

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой, проф., д.э.н.
_____ И.А. Баев
«__» _____ 2017 г.

Перспективы развития лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса
на примере ПАО «ВТБ24» г. Челябинск

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.01.2017.1408.ВКР

Руководитель работы,
к.э.н., доцент кафедры
_____ Л.И. Макарова
«__» _____ 2017 г.

Автор работы,
студент группы ЭУ– 413
_____ А.А. Тимофеева
«__» _____ 2017 г.

Нормоконтролер,
ст. преподаватель кафедры
_____ И.А. Бочкарева
«__» _____ 2017 г.

Челябинск 2017

АННОТАЦИЯ

Тимофеева А.А. Перспективы развития лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса на примере ПАО «ВТБ24» г.Челябинск. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ - 413, 2017, 98 с., 33 таблиц, 30 рисунков, библиогр. список – 49 наим., 3 прил.

В рамках выпускной квалификационной работы были разработаны методы по совершенствованию применения лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса и проведен анализ эффективности предложенных решений.

В процессе работы были рассмотрены теоретические основы лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса, сопоставлены российские и зарубежные методы управления лизинга как финансового инструмента бизнеса, был проведен анализ лизинговых операций на примере ПАО «ВТБ 24», предложены рекомендации по совершенствованию применения лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса.

Расчетные данные для их наглядного представления систематизированы в виде таблиц и показаны в виде диаграмм и графиков.

ANNOTATION

Timofeeva A.A. Prospects for the development of leasing as a financial tool for supporting business on the example of PJSC "VTB24" in Chelyabinsk. – Chelyabinsk: SUSU, EU - 413, 2017, 98 pages, 33 tables, 30 pictures, bibliographic list – 49 names, 3 applications.

The graduation qualification work covers some methods developed to improve the use of leasing as a financial tool for business support and an analysis of the effectiveness of the proposed solutions.

While doing the research theoretic foundations of leasing as a financial tool for business support were considered. Attention is paid to comparison of accounts receivable leasing methods both in Russia and abroad. The analysis of leasing operations was conducted using the example of PJSC VTB 24. As a result, recommendations on how to better the system of accounts receivable leasing were worked out.

Estimated data were organized in the form of tables and shown in the form of diagrams and graphs for their visualization.

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|----|
| ВВЕДЕНИЕ..... | 8 |
| 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЛИЗИНГА КАК ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА | |
| 1.1 Понятие лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса..... | 10 |
| 1.2 Достоинства и недостатки лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса..... | 19 |
| 1.3 Отечественный и зарубежный опыт применения лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса..... | 25 |
| 2 АНАЛИЗ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ КАК ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ПАО «ВТБ 24» | |
| 2.1 Организационно-экономическая характеристика ПАО «ВТБ 24» в качестве лизингодателя..... | 37 |
| 2.2 Проблемы и недостатки поддержки бизнеса с помощью лизинга как финансового инструмента в ПАО «ВТБ» | 52 |
| 2.3 Разработка рекомендаций и оценка их эффективности для решения проблем лизинга ПАО «ВТБ 24» как финансового инструмента поддержки бизнеса..... | 52 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ..... | 85 |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК..... | 89 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ | |
| ПРИЛОЖЕНИЕ А. Горизонтальный анализ баланса консолидированной отчетности ПАО ВТБ24..... | 92 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Вертикальный анализ баланса консолидированной отчетности ПАО «ВТБ 24»..... | 95 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ В. Список партнеров «ВТБ24 Лизинг»..... | 98 |

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Развитие государства в настоящее время невозможно без развития бизнеса и производства. В тоже время рост производства и развитие бизнеса находятся в прямой зависимости от наличия капиталоемких вложений, в т. ч. в оборудование, транспорт, строительство или приобретение помещений, зданий или сооружений. В условиях ограниченности финансовых ресурсов как бизнеса, так и государства, требуется использование эффективных финансовых инструментов развития бизнеса и производства. Финансирование подобных капиталовложений зачастую производится с помощью лизинга. Поэтому лизинг считается одним из финансовых инструментов поддержки бизнеса, в т. ч. и на уровне государства.

В настоящее время лизинг достиг высокого уровня развития на отечественном рынке, выделившись в самостоятельную отрасль бизнеса. В сфере предоставления услуг финансовой аренды успешно функционирует целый ряд компаний, в том числе крупных. Однако, целенаправленно как финансовый инструмент развития бизнеса лизинг в России до сих пор не используется, о чем говорят, в частности, межстрановые сравнения. Это в значительной мере обусловлено тем, что в документах, определяющих социально-экономическую политику российского государства, лизинг фактически рассматривается как объект регулирования (подобно другим видам экономической деятельности), а не как инструмент государственной политики, в том числе промышленной.

На уровне отдельных банков и лизинговых компаний лизинг в России позиционируется как финансовый инструмент развития бизнеса, что обуславливает актуальность исследования практики применения лизинга как финансового инструмента развития бизнеса на уровне отдельных банков.

Цель исследования – разработка мер по совершенствованию применения лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса в ПАО ВТБ24 г. Челябинск.

Для достижения цели поставлены задачи исследования:

- 1) рассмотреть теоретические основы лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса;
- 2) проанализировать лизинг как финансовый инструмент в ПАО «ВТБ 24»;
- 3) разработать рекомендации и оценить их эффективности для решения проблем лизинга ПАО «ВТБ 24» как финансового инструмента поддержки бизнеса.

Объектом исследования является ПАО ВТБ24 г. Челябинск.

Предмет исследования – лизинг как финансовый инструмент развития бизнеса.

Проблема, на решение которой направлена работа, – это отсутствие единой политики применения лизинга как финансового инструмента развития бизнеса на уровне российского государства и необходимость изучения и обобщения перспектив развития лизинга у отдельных банков, в т. ч. ПАО «ВТБ 24».

Общая структура работы включает введение, две главы основной части, заключение, библиографический список, приложение. Первая глава направлена на изучение понятие лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса, его достоинств и недостатков, отечественного и зарубежного опыта применения лизинга как финансового инструмента развития бизнеса.

Во второй главе дана организационно-экономическая характеристика ПАО «ВТБ 24» как лизингодателя, выявлены проблемы и недостатки поддержки бизнеса ПАО «ВТБ 24» с помощью лизинга как финансового инструмента; разработаны рекомендации и оценена их эффективность для решения проблем лизинга в ПАО «ВТБ 24» как финансового инструмента поддержки бизнеса.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЛИЗИНГА КАК ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

1.1 Понятие лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса

Происхождение термина «лизинг» связывают с английским глаголом «to lease», означающим «сдавать и брать имущество в наем», хотя аналогичные глаголы есть и в других языках романской группы. На настоящий момент термин «лизинг» применяют для обозначения различного рода сделок, которые основаны на аренде товаров длительного пользования. При этом под долгосрочной арендой (лизингом) понимается аренда на срок от трех до двадцати и более лет [6, с. 31].

Понятие лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса связано с тем, что данная форма аренды также представляет собой специфическую форму финансирования вложений в основные фонды при посредничестве специализированной (лизинговой) компании. В процессе лизинговой сделки лизинговая компания приобретает для третьего лица имущество и отдает ему это имущество в аренду на долгосрочный период, т.е. происходит кредитование арендатора.

Отличительной особенностью лизинга является сохранение права собственности на предмет аренды за арендодателем [3]. Таким образом, лизингополучатель приобретает лишь право на его временное использование, а также право по истечении срока лизингового договора на приобретение объекта сделки по согласованной цене, продления лизингового договора или возвращения оборудования владельцу.

В российском законодательстве в отличие от европейского предметом лизинга не могут быть земельные участки [1].

Классификации лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса

существенно различаются.

Следует отметить отличия банковского лизинга, представляющего собой форму банковских инвестиций, разновидность финансовой услуги банка-лизингодателя по финансированию покупки основных средств и передаче их в производственное пользование лизингополучателю, финансовый инструмент управления; который, выполняя посредническую и стимулирующую функции, обеспечивает достижение интересов участников лизинговой сделки и ускорение воспроизводственного процесса.

Для лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса важны типы лизинга по форме организации сделки. Под прямым лизингом понимается лизинговая сделка с двумя основными участниками: лизингодателем и лизингополучателем. Схема прямого лизинга представлена на рисунке 1.

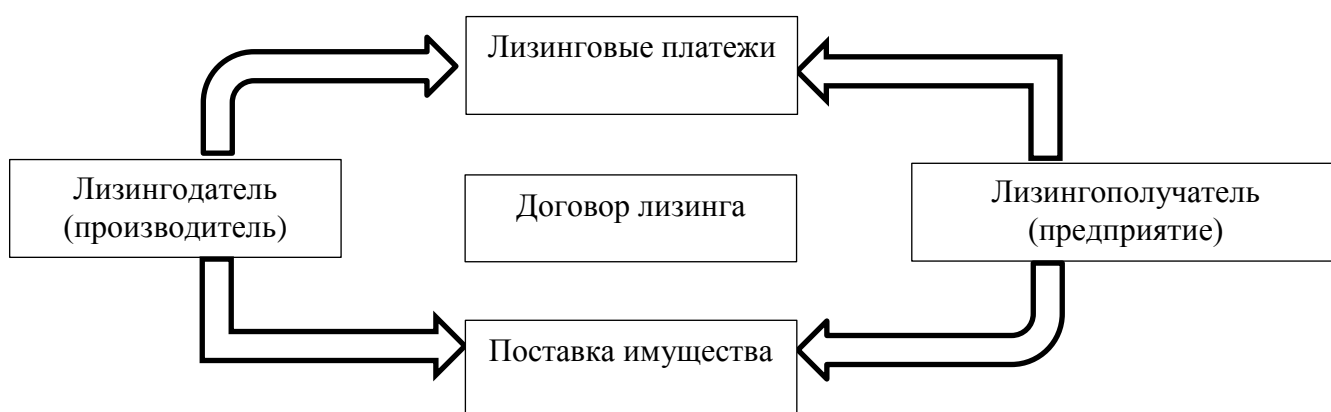


Рисунок 1 – Схема прямого лизинга [7, с. 12].

Среди частных случаев прямого лизинга называют возвратный лизинг и лизинг продавца. Схема возвратного лизинга представлена на рисунке 2.

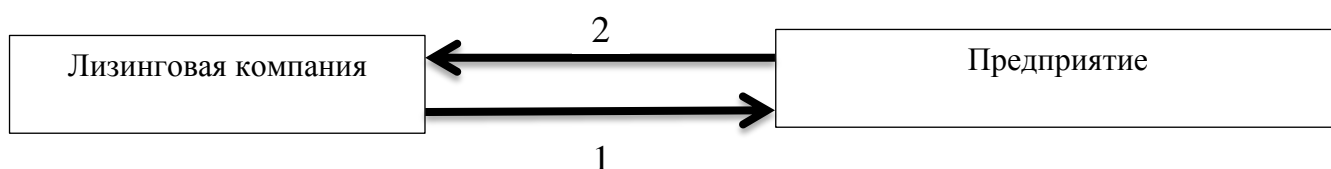


Рисунок 2 – Схема возвратного лизинга (обозначения цифрами: 1 – оплата полной стоимости оборудования и ее очередность, 2 – арендные платежи и их очередность) [6, С. 50].

При возвратном лизинге лизингополучатель сначала продает находящийся у него в собственности объект лизинга за полную стоимость лизингодателю, а затем получает проданное имущество в лизинг.

Лизинг продавца – специальная форма сбыта, предполагающая, что продавец имущества является одновременно лизингодателем.

Косвенный лизинг предусматривает передачу имущества в лизинг через посредников. Он предполагает наличие как минимум трех основных участников лизинговой операции. Схема косвенного лизинга представлена на рисунке 3.



Рисунок 3 – Схема косвенного лизинга (цифрами отражена очередность соответствующих операций) [8, с. 56].

Частными случаями косвенного лизинга являются сдвоенный лизинг и лизинг поставщику. При сдвоенном лизинге лизингодатель не приобретает в собственность объект лизинга, а сам получает его в лизинг, чтобы затем передать в сублизинг конечному лизингополучателю за более высокую лизинговую плату. Лизинг поставщику сочетает в себе элементы возвратного лизинга и сдвоенного лизинга – поставщик имущества сначала продает его лизингодателю за полную стоимость, а затем получает это имущество в лизинг, но не для того, чтобы использовать его самостоятельно, а чтобы передавать в сублизинг конечному лизингополучателю.

Для лизинга как финансового инструмента развития бизