Министерство образования РФ

Саратовский государственный технический университет

Факультет управления производственными системами

Кафедра Экономической теории и учений

Курсовая работа

**ЛИЗИНГ: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ**

Выполнила: студентка группы ЭТР-21

Лихоузова Елена

Проверила: д. экон. наук проф. Землянухина С.Г.

Саратов 2009

**Содержание**

Введение ………………………………………………………………………..…3

**1.** Понятие и характеристика лизинга……………………………………...........3

 **1.1** Понятие лизинга…………………………………………………………...3

 **1.2** Преимущества и недостатки лизинга……..……………………………...4

**2.** Рынок лизинговых услуг…………………………………………….…………5

 **2.1** Клиенты…………………………………………………………………….5

 **2.2** Виды оборудования………….…………………………………………….7

 **2.3** Источники финансирования лизинговых компаний…………..………...7

###  2.4 Схема лизинговой сделки……………………………………..…………..8

**3.** Интересы сторон лизинговой сделки………………………………..............12

**4.** Типы лизинговых компаний………………………………………..………...13

5. История развития лизинга в России…………………………. …..…..……..16

**6.** Состояние российского рынка лизинга…………………………..…….........18

* 1. Лизинг в регионах……………………………………………………….20
	2. Факторы, стимулирующие развитие лизинга в России…….…….…...23
	3. Факторы, препятствующие развитию лизинга в России………….......23

7. Тенденции развития лизинга в России………………………………………24

Заключение …………………………………………………………………..…29

Список использованной литературы………………………………………..….30

Приложение……………………………………………………………...……….31

**Введение**

Преобразование под воздействием научно-технического прогресса сферы производства и обращения, глубокие изменения экономических условий хозяйствования вызывают необходимость поиска и внедрения нетрадиционных для хозяйства нашей страны методов обновления материально-технической базы и модификации основных фондов субъектов различных форм собственности. Одним из таких методов является лизинг.
В течение последних трех десятилетий популярность лизинга резко возросла; вместо того, чтобы занимать деньги для покупки компьютера, автомобиля, судна или спутника, компания может взять его в лизинг.

Актуальность развития лизинга в России, включая формирование лизингового рынка, обусловлена, прежде всего, неблагоприятным состоянием парка оборудования: значителен удельный вес морально устаревшего оборудования, низкая эффективность его использования, нет обеспеченности запасными частями и т. д. Одним из вариантов решения этих проблем может быть лизинг, который объединяет все элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций.

В настоящее время большинство российских предприятий испытывает недостаток оборотных средств. Они не могут обновлять свои основные фонды, внедрять достижения научно-технического прогресса и вынуждены брать кредиты. Существуют различные виды кредитования: ипотечное, под залог ценных бумаг, под залог партий товара, недвижимости. Нынешняя экономическая ситуация в России, по мнению экспертов, благоприятствует лизингу. Форма лизинга примиряет противоречия между предприятием, у которого нет средств на модернизацию, и банком, который неохотно предоставит этому предприятию кредит, так как не имеет достаточных гарантий возврата инвестированных средств.

Цель написания данной работы носит познавательный характер, то есть целью является желание изучить лизинг как экономическое явление через рассмотрение опыта становления и развития лизинга в России. Для этого необходимо рассмотреть лизинг – его экономическое назначение, виды, особенности рынка, историю становления и развития лизинговых отношений в России, а также тенденции его развития.

1. **Понятие и характеристика лизинга**

**1.1 Понятие лизинга**

В соответствии с гл. 34 ГК РФ, финансовая аренда (лизинг) является одной из разновидностей арендных правоотношений. Гражданский кодекс Российской Федерации (Статья 665, ГК РФ) определяет финансовую аренду следующим образом:

По договору финансовой аренды (договору лизинга) лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Лизингодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета лизинга и продавца. Договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем. [[1]](#footnote-1)

Основополагающими нормативными актами, регулирующими лизинговые правоотношения на территории Российской Федерации, в настоящее время являются Гражданский кодекс Российской Федерации и Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)" от 29 октября 1998 г. №164-ФЗ с изменениями и дополнениями от 29 января 2002 года.

Лизингодатель остается собственником оборудования, в то время как лизингополучатель приобретает право пользования оборудованием, уплачивая лизинговые платежи. По истечении определенного срока лизингополучатель может приобрести право собственности по договоренности с лизингодателем.

Согласно международной практике, лизинг представляет собой подвид арендных отношений, который характеризуется тем, что: а) лизингополучатель не приобретает права собственности на объект лизинга; б) риски и выгоды от пользования объектом лизинга лежат на лизингополучателе; в) оплата производится в рассрочку и (обычно) покрывает полную стоимость объекта лизинга и требуемую норму доходности лизингодателя.

Чаще всего при финансовой аренде лизингодатель приобретает для передачи в лизинг выбранный лизингополучателем объект лизинга у выбранного лизингополучателем продавца. Как правило, в течение действия договора лизинга, риски утраты или повреждения предмета лизинга застрахованы за счет лизингополучателя в согласованной сторонами лизинговой сделки страховой компании.

**1.2 Преимущества и недостатки лизинга**

Причиной широкого распространения лизинга в развитых странах является ряд его **преимуществ** перед обычной ссудой или покупкой за счет собственных средств:[[2]](#footnote-2)

 Таблица 1

**Преимущества лизинга**

|  |  |
| --- | --- |
| **Международная практика** | **Российская специфика** |
| **Относительно более дешевый вид финансирования капитальных затрат** |
| За счет эффекта масштаба и/или положения на рынке лизинговая компания может получить финансирование по более низким ставкам либо предложить более выгодные финансовые условия. | Часто российские лизинговые компании создаются ФПГ, либо банками для целей модернизации компаний группы или оптимизации налогообложения. В результате их кредитный рейтинг может уступать рейтингам потенциальных лизингополучателей. |
| **Относительная гибкость как инструмента средне- и долгосрочного финансирования**: |
| Лизинг предполагает 100%-е финансирование инвестиционного проекта и не требует немедленного начала платежей. Арендные платежи обычно начинаются после поставки имущества арендатору. | Многие лизинговые компании требуют от своих клиентов одну или несколько из следующих форм обеспечения: аванс (обычно 15%-30% от закупочной стоимости лизингового имущества), депозит или другое доп. обеспечение. |
| Не требуется дополнительного залога или прочих ограничений на деятельность лизингополучателя  | Многие лизинговые компании требуют гарантии (поручительства) третьих лиц, залог активов или дополнительное страхование. |
| Возможность снижения валютных рисков за счет фиксации ставок по лизингу. |   |
| Риск устаревания оборудования целиком ложится на арендодателя. Арендатор имеет возможность постоянного обновления своего парка оборудования. |   |

Но лизинг также имеет и свои недостатки:

Таблица 2

**Недостатки лизинга**

|  |  |
| --- | --- |
| **Международная практика** | **Российская специфика** |
| **Относительная негибкость условий лизинга** |
| Обычно фиксированные ставки лизинга (проявляется при снижении рыночных ставок). | В практике иногда используются плавающие ставки и гибкие графики лизинговых платежей - в соответствии с особенностями денежного потока лизингополучателя. |
| Ограничения, которые лизингодатель может наложить на использование имущества. | Иногда лизингодатель накладывает дополнительные ограничивающие условия (срок лизинга, нормы использования). |
| При устаревании объекта лизинга до окончания действия лизингового договора, лизингополучатель продолжает платить арендные платежи до конца контракта. |   |

1. **Рынок лизинговых услуг**

**2.1 Клиенты**

Для понимания роли лизинга, необходимо рассмотреть практику инвестиционной деятельности в России. Самым главным источником финансирования приобретения оборудования в России является нераспределенная прибыль, за которой следует собственный капитал. Кредитный рынок не в состоянии финансировать огромные потребности в капитале. Несмотря на такое положение дел, инвестиции в России оцениваются на уровне 18% от ВВП, по сравнению с 10%-15%, присущими странам ОЭСР.

Для малых и средних предприятий возможность использовать только собственный капитал является особенно большой проблемой. Однако банковское кредитование также далеко не всегда доступно или целесообразно для предприятий. Основным препятствием для развития компаний является нехватка банковских кредитов на сроки более длительные, чем один год. Кроме того, требования банков по погашению кредитов, дополнительному обеспечению и прочим условиям значительно более жесткие, чем требования лизингодателей. Лизинговые компании в большинстве случаев (обычно за исключением работы с малым бизнесом) рассматривают лизинг как форму проектного финансирования, больше рассчитывая на доходы, генерируемые самим объектом лизинга, чем на другие доходы компании. Это обуславливает более гибкий подход и к обеспечению лизинговых сделок, и к графикам платежей.

Характер клиентской базы лизинговой компании обусловлен, главным образом, целями ее деятельности, которые в свою очередь определяются, прежде всего, типом учредителей компании (см. рис 1).

**Рис. 1 Лизинговые компании по размерам лизингополучателей. [[3]](#footnote-3)**

Это подтверждают и данные опроса МФК, говорящие о том, что поиск клиентов российскими лизинговыми компаниями осуществляется через контакты учредителей (79%). Лишь 53% опрошенных МФК компаний используют рекламу.

Лизинговые компании, участвовавшие в опросе МФК, работают в основном с малыми и средними предприятиями. Только 7% из опрошенных компаний работает исключительно с крупными предприятиями. Клиентами 38% компаний являются малые и средние предприятия, а 40% работают со всеми видами предприятий

**2.2 Виды оборудования**

Способность лизинговой компании передавать в лизинг дорогостоящее оборудование в значительной степени обусловлено ее способностью привлекать долгосрочное финансирование. Спектр оборудования, приобретаемого посредством лизинга, достаточно широк (см. рис 2). Лидируют автотранспортные средства: грузовые и пассажирские автомобили. За автотранспортом следует производственное оборудование, а также техника, используемая в телекоммуникационном бизнесе, торговле и полиграфии. Кроме того, лизинговые компании работают с оборудованием по деревообработке, медицинским оборудованием, занимаются лизингом строительной техники и авиатехники.

Рис. 2 Стоимостные доли сделок по видам оборудования (в %)[[4]](#footnote-4)

**2.3 Источники финансирования лизинговых компаний**

Трудности с банковским финансированием возникают в большей степени по срокам, так как по-прежнему банки гораздо охотнее занимаются краткосрочным кредитованием, чем средне- и долгосрочным.

Рис. 3 Источники финансирования лизинговых компаний (в %)[[5]](#footnote-5)

В 2001 г. средняя ставка кредитования в российских рублях составила 25% (в 2000 г. лизинговые компании кредитовались под 26%-28 % годовых в рублях). Ставка кредитования по кредитам в валюте составила 14%-15% годовых (в 2000 г. - 15%-16% годовых) (см. рис 3).

### 2.4 Схема лизинговой сделки

Схема лизинговой сделки в большинстве случаев предполагает участие четырех сторон: лизингополучателя, лизинговой компании, поставщика и страховой компании. Если лизинговая компания использует в своей работе кредитные ресурсы, то к участникам сделки добавляется банк (см. рис 4).
 На практике лизингополучатель может взаимодействовать только с двумя сторонами: лизинговой компанией и поставщиком.

**Рис.4 Схема лизинговой сделки[[6]](#footnote-6)**

После исполнения обязательств по договору лизинга к лизингополучателю переходит право собственности на объект лизинга путем заключения договора купли-продажи объекта лизинга между лизинговой компанией и лизингополучателем по остаточной самортизированной стоимости

Существует несколько вариантов проведения лизинговой сделки (финансовой аренды), рассмотрим этапы по классической схеме:

* Лизингополучатель самостоятельно определяет поставщика оборудования и условия сделки (цены, сроки поставки, комплектность)
* Лизингополучатель подает заявку и полный пакет документов в лизинговую компанию
* Лизинговая компания рассматривает документы и принимает решение о финансировании
* Заключается договор лизинга между лизинговой компанией и лизингополучателем
* Лизинговая компания заключает кредитный договор с банком под эту сделку (или под группу похожих сделок)
* Лизинговая компания приобретает объект финансовой аренды (например, оборудование, автотранспорт, недвижимость) и страхует его от всех имущественных рисков в страховой компании или доверяет страхование лизингополучателю
* Объект лизинга передается лизингополучателю во владение и пользование на срок, установленный договором лизинга
* Лизингополучатель выплачивает лизинговые платежи в течение установленного договором срока

**2.5 Классификация договоров аренды**

Современный рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции.
В зависимости от различных признаков лизинговые операции можно сгруппировать следующим образом.

### По составу участников различают:

* прямой лизинг, при котором собственник имущества самостоятельно сдает объект в лизинг (двусторонняя сделка).
* косвенный лизинг, когда передача имущества происходит через посредника (трехсторонняя или многосторонняя сделка).
Частным случаем прямого лизинга считают возвратный лизинг, сущность которого в том, что лизинговая фирма приобретает у владельца оборудование и сдает его ему же в аренду.

### По типу имущества выделяют:

* лизинг движимого имущества;
* лизинг недвижимого имущества;
* лизинг имущества, бывшего в эксплуатации.

### По степени окупаемости существует:

* лизинг с полной окупаемостью, при котором в течение срока действия одного договора происходит полная выплата стоимости имущества;
* лизинг с неполной окупаемостью, когда в течение срока действия одного договора окупается только часть стоимости арендуемого имущества.

### По условиям амортизации различают:

* лизинг с полной амортизацией и соответственно с полной выплатой стоимости объекта лизинга;
* лизинг с неполной амортизацией, т.е. с частичной выплатой стоимости.

### По степени окупаемости и условиям амортизации выделяют:

* финансовый лизинг, т.е. в период действия договора о лизинге арендатор выплачивает арендодателю всю стоимость арендуемого имущества (полную амортизацию). Финансовый лизинг требует больших капитальных вложений и осуществляется в сотрудничестве с банками;
* оперативный лизинг, т.е. передача имущества осуществляется на срок, меньший, чем период его амортизации. Договор заключается на срок от 2 до 5 лет. Объектом такого лизинга обычно является оборудование с высокими темпами морального старения.

### По объему обслуживания различают:

* чистый лизинг, если все обслуживание передаваемого предмета аренды берет на себя лизингополучатель;
* лизинг с полным набором услуг – полное обслуживание объекта сделки возлагается на лизингодателя;
* лизинг с частичным набором услуг – на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию предмета лизинга.

### В зависимости от сектора рынка, где происходят операции, выделяют:

* внутренний лизинг – все участники рынка представляют одну страну;
* международный лизинг – хотя бы одна из сторон или все стороны принадлежат разным странам, а также если одна из сторон является совместным предприятием.
Внешний лизинг подразделяют на экспортный и импортный лизинг. При экспортном лизинге зарубежной страной является лизингополучатель, а при импортном лизинге – лизингодатель.

### По отношению к налоговым и амортизационным льготам выделяют:

* фиктивный лизинг – сделка носит спекулятивный характер и заключается с целью извлечения наибольшей прибыли за счет получения необоснованных налоговых и амортизационных льгот;
* действительный лизинг – арендодатель имеет право на такие налоговые льготы, как инвестиционная скидка и ускоренная амортизация, а арендатор может вычитать арендные платежи из доходов, заявляемых для уплаты налогов.

### По характеру лизинговых платежей различают:

* лизинг с денежным платежом – все платежи производятся в денежной форме;
* лизинг с компенсационным платежом – платежи осуществляются поставкой товаров, произведенных на данном оборудовании, или в форме оказания встречной услуги;
* лизинг со смешанным платежом.

Существующие формы лизинга можно объединить в два основных вида: оперативный и финансовый лизинг.

**Оперативный лизинг** – это арендные отношения, при которых расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в аренду предметов, не покрываются арендными платежами в течение одного лизингового контракта.

**Для оперативного лизинга характерны следующие основные признаки:**

* лизингодатель не рассчитывает возместить все свои затраты за счет поступления лизинговых платежей от одного лизингополучателя;
* лизинговый договор заключается, как правило, на 2-5 лет, что значительно меньше сроков физического износа оборудования, и может быть расторгнут лизингополучателем в любое время;
* риск порчи или утери объекта сделки лежит в основном на лизингодателе.
* ставки лизинговых платежей обычно выше, чем при финансовом лизинге. Это вызвано тем, что лизингодатель, не имея полной гарантии окупаемости затрат, вынужден учитывать различные коммерческие риски путем повышения цены на свои услуги;
* объектом сделки являются преимущественно наиболее популярные виды машин и оборудования.
 При оперативном лизинге лизинговая компания приобретает оборудование заранее, не зная конкретного арендатора. Поэтому фирмы, занимающиеся оперативным лизингом, должны хорошо знать конъюнктуру рынка инвестиционных товаров, как новых, так и бывших уже в употреблении. Лизинговые компании при этом виде лизинга сами страхуют имущество, сдаваемое в аренду, и обеспечивают его техническое обслуживание и ремонт.

### По окончании срока лизингового договора лизингополучатель имеет следующие возможности его завершения:

* Продлить срок договора на боле выгодных условиях;
* Вернуть оборудование лизингодателю;
* Купить оборудование у лизингодателя при наличии соглашения (опциона) на покупку по справедливой рыночной стоимости.
 Лизингополучатель при помощи оперативного лизинга стремится избежать рисков, связанных с владением имуществом, например с моральным старением, снижением рентабельности в связи изменением спроса на производимую продукцию, поломкой оборудования, увеличением прямых и косвенных непроизводственных затрат, вызванных ремонтом и простоем оборудования, и т.д.
 Особенности оперативного лизинга определили его распространение в таких отраслях, как сельское хозяйство, транспорт, горнодобывающая промышленность, строительство, электронная обработка информации.
**Финансовый лизинг** – это соглашение, предусматривающее в течение периода своего действия выплату лизинговых платежей, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, дополнительные издержки и прибыль лизингодателя.

### Финансовый лизинг характеризуется следующими основными чертами:

* участием третьей стороны (производителя или поставщика объекта сделки);
* невозможностью расторжения договора в течение так называемого основного срока аренды, т.е. срока, необходимого для возмещения расходов арендодателя. Однако на практике это иногда происходит, что оговаривается в соглашении о лизинге, но в этом случае стоимость операции значительно возрастает;
* более продолжительным периодом лизингового соглашения (обычно близким сроку службы объекта сделки);
* объекты сделок при финансовом лизинге, как правило, отличаются высокой стоимостью.

### Так же, как и при оперативном лизинге, после завершения срока контракта лизингополучатель может:

* купить объект сделки, но по остаточной стоимости;
* заключить новый договор на меньший срок и по льготной ставке;
* вернуть объект сделки лизинговой компании

Поскольку финансовый лизинг по экономическим признакам схож с долгосрочным банковским кредитованием капитальных вложений, то особое место на рынке финансового лизинга занимают банки, финансовые компании и специализированные лизинговые компании, тесно связанные с банками.

**3. Интересы сторон лизинговой сделки**

Лизинг является важным источником средне- и долгосрочного финансирования предприятий во многих странах, независимо от их размеров или уровня развития. Согласно исследованию Международной финансовой корпорации, можно выделить несколько основных причин обращения к услугам лизинговых компаний в Российской Федерации. К ним относятся:

* большая гибкость лизинга
* менее жесткие требования по дополнительному обеспечению и гарантиям
* более продолжительные сроки финансирования
* меньшее количество бюрократических барьеров
* налоговые преимущества
* большая поддержка со стороны поставщиков

Наиболее значимой причиной, однако, является недоступность банковских кредитов для многих лизингополучателей. Это подчеркивает одно важное качество лизинга: во многих случаях лизинг является альтернативным источником финансирования, не конкурируя напрямую с банковским кредитованием.

Целесообразность лизинговой сделки для ее участников можно рассматривать в двух направлениях: с точки зрения организационно-правовых интересов или экономических интересов.

 ***Интересы производителя***

Промышленные предприятия не всегда могут сразу оплачивать приобретение дорогостоящей техники, а производители не в состоянии осуществлять поставки в кредит, поскольку сами нуждаются в дополнительных оборотных средствах для организации производства.

Для поставщиков оборудования лизинг является средством продажи оборудования. Поскольку многие предприятия испытывают нехватку денежных средств и не имеют доступа к банковским кредитам, лизинг остается единственным способом получения оборудования конечным пользователем. В этом плане лизинг не конкурирует с банковским финансированием, а скорее дополняет его.

***Интересы лизинговой компании***

Экономический интерес лизинговой компании состоит в получении дохода, превышающего средний уровень дохода от инвестиционной деятельности (за счет комиссии, премии за риск). При этом риск самой компании снижается за счет:

* права собственности на имущество, сдаваемое в лизинг;
* строго целевого использования средств;
* страхования имущества, передаваемого в лизинг.

 ***Интересы лизингополучателя***

* финансирование сделки по фиксированным ставкам;
* возможность расширения производства и наладка оборудования без крупных затрат и привлечения заемных средств;
* затраты на приобретение оборудования равномерно распределяются на весь срок действия договора. Высвобождаются средства на другие цели;
* защита от устаревания – лизинг способствует быстрой замене старого оборудования на более современное, сокращает риск морального износа;
* не привлекается заемный капитал; в балансе поддерживается оптимальное соотношение собственного и заемного капитала;
* арендные платежи увязаны с прибыльностью использования полученной по лизингу техники;
* техническое обслуживание и ремонт может взять на себя арендодатель;
* возможность обновлять оборудование без значительных затрат;
* налоговые льготы и инвестиционные стимулы;
* приобретение оборудования по окончании договора;
* при оперативном лизинге риск гибели оборудования лежит на арендодателе;
* высокая гибкость, лизинг позволяет оперативно реагировать на рыночные изменения

**4. Типы лизинговых компаний**

Наиболее полезно классифицировать лизинговые компании по типам их учредителей, поскольку именно это в первую очередь определяет цели и особенности их деятельности.

***Лизинговые компании, учрежденные при российских банках***

Большинство банков рассматривают лизинг как дополнительный инструмент кредитования. В определенных случаях лизинговая схема выгоднее как для банка, так и для заемщика. В первую очередь это касается нестандартных проектов, где требуется более углубленный анализ (не случайно лизинг многие считают формой проектного финансирования), или проектов, по которым требуется дополнительное обеспечение. Некоторые банки используют "свою" лизинговую компанию для оснащения собственных офисов, головного и региональных, используя налоговые преимущества лизинга. Некоторые из лизинговых компаний, образованных банками, постепенно расширяли свою клиентскую базу, искали другие источники финансирования, становясь более независимыми от учредителя, постепенно превращаясь в универсальную лизинговую компанию. Ярким примером тому является компания "Балтийский Лизинг". Созданная в 1990 г. Промстройбанком, сначала она обслуживала в основном клиентов банка, используя финансирование банка-учредителя. Однако со временем клиентская база "Балтийского Лизинга" значительно расширилась за счет предприятий, не являющихся клиентами Промстройбанка, и за счет предприятий из других регионов.

Фактически, важным показателем самостоятельности лизинговой компании является ее способность привлекать сторонние средства (не от учредителя) под свои собственные проекты. Уже сейчас это делают практически все крупнейшие лизинговые компании, основанные банками, например, "Аванград Лизинг", "Промсвязьлизинг" и т.д. Разумеется, связь с банком значительно облегчает компаниям доступ к кредитным ресурсам. Однако если в начале своего существования данные компании в основном довольствовались банковскими кредитными линиями, то теперь способны самостоятельно привлекать средства, пусть зачастую и под гарантии банка. Это говорит об исключительной перспективности лизинговых компаний, образованных при банках, которые не ограничиваются обслуживанием интересов учредителя, а активно развивают ориентированный на рыночных клиентов лизинговый бизнес.

Зачастую финансирование через лизинг предоставляется совместно с кредитом - например, для создания завода оборудование передается в лизинг, а на строительство помещений и прочей недвижимой инфраструктуры предоставляется кредит. Это пример синергетического снижения риска, как для банка, так и для лизинговой компании, поскольку в этом случае им вместе принадлежит целый бизнес-объект, который при разделении на недвижимость и оборудование был бы менее ликвиден на вторичном рынке.

***Лизинговые компании, учрежденные иностранными банками***

Данная группа лизинговых компаний немногочисленна. Несомненным преимуществом их является доступ к долгосрочному финансированию с низкими процентными ставками. Таким образом, они могут получить значительное конкурентное преимущество на российском рынке, устанавливая стоимость лизинговых услуг на уровне значительно более низком, чем доступный российским лизинговым компаниям. Сейчас на рынке успешно действуют такие компании этого типа, как, например, "Райффайзен-Лизинг", "Дельта Лизинг", "ABN Amro Lease" и т.д.

***Лизинговые компании, созданные в рамках ФПГ***

Лизинговые компании в рамках ФПГ создаются обычно с главной целью - обеспечить оборудованием предприятия, входящие в состав данной ФПГ. Примерами такой группы компаний являются "ЛК Лизинг" ("Лукойл"), "Интеррослизинг" (холдинг "Интеррос"), "Юкослизинг " (компания "Юкос"). Источником финансирования данных компаний является банк, тоже входящий в эту ФПГ.

Обычно подобные лизинговые компании не самостоятельны и не ставят перед собой задачу расширения клиентской базы. Хотя они и могут работать со сторонними клиентами, но условия лизинга для "своих" и сторонних предприятий у них различаются кардинальным образом.

***Лизинговые компании, созданные поставщиками***

К компаниям, созданным российскими поставщиками оборудования можно отнести, например, "Сибмашлизинг" - лизинговая компания ОАО "Сибмашхолдинг", "Анкор", "Донтрейдинг " - лизинговые компании завода Ростсельмаш, лизинговые компании "Туполев" и "Ильюшин Финанс Ко.". Наиболее активно создаются и развиваются лизинговые компании при зарубежных поставщиках оборудования, наиболее известные из них - Caterpillar, Daimler Chrysler Service (debis), John Deere Russia, Hewlett-Packard.

Цель подобных компаний - продвижение на рынок продукции предприятия производителя. Лизинг в данном случае используется как дополнительный механизм продаж. Как правило, данные компании отличаются чрезвычайно узкой специализацией: либо по типу оборудования и сектору, либо только по типу оборудования - т.е., например, автотранспортными средствами, но уже для различных отраслей.

Преимуществом этих компаний является наличие клиентской базы производителя, маркетинговая поддержка производителем и привлечение ресурсов от производителя - либо его собственных, либо привлекаемых им.

***Лизинговые компании, созданные государственными структурами***

Среди компаний этой категории можно выделить компании, которые действуют на коммерческой основе, и компании, действующие на некоммерческой основе. Лизинговые компании, которые финансируются из региональных (местных) бюджетов, получают финансирование для осуществления целенаправленной деятельности, однако заключают лизинговые сделки преимущественно на коммерческой основе. В основном такие лизинговые компании были образованы с целью поддержки малого предпринимательства.

В качестве примера можно упомянуть "Московскую лизинговую компанию", "Иркутский бизнес-парк". Эти компании частично финансируются местной администрацией, однако действуют в основном на коммерческой основе.

Другая категория компаний, созданных государственными структурами, действует преимущественно на некоммерческой основе. Процентные ставки по лизинговым сделкам у них крайне низкие, не предполагающие получение прибыли. Деятельность подобных лизинговых компаний приводит к искажению рынка, и это начинают чувствовать на себе коммерческие лизинговые компании, работающие в той же отрасли. По мнению Группы по развитию лизинга МФК, лизинговые компании, работающие на коммерческой основе, испытывают трудности с привлечением клиентов из-за того, что потенциальные клиенты не спешат обращаться к ним, ожидая получить лизинговый контракт на льготных условиях у подобного "государственного оператора".

***Лизинговые компании, созданные физическими лицами***

Из компаний, участвовавших в исследовании МФК, 16% образованы исключительно физическими лицами, и у 29% доля физических лиц в учредителях превышает 50% (см. рис. 5). Это в большинстве своем региональные компании. Данные компании отличает высокая диверсификация по типам оборудования, по отраслям и по клиентам, которыми являются, как правило, малые и средние предприятия. Обычно такие компании работают только в своем регионе, так как даже незначительное увеличение накладных расходов по сделке может сделать ее неприбыльной. Размеры сделок данных компаний небольшие, однако количество сделок значительное - большинство подобных компаний за 2001 г. заключило более 100 сделок. **%**

Рис.5 Учредители лизинговых компаний (в %)[[7]](#footnote-7)

Такие региональные лизинговые компании являются как раз важным механизмом альтернативного финансирования малых и средних предприятий, который значительно облегчает жизнь местному малому бизнесу. Потенциал роста этих компаний сдерживается ограниченным доступом к кредитным ресурсам и небольшим накопленным капиталом.

# 5. История развития лизинга в России

Первым и наиболее заметным фактом участия СССР в лизинговых сделках стали известные поставки на условиях "ленд-лиза". Во время II Мировой войны США поставляло своим союзникам оружие, продовольствие, автомобильную технику, медикаменты по договорам лизинга. Однако большого распространения лизинг в России не получил. После войны он использовался, главным образом, для приобретения судов и самолетов (и сейчас наиболее распространенный объект международного лизинга) - занимались им только организации, работающие в сфере международных экономических отношений ("Совфрахт", "Совтрансавто").

В начале 90-х гг. в России начали появляться первые лизинговые компании, большинство из которых были учреждены коммерческими банками.

К середине 90-х гг. Правительство РФ, оценив потенциал лизинга и его преимущества для экономического развития страны, приняло ряд постановлений, направленных на поддержку лизингового сектора. На рынке появились новые компании, учрежденные финансово-промышленными группами. Также начали создаваться лизинговые компании с участием муниципальных и региональных органов власти, использовавшие в большинстве случаев финансирование из бюджетных источников под низкие или нулевые процентные ставки для реализации различных государственных программ, связанных с обновлением фондов или поддержкой начинающих или развивающихся бизнесов.

В 1994 г. группа из 15 лизинговых компаний учредила Российскую ассоциацию лизинговых компаний ("Рослизинг"). Сегодня членами "Рослизинга" являются более 80 организаций. Наряду с лизинговыми компаниями туда входят также страховые компании, банки и другие организации. Ассоциация "Рослизинг" является членом европейской ассоциации лизинговых компаний "LeasEurope" и ведет активную информационную и исследовательскую деятельность, в том числе, выпуская журнал "Технологии лизинга и инвестиций".

Два постановления, принятые Правительством РФ, сыграли важную роль в развитии лизинга. Первое постановление №1133 (ноябрь 1995 г.) предусматривало, что лизингополучатель может включать лизинговые платежи в состав затрат.

Второе постановление №752 (июнь 1996 г.) предусматривало, что стороны договора лизинга могут применять механизм ускоренной амортизации к активам, являющимся объектами финансового лизинга, при отражении таковых в своей финансовой отчетности. Однако эти постановления не решали всех проблем.

С момента появления лизинга в России отраслевые показатели выросли не только в отношении числа появившихся лизинговых компаний, но также и в отношении объема заключенных лизинговых сделок. В 1995 г., например, общий объем сделок, заключенных членами "Рослизинга", составил 170 млрд рублей (42 млн долларов США), в 1996 г. эта цифра выросла до 670 млрд рублей (130 млн долларов США), а в 2000 г. - до 2,8 трлн рублей (500 млн долларов США). В 2004 г., по информации "Рослизинга", его члены заключили лизинговые сделки на общую сумму 530 млн долларов США.

 Отправной точкой деятельности лизинговых компаний традиционно является автотранспорт, однако по мере того, как у них появляется опыт в оценке риска, они часто переходят к лизингу более сложного производственного оборудования.

Значительная часть лизингового финансирования, предоставляемого независимыми лизинговыми компаниями, предназначена для малых и средних предприятий - части российской экономики, по-прежнему имеющей значительный потенциал для роста.

Лизинг, как механизм альтернативного финансирования, может сыграть чрезвычайно важную роль в выполнении стратегических задач: и в переоснащении основных фондов промышленных предприятий, и в развитии малого бизнеса.

1. **Состояние российского рынка лизинга на сегодняшний день**

В 2008 году российская экономика столкнулась с серьезными трудностями, вызванными мировым кризисом, такими как сокращение объемов кредитования, отток капитала, снижение ликвидности компаний и банков и другие явления. Все это, безусловно, сказалось на российском рынке лизинга.

По данным Российской ассоциации лизинговых компаний объем рынка

лизинга за 2008 год составил 319,7 млрд. рублей без НДС. Было заключено 60 657 контрактов с 35 094 лизингополучателями. Общий портфель лизинговых компаний составил 769, 34 млрд. рублей без НДС.

Из этих цифр можно сделать вывод, что в 2008 году не удалось достичь даже результата 2007 года. Так как объем нового бизнеса по итогам 2008 года составляет всего 62 процента от показателя 2007 года. Когда объем нового бизнеса составил 509 млрд. рублей без НДС.

При этом можно отметить, что количество заключенных контрактов по итогам 2008 года выросло на 7,9 процентов по сравнению с 2007 годом. Отсюда можно сделать вывод, несмотря на кризис, спрос на лизинговые услуги не снижается, а наоборот растет.

Лизинговые компании, стесненные в средствах в условиях нехватки ликвидности, стараются заключать сделки небольших объемов. Кроме того, основной источник финансирования лизинговых сделок - банки, резко сократили предложения и подняли ставки по долговым обязательствам, вынуждая лизинговые компании искать другие финансовые резервы.

Лизинговые компании вынуждены ограничивать свою деятельность в регионах, сокращая издержки уменьшая риски. Несмотря на то, что спрос на лизинг в регионах в последнее время значительно вырос.

Таблица 3

**Тенденции в лизинговой отрасли**

**(по итогам 2008 года)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Отрицательные** | **Положительные** |
| * Значительное увеличение

стоимости кредитных ресурсов * Ужесточение требований к заемщикам
* Прекращение региональной экспансии
* Нехватка ликвидности
 | * Увеличение спроса на

лизинговые услуги (особенно в регионах)  |

В целом, несмотря на изменение условий развития лизинговой отрасли в 2008 году, структура рынка не слишком изменилась по сравнению с 2007 годом. По-прежнему преобладают сделки с автотранспортом. На их долю приходится 35 процентов объема нового бизнеса или 106,7 млрд. рублей в стоимостном выражении. Примерно 98 процентов компаний имеют в своем портфеле сделки с автотранспортом. Мы наблюдаем, что в этом году эта цифра увеличивается. Это связано с несколькими факторами. Во-первых, увеличился спрос на лизинг автотранспорта, т.к. кредиты для организаций, желающих приобрести автотранспорт, становятся все более недоступными.

Во-вторых, лизинговым компаниям самим выгодно заниматься лизингом автотранспорта. Т.к. автотранспорт является высоколиквидным предметом лизинга. Оборудование также продолжает занимать около 28 процентов или 86,3млрд. рублей в абсолютном выражении. Лизингом оборудования также занимаются практически все компании. Стоит отметить, что в категорию оборудования входят всевозможные виды оборудования, начиная с различных машиностроительных станков, заканчивая офисным оборудованием. Немного снизилась доля лизинга железнодорожного транспорта, авиации и судов, до 23 процентов или 69,2 млрд. рублей. Это связано с сокращением программы РЖД по обновлению своего подвижного состава с помощью лизинга. При этом немного увеличилась доля лизинга недвижимости и сельскохозяйственной техники.

Немного снизилась доля лизинга железнодорожного транспорта,

авиации и судов, до 23 процентов или 69,2 млрд. рублей. Это связано с сокращением программы РЖД по обновлению своего подвижного состава с помощью лизинга. При этом немного увеличилась доля лизинга недвижимости и сельскохозяйственной техники.

В условиях кризиса в лидеры начинают выходить лизинговые компании, имеющие более свободный доступ к финансовым ресурсам. Это лизинговые компании при банках, лизинговые компании с иностранным капиталом, а также государственные лизинговые компании (См. рис. 6).

Но в целом на рынке преобладают пока независимые компании, их доля 63 процентов. Это уже немного ниже, чем в прошлом году. Когда таких компаний было более 70 процентов. При этом увеличилась доля лизинговых компаний при банках, 23 процента против 20 процентов в прошлом году. Также увеличилась доля кэптивных компаний до 14 процентов. По-прежнему около 1 процента занимают государственные компании.

Кроме того, стоит отметить, что на рынке преобладают лизинговые компании с российским капиталом. В целом такая структура практически не изменилась с прошлого года.

Рис. 6 Типы лизинговых компаний [[8]](#footnote-8)

**6.1 Лизинг в регионах**

В 2008 году сложилась уникальная ситуация с развитием лизинга в регионах. С одной стороны наблюдался рост спроса на лизинговые услуги в регионах. С другой стороны лизинговые компании вынуждены были сокращать свою деятельность в регионах, уменьшая риски и издержки.

В целом сложилась следующая ситуация (См. рис. 7). По-прежнему Москва лидирует среди всех регионов по объему нового бизнеса. Объем нового бизнеса составляет 100,6 млрд. рублей. Это примерно 32 процента от общего объем заключенных сделок. Все большую конкуренцию Москве составляет Центральный федеральный округ и Приволжский федеральный округ. В Приволжском федеральном округе работало 47 лизинговых компаний. Объем нового бизнеса составил 46,8 млрд. рублей или 15 процентов. С лизингополучателями из Центрального федерального округа работало 44 лизингодателя. Было заключено новых сделок на сумму 39, 9 млрд. рублей, или 12 процентов.

Сибирский федеральный округ, Уральский федеральный округ, Южный федеральный округ, а также Санкт-Петербург имеют примерно одинаковые показатели. На долю каждого из этих регионов приходится примерно по 8-10 процентов от общего объема или примерно по 28 млрд. рублей. В каждом регионе действует примерно по 40 лизинговых компаний.

В аутсайдерах находятся Северо-Западный федеральный округ без Санкт-Петербурга и Дальневосточный федеральный округ. На долю СЗФО приходится 3 процента или 9 млрд. рублей в стоимостном выражении. На долю ДФО приходится всего 2 процента или 7,8 млрд. рублей.

Рис. 7 Доли от общего объема сделок по регионам (в %)[[9]](#footnote-9)

 Такая печальная ситуация с лизингом на Дальнем Востоке прежде всего это связано с большими расстояниями. Большинство лизинговых компаний находится в европейской части России и им тяжело контролировать предметы лизинга на территории дальневосточного округа.

Совершенно иная ситуация в структуре рынка лизинга по количеству лизингополучателей (см. рис. 8) .

 Впервые первое место по количеству лизингополучателей занял Приволжский федеральный округ, на его долю приходится около 22 процентов всех лизингополучателей или 7 606 в абсолютном выражении. Москва здесь на втором месте с 18 процентами или 6 250. Центральный федеральный округ, Южный федеральный округ, Уральский федеральный округ и Санкт-Петербург имеют примерно одинаковое количество лизингополучателей. Около 4,2 тыс. или примерно 11-12 процентов на каждый округ. Сибирский федеральный округ и Северно-западный федеральный округ имеют 7 и 5 процентов соответственно или примерно по 2 тыс. лизингополучателей каждый. Последнее место занимает по-прежнему, Дальневосточный федеральный округ на его долю приходится всего 1% лизингополучателей или 437 в абсолютном выражении.

 Рис. 8 Доли регионов по кол-ву лизингополучателей (в %)[[10]](#footnote-10)

При этом стоит отметить интересную ситуацию со средней стоимостью лизинговой сделки на одного лизингополучателя. Лидером здесь уже является Дальневосточный федеральный округ, где лизингополучатели заключают лизинговую сделку в среднем на 17,53 млн. рублей. На втором месте находится Москва, со средней стоимостью сделки 16,09 млн. рублей. В Сибирском федеральном округе сделки в среднем заключаются на сумму 11,9 млн. рублей. В остальных округах средняя стоимость сделок ровна 6,5 млн. рублей.

Столь высокую стоимость лизинговой сделки в ДФО и СФО можно объяснить спецификой данных регионов, где предпочитают брать в лизинг дорогостоящее оборудование.

Стоит сказать, несмотря на то, что почти 85 процентов лизинговых компаний работали с лизингополучателями более чем из одного федерального округа, только 40 компаний из 84 опрошенных имеют хотя бы один филиал. При этом более 10 филиалов имеют всего 15 лизинговых компаний. Это еще раз подтверждает слова, что экспансия в регионы только начиналась.

Главной проблемой, с которой столкнулись практически все лизинговые компании это нехватка ликвидности. Больше 60 процентов лизинговых сделок финансировалось банками. В текущих условиях банки практически перестали давать денежные средства. А если и выдают кредиты, то под большие проценты. В среднем ставка, по которой лизинговые компании занимали средства, составляет 17%.

Подводя итог, и учитывая, что на долю собственных средств для

финансирования приходится всего 11процентов, можно предположить, что если ситуация с привлечением заемных средств благополучно не разрешится в ближайшее время лизинговую отрасль ожидает очень тяжелые времена.

**6.2 Факторы, стимулирующие развитие лизинга в России**

В последнее время российские банки проявляют все больший интерес к предприятиям реального сектора экономики. Вложения в производство в той или иной форме постоянно растут, и, как предсказывают эксперты, процесс этот будет продолжаться.

Мощным стимулом для развития отрасли стало внесение изменений в закон "О финансовой аренде (лизинге)" - был существенно либерализован целый ряд его положений, убраны лишние ограничения по содержанию и форме договора, а также ненужные с практической точки зрения определения и понятия (например, определения различных видов лизинга, помимо финансовой аренды как таковой).

Как и прежде, существенным стимулом для развития лизинговой деятельности остается положение об отнесении лизинговых платежей на себестоимость продукции, что позволяет снизить налогооблагаемую базу. Дополнительно к этому, снижаются налог на имущество (2%) и налоги субъектов Федерации.

Опыт показывает, что любому предприятию проще получить имущество по лизингу, чем ссуду на его приобретение, поскольку лизинговое имущество выступает в качестве залога.

Что же касается лизингодателя, то для него при инвестировании в форме имущества, в отличие от денежного кредита, снижается риск невозврата средств, поскольку сохраняется право собственности на передаваемое имущество - оно, в отличие от денег, выступает в качестве залога.

Эти факторы обуславливают значительный рост привлекательности лизинга для всех заинтересованных сторон и обуславливают ускорение темпов роста этого рынка.

**6.3 Факторы, препятствующие развитию лизинга в России**

Несколько крупных препятствий будут продолжать сдерживать развитие лизинга в будущем, даже после принятия поправок к Закону о лизинге. Во-первых, **кредитование в России крайне ограничено**, и улучшение в этой области зависит от всей российской экономики в целом и развития внутренней банковской и финансовой систем в частности. Развитие лизинговых компаний сдерживается ограниченным доступом к "длинным и дешевым" инвестиционным ресурсам. Для решения этой проблемы необходимо разработать схему разделения лизинговых рисков, "бэк-ап" соглашений.

Между тем, ожидается постоянное участие правительственных и околоправительственных кругов в лизинговом секторе, особенно, в "стратегических" отраслях, таких как сельское хозяйство, авиация и, в значительно меньшей степени, в поддержке малых и средних предприятий. Однако до сих пор бюджетные средства, выделяемые на развитие лизинга, зачастую использовались неэффективно - не на создание специальных лизинговых гарантийных фондов, а на конкретные проекты.

Во-вторых, **лизинговые компании все еще испытывают серьезные трудности с возвратом оборудования** в случае нарушения лизингополучателем условий договора лизинга. За редким исключением лизингодатели по-прежнему не верят, что суды смогут защитить их право собственности.

В-третьих, сама лизинговая отрасль все еще относительно невелика, ей **не хватает хорошо подготовленных профессионалов**, и, кроме того, лизинговый механизм не совсем понятен потенциальным лизингополучателям (т.е. всем предприятиям и предпринимателям).

В-четвертых, **рост рынка лизинга оборудования также серьезно ограничен неразвитостью вторичных рынков оборудования**. Это создает большие трудности для лизинга, т.к. ни лизингополучатель, ни лизингодатель не испытывают доверия к остаточной (или перепродажной) стоимости лизингового оборудования.

Кроме того, для России характерно малое число реально работающих на рынке лизинговых фирм из всех зарегистрированных и малая капитализация большинства из них. Однако в последнее время наметился процесс увеличения капитала лизинговых компаний, что связано с выходом на рынок иностранных компаний.

1. **Тенденции развития лизингового рынка в России**

Значительным препятствием для развития лизингового рынка в России является не полностью сформировавшаяся инфраструктура этого рынка. Это касается и недостаточно согласованного законодательства, и неразвитости вторичных рынков оборудования, и отсутствия опыта взаимодействия по лизинговой схеме у инвесторов и лизингополучателей. Далее, рассматривая основные характеристики лизингового рынка, можно наблюдать позитивные изменения всех основных показателей - прежде всего, благодаря постепенному развитию инфраструктуры рынка.

***Различная динамика развития сегментов рынка***

Проанализировав факторы, влияющие на развитие российского лизингового рынка, можно отметить, что ключевым аспектом, определяющим тенденции развития рынка, является ликвидность лизингового оборудования. Основной тенденцией развития российского лизингового рынка остается развитие секторов, наиболее надежных с точки зрения инвестора. И наоборот, медленно или лишь при помощи государства развиваются сегменты менее ликвидных объектов лизинга. Именно ликвидность оборудования и становится определяющей для развития тех или иных сегментов лизингового рынка. Характером проектных рисков определяются и те инвесторы, которые финансируют этот проект. Однако далеко не все оборудование лик" видно. Например, во всем портфеле компании "Райффайзен-Лизинг", больше других российских лизинговых компаний ориентирующейся на ликвидность оборудования, лишь в 60% сделок само оборудование является основным обеспечением. В случае Московской лизинговой компании этот показатель еще меньше - 15%-18%.

***Дефолты по лизинговым сделкам и риск-менеджмент лизинговых компаний***

При первом взгляде на анализ показателей дефолтов лизингополучателей по сделкам возникает вопрос, почему фактор ликвидности вообще имеет такое значение. По данным, предоставленным нам опрошенными компаниями, за всю историю их деятельности убытки от дефолтов лизингополучателей в среднем составили 1,1% (максимальное значение - 10%); да и то средний процент возмещенных убытков от таких случаев путем продажи имущества на вторичном рынке, передачи в релизинг или другими способами составил 37% (максимальное значение - 100%). Эти данные подтвердили и наши углубленные интервью с руководителями лизинговых компаний. Однако, в действительности, дело в том, что под понятие "дефолта" попадают лишь случаи банкротства лизингополучателя или полного отказа выплачивать по договору. А настоящей проблемой лизингодателей являются длительные задержки лизинговых платежей вследствие совершенно разных причин, не подходящих под классическое определение дефолта. "Типичной проблемой для лизинговой компании является смена собственников на предприятии", - рассказывает Андрей Первышин, генеральный директор компании "Промсвязьлизинг" - "Приходят новые собственники, начинают разбираться с делами предыдущего руководства. В этот период лизинговой компании фактически не поступает никаких платежей". Но в подобных ситуациях лизингодатели в большинстве случаев стараются идти навстречу клиенту и применять альтернативные формы управления рисками. Фактически, высокая эффективность лизингового сектора, его способность привлекать долгосрочные ресурсы и обусловлена способами управления рисками лизинговых компаний, радикально отличающими российскую лизинговую деятельность от западной. Российские лизинговые компании используют все существующие виды обеспечения, доступные лизингополучателю (особенно при реализации дорогостоящих проектов). Это - и аванс, и дополнительное обеспечение, и гарантия обратного выкупа со стороны поставщика, и даже поручительства физических лиц и т.д. "От любой компании мы требуем лучшего обеспечения, на которое она способна" - рассказывает Сергей Королев, заместитель начальника управления лизинга компании "Росагролизинг" - "Например, от "Агроса" (члена группы "Интеррос") мы требуем гарантию Росбанка, залог имеющихся активов. Если же к нам обращается региональная компания, мы используем те инструменты обеспечения, которые есть у нее, - например, залог зерна на элеваторе - тоже довольно ликвидное обеспечение".

