СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....6
Глава 1. Анализ деятельности лизинговых компаний.....9
1.1 Лизинг – понятие и типы.....9
1.2 Формы и виды лизинга.....15
1.3 Сравнительная характеристика методов расчета лизинговых платежей…26
Глава 2. Характеристика современного состояния ООО «Ти-трейд».....31
2.1 Бизнес-справка ООО «Ти-трейд».....31
2.2 Характеристика основных показателей деятельности ООО «Ти-трейд» 33
2.3 Методы расчета лизинговых платежей в ООО «Ти-трейд».....41
2.4 Анализ факторов, влияющих на расчет лизинговых платежей в ООО «Ти-трейд».....54
Глава 3. Направления повышения эффективности деятельности и обоснование перспектив развития лизинговых компаний.....63
3.1 Эффективность лизинга по сравнению с другими схемами приобретения основных средств.....63
3.2 Риски в лизинговой деятельности и перспективы развития лизинга в России.....71
3.3 Рекомендации и предложения по улучшению развития финансового лизинга в ООО «Ти-трейд».....76
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....81
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....86

ВВЕДЕНИЕ

Лизинговые операции являются не так давно вошедшими в российскую экономику, и интерес к ним возрастает с каждым днем. В связи с этим возникает заинтересованность предприятий в преимуществе его с арендой, и кредитами банков, а также при каких обстоятельствах можно прибегнуть к лизингу, и вообще наиболее широко определить для себя понятие «лизинг».

Актуальность развития лизинга в России обусловлена, прежде всего, неблагоприятным состоянием парка оборудования (значительный удельный вес морально устаревшего оборудования, низкая эффективность его использования, необеспеченность запасными частями и т. д.).

Лизинг сегодня – новая, нетрадиционная система перспективного финансирования, где задействованы арендные отношения, элементы кредитного финансирования, расчеты по долговым обязательствам и прочие финансовые механизмы. В современных условиях, в ситуации финансового кризиса, когда обесценивание денежных средств и дорогие кредиты ставят предприятия на грань выживания, именно лизинг становится привлекательным и необходимым для приобретения и обновления основных фондов предприятий.

Лизинг является важным источником среднесрочного и долгосрочного финансирования предприятий в странах, как с развитой, так и с переходной экономикой. Особую роль в развивающихся странах он играет в качестве эффективного средства увеличения активов лизингополучателей, в частности малых и средних, особенно вновь созданных предприятий, играющих ключевую роль в вопросах обеспечения занятости, внедрения инноваций и развития конкуренции в этих странах.

В развитых странах, таких как США и Японии до 25 % общего объема инвестиций финансируется на условиях лизинга. Причина – в высокой эффективности и гибкости лизинга. При активном внедрении лизинг может быть мощным импульсом технического перевооружения производства, перестройки

российской экономики, насыщение рынка высококачественными товарами.

Целью лизинга являются не получение права собственности на товар, а приобретение права пользования его потребительными качествами.

Лизинг выгоден обеим сторонам: лизингополучатель имеет возможность сократить затраты, избежать потерь, связанных со старением средств производства, а лизингодатель может получить доход от неиспользованного оборудования.

При лизинге существует амортизационные и налоговые льготы. Лизингодатель получает налоговые льготы, которые не мог получить при покупке оборудования, может понизить арендные ставки, которые в 1,5 – 2 раза меньше размеров процентов по кредиту, при этом выигрывает и лизингополучатель.

В настоящее время на рынке лизинговых услуг работает большое количество лизинговых компаний, число которых постоянно растет. Эти компании способны привести в движение высвобождающиеся производственные мощности и значительно удовлетворить потребности промышленных и коммерческих предприятий в использовании оборудования (имущества). Причем при дефиците финансовых ресурсов, эти структуры способны помочь выжить многим предприятиям, обеспечив технологическое оснащения их производства, то есть заложить основы для экономического роста. По сути, лизинг – это очень выгодная форма инвестиций для предприятий, обновляющих парк производственного оборудования, а также для фирм, желающих, расширить рынок сбыта.

Актуальность темы заключается в том, что необходимо отметить позитивность лизингового механизма, определив ряд причин:

- рынок лизинговых услуг в России весьма молод и мало освоен;
- лизинг является перспективным направлением для работы, так как долголетний опыт использования лизингового механизма в предпринимательской деятельности многих стран мира позволяет сделать вывод о его эффективности, исходя из этого и существующего положения в России, необходимо отметить позитивность лизингового механизма;

- с помощью лизинга реально могут быть привлечены инвестиции, необходимые для наиболее уязвимых звеньев российской экономики.

Это поможет, во-первых, сформировать понятие о лизинге, а во-вторых, позволит увидеть, какие проблемы существуют на сегодняшний день в лизинговых отношениях и какие мероприятия проводятся по их устранению.

Целью данной работы является анализ деятельности лизинговой компании (на примере «Ти-трейд» ООО). Для достижения данной цели необходимо выполнить ряд задач:

- определить понятия, типы, виды и формы лизинга;
- дать сравнительную характеристику методам расчета лизинговых платежей;
- дать характеристику основным показателям деятельности ООО «Ти-трейд»;
- проанализировать методы расчета лизинговых платежей в ООО «Ти-трейд»;
- проанализировать факторы, влияющие на расчет лизинговых платежей в ООО «Ти-трейд»;
- обосновать эффективность лизинга по сравнению с другими схемами приобретения основных средств;
- определить риски в лизинговой деятельности и перспективы развития лизинга в России;
- дать рекомендации и предложения по улучшению развития финансового лизинга в ООО «Ти-трейд».

Объект исследования – ООО «Ти-трейд».

Предмет исследования – лизинговая деятельность.

Бакалаврская работа изложена на 84 страницах, состоит из оглавления, введения, трех глав, заключения, 6 таблиц, 2 рисунков, 19 формул, списка использованных источников.

Глава 1. Анализ деятельности лизинговых компаний

1.1 Лизинг – понятие и типы

Содержание лизинга раскрывается через характеристику его предмета, субъектов, основных функций, принципов, типов, форм и видов.

Лизингом называется одна из форм кредита, при которой происходит передача объекта собственности в долгосрочную аренду с последующим правом выкупа и возврата [19].

Лизинг (англ. *leasing* – аренда) – долгосрочная аренда, предусматривающая возможность последующего выкупа имущества арендатором. Лизинг осуществляется на основе долгосрочного договора между лизинговой компанией (лизингодателем), приобретающей оборудование за свой счет и сдающей его в аренду на несколько лет, и фирмой-арендатором (лизингополучателем), которая постепенно вносит арендную плату за использование лизингового имущества. После истечения срока действия договора арендатор либо возвращает имущество лизинговой компании, либо продлевает срок действия договора (заключает новый договор), либо выкупает имущество по остаточной стоимости [30].

Использование термина «лизинг» связано с необходимостью выделения особого вида аренды – финансовой. Импульс к развитию лизинговых отношений в России дал Указ Президента РФ от 17 сентября 1994 г. № 1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности» [17].

В соответствии со ст. 665 ГК РФ [12] по договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и использование для предпринимательских целей. При этом выбор продавца и приобретенного имущества осуществляется арендатором.

В Федеральном законе от 29 января 2002 г. № 10-ФЗ «О финансовой арен-

де (лизинге)» [16] отмечается, что «лизинг – совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретение предмета лизинга».

Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и иное движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности. Однако не могут быть предметом лизинга земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое законом запрещено для собственного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

Субъектами лизинга являются.

Лизингодатель – физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю собственности на предмет лизинга. Эти функции выполняют лизинговые компании, коммерческие банки, другие кредитно-финансовые организации, а также производители лизингового имущества.

Лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга.

Продавец – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец может одновременно выступать в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового соглашения [20].

Страховщик – это страховая компания, которая, как правило, является партнером лизингодателя или лизингополучателя. Она участвует в сделке лизинга, осуществляя страхование имущественных, транспортных и прочих видов рисков, связанных с предметом лизинга и (или) сделкой лизинга. Функцией страховщика в лизинговой операции является составление страхового договора при заключении сделки между лизингополучателем и лизингодателем. Страховщик в отличие от других участников не обязателен, и привлекается лишь в определенных схемах, когда требуется страхование сделки [18].

На рисунке 1 представлена модель взаимодействий между участниками лизинговой сделки.

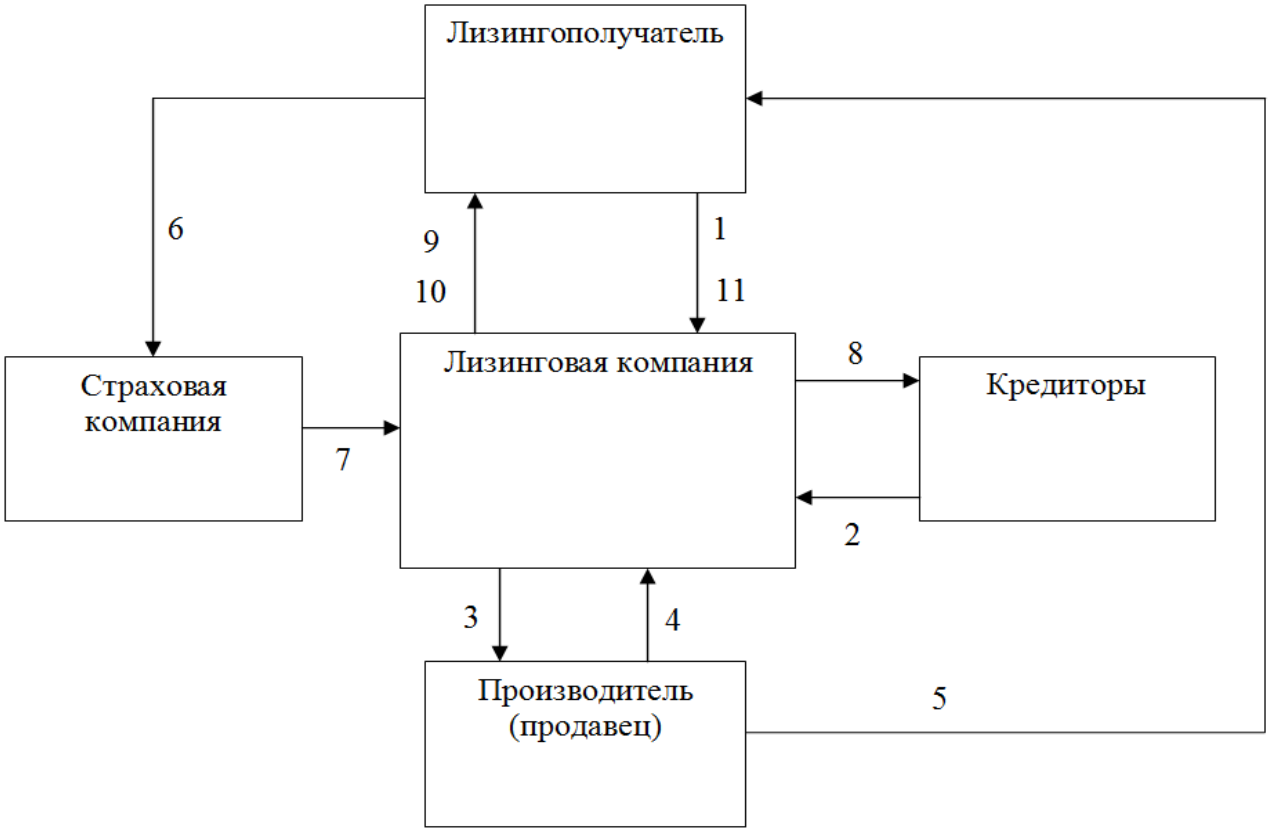


Рисунок 1. Модель лизинга [9]

1 – аванс;

2 –кредит на покрытие части стоимости объекта лизинга;

3 – оплата предмета лизинга;

4 – право собственности;

5 – поставка предмета лизинга;

6 – оплата страхования предмета лизинга;

7 – страхование предмета лизинга;

8 – залог предмета лизинга;

9 – право владения и пользования на срок договора лизинга;

10 – право собственности;

11 – платежи по договору лизинга

Экономические отношения, возникающие между сторонами договора лизинга, проявляются через следующие функции:

- финансовая функция – выражается в освобождении товаропроизводителя от единовременной оплаты полной стоимости необходимых средств производства и как бы в предоставлении ему долгосрочного кредита;

- производственная функция – заключается в оперативном решении производственных задач путём временного использования, а не покупки дорогостоящих и морально стареющих машин (это эффективный способ материально-технического снабжения производства и доступа к новейшей технике, к результатам научно-технического прогресса);

- сбытовая функция – это расширение круга потребителей и освоение новых рынков сбыта, вовлечение в сферу лизинга тех, кто не может сразу купить то или иное имущество;

- функция получения налоговых и амортизационных льгот имеет следующие особенности:

- взятое по лизингу имущество может не отражаться на балансе пользователя, поскольку право собственности сохраняется за лизингодателем;

- лизинговые платежи относятся на себестоимость производимой продукции (услуг), что соответственно снижает налогооблагаемую прибыль;

- применение ускоренной амортизации, исчисляемой не на базе срока службы объекта лизинга, а исходя из срока контракта, снижает облагаемую прибыль и ускоряет обновление имущества [19].

Поскольку отношения по договору лизинга являются разновидностью

кредитных отношений, они реализуются на основе трех принципов: возвратность, платность и срочность. Согласно Закону о лизинге лизингом является «инвестиционная деятельность по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим и юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем».

В лизинге как форме инвестирования ссудодатель и заемщик используют капитал не в денежной, а в товарной форме. При этом реализуется система таких отношений, как поручение, аренда, купля-продажа, товарное кредитование, инвестирование, страхование и друб. Таким образом, лизинг включает в себя кредитные, инвестиционные и арендные отношения [19].

Преимущества лизинга достаточно разнообразны и касаются они различных сторон функционирования как отдельного предприятия, так и экономики в целом. К ним, в частности, относятся:

• снижение риска у лизингополучателя в связи с устареванием оборудования (т.к. риск морального и физического износа переносится на лизингодателя, а пользователь может взять в аренду новое оборудование);

• расширение экономической свободы предпринимателя (существует возможность выбора: выкупить объект лизинга, продлить договор или привлечь новое современное оборудование);

• налоговые льготы, государственная поддержка лизинга;

• реализация государственных интересов: привлечение частных инвестиций, в том числе и иностранных в экономику страны, увеличение налоговых поступлений в бюджет за счет активизации предпринимательства, ускорение технического и технологического перевооружения производства) и друб.

Следует отметить и негативные стороны лизинга:

▪в результате научно-технического прогресса используемое имущество морально устаревает, в то время как лизинговые платежи не прекращаются до окончания контракта;

▪ стоимость оборудования, приобретенного по договору лизинга, как правило, выше, чем стоимость этого же оборудования у поставщика, поэтому считается, что стоимость лизинга больше, чем стоимость кредита, но это вполне объяснимо, поскольку лизингодатель компенсирует стоимость оборудования за счет лизинговых платежей на протяжении длительного периода времени, значительно превышающего сроки кредитования, а деньги во времени обесцениваются, к тому же риск устаревшего оборудования ложится на лизингодателя, и поэтому он берет большую комиссию;

▪ повышается сложность организации сделки.

Однако указанные негативные стороны лизинга ни в коей мере не снижают его достоинства и зачастую носят вероятностный характер.

Можно выделить следующие основные типы лизинга:

- долгосрочный (договор лизинга действует в течение трех и более лет);
- среднесрочный (договор лизинга действует в течение от полутора до трех лет);
- краткосрочный (договор лизинга действует до полутора лет) [12].

Лизинг может быть представлен двумя основными формами: внутренний, когда и лизингодатель, и лизингополучатель – резиденты России; международный, когда лизингодатель или лизингополучатель является нерезидентом России (ст. 6 Закона о лизинге).

Редакция Федерального Закона «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 г **[**5**]** предусматривала два основных вида лизинга:

- финансовый (сдача в аренду имущества на длительный срок с полной амортизацией и полной окупаемостью стоимости имущества и переход в собственность лизингополучателя по истечении срока договора лизинга);
- оперативный (неполная амортизация и последующий возврат имущества арендодателю).

Исключены они были Федеральным законом от 29.01.2002 N 10-ФЗ. [4] Однако все эти виды и типы лизинга применяются на практике, и их

применение не является нарушением закона, так как срок действия договора лизинга и условия определяется, согласно ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» [5], в самом договоре.

1.2 Формы и виды лизинга

На практике встречается множество форм и видов лизинга. На первый взгляд Российское законодательство предусматривает только финансовый лизинг, так как предусматривает наличие в сделке трех участников – арендодателя, арендатора и продавца. Кроме того, статья 665 ГК РФ [1] закрепляет разовый характер сделки, вытекающий из того, что для каждой сделки арендодатель должен покупать имущество вновь. Получается, что это исключает из сферы регулирования параграфа 6 главы 34 ГК РФ [1] такие важные, выработанные многолетней практикой виды лизинга, как оперативный, возвратный и другие. Конечно, эти и другие виды лизинговых отношений стороны могут урегулировать в конкретных договорах, применяя общие нормы главы 34 ГК РФ [1] об аренде. Однако такие договоры лишатся всех предусмотренных для лизинга налоговых льгот.

Отсутствие официальной классификации лизинга (особенно его подразделением на финансовый и оперативный, принятым практически во всем мире) не означает, что таких видов лизинговых отношений в Российской Федерации нет или их невозможно осуществлять.

На самом деле и ГК РФ [1], и Законом №164-ФЗ [5] определено, что выбор продавца или поставщика лизингового имущества может осуществляться лизингодателем. То есть, лизинговой компании не запрещено приобретать предметы лизинга без предварительной договоренности с каким-либо конкретным лизингополучателем. Такого рода лизинговые сделки по существу являются оперативным лизингом, иными словами, лизинговой компанией сначала приобретается имущество, а уж затем заключается договор с лизингополучателем.

Кроме того, статьей 4 Закона №164-ФЗ [5] определено, что продавец может выступать одновременно и лизингополучателем предмета лизинга. Такой вид лизинговых операций фактически совершается в форме возвратного лизинга.

Возвратный лизинг представляет собой систему взаимосвязанных соглашений, при которой фирма - собственник зданий, сооружений или оборудования продает эту собственность лизинговой компании либо иному лицу с одновременным оформлением соглашения с ним о долгосрочной финансовой аренде (лизинге) своей бывшей собственности. Возвратный лизинг выступает в данном случае как альтернатива залоговой операции, причем продавец собственности, который в результате сделки становится ее арендатором (лизингополучателем), немедленно получает в свое распоряжение от покупателя взаимно согласованную сумму сделки купли-продажи, а покупатель продолжает участвовать в этой операции, но уже в качестве арендодателя (лизингодателя). Возвратный лизинг необходим, прежде всего, для тех хозяйствующих субъектов, которым срочно требуются значительные объемы оборотных средств. Особенностью такого вида лизинга является то, что продавец или поставщик предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель.

Несмотря на отсутствие четкой классификации лизинговых отношений по видам лизинга на финансовый, возвратный и оперативный, российским законодательством предусмотрена возможность такого рода операции.

Лизинговые отношения классифицируются по видам в зависимости от:

1. Объекта лизинга – лизинг движимого и недвижимого имущества.

2. Продолжительности сделки – финансовый лизинг с нормативным сроком использования объекта, оперативный лизинг с периодом меньше нормативного срока использования.

3. Условий амортизации лизингового имущества – с полной (ускоренной) амортизацией, с неполной амортизацией.

4. Вида организации сделки – прямой, косвенный, возвратный, раздельный лизинг.

5. Объема обслуживания лизингового имущества – чистый, с полным и неполным набором услуг, комплексный, генеральный.

6. Типа лизинговых платежей – денежный, компенсационный, смешанный лизинг.

7. Способа финансирования – срочный и возобновляемый лизинг.

По объекту лизинга различают:

- лизинг недвижимости, согласно пункту 1 статьи 130 ГК РФ [1] к недвижимым вещам (недвижимости, недвижимому имуществу) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно. Из данного определения можно сделать вывод, что к данному виду лизинга относится лизинг зданий, сооружений. Как мы уже отмечали, земля, и другие природные объекты не могут быть предметом лизинга.

Кроме того, к недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Причем в пункте 1 статьи 130 ГК РФ сделана оговорка, что законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество.

- лизинг движимого имущества, то лизинг оборудования, техники, автотранспорта и тому подобного. То есть тех вещей, которые не отнесены к недвижимости. Пунктом 2 статьи 130 ГК РФ [1] к движимому имуществу отнесены деньги. Однако, что касается лизинга, то деньги не могут быть предметом данных сделок. Ведь деньги это потребляемая вещь, а в лизинг передаются лишь не потребляемые вещи (пункт 1 статьи 3 Закона №164-ФЗ) [5]

По продолжительности сделки выделяют:

- финансовый лизинг – это наиболее распространенный вид лизинга. Он предусматривает, что в течение периода действия договора лизинга, выплачен-

часть стоимости предмета лизинга, дополнительные издержки и прибыль лизингодателя.

При финансовом лизинге имущество по договору передается на срок, равный или несколько меньше его нормативного срока службы. Если сторонами выбран срок договора, меньший нормативного срока службы, то в договоре указывается остаточная стоимость имущества на момент истечения срока договора. При финансовом лизинге право выбора имущества (объекта) договора, а также производителя (продавца) принадлежит лизингополучателю. В договоре может быть предусмотрено, что выбор имущества производителя (продавца) осуществляет лизингодатель (статья 665 ГК РФ).

Данный вид лизинга характеризуется следующими основными чертами:

- участием кроме лизингодателя и лизингополучателя третьей стороны (производителя или поставщика объекта сделки);
- невозможностью расторжения договора в течение основного срока аренды (если только сторонами не нарушены условия договора), то есть срока, необходимого для возмещения расходов арендодателя;
- продолжительным периодом лизингового соглашения (обычно близким сроку службы объекта сделки).

Финансовый лизинг подразумевает три варианта завершения лизингового соглашения (договора), при которых лизингополучатель может:

- купить (или выкупить) объект сделки по остаточной (а не по рыночной) стоимости;
- заключить новый договор на меньший срок и по льготной ставке (по типу возобновляемого (револьверного) лизинга);
- вернуть объект сделки лизинговой компании.

По договору оперативного лизинга имущество передается лизингополучателю на срок, существенно меньший его нормативного срока службы, что дает возможность лизингодателю передавать его в лизинг неоднократно. При оперативном лизинге риск порчи или утери предмета лизинга лежит, как правило, на

лизингодателе. Ставка лизинговых платежей обычно выше, чем при финансовом лизинге, из-за отсутствия гарантии окупаемости затрат. По окончании оперативного лизингового договора лизингополучатель имеет право:

- продлить срок договора на более выгодных условиях;
- вернуть оборудование лизингодателю;
- купить оборудование у лизингодателя по рыночной стоимости.

При оперативном лизинге лизинговое имущество может закупаться лизингодателем на свой страх и риск, то есть, без предварительного согласования с лизингополучателем, и передается лизингополучателю в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определённый срок и на определенных условиях во временное владение и пользование. По истечении предусмотренного договором срока и при условии выплаты лизингополучателем предусмотренной договором суммы лизинговых платежей предмет лизинга возвращается лизингодателю, при этом лизингополучатель не имеет права требовать перехода права собственности на предмет лизинга. То есть в рамках договора оперативного лизинга лизинговое имущество не может быть передано в собственность лизингополучателя. Это возможно на основании последующего договора купли-продажи.

При финансовом лизинге лизингодатель (самостоятельно либо с привлечением заемных средств) финансирует конкретный проект лизингополучателя, связанный с приобретением в собственность того или иного объекта основных средств, а при оперативном лизинге ситуация в большинстве случаев похожа на простую аренду, с той лишь разницей, что передаваемое по договору лизинга имущество было приобретено лизингодателем специально для сдачи в лизинг.

В законодательных актах и иных нормативных документах нет определений ни финансового, ни оперативного лизинга. В бухгалтерском учете данные термины связаны исключительно с учетом лизинговых сделок, где финансовый лизинг определяется как сделка, в которой практически все риски и доходы, связанные с владельцем имущества, передаются лизингодателем

лизингополучателю, а также ему же в конце срока передается и имущество. Соответственно, можно рекомендовать, чтобы именно лизингополучатель показывал на своем балансе стоимость лизингового имущества.

Деление лизинговых сделок на финансовые и оперативные в большей мере отражает особенности их организации, а также бухгалтерского и налогового учета. При этом в зависимости от условий использования имущества имеет место лизинг, как с полной, так и с неполной амортизацией.

Полная амортизация характерна для финансового лизинга: совпадение продолжительности сделки с нормативным сроком амортизации имущества; полная выплата стоимости имущества при его однократном лизинге.

В соответствии с законодательством Российской Федерации в финансовом лизинге предусмотрена ускоренная амортизация лизингового имущества с коэффициентом до 3, который предусматривается по соглашению сторон в договоре лизинга. Накопленный таким образом амортизационный фонд создает реальные условия для ускоренного восстановления и обновления производственных мощностей организации.

Лизинг с неполной амортизацией, допускающий частичную выплату стоимости имущества, по своему содержанию отвечает параметрам оперативного лизинга.

По отношению к арендуемому имуществу (виду организации сделки) лизинг делится на две группы:

- чистый лизинг означает, что в обязанность лизингодателя не входит предоставление каких-либо услуг лизингополучателю, в том числе по техническому или ремонтному обслуживанию имущества. Чистый лизинг имеет место в тех случаях, когда все расходы по эксплуатации, ремонту и страхованию используемого имущества несет лизингополучатель, и они не включаются в лизинговые платежи, которые таким образом «очищаются» от всех сопутствующих затрат. Лизингодателю поступают так называемые «чистые» или нетто платежи. При этом лизингополучатель обязан содержать имущество в рабочем

состоянии, обслуживать его и по окончании срока сделки возвратить лизингодателю в состоянии, оговоренном в договоре лизинга;

- к полному лизингу относятся сделки, предусматривающие комплексную систему технического обслуживания, ремонта, страхования, а также подготовки персонала, служб маркетинга и рекламы. Лизингодатель, сохраняя право собственности на имущество, уплачивает также и налог на него в течение всего периода сделки. Лизингодатель, как правило, заинтересован в тесном сотрудничестве с лизингополучателем и в течение действия договора осуществляет контроль за правильным использованием переданного имущества.

Основное преимущество полного лизинга в сравнении с другими состоит именно в предоставлении широкого спектра сопутствующих высокопрофессиональных услуг, оказываемых пользователю лизингодателем с возможным участием и самого производителя имущества. Такая форма взаимодействия участников лизинга способствует улучшению эксплуатационных возможностей используемого имущества, увеличению выработки продукции, повышению ее конкурентоспособности. На каждом этапе договором лизинга могут предусматриваться и соответствующие виды сервисных услуг.

В зависимости от конкретных условий лизинговые услуги осуществляют: лизингодатели (лизинговые компании), которые имеют в своей структуре специализированные ремонтные и другие подобные службы; производители имущества, их филиалы; специализированные сервисные организации, контролируемые лизингодателем (лизинговой компанией), или самостоятельные, работающие на условиях подряда; лизингополучатели имущества.

Выбор конкретной формы организации сервисного обслуживания определяется особенностями имущества лизинга, договорными, кадровыми и другими условиями взаимодействующих субъектов. Их кадровыми и другими возможностями.

В системе полного лизинга, который предусматривает необходимый набор сервисных услуг, важное значение имеет гарантийное обслуживание

используемого имущества, суть которого состоит в том, что оно передается лизингополучателю с гарантией его безотказной работы в течение определенного времени.

Гарантийные обязательства могут предоставлять: лизингодатель (лизинговая компания), производитель имущества, специализированные организации и другие.

Если в пределах гарантийного срока эксплуатации имущества выявляются конструктивные или производственные недостатки (которые не были известны лизингополучателю) и они препятствуют использованию имущества лизинга по назначению, то лизингополучатель имеет право: потребовать от производителя или его сервисных служб устранить недостатки или заменить бракованное имущество; до устранения недостатков, исключающих использование имущества, приостановить лизинговые платежи; потребовать расторжения договора и возмещения убытков.

Другими разновидностями лизинговых договоров являются комплексный и генеральный лизинг.

Комплексный - лизинг, при котором кроме оплаты передаваемого имущества лизингодатель инвестирует дополнительные капитальные вложения по предмету лизинга (закупка начального объема сырья, комплектующих), необходимые лизингополучателю для начала организации производства продукции.

В зарубежной практике достаточно часто совершаются сделки, которые относятся к так называемому генеральному лизингу, который позволяет лизингополучателю дополнить список арендуемого оборудования без заключения новых контрактов. Это очень важно для предприятий с непрерывным производственным циклом. Генеральный лизинг используется, когда требуется срочная поставка или замена уже полученного по лизингу оборудования, а времени, необходимого на проработку и заключение нового контракта, как правило, нет. По условию соглашения в режиме генерального лизинга лизингополучателю, в случае возникновения срочной непредвиденной необходимости в получении

дополнительного оборудования, достаточно направить лизингодателю запрос на поставку требуемого оборудования со ссылкой на согласованный перечень или каталог. В конце периода, на который заключено соглашение, производится перерасчет лизинговых платежей с учетом разновременности затрат лизингодателя и заключается новое соглашение.

В зависимости от состава участников лизинговых отношений (вида организации сделки) различают следующие разновидности договоров лизинга:

- прямой лизинг, при котором собственник имущества (поставщик, завод-изготовитель) самостоятельно сдает объект в лизинг (двухсторонняя сделка). По сути, эту сделку нельзя назвать классической лизинговой сделкой, так как в ней не участвует лизинговая компания. Однако по действующему российскому законодательству, в настоящее время для осуществления лизинговой деятельности не нужно получать специальное разрешение (лицензию), а, следовательно, круг юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которые могут заниматься лизингом, не ограничен, однако при такой сделке использование налоговых льгот, предусмотренных для договоров лизинга, имеет определенный риск;

- косвенный лизинг, когда передача имущества в лизинг происходит через посредника (лизингового брокера);

- раздельный лизинг, то есть лизинговая сделка с участием множества сторон. Этот вид лизинга распространен как форма финансирования сложных, крупномасштабных объектов, таких, как авиатехника, морские и речные суда, железнодорожный и подвижной состав, буровые платформы и тому подобное. Такой лизинг называют также групповым или акционерным. Он осуществляется с участием нескольких компаний поставщиков, лизингодателей и привлечением кредитных средств у ряда банков, а также страхованием лизингового имущества и возврата лизинговых платежей с помощью страховых пулов. Этот вид лизинга считается наиболее сложным. Специфической его особенностью является то, что лизингодатели обеспечивают лишь часть суммы, которая необходима для покупки предмета лизинга. Эти средства привлекаются и

аккумулируются путем выпуска акций и распространения их среди лизингодателей, принимающих участие в финансировании сделки. Оставшаяся часть контрактной стоимости объекта лизинга финансируется кредиторами (банками либо другими инвесторами).

По характеру лизинговых платежей различают: денежный компенсационный и смешанный лизинг.

При этом денежный лизинг имеет место, если все платежи производятся в денежной форме; компенсационный– платежи в форме поставки продукции, производимой на используемом имуществе или в форме оказания встречных услуг; смешанный основан на сочетании денежных и компенсационных платежей, в которых присутствуют элементы бартерной сделки.

По способу финансирования лизинг делится на:

- срочный, когда имеет место одноразовая аренда имущества;

- возобновляемый (в международной практике называемый также револьверным), при котором после истечения первого срока договор лизинга продлевается на следующий период. При этом предметы лизинга через определенное время в зависимости от износа и по желанию лизингополучателя могут меняться на более совершенные образцы. Лизингополучатель принимает на себя при этом все расходы по замене оборудования. Количество объектов лизинга и сроки их использования по данному виду лизинга заранее сторонами, как правило, не оговариваются.

Действующим российским законодательством в части форм лизинга предусматривается только внутренний и международный лизинг (статья 7 Закона №164-ФЗ) [5]. Внутренний и международный лизинг можно было рассмотреть как определенные виды лизинга, однако мы их выделили отдельно и назвали формами лизинга. Все потому, что в отличие от других видов лизинга эти предусмотрены законодательно. При этом в законе они упоминаются именно как формы лизинга.

Критерием для отнесения операции лизинга к той или иной форме служит принадлежность лизингодателя и (или) лизингополучателя к резидентам или нерезидентам Российской Федерации.

При осуществлении внутреннего лизинга участники лизинговой сделки являются резидентами Российской Федерации. Если же лизингодатель либо лизингополучатель является нерезидентом Российской Федерации, то данная форма называется международным лизингом. Национальная принадлежность продавца как субъекта операции лизинга значения в данном случае не имеет.

В случае осуществления договора внутреннего лизинга отношения сторон регулируются нормами российского законодательства, и в первую очередь ГК РФ и Законом №164-ФЗ, договорными условиями.

По отношению к международным сделкам следует применять нормы международных договоров и национального российского законодательства, договорные условия, обычаи делового оборота, включенные в свод обычаев, а также типовые руководства и принципы международных коммерческих договоров.

При заключении и в процессе исполнения договора финансовой аренды сторонам принадлежит право выбора применимого к их отношениям права, от которого зависит не только решение спорных вопросов, но и определение материальных условий сделки.

Лизинг является важным источником финансирования для многих организаций. Механизм лизинга позволяет крупным и малым предприятиям – лизингополучателям приобретать активы и увеличивать свои производственные мощности на выгодных финансовых условиях, в связи с чем лизинг можно рассматривать как эффективный инструмент, позволяющий оптимизировать затраты при развитии материально-технической базы предприятия.

1.3 Сравнительная характеристика методов расчета лизинговых платежей

Наиболее важным элементом в организации лизинговых сделок являются экономически обоснованные как состав, так и размер лизинговых платежей. Как известно, плата за лизинг является формой экономических отношений собственника (лизингодателя) и лизингополучателя по распределению дохода, созданного в процессе использования лизингового имущества.

Немаловажным критерием в выборе метода является гибкость последнего к варьированию базы для начисления той или иной составляющей лизингового платежа. Достаточно часто дополнительные услуги оказывают сторонние организации, а соответственно база, от которой рассчитываются эти услуги, вполне может отличаться от той, которая была взята для исчисления лизинговой премии или платы за кредит, что, в свою очередь, вызывает дополнительные трудности для расчета. Исходя из самой формулировки этого критерия, можно сделать вывод, что наименее гибким с этой точки зрения является метод коэффициентов, который просто определяет величину платежа. Методы потока денежных средств (далее ПДС) и составляющих позволяют варьировать данные показатели, но при этом, чем сильнее различаются между собой базы для расчета каждого элемента лизингового платежа, тем ближе друг к другу, с точки зрения трудоемкости расчета, становятся два эти метода. Метод ПДС фактически является тем же методом составляющих, только с другой формой распределения платежа по периодам.

Логично продолжить сравнение методов по критерию трудоемкости. Наименее трудоемким является метод коэффициентов, позволяющий с помощью одной формулы получить размер лизингового платежа. За ним следуют методы коэффициентов и составляющих, подразумевающие последовательный расчет каждой составляющей, а затем выработка графика погашения платежей исходя из общей суммы и иных условий.

Но наиболее значимым и порой решающим критерием для выбора метода является возможность и простота отражения лизинговых платежей, полученных различными методами в бухгалтерской отчетности. Как показывает практика,

большинство лизинговых компаний, осуществляя предварительный расчет, пользуются методом коэффициентов, а затем раскладывают итоговую сумму посредством метода составляющих, поскольку только он позволяет без особых трудностей отразить все операции в бухгалтерской отчетности.

Метод ПДС в отличие от метода коэффициентов вполне может быть отражен в бухгалтерской отчетности, но имеет достаточно серьезный изъян, а именно: возникновение у лизинговой компании избыточной прибыли и, как следствие, дополнительного налогообложения (особенно при выкупе имущества лизингополучателем после окончания срока договора лизинга). Эта прибыль возникает в результате того, что сумма возмещения стоимости имущества в составе лизингового платежа превышает величину амортизационных отчислений за период.

Наиболее оптимальным с точки зрения отражения в бухгалтерском учете является метод составляющих.

Последний критерий обусловлен практикой работы и сводится к тому, насколько лизингополучателю можно объяснить все преимущества лизинга и механизм начисления лизинговых платежей. По этому критерию безусловным лидером является метод составляющих, немного проигрывает ему метод ПДС, а вот метод коэффициентов абсолютно неприемлем, так как не дает возможности лизингодателю объяснить все тонкости процесса. Зачастую метод коэффициентов применяется лизинговыми компаниями для внутреннего пользования, а для клиента готовятся расчеты либо методом ПДС, либо, что встречается чаще, методом составляющих.

Можно выделить наиболее общие случаи применения каждого метода, однако этот перечень не является исчерпывающим.

Метод составляющих (линейный):

• лизингополучатель не имеет опыта проведения лизинговых операций;

• лизингополучатель – новая организация;

• предмет лизинга является основным образующим фактором потока де-

нежных средств;

• у лизингополучателя отсутствуют иные способы налогового планирования.

Метод потока денежных средств:

- лизингополучатель не имеет опыта проведения лизинговых операций или его опыт незначителен;
- лизингополучатель имеет устойчивое финансовое положение;
- установка и введение в действие предмета лизинга не прерывают производственного процесса лизингополучателя;
- лизинговая компания параллельно ведет много лизинговых сделок на разных стадиях выполнения.

Метод коэффициентов:

▪ лизингополучатель имеет достаточный опыт проведения лизинговых операций и высокий уровень экономической подготовки;

▪ расчеты осуществляются с целью первичной оценки эффективности применения лизинговой схемы;

▪ предмет лизинга является основным образующим фактором потока денежных средств;

▪ лизингополучатель имеет сильную бухгалтерию и развитую систему налогового планирования.

Расчет лизинговых платежей – один из важнейших этапов лизинговой сделки, и от того, насколько правильно выбран метод расчета и оплаты, зависит как сам факт заключения договора, так и дальнейшее выполнение условий этого договора, а также успешное завершение сделки.

В таблицу 1 сравнительная характеристика методов расчета лизинговых платежей – сведены преимущества и недостатки каждого метода, а также первичные признаки, по которым можно определить, какой из методов расчета необходимо принять.

Таблица 1.

Сравнительная характеристика методов расчета лизинговых платежей

Характеристика	Метод		
	Составляющих (линейный)	Потока денежных средств (ПДС)	Коэффициентов
Преимущества	1. Высокий уровень наглядности. 2. Простота ведения бухучета. 3. Возможность совмещения различных способов расчета составных элементов. 4. Простой способ разнесения платежей по периодам	1. Достаточный уровень наглядности. 2. Отсутствие разрыва между моментом возникновения затрат и их оплаты. 3. Возможность совмещения различных способов расчета составных элементов	1. Учитывает стоимость денег во времени. 2. Низкий уровень трудоемкости
Недостатки	1. Высокий уровень трудоемкости. 2. Громоздкость расчетов	1. Возникновение дополнительной налоговой нагрузки. 2. Основные платежи приходятся на первый период	1. Сложность отражения в бухучете. 2. Необходимость пересчета методом составляющих. 3. Низкий уровень наглядности
Основные случаи применения	1. Лизингополучатель не имеет опыта проведения лизинговых операций. 2. Лизингополучатель – новая организация. 3. Предмет лизинга является основным образующим фактором потока денежных средств. 4. У лизингополучателя отсутствуют иные способы налогового планирования	1. Лизингополучатель не имеет опыта проведения лизинговых операций или его опыт незначителен. 2. Лизингополучатель имеет устойчивое финансовое положение. 3. Установка и введение в действие предмета лизинга не прерывает производственного процесса лизингополучателя. 4. Лизинговая компания одновременно ведет много лизинговых сделок на разных стадиях выполнения	1. Лизингополучатель имеет остаточный опыт проведения лизинговых операций и высокий уровень экономической подготовки. 2. Расчеты осуществляются с целью первичной оценки эффективности применения лизинговой схемы. 3. Предмет лизинга является основным образующим фактором потока денежных средств. 4. Лизингополучатель имеет сильную бухгалтерию и развитую систему налогового планирования

Из таблицы 1 видно, что самым оптимальным методом расчета лизинго-

вых платежей является метод, основанный на методических рекомендациях Министерства финансов РФ, или по-другому – метод составляющих. Учитывая, что лизинговые услуги на рынке в России действуют недавно, можно предположить, что большинство потенциальных клиентов впервые сталкиваются с лизингом, и соответственно не имеют опыта проведения лизинговых операций. И поэтому большинство лизинговых компаний выбирают именно этот метод, потому как он более прост и нагляден, хотя и здесь есть свои минусы – это высокий уровень трудоемкости и громоздкости в расчетах.

Метод ПДС достаточно схож с методом составляющих, отличие их в том, что данный метод имеет другую форму распределения платежа по периодам, а именно – основные платежи приходятся на первый период, что естественно является его минусом, так как у лизинговой компании возникает избыточная прибыль и, как следствие, дополнительное налогообложение.

По данным таблицы 1 видно, что метод коэффициентов имеет больше всего минусов, по сравнению с другими методами, причем как для лизингодателей, так и для лизингополучателей. Зачастую метод коэффициентов применяется лизинговыми компаниями для внутреннего пользования с целью первичной оценки эффективности применения лизинговой схемы. Впоследствии имеет место необходимость пересчета лизинговых платежей методом составляющих.

Эффективность разностороннего влияния лизинга на экономику обусловливается тем, что он в то же время активизирует вложения в сферу производства, совершенствует финансовое состояние непосредственных лизингополучателей и в целом увеличивает конкурентоспособность малого и среднего бизнеса.

Глава 2. Характеристика современного состояния ООО «Ти-трейд»

2.1 Бизнес-справка ООО «Ти-трейд»

Название предприятия: Общество с ограниченной ответственностью «Ти-трейд» (сокращенное название ООО «Ти-трейд»). Общество является юридическим лицом и осуществляет свою деятельность в закон соответствии с ГК РФ, ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [1]

ООО «Ти-трейд» создано на основе учредительного договора, заключённого 01.03.2006 года. Общество имеет своё фирменное наименование на русском языке – ООО «Ти-трейд». Уставной капитал составляется из номинальной стоимости долей его участников.

ООО «Ти-трейд» является юридическим лицом, имеет в собственности обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. ООО «Ти-трейд» имеет круглую печать с изображением своего наименования на русском языке, имеет право открывать расчётные и иные счета в банках, отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом. ООО «Ти-трейд» осуществляет все виды внешне экономической деятельности в установленном законодательством порядке.

Целью создания и деятельности компании, является получение прибыли.

ООО «Ти-трейд» является универсальной, динамично развивающейся независимой лизинговой компанией, предоставляет в лизинг автотранспорт, оборудования, спецтехнику, коммерческую недвижимость, проектное финансирование.

ООО «Ти-трейд» является крупнейшей лизинговой компанией в Сибири. Компания имеет разветвленную филиальную сеть и полноценно работающие филиалы в 12 городах России, в том числе в Кемерово, Новокузнецке, Барнауле,

Томске, Омске, Красноярске, Хабаровске, Иркутске, Екатеринбурге, Москве, Уфе. Центральный офис компании расположен в Новосибирске.

ООО «Ти-трейд» тесно сотрудничает с ведущими финансовыми институтами, имеет открытые кредитные линии в рублях и иностранной валюте до 7 – 10 лет в крупнейших банках РФ. Более 60% портфеля состоит из сделок сроком реализации свыше 5 лет.

За полтора года работы компания добилась значительных результатов: по данным рейтингового агентства «Эксперт РА» ООО «Ти-трейд» занимает 17 место лизинговых компаний России по объемам нового бизнеса [31]. На протяжении 2006 г. – 2013 г. Компания стала Лауреатам Премии в номинации «Региональная лизинговая компания 2008 года». По итогам 2014 г. по оценке «Рослизинг» ООО «Ти-трейд» заняла 18 место по объему нового бизнеса среди компаний РФ [48].

За первые два года работы на рынке было заключено более 300 договоров лизинга. Известные российские компании, занимающие лидирующие позиции в своих областях, сотрудничают с ООО «Ти-трейд», так как она является универсальной лизинговой компанией и работает с предприятиями всех сфер экономики. Среди клиентов компании – представители металлургической, энергетической, телекоммуникационной, пищевой, строительной и прочих отраслей экономики. ООО «Ти-трейд» ориентирована на индивидуальный подход к клиентам, готово предложить различные варианты лизинговых решений с учетом особенностей и потребностей каждого клиента. Накопленный опыт и высокая квалификация сотрудников Компании позволяет структурировать и реализовывать сделки любой сложности, в том числе с участием иностранных партнеров по схеме торгового финансирования, привлечения «дешевых» денег у иностранных банков и сотрудничество напрямую без посредников с иностранными поставщиками-производителями.

Компания активно налаживает связи со многими крупными российскими союзами и ассоциациями предпринимателей и является членом: Российской

ассоциации лизинговых компаний «РОСЛИЗИНГ».

На 01.01.15 г. в портфеле Лизинговой компании насчитывается свыше 700 договоров лизинга.

Значительную часть портфеля составляют сделки по лизингу недвижимости. Компания является одним из лидеров на этом рынке. Главным конкурентным преимуществом является комплексная подготовка сделки.

ООО «Ти-трейд» одна из немногих лизинговых компаний в Сибирском регионе, стартовавшая с нуля и сумевшая стать крупнейшей независимой региональной компанией.

За короткий период времени компания стала одним из лидеров на рынке лизинговых услуг, как по численности и филиальной сети, так и по объему портфеля и динамики его прироста.

2.2 Характеристика основных показателей деятельности ООО «Ти-трейд»

В условиях рынка в осуществлении производственной, хозяйственной, коммерческой и других видов деятельности всегда имеется элемент риска. Он выражается в производстве изделия, которое может получить недостаточный спрос, в потере прибыли, банкротстве и т.д. Стремление уменьшить степень риска требует проведения тщательных экономических расчетов результатов работы на всех участках производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия, их анализа и оценки. Их осуществление предполагает наличие соответствующих критериев оценки, экономических показателей и соответствующих методов расчета, учета и обобщения.

Многообразие свойств и признаков различных видов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия обусловливает и многообразие показателей. При этом проблема их использования состоит в том, что ни один из них не выполняет роль универсального показателя, по которому

однозначно можно было бы судить об успехах или неудаче в бизнесе. Поэтому на практике всегда используют систему показателей, которые связаны между собой и оценивают или показывают различные стороны деятельности предприятия. Выделяют показатели индивидуальные, групповые или частные и общие. В зависимости от цели анализа показатели могут выражаться в форме абсолютных, относительных и средних величин. Каждый конкретный экономический показатель имеет качественную определенность (пространства, времени и количества). Число, лишенное хотя бы одной из двух определенностей, не является показателем. Согласно установившейся практике под критерием понимается признак, позволяющий производить сравнительную оценку вариантов деятельности, расчетов, характеризующихся многими признаками.

Показатель – это тоже признак, но характеризующий какую-либо одну сторону явления, действия, их количественную или качественную характеристику (сторону) или степень выполнения определенной задачи. В нашей стране наукой и практикой была сформирована система экономических, финансовых и статистических показателей, разработаны методы их расчета и учета, но они были рассчитаны на централизованно-плановую систему хозяйствования. С переходом к рыночным отношениям эта система показателей как в части их расчета и учета, так и роли в обосновании решений претерпела и претерпевает определенные изменения. Все показатели, исходя из требований рынка, можно разделить на:

• оценочные, характеризующие достигнутый или возможный уровни развития или результатов той или иной деятельности;

• затратные, отражающие уровень затрат по осуществлению различных видов деятельности [10].

Из сложившейся практики следует, что наиболее важными оценочными показателями, которые получили широкое применение, являются:

– выручка от продаж продукции;

– себестоимость продукции, товаров, работ, услуг;

– валовая прибыль;

– прибыль от продаж;

– прибыль до налогообложения;

– чистая прибыль;

– рентабельность производства;

– рентабельность продаж и друб.

Выручка от продажи продукции – это доходы предприятия, связанные с основным видом деятельности.

Выручка исчисляется в денежном выражении и включает в себя:

- величину поступлений денежных средств и иного имущества;
- величину дебиторской задолженности.

Значение выручки для предприятия определяется тем, что это наиболее регулярный источник поступления средств по сравнению с другими, она обеспечивает кругооборот средств предприятия.

Себестоимость – это финансовые затраты предприятия, направленные на обслуживание текущих расходов по производству и реализации товаров и услуг. Себестоимость включает в себя издержки на материалы, накладные расходы, энергию, заработную плату, амортизацию и т.т. Согласно действующему законодательству РФ, себестоимость учитывается при определении налогооблагаемого дохода [22].

Валовая прибыль – это разность между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (выручкой от реализации без учета налога на добавленную стоимость, акцизов и других косвенных налогов и сборов) и себестоимостью проданных товаров, работ и услуг. Валовая прибыль является показателем эффективности собственно производства. Размер валовой прибыли используется для оценки рентабельности основной деятельности организации (рентабельность производства) и рассчитывается эффективность деятельности подразделений и рентабельность продукции [21].

Прибыль (убыток) от продаж – это валовая прибыль, уменьшенная на

сумму коммерческих и управленческих расходов. Тем самым прибыль от продаж есть показатель эффективности основной деятельности предприятия, т. е. деятельности, связанной с производством и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг.

Прибыль (убыток) до налогообложения (бухгалтерская прибыль) – это прибыль от продаж, увеличенная на суммы прочих доходов (проценты к получению, доходы от участия в других организациях, доходы от продажи основных средств и т.п.), за вычетом прочих расходов (проценты к уплате, штрафы, неустойки, расходы на создание резервов и т.п.). Показатель прибыли (убытка) до налогообложения – это показатель эффективности всей хозяйственной деятельности организации.

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода – это прибыль (убыток) до налогообложения, уменьшенная (увеличенная) на величину отложенных налоговых обязательств, текущего налога на прибыль и увеличенная (уменьшенная) на сумму отложенных налоговых активов за отчетный период.

Обособление тех или иных видов прибыли осуществляется исходя из интересов лиц, имеющих отношение к предприятию, организации. Так, для собственников основным показателем является чистая прибыль. С позиций интересов государства основной финансовый показатель – прибыль до налогообложения как база для расчета налога на прибыль.

Распределение и использование прибыли является важным хозяйственным процессом, обеспечивающим как покрытие потребностей организации, так и формирование государственных доходов. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджет в виде налога на прибыль. Определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль, производится на основании внутренних положений, в том числе устава и учредительного договора [21].

В числе показателей, характеризующих численный состав работников, в

первую очередь следует назвать общую и списочную численность. Общая численность работников – это общее количество физических лиц, включенных в трудовые отношения с работодателем. Списочная численность выражает количество работников предприятия за какой-то период с учетом времени их работы. Она определяет потребность в работниках для полного укомплектования рабочих мест и замены работников, отсутствующих по уважительным причинам. Иногда в списочной численности выделяют еще понятие явочной численности работников. Явочная численность – это необходимое количество работников с учетом числа рабочих мест и нормы времени их работы [29].

В состав общей численности работников предприятия входят следующие типы.

Списочный состав – включает всех постоянных, временных, сезонных работников, принятых на работу. При этом производится запись в трудовой книжке работника. Каждый может быть в списочном составе только на одном предприятии. В списочный состав включаются все явившиеся на работу и не явившиеся по всем причинам (отпуск, болезнь, выходные и т. д.). Для расчета занятых используется списочная численность работников (состоит в списке предприятия, следовательно, не является безработным).

Совместители. К совместителям внешним относятся лица, которые, как правило, состоят в списочном составе другого предприятия, а на данном предприятии по совместительству выполняют работу в соответствии с трудовым законодательством в совокупности не более чем на 0,5 ставки (продолжительность рабочего дня не более 4 часов). Внутренние совместители на этом же предприятии выполняют в свободное от основной работы время оплачиваемую работу. В средней численности внешние совместители учитываются пропорционально отработанному времени;

Лица, работающие по договорам, могут выполнять работу на нескольких предприятиях в отчетном периоде. На весь срок договора они учитываются как полные работники.

В приказе руководителя о приеме на работу определено, к какой группе относится принятый на работу. Понятно, что совместители и лица, работающие по договорам, не должны учитываться при расчете численности занятых, это был бы повторный счет.

Для оценки деятельности организации проведем анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности за 2013 – 2015 гг. и на их основе дадим оценку достижений, а возможно упущений в деятельности организации. Результаты сведем в таблицу 2.

Таблица 2.

Динамика основных показателей ООО «Ти-трейд»

Наимено-вание показателя	Ед. изм.	2013 г.	2014 г.		2015 г.	
			абсол.	измен., %	абсол.	измен., %
Выручка от продажи работ, услуг	тыс.руб.	1248729	810094	64,87	538129	66,43
Себестоимость работ, услуг	то же	840940	536792	63,83	355842	66,29
Валовая прибыль	- « -	407789	273302	67,02	182287	66,70
Прибыль от продаж	- « -	281624	129528	45,99	70347	54,31
Прибыль (убыток) до налогообложения	- « -	(88151)	(112008)	(-127,06)*	54237	-
Чистая прибыль (убыток)	- « -	(77909)	(91813)	(-117,85)*	35305	-
Численность всего, в том числе:	чел.	136	127	93,38	56	44,09
- рабочих	то же	19	19	100,00	18	94,74
- АУП	- « -	117	108	92,31	38	35,19
Рентабельность производства	%	0,48	0,51	0,03	0,51	-
Рентабельность продаж	%	22,55	15,99	(-6,56)*	13,07	(-2,92)*

* - для рассмотрения показателя в динамике.

Анализируя таблицу 2 можно сделать заключение, что выручка от продаж за анализируемый период с каждым годом значительно сокращалась. В 2014

году по сравнению с 2013 годом выручка составила 64,87%, это может быть объяснено тем, что большинство сделок, которые были заключены до 2012 года в 2013 году завершились. В 2015 году по отношению к 2014 году выручка от продаж составила 66,43%, это связано с уменьшением количества проданной продукции, товаров, услуг – по основным видам деятельности.

Себестоимость проданной продукции снижалась аналогично выручке. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. себестоимость снизилась на 36,17%, в 2015 г. сократилась на 33,71% по отношению к 2014 г. Это связано с тем, что затраты предприятия, направленные на обслуживание текущих расходов по производству и реализации товаров и услуг значительно сократились.

Валовая прибыль в анализируемом периоде уменьшается, так как уменьшается количество заключенных сделок. В 2014 году этот показатель упал на 32,98%, в 2015 г. на 33,3%. Так как валовая прибыль является показателем эффективности, можно сказать, что эффективность компании ООО «Ти-трейд» с каждым годом падает.

Прибыль от продаж напрямую зависит от объемов продаж и себестоимости, и в анализируемом периоде она так же падает, как и эти два показателя. В 2014 году по отношению к 2013 году прибыль от продаж уменьшилась на 54,01%. В 2015 году этот показатель сократился на 46,69% . Так как прибыль от продаж показывает эффективность основной деятельности предприятия, становиться видно, что деятельность, связанная с выполнением работ и оказанием услуг с каждым годом сокращается.

В 2013 и 2014 гг. в компании ООО «Ти-трейд» наблюдается убыток до налогообложения. Так, в 2014 году убыток вырос на 27,06% по отношению к 2013 году. И раз показатель прибыли (убытка) до налогообложения – это показатель эффективности всей хозяйственной деятельности организации, а убыток представляет собой превышение произведенных расходов над полученными доходами, можно сделать вывод, что компания ООО «Ти-трейд» в эти годы существовала на полученные в банке кредиты. В 2015 году в компании появилась

прибыль за счет проданного имущества, ранее изъятого у лизингополучателей, а так же за счет помещений, предназначенных для сдачи в аренду.

Показатель «чистая прибыль (убыток) отчетного года» отражает конечный финансовый результат деятельности организации в отчетном году, в 2013 году этот показатель отрицателен, это означает, что в компании ООО «Ти-трейд» в этот период образовался непокрытый убыток. В 2014 году убыток увеличился на 17,85%, а в 2015 году появляется чистая прибыль, которая характеризует способность предприятия наращивать собственный капитал.

Численность в организации за анализируемый период значительно снизилась, притом, что практически все увольнения пришлись на 2015 год. В организации в 2014 г. в сравнении с 2013 г. общая численность сократилась на 6,62%, а в 2015 году в отношении 2014 года – на 55,91%. Такой большой отток персонала связан, в основном это с тем, что руководство в 2015 году дважды проводило политику сокращения штата, при чем практически все увольнения коснулись АУП. В 2014 году численность АУП сократилась на 7,69% в отношении к 2013 г., в 2015 году на 66,81% в сравнении с 2014 годом. Вспомогательный же персонал (рабочие) в 2014 году увольнения не коснулись, а в 2015 г. сокращение произошло всего лишь на 5,26%.

Показатели рентабельности производства очень низкие, хотя и наблюдается не большой прирост. В 2014 году по сравнению с 2013 годом показатель вырос на 4,99%, в 2015 году показатель увеличился всего лишь на 0,61%. Показатель рентабельности характеризует, какой ценой, размерами каких средств получена прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия.

Показатель рентабельности продаж в 2014 году сократился на 29,1% по сравнению с 2013 годом, в 2015 году показатель сократился на 18,24% по отношению к 2014 году. Данный показатель с каждым годом сокращается, а значит можно сказать, что сокращается и прибыльность данной компании.

Итак, организация в 2013 – 2014 гг. находилась в состоянии близком к банкротству, но уже на конец 2015 года по данным бухгалтерского баланса в

ООО «Ти-трейд» появилась чистая прибыль. Компания сумела выйти из кризисного состояния за счет сокращения персонала, а соответственно и выплат по зарплате, а так же продаж изъятого имущества. Но, так как организация в эти годы вела себя не стабильно, банки отказали компании в своей помощи в виде кредитов, и теперь ООО «Ти-трейд» приходиться рассчитывать только на свои силы. Так же организация закрыла несколько филиалов в связи с неэффективностью функционирования. Плюс ко всему в 2015 году компания ООО «Ти-трейд» претерпела реорганизацию в виде выделения из состава одного юридического лица, к которому перешли некоторые права и обязанности ООО «Ти-трейд» (без его прекращения) в соответствии с разделительным балансом.

2.3 Методы расчета лизинговых платежей в ООО «Ти-трейд»

Лизинговые платежи – это сумма, выплачиваемая лизингодателю лизингополучателем, за данное ему право использования имущества. Лизинговые платежи содержат:

– возмещение оплаты лизингодателя за применение им заемных средств;

– ослабление лизинговой собственности за полный срок действия договора лизинга;

– цена выкупаемого имущества, если договором предусмотрена система выплат стоимости в виде частей в составе лизинговых оплат и выкуп;

– комиссионная награда, оплата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные соглашением лизинга [14].

Лизинговые платежи оплачиваются в виде отдельных взносов.

Заключая договор, стороны определяют общую сумму лизинговых платежей, метод начисления, способы их оплаты, форму и периодичность оплаты взносов.

Платежи может осуществляться в компенсированной форме (услугами или продукцией лизингополучателя), денежной форме, а также в смешанной

форме. При этом определяется цена или продукции [7].

При начислении лизинговых платежей стороны могут выбрать один из методов:

- фиксированные платежи устанавливаются в абсолютной сумме по сделке;
- долевые платежи определяются в определенной доле от объема выпущенной продукции, произведенной на лизинговом имуществе;
- минимальные платежи – это сумма всех лизинговых платежей за весь период лизинга плюс выкупная стоимость по окончании срока договора лизинга;
- платежи в процентах от стоимости объекта лизинга.

Периодичность внесения лизинговых платежей:

- единовременные платежи – лизинговые платежи, производимые после получения объекта лизингополучателем и подписания акта приемки-передачи;
- периодические платежи осуществляются еженедельно, ежемесячно, ежеквартально или ежегодно;
- платежи с авансом предполагают осуществление лизингополучателем частичной предоплаты (как правило, до 30% от стоимости объекта лизинга).

При этом договором может быть предусмотрено изменение размера лизинговых платежей, но не чаще чем один раз в три месяца [13].

Способы уплаты определяются соглашением сторон, они могут быть:

- линейные платежи осуществляются пропорционально равными платежами;
- прогрессивные платежи предполагают постепенное возрастание размера выплат к концу срока сделки;
- регрессивные платежи – это постепенно уменьшающиеся выплаты.

В прогрессивных платежах чаще всего заинтересованы лизингополучатели, в регрессивных – лизингодатели.

Расчет лизинговых платежей методом составляющих, основанным на ме-

тодических рекомендациях Министерства финансов РФ.

Расчет общей суммы лизинговых платежей исполняется по формуле [19]:

$$ЛП = АО + ПК + ЛП + ДУ + НДС, \quad (1)$$

где *ЛП* – общая сумма лизинговых платежей, тыс.руб.;

АО – размер амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в текущем году, тыс.руб.;

ПК – платеж за применяемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение имущества – объекта договора лизинга, тыс.руб.;

ЛП – лизинговая премия лизингодателю за предоставление имущества, тыс.руб.;

ДУ – уплата лизингодателю за добавочные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга, тыс.руб.;

НДС – налог на добавленную стоимость, оплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя, тыс.руб.

Амортизационные отчисления *АО* считаются по формуле:

$$АО = k \bullet m \bullet (ПС \bullet На) / 100, \quad (2)$$

где k – коэффициент ускоренной или замедленной амортизации, применяемый на основании Закона о лизинге;

m – число лет (срок договора);

ПС – первоначальная стоимость имущества (предмета лизинга), руб.;

На – норма амортизационных отчислений, % в год.

Организация может сама определять срок службы имущества, но для единообразного расчета амортизационных отчислений в бухгалтерском и налоговом учете необходимо использовать сроки, установленные п. 3 ст. 258 НК РФ [2], где имущество исходя из полезного срока их использования разделено на группы. Перечень же активов, принадлежащих каждой группе, приведен в Классификации, утвержденной постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 г.

При линейном способе ежемесячные амортизационные отчисления производятся в одинаковых размерах в течение всего срока полезного использования.

Расчет платы за используемые кредитные ресурсы.

Оплата за используемые лизингодателем кредитные ресурсы на приобретение имущества – рассчитывается по формуле:

$$ПК = \sum KPt \bullet (Lt / 365 \text{ дней}) \bullet (CT / 100\%), \quad (3)$$

где *KPt* – кредитные ресурсы, используемые на приобретение предмета лизинга;

CT – годовая ставка за пользование кредитом, %;

L – длительность периода (дней);

n – количество периодов;

t – номер периода.

Плата за использованные кредитные ресурсы может соотноситься с суммой непогашенного кредита. Если она соотносится со средней за период стоимостью оборудования, то кредитные ресурсы, используемые на приобретение предмета лизинга, плата за которые взимается в данном периоде (*KPt*), рассчитываются по формуле:

$$KPt = (OCn + OCk) / 2 \bullet Q, \quad (4)$$

где *OCn* – расчетная остаточная стоимость имущества на начало периода;

OCк – расчетная остаточная стоимость имущества на конец периода;

Q – коэффициент, учитывающий долю заемных средств. Если на приобретение имущества используются только заемные средства, то *Q*=l;

t – номер периода.

Расчет лизинговой премии.

По соглашению сторон лизинговая премия устанавливается:

- в виде фиксированной суммы;
- в процентном выражении от стоимости договора (имущества);
- в процентном выражении от средней остаточной стоимости за период;

- в виде суммы, подлежащей оплате в данном периоде, а именно платы за кредитные ресурсы, дополнительные услуги и амортизацию [19].

Расчет фиксированной лизинговой премии не представляет сложности. Если эта премия выплачивается равными долями, то для определения размера выплаты в период необходимо всю ее сумму разделить на число периодов.

Формула для расчета лизинговой премии, выраженной в процентах от стоимости договора лизинга (имущества), имеет следующий вид:

$$ЛП = ПС \bullet p_1, \quad (5)$$

где *ЛП* – лизинговая премия;

ПС – договорная стоимость (первоначальная стоимость имущества);

p_1 – ставка вознаграждения лизингодателя (процент годовых), измеряемая договорной стоимостью (стоимостью имущества).

Лизинговая премия, установленная в процентном выражении от средней остаточной стоимости за период, рассчитывается по формуле:

$$ЛП = (ОСн + ОСк) / 2 \bullet (p_2 /100), \quad (6)$$

где *ОСн* – расчетная остаточная стоимость имущества на начало периода;

ОСк – расчетная остаточная стоимость имущества на конец периода;

p_2 – ставка вознаграждения лизингодателя, устанавливаемая в процентах от средней за период стоимости имущества.

Сумма лизинговой премии, подлежащей оплате в периоде, за кредитные ресурсы, дополнительные ресурсы и амортизацию, исчисляется следующим образом [19]:

$$ЛП= (АО + ПК + ДУ) \bullet p_3, \quad (7)$$

где p_3 – ставка вознаграждения лизингодателя, устанавливаемая в процентах от полагающихся выплат в данном периоде.

Расчет оплаты за дополнительные услуги лизингодателя

Оплата за дополнительные услуги в расчетном году рассчитывается по

формуле:

$$ДУt = (Р1 + Р2 + … + Рn) / Т, \quad (8)$$

где *ДУt* – оплата за дополнительные услуги в расчетном году, млн.руб.;

Р1, Р2, …Рn – расход лизингодателя на каждую предусмотренную договором услугу, млн.руб.;

Т – срок договора, лет.

Расчет суммы *НДС*.

НДС начисляется в соответствии с НК РФ. Налогооблагаемой базой является выручка от сделки по договору лизинга. *НДС* начисляется и уплачивается в периоды, предусмотренные нормативными правовыми актами по *НДС*.

Размер налога на добавленную стоимость определяется по формуле:

$$НДС = (В \bullet Сндс) / 100, \quad (9)$$

где *В* – выручка от сделки по договору лизинга в расчетном году, млн.руб.;

Сндс – ставка налога на добавленную стоимость, %.

В сумму выручки включаются: лизинговая премия (ЛП), оплата за использованные кредитные ресурсы, оплата за дополнительные услуги лизингодателя и амортизационные отчисления:

$$Вt = АОt + ПКt + ЛПt + ДУt. \quad (10)$$

Состав слагаемых при установлении выручки, определяется законодательством о налоге на добавленную стоимость и определению налогооблагаемой базы.

Расчет размеров лизинговых взносов при их оплате равными долями с оговоренной в договоре периодичностью.

Расчет размера ежегодного лизингового взноса, если договором предусмотрена ежегодная выплата, осуществляется по формуле:

$$ЛВ_г = ЛП / Т, \quad (11)$$

где $ЛВ_г$ – размер ежегодного взноса, млн.руб.;

ЛП – общая сумма лизинговых платежей, млн.руб.;

Т – срок договора лизинга, лет.

Расчет размера ежеквартального лизингового взноса, если договором лизинга предусмотрена ежеквартальная выплата, осуществляется по формуле:

$$ЛВ_к = ЛП / Т / 4, \quad (12)$$

где $ЛВ_к$ – размер ежеквартального лизингового взноса, млн.руб.;

ЛП – общая сумма лизинговых платежей, млн.руб.;

Т – срок договора лизинга, лет.

Расчет размера ежемесячного лизингового взноса, если договором предусмотрена ежемесячная выплата, осуществляется по формуле [19]:

$$ЛВ_м = ЛП / Т / 12, \quad (13)$$

где $ЛВ_м$ – размер ежемесячного лизингового взноса, млн.руб.;

ЛП – общая сумма лизинговых платежей, млн.руб.;

Т – срок договора лизинга, лет.

Расчет размеров лизинговых платежей при их уплате равными долями с периодичностью, оговоренной в договоре.

Зачастую лизинговые платежи выплачиваются в соответствии со сроками платежей по кредиту (особенно часто это возникает, когда владельцем кредитных ресурсов выступает не лизинговая компания, а банк). Этот способ обладает некоторыми преимуществами, но имеет серьезный недостаток – основная нагрузка по платежам приходится на начальный период. Метод уплаты равными долями устраняет этот недостаток, равномерно распределяя долговую нагрузку лизингополучателя.

Формула для расчета очередного лизингового платежа:

$$ЛПn = ЛП / Т, \quad (14)$$

где *ЛПn* – лизинговый платеж в период;

Т – число периодов, предусмотренных договором [19].

Расчет лизинговых платежей методом потока денежных средств. Метод ПДС по своей сути очень сильно напоминает метод составляющих, когда лизинговый платеж определяется посредством суммирования отдельных агрегатов. Основным же отличием является то, что при методе составляющих наиболее часто применяется метод равных платежей, а в методе ПДС лизинговый платеж формируется на основании фактических затрат, понесенных в данном периоде. При этом метод ПДС можно получить из метода составляющих посредством итеративного расчета лизинговых платежей от месяца к месяцу.

Основой для метода ПДС служит планируемое движение денежных средств. Поскольку основную долю в платежах составляют выплаты по банковскому кредиту, соответственно расчеты в примере привязаны именно к выплатам по кредиту.

Расчет лизинговых платежей методом коэффициентов. В литературе можно встретить разные названия метода коэффициентов – и метод аннуитетов, и метод финансовых рент. В основе метода коэффициентов лежит теория о стоимости денег во времени и соответственно понятие «дисконтирование». Не останавливаясь на рассмотрении понятий «дисконтирование денежных потоков», «теории аннуитетов» и разделение последних на аннуитеты пренумерандо и постнумерандо, приведем лишь итоговые формулы, используемые для расчета лизингового платежа в различных случаях, а также рассмотрим результат, получаемый при использовании этого метода. [39]

Итак, величина одного лизингового платежа (*Sn*) рассчитывается по формуле:

$$Sn = ПС \cdot \frac{I/t}{1-(1+I/t)^{t \cdot m}}, \qquad (15)$$

где I – ставка лизингового процента;

t – число платежей в год.

Ставка лизингового процента (*I*) рассчитывается в данном случае как

сумма платы за пользование кредитными ресурсами, стоимостью дополнительных услуг и лизинговой премии:

$$I = (ПК + g + p1) / 100 . \quad (16)$$

При выводе формулы (16) мы исходили из предположения, что предмет лизинга полностью амортизируется, а лизинговые платежи начисляются и оплачиваются в конце периода.

В отличие от метода ПДС и метода составляющих, которые не меняют своей сути, если объект лизинга не полностью амортизирован на момент окончания договора лизинга, метод коэффициентов требует определенных изменений в формуле, так же как и в случаях, если платеж вносится не в конце периода, а в начале (аннуитет пренумерандо) [19].

В первые годы существования лизинговой компании ООО «Ти-трейд» для расчета лизинговых платежей активно применялись все выше перечисленные методы. Впоследствии был выбран одни наиболее приемлемый метод – метод составляющих, основанный на методических рекомендациях Министерства финансов РФ. И, начиная с 2013 года, все заключенные сделки были рассчитаны при помощи данного метода.

ОАО «РосТехноМаш» имеет возможность приобретения технологического оборудования AGUECUT CLASSIC – 2 у лизинговой компании ООО «Ти-трейд» в финансовый лизинг сроком на 4 года с возможностью его выкупа по остаточной стоимости.

Для того, что бы компания ОАО «РосТехноМаш» могла выбрать для себя более выгодный график уплаты лизинговых платежей, ООО «Ти-трейд», по просьбе клиента, производит расчет размера лизинговых платежей тремя методами, применяемыми ею.

Данные для расчета:

- стоимость оборудования (*ПС*) – 10000000 руб.;
- объем заемных средств – 10000000 руб.;
- норма амортизационных отчислений (*На*) – 10%;

- период (*m*) – четыре года;
- коэффициент ускоренной амортизации (k) – 2,5;
- лизинговая премия (*p1*) – 5%;
- ставка по кредитным ресурсам (*ПК*) – 25%;
- стоимость дополнительных услуг (*g*) – 12%;
- периодичность платежа – один раз в месяц.

Расчет размера лизинговых платежей методом составляющих, основанным на методических рекомендациях Министерства финансов РФ (метод начисления – равные платежи), при этом начисление амортизации происходит линейным методом.

Сумма лизинговых платежей (*ЛП*) лизингополучателя определяется в соответствии с формулой (1). Используя формулу (2), рассчитаем общую сумму амортизационных отчислений (*АО*):

2,5 • 4 • (10000000 • 10%) / 100% = 10000000 руб.

Для расчета платы за использованные кредитные ресурсы (*ПК*) необходимо рассчитать среднегодовую стоимость оборудования (*Cm*), поскольку платежи будут осуществляться именно на ее основе (таблица 3).

Таблица 3.

Среднегодовая стоимость оборудования

Год	Стоимость оборудования на начало года, руб.	Сумма амортизационных отчислений, руб.	Стоимость оборудования на конец года, руб.	Среднегодовая стоимость оборудования, руб.
1	10000000	2500000	7500000	8750000
2	7500000	2500000	5000000	6250000
3	5000000	2500000	2500000	3750000
4	2500000	2500000	0	1250000

В связи с тем, что объем заемных средств, составляет 10000000 руб., т.е. 100% стоимости предмета лизинга, *Q* равен единице.

Используя формулу (3), произведем вычисление платы за использованные кредитные ресурсы по годам:

$ПК_{1\ год}$ = 8750000 • (365 / 365) • (25 /100) = 2187500 руб.;

$ПК_{2\ год}$ = 6250000 • (365 / 365) • (25 /100) = 1562500 руб.;

$ПК_{3\ год}$ = 3750000 • (365 / 365) • (25 /100) = 937500 руб.;

$ПК_{4\ год}$ = 1250000 • (365 / 365) • (25 /100) = 312500 руб.

$ПК = ПК_{1\ год} + ПК_{2\ год} + ПК_{3\ год} + ПК_{4\ год}$ = 2187500 + 1562500 + 937500 + + 312500 = 5000000 руб.

По формуле (5) определим размер лизинговой премии (*ЛП*):

ЛП = 10000000 • 5% = 500000 руб.

Размер оплаты за дополнительные услуги (*ДУ*) вычислим по формуле (8):

ДУ= 10000000 • 12% / 100% = 1200000 руб.

Последней составляющей, необходимой для расчетов, является *НДС*. Для его определения воспользуемся формулой (9):

НДС = (10000000 + 5000000 + 500000 + 1200000) • 18 / 100 = 3006000 руб.

Таким образом, общая сумма лизинговых платежей составит 19706000 руб.

ЛП= 10000000 + 5000000 + 500000 + 1200000 + 3006000 = 19706000 руб.

Поскольку для расчета принят метод равных платежей с периодом в один месяц, то число выплат (*Т*) составит 48 раз (4 года • 12 месяцев). Соответственно размер единоразового платежа, рассчитанный по формуле (14), равен 410542 руб.:

ЛПп = 19706000 / 48 = 410542 руб.

Произведем расчет лизинговых платежей методом потока денежных средств (таблица 4).

Таблица 4.

Расчет лизинговых платежей методом потока денежных средств, руб.

Месяц платеж	Остаточ-ная	Возмеще-ние	Процен-ты по	Стои-мость	Лизин-говая	НДС	Итого (платеж

а	стоимость имущества	стоимости имущества	кредиту	дополни-тельных услуг	премия		за пери-од)
1	10000000	208334	208333	25000	41667	87000	570334
2	9791666	208334	203993	24479	40799	85969	563574
3	9583332	208334	199653	23958	39931	84938	556813
4	9374998	208334	195312	23437	39062	83906	550053
5	9166664	208334	190972	22917	38194	82875	543292
6	8958330	208334	186632	22396	37326	81844	536532
7	8749996	208334	182292	21875	36458	80813	529771
8	8541662	208334	177951	21354	35590	79781	523011
9	8333328	208334	173611	20833	34722	78750	516251
10	8124994	208334	169271	20312	33854	77719	509490
11	7916660	208334	164930	19792	32986	76688	502730
12	7708326	208334	160590	19271	32118	75656	495969
13	7499992	208334	156250	18750	31250	74625	489209
14	7291658	208334	151910	18229	30382	73594	482448
15	7083324	208334	147569	17708	29514	72563	475688
16	6874990	208334	143229	17187	28646	71531	468928
17	6666656	208334	138889	16667	27778	70500	462167
18	6458322	208334	134548	16146	26910	69469	455407
19	6249988	208334	130208	15625	26042	68438	448646
20	6041654	208334	125868	15104	25174	67406	441886
21	5833320	208334	121528	14583	24306	66375	435125
22	5624986	208334	117187	14062	23437	65344	428365
23	5416652	208334	112847	13542	22569	64313	421604
24	5208318	208334	108507	13021	21701	63281	414844
25	4999984	208334	104166	12500	20833	62250	408084
26	4791650	208334	99826	11979	19965	61219	401323
27	4583316	208334	95486	11458	19097	60188	394563
28	4374982	208334	91145	10937	18229	59156	387802
29	4166648	208334	86805	10417	17361	58125	381042
30	3958314	208334	82465	9896	16493	57094	374281
31	3749980	208334	78125	9375	15625	56063	367521
32	3541646	208334	73784	8854	14757	55031	360761
33	3333312	208334	69444	8333	13889	54000	354000
34	3124978	208334	65104	7812	13021	52969	347240
35	2916644	208334	60763	7292	12153	51938	340479
36	2708310	208334	56423	6771	11285	50906	333719
37	2499976	208334	52083	6250	10417	49875	326958

Окончание таблицы 4.

Месяц плате-жа	Остаточ-ная стои-мость иму-щества	Возмеще-ние стои-мости иму-щества	Процен-ты по кредиту	Стои-мость до-полни-тельных	Лизин-говая премия	НДС	Итого (платеж за пери-од)

				услуг			
38	2291642	208334	47743	5729	9549	48844	320198
39	2083308	208334	43402	5208	8680	47812	313437
40	1874974	208334	39062	4687	7812	46781	306677
41	1666640	208334	34722	4167	6944	45750	299917
42	1458306	208334	30381	3646	6076	44719	293156
43	1249972	208334	26041	3125	5208	43687	286396
44	1041638	208334	21701	2604	4340	42656	279635
45	833304	208334	17361	2083	3472	41625	272875
46	624970	208334	13020	1562	2604	40594	266114
47	416636	208334	8680	1042	1736	39562	259354
48	208302	208302	4340	521	868	38525	252556
Итого		10000000	5104151	612498	1020830	3012746	19750226

Сравнивая полученные итоговые значения со значениями, полученными в результате расчетов по методу составляющих, можно увидеть, что разница составила 44226 руб.

Рассмотрим более подробно, каким образом осуществлялся расчет в каждой колонке.

Возмещение стоимости имущества рассчитывается из условия, что за весь период действия договора (четыре года, 48 платежей), лизингополучатель обязан возместить лизингодателю всю стоимость имущества. Таким образом, платеж за период составит 208334 руб.

В связи с тем, что лизинг как одна из форм кредитных операций обладает свойством платности, необходимо рассчитать проценты к оплате за кредит. Базой для расчета является невозвращенная сумма кредита. Следовательно, сумма процентов по кредиту (*Кп*) рассчитывается следующим образом:

$$Кп = ОС \bullet (25\% / 12 \text{ мес.}) / 100. \quad (17)$$

Стоимость дополнительных услуг *(ДУ)* и лизинговая премия *(ЛП)* рассчитываются аналогично процентам по кредиту. Базой для расчета при применении метода ПДС принимается остаточная стоимость имущества (сумма непогашенного кредита). Таким образом, формулы для расчета выглядят следующим образом:

ДУ = ОС • (12% / 12 мес.) / 100. (18)

ЛП = ОС • (5% / 12 мес.) / 100. (19)

Расчет *НДС* осуществляется посредством суммирования столбцов 3 – 6 и умножения на ставку *НДС*.

Расчет лизинговых платежей методом коэффициентов

Рассчитаем ставку лизингового процента по формуле (16):

$I = (25\% + 12\% + 5\%) / 100 = 0{,}42$.

Размер лизингового платежа определим по формуле (15):

$$Sn = 10000000 \cdot \frac{0{,}42/12}{1-(1+0{,}42/12)^{12\cdot 4}} = 433065 \text{ руб.}$$

Таким образом, сумма лизингового платежа, полученного с помощью метода коэффициентов, превышает размер лизингового платежа, полученного на основании метода составляющих, на 22523 руб., что составит за весь период 1081104 руб.

В отличие от метода ПДС и метода составляющих, которые не меняют своей сути, если объект лизинга не полностью амортизирован на момент окончания договора лизинга, метод коэффициентов требует определенных изменений в формуле, так же как и в случаях, если платеж вносится не в конце периода, а в начале (аннуитет пренумерандо).

2.4 Анализ факторов, влияющих на расчет лизинговых платежей в ООО «Ти-трейд»

Размер лизингового платежа влияет на финансово-экономическое состояние организации, и неправильный выбор метода расчета может поставить лизингополучателя на грань неплатежеспособности, что невыгодно обеим сторонам лизинговой сделки. По просьбе ОАО «РосТехноМаш» сотрудники ООО «Ти-трейд» произвели расчет лизинговых платежей тремя различными

способами и свели данные в таблицу 5 (сравнительный анализ размеров лизингового платежа в зависимости от метода исчисления) для удобства дальнейшего анализа и выбора наиболее приемлемого и выгодного графика уплаты лизинговых платежей.

Таблица 5.

Сравнительный анализ размеров лизингового платежа в зависимости от метода исчисления, руб.

Месяц платежа	Лизинговый платеж, рассчитанный методом		
	Составляющих (линейный способ)	Потока денежных средств (ПДС)	Коэффициентов
1	410542	570334	433065
2	410542	563574	433065
3	410542	556813	433065
4	410542	550053	433065
5	410542	543292	433065
6	410542	536532	433065
7	410542	529771	433065
8	410542	523011	433065
9	410542	516251	433065
10	410542	509490	433065
11	410542	502730	433065
12	410542	495969	433065
13	410542	489209	433065
14	410542	482448	433065
15	410542	475688	433065
16	410542	468928	433065
17	410542	462167	433065
18	410542	455407	433065
19	410542	448646	433065
20	410542	441886	433065
21	410542	435125	433065
22	410542	428365	433065
23	410542	421604	433065
24	410542	414844	433065
25	410542	408084	433065
26	410542	401323	433065
27	410542	394563	433065
28	410542	387802	433065

Окончание таблицы 5.

Месяц платежа	Лизинговый платеж, рассчитанный методом		
	Составляющих (линейный способ)	Потока денежных средств (ПДС)	Коэффициентов
29	410542	381042	433065
30	410542	374281	433065
31	410542	367521	433065
32	410542	360761	433065
33	410542	354000	433065
34	410542	347240	433065
35	410542	340479	433065
36	410542	333719	433065
37	410542	326958	433065
38	410542	320198	433065
39	410542	313437	433065
40	410542	306677	433065
41	410542	299917	433065
42	410542	293156	433065
43	410542	286396	433065
44	410542	279635	433065
45	410542	272875	433065
46	410542	266114	433065
47	410542	259354	433065
48	410526	252556	433065
Итого	19706000	19750226	20787120

Минимальную нагрузку из всех методов несет метод составляющих, причем при применении обоих способов начисления амортизации, а максимальную – метод коэффициентов. Это связано с тем, что метод коэффициентов основывается на теории стоимости денег во времени, при этом, чем выше ставка лизингового процента, тем больше эта разница.

Методы составляющих (линейный) и коэффициентов равномерно распределяют нагрузку лизингополучателя по оплате в течение всего срока действия договора, в то время как метод ПДС перекладывает основную нагрузку на начальный период.

При расчете лизинговых платежей следует учитывать следующие факторы, влияющие на состояние сделки:

- правомерность разделения графика платежей по договору лизинга и графика оказания лизинговой услуги;

- момент начала оказания лизинговой услуги;
- график оказания лизинговой услуги (начисление лизинговых платежей);
- график платежей по договору лизинга;
- отражение авансов и связь двух графиков в договоре лизинга [13].

В настоящее время широко практикуется участие лизингополучателя в финансировании лизинговой сделки. Наиболее часто данная возможность реализуется в виде авансовых платежей по договору лизинга, которые должны учитываться для корректного расчета лизинговых платежей.

В соответствии с Федеральным законом «О финансовой аренде» лизингодатели имеют полное право получать авансовые платежи по договору лизинга. Но закон, отменив запрет на совмещение кредитора и лизингополучателя в 2002 г., не оговорил максимальный размер участия лизингополучателя в финансировании сделки.

Правомерность разделения графика платежей по договору лизинга и графика оказания лизинговой услуги.

В ООО «Ти-трейд» для каждого типа договоров (купля-продажа, страхование, аренда и т.д.) имеется факт передачи имущества и факт взаиморасчетов за полученное имущество. В договоре представлена четко определенная схема передачи имущества, а именно: партии поставки, этапы сдачи работ или услуг. Имеется также схема оплаты за имущество, определяемая этапами или графиком оплаты. Моменты взаиморасчетов и момент передачи имущества редко совпадают друг с другом. Для достижения совпадения моментов передачи имущества и его оплаты в день принятия имущества должна быть произведена оплата за него в той же сумме. Но на практике такого совпадения добиться крайне сложно.

В ООО «Ти-трейд» в договоре купли-продажи существует отличие между отражением в бухгалтерском учете графиков получения имущества и графиков взаиморасчетов.

В договоре купли-продажи в обязательном порядке отражается схема взаиморасчетов за поставленное имущество (например: 30% аванс, 30% по отгрузки, 30% по приходу на склад продавца, 10% после подписания акта приема-передачи). Данная возможность реализуется на основании ст. 486 ГК РФ, а также на основании ст. 487, ст. 488 и ст. 489 ГК РФ [1].

В договоре обязательно отражается схема передачи имущества, это делается в соответствии со ст. 458 ГК РФ [1].

В сложных договорах купли продажи в ООО «Ти-трейд» прописывают графики поступления имущества и стоимость каждой партии.

Таким образом, в договоре купли-продажи отражаются и графики расчетов по договору, и графики передачи имущества.

В компании ООО «Ти-трейд» в договоре финансовой аренды так же существуют различия между оказанием услуг и взаиморасчетами за эти услуги.

Относительно взаиморасчетов в ст. 614 ГК РФ [1] речь идет именно о взаиморасчетах по договору аренды, т.е. и по иным договорам, и по договору лизинга стороны вправе договариваться об определенном графике взаиморасчетов за оказанные услуги по предоставлению имущества во владение и пользование. А в соответствии с Федеральным законом «О финансовой аренде» стороны вправе договариваться о графике лизинговых платежей.

Определение момента начала оказания лизинговой услуги.

Очень часто возникает вопрос, с какого момента лизингодатель начинает оказывать лизинговую услугу. На этот счет существует две точки зрения:

- с момента ввода оборудования в эксплуатацию, подтверждающегося соответствующим актом;
- с момента передачи имущества лизингополучателю, подтверждающегося актом приема-передачи.

Приобретение предмета лизинга необходимое, но не достаточное условие для реализации лизинговой сделки. Для полноценной реализации лизинговой сделки необходимо и приобрести, и предать во временное владение и

пользование непотребляемые вещи.

Прибыль или выгоду с приобретенного имущества можно извлекать только тогда, когда полностью выполняются два условия:

- имущество должно стать непотребляемой вещью;
- имущество должно быть пригодно для извлечения из него прибыли, т.е. имущество должно быть пригодно к эксплуатации.

Если выполняются эти два условия, то имущество становиться основным средством. Предметом лизинга должно быть именно основное средство, что подтверждается в документах, регулирующих бухгалтерский и налоговый учет [22].

Одно из основных условий, чтобы имущество стало основным средством, – это использование его для извлечения дохода. Документом, подтверждающим факт использования имущества для извлечения дохода, является акт ввода оборудования в эксплуатацию.

Только после выполнения всех условий по приобретению и по передаче именно предмета лизинга во владение и пользование лизингополучателю начинается оказание услуг лизингодателем.

Имущество становится предметом лизинга только после того, как его ввели в эксплуатацию, и на нем можно получать выгоду. Все предшествующие этапы проведения сделки – подготовка к оказанию услуг.

В ООО «Ти-трейд» выполняться все условия по приобретению и передачи предмета лизинга в соответствии с ГК РФ, НК РФ и положениям по бухгалтерскому учету.

График оказания лизинговой услуги (начисление лизинговых платежей).

Лизинговая услуга в ООО «Ти-трейд» включает в себя черты:

- договора займа в части привлечения денежных средств и инвестирования их в предмет лизинга;
- договор купли-продажи в части приобретения предмета лизинга и формирования его стоимости;

• договора аренды в части передачи имущества во временное владение и использование и возмещения затрат лизингодателя, связанных с приобретением и передачей предмета лизинга лизингополучателю.

Плата за лизинговую услугу в ООО «Ти-трейд» включает в себя:

- возмещение затрат лизингодателя, связанных с приобретением предмета лизинга, осуществляемого через начисление амортизационных отчислений;
- плата за инвестирование средств в предмет лизинга, осуществляемых в форме процентов за непогашенную часть вложенных средств;
- вознаграждение лизингодателя за оказанную лизинговую услугу;
- налоги, связанные с осуществлением лизинговой сделки.

Начисляемые лизинговые платежи – это сумма расходов лизингодателя по проведению сделки в каждом периоде.

В ООО «Ти-трейд» именно эти расходы учитываются при начислении лизинговых платежей.

График платежей по договору лизинга.

По договору лизинга стороны вправе согласовать и отражать в нем график перечисления денежных средств, но возникает вопрос о количественном отличии графика перечисления денежных средств от графика начисления лизинговых платежей. Данное отличие формируется в виде авансов по договору лизинга, т.е. встает вопрос о максимальном участии лизингополучателя в финансировании сделки.

В настоящее время максимальный размер участия лизингополучателя в финансировании сделки не прописан, и это вносит определенные трудности в ведение бизнеса. Стабильно работающие лизинговые компании не знают, какой максимальный размер аванса они могут брать от лизингополучателей без последующих сложностей с контролирующими органами.

В ООО «Ти-трейд» этот размер был определен самостоятельно, и составляет он 30% от стоимости оборудования.

Отражение авансов и связь двух графиков в договоре лизинга.

Каждый аванс (предоплата за оказанную услугу) перечисляется в счет будущей услуги. Сумма аванса может существенно превышать месячный лизинговый платеж, поэтому один аванс – предварительная оплата лизинговой услуги за несколько периодов.

Очень важно учитывать влияние согласованных графиков на финансовое состояние лизинговой компании, так как график начисления лизинговых платежей влияет на бюджет доходов и расходов, а график платежей – на бюджет движения денежных средств.

С учетом вышеизложенного можно сделать заключение, что в ООО «Титрейд»:

- для каждого типа договоров (аренда, купля-продажа, страхование, кредитный договор) следует разделять график платежей и график оказания лизинговой услуги;
- момент начала оказания лизинговой услуги определяется датой подписания акта ввода в эксплуатацию, но ни как не акта приемки-передачи имущества;
- надо экономически обосновывать график оказания лизинговой услуги (этот график должен базироваться на амортизации предмета лизинга и иных расходах);
- график перечисления денежных средств по договору лизинга должен соответствовать экономике сделки и не иметь существенных неравномерностей;
- авансы по договору можно отражать или отдельно с фиксацией графика зачета авансов или в виде двух графиков (платежей и начислений) в договоре лизинга, сумма же аванса может превышать ежемесячный лизинговый платеж.

В целом, по главе 2 можно сделать вывод о том, что лизинг – это достаточно важный и эффективный источник финансирования для многих организаций в России, а так же в других странах мира. Лизинг предоставляет выгоды всем участникам лизинговой сделки. Лизинговые операции пользуются популярностью у мелких и средних предприятий. При организации новых

производств лизинг дает возможность сформировать необходимый парк оборудования без больших начальных инвестиций.

В начислении лизинговых платежей лизинговые компании могут руководствоваться несколькими методиками, в зависимости от предпочтений потенциальных клиентов. Проведя же сравнительный анализ методов расчета лизинговых платежей, становится видно, что наиболее понятным и выгодным является метод составляющих. Данный метод равномерно распределяет нагрузку лизингополучателя по оплате в течение всего срока действия договора. И как выяснилось в ходе дипломной работы в ООО «Ти-трейд» применяется именно этот метод.

Глава 3. Направления повышения эффективности деятельности и обоснование перспектив развития лизинговых компаний

3.1 Эффективность лизинга по сравнению с другими схемами приобретения основных средств

Выбирая для себя те или иные способы приобретения имущества, компания реально должна себе представить экономические последствия такого выбора. Необходимо проанализировать денежные потоки при различных способах финансирования. Прежде чем переходить к расчетной части сравнительного анализа, нужно выделить основные источники финансирования предприятий:

- собственный капитал;
- банковский заем;
- рынки ценных бумаг.

Однако в условиях России пока еще трудно говорить о достаточном развитии рынка ценных бумаг, а банки зачастую предпочитают работать с крупными предприятиями, имеющими хорошую стабильную кредитную историю. Малые и средние предприятия или недавно образованные компании чаще всего не имеют доступа к банковскому финансированию. Часто единственным источником внешнего финансирования для таких предприятий финансовая аренда (лизинг) либо кредиты поставщиков [12].

Множество компаний после анализа эффективности лизинга, кредита и покупки выбирают лизинг. Эффективность лизинга доказана многолетней практикой и точными расчетами. Когда необходимо провести сравнение кредита, лизинга и покупки, чаще всего специалисты обращают внимание на налоговые льготы, предусмотренные российским законодательством при финансовой аренде и другие факторы.

Очень часто предприятия, выбирая между лизингом и кредитом, за основу берут сумму лизинговых платежей и сравнивают ее с суммой кредита и

процентов. При этом не учитывается сокращение налоговых отчислений, которое возникает при использовании, как схемы лизинга, так и кредитной схемы финансирования. Льготное налогообложение лизинга является одним из его существенных преимуществ и ведет в результате к сокращению реальных затрат по обслуживанию лизинговой сделки. Кроме того, следует учитывать все расходы, которые предприятие будет нести при каждом способе финансирования, но при лизинге лизинговая компания может их уже учесть в лизинговых платежах. Кроме того, часто не учитывается, что лизинговые платежи содержат в себе НДС, который в дальнейшем предприятие сможет зачесть из бюджета. Возможность предприятия возмещать уплаченный НДС в разной сумме (при лизинге возмещение НДС больше, чем при кредите и покупке), оказывает важное влияние на результаты сравнения источников финансирования [26].

Если за критерий сравнения взять просто сумму платежей, не учитывая налоговые выгоды, возникающие вследствие использования той или иной схемы финансирования, а также возможные дополнительные затраты, сравнение будет некорректным.

Два важных фактора при сравнении: расходы и налоговая оптимизации.

Расходы. Для того, чтобы определить сумму расходов на приобретение основных средств, необходимо четко понять суть этих расходов. Неверно считать, что расходы предприятия ограничиваются стоимостью этого основного средства:

- при прямой покупке расходы представляют собой выплату полной стоимости при приобретении имущества и налога на имущество. Кроме этого, поскольку покупка имущества происходит за счет чистой прибыли организации или предприятия, то это означает, что уплаченный ранее налог на прибыль также удорожает сделку;

- при получении кредита на покупку имущества расходы представляют собой выплату основной суммы долга процентов по кредиту, налога на имущество, страховка залога, оценка залога, комиссия за открытия счетов,

обслуживание, рассмотрение заявки;

- при лизинге расходы состоят из ряда лизинговых платежей (в т.ч. авансовый платеж), выплачиваемых в течение нескольких лет, выплаты выкупной стоимости по окончанию договора лизинга.

Также в расчетах по каждому варианту должны быть учтены следующие возможные затраты организации:

- транспортный налог;
- страхование имущества;
- налог на имущество (при лизинге меньше почти в 3 раза за счет ускоренной амортизации);
- таможенные платежи;
- расходы на доставку и т.д.

При лизинге указанные расходы, как правило, входят в состав лизинговых платежей или оплачиваются самостоятельно, при выборе лизингополучателя [26].

Налоговая оптимизация. Действующим Российским законодательством предусмотрены особенности налогообложения при лизинге, позволяющие оптимизировать налоговые выплаты. Поэтому при расчете денежных потоков, связанных с обслуживанием лизинговой сделки, необходимо учитывать и экономию по налогам.

Прямая покупка:

- при приобретении имущества в собственность за счет собственных средств расходами, уменьшающими налогооблагаемую прибыль по налогу на прибыль, являются амортизационные отчисления, налог на имущество, транспортный налог, страхование и дополнительные расходы, относимые на себестоимость;
- в этом случае Налоговым кодексом РФ не предусмотрены льготы для компаний, приобретающих основные средства. Амортизация начисляется на общих условиях;

- НДС возмещается в размере, рассчитанном от стоимости имущества.

Приобретение в кредит:

- при приобретении имущества в собственность за счет кредитных средств, законодательством предусмотрена стандартная процедура начисления амортизации;

- как и в любом другом случае возможна ускоренная амортизация при эксплуатации этого имущества в агрессивной среде или в условиях повышенной сменности (максимальный коэффициент не выше 2). Таким образом, в большинстве случаев возможность ускоренной амортизации собственного имущества законодательством не предусмотрена;

- в этом случае Налоговым кодексом РФ не предусмотрены льготы для компаний, приобретающих основные средства. Амортизация, как и в случае прямой покупки, начисляется на общих условиях;

- при приобретении имущества в собственность за счет кредитных средств расходами, уменьшающими налогооблагаемую прибыль по налогу на прибыль, являются амортизационные отчисления, налог на имущество, транспортный налог, страхование и дополнительные расходы, относимые на себестоимость, а также часть процентов по кредиту;

- НДС возмещается также в размере, рассчитанном от стоимости имущества [25].

Приобретение в лизинг:

- важнейшим преимуществом приобретения оборудования в лизинг является право сторон лизингового договора применять механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 3, как при линейном, так и при нелинейном методе начисления амортизации для целей налогообложения (согласно п. 7 ст. 259 НК РФ) [2];

- применение механизма ускоренной амортизации позволяет лизингополучателю существенно уменьшить выплаты по налогу на прибыль в первые годы после приобретения основных средств;

- также за счет ускоренной амортизации уменьшается размер налога на имущество, подлежащего к уплате Лизингодателем (или Лизингополучателем, если имущество числится на его балансе), что ведет к уменьшению затрат Лизингополучателя;
- возможность отнесения лизинговых платежей Клиента в полном объеме на себестоимость продукции . Что значительно снизит налог на прибыль. И при выборе расчета «все включено» (страховка, транспортный налог, налог на имущество) еще больше снизит налог на прибыль;
- НДС возмещается в размере, рассчитанном от общего размера лизинговых платежей и соответственно больше, чем при кредите и покупке;
- приобретение оборудования в лизинг позволяет организации или предприятию долгосрочно планировать свои затраты.

Сравнение процесса и срока оформления сделки. При приобретении имущества за счет собственных средств технология реализации сделки представляется наиболее простой. В данном случае покупатель оплачивает продавцу технику напрямую и в течение оговоренного времени получает ее. Срок реализации сделки зависит в основном от наличия техники у продавца и наличия денег у покупателя [26].

При приобретении имущества за счет кредитных средств ситуация заметно осложняется:

во-первых, при обращении в банк необходимо подготовить внушительный комплект документов;

во-вторых, деньги банк выдаст только при наличии твердого залогового обеспечения (составляющего до 150 – 200% от запрашиваемого кредита);

в-третьих, если банк и примет положительное решение о кредитовании, срок со дня обращения в банк до момента выдачи денег может составить 2 – 3 месяца, а иногда и до полугода.

При лизинге процесс оформления происходит немногим дольше, чем при прямой покупке, но значительно проще и быстрее, чем при кредите.

Для заключения лизинговой сделки требуется меньше гарантий, чем для получения банковского кредита, так как собственность на имущество в период действия договора лизинга остается за лизингодателем [11].

Одновременно лизинг решает дополнительно ряд задач, которые при прочих вариантах приобретений также занимают изрядное количество времени – страхование, постановка на учет, ТО и т. д.

Для того чтобы корректно сравнить кредит и лизинг, необходимо рассчитать совокупные расходы и льготы при каждом источнике финансирования, учитывая вышеизложенные факторы.

Таблица 6.

Основные отличия между лизингом, кредитом и покупкой

Наименования статьи	Лизинг	Кредит	Покупка
Удорожание в год	5 – 14%	12 – 18%	0%
Страховка	Включено в удорожание (льготная ставка 5 – 7%)	7 – 10%	7 – 10%
Оплачивает страховку	Лизинговая компания	Своими силами	Своими силами
Налог на имущество	Включено в удорожание, (льготная ставка 1,1%) уменьшение за счет ускоренной амортизации	2,2%	2,2%
Оплачивает налог на имущество	Лизинговая компания	Своими силами	Своими силами
Срок амортизации имущества	25 – 30 месяцев	74 – 90 месяцев	74 – 90 месяцев
Коэффициент ускоренной амортизации	1,1 – 3	Нет	Нет
Срок оформления сделки	3 – 14 дней	1 – 3 месяца	1 – 3 дня
НДС уплаченный, возмещаемый из бюджета	НДС от общей суммы договора лизинг	НДС от стоимости оборудования, НДС с уплаченных процентов по кредиту не возмещаются	НДС от стоимости оборудования

Окончание таблицы 6.

Наименования статьи	Лизинг	Кредит	Покупка
Платежи, относящиеся на себестоимость	Лизинговые платежи в полном объеме	Только платежи % по кредиту, начисленная амортизация	Начисленная амортизация
Остаточная стоимость имущества через 25 месяцев, в процентах от первоначальной стоимости	0%	66%	66%
Обеспечение	Аванс 10 – 30%	Ликвидное имущество должно в 1,5 – 2 раза превышать сумму самого кредита	-
Отражение в балансе (улучшение или ухудшение)	Лизинг в отличие от кредита не увеличивает кредиторскую задолженность предприятия и не ухудшает инвестиционную привлекательность	Использование кредита приводит к значительному увеличению кредиторской задолженности, что негативно сказывается на инвестиционной привлекательности предприятия	-

Если предприятию необходимо приобрести имущество стоимостью 1000000 рублей с НДС и есть возможность приобрести его за счет собственных средств (чистой прибыли), за счет получения кредита в банке в размере стоимости имущества. А также есть возможность получить имущество в лизинг, заключив договор финансовой аренды с лизинговой компанией ООО «Ти-трейд», условия договора лизинга следующие:

коэффициент ускорения – 3,0;

периодичность платежей – ежемесячно;

авансовый платеж – 200000 руб.;

кредитная ставка – 16%;

срок договора лизинга – 24 мес.;

лизинговая комиссия – 2%.

В таблице 7 показаны затраты клиента в течение срока лизинга.

Таблица 7.

Затраты клиента в течение срока лизинга (24 мес.), руб.

Наименование	Лизинг	Кредит	Покупка
Платежи поставщику (аванс)	200000	200000	1000000
Лизинговые платежи	1029864	-	-
Налог на имущество	2347	29985	29985
Транспортный налог	-	-	-
Погашение кредита	-	800000	-
Погашение процентов	-	135194	-
Страхование	-	-	-
Дополнительные расходы	-	-	-
Возмещение НДС	187606	152542	152542
Снижение налога на прибыль	250140	107440	74993
Затраты за срок лизинга	792117	905198	802450

Итоговые значения отражают сальдо денежных потоков лизингодателя на время окончания договора лизинга по каждому из рассматриваемых вариантов. Как видно из расчета, затраты в течение 24 месяцев при лизинге вызывают наименьший отток денежных средств. За этот же период затраты по кредиту составят 905198 руб. Их увеличение объясняется необходимостью гашения кредита и процентов по кредиту.

Возмещаемый НДС из бюджета при лизинге рассчитывается от общей суммы договора, и поэтому составляет наибольший размер в отличие от кредита и покупки своими силами. При двух других вариантах НДС рассчитывается от стоимости оборудования.

Налоговая экономия при расчетах получилась за счет возможности отнесения на себестоимость затрат на уплату налога на имущество. При лизинге налог на имущество уменьшается за счет ускоренной амортизации, льготная ставка равна 1,1%. В остальных же случаях налог на имущество равен 2,2%

При сравнении возможных вариантов приобретения основного средства необходимо учитывать не только налоговую составляющую расчета, но и другие положительные и отрицательные факторы разного вида сделок. Именно они позволят выбрать наиболее оптимальный вариант приобретения основного средства, сократить расходы и возможные риски.

Данный пример показывает, что лизинг является перспективным инструментом при реализации инвестиционных проектов и, конечно же, в будущем будет продолжать свое развитие на фирмах России. Особенно это касается реализации крупных инвестиционных проектов, когда требуются единовременное отвлечение средств компании на покупку дорогостоящих активов. Именно в силу своих преимуществ лизинг позволяет сбалансировать интересы и риски, как лизингодателя, так и лизингополучателя.

3.2 Риски в лизинговой деятельности и перспективы развития лизинга в России

Все риски, с которыми сталкиваются лизинговые компании в процессе своей деятельности, можно разделить на две большие группы:

- общие – риски, с которыми сталкиваются все предприятия;
- специфические – риски, связанные только с лизинговой деятельностью.

Под общие попадают следующие категории рисков: политические, макроэкономические, юридические и налоговые. К специфическим рискам лизинговой деятельности можно отнести проектные риски, риски, связанные с предметом лизинга, финансовые риски и риски неуплаты лизинговых платежей.

Проектные риски связаны с состоятельностью лизингового проекта с финансовой точки зрения, с точки зрения сбытовой стратегии лизингополучателя.

К рискам, связанным с предметом лизинга относят риск не возврата, риск утраты и риск невозможности реализации имущества на вторичном рынке [16].

Финансовые риски:

- портфельные риск – риск неадекватного распределения портфеля лизинговых договоров между лизингополучателями;

- процентные риск – возникает из соотношения процентов по банковскому кредиту, взятому для финансирования лизинговой сделки, и процентов по договору лизинга;

- валютные риск – риск вероятности изменения реальной стоимости суммы лизинговых платежей по договору лизинга за определенный период времени. Риск неуплаты лизинговых платежей – самый серьезный риск, с которым сталкивается лизинговая компания в процессе совей деятельности.

Более подробно виды рисков представлены на рисунке 2.

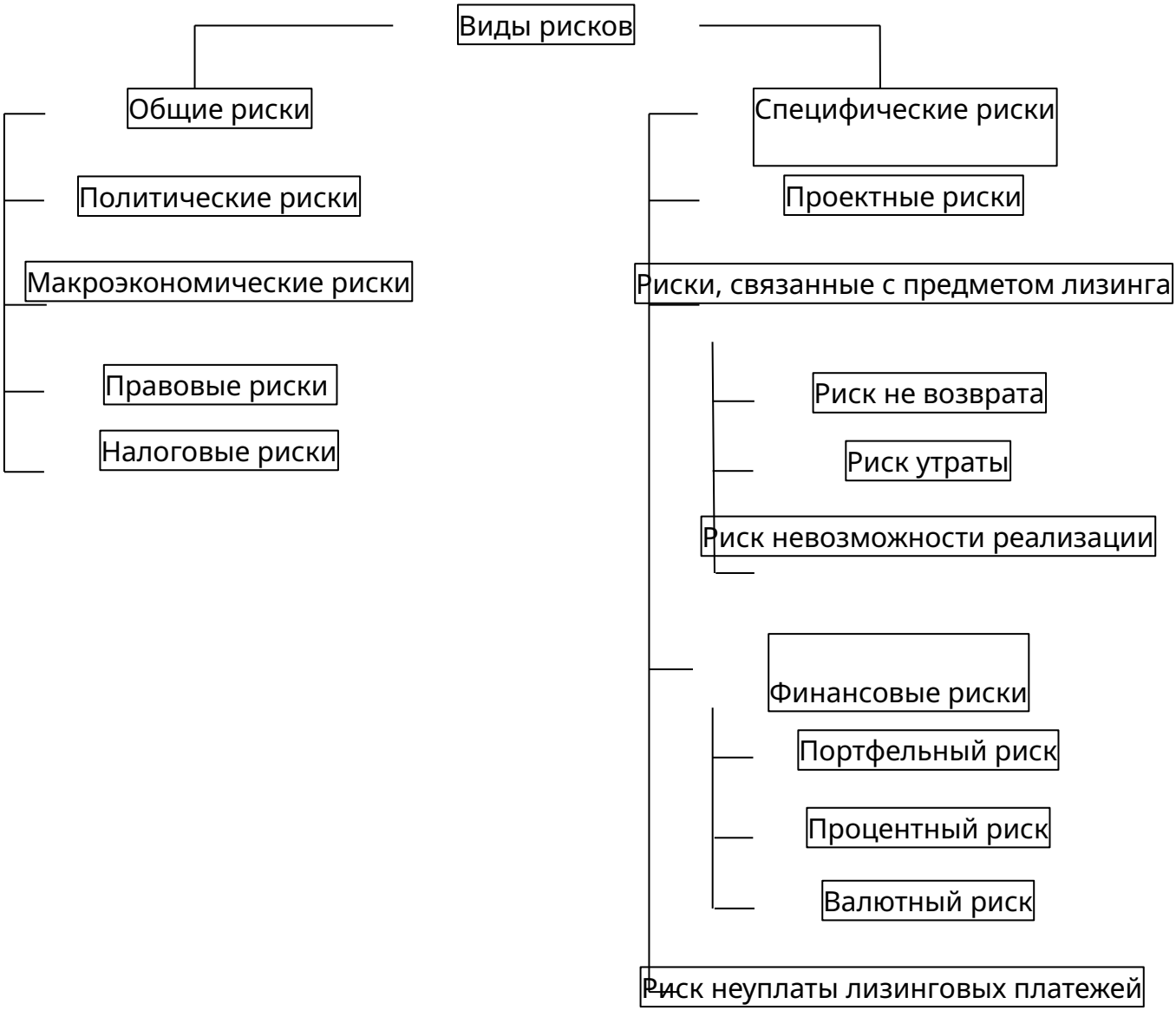


Рисунок 2. Виды рисков [16]

Существуют определенные способы уменьшения рисков в лизинговой деятельности. Особое внимание необходимо уделять стратегии формирования портфеля лизинговых проектов.

Выделяется несколько подходов при формировании данного портфеля: отраслевой подход, подход «по типу имущества», территориальный подход, подходы по типу предприятий и по объему финансирования. [40]

Касаясь российского рынка лизинговых услуг можно отметить достаточно динамичное развитие в последние годы.

Развитию лизингового рынка в российской экономике способствует множество факторов, среди которых следует отметить:

- ускорение темпов обновления техники и технологии, потребность в более совершенном оборудовании, необходимость замены старого производственного оборудования на более современные образцы;
- физический и моральный износ основных средств, не удовлетворяющих современным стандартам качества и безопасности;
- усложнение и удорожание сервисного обслуживания новой техники, ограничивающие его осуществление самими пользователями;
- увеличение дифференциации выпускаемой продукции и расширение потребности не постоянного, а временного использования дорогостоящей специализированной техники;
- недостаток собственного капитала и распространенная недоступность традиционных источников инвестирования для малого и среднего бизнеса.

Однако, несмотря на положительные факторы развития, российский рынок лизинга имеет ряд характерных проблем. На данный момент существует практическая невозможность использования лизинга в некоторых отраслях российской экономики. Данная тенденция наиболее ярко проявляется в судостроении, доля сегмента в лизинговом портфеле которого на 01.01.2015 г. составила всего 2,0%. Эксперты отмечают, что лизинг в российском судостроении

практически не работает, что является одной из основных причин упадка всей отрасли. Чтобы сдвинуть дело с мёртвой точки, сейчас разрабатывается проект правительственного постановления, согласно которому государственное субсидирование ставок по лизинговым платежам должно увеличится с двух третей до 90% от ставки рефинансирования ЦБ, а его сроки с 3 до 8 лет. Однако, главной проблемой тормозящей развитие лизинга, является ограничение по сумме лизингового контракта, которая должна составлять не менее 2 млрд. руб. Поднять такую сумму смогут только крупные судовладельцы, лизинг же жизненно необходим компаниям меньшего масштаба, которые не способны привлекать достаточные кредитные средства [17].

Государственное вмешательство и регулирование рынка лизинговых услуг может сыграть стабилизирующую роль. Есть два пути такого регулирования. Первый – связан общей поддержкой рынка, с предоставлением льгот и привилегий всем его участникам. Здесь могут использоваться разнообразные формы и методы, они включают и налоговые, и финансовые, и административные рычаги. К этой же группе следует отнести и общие меры стимулирования инвестиционной активности, которые опосредованно повлияют и на лизинговую деятельность. Второй путь предполагает прямое бюджетное финансирование полностью государственных или государственно ориентированных лизинговых компаний, то есть он связан с селективной поддержкой отдельных участников рынка. Именно этот вариант по существу и реализуется. Такая форма поддержки со стороны государства представляется оправданной и объяснимой в сложившихся обстоятельствах, она во многом соответствует существующим традициям. Однако она не может оказать существенного стимулирующего воздействия на рынок в перспективе. Компании с участием государства очень зависимы от условий предоставления и размеров бюджетного финансирования. Их деятельность не всегда является эффективной, такие фирмы не могут быть названы полностью рыночно ориентированными. Их присутствие оказывает определенное влияние на структуру рынка, но не способствует формированию и развитию

конкуренции на нем. Оживляющую и стимулирующую роль могли бы сыграть меры, направленные на поддержку более широкого круга фирм (независимо от формы собственности и структуры капитала) или отдельных видов лизинговых операций.

Государственное регулирование и поддержка отдельных экономических отраслей это не единственный способ решить проблемы российского лизингового рынка. Мировой финансовый кризис и его последствия в 2008 – 2013 годах проверил лизингодателей на прочность, которые столкнулись с массой новых трудностей, которых раньше не испытывали в силу молодости отечественного лизингового рынка [17].

Кумулятивный эффект от кризиса ликвидности в банках и ограничений с финансированием, резкого ухудшения платёжной дисциплины лизингополучателей, реализация масштабных валютных рисков привёл к сокращению рынка на 68% за два года. Возникшие проблемы заставили компании переключить внимание с наращивания объёмов бизнеса на управление рисками уже имеющегося лизингового портфеля. Резко увеличилось число компаний, организовавших в своей структуре отдельное подразделение по управлению рисками, компании, у которых подразделение риск-менеджмента в начале кризиса уже существовало, вводили дополнительные процедуры управления рисками и разрабатывали новые регламентирующие документы. Именно внимательное отношение к риск-менеджменту позволит российским лизинговым компаниям выйти на новый уровень развития, сохранив и преумножив собственные активы.

Лизинг становится гибким и многообещающим экономическим рычагом способным привлечь инвестиции, способствовать подъему отечественного производства, привлечь капитал в жизненно важные отрасли экономики страны, обеспечить реальную поддержку малому бизнесу, обеспечить долгосрочный и надежный доход для коммерческих банков. Потребности экономики в обновлении основных фондов остаются огромными, поэтому лизинговое финансирование и в последующие годы будет пользоваться устойчивым спросом. По

существу, лизинг является наиболее выгодной и рациональной формой финансирования капитальных вложений, максимально удобной для предприятия, как с точки зрения налогообложения, так и в смысле организационно-управленческой эффективности [24].

Прогнозируют, что лизинговой отрасли в ближайшие несколько лет будут свойственны следующие основные черты:

– укрепление позиций компаний с государственным участием (напрямую, любо через материнский банк);

– уход с рынка части мелких лизинговых компаний;

– появление новых участников лизингового рынка, в том числе с иностранным участием (например, стран Азии);

– замедление роста рынка лизинга из-за негативных ожиданий лизингодателей в отношении законодательной базы, а именно возможной отмены ускоренной амортизации;

– обострятся проблемы с возмещением НДС;

– в структуре сделок возрастет роль государственных учреждений и крупных компаний.

3.3 Рекомендации и предложения по улучшению развития финансового лизинга в ООО «Ти-трейд»

Основным источником дохода для лизинговой компании являются поступающие от лизингополучателей платежи по договорам лизинга. С 2015 года в ООО «Ти-трейд» не было заключено ни одного договора лизинга, что негативно влияет на само существование компании. На данный момент ООО «Ти-трейд» осуществляет финансовую деятельность за счет ранее заключенных договоров. Для того, что бы в дальнейшем компания могла полноценно существовать, я предлагаю следующие действия:

Осуществить стратегию развития дочерних финансовых компаний груп-

пы ООО «Ти-трейд» на 2016–2018 годы. Данная стратегия предполагает построение прибыльного конкурентоспособного бизнеса, достижение и укрепление компаниями позиций в соответствующих сегментах за счет развития продуктового предложения, диверсификации отраслевых и клиентских сегментов, развития региональной сети и других каналов продаж. В части международного развития основной задачей определить эффективность деятельности на рынках, где ООО «Ти-трейд» уже имеет присутствие. Ключевым регионом для группы компаний будет являться СНГ, где цель – укрепление позиций, повышение эффективности сети и бизнес-процессов.

На 2016–2018 годы определить следующие приоритетные направления:

1) развитие в сегменте крупного бизнеса: вернуться к прежним позициям в области железнодорожного транспорта, энергетического, промышленного оборудования, недвижимости и морских судов, развитие лизинга в области авиатехники;

2) достижение лидирующих позиций в сегменте среднего бизнеса, в том числе в автотранспорте и недвижимости;

3) диверсификация каналов продаж: партнерство с производителями, поставщиками и дилерами, активизация продаж в банках, интенсивное региональное развитие;

4) диверсификация портфеля по видам имущества.

Для того, что бы ООО «Ти-трейд» могла конкурировать на рынке лизинговых услуг, она должна обладать следующими свойствами:

– надежность и стабильность;

– реализация проектов любого масштаба на всей территории Российской Федерации с подключением филиальной сети;

– возможность реализации лизинговых сделок с зарубежными контрагентами (международный лизинг);

– реализация долгосрочных проектов на выгодных условиях;

– открытость и прозрачность бизнеса по оказанию лизинговых услуг;

– максимальная приближенность к потребностям клиентов;

– профессиональный кадровый состав.

Важнейшей целью развития лизингового направления ООО «Ти-трейд» должен являться рост бизнеса и его диверсификация с точки зрения клиентской, отраслевой и региональной структуры.

Реорганизация в ООО «Ти-трейд» должна коснуться и оценки рисков. Необходимо скорректировать и учесть в технологии работы практический опыт урегулирования проблемных ситуаций, арбитражную практику прошлых лет. При оценке рисков необходимо преобладание консервативного подхода, все процедуры взаимодействия с лизингополучателями должны быть более регламентированными и жесткими

Необходимо тщательнее проверять потенциального клиента и постоянно отслеживать его финансовое состояние, ситуацию в отрасли; в приоритете должны быть качественные характеристики портфеля, а не количественные. Основной упор делается на возможность дальнейшего роста, оценку тех проектов, за счет которых рост будет происходить.

Что касается изъятого имущества, скопившегося на складе лизинговой компании ООО «Ти-трейд», то большую его часть придется реализовывать именно в этом году и далеко не всегда по приемлемым ценам. Сейчас можно говорить о росте интереса бизнеса к такой технике, так как на фоне доступных цен в этом сегменте есть весьма неплохие варианты. Но спрос на новую технику четко обозначится только тогда, когда будет распродано все изъятое имущество.

Если компания намерена наращивать объемы нового бизнеса, акценты должны сместиться в более массовый сегмент. На рынок должны вернуться массовые продукты, где просчитаны риски и условия под среднего клиента.

Необходимо налаживать новые связи с поставщиками – производителями оборудования, дилерами техники, автосалонами – так как их рекомендации в адрес лизинговой компании позволят рассчитывать на поток клиентов.

Не менее важно для ООО «Ти-трейд» показать себя с лучшей стороны перед банками, которые более скрупулезно подходят к решению о кредитовании Лизинговых компаний.

После того, как компания оправится от сложившейся на данный момент ситуации и начнет работать в полном объеме, хочется предложить руководству организации ООО «Ти-трейд» следующие действия:

- снизить долю заемных средств и увеличить долю собственных средств путем аккумуляции поступающих платежей и своевременного погашения дебиторской задолженности;
- увеличить размер денежной выручки путем привлечения новых лизингополучателей;
- при составлении контракта к каждому клиенту подходить индивидуально, так как типовой договор финансовой аренды (лизинга) не всегда удачен;
- для платежеспособных и надежных клиентов лизинговые платежи рекомендуется сделать ежегодными;
- для наибольшей эффективности при реализации инвестиционных проектов с использованием лизинга рекомендуется работать в рамках инвестиционно-банковской группы. Это достигается посредством доступа к источникам финансирования на более приемлемых условиях;
- применять механизмы погашения дебиторской задолженности путем вексельных расчетов, уступки лизинговой компании прав требования (факторинга).

Итак, в целом, по третьей главе можно сделать вывод, что лизинг для большинства организаций зачастую выгоднее, чем кредит или покупка собственными силами. В основном это связано с тем, что затраты при лизинге вызывают наименьший отток денежных средств. При этом при сравнении различных форм приобретения имущества необходимо учитывать ряд положительных и отрицательных факторов, которые в конечном итоге позволят выбрать оптимальный вариант приобретения имущества.

Необходимо помнить, что лизинговая деятельность, как и любой другой вид предпринимательской деятельности, подвержена целому ряду рисков. Существуют различные способы снижения рисков лизинговых сделок, которые могут приниматься в расчет при принятии решения об инвестировании лизингового проекта. В их число входят задаток, аванс, залог, гарантия. Все они связаны с дополнительными затратами и отвлечением средств лизингополучателя на авансы, оценку, нотариальное оформление, проценты и т. п.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги проведенной работы, обобщим выше изложенный материал. Термин «лизинг» означает аренду, сдачу в наем. Предметами (объектами) лизинга может являться практически любой объект, если он не уничтожается в производственном цикле и может быть использован в производственных или профессиональных целях.

В качестве объектов лизинга наибольшей популярностью пользуются сельхозтехника, строительная, дорожная и авиационная техника, автотранспортные средства, телекоммуникационное оборудование; специальное оборудование для горнодобывающей, нефтяной и газовой промышленности.

Рассмотрены основные понятия, типы, виды и формы лизинга. Было выявлено, что обязательными субъектами лизинга являются: лизингодатель, лизингополучатель и продавец; а в определенных схемах лизинга привлекаются и другие участники: страховая и кредитная организации. Так же были рассмотрены преимущества и недостатки лизинга. Выяснилось, что лизинг становится гибким и многообещающим экономическим рычагом, способным привлечь инвестиции, способствовать подъему отечественного производства, привлечь капитал в жизненно важные отрасли экономики страны, обеспечить реальную поддержку малому бизнесу.

В бакалаврской работе была дана характеристика организации ООО «Ти-трейд» и ее основным финансовым показателям. Проведя небольшой анализ, было выявлено, что организация в 2013 – 2014 гг. находилась в состоянии близком к банкротству. За счет сокращения персонала, выплат по зарплате, а так же продаж изъятого имущества компания сумела выйти из кризисного состояния, и, на конец 2015 года появилась чистая прибыль. Так же в 2015 году компания ООО «Ти-трейд» претерпела реорганизацию в виде выделения из состава одного юридического лица, к которому перешли некоторые права и обязанности ООО «Ти-трейд» (без его прекращения) в соответствии с разделительным

балансом. С начала 2015 года банки отказали в кредитах и организации приходится рассчитывать только на свои силы. ООО «Ти-трейд» пришлось закрыть несколько филиалов, так как их содержание стало невыгодно для кампании.

В бакалаврской работе были представлены три метода расчета лизинговых платежей. Для наглядности был произведен расчет этими методами на определенных условиях для организации ООО «Ти-трейд». Полученные результаты были сведены в таблицу для дальнейшего анализа. В ходе их сравнительного анализа было выявлено, что наиболее приемлемым и популярным является метод расчета лизинговых платежей основанный на методических рекомендациях Министерства финансов РФ. Данный метод равномерно распределяет нагрузку лизингополучателя по оплате в течение всего срока действия договора. Его плюсами является то, что он имеет высокий уровень наглядности, а так же достаточно прост в ведении бухгалтерского учета как у лизингодателя, так и у лизингополучателя. Так же немаловажным является то, что лизингополучатель может являться новой организацией и не иметь опыта проведения лизинговых операций. Не смотря на все плюсы данного метода, лизинговые компании используют и другие методы, и от того, насколько правильно был выбран метод расчета и оплаты платежей, зависит как сам факт заключения договора, так и дальнейшее выполнение его условий, и успешное завершение сделки.

Проведя анализ факторов, влияющих на расчет лизинговых платежей, была выявлена необходимость разделения графика платежей и графика оказания лизинговой услуги. Выяснилось, что момент начала оказания лизинговой услуги определяется датой подписания акта ввода в эксплуатацию. А для того, что бы подписать график оказания лизинговой услуги, необходимо чтобы он базироваться на амортизации предмета лизинга и иных расходах. График же перечисления денежных средств по договору лизинга должен соответствовать экономике сделки и не иметь существенных неравномерностей. А отражать авансы по договору можно или отдельно с фиксацией графика зачета авансов или в виде двух графиков (платежей и начислений) в договоре лизинга.

Рассмотрены все плюсы и минусы лизинга, кредита и приобретения имущества за счет чистой прибыли. Так же были рассчитаны затраты клиента на приобретение имущества тремя способами. В ходе расчетов удалось выяснить, что затраты понесенные при лизинге вызывают наименьший отток денежных средств. А затраты при использовании кредита увеличиваются за счет необходимости гашения кредита и процентов по нему.

Возмещаемый НДС из бюджета при лизинге рассчитывается от общей суммы договора, при оформлении кредита или покупки своими силами НДС рассчитывается от стоимости оборудования.

При уплате налога на имущество налоговая экономия получилась за счет возможности отнесения затрат на себестоимость при его расчетах. При лизинге налог на имущество уменьшается за счет ускоренной амортизации, льготная ставка равна 1,1%. В остальных же случаях налог на имущество равен 2,2%.

При наличии у предприятия альтернативы – взять кредит на покупку оборудования или приобрести его по договору лизинга – ее выбор необходимо осуществлять на основе результатов финансового анализа. Но, во всяком случае, лизинг становится практически безальтернативным вариантом, когда:

- поставщик испытывает трудности со сбытом своей продукции, а будущий лизингополучатель не имеет в достаточном объеме собственных средств и не может взять кредит для приобретения нужного ему оборудования;
- предприниматель только начинает собственное дело.

Тем самым лизинг для большинства организаций становится выгоднее, чем другие формы приобретения имущества. Однако при сравнении различных схем приобретения имущества необходимо учитывать ряд положительных и отрицательных факторов, которые в конечном итоге позволят выбрать оптимальный вариант приобретения имущества.

Так же в ходе бакалаврской работы удалось выяснить, что лизинговая деятельность подвержена целому ряду рисков. Все эти риски делятся на две общие группы: общие и специфические. Существуют определенные способы

снижения рисков в лизинговой деятельности. В их число входят: стратегия формирования портфеля лизинговых проектов, задаток, аванс, залог, гарантия. Все они связаны с дополнительными затратами и отвлечением средств лизингополучателя на авансы, оценку, нотариальное оформление, проценты и т. п.

В заключении можно сказать о том, что на данный момент лизинг является перспективным инструментом при реализации инвестиционных проектов и, конечно же, в будущем будет продолжать свое развитие на территории РФ. Особенно это касается реализации крупных инвестиционных проектов, когда требуются единовременное отвлечение средств компании на покупку дорогостоящих активов. Именно в силу своих преимуществ лизинг позволяет сбалансировать интересы и риски, как лизингодателя, так и лизингополучателя.

Финансовая стабильность лизинговых компаний России ставится в зависимость от банков-учредителей, и это является их большой слабостью. Банки, как правило, используют лизинговые компании как одну из форм кредитования предприятий, что сказывается на проведении самостоятельных стратегий развития лизинговой компании и большой зависимости учредителя.

Именно поэтому лизинг стал эффективным инструментом обслуживания инвестиционных проектов «своих» клиентов банка. Но потенциал лизинга в России очень велик и государством и лизинговыми компаниями проделана огромная работа.

Стране не хватает комплексной программы, в рамках которой был бы один из следующих элементов:

– была бы продуманна и создана более развитая инфраструктура рынка лизинговых услуг, которая включала бы: подготовку квалифицированных кадров, информационное освещение предоставляемых услуг;

– предоставление банкам более широкого спектра льгот при долгосрочном кредитовании лизинговых сделок (более 3-х лет);

– наряду с уже принятыми мерами (отсутствие валютного контроля при контрактах международного лизинга), усиление комплекса мер по привлечению

иностранных инвестиций в рамках лизинга.

Такая программа смогла бы подтолкнуть коммерческие банки вместо получения сомнительных, рисковых прибылей в краткосрочном периоде переориентироваться на долгосрочное инвестирование средств в российскую экономику для получения уверенной прибыли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс РФ // КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс].

2. Налоговый кодекс РФ. // КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс].

3. О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности: указ Президента РФ от 17 сентября 1994 г. № 1929 // КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс].

4. О финансовой аренде (лизинге): федеральный закон от 29 января 2002 № 10-ФЗ // КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс].

5. О финансовой аренде (лизинге): федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ (с изменениями от 29 января, 24 декабря 2002 г., 23 декабря 2003 г., 22 августа 2004 г., 18 июля 2005 г., 26 июля 2006 г., 8 мая 2014 г.) // КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс].

6. Бочаров, В.В. Инвестиции / В. В. Бочаров. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2013. – 384 с.: ил.

7. BKR-Интерком-Аудит. Лизинговые операции. Документальное оформление и организация учета / Под общ. Ред. В. В. Семенихина. – М.: Exsmo Education, 2014. – 384 с.

8. Головнина, Л. А. Лизинг как метод инвестирования /Л. А. Головнина, Т. Б. Эстрада. – М.: МГИУ, 2012. – 82 с.

9. Горемыкин, В. А. Лизинг / В. А. Горемыкин. – 2-е изд., исправ. и доп.– М.: Филин, 2013. – 944 с.

10. Грузинов, В. П. Экономика предприятия / В. П. Грузинов и друб. – М.: КноРус, 2014. – 416 с.

11. Егоров, А. Ю. Лизинг в инвестиционной деятельности предприятий /А. Ю. Егоров, А. Н. Крючкова: учебное пособие. – М.: Изд-во: Палеотип, 2014. – 2007 с.

12. Идрисов, Н. Д. Эффективность лизинговых операций для лизингополучателя по сравнению с кредитованием после принятия Гл. 25 НК РФ / Н. Д. Идрисов // «ЛР». – 2012. – № 1. – С. 36-38.

13. Киркоров, А. Н. Управление финансами лизинговой компании / А. Н. Киркоров – М.: Альфа-Пресс, 2014. – 155с

14. Лещенко, М. И. Основы лизинга: учеб. Пособие – М. И. Лещенко. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 336 с.

15. Международная практика лизинга / М. И. Лещенко и друб. – М.: Издательство МГИУ, 2014. – 342 с.

16. Просветов, Г. И. Лизинг: задачи и решения: учебно-практическое пособие / Г. И. Просветов. – М.: Альфа-Пресс, 2013. – 160 с.

17. Романовский, РУБ. Обгоняя прогнозы. – Эксперт, 2015, № 15 (749). – С. 106-107.

18. Серегин, В. П. Лизинг как форма инвестиционной деятельности /В. П. Серегин, Е. Д. Халевинская. – М.: Галанис, 2012. – 127 с.

19. Шабашев, В. А. Лизинг: основы теории и практики: учебное пособие / В.А. Шабашев, Е.А. Федулова, А.В. Кошкин; под ред. проф. Г.П. Подшиваленко. – 3-е изд. – М.: КноРус, 2013. – 192 с.

20. Шуклин, Б. С. Правовые и экономические основы лизинга / Б. С. Шуклин.- М.: ГроссМедиа, 2012. – 144 с.

21. Экономическая теория: учебник / В.П. Бардовский, О.В. Рудакова, Е.М. Самородова. – М.: Форум, 2015. – 672с.

22. Экономическая теория: учеб. пособие для вузов / Л. А. Исаева, и друб. – Владивосток: Моруб. гос. ун-т, 2015. – 138 с.

23. Википедия свободная энциклопедия [Электронный ресурс] – режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki. – Загл. с экрана.

24. Горизинтов, Д. В. Правовые и налоговые аспекты лизинга в России и проблемы, связанные с изменениями в налоговом законодательстве [Электронный ресурс] / Д. В. Горизинтов – режим доступа: http://leasinginfo.ru.

25. Деловой мир [Электронный ресурс] – режим доступа: http://delovoymir.biz/ru. – Загл. с экрана.

26. Единая лизинговая справочная [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.edinleasing.ru/index.php. – Загл. с экрана.

27. РОСЛИЗИНГ – ассоциация лизинговых компаний [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.rosleasing.ru. – Загл. с экрана.

28. Сайт компании ООО «АлянсРегионЛизинг» [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.arleasing.ru. – Загл. с экрана.

29. Экономика труда [Электронный ресурс] – режим доступа: http://laboureconomics.ru. – Загл. с экрана.

30. Экономический словарь [Электронный ресурс] – режим доступа: http://slovari.yandex.ru. – Загл. с экрана.

31. ЭКСПЕРТ РА рейтинговое агентство [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.raexpert.ru. – Загл. с экрана.