**Лизинг как финансовый инструмент развития рыночной экономики России**

Содержание

Введение……………………………………………………………………..…4   
Глава 1. Теоретические основы лизинговой деятельности  
1.1. Понятие лизинга: функции, объекты и субъекты лизинговых отношений………………………………………………………………………7  
1.2. Формы и виды лизинговых отношений ……………………………...…16  
1.3. Лизинг как финансовый инструмент ………………………………...…21

Глава 2. Организация лизинговых операций в Российской Федерации   
2.1. Порядок заключения лизингового договора……………………………27  
2.2. Варианты расчета лизинговых платежей ………………………….…....37  
2.3. Налогообложение и гарантии для участников лизинговых сделок …...39  
Глава 3. Проблемы и пути совершенствования лизинга как инструмента развития рыночной экономики России   
3.1. Проблемы и перспективы развития лизинга в Российской Федерации…………………………………………………………………...….48  
3.2. Пути повышения эффективности лизинговых операций ………………58  
3.3. Антикризисные стратегии для лизинга…………………………………..70  
Заключение …………………………………………………………….….……77  
Список использованной литературы ……………………………….…………79

Введение

Актуальность темы исследования. В последние годы лизинговый сектор в коммерческой деятельности динамично развивается. Лизинг, пришедший в российскую экономику из-за рубежа, теперь развивается в стране.

Опыт ведения бизнеса в других странах и в России показывает, что Активное использование лизинга может служить инструментом технической реорганизации производства, активной структурной перестройки регионов и отраслей и увеличения производства высококачественных товаров и услуг. Эффективность лизинговых сделок на ранних стадиях развития бизнеса в России проявляется в повышении конкурентоспособности МСП (малых и средних предприятий), улучшении финансовых показателей предприятий и усилении инвестиционного процесса.

Лизинг играет все более важную роль в активной инвестиционной деятельности и технической реорганизации производства, а значит, является косвенным способом создания новых рабочих мест.

Лизинг сегодня является одним из самых эффективных финансовых инструментов, и рынок лизинговых услуг постоянно растет, создавая все новые и новые компании, которые предлагают предприятиям реальную возможность обновить основные средства в рассрочку и снизить налоговые и операционные расходы. Однако в связи с кризисом в 2020 и 2022 годах объем рынка сокращается.

Так, в первом полугодии 2022 года объем российского рынка лизинга составил 770 млрд рублей; аналогичное развитие событий произошло в 2020 году, когда было введено положение о коронавирусе, после чего объем рынка в первом полугодии сократился на 22% по сравнению с 2019 годом. В сложившейся ситуации российской гражданской авиации и мира в целом, безусловно, целесообразно проанализировать экономический механизм лизинга как метода финансирования деятельности, анализируемого в данной статье.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования выступают лизинговые операции как финансовые инструменты, используемые в процессе создания и развития предпринимательских структур в российской экономике. Предметом исследования являются экономические, организационные и финансовые механизмы и условия развития лизингового бизнеса, адаптированного к специфическим задачам российской предпринимательской структуры в условиях переходной экономики Российской Федерации.

Целью данного исследования является всестороннее изучение рынка лизинговых услуг, в том числе выявление государственной заинтересованности в использовании данного финансового инструмента, определение его финансовой эффективности, а также проведение анализа лизинговой деятельности и анализа предприятия на примере авиакомпании ПАО «Аэрофлот».

Для успешного достижения цели исследования необходимо выполнить ряд задач, а именно:

* изучить теоретические аспекты лизинга: виды, функции, участники лизинговых отношений;
* исследовать современные методы финансирования с помощью лизинговой деятельности;
* проанализировать структуру компании и лизинговую деятельность на предприятии ПАО «Аэрофлот»;
* выявить проблемы ПАО «Аэрофлот» и разработать мероприятия, направленные на их решения.

Теоретическая и методологическая база исследования. Нормативной базой исследования являются законодательные акты Российской Федерации, Постановления Правительства и другие государственные нормативно-инструктивные акты, регулирующие лизинговые операции. В ходе исследования автором использованы сведения и теоретические положения, содержащиеся в научных публикациях ведущих российских ученых и специалистов по вопросам развития лизинга и его роли в развитии предпринимательской деятельности и предпринимательских структур. Среди них можно выделить фундаментальные работы, посвященные теории и практике развития финансовой системы, лизинга, а также отдельным узкоспециальным аспектам исследуемой проблемы, принадлежащие таким крупным специалистам как П. Вахрин, В. Газман, В. Горемыкин, Е. Кабатова, Л. Прилуцкий, Е. Чекмарева, П. Самохвалова П. Шуляк и другим.

**Глава 1. Теоретические основы лизинговой деятельности  
1.1. Понятие лизинга: функции, объекты и субъекты лизинговых отношений**

Лизинг имеет множество определений, как и любое сложное понятие экономического плана. Во-первых, лизинг - это английское слово, образованное от глагола "to lease" - сдавать имущество в аренду. Лизинг - это финансово-кредитная операция, состоящая из сложных многосторонних отношений, складывающихся при передаче лизингодателем имущества (машин, оборудования или станков), приобретенного у производителя (продавца), лизингополучателю во временное или постоянное пользование за плату. Однако данное определение раскрывает широкий спектр экономических значений лизинга, поскольку лизинг - это тесно связанная и взаимодействующая форма деятельности, включающая в себя одновременно кредитные, торговые, инвестиционные и арендные элементы [12].

Другими словами, арендодатель предоставляет арендатору деньги в виде товаров в обмен на согласованные платежи, разрешает арендатору пользоваться товарами, заключает с арендатором платежный контракт и взимает проценты за оказанные услуги. В зависимости от условий договора товары либо возвращаются арендодателю, либо забираются арендатором в конце срока действия договора. В данном случае особенностью лизинговой деятельности является то, что, с одной стороны, она способствует приватизации средств производства, а с другой - может привести к смене собственника и распорядителя по окончании договора лизинга. Вкладывая средства и труд в улучшение и количественное увеличение основных средств производства, лизингополучатель становится не только собственником, но и владельцем.

Лизинг, конечно, тесно связан с механизмом финансовой аренды, но как бизнес-термин он имеет более широкое толкование и включает в себя важные черты кредитной, инвестиционной и арендной деятельности, которые также тесно взаимосвязаны.

Лизинг отличается от других видов тем, что предполагает использование неиспользуемого оборудования. Оборудование, приобретенное новым и исключительно с целью передачи лизинговой компанией для использования лизингополучателем.

В отличие от обычного договора купли-продажи, где право собственности на товар переходит от продавца к покупателю, при аренде право собственности на объект остается у арендодателя, а арендатор получает лишь временное право пользования.

После окончания срока действия договора лизинга лизингополучатель может

1. приобрести объект сделки раньше согласованной цены или остаточной стоимости;

2. продлить договор лизинга;

3. вернуть оборудование владельцу.

Само понятие лизинга можно понимать как особую инвестиционную деятельность. При этом мнения экспертов расходятся. Одни считают лизинг особым и перспективным методом кредитования производства, другие приравнивают лизинг к долгосрочной аренде, Другие рассматривают лизинг как простой и легкий способ покупки и продажи средств производства или права пользования чужой собственностью. Для более детального выяснения природы и институционального значения лизинга остановимся на функциях, выполняемых данным видом экономических отношений.

Лизинг выполняет ряд важных функций, влияющих на экономические показатели, которые, в зависимости от границ их влияния, можно разделить на внутренние (внутрипроизводственные) функции, отражающие уровень компании, использующей аренду, и внешние (народнохозяйственные) функции, происходящие на общеэкономическом уровне и влияющие на макроэкономические показатели [13].

Функции лизинга

Внутренние

(внутрипроизводственные)

Внешние

(народнохозяйственные)

Производственная

Финансовая

Сбытовая

Ресурсосберегающая

Финансовая

(инвестиционная)

Воспроизводственная

Рисунок 1. Функции лизинга [31]

На рисунке 1 можем видеть классификацию функций лизинга. Разберем их подробнее.

Производственная функция - не в покупке дорогой и старой техники, а в быстром и гибком решении производственных трудностей лизингополучателя за счет временного использования товара [15]. Лизинг также может быть наиболее эффективным методом для компаний, придающих большое значение сезонности в производстве товаров. При полной аренде передача имущества сопровождается рядом услуг, включая техническое обслуживание, страхование и предоставление сырья и рабочей силы.

Финансовая функция - лизинга выражена наиболее ярко, поскольку лизинг является формой инвестиций в основные фонды, и эта функция заключается в том, что он освобождает производителя от единовременной оплаты стоимости необходимых средств производства и затем предоставляет ему долгосрочный кредит [8]. Из всех источников долгосрочного финансирования долгосрочное банковское кредитование наиболее близко к лизингу, и расширение лизинговых операций в долгосрочной перспективе, вероятно, приведет к общему увеличению доли заемных средств в финансировании основных фондов и в кредитных источниках в целом, но это скажется на минимизации долгосрочного кредитования.

Это объясняется тем, что по финансовым причинам лизинг позволяет компаниям и арендаторам использовать необходимое им имущество в своих целях без необходимости осуществлять единовременные платежи из собственных средств или банковских кредитов.

Функция сбытовая важна только в том случае, если она используется для расширения круга потребителей и захвата новых рынков. Лизинг позволяет присоединиться к кругу потребителей тем, кто не может купить сразу, например, из-за финансовых трудностей с приобретением собственности или потому, что в силу специфики производственного цикла им не нужна постоянная собственность. Таким образом, сбытовая функция лизинга представляется как еще один способ продажи товаров и подчеркивается положительная роль лизинга для местного бизнеса.

Функция экономии ресурсов (ресурсосберегающая) является самой важной функцией на предприятии и отвечает за рациональное распределение финансов на предприятии.

Не менее важным помимо определения лизинга является объект лизинга и его субъект. Согласно Федеральному закону № 164-ФЗ от 29 октября 1998 года "О финансовой аренде (лизинге)", предметом лизинга является непотребляемое имущество (движимое или недвижимое), например, предприятия и другие комплексы, здания и сооружения, оборудование и транспортные средства, которые арендатор может использовать для осуществления своей предпринимательской деятельности [17]. Однако лизинг может быть на товары, предназначенные для переработки, и на оборотные средства, за исключением оборотных средств, основных средств (средств производства) и другого имущества.

Объекты (предмет) лизинга

Средства производства

Признаки

Функциональное

значение

Обороноспособность

Отраслевая

принадлежность

Степень

подвижности

Состояние потре-бительской формы

Промышленные, строительные,

сельскохозяйственные и др.

Движимые и недвижимые вещи

Непотребляемые в процессе использования

Участие во многих производственных циклах

Использование для предпринимательских целей

Характеристика

Рисунок 2 - Классификация объектов лизинга [15]

В отличие от обычной аренды, предметом лизинга не может быть земля или иное природное имущество, лежащее в основе всего недвижимого имущества, имущество, свободное перемещение которого запрещено федеральным законом, или имущество, в отношении которого установлена схема распределения.

В специальной литературе объекты, связанные с арендой, именуются объектами лизинга.

На рисунке 2 представлена классификация лизинговых объектов.

В соответствии с Законом о финансовом лизинге (ФЗ 164), лизинг может осуществляться в отношении движимого или недвижимого имущества при соблюдении особых условий, отнесенное к основным средствам по действующей классификации, за исключением имущества, свободное обращение которого на рынке запрещено и которое не уничтожается в процессе производственного использования (не потребляется там).

Важно помнить, что такое движимое имущество и что такое недвижимое имущество:

* энергетические машины и оборудование (например, тепловая энергия, турбины, электродвигатели, генераторы);
* строительные машины и оборудование из различных отраслей промышленности (например, техническое оборудование, строительная, дорожная техника, станки);
* компьютерная техника и офисное оборудование;
* средства транспорта (например, железнодорожный транспорт, морские и речные суда, автотранспорт, самолеты).

Примеры недвижимого имущества можно привести следующие:

* Производственные здания;
* Сооружения (нефтяные и газовые скважины, гидротехнические и транспортные сооружения, путепроводы и т.д.) [13].

Основным условием лизинга является то, что объект лизинга может использоваться только в коммерческих целях.

Непотребляемые товары не теряют своих характеристик в процессе использования и должны быть в состоянии, пригодном для дальнейшей аренды или продажи в конце срока аренды.

Поставщик

Выбор

имущества

Поставка

имущества

Договор лизинга

Лизинговые платежи

Договор

купли-продажи

Оплата

имущества

Лизингополучатель

Лизингодатель

Страховой договор

Кредитный договор

Плата

за кредит

Страховое возме-щение

Страховые взносы

Страховая компания

Финансирующие организации

(банки, фонды и т.п.)

Движение финансовых потоков

Движение материальных потоков

Договорные взаимоотношения

Рисунок 3. Участники лизинговой сделки и взаимодействие между ними [17]

На рисунке 3 показано, что классическая модель лизинговых отношений предполагает участие в лизинговой сделке трех сторон [17].

Лизингодатель, лизингополучатель и продавец лизингового имущества являются непосредственными участниками лизинговой сделки. Законодательство Российской Федерации предусматривает, что сторонами лизинговых сделок могут быть как резиденты, так и нерезиденты.

Суть лизинговых сделок заключается в том, что лизингополучатель, не имеющий достаточных финансовых средств, обращается в специальную организацию, предоставляющую лизинговые услуги, и заключает договор лизинга между сторонами, являющимися предметом лизинга.

В зависимости от сделки арендатор затем выбирает подходящего продавца, у которого есть необходимое имущество, а арендодатель приобретает это имущество и передает его арендатору по договору временного пользования за фиксированную плату. После окончания срока договора, имущество или возвращается на арендодателя, или передается на арендатора, в соответствии с его условиями.

Согласно Закону «О лизинге»:

Лизингодатель представляет собой физическое и юридическое лицо, приобретающее имущество, заимствованное или использованное собственными средствами, с предоставлением или без предоставления права собственности арендатора на имущество, а также предлагающее арендаторам временное пользование и использование имущества за фиксированной платой, на определенные сроки и по определенным условиям. Самый распространенный лизингодатель – филиал банка или дочернее предприятие банка.

Лизинговая компания также может находиться в собственности или под контролем банка.

Лизингодатель является физическим или юридическим лицом, который согласно договору аренды обязан принять объект аренды во временном владении и пользовании в установленный срок, на определенные условия, в размере определенной платы.

Страховые компании

Субъекты лизинговых отношений

отношений

Продавцы

объектов

лизинга

Лизингодатели (собственники имущества)

Лизинго-получатели (пользователи имущества)

Посредники между основными участниками

Собственники имущества

Производители оборудования

Торговые

фирмы

Другие лица, например консигнаторы

Снабженческо-сбытовые организации

Финансово-кредитные учреждения

Финансовые лизинговые компании

Специализированные лизинговые компании

Филиалы,

подразделения предприятий- изготовителей оборудования

Государственные и местные органы:

- комитеты по управлению имуществом;

- отделы снабжения;

- другие органы

Юридические лица, осуществляющие производство

Предприниматели без образования юридического лица (фермеры и др. лица)

Брокерские лизинговые фирмы

Трастовые компании

Финансовые компании, финансирующие сделки

Другие лица, оказывающие услуги:

-дилеры (действуют

за свой счет);

-маклеры (не являются стороной в сделке);

-брокеры- поверенные;

-дистрибьюторы;

-оптовые посредники (представители);

-агенты

Рисунок 4. Субъекты лизинговых отношений [21]

Продавец является физическим или юридическим лицом, который, согласно договору купли и продажи, заключенному с арендатором, продает товар, приобретенный арендатором и предметом арендного объекта. По договору покупки-продажи арендодатель обязан передавать арендованное имущество в аренду арендаторам.

Если продавцом и давателем лизинга является одно лицо, сделка заключается в двух лицах. В этих случаях сделка по лизингу осуществляется специальными филиалам или дочерними компаниями.

**1.2. Формы и виды лизинговых отношений**

Самые часто встречающиеся виды лизинга на предприятиях – финансовые, оперативные эксплуатационные, возвратные лизинги.

1. Финансовый лизинг

Этот вид лизинга является формой долгосрочной финансирования банка арендованного актива, лизинговый заемщик погашает арендуемый актив через лизинговые платежи, а лизинговая компания возмещает стоимость своих услуг [21].

Финансовый лизинг обычно осуществляется в течение восьми-шестнадцати лет, а в конце концов арендованное имущество переходит в аренду в лизинговую компанию после полного погашения лизинга.

При финансовой аренде имущество не обслуживается арендодателем, досрочное расторжение договора не допускается, и арендатор принимает на себя все выгоды и риски, связанные с эксплуатацией актива. Процедуры безопасности, страхования, гарантии и порядок приобретения арендованного имущества важны, когда дополнительные средства предоставляются через финансовый лизинг.

На практике используются три основных типа отношений при покупке и продаже объекта лизинга:

1. Лизингодатель самостоятельно выбирает продавца, предмет лизинга, а лизингодатель осуществляет только оплату сделки по покупке и предоставляет лизингодателю право пользования.

2. Лизингодатель выбирает продавца и отвечает перед лизингодателем за исполнение обязательств, предусмотренных договором купли и продажи объекта лизинга.

3 Лизингодатель также устанавливает лизингодателя агентом, который будет заказывать товар у поставщика по заказу.

Поскольку договоры финансовой аренды заключаются на длительный срок (10-20 лет) и финансовая аренда похожа на долгосрочный кредит, только крупные авиакомпании с высокой платежеспособностью могут приобретать самолеты с помощью финансовой аренды [19].

1. Оперативный (эксплуатационный) лизинг.

Этот вид лизинга основан на предположении приобретения лизингодателем имущества на его риск и предоставления лизингодателю его в временное пользование и использование по определенной цене, по определенному сроку и по определенным условиям.

Другими словами, операционная аренда - это аренда (лизинг) на срок, значительно меньший, чем обычный срок полезного использования имущества. "Операционная аренда" с "неполной амортизацией" распространена в России как наиболее гибкая форма аренды [19].

Данный вид лизинга предусматривает ряд услуг, предоставляемых лизингодателем, таких как техническое обслуживание, ремонт, маркетинг и финансовое консультирование.

Все услуги, предоставляемые лизингодателем, также включаются в платежи, причитающиеся по договору лизинга, что увеличивает арендную плату.

Лизингодатель также несет ответственность за дефекты объекта лизинга, даже если лизингополучатель не знал о них на момент заключения договора.

Лизингополучатель имеет право покрыть риск ответственности за нарушение договора аренды, застраховав его у арендодателя.

При операционной аренде машины амортизируются не полностью, поэтому договоры лизинга обычно заключаются на срок от пяти до семи лет, то есть на меньший срок, чем срок амортизации арендуемого актива [13].

При аренде имущества лизингодатель пытается избежать или уменьшить риски приобретения имущества, а также минимизировать, не устранив, прямые или косвенные расходы на ремонт и простое оборудование, которые, как правило, возникают из-за необходимости ремонта или простоя техники.

Оперативный лизинг является предпочтительным другой формой приобретения техники и оборудования, если лизингодатель понимает, что при ожидаемом доходе от эксплуатации приобретенного оборудования не будет покроено первоначальной ценой, долгосрочной платежеспособности неизвестна, объект сделки требует лизингодателя только на короткое время, например, для сезонного бизнеса или только на разовое использование, арендованное оборудование требует особого обслуживания, или арендатор имеет собственные технические характеристики.

Для разграничения финансовых и оперативных лизинга используется схему, представленную на рис 5.

Договор лизинга

Лизинговое имущество передается по окончании срока договора лизингополучателю

Лизингополучатель имеет опцион на покупку имущества по справедливой

цене

Настоящая величина минимальных лизинговых платежей больше или равна первоначальной стоимости имущества

Срок лизинга совпадает с полезным

сроком службы лизингового

имущества

Финансовый лизинг

Оперативный лизинг

Нет

Нет

Нет

Нет

Да

Да

Да

Да

Рисунок 5. Разграничения финансового и оперативного лизинга [29]

1. Возвратный лизинг (SLB сделка) \*

Лизинг представляет собой продажу основного средства банка, инвестора, страхового агентства или лизингового агентства, одновременно заключив договор аренды этого же средства, как правило, на 10–12 лет. Процесс возврата лизинга аналогичен ипотеке, потому что физическое передача продаваемого актива в аренду не осуществляется арендодателем. Компании с использованием этого вида аренды могут привлекать дополнительные средства, приобретая имущество, но при этом договор аренда позволяет продолжать использовать имущество, что позволяет увеличить капитал и защитить актив.

Лизинговые платежи возмещают инвесторам полную стоимость приобретения основных средств и проценты.

Относительным показателем стоимости аренды является арендный коэффициент, который представляет собой отношение ежемесячных арендных платежей к цене самолета.

Для финансовой аренды типичное значение коэффициента аренды в настоящее время составляет 1,1-1,2 процента.

Для операционной аренды это значение может составлять до 0,8 процента или даже 0,78 процента, в зависимости от финансовой состоятельности компании.

Типичный арендный коэффициент для сделок SLB составляет 0,8-0,93 процента, аналогично операционной аренде.

Сравнение видов лизинга представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Сравнение видов лизинга [24]

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Параметр | Финансовый | Оперативный | Возвратный |
| Минимальный срок | Более 1 года | Отсутствует | От 1 года |
| НДС | НДС возмещается лизингополучателю в размере 100% в момент продажи взятого в лизинг оборудования | В большинстве случаев лизинговые платежи не являются объектом НДС. | НДС в составе лизинговых платежей полностью принимается к зачету |
| Валовые расходы | Зависят от объекта лизинга. Как правило 50 % платежей у малогабаритных объектов могут быть отнесены на валовые расходы и 100 % у крупногабаритных. | Увеличиваются на часть лизингового платежа, начисленных на стоимость объекта | Компенсируются за счет арендных платежей, относятся на прямые расходы. |
| Амортизация | Лизингополучатель | Лизингодатель | Лизингодатель |
| Окончание договора | Чаще всего после истечения лизингового договора объект переходит в собственность лизингополучателя | Лизингополучатель имеет право выкупить объект по остаточной стоимости | Объект лизинга возвращается в собственность лизингодателя |

Таблица 1 показывает, что возвратный лизинг является лучшим вариантом для компаний, желающих увеличить оборотный капитал.

**1.3. Лизинг как финансовый инструмент**

Одним из наиболее распространенных договоров на финансовых рынках является договор займа, по которому одна сторона (кредитор) предоставляет средства другой стороне (заемщику) на согласованный срок.

Процентная ставка по кредиту зависит от процентной ставки кредитора.

Договор лизинга также позволяет одной стороне (кредитору) предоставить имущество во временное пользование другой стороне (заемщику) для выполнения определенного обязательства.

Лизинг признан за рубежом с конца 1950-х гг. и является одним из самых распространенных видов финансовой аренды, который является одним из самых молодых финансовых инструментов. Первые лизинговые компании, учрежденные коммерческими банками в России, появились в начале 1990-х годов. Сегодня лизинг признан наиболее эффективным финансовым инструментом для приобретения и обновления основных фондов предприятий.

17 сентября 1994 года Указ Президента РФ "О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности" привел к появлению финансового лизинга в нашей стране, а принятие в конце 1998 года Федерального закона "О финансовом лизинге" значительно ускорило развитие этого финансового инструмента в России.

Лизинг - это инвестиционный инструмент, который позволяет компаниям развивать свои основные фонды и приобретать необходимое новое оборудование без привлечения собственных средств. Лизинг - это совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с исполнением договора лизинга и временной передачей предмета лизинга. Право собственности, возникающее в связи с исполнением договора лизинга и передачей во временное пользование объекта лизинга на основе его выкупа и последующего выкупа, представляет собой комплекс имущественных экономических и правовых отношений [24].

Термин "лизинг" анализируется с различных точек зрения. С точки зрения лизингодателя, для специалистов в области финансов, лизинг - это уникальный метод финансирования, при котором финансовая компания обеспечивает юридическую поддержку договора аренды оборудования.

С другой стороны, лизинг - это предоставление оборудования специализированной финансовой компанией бенефициарам, у которых нет долговых обязательств или собственного капитала для приобретения необходимых активов.

В нашем государстве лизинг обладает своими особенностями.

Лизинг представляет собой совокупность правовых и экономических отношений, которые возникают в результате исполнения договора лизинга, приобретения и последующего передачи предмета лизинга в аренду.

Лизинг является видом инвестиционного действия, в котором приобретение и передача имущества физическому лицу или физическому лицу в течение определенного срока и за счет фиксированной оплаты, определенной договором, является правом приобретения имущества лизингодателем.

Лизинговые сделки - это совокупность соглашений, заключенных между лизингодателем, лизингополучателем и поставщиком имущества в целях исполнения лизингового договора. В качестве предмета лизинга могут быть любые непотребляемые объекты, включая предприятия и прочие объекты имущества, здание, сооружение, оборудование, автомобильные и прочие движимые и недвижимые имущества, используемые в коммерческой деятельности.

Участниками лизинговых отношений являются лизингодатель и лизингополучатель.

Следующим лицом в лизинге является арендодатель, т.е. физическое лицо или юридическое лицо, продающее арендуемое имущество в установленный срок на основе договора аренды с арендатором.

Лизинговая деятельность стабильная и в большинстве случаев не связана с циклическими колебаниями. Процентная ставка, выплачиваемая по лизингу, составляет от 7,25 до 9,75 при значительных колебаниях банковской процентной ставки.

Соответственно стороны сделок по лизингу представлены таким образом:

- компания - изготовитель оборудования

- Компания лизинга - лизинга

- Лизингодатель - арендодатель.

Важная особенность сделок по лизингу заключается в том, что объект лизинга, переданный лизингодателю в временное пользование и использование, остается в собственности лизингодателей на весь период действия соглашения лизинга статьи 11 Закона о лизинге от 29.10.98 г.

В последние годы лизинговая индустрия стала одним из развивающихся секторов экономики [25]. Существует несколько причин растущей популярности этого вида бизнеса. Основная причина заключается в том, что он может рассматриваться как альтернативный кредиту источник финансирования. Иногда это единственный вариант финансирования для компаний, у которых еще нет истории кредитных отношений или свободного денежного потока. Однако в настоящее время рынок лизинга в России еще очень мал, и фактически потенциал этого финансового инструмента используется не полностью.

По договору аренды арендодатель предоставляет активы или имущество арендатору. Цель арендатора пользоваться услугами актива в течение выделенного времени в обмен на выплату согласованной суммы денег.

В зависимости от периода использования актива различают два вида аренды:

- полностью возмездный и полностью амортизируемый, где срок договора равен сроку полезного использования актива;

- и полностью возмещаемая и полностью амортизируемая аренда, когда срок договора меньше срока полезного использования актива.

Лизинговые операции являются методом финансирования, кредитования оборудования и развития оборудования для компаний, не имеющих свободных мощностей, особенно малых и средних предприятий (МСП).

Преимуществами лизинга в финансировании инвестиций являются:

* увеличение возможности финансирования компании;
* обеспечение немедленного возврата активов в случае неплатежеспособности предприятия (лизингополучателя);
* то, что можно разделить риски между лизингодателем и лизингополучателем;
* многочисленные налоговые преимущества;
* может использовать амортизацию арендованных активов с третьим коэффициентом ускорения.

Преимущества кредитования перед лизингом.

Основное преимущество лизинга от кредитования заключается в том, что:

1. Снимает проблему ограниченного ликвидности и расходы на покупку оборудования распределяются равномерно в течение срока действия контракта Средства можно высвободить для инвестиций в другие активы.

2. Лизинг не предусматривает привлечение заемных средств и позволяет оптимально сопоставить собственный капитал с заемными средствами на балансе компании.

3. Лизинговые выплаты могут выплачиваться после монтажа, ввода и обслуживания оборудования, поэтому арендодатель может выплачивать выплаты из средств, полученных от продажи новой техники.

4. Организациям легче арендовать недвижимость, чем получать финансирование на приобретение недвижимости, так как арендованное имущество применяется как залог. Срок арендного договора несколько лет и получение финансирования на этот срок почти невозможна.

5. Все платежи за договор аренды включены в операционные затраты арендодателя, что уменьшает обязательства по налогу на прибыль.

6. При использовании ускоренной амортизации арендованных активов при подписании договора об аренде, арендодатель может быстро купить приобретенное имущество и сменить его на более современное и эффективное имущество.

7. Для приобретения дорогостоящего оборудования можно не переплачивать большие суммы собственных денег.

8. При использовании договора аренды имущество лизингового владельца входит в процесс производства лизингового владельца и получает доход, частью которого является оплата лизингового платежа.

9. Поскольку в лизинговых платежах входит НДС, то лизингодатель может зачислить сумму НДДС, которую уплачивает лизинговая компания, в сумму, полученную от потребителя продукции, работ и услуг.

10. Улучшение структуры баланса в плане ликвидности, повышение доверия к арендодателю, не признав арендную плату обязательствами бухгалтерского учета, а показывая ее в балансе текущими расходами арендатора.

11. Учет арендного актива и его амортизация осуществляется на арендном балансе, а платежи арендатора, уплаченные арендодателем, учитываются в стоимости, поскольку средства, необходимые для его уплаты, формируются до формирования налоговой прибыли, обеспечивающего благоприятное налоговое регулирование.

**Глава 2. Организация лизинговых операций в Российской Федерации   
2.1. Порядок заключения лизингового договора**

Группа «Аэрофлот» является крупнейшей авиационной группой России, является одной из самых крупных авиакомпаний Европы и мира. В 2021 г. авиакомпании Группы Аэрофлота перевезли 45,8 миллиона пассажиров. Рейсы авиакомпании «Аэрофлот» перевезли 21,4 миллиона пассажиров.

Группа «Аэрофлот» работает по ключевым сегментам рынка – от премиальных до бюджетных, предлагая пассажирам разнообразные возможности для путешествия.

Важная задача Группы и ее социальная миссия - повышение доступности транспорта России, регионов России и ее мобильности.

ПАО «Аэрофлот» в качестве правопреемника обладает исключительным правом на товарное свидетельство «Аэрофлот».

Основной аэропорт базирования - аэропорт "Шереметьево" Московской области, Химкинского района [3].

Основные виды деятельности ПАО «Аэрофлот»:

* авиационная перевозка пассажирских, багажных, грузовых и почтовых перевозок на коммерческих основах;
* внешнеэкономические действия;
* осуществление авиационной деятельности по обслуживанию пассажирских, багажных, почтовых и грузовых перевозок, техническое обеспечение и ремонт пассажирских, багажных, почтовых и грузовых перевозок;
* техническое обеспечение и ремонт пассажирских и почтовых перевозок отечественных и зарубежных авиакомпаний и др.

Авиакомпания «Аэрофлот» является одним из лидеров мировой отрасли по качеству пассажирского обслуживания, что подтверждает высокие позиции в международном рейтинге. Аэрофлот имеет рейтинг «4 звезды» от британского консалтингового агентства Skytray, 9 раз получил премию Skytray World Airline Award в номинации «Лучшая европейская авиакомпания», рейтинг «5 звезд» от американского авиационного объединения «АПЕК».

За 2022 год данных нет.

В конце 2021 года парк авиакомпании «Аэрофлот» составлял 356 самолётов. Средняя возрастная группа парка «Аэрофлот» составила 7,2 года. Аэрофлот - один из молодейших в мире флотов, средний возраст его 6,2 лет.

В 2021 году сетевые авиакомпании группы «Аэрофлот»- «Аэрофлот» и «Россия»- выполнили 303 рейса регулярного характера. Маршрутные сети низкобюджетного авиаперевозчика «Победа» включает 121 маршрут, из которых 44 не пересекают сети других авиаперевозчиков группы. Авиакомпания Группы «Аэрофлот» выполняла рейсы по 56 странам.

Сегодня существуют различные модели финансирования авиакомпаний для переоборудования самолетов, включая самофинансирование, кредиты и лизинг. Однако наиболее распространенным является лизинг воздушных судов.

В последние годы лизинг самолетов стал очень популярен среди перевозчиков коммерческой и деловой авиации. Лизинг является наиболее подходящим финансовым инструментом для авиакомпаний, которые хотят обновить свой авиапарк, но не имеют достаточных средств.

Лизинг воздушных судов - это сложные экономические и правовые отношения между арендодателем, арендатором и продавцом, когда лизинговая инвестиционная компания приобретает право собственности на конкретный самолет (планер) или другое оборудование у конкретного производителя и временно владеет и использует это имущество для коммерческих полетов с возможностью передачи права собственности.

Это предоставляется за плату в виде лизингового платежа на определенный срок [26].

Для гражданских авиакомпаний лизинг является долгосрочной арендой самолета, планера в лизинговой компании с возмещением стоимости самолета и процентами аренды.

Договор об аренде должен заключаться в письменном виде и содержать заявки о инвестировании средств, приобретении арендованного актива от поставщика, а также передачу арендованного актива от арендатора. Арендодатель обязан заключить с арендатором обязательный договор покупки и продажи предмета лизингового обслуживания, указанный арендодателем.

В случае заключения договора аренды арендодатель должен уведомлять продавца, что объект аренды будет передан определенному лицу согласно договору аренды.

В случае аренды продавец обязан передавать арендуемый актив прямо арендаторам в месте, где находится арендатор, в случае иного, не предусмотренного договором об аренде.

В договоре лизинга содержатся данные о лизинге, сроке действия лизинга и обязательствах лизинга одного из главных - оплата за объект. Арендодатель вправе контролировать исполнение арендодателем условий арендного договора и иных соответствующих договоров. Для такого подхода необходимо уточнить два ключевых определения: «объект» аренды самолета и «договор».

Объектом «аренды самолета» являются коммерческие самолеты: самолеты, их бортовое и компонентное оборудование, двигатели и технические средства, наземное управление самолетом, навигационные, посадочные и коммуникационные аппараты, средства наземной службы самолетов и инфраструктуры.

Договор об аренде самолета является договором, в котором арендатор принимает аренду указанного арендатором самолета и обязывает арендатора за плату арендовать самолет и временным владением и использованием его коммерческими целями с правом либо без правом выкупа.

Участниками договоров аренды самолетов являются следующие лица: лизингодатели и продавцы арендованного имущества самолета.

Основные принципы организации лизинговых сделок - своевременные, платные и экономичные.

Сумма платежей по лизингу включает следующие аспекты:

* возмещение выручки, понесенного лизинговым компаниям на приобретение авиалайнера;
* возмещение выручки лизинговым компаниям на обслуживание авиалайнера, если предусмотрено соглашение;
* также страхование;
* выручка лизинговым компаниям от аренды имущества авиакомпании от аренды имущества.

Вид лизинга, размер возмещения и график оплаты определяются условиями двухстороннего договора лизинга.

Страхование

Лизингополучатель

Поставщик, изготовитель имущества

Банк

Лизинговая компания (лизингодатель)

Договор лизинга

Лизинговые платежи

2

6

Ссуда

Возврат

ссуды

Выбор

объекта

лизинга

и заказ

Поставка

объекта

лизинга

Купля-продажа объекта лизинга

5

4

3

7

1

8

Рисунок 6. Механизм финансового лизинга [25]

На рисунке 6 показана схема лизинга. Процесс лизинга включает в себя поиск авиакомпанией самолета у производителя и переговоры о стоимости и условиях поставки. Авиакомпания не заключает договор о покупке самолета с лизинговой компанией или банком. Затем арендатор работает с арендодателем для покупки самолета и заключает с ним договор аренды.

Поскольку операционная аренда не позволяет полностью амортизировать самолет, договоры аренды обычно заключаются на срок от пяти до семи лет, что короче срока амортизации самолета [23]. По окончании срока операционной аренды арендованный самолет не становится автоматически собственностью авиакомпании и либо возвращается арендодателю, либо срок аренды продлевается, либо самолет продается авиакомпании за остаточную стоимость. Однако, в отличие от финансового лизинга, при операционном лизинге авиакомпания имеет право досрочно расторгнуть договор и вернуть самолет лизинговой компании.

На практике большинство операционных договоров аренды в России заключаются на воздушные суда иностранного производства, включая сезонные полеты и краткосрочную рабочую силу.

Одной из причин этого является то, что авиакомпании или лизинговые компании, сдающие в аренду самолеты, которые они эксплуатировали в прошлом, сталкиваются с проблемой отсутствия вторичного авиационного рынка в России.

\*Сделки SLB (Sale & Leaseback) основаны на механизме обратной аренды: SLB - это инструмент, позволяющий продать недвижимость на условиях долгосрочной аренды; сделки с использованием схемы SLB давно и успешно осуществляются за рубежом [13].

Лизинговая компания (лизингодатель)

Страхование

объекта лизинга

1

Выбор объекта лизинг и заказ

2

Подготовка документов

3

Договор лизинга

4

Оплата и доставка объекта лизинга

6

Лизинговые платежи

8

Возврат объекта лизинга

Оплата и доставка

объекта лизинга

изготовителем

Продавец (изготовитель

объекта лизинга)

Страхование

своей ответственности

5

4

4

7

Лизингополучатель - предприниматель

га

Рисунок 7. Последовательность участников сделки при оперативном лизинге [27]

В Западной Европе сделки с продажей и последующей обратной арендой недвижимости предыдущему владельцу составляют более 20 процентов в структуре инвестиционных сделок.

1. Продажа своих самолетов
2. Договор купли-продажи
3. Оплата самолетов по рыночной стоимости
4. Лизинговый договор
5. Лизинговая плата

6) Договор страхования

Страховая компания

Авиакомпания

(лизингополучатель)

Лизингодатель

Рисунок 8. Схема возвратного лизинга [33]

Относительный показатель стоимости аренды называется коэффициентом аренды (отношение ежемесячной арендной платы к цене самолета).

Для финансового лизинга типичное значение коэффициента лизинга в настоящее время составляет 1,1-1,2%.

Для операционного лизинга он может достигать 0,8% или даже 0,78%, в зависимости от финансовой состоятельности авиакомпании.

Типичное значение коэффициента аренды для сделок SLB составляет 0,8-0,93%, аналогично операционной аренде.

В большинстве случаев, особенно если речь идет о российских компаниях, фрахтовать самолеты могут только профессиональные авиакомпании. Однако есть и исключения, и некоторые лизингодатели готовы взять в лизинг самолеты даже у самых известных и популярных авиагигантов. Конечно, это зависит от ряда факторов, в том числе от репутации авиакомпании, ее положения на рынке, платежеспособности и репутации в авиационном сообществе в целом.

За последнее десятилетие количество арендованных самолетов резко возросло.

Если 30 лет назад 10-15% самолетов, используемых авиакомпаниями, были арендованы, то сейчас - почти половина. По оценкам экспертов, в ближайшие 20 лет количество коммерческих самолетов удвоится, и к ним добавятся еще 20 000 самолетов. Цена коммерческого самолета колеблется от 85 млн. долларов США до 450 млн. долларов США, а общая потребность в капитале, несомненно, превысит 5 трлн. долларов США [31].

В зависимости от типа воздушного судна требования к арендатору также будут различаться. Например, самолеты большой дальности (особенно используемые в гражданской авиации на маршрутах протяженностью 1 000 км и более) могут быть переданы в лизинг только арендаторам, имеющим сертификат предпринимателя, с относительно стабильным финансовым положением, позволяющим им погасить свои обязательства по лизингу.

Коммерческие самолеты и вертолеты могут быть переданы в лизинг покупателям, даже если они являются средними предприятиями. Однако обязательным условием является то, что предприятие работает не менее одного года и является прибыльным.

Помимо требований к арендаторам, изложенных в таблице 2, существуют также требования к самому арендуемому активу. Арендованным активом может быть любой движимый или недвижимый актив, который классифицируется как внеоборотный актив в соответствии с текущей классификацией, за исключением тех, которым запрещено свободное движение на рынке.

Таблица 2 - Основные требования к лизингополучателю [24]

|  |  |
| --- | --- |
| Категория лизингополучателя | Требования |
| Авиакомпания | Финансовая стабильность, необходимые лицензии и сертификаты |
| Бизнес-клиент | Не менее 1 года в деловой жизни, с залогом или без залога и с прибылью |

Из таблицы 2 видно, что требования указывают на финансовую устойчивость лизинговой компании, ее способность заключать лизинговые контракты, количество лет работы и наличие необходимых лицензий для работы.

Каждая лизинговая компания предъявляет особые требования к воздушным судам. Эти требования приведены в таблице 3.

Таблица 3 - Основные требования к воздушному судну [24]

|  |  |
| --- | --- |
| Состояние | Новое или б/у |
| Тип | Самолеты и вертолеты (включая самолеты специального назначения). |
| Возраст | Лет лесять-пятнадцать |
| Дополнительно | Соответствие требованиям арендатора, включая марку, модель, планировку и оборудование. |

Таблица 3 показывает, что требования зависят от различных факторов и являются значительно более жесткими для операционного лизинга крупных авиакомпаний и практически отсутствуют для финансового лизинга. В таблице 4 приведены основные преимущества и недостатки лизинга.

Таблица 4 - Преимущества и недостатки лизинга [21]

|  |  |
| --- | --- |
| Преимущества | Недостатки |
| * 100% кредитование (заемщик получает долгосрочный кредит на полную стоимость фактически поставленного оборудования и не обязан сразу начинать платить); * нет больших единовременных затрат (арендатору не нужно начинать платить сразу или в полном объеме); * соотношение собственного и заемного капитала является оптимальным (арендатор может эксплуатировать оборудование без необходимости делать большие инвестиции); * временное высвобождение денежных средств; * гибкость контракта (платежи за арендуемое оборудование производятся после установки или ввода в эксплуатацию, а в некоторых случаях даже после продажи произведенной продукции); * сниженный риск устаревания оборудования; * преимущества учета основных средств; * налоговые и амортизационные льготы (налоговые льготы означают возможность освобождения от налога на прибыль в определенных случаях или уменьшение налогооблагаемого дохода за счет увеличения амортизации); * возможность более низких процентных ставок; * снижение риска для заемщиков; * более широкий круг клиентов; * возможность выкупа оборудования в конце срока лизинга (в принципе, заемщик может получить оборудование в собственность по остаточной стоимости, а в некоторых случаях и бесплатно). | * конечная стоимость финансового лизинга обычно выше, чем покупка оборудования в кредит; * требуется авансовый платеж в размере 25-30 процентов от стоимости сделки; * платежи являются обязательными и подлежат оплате независимо от состояния оборудования или выполнения работ; * кредитор получает выгоду от ускоренной амортизации оборудования; * повышенный финансовый риск для предприятий; * требуется дополнительное обеспечение или гарантии; * юридическая сложность сделки; * увеличение остаточной стоимости в связи с инфляцией. |

Лизинг является эффективным инструментом финансирования для компаний, не имеющих необходимого капитала для капитальных вложений в производственное оборудование. Это особенно актуально для малых и средних предприятий с ограниченными финансовыми ресурсами.

Также важно отметить, что основное средство включается в баланс лизинговой компании на протяжении всей сделки, а платежи лизинговой компании включаются в обычные расходы экономического субъекта, то есть в стоимость произведенного продукта, что уменьшает размер налогооблагаемой прибыли [28].

Недостатки лизинга:

1.Пользователь лишается прироста остаточной стоимости, связанного с инфляцией.

2.НТП делает используемое имущество устаревшим, но лизинговые платежи не прекращаются до окончания срока договора.

3.Риск устаревания несет арендодатель, поэтому арендные платежи могут быть выше стоимости кредита, а при наличии налоговых льгот арендные платежи могут быть ниже стоимости кредита.

Деятельность любого предприятия обычно строится вокруг стратегии наращивания потенциала, и лизинг используется для этой цели. Устраняется проблема ограниченной ликвидности, затраты на покупку оборудования равномерно распределяются на срок аренды, высвобождаются средства для инвестиций в другие активы, соотношение собственного и заемного капитала на балансе поддерживается на оптимальном уровне, а арендованный актив является не активом для покупки основных средств, а арендой.

Преимущество финансового лизинга заключается в том, что организации могут приобрести основные средства и начать их эксплуатацию без необходимости перечисления средств из выручки от продаж.

**2.2. Варианты расчета лизинговых платежей**

Расчет арендных платежей должен производиться поэтапно.

1. расчет арендных платежей за годы, охватываемые договором

2. рассчитать общую сумму арендных платежей за весь срок аренды как сумму платежей за каждый год

3. рассчитать сумму арендных платежей в соответствии с выбранным сторонами периодом оплаты, методом начисления и формой оплаты.

Сумма годовых арендных платежей может быть рассчитана по следующей формуле:

ЛП = АО + ПК + KB + ДУ + НДС, (2.1)

где ЛП – общая сумма лизинговых платежей;

АО – сумма амортизации арендодателя, подлежащей выплате в этом году, сумма, равной полной сумме арендованных активов, должна передаваться арендодателям в течение арендного срока;

ПК – сумма, которую лизингодатель выплачивает за кредиты, используемые им для приобретения имущества в соответствии с договором лизинга;

KB – комиссионные выплаты лизингодателю;

ДУ – платеж лизингодателя за дополнительные страховые услуги, если лизингодатель застраховал имущество, затраты по техническому обслуживанию, рекламе, расходы по командировкам и так далее;

НДС является налогом на прибыль, выплачиваемым лизингодателем по услугам лизинга.

1. Амортизационное отчисление рассчитывается по формуле:

АО = БС \* На / 100, (2.2)

где БС – является балансовой стоимость лизинга;

На – норма амортизации.

2. Плата за кредиты, которые использует лизингодатель, может составлять следующее:

ПК = КР \* Спк / 100, (2.3)

где КР – плата за кредиты, которые использует лизингодатель, может составлять следующее;

Спк является процентной ставкой на кредит.

Размер кредитного ресурса, используемого для приобретения лизинговых имуществ, осуществляемых в этом году, составляет:

КР = Q \* (ОСн + ОСк) / 2, (2.4)

где Q является коэффициентом, который учитывает долю денежных средств в общей сумме приобретенного имущества (Q= 1 с использованием только денежных средств);

ОСн и ОСк являются расчетными остатками имущества в начале и конце года.

3. Комиссионные вознаграждения можно устанавливать в одном из двух вариантов:

1) процент от балансовой цены имущества:

КВ = БС \* СКв / 100, (2.5)

где Скв – комиссионное вознаграждение;

2) процента от среднегодового остаточного стоимости лизинга:

КВ = (ОСн \* ОСк / 2) \* (Скв / 100), (2.6)

4. В расчетный год лизингодатель может определить оплату дополнительных услуг:

где Pi – расход лизингодатель на каждую услугу, предусмотренную контрактом, количество услуг с 1 до п;

Т – срок договора лизинга.

5. Сумма добавленного налога определяется формулой:

НДС = В \* Сндс / 100,

где В – является выручкой от сделки с лизинговым договором в этом году; Сндс – налог на прибыль.

Выручка сделки по договору лизинга определяется формулой:

В = АО+ПК +КВ+ДУ (2.7)

**2.3. Налогообложение и гарантии для участников лизинговых сделок**

Договоры аренды учитываются в соответствии с Казначейским указом № 15 от 17 февраля 1997 года (с изменениями и дополнениями от 23 января 2001 года) [19]. Целью учета аренды является предоставление своевременной, полной и достоверной информации о состоянии арендных операций всем внутренним и внешним заинтересованным сторонам. В данном случае основными пользователями этой информации являются арендодатель, арендатор и поставщик имущества. Учет аренды зависит от того, на балансе арендодателя или арендатора признается арендованный актив. Баланс, в котором будет отражен арендованный актив, должен быть четко указан в договоре аренды.

1. Учет лизинга при отражении собственности на балансе лизингодателя

Это наиболее распространенная ситуация, когда арендованный актив находится на балансе лизинговой компании лизингодателя. В соответствии с договором лизинга, а также акцептом поставки отражает получение лизинга на балансе.

Дебет 001 "Арендованные основные средства" - для расчета забалансового учета переданного лизингодателю имущества, признается в размере договора аренды

Если стоимость арендованного имущества возвращается после истечения срока договора, то арендодатель признает на балансовом учете стоимость арендованного имущества, признает его так:

Кредит счета 001 «Арендованные основные средства» - списывается с баланса стоимость лизинга предмета.

Возврат актива в аренду не признается продажей, поскольку аренду не признают продажей.

Она не подлежит НДС в соответствии с статьей 146-го и 39 ФНК РФ.

За срок действия арендного договора, арендодатель признает лишь оплату арендных платежей, которые уже уплачены. Согласно п. 4 ст. 28 ФЗ «О финансовых арендах лизинга» лизинговая оплата относится к расходам по производству и/или реализации, предусмотренным Кодексом налогообложения и сборов. Таким образом, законодатель предлагает полагать, что платежи по лизингу снижают базу налога на прибыль по статье 264 пп.10 Налогового Кодекса.

Право арендатора относить на расходы арендные платежи в соответствии с данной статьей не ограничивает право арендатора относить на расходы прочие затраты, непосредственно связанные с арендованным активом.

Стоимость услуг по обслуживанию арендованных активов определяется в зависимости от условий контракта. По условиям договора арендодатель обязан за счет своего счета осуществлять техническое обследование и проверку по условиям контракта.

Арендатор должен обеспечить безопасность арендованного имущества и эксплуатацию арендованного имущества.

В расходы по обслуживанию и ремонту арендованной недвижимости арендодатель может включить затраты по обслуживанию и ремонту арендованной недвижимости в расходы по производству и реализации, в соответствии с законодательством о налогообложении.

Расходы по производству и реализации

Дт 20 основное производство, 23 вспомогательные производства, 25 общие производственные расходы, 26 общие хозяйственные расходы, 29 обслуживание и обслуживание предприятий и предприятий, 44 расходы на реализацию, 91 прочих доходов и расходов Кт 10 Материальные расходы, 70 Расчеты с персоналом оплаты труда, 69 Расчеты по социальному страхованию и оказанию помощи - списываются затраты по ремонту и техническому обслуживанию предмета лизинга, которые производятся собственными средствами лизингодателя.

Для целей бухгалтерского учета арендные платежи признаются в качестве расходов арендатора в ходе обычной хозяйственной деятельности, когда арендованные активы используются для производства или продажи продукции, покупки или продажи товаров, ведения бизнеса или оказания услуг. [20]

Арендатор принимает следующие счета:

- счет 20.23, 25.26, 29 Обслуживающие производственные и хозяйственные операции и учёт арендного платежа за использование имущества, используемого в производстве.

- счет 44 (Расходы на продажу) для имущества, используемого в предпринимательской деятельности.

- В отношении имущества, используемого в непроизводственных целях, см. 91.2.(Прочие расходы)

Бухгалтерские расчеты по текущему лизинговому платежу: Дт 60 Кт 51 - оплата авансового платежа первоначального взноса по договору лизинга; Дт 20 Кт 76. 05 - оплата лизингового платежа; Дт 19 Кт 76. 05 - НДС на лизинговый платеж; Дт 20 Кт 76.05 - зачет авансового платежа по договору купли-продажи; Дт 19 Кт 76. 05 - НДС начисляется по авансу; Дт 68.02 Кт19 - Предъявление НДС на бюджет; Дт 76.05 Кт 51 - Перечислены лизинговые платежи.

Комиссионные, уплаченные в начале аренды (комиссия за сделку), признаются на том же счете расходов, что и текущие арендные платежи [23].

Если у аренды есть цена покупки, то в бухгалтерии делается следующее: Дт 08.04 Кт 76.05 - Отражены затраты на выкуп предмета купли-продажи

В случае перехода права собственности на лизинговый Дт 19.01 Дт 76. 05 - НДС начисляется при покупке предмета лизинговой сделки; Дт 68.02 Кт 19.01 - Предъявлен в бюджет НДС; Дт 76.05 Кт 51 - оплата суммы лизинга предмета; Дт 01 - Кт 08. 04 - Принят к учету объект лизинга собственные основные средства.

2. Учет лизинга при отражении собственности на балансе лизингополучателя

Законодательство о учете аренды не содержит никаких четких сведений о признании аренды в случае, если арендодатель является остальным собственником объекта [25].

Если имущество по условиям арендного договора признано на балансе собственника, то бухгалтерский учёт арендатора осуществляется следующим образом: Дт 08.04 Кт 76.05 - отражение задолженности перед лизингу без НДС; Дт 19.01 Кт 76.05 - отражение суммы НДС, которая подлежит уплате лизингу; Дт 01 - Кт 08. 04 - Полученное лизинге отражается в основных средствах организации; Дт 76.05 Кт 51 – оплата ежемесячного лизингового платежа; Дт 68.02 Кт 19.01 - принято к вычету НДС, который предъявляет лизингодатель в составе платежа по лизингу; Дт 20, 23, 25, 29, 44 Кт 02 – начисляется амортизация по лизингу ежемесячно в течение месяца.

Арендатор несет определенные расходы по эксплуатации арендованного актива. В договоре определяется распределение ответственности между сторонами за обслуживание арендованного актива.

Определяется длительность работ по сложности, а также продолжительности работ и называются "техническое обслуживание", "эксплуатация", "капитальный ремонт" и "инспекция основных средств".

Для категоризации расходов эти понятия должны быть различны. На данный момент нормативного документа для определения этих границ не существует. Организация сама разграничит эти операции по уровню локального нормативного акта в соответствии с характером основного средства, необходимостью проведения профилактики и другими аспектами, связанным с техническими особенностями работы организации.

Для учета ремонта существует Унифицированная форма N ОС-3 "Ведомость поступления отремонтированных, реконструированных и модернизированных основных средств".

В процессе использования арендованных основных средств ремонт и текущее обслуживание могут осуществляться без длительных перерывов. В этих случаях довольно составить акт о выполнении работ, в котором указывается список выполненных работ, а также использованные материалы, подписанные обеими сторонами договора [28].

Для целей налогового учета арендатора арендованный актив признается амортизируемым активом. Первоначальная стоимость арендованного актива определяется как сумма затрат, понесенных арендодателем на приобретение актива.

Для расчета налога на доходы фл ежемесячное амортизирование определяется по первоначальным стоимостям арендованных активов, умноженным на норму амортизации, определённой по сроку полезного пользования активом, учитывая категории основных средств в составе амортизационной группы.

Арендатор вправе применять коэффициент до 3 к нормам амортизации. Конкретное множительство устанавливает арендатор в зависимости от 1 и 3 пунктов. Данный коэффициент не применяется к арендованным активам, входящим в первую, вторую и третью амортизационные группы. [21]

Уплаченный лизинговый платеж за вычет амортизации объектов лизинга относится к расходам по производству и реализации товаров и услуг.

В налоговом учете авансов возможны два случая:

1. Арендодатель выставляет расчет на сумму аванса на дату предоставления имущества. В данном случае всю сумму аванса признают расходом для налогообложения доходов, за исключением НДС в целях налогообложения.

2. Авансовый платеж по арендному договору зачитывается равной суммой в течение арендного срока.

В данном случае часть авансов признается расходом в налоговом учете по законодательству о налогообложении [23].

Важно, чтобы у лизингодателя была гарантия своевременного возврата лизингового платежа и страховая защита от потерь, возникающая в результате неисполнения лизингодателем своих требований из-за временного или полного неплатежа, отказ лизингодателя от исполнения своих требований по покупке лизинговой техники по остаточной стоимости и так далее. Заявка на гарантию - необходимый элемент завершения любой без исключения сделки по лизингу. При переговорах с потенциальным лизингодателем лизинговая фирма постарается выяснить все возможные экономические способы обеспечения рисков. Начинающая компания или компания, имеющая низкую кредитоспособность, не способная обеспечить лизинговую компанию ликвидной гарантией выполнения своих обязательств на 100%, не имеет никакого шанса получить лизинговое оборудование, хотя бизнес-план обоснован и проект прибыльный. Лизинговые фирмы неохотно согласны разделить финансовые риски сделки после того, как предварительно изучают финансовую деятельность лизингополучателя и подтверждают его надежность, если компания в течение нескольких лет может доказать его долгосрочную стабильность, платежеспособность.

Другие используемые способы:

Первый. Организационное использование существующих бизнес-структур (можно подобрать подходящие национальные и международные лизинговые компании и привлечь 6-8 участников в качестве гарантов в лизинговом бизнесе).

Второй. Холдинговые компании обычно создаются для индивидуальных договоров аренды, когда стоимость или количество арендуемого имущества велико.

Третий. Российский Федеральный фонд поддержки развития лизинга применяется в качестве гарантии для проектов лизинга. На самом деле фонд будет служить основой для того, чтобы создать мощную специализированную страховую компанию для страхования лизинговых имуществ и оплаты лизингового платежа.

Сейчас в российских лизинговых операторах, как правило, принимают поручителей одного, а некоторых - двух компаний. Работать с минимальным числом партнеров, конечно, проще. Желательно иметь большие возможности в инвестициях. Но на самом деле очень сложно найти инвестора на проект, который стоит более 5 млн долларов.

Например, в инвестиционных проектах Европейский банк развития участвует только треть. Оставшиеся две трети должны быть покрыты другими инвесторами. В Международной финансовой корпорации финансируется четверть проекта. Российское правительство пошло по тому же пути, чтобы финансировать инвестиционные проекты из федеральных бюджетов. Согласно Постановлению Правительства РФ от 01 мая 1996 г. «О дополнительных стимулах частного инвестирования в Российскую Федерацию» государственную финансовую поддержку оказывают четыре категории инвестиционных проекта, в том числе лизинговые.

50 процентов проектов, предусматривающих производство различных видов иностранных продуктов.

40 процентов проектов категории Б, которые обеспечивают экспортную продукцию несырьевого сектора на лучшем мировом уровне, которые пользуются спросом внешним рынкам.

По категории А проекты, которые способствуют импортозамещению по ценам, ниже импортной - 30%.

По категории G проекты, которые обеспечивают выпуск продукции, которая пользуется спросом внутреннего рынка, составляют 20%.

Размер государственного обеспечения в виде государственной гарантии определяется и категорией проектов, а не может превысить 60 заемного средства, необходимого для реализации проекта.

Финансирование проектов по лизингу может улучшиться благодаря значительным увеличению выгод участвующим сторонам.

Таким образом, желательно разделить финансовый риск с большим количеством заинтересованных сторон, а также участвовать в реализации большого количества проектов лизинга. Поручители получат соответствующие вознаграждения за размещение риска.

Состав гарантий в сделке по лизингу может быть:

* производитель техники,
* лизингодатель,
* гарантирующий банк,
* банк лизинга,
* страховая компания,
* федеральный и региональный фонд содействия лизингу.

Практика многих получателей лизинга свидетельствует о готовности к 5-10 рискам удорожания договора. Это значит, что для разработки сделки с лизинговыми компаниями потребуется 90-95 процентов обеспечения. Это значит, что в рамках гарантийной схемы каждый участник будет иметь разумный риск от 5 до 25 и получать соответствующие прибыли.

Разработать гарантийные схемы должны специальные операторы с учетом всех обстоятельств международных сделок по лизингу и обоснованием интересов сторон. Компании-арендаторы, как правило, не могут организовать все процессы.

Без наличия достаточного уровня знания экономического и правового характера взаимоотношений всех участников российского внутреннего рынка, ни одной западной лизинговой компании не справится с такой задачей. Это, безусловно, должны быть специализированные компании российского уровня по лизингу или специализированные консалтинговые компании.

Большой эффект можно добиться путем объединения интересов различных экономических субъектов на акционерном уровне. Небольшой круг некоммерческих поставщиков техники, интересы которого - заказ и продажа оборудования, потребители этого продукта - лизингодатели, российские и западные банки, страховые компании, лизинговые компании 3-5 компаний. Сейчас такие программы частично реализуются. На примере можно назвать проекты лизинга «Инком Банк» и «Токобанк».

В целом можно снизить отношение между заемными и собственными средствами хотя бы на 3:1. А это соотношение очень небольшое. Соотношение в проекте «Международная финансовая корпорация» составляет 20:1. По-видимому, самый приемлемый вариант для участников России предоставляются организациями, входящими в крупнейшие финансовые холдинги. Здесь, как правило, накопляется потенциал производителя, банка и страховой компании.

**Глава 3. Проблемы и пути совершенствования лизинга как инструмента развития рыночной экономики России**

**3.1. Проблемы и перспективы развития лизинга в Российской Федерации**

Не следует забывать, что форма лизинга предоставляет возможности для бизнеса,

Она выгодна всем участникам процесса, включая компании, не имеющие достаточных средств для модернизации, и банки, которые неохотно дают кредиты, поскольку возврат вложенных средств недостаточно гарантирован.

В то время как одна сторона получает кредит в рассрочку и необходимое оборудование, другая сторона получает гарантию возврата кредита, поскольку объект лизинга остается в собственности кредитора или банка, финансирующего лизинговый проект, до получения лизинговых платежей. Вопросы лизинга зависят от конкретной страны.

Проблемы теории лизинга в РФ часто возникают из-за отсутствия общепринятых терминологических и санкционных отношений в сфере лизинга и лизинга, особенно в сфере международных отношениях, что существенно искажает процесс и особенно в сфере его развития в России.

Даже после вступления в силу ФЗ «О финансовых лизинге» и его последующих изменений эти вопросы на практике не решались.

Лизинг представляет собой совокупность правовых и экономических отношений, которые возникают в результате исполнения договора Лизинга, в том числе приобретения предмета Лизинга [18].

Также Закон определяет понятия, связанные с договором лизинга в соответствии с главой 34 ГК РФ и деятельностью по лизингу.

Современные отношения лизинга зачастую представляют собой сложную динамическую систему, ее элементы образуют множество взаимосвязанных, взаимозависимых и взаимозависимого уровня.

На планы лизинга влияет ряд внешних факторов, включая макроэкономические факторы, а также конкуренция на рынках [19].

Российское законодательство устанавливает, что аренда имущества подлежащей лизингу - это использование его исключительно на коммерческую деятельность [32].

Земля и отдельные природные предметы - это не предмет лизинга. В законе не указываются конкретные виды недвижимости, которые могут быть объектами лизинга.

В соответствии с Федеральным законом «О лизинге финансового имущества» предмет лизинга включает в себя все виды имущества неиспользуемого, включая предприятия и прочие недвижимые объекты, здание, сооружение, техническое оборудование, транспортное средство и прочие движимые и недвижимые объекты, которые могут быть использованы для осуществления бизнеса [32].

Недвижимость и недвижимое имущество могут быть разделены на две крупные группы – недвижимое имущество и недвижимое имущество в соответствии с Имущественным кодексом Гражданского Кодекса Российской Федерации. Закон предусматривает и возможность лизинговых сделок

Лизинговое обслуживание, осуществляемое на территории России лизинговым компаниям, нерезидентам РФ, иностранным юридическим лицом.

Лизинговые платежи обычно ниже, чем обычные платежи по банковским кредитам. Это снижение становится возможным благодаря так называемому вычету остаточной стоимости.

Остаточная стоимость - это выкупная цена, которую арендатор должен заплатить, чтобы получить право собственности на арендованный актив в конце срока аренды. Арендатор не обязан выкупать арендованный актив по своему желанию. Эта процедура отдельно оговаривается и утверждается в договоре.

Обратите внимание, что наличие или отсутствие депозита и его размер оказывают существенное влияние на размер платежа.

Чем выше первоначальный взнос лизингополучателя, тем меньше сумма ежемесячного перевода.

1. Лизинговые компании остаются собственниками собственности. Это позволяет юридическому или физическому лицу освободиться от деятельности по регистрации и управлению собственностью. Хотя он формально не собственник, он имеет всё право на его пользование. В случае заключения договора аренды, а арендуемое имущество передаётся юридическим лицом, вся сумма аренды облагается налогом на арендуемое имущество. Затем актив аренды входит в баланс юридического лица, а амортизацию можно учесть в качестве валовых расходов, что дает возможность снизить налог на корпоративное имущество. Кроме того, комиссионные - валовые расходы.
2. При оформлении лизинга, будь то корпоративный или индивидуальный, предоставляются не только деньги в качестве кредита на покупку желаемого объекта лизинга, но и весь комплекс услуг, связанных с приобретением объекта лизинга. К примеру, большинство фирм самостоятельно регулирует статус гарантий и страховок, организует помощь в том, чтобы ремонт, техническое обслуживание, круглосуточная поддержка при необходимости.
3. В случае лизинга юридическое лицо не должно вносить первоначальные взносы. Много лизинговых компаний предлагают такой вариант.
4. Лизинг может быть осуществлен в гораздо более короткие сроки по сравнению с кредитом.
5. Преимуществом лизинга является то, что не нужно иметь никаких документов или справок, как в обычном кредите [10].

Так, в благоприятных условиях лизинга можно будет стать основой развития множества секторов экономики Российской Федерации.

Из-за геополитического кризиса объем новых сделок в 2022 году был на 13% ниже, чем в 2021 году. Текущая ситуация, усугубившая дефицит лизинговых продуктов, оказала более негативное влияние на рынок по сравнению с пандемией 2020 года, когда снижение объемов новых сделок составило всего 5%. Напротив, корпоративный сегмент в прошлом году сократился на 31%, в то время как розничный сегмент - всего на 8%.

Объемы новых сделок в корпоративном сегменте упали до самого низкого уровня за последние шесть лет из-за значительного влияния санкций на сектор авиации и водного транспорта.

Например, объемы новых контрактов упали на 61% в сегменте авиационного лизинга и на 46% в сегменте судового и речного. В секторе железнодорожного лизинга, который является основным транспортным средством для экспорта ресурсов, снижение объемов новых контрактов составило всего 1%.

В розничном секторе лизинг легковых автомобилей показал наибольшее снижение новых контрактов (-27%). Напротив, поставки грузовиков из Китая поддержали сектор лизинга грузовых автомобилей, который вырос на 11%. В целом, несмотря на 7%-ное снижение лизинга легковых автомобилей, его доля в новых контрактах демонстрирует устойчивый рост с 2019 года и, как ожидается, увеличится с 47% до 49% к концу 2022 года.

Положительная динамика в объемах новых контрактов продолжается в сегменте строительного оборудования, который в прошлом году вырос на 5%. Сегмент оборудования для добычи нефти и газа, который в значительной степени зависит от поставок импортной техники из-за добычи нефти из трудноизвлекаемых запасов, сократился на 63%.

Строительная отрасль, стимулируемая мерами государственной поддержки, сохранит устойчивые темпы развития (по данным Росстата, объем строительства в 2022 году вырастет на 5,2%) и будет нуждаться в новом оборудовании, в том числе из стран Азии.

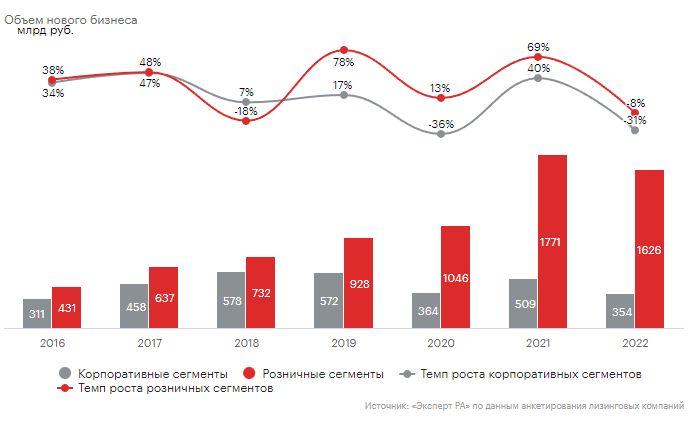


Рисунок 9. Объем нового бизнеса, млр. руб.

К концу 2022 года объем лизингового портфеля увеличился на 5% до 6,75 трлн рублей, что сопоставимо с динамикой 2020 года. По сравнению с 2021 годом снижение прироста портфеля, сокращение объемов нового бизнеса, досрочное прекращение ряда крупных сделок и основной прирост новых контрактов в 2022 году пришелся на грузовой транспорт и строительную технику, которые составили 13% и 13% от общего объема лизинга соответственно и увеличили свою долю в общем портфеле с 13% до 18% и с 7% до 9% соответственно.

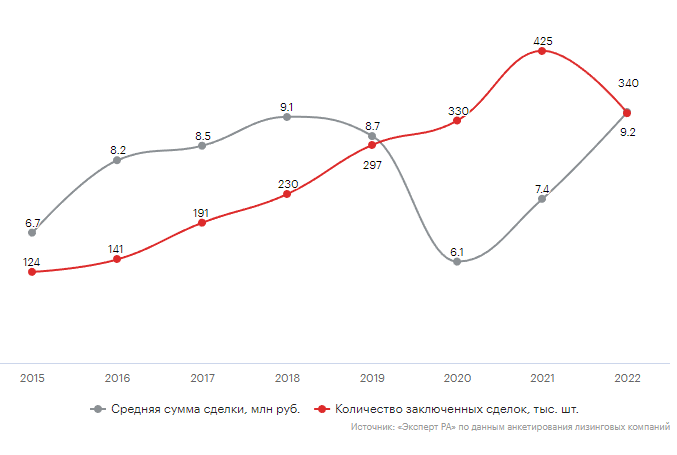
По данным исследования, количество сделок по аренде, завершенных в прошлом году, сократилось на 20 процентов и составило около 340 000, показав, таким образом, отрицательную динамику впервые с 2015 года. В то же время средняя стоимость сделки увеличилась второй год подряд благодаря инфляционному фактору, а также возросшему дефициту оборудования из-за геополитического кризиса и повышению цен на арендуемые товары. Количество арендаторов 20 крупнейших компаний на рынке увеличилось в среднем на 10 процентов, в то время как большинство малых и средних арендодателей зафиксировали снижение числа клиентов (в среднем на 6 процентов). Аналогичная ситуация складывается и с кредитованием банками малого и среднего бизнеса. Заемщики среди МСП мигрируют в более крупные банки, при этом на 30 крупнейших банков приходится около 90% кредитного портфеля МСП по состоянию на 1 января 2023 года (в предыдущем году: 86%).

Рисунок 10. Количество заключенных сделок

Таблица 5. Структура рынка по видам имущества

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды имущества | Доля в новом бизнесе за 2022 г., % | Доля в новом бизнесе за 2021 г., % | Темпы прироста нового бизнеса, % | Доля в лизинговом портфеле на 01.01.23, % |
| Грузовой автотранспорт | 29,1 | 22,8 | 10,8 | 17,6 |
| Легковые автомобили | 17,1 | 20,2 | -26,5 | 10,1 |
| Строительная и дорожно-строительная техника, вкл. строительную спецтехнику на колесах | 16,0 | 13,3 | 4,5 | 9,3 |
| Железнодорожная техника | 12,3 | 10,7 | -0,8 | 27,3 |
| Сельскохозяйственная техника и скот | 5,2 | 4,0 | 12,2 | 4,0 |
| Авиационный транспорт | 3,2 | 7,2 | -60,9 | 7,0 |
| Автобусы и троллейбусы | 2,6 | 2,6 | -14,8 | 2,4 |
| Суда (морские и речные) | 2,4 | 3,8 | -46,0 | 6,6 |
| Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование | 2,2 | 2,2 | -12,5 | 1,7 |
| Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки | 1,8 | 4,4 | -63,4 | 4,8 |
| Погрузчики складские и складское оборудование, упаковочное оборудование и оборудование для производства тары | 1,3 | 1,5 | -23,6 | 0,9 |
| Недвижимость (здания и сооружения) | 1,2 | 0,6 | 70,8 | 3,5 |
| Телекоммуникационное оборудование, оргтехника, компьютеры | 0,8 | 0,6 | 7,5 | 0,9 |
| Оборудование для пищевой промышленности, вкл. холодильное и оборудование для ресторанов | 0,4 | 0,5 | -24,2 | 0,4 |
| Медицинская техника и фармацевтическое оборудование | 0,4 | 0,4 | -19,2 | 0,2 |
| Оборудование для ЖКХ | 0,4 | 0,3 | -8,3 | 0,2 |
| Энергетическое оборудование | 0,3 | 0,5 | -52,8 | 0,4 |
| Деревообрабатывающее оборудование | 0,2 | 1,0 | -84,9 | 0,2 |
| Полиграфическое оборудование | 0,1 | 0,2 | -66,4 | 0,1 |
| Прочее имущество | 3,0 | 3,2 | -12,8 | 2,4 |

Одним из направлений, которое в последнее время набирает обороты, является развитие оперативного лизинга для физических лиц в секторе розничной торговли, фокус на лизинг автомобилей.

Более трети продаж новых автомобилей в западных странах

Западные страны имеют высокую долю оперативного лизинга физическим лицам, а в России - не менее 5 до конца 2022 года, по данным Эксперта РА, однако доля персонального лизинга в общей сумме новых бизнесов составляет 1 против 0,7 в прошлом году, абсолютно увеличится в 2021 году в 1,5 раза.

Следует отметить также, что этот показатель не относится к сегменту физических людей, которые арендуют автомобили, к примеру, к частным автосалонам, так что доля частных автосалонов еще выше.

Интерес представляют услуги по аренде для личных дел, например, подписка, в которых транспортные средства могут быть арендованы сразу на пару недель и лет. Кроме автомобилей огромный потенциал имеют электронные устройства, смартфоны и компьютеры, а также бытовая техника и стиральная машина.

Эксперт РА считает, что абонементы обладают большим потенциалом из-за растущего желания современных покупателей быстро обновить свою электротехнику и бытовая техника без хлопот с утилизацией старых вещей. В дальнейшем их также можно включить в экосистему банков, активно развивающую услуги розничных покупателей.

Снижение ключевой ставки Банка России, которая была понижена с конца 2019 года до исторического минимума в 4,25% годовых (снижение на 0,4 процентного пункта за два года до 4,0% на конец 2020 года) и оказало давление на процентную маржу банков (снижение на 0,4 процентного пункта за два года до 4,0% на конец 2020 года.)

Это привело к активному освоению других более прибыльных ниш, одним из которых стал рынок лизинга.

Активизация банков на рынке лизинга будет способствовать дальнейшему росту цифровизации бизнеса, повышения уровня предоставления лизинговых услуг, но они пока сильно отстают от заемщиков.

Основными проблемами развития российского рынка являются невозможность привлечения в эту лизинговую программу дешевого кредитования из-за несостоятельных процентов Центрального Банка, высокого риска дефолта, низкого уровня организации услуг, низкого интереса государства к решению этих проблем, поддержке, высоких коррупционных схем в функционировании этих процессов. [30].

Риск невыплаты лизингового платежа - самый серьезный риск, который возникает у лизинговых компаний в процессе их деятельности. Самый эффективный способ снижения этого риска - страхование его. Сначала необходимо обратить внимание на тщательный анализ кредитоспособности лизинга.

Одним из самых эффективных средств снижения риска лизинга является оказание дополнительного лизинга. Предмет лизинга - это основное, но и не единственное обеспечение лизинговых сделок. Дополнительные способы обеспечения сделок могут быть рассмотрены авансовыми платежами арендодателя, корпоративными или индивидуальными поручителями, гарантиями обратного возврата от поставщиков, а также залогом собственности.

В случае реализации крупного стратегического проекта государство вправе взять часть страховых рисков. В таком случае застраховать объекты лизинга и поставщика можно, а за выполнение их обязательств - поставщик. Особенно важно застраховать финансовые риски в критической экономической ситуации.

Страхование по коммерческим финансовым рискам применяется согласно договору лизинга, и не обязательна.

Арендатор обладает правом страховать риски ответственности арендодателя за нарушение арендного договора. Российский страховой рынок - еще один сдерживающий фактор развития лизинговых и лизинговых отношений.

Правовые основания лизинга на территории РФ пока не установлены. Все важнейшие правовые основания изложены четко в Федеральном Законе от 29.10.98 г. No 164 «О лизинге финансовых средств». Хотя в документе изложены все положения законодательного уровня четко, они не дают общего представления. Например, описываются сделки по финансовому лизингу, однако мало информации по оперативному лизингу, что тормозит развитие механизмов данного лизингового отношения в РФ [16].

Следует отметить, что лизинговое финансирование пользуется постоянным спросом, а в некоторых случаях может даже увеличиваться, так как потребность российских компаний в обновлении основных фондов очень велика.

Лидерами роста лизинга в 2023 году должны стать экспорт автомобилей, авиация, железнодорожный транспорт (в связи с особой структурой междугородних перевозок в России и высоким износом современных транспортных средств), недвижимость, IT-оборудование и энергетический сектор.

Главное - активно решать налоговые вопросы для лизинговых компаний и сохранить ускоренную амортизацию лизингового имущества.

Энергетическое оборудование, недвижимость, лизинг транспортных средств, лизинг судового и тягового оборудования, лизинг сельскохозяйственной и промышленной техники через проектное финансирование в ближайшие годы останутся одними из наиболее развивающихся сегментов [19].

Проблемой является создание конкурентных рынков лизинга в РФ, создание сети регионального лизингового холдинга, ориентированного на решение вопросов модернизации российских предприятий в реальном секторе экономики, учитывая их специфику, определение стратегии их развития, сбалансированную государственную политику в решении данных вопросов.

**3.2. Пути повышения эффективности лизинговых операций**

Процедуры оценки эффективности сделок финансового лизинга.

1. выбор ставки дисконтирования на основе анализа текущей экономической ситуации и особенностей конкретной сделки. На этой же стадии необходимо определить возможности применения налоговой защищенности.

2. рассчитывается чистая приведенная стоимость проекта. Анализируется полученная стоимость и делаются соответствующие выводы.

Впрочем, этот показатель необходимо анализировать по отношению к каждому участнику сделки, так как общая доходность сделки определена очень конкретной цифрой, поэтому увеличение долей дохода одного участника приведет к снижению доли дохода других участников. В итоге часто нельзя добиться оптимального планирования для каждого участника сделки в одно и то же время. На практике, чтобы достичь этой цели, оценивается несколько лизингов одновременно. Чистая стоимость - один из основных параметров, которые используются при оценке того или иного сценария.

3. в дополнение к чистой приведенной стоимости рассчитывается также дюрация (продолжительность). Продолжительность, по мнению многих экспертов, не менее важна, чем NPV, поскольку она представляет собой средний период, в течение которого инвестированный капитал будет возвращен.

4. предложенный план анализируется на основе полученных показателей, основными из которых являются

- Ставка дисконтирования: характеризует сравнительную доходность сделок, распространенных на рынке;

- Чистая приведенная стоимость.

- Период.

Если по результатам анализа параметры рассмотренного плана не совсем удовлетворяют сторонам сделки, то можно корректировать его изменением следующих параметров:

- лизинговая комиссия прежде всего влияет на рентабельность сделки;

- время и размер вывода и вывода денег.

В случае изменения любого параметра все вышеупомянутые расчеты следует повторять, пока не найдется оптимальный план по лизингу.

Поскольку методика расчета указанных показателей по различным планам одинаковая, и планы различаются только по значению параметров, расчеты желательно автоматизировать, к примеру, с помощью электронной таблицы Excel.

Расчет эффективности финансовой операции.

Для общего срока аренды предполагается 5 лет, что соответствует сроку полезного использования оборудования.

Начальная цена оборудования составляет 3 000 000 рублей. Амортизация рассчитывается в соответствии с действующей налоговой ставкой, которая в случае данного оборудования составляет 20% в год, а амортизационные отчисления за каждый шестимесячный период составляют 300 тыс. рублей.

Арендные платежи выплачиваются арендодателю по ставке 10% годовых. Арендные платежи осуществляются каждые шесть месяцев. Арендная плата равна оплате стоимости недвижимости и зарплаты. Возмещение имущественной стоимости равно начисленному амортизационному возмещению.

Ставка дисконта 20 процентов, проценты оплачиваются раз в полугодие. Ставка по налогу на прибыль – двадцать процентов.

Проводим расчеты в зависимости от лизингодателя (Таблица 6).

В расчетах также использовались следующие подходы и допущения

Во второй строке записывается сумма выплаченной амортизации. В данном примере сумма амортизационных отчислений составляет 600 000 рублей в год и 300 000 рублей за шесть месяцев соответственно.

Показатель строки 1 получается при вычете аналогичного показателя за последние 6 месяцев с показателя строки 2.

Начальный показатель показателя сопоставим с начальным показателем стоимости недвижимости.

Значение третьей строки рассчитывается в соответствии со ставкой комиссии (10% годовых, 5% за полгода) от значения первой строки. Ставка 5 комиссии за 6 месяцев увеличивается на оставшуюся стоимость в начале расчета. При этом остаточная цена между платежами уменьшается в связи с амортизацией. Таким образом, если срок между платежами длинный, то целесообразно рассчитать комиссию за среднее остаточное значение в течение этого периода.

Лизинговые платежи (строка 4) складывается из вторых и третьих строк. Знак минус указывает на то, что деньги, уплаченные лизингополучателем, являются оттоком средств для лизингополучателя и притоком средств для лизингодателя, который является покупателем, соответственно.

Рассматривается объект лизинга стоимостью 3 000 000 рублей (строка 5) согласно договору лизинга.

Таблица 6 Расчеты с точки зрения Лизингополучателя, тыс.руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Срок (полугодие) | | | | | | | | | | | |
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1. Остаточная сто- имость  имущества | 3000 | 3000 | 2700 | 2400 | 2100 | 1800 | 1500 | 1200 | 900 | 600 | 300 |
| 2. Возмещение стоимости  имущества |  | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| 3.Комиссионныое  вознаграждение |  | 150 | 135 | 120 | 105 | 90 | 75 | 60 | 45 | 30 | 15 |
| 4. Лизинговый  Платеж |  | -450 | -435 | -420 | -405 | -390 | -375 | -360 | -345 | -330 | -315 |
| 5. Новое  оборудование | 3000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6. Налоговая защита  по лизингу |  | 90 | 87 | 84 | 81 | 78 | 75 | 72 | 69 | 66 | 63 |
| 7. Чистый  денежный поток | 3000 | -360 | -348 | -336 | -324 | -312 | -300 | -288 | -276 | -264 | -252 |
| 8. Чистая приведенная  стоимость | 3000 | -329 | -290 | -256 | -225 | -198 | -174 | -152 | -133 | -116 | -101 |

Налоговая защита лизинга - это шестая строчка. Эта защита возникает из-за того, что платежи по лизингу уменьшают базу налогообложения при расчетах налога на доходы. Рассчитывается налоговая ставка на сумму платежей по лизингу. Эту сумму арендатор может сэкономить, если он реализует прибыль. В данном случае арендодатель полностью использует это налогообложение в первом году, если доход от налогообложения без учета лизинга не превышает 90\*5 = 450 тыс. руб.

Чистые потоки строки 7 определяют общее количество денежных потоков в течение периода и рассчитаны как сумма строки 4–6.

Строка 8 представляет собой приведенную стоимость чистых денежных потоков за соответствующее полугодие и рассчитывается путем умножения строки 7 на ставку дисконтирования (на практике дисконтирование по формуле 5 производится для каждого платежа по чистому денежному потоку).

При ставке 20 процентов годовых шестимесячная ставка дисконтирования составляет 9,54 процента (эффективная процентная ставка за шестимесячный период, соответствующая ставке 20 процентов годовых. (Рассчитано по формуле эквивалента процентной ставки).

Чистая приведенная стоимость (NPV) денежных потоков, соответствующих сумме строки 8, составляет 1 028 тыс. рублей.

Разделите полученный результат на 2, чтобы перевести полгода в год. Результат составляет 1 115 лет.

В случае если арендатор не получает прибыль, значение строки 6 за соответствующий период принимается равным нулю.

Такая же логика может быть использована для расчета арендной платы для арендодателя (Таблица 7).

Чистая приведенная стоимость денежного потока (NPV) составляет – (-157,28) тыс. руб.

В итоге, при такой ставке комиссионных проект не будет прибыльным для арендодателя. Однако при ставке комиссионных 13% проект становится привлекательным и может принести годовую прибыль более 20% (дисконтированная ставка).

С точки зрения арендатора, выгодно, если обе стороны сделки смогут в полной мере воспользоваться преимуществами защиты налогов. Если увеличить ставку комиссии до 13%, то это приведет к снижению уровня прибыли лизингополучателя. Потеря не будет значительной. Стоимость лизинга (NPV) составит 885 тыс. рублей.

Таблица 7 Расчеты с точки зрения Лизингополучателя, тыс. руб

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Срок (полугодие) | | | | | | | | | | | |
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1. Остаточная стоимость  имущества | 3000 | 3000 | 2700 | 2400 | 2100 | 1800 | 1500 | 1200 | 900 | 600 | 300 |
| 2. Возмещение стоимости  имущества |  | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| 3. Комиссионное  вознаграждение |  | 150 | 135 | 120 | 105 | 90 | 75 | 60 | 45 | 30 | 15 |
| 4. Лизинговый  платеж |  | 450 | 435 | 420 | 405 | 390 | 375 | 360 | 345 | 330 | 315 |
| 5. Новое  оборудование | -3000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6. Налоговая  защита амортизации |  | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 |
| 7. Чистый  денежный поток | -3000 | 510 | 495 | 480 | 465 | 450 | 435 | 420 | 405 | 390 | 375 |
| 8. Чистая  приведенная стоимость | -3000 | 465,6 | 412,5 | 365,1 | 322,9 | 285,3 | 251,7 | 221,9 | 195,3 | 171,7 | 150,7 |

Следует помнить, что лизинговые сделки всегда являются для лизингополучателя альтернативой кредитным сделкам. Поэтому естественно сравнивать эффективность лизинговых сделок с эффективностью сделок финансирования.

Как уже было отмечено, налоговая прибыль снижается на сумму, направляемую предприятиями сектора материальной промышленности на финансирование инвестиций в производственные цели, а также на погашение кредитных кредитов, в том числе процентов по взятым и использованным на эти цели кредитам. Таким образом, выплаты за кредиты и проценты, которые производятся предприятием, должны быть выплачиваться согласно договору.

Предположим, что в условиях, описанных в предыдущей теме, потенциальный арендатор рассматривает вариант приобретения оборудования в кредит. Процентная ставка по кредиту составляет 22 процента годовых.

Расчеты в данном случае следующие (табл.8):

Таблица 8 Потенциальный Лизингополучатель приобретает оборудование в кредит, тыс.руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Срок (полугодие) | | | | | | | | | | |
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1. Остаток долга | 3000 | 3000 | 2700 | 2400 | 2100 | 1800 | 1500 | 1200 | 900 | 600 | 300 |
| 2. Амортизация  имущества |  | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| 3. Возврат долга |  | -300 | -300 | -300 | -300 | -300 | -300 | -300 | -300 | -300 | -300 |
| 4. Проценты  по кредиту |  | -143,2 | -128,9 | -114,5 | -100,2 | -85,9 | -71,6 | -57,3 | -43,0 | -28,6 | -14,3 |
| 5. Новое  оборудование | 3000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6. Налоговая защита  по амортизации |  | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 |
| 7. Налоговая защита  по кредиту |  | 88,6 | 85,8 | 82,9 | 80,0 | 77,2 | 74,3 | 71,5 | 68,6 | 65,7 | 62,9 |
| 8. Чистый  денежный поток | 3000 | -294,5 | -283,1 | -271,6 | -260,2 | -248,7 | -237,3 | -225,8 | -214,4 | -202,9 | -191,5 |
| 9. Чистая  приведенная стоимость | 3000 | -268,9 | -235,9 | -206,6 | -180,7 | -157,7 | -137,3 | -119,3 | -103,4 | -89,3 | -76,9 |

В этих расчетах использовались следующие допущения:

Метод погашения долга используется для погашения кредита. В данном случае основная сумма выплачивается равными частями. Проценты же выплачиваются с основной суммой одновременно. Сумма процентных платежей зависит от того, какой фактически останется основной долг. В данном примере предполагается следующее: график погашения кредита совпадает с платежами по лизингу периодичными.

Чистая приведенная стоимость денежных потоков составит 1 424 000 рублей, а срок - 2,2 года.

Если арендатор приобретет оборудование, ему придется выплачивать 600 000 рублей в год в виде амортизации, экономя при этом на налоге по ставке 20% годовых.

600 000 х 20% = 120 000 руб.

Эта экономия называется защитой от отмены налогов; в строке 6 показана сумма этой экономии. В случае аренды имущество остается на балансе арендодателя, поэтому арендатор не может воспользоваться этой защитой.

Как видно из таблицы, кредит более выгоден для арендатора, и арендодателю приходится снижать ставку комиссии, чтобы удержать интерес арендатора к лизингу.

Интересно сравнить показатели двух сделок при условии, что ставки по кредиту и комиссионные одинаковы.

Можно изменить условия договора в пользу арендатора и другими способами. Например, лизингодатель может взять на себя техническое обслуживание оборудования. Также практикуется погашение части лизинговых платежей продукцией, произведенной на данном оборудовании.

Влияние кредитов, используемых лизингодателями, на эффективность лизинговых операций.

Лизингодатели иногда финансируют покупку оборудования не с собственных счетов, а с помощью дополнительных кредитов (метод финансирования из нескольких источников). В таких сделках иногда задействовано более одного источника финансирования. Для того чтобы такие проекты были выгодными для обеих сторон, желательно, чтобы заемщик получал и мог пользоваться налоговыми льготами. Ниже приведен пример расчета для данного вида аренды.

Предположения те же, но арендодатель финансирует половину затрат за счет собственных средств, а остальную часть - за счет кредита под 22 процента годовых. Срок кредита составляет пять лет, а кредит и проценты погашаются равными частями каждые шесть месяцев. В этом случае арендная плата состоит из возврата цены недвижимости, процентных платежей по кредиту и ставки комиссионных. Ставка комиссионных составляет 10% годовых. Как правило, чем выше процент по кредиту, тем ниже ставка комиссии.

Расчеты арендной платы кредитора приведены в таблице 9:

Чистая приведенная стоимость равна 2136 тыс. руб

Таблица 9 Расчеты по лизингу для лизингодателя, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Срок (полугодие) | | | | | | | | | | |
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1. Остаток долга | 1500 | 1350 | 1200 | 1050 | 900 | 750 | 600 | 450 | 300 | 150 | 0 |
| 2. Остаточная стоимость  имущества | 3000 | 3000 | 2700 | 2400 | 2100 | 1800 | 1500 | 1200 | 900 | 600 | 300 |
| 3. Возмещение стоимости  имущества |  | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| 4. Комиссионное  вознаграждение |  | 150 | 135 | 120 | 105 | 90 | 75 | 60 | 45 | 30 | 15 |
| 5. Лизинговый  платеж |  | 593,2 | 563,9 | 534,5 | 505,2 | 475,9 | 446,6 | 417,3 | 388,0 | 358,6 | 329,3 |
| 6. Проценты  по кредиту |  | -143,2 | -128,9 | -114,5 | -100,2 | -85,9 | -71,6 | -57,3 | -43,0 | -28,6 | -14,3 |
| 7. Кредит | 1500 | -150 | -150 | -150 | -150 | -150 | -150 | -150 | -150 | -150 | -150 |
| 8. Новое  оборудование | -3000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9. Налоговая  защита амортизации |  | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 |
| 10. Чистый  денежный поток | -1500 | 658,6 | 637,8 | 616,9 | 596,0 | 575,2 | 554,3 | 533,5 | 512,6 | 491,7 | 470,9 |
| 11. Чистая  приведенная стоимость | -1500 | 601,2 | 531,5 | 469,3 | 413,9 | 364,6 | 320,8 | 281,8 | 247,2 | 216,5 | 189,2 |

Для лизингополучателя схема движения денежных средств по данному варианту приведена в табл. 10:

Таблица 10. Схема движения денежных средств

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Срок (полугодие) | | | | | | | | | | |
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1. Остаточная  стоимость имущества | 3000 | 3000 | 2700 | 2400 | 2100 | 1800 | 1500 | 1200 | 900 | 600 | 300 |
| 2. Возмещение  стоимости имущества |  | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| 3. Комиссионное  Вознаграждение |  | 150 | 135 | 120 | 105 | 90 | 75 | 60 | 45 | 30 | 15 |
| 4. Проценты  по кредиту |  | 143,2 | 128,9 | 114,5 | 100,2 | 85,9 | 71,6 | 57,3 | 43,0 | 28,6 | 14,3 |
| 5. Лизинговый  Платеж |  | -593,2 | -563,9 | -534,5 | -505,2 | -475,9 | -446,6 | -417,3 | -388,0 | -358,6 | -329,3 |
| 6. Новое  Оборудование | 3000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7. Налоговая защита  по лизингу |  | 118,6 | 112,8 | 106,9 | 101,0 | 95,2 | 89,3 | 83,5 | 77,6 | 71,7 | 65,9 |
| 8. Чистый  денежный поток | 3000 | -474,5 | -451,1 | -427,6 | -404,2 | -380,7 | -357,3 | -333,8 | -310,4 | -286,9 | -263,5 |
| 9. Чистая приведенная  Стоимость | 3000 | -433,2 | -375,9 | -325,3 | -280,7 | -241,4 | -206,8 | -176,3 | -149,7 | -126,3 | -105,9 |

Чистая приведенная стоимость составляет 578,6 тыс. рублей.

Лизингодатель может включить проценты по кредиту в стоимость комиссии, что избавляет его от необходимости признавать их отдельно.

Лизинг может стать еще более привлекательным, если стороны сделки пользуются дополнительными налоговыми льготами. В этом случае налоговая защита теряется в течение периода освобождения, но эту потерю можно компенсировать, сделав всю полученную прибыль свободно доступной. Окончательный вывод о правомерности аренды может быть сделан только на основе анализа конкретного бизнес-плана проекта с учетом суммы ожидаемых выгод и сроков их получения.

Влияние на эффективность лизинговой операции механизма ускоренной амортизации.

Важную стимулирующую роль в развитии лизинга сыграло принятие Федерального закона от 29 октября 1998 года № 163-ФЗ "Об аренде", который позволяет лизингодателям применять механизм ускоренной амортизации, при котором утвержденная в установленном порядке норма амортизации умножается на коэффициент ускорения не более чем в три раза. Рассмотрим, как применение такого механизма влияет на эффективность конкретной лизинговой схемы.

Лизингодатель применяет коэффициент ускоренной амортизации, равный 2. В результате лизингодатель может включить возврат стоимости имущества в последующие периоды, а не непосредственно в период применения ускоренной амортизации, так что схема движения денежных средств лизингополучателя остается неизменной.

# Уникальность данной ситуации заключается в том, что, несмотря на разные графики амортизации, арендатор возвращает стоимость имущества равными частями в соответствии с договором и выплачивает плату в соответствии с первоначальным графиком. Для лизингодателя же размер налоговой защиты амортизации различен.

# Результаты расчетов лизингодателя приведены в таблице 11. Чистая приведенная стоимость составляет 218,7 тыс. руб.

# Несмотря на снижение ставки комиссионного вознаграждения, проект остается привлекательным для обеих сторон. Этот эффект во многом объясняется тем, что практика амортизации арендодателя не зависит от величины и сроков возмещения стоимости имущества, включенного в цену аренды, а регулируется только соглашением между сторонами сделки. Это одно из налоговых последствий лизинга: он уменьшает налогооблагаемый доход до начисления амортизации в составе арендных платежей.

# Таблица 11 Расчеты для лизингодателя, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Срок (полугодие) | | | | | | | | | | |
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1. Остаточная сто-  имость имущества | 3000 | 3000 | 2400 | 1800 | 1200 | 600 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2. Амортизация  имущества |  | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 |  |  |  |  |  |
| 3. Лизинговый  платеж |  | 450 | 435 | 420 | 405 | 390 | 375 | 360 | 345 | 330 | 315 |
| 4. Новое  оборудование | -3000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5. Дополнительная налоговая  защита по  амортизации |  | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6. Чистый денежный поток | -3000 | 570 | 555 | 540 | 525 | 510 | 495 | 480 | 465 | 450 | 435 |
| 7. Чистая приведенная  стоимость | -3000 | 520,3 | 462,5 | 410,8 | 364,6 | 323,3 | 286,5 | 253,6 | 224,2 | 198,1 | 174,8 |

Необходимо проводить различие между "амортизацией имущества" арендодателя и "амортизацией имущества" арендатора. Цифры в таблицах 6 и 11 относятся к применению одного и того же договора, но разного. Разница заключается в том, что в случае применения механизма ускоренной амортизации между сторонами не происходит передачи денег, а только запись в балансе арендодателя. В то же время механизм ускоренной амортизации обеспечивает лизингодателю дополнительную экономию на налогах, что является реальными деньгами.

**3.3. Антикризисные стратегии для лизинга**

Даже во время кризиса вполне реально продолжать расширять лизинговый портфель, чтобы найти разумный баланс между риском и прибылью.

В настоящее время около 70 процентов компаний по предоставлению лизинга прекратили финансировать новые проекты. 25 процентов компаний продолжат финансировать новых клиентов, существенно снизив условия и расширив ассортимент товаров. В качестве примеров можно назвать компании «Европлан», «Каркаде» и «Авангард Лизинг». Менее пяти процентов компаний уже работают почти на одинаковых условиях, как и до кризисных периодов. К ним входят компании с доступом к государственным финансированием, такие как ВТБ лизинг, Росавиация, компании, занимающиеся лизингом новых машин, самым конкурентным сектором ФБ лизинг, или компании, связанные с производителями МАН Финанс, Scania Лизинг.

Ситуация всё ещё ухудшается. Каждый день появляются новости закрытия очередного лизингового пакета, дальнейшего ужесточения условий продажи и сужения ассортимента товаров.

К примеру, около 70 процентов компаний по лизингу прекратили финансировать новые сделки.

Изменения в ключевых характеристиках сделки привели к обратным изменениям ключевых параметров. Прежде всего, значительно повысили требования о финансовой стабильности клиента. Продукты, предлагающие лизинг, не оценивая финансовое состояние клиента, хотя с высоким авансом и высокой процентной ставкой, но сейчас такая практика в прошлом. Теперь для компании с плохой финансовой ситуацией очень сложно получать лизинг, пусть и хотят оплатить покупку их самых ликвидных активов, новых автомобилей, а готовы платить очень высокие первоначальные взносы в размере от 30 до 40 процентов.

Еще одним условием является тип актива, покупку которого лизинговая компания будет финансировать. В настоящее время новые легковые автомобили, грузовики, автобусы и многие ликвидные специальные транспортные средства остаются привлекательными активами. Впрочем, с подержанным автомобилем и бытовой техникой дело проще. До кризисных условий можно финансировать машины и техники не менее 5 лет, но сейчас это редко. На сегодняшний день кредиторы нередко финансируют автомобили или оборудование, имеющие возраст менее 5 лет, а лучше всего готовы инвестировать автомобили, имеющие возраст менее 3 лет.

Лизинговые фирмы неохотно оплачивают транспортные средства, цены которых с начала кризисных периодов снизились на 20-40 по виду транспортных средств.

Например, при производстве его практически не тронет никто. Единственным исключением может стать кредитоспособность заказчика или гарантия от иностранных экспортных агентств. В таком случае договор может стать жизнеспособным, но его размер не должен превышать 1 млн. долларов, иначе тяжелые затраты на формирование сделки не будут окупаться.

Следующий шаг к изменению условия лизинга заключается в увеличении требуемой авансовой ставки и процентных ставок по договору. Небольшие авансовые платежи 10 процентов относятся только к клиентам, имеющим хороший кредитный рейтинг и сегменту легковых машин. Обычный платеж за новые грузовые и специальные автомобили сейчас начинается с 30%.

Рост процентной ставки варьируется по широким пределам. В случае легковых автомобилей процентная ставка могла увеличиться только на 3-4 процента для крупнейших компаний, в основном имеющих иностранный капитал. Для программ лизинга с повышение риска подержанной техники и транспортных средств, программы лизинга, в которых не проводится «оценка финансового состояния заемщика», процентная ставка выросла до впечатляющего уровня в 60-70 годах. Допустимая процентная ставка рынка лизинга на сегодняшний день - 25 процентов, что соответствует ежегодному «наценке» на лизинги в 12 процентов. Компании тоже снижают срок сделки. Если до кризисного периода сроки аренды составляли 10 лет, многие компании теперь ограничивают сроки аренды максимум на три года.

И наконец, еще одна новая ограничения связана с региональными контактами клиента. Много лизинговых компаний сузили региональные сеть и, следовательно, значительно снизили кредитование своих клиентов в «не подходящих» районах. Это отчасти связано с быстрым региональным экспансием лизинговых предприятий в последнее время: с 2002 года они открыли филиалы с целью продолжающегося роста рынка в 50–100 процентов годовых. Многие отделения даже не могли покрыть свой доход и расход. Первыми открывались такие филиалы. Зачастую региональные филиалы обладают значительно меньшими значимыми возможностями оценки рисков, выкупа и реализации активов, нежели офисы головного офиса. Это дает стимул сокращать региональную сеть. Мы вернемся к тому времени, когда лизинговые офисы были сфокусированы в основном на крупнейших городах, например, в Москве, Петербурге и Екатеринбурге.

В общем, наиболее привлекательными клиентами для лизинга сегодня являются: местоположение в ЦФО лучше Москвы или Подмосковья или Санкт-Петербурга, а также Санкт-Петербурга, а также его регионов; высокое кредитное положение; готовность взять в лизинг новую легковую и грузовую технику и оборудование для экспорта, а также готовность внесения достаточных авансовых платежей.