Именно стремлением снизить риски обусловлены основные изменения на рынке лизинга - такие как тенденция к укрупнению и к специализации лизинговых компаний.

***Отношения лизинговых компаний с поставщиками оборудования***

Еще одной типичной характеристикой рыночно ориентированных компаний является наличие долгосрочных отношений с поставщиками. Дело в том, что такие отношения дают лизинговой компании множество преимуществ - это и доступ к товарным кредитам, гарантии обратного выкупа оборудования в случае нарушения договора лизингополучателем, скидки на партию продукции и обеспечение сервисного обслуживания поставленного оборудования и т.д.

Рис. 9 Дополнительные услуги и скидки поставщиков, (% от общей стоимости лизинговых портфелей 50 крупнейших лизинговых компаний)[[11]](#footnote-11)

В конечном итоге, стабильные отношения с поставщиком снижают стоимость сделки для конечного лизингополучателя.

***Тенденция специализации лизинговых компаний***

Стремлением повысить эффективность риск-менеджмента объясняется и наметившаяся тенденция к специализации лизинговых компаний: ведь специализация также позволяет снизить риски за счет углубленного понимания отраслевой специфики.

Рассказывает Александр Кожевников, генеральный директор компании "Авангард Лизинг": "Мы реализуем комплексный подход - стараемся целиком проработать отдельные отрасли, от которых можно ожидать максимальной окупаемости за срок 3-5 лет, и набрать целый пакет сделок в такой отрасли. В самых удачных случаях нам удается создать целую технологическую цепочку. Например, в рыболовной отрасли, мы финансируем проекты сразу по лову рыбы, доставке рыбы, хранению, рыбопереработке и торговле. Это позволяет понимать ситуацию во всей отрасли, прогнозировать, какие изменения могут повлечь проблемы для каждого клиента".

***Увеличение доступа лизинговых компаний к финансированию***

Судя по растущему объему профинансированных компаниями за год средств, эти способы действительно позволили лизинговым компаниям привлекать больше финансирования. Данные нашего исследования свидетельствуют о том, что рост объемов финансирования происходит в основном за счет привлеченных средств.

В 2009 г. увеличилась доля собственных и привлеченных средств в общем объеме финансирования лизинговых сделок и уменьшилась доля средств учредителей. С учетом общего роста объема профинансированных средств можно предположить, что в абсолютных показателях объем профинансированных учредителями средств не изменился, а сам рост произошел за счет увеличения собственного капитала и привлеченных ресурсов.

На российском рынке очевидна тенденция увеличения количества источников финансирования - важный признак роста независимости лизинговых компаний. Многие банки уже имеют опыт работы с лизинговыми компаниями, чаще всего, успешный и готовы активнее кредитовать их в дальнейшем; то же самое можно сказать и о поставщиках. В ближайшем будущем можно ожидать дальнейшего увеличения количества источников финансирования для лизинговых компаний и в целом большей свободы доступа к финансированию. В значительной степени это должно произойти благодаря появлению новых инструментов привлечения финансовых ресурсов, например, облигаций (пока первые займы осуществлены лишь компанией "РТК-ЛИЗИНГ", однако руководители нескольких ведущих лизинговых компаний уже декларируют намерение выпустить свои займы в ближайшее время). Еще одним эффективным инструментом привлечения средств может стать и секьюритизация лизингового портфеля.

"Эволюция источников финансирования лизинговых компаний во всем мире идентична" - считает менеджер по развитию бизнеса компании "Дельта Лизинг" Вячеслав Шилин. - "Сначала лизинговые компании финансируют свою деятельность за счет собственного капитала или средств учредителей. Следующий шаг - это привлечение кредитов от поставщиков или производителей оборудования. Затем следуют средства международных финансовых институтов по развитию (таких как ЕБРР, МФК) и экспортно-импортных агентств. Затем, сформировав свою кредитную историю, лизинговые компании получают возможность выхода на рынки частного капитала. На этом этапе становится возможным привлечение средств и на международном рынке".

Параллельно с увеличением объема финансируемых средств увеличиваются и сроки проектов.

Рис. 10 Сроки лизинговых сделок[[12]](#footnote-12)

Уверенно растет количество сделок сроком 3-5 лет; зато сделки сроком менее года вообще не заключались (но отчасти это объясняется и тем, что по таким сделкам не практикуется значительный временной разрыв между заключением сделки и финансированием).

Становясь независимыми, лизинговые компании могут привлекать больше финансирования и на большие сроки. Именно таким компаниям предстоит пройти весь путь, начавшийся со средств учредителей, а заканчивающийся на международном рынке финансирования. "Ключевыми факторами для принятия решения о финансировании российской лизинговой компании для нас являются не только ее финансовые показатели" - говорит Грэг Алтон, советник по инвестиционным проектам Международной Финансовой Корпорации, начавшей с 1998 г. инвестировать в российские лизинговые компании - "Компания должна также иметь хорошо продуманную стратегию развития, хороший опыт работы, диверсифицированный портфель сделок и занимать ведущее положение на рынке".

**Заключение**

Финансовая аренда (лизинг) является важным источником долгосрочного и среднесрочного финансирования для предприятий во многих странах, независимо от их величины или уровня развития. Механизм лизинга обеспечивает дополнительный приток финансирования в производственный сектор, способствуя увеличению внутреннего производства, росту продаж и развитию финансовых механизмов, доступных предприятиям.

Одним из возможных источников ускорения экономического роста называют сектор малого бизнеса. Лизинг является эффективным механизмом финансирования этого сектора, который банковская сфера традиционно обходила стороной. Сейчас все большее количество лизингодателей в своей деятельности ориентируется на малые и средние предприятия.

Развитая лизинговая отрасль расширит возможности финансирования реального сектора экономики, будет способствовать росту внутреннего производства, реализации основных средств, а также расширит выбор механизмов финансирования, доступных российским предприятиям.

Процесс обновления основных фондов финансируется в основном за счет нераспределенной прибыли предприятий и сдерживается отсутствием доступного заемного капитала. Лизинг, как механизм альтернативного финансирования, может сыграть чрезвычайно важную роль в выполнении этой стратегической задачи, стоящей перед российской экономикой, в переоснащении основных фондов промышленных предприятий.

**Список использованной литературы**

1. Аналитический отчет российской асоциации лизинговых компаний «РОСЛИЗИНГ»// Технологии лизинга и инвестиций-2008-№6
2. Абрамова Н.Г. Договор аренды, лизинг: учет и налоги / Н. Абрамова. - М.: Статус Кво, 2005 - 345 с.
3. Азрилян А.Н. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. - 5-е изд. доп и перераб. - М.: Институт новой экономики, 2002. - 1280 с.
4. Газман В.Ю. Финансовый кризис и парадоксы лизинга // Оборудование – 2009 г. - №1
5. Галицкий В.Ю. Кредиты и займы. Правовые основы, бухгалтерский учет, налогообложение. - М.: ГроссМедиа, 2005. - 224 с.
6. Горемыкин В.А. Лизинг: Учебник. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. - 944 с.
7. Гусев В.В. Об учете затрат лизингополучателя //Лизинг-Курьер-2000-№3
8. Кабатова Е.В. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация. – М.: Наука. – 2006. – 132 с.
9. Кашкин В. Российский рынок лизинга в 2007 году // Банковское обозрение-2008-№ 4-с.106
10. Киркоров А.Н. Методы определения эффективности финансового лизинга для лизингополучателя по сравнению с кредитом//Лизинг-Ревю-2007 г.-№5/6. с.14
11. Ковалев В.В. Учет, анализ и бюджетирование лизинговых операций: теория и практика. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 512 с.
12. Красева Т.А. Основы лизинга. - Ростов н/Д: «Феникс», 2003. - 224 с.
13. Левкович А.О. Формирование рынка лизинговых услуг. - М.: Изд-во деловой и учебной литературы, 2004. - 336 с.
14. Леонтьев А. А. Отклонение в сторону // Эксперт-2008-№ 6
15. Литвинова Д.В. Лизинг. Справочное пособие. - СПб.: ЗАО УКЦ «Эскорт», 2004. - 80 с.
16. Налоговый кодекс Российской Федерации (части I и II): по состоянию на 1 января 2008 г.
17. Нырялова Ю.А. Теоретические основы лизинговой деятельности// Управление риском 2006г.- №3. с.14
18. Прилуцкий Л.Н. Финансовый лизинг. Правовые основы, экономика, практика. - М.: Издательство «Ось-89», 2004.
19. Справочник Рейтингового агентства «Эксперт РА».Лизинговые компании России. Выпуск 1. - М.: 2004. - 303 с.
20. Титаева А.В., Ледакова Ю.Н. Лизинг: правовое обеспечение, учет, налогооблажение. - М.: Налоговый вестник, 2004. -288 с.
21. http://www. leaseurope.ru/ Европейская ассоциации лизинговых компаний
22. http://www.leasingforum.ru/

**Приложение**

* 1. **Рейтинг российских лизинговых компаний**

**Крупнейшие лизинговые компании по показателю стоимости законченных сделок**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Место** | **Наименование** | **Кол-во сделок** | **Стоимость сделок, долл. США** |
| **1** | Русско-Германская лизинговая компания  | 39 | 110268000 |
| **2** | РТК-Лизинг | 29 | 31027352 |
| **3** | Московская лизинговая компания | 629 | 26162000 |
| **4** | РМБ-Лизинг | 24 | 16965507 |
| **5** | Фирма Кельвин (Рольф-Лизинг) | 545 | 15802275 |
| **6** | Промсвязьлизинг | 20 | 12265037 |
| **7** | Авангард Лизинг | 7 | 6955930 |
| **8** | ЛизингПромХолд | 16 | 6592177 |
| **9** | Лизинг-финансы   | 170 | 6300523 |
| **10** | Мособллизинг | 24 | 6180000 |
| **11** | С.А. Лизинг | 1 | 5401404 |
| **12** | Каркаде (Carcade)  | 340 | 5300000 |
| **13** | Балтинвест (г. Санкт-Петербург)  | 67 | 5109895 |
| **14** | ДельтаЛизинг | 75 | 3483000 |
| **15** | Лизингбизнес | 317 | 2926944 |
| **16** | Петербургская Лизинговая компания | 42 | 2512517 |
| **17** | КНК-Лизинг | 13 | 2222606 |
| **18** | Тюменьская агропромышленная лизинговая компания | 521 | 2006112 |
| **19** | Хьюлет Паккард | 9 | 1800000 |
| **20** | Яков-Семенов ЛК | 26 | 1320668 |

Стоимость законченных сделок относительно высока у компаний, работающих в сегменте дорогостоящего оборудования (например, "РТК-ЛИЗИНГ", "Авангард Лизинг", "Промсвязьлизинг"), либо, наоборот, в сегменте недорогих сделок и вследствие этого имеющих наименее длительные сроки (в первую десятку таких компаний попали Московская лизинговая компания, "Фирма Кельвин", "Мособллизинг").

**Крупнейшие лизинговые компании по показателю количества сделок**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Место** | **Наименование** | **Количество текущих сделок** | **Количество заключенных сделок**  | **Количество законченных сделок**  |
| 1 | Фирма Кельвин (Рольф-Лизинг) | 1310 | 44 | 545 |
| 2 | Лизингбизнес | 981 | - | 317 |
| 3 | Московская лизинговая компания | 514 | - | 629 |
| 4 | РТК-Лизинг | 477 | 27 | 29 |
| 5 | Тюменьская агропромышленная лизинговая компания | 417 | - | 521 |
| 6 | Балтинвест (С-Пб.) | 401 | - | 67 |
| 7 | Югорская лизинговая компания | 376 | 388 | 12 |
| 8 | Стоун XXI | 375 | 1 | 1 |
| 9 | Глобус-лизинг | 331 | - | 17 |
| 10 | Росагролизинг | 325 |  | - |
| 11 | Каркаде (Carcade) | 300 | 25 | 340 |
| 12 | ДельтаЛизинг | 296 | 55 | 75 |
| 13 | ЛизингПромХолд | 290 | 7 | 16 |
| 14 | Сибирский лизинговый центр | 220 | 260 | 40 |
| 15 | Райффайзен-Лизинг | 210 | 9 | - |
| 16 | Волго-Вятский межрегиональный лизинговый центр | 158 | - | 37 |
| 17 | Поволжский Дом Лизинга | 145 | - | 115 |
| 18 | РМБ-Лизинг | 134 | - | 24 |
| 19 | КНК-Лизинг | 132 | 1 | 13 |
| 20 | Приволжская лизинговая компания | 130 | - | - |

Количество сделок - это показатель, свидетельствующий о диверсификации деятельности компании и, следовательно, точно характеризующий ее рыночную ориентацию. Первые места в этом рейтинге заняли компании, предоставляющие автотранспорт и другие недорогие объекты. Однако высоким уровнем диверсификации характеризуются и некоторые компании, работающие в сегменте значительно более дорогого оборудования.

**Лизинг или кредит. Что выбрать?**

Какой вид финансирования основных средств предприятия выбрать при обращении в кредитную организацию? Классический кредит или лизинг? Попробуем наглядно рассмотреть эти оба варианта финансирования, сведя основные их параметры в таблицу.

|  |  |
| --- | --- |
| **Кредит** | **Лизинг** |
| * В соответствии с НК РФ ст. 269 в затраты можно зачислить лишь определенный % по кредиту.
* Основные средства, приобретаемые за кредитные средства, амортизируются в общем порядке в соответствии с группами амортизации, установленным НК РФ.
* При возврате кредита за пользование им, НДС не выделяется, не уплачивается и не принимается к зачету.
* Налог на имущество по основным средствам, приобретенным за счет кредита, выше в суммарном выражении, т.к. уплачивается более длительный срок и с большей стоимости.
* Срок кредита, как правило, не превышает 12-36 месяцев.
 | * Лизинговый платеж в полном объеме включается в затраты лизингополучателя
* Основные средства - предмет лизинга амортизируются с использованием специального коэффициента не превышающего 3. Что позволяет амортизировать имущество в 3 раза быстрее.
* При уплате лизинговых платежей НДС выделяется и принимается лизингополучателем к зачету, т.е. платежи в бюджет по НДС уменьшаются.
* Налог на имущество по основным средствам – предмету, уменьшается в три раза (посредством ускоренной амортизации), а после передачи предмета лизинга лизингополучателю в собственность, не уплачивается вообще
* Срок договора лизинга может доходить до 60 месяцев и более
 |

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (части I и II): по состоянию на 1 января 2008 г. [↑](#footnote-ref-1)
2. Журнал "Лизинг-Курьер" № 3, 2000 г. [↑](#footnote-ref-2)
3. Данные анкетирования 250 российских лизинговых компаний, проведенного рейтинговым агентством "Эксперт РА". http://www.raexpert.ru [↑](#footnote-ref-3)
4. Журнал «Технологии лизинга и инвестиций» №6, 2008 г [↑](#footnote-ref-4)
5. Журнал «Технологии лизинга и инвестиций» №6, 2008 г [↑](#footnote-ref-5)
6. http://www.leasingforum.ru/ [↑](#footnote-ref-6)
7. Данные анкетирования 250 российских лизинговых компаний, проведенного рейтинговым агентством "Эксперт РА". http://www.raexpert.ru [↑](#footnote-ref-7)
8. Составлено по данным Российской ассоциации лизинговых компаний http://www.rosleasing.ru [↑](#footnote-ref-8)
9. Составлено по данным Российской ассоциации лизинговых компаний http://www.rosleasing.ru [↑](#footnote-ref-9)
10. Составлено по данным Российской ассоциации лизинговых компаний http://www.rosleasing.ru [↑](#footnote-ref-10)
11. Газман В.Ю. Финансовый кризис и парадоксы лизинга // Оборудование – 2009 г. - №1 [↑](#footnote-ref-11)
12. Леонтьев А. А. Отклонение в сторону // Эксперт-2008-№ 6 [↑](#footnote-ref-12)