Почти каждая лизинговая компания использует стратегию «обороны». Лизинговая компания сократила количество программ по лизингу, ужесточила условия по заемщикам и прекратила финансирование множества категорий клиентов и множества активов заемщиков. Это, как правило, естественная реакция на кризис, когда несколько лет усиливается конкуренция, что привело к тому, что портфель увеличивается, несмотря на риски.

Впрочем, ни одно предприятие до сих пор не придумало проактивных бизнес-стратегических решений в случае кризисных ситуаций. Условия на рынке изменились так, что целесообразным стало создание лизинговых продуктов, а также даже бизнес стратегий с самого начала. Это еще более правильно, поскольку контур стратегии, позволяющей формировать прибыль и низкий риск даже в кризисных условиях, уже виден. Поэтому розничная лизинговая компания может оказаться на рынке, который теперь теряет 70% своих клиентов. Для этого, конечно, потребуется много маркетинговых испытаний.

Многие компании отказались от финансирования из-за того, что их финансовые источники были исчерпаны. Для каких-то компаний, в особенности маленьких, это очень большая задача. Но большинство крупнейших компаний, таких как лизинговые и банковские, настоящей проблемой является не отсутствие финансирования, но не понимание рисков, перспектив бизнеса, рынка своих покупателей. Это исследование, упомянутое выше, ориентировано на такую оценку.

При разработке лизинга всегда нужно изучать и определять четыре основные параметра, которые будут работать на новом продукте рис. 9. Первым является наличие спроса и характера, вторым является риск, третьим является «технологичность» продукта, то есть насколько можно стандартизировать продукт и как его можно производить, а четвертым является конкуренция на данном рынке.

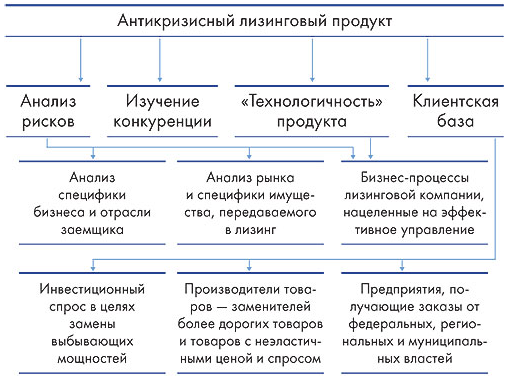


Рисунок 9. Антикризисный лизинговый продукт

В кризисе вопрос не о том, чтобы получить прибыль, а сохранить или расширить долю рынка, имеющую минимальную норму прибыли при ожидании прибыли после кризиса. Для этого нужны инвестиции. Причем инвестиционный проект обычно довольно долгосрочный и далеко не всегда может быть рентабельным в первом году. Таким образом, ориентироваться в текущей ситуации, планируя инвестиции в ближайшее три-пять лет, не совсем правильно.

Поэтому, несмотря на то, что мотивация инвестирования может меняться, сохраняя или увеличивая долю рынка, а не быстрая прибыль, потребность инвестиций не уменьшается. Следует отметить также, что очень высокий уровень амортизации основного фонда поддерживается в большинстве сегментов. В среднем, по экономике, он достигает 50%, в отдельных секторах, например, сельском хозяйстве - 80%. В ряде секторов, например, такси, увеличение интенсивности использования позволяет полностью заменить основные средства каждые 3-4 года. По одной из этих причин компаниям придётся продолжать приобретать новые машины, автомобили и оборудование для того, чтобы бизнес не остановился из-за отсутствия существующих ресурсов.

Это не исчерпывающий список: потребность в замене активов, используя амортизацию, инвестиционные целевые цели отрасли, спрос на которых неустойчив или производящие заменители, и инвестиционные нужды государственных компаний. По сути, список может быть расширен интенсивными исследованиями.

Первый принцип преодоления кризиса - это предотвращение кризиса. Финансовые учреждения должны иметь постоянную прибыль, независимо от выполнения клиентами их обязательств.

В отношении ожидаемой цены активов здесь наблюдаются некоторые противоположные тенденции. Рост цен будет следствием, прежде всего, обесценения рубля, прежде всего, импорта автомобилей, оборудования, в связи с высокими импортными тарифами на автомобили, оборудование. Существуют основания считать, что уже недавно согласованные повышения таможенного тарифа на импортные машины являются не последней протекционистской мерой, направленной на защиту промышленности отечественного автопрома.

С другой стороны, факторы снижения спроса, а значит, всевозможная скидка производителей приводит к уменьшению расходов. Поскольку цены на машиностроение достаточно высоки, масштабы скидки не ограничены. Однако на рынке вторичного рынка можно рассчитывать на более сильную динамику цен, так как производители изменяют цены на новые продукты, ограничивая предложения, чтобы удовлетворить сниженный спрос, а на рынке вторичного рынка предложения остаются на прежних уровнях, хотя и многократно сократилось спрос. В то же время рост курсов обмена, импортные цены и рост тарифов означают и рост цен на акции вторичного рынка.

Проблема - лизинговые фирмы не умеют работать на риске. Весь бизнес их компании ориентирован на взаимодействие с платежеспособными покупателями.

Впрочем, ситуация рынка по типу оборудования, техники и оборудования индивидуальна, требует отдельной оценки. Например, в октябре цены вагонов резко снижались на 20%-40 процентов по типу вагонов. Цена на вагоны растет, поскольку спрос постоянно увеличивается, хотя и явно не хватает производства. Однако риск падения может быть отслежен, сравнив цены на рынок с затратами на производство. Это значит, что нельзя отклонять ставку, распространенную на рынках конкурентов, таких как легковые и грузовые автомобили.

Это стратегия достижения прибыльности лизингового бизнеса в условиях ожидаемых дефолтов клиентов:

* Более высокая предоплата по договору - от 30 процентов;
* Более высокие договорные процентные ставки для эффективного управления портфельным риском;
* Эффективный доступ к службам безопасности и юристам для ареста имущества в случае неуплаты;
* Функциональные системы для продажи конфискованного оборудования;
* Эффективная работа по применению всех видов обеспечения сделок и реализации залога в случае неуплаты.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В современном мире платежеспособность, ликвидность и финансовая устойчивость организации имеют решающее значение для ее успеха в привлечении инвесторов и деловых партнеров, развитии со временем и просто существовании на рынке. Ведь в современных условиях конкуренция на рынке услуг остра как никогда.

Лизинг может реально помочь привлечь инвестиции, необходимые для вывода из рецессии наиболее стагнирующих частей российской экономики.

Согласно международной практике, более половины самолетов в мире приобретается по договорам лизинга, что является для авиакомпаний основным способом обновления парка воздушных судов. Что касается рынка внутренних авиаперевозок, то в настоящее время неблагоприятные экономические факторы вызывают снижение объемов перевозок, что может привести к падению пассажиропотока. Позиции на рынке, которые теряются год от года, могут быть утрачены иностранными конкурентами, которые являются самыми мощными авиакомпаниями в мире. Однако государство заинтересовано в поддержке российских авиакомпаний. Российские авиакомпании являются национальным достоянием, потому что это конкурентоспособный и удобный вид транспорта, необходимый в силу географического положения страны, который может безопасно и быстро добраться до любой точки огромной страны. Воздушный транспорт приносит значительные налоговые поступления в российский бюджет и обеспечивает занятость большого числа квалифицированных работников. Совершенствование и внедрение отечественной системы воздушного транспорта, свободной от вмешательства иностранных компаний, приобретение и развитие самолетов российского производства и независимость от лизинговых компаний других стран - одни из главных задач в авиационной отрасли нашей страны на сегодняшний день.

Поэтому увеличение количества и качества лизинговых механизмов в России является актуальной и важной задачей для Правительства, так как лизинг в российском авиационном секторе позволит авиационным предприятиям быстрее выйти из кризиса и достичь устойчивого развития.

Активное внедрение и развитие лизинга в нашей стране может стать мощным импульсом для развития и структурных изменений российского экономического рынка в то время, когда не только российская, но и мировая экономика в целом впервые ощущает последствия глобальных и локальных потрясений и кризиса.

При анализе авиакомпаний следует подчеркнуть, что лизинг является центральным элементом системы авиаперевозок и что необходимо сделать акцент на модернизации лизингового процесса и оптимизации затрат компании.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

**Законодательные акты**

1. Федеральный закон № 129-ФЗ от 08.08.2001 «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (ред. от 26.03.2022) // Справочная система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] // Компания «Консультант Плюс»;
2. Федеральный закон № 402-ФЗ от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете» (ред. от 30.12.2021 с изм. и доп. вступ. в силу с 01.01.2022) // Справочная система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] // Компания «Консультант Плюс»;
3. Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)" от 29.10.1998 N 164-ФЗ (последняя редакция) // Справочная система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] // Компания «Консультант Плюс»;
4. Приказ Минфина России от 17 февраля 1997 г. N 15 «Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга» (в ред. Приказа Минфина РФ от 23.01.2001 N 7Н) // Справочная система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] // Компания «Консультант Плюс»;
5. Приказ Минфина России № 66н от 02.07.2010 «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (ред. от 19.04.2019 с изм. и доп., вступ. в силу с отчетности за 2020 год) // Справочная система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] // Компания «Консультант Плюс»;

**Учебные пособия и монографии**

1. Александрова, О. Системный подход в управлении рисками в лизинговом секторе национальной экономики / О. Александрова. - Текст : электронный // Интернет-журнал "Науковедение". - 2019. - №2 (21). - URL: https://znanium.com;
2. Анциферова, И.В. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / И.В. Анциферова. – Москва: Дашков и К°, 2017 // www.biblioclub.ru.;
3. Анализ финансовой отчетности : учебник / под ред. М.А. Вахрушиной. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 434 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook\_5cfa59205f9890.46595973. - ISBN 978-5-16-016777-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com>;
4. Вахитов Д.Р., Степанов В.И. Становление и развитие отечественного рынка лизинговых услуг как формы инвестиционной деятельности. - Казань: изд-во «Бриг», 2020. - 324 с. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com;
5. Газман, В. Д. Неординарный лизинг : учебное пособие / В. Д. Газман. — Москва : Высшая школа экономики, 2019. — 527 с. — ISBN 978-5-7598-1192-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com>;
6. Газман, В. Д. Лизинг: финансирование и секьюритизация : учебное пособие / В. Д. Газман. — Москва : Высшая школа экономики, 2021. — 469 с. — ISBN 978-5-7598-0869-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com>;
7. Газман, В. Д. Лизинг: статистика развития : учебное пособие / В. Д. Газман. — Москва : Высшая школа экономики, 2020. — 591 с. — ISBN 978-5-7598-0570-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com;
8. Гаршин, В. Д. Финансовый лизинг : учебное пособие / В. Д. Гаршин. — Москва : Высшая школа экономики, 2022. — 392 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com;
9. Гаршин, В. Д. Ценообразование лизинга : учебное пособие / В. Д. Гаршин. — Москва : Высшая школа экономики, 2020. — 543 с. — ISBN 5-7598-0380-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com>;
10. Кабанова, И. Е. Правовое регулирование лизинга недвижимости В Российской Федерации / И. Е. Кабанова. — Москва : Юстицинформ, 2022. — 228 с. — ISBN 978-5-7205-1187-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com;
11. Кирилловых, А. А. Правовые основы лизинга : учебное пособие / А. А. Кирилловых. — Москва : Юстицинформ, 2019. — 112 с. — ISBN 978-5-7205-0942-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com>;
12. Ковалев, В. В. Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты : учебное пособие / В. В. Ковалев. — Москва : Проспект, 2022. — 448 с. — ISBN 978-5-392-17373-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com;
13. Ладнова, Е. С. Аренда и лизинг : бухгалтерский учет и налоги : учебное пособие / Е. С. Ладнова. — Москва : ГроссМедиа, 2021. — 308 с. — ISBN 978-5-4230-0248-X. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com>;
14. Лукасевич, И. Я. Анализ эффективности лизинговых операций / И. Я. Лукасевич. - Текст : электронный // Финансы. - 2019. - №10. - С. 57-59. - URL: https://znanium.com;
15. Морозко, Н. И. Лизинг вместо кредита / Н. И. Морозко. - Текст : электронный // Znanium.com. - 2019. - №1-12. - URL: https://znanium.com;
16. Уварин, Н. Л. Лизинг / Н. Л. Уварин. — Москва : Горная книга, 2021. — 83 с. — ISBN 5-7418-0021-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com>;
17. Сахарова, И. В. Правоотношения, возникающие из договоров лизинга и купли-продажи объекта лизинга / И. В. Сахарова. — Москва : Юстицинформ, 2022. — 316 с. — ISBN 978-5-7205-1203-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com>;
18. Райская, М. В. Эффективность финансирования инновационно-инвестиционной деятельности предприятия на основе механизма лизинга : монография / М. В. Райская. - Казань : КНИТУ, 2020. - 104 с. - ISBN 978-5-7882-2939-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com>;
19. Сахарова, И. В. Правоотношения, возникающие из договоров лизинга и купли-продажи объекта лизинга / Сахарова И.В. - Москва :Юстицинформ, 2019. - 316 с. ISBN 978-5-7205-1203-3. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com;
20. Смирнова, С. А. ФСБУ 25/2018 "Бухгалтерский учет аренды" и МСФО (IFRS)16 "Аренда". Учет аренды и лизинга по новым правилам : учебное пособие / С. А. Смирнова. — Москва : Дашков и К, 2023. — 254 с. — ISBN 978-5-394-05304-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com;
21. Философова, Т. Г. Основы лизинга : учебное пособие / Т. Г. Философова. — Москва : МИСИС, 2022. — 70 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com>;
22. Философова, Т.Г. Лизинговый бизнес: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / Т.Г. Философова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА,2017. - 343 с. - ISBN 978-5-238-01890-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com>;
23. Философова, Т.Г. Лизинг: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Т.Г. Философова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017.— 191 с. - ISBN 978-5-238-01451-7. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com;
24. Шмелёва, Н. В. Основы лизинга : учебное пособие / Н. В. Шмелёва. — Москва : МИСИС, 2019. — 41 с. — ISBN 978-5-87623-950-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com>;
25. Шмелева, Н. В. Основы лизинга : учебное пособие / Н. В. Шмелева, О. О. Скрябин. — Москва : МИСИС, 2020. — 28 с. — ISBN 978-5-87623-371-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com>;
26. Шмелева, Н. В. Основы лизинга. Курс лекций : учебное пособие / Н. В. Шмелева, Е. Н. Елисеева. — Москва : МИСИС, 2022. — 68 с. — ISBN 978-5-87623-595-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com;

**Интернет-ресурсы**

1. [www.nalog-nalog.ru](http://www.nalog-nalog.ru);
2. <https://ir.aeroflot.ru>;
3. <https://www.aeroflot.ru/ru>;
4. https://www.audit-it.ru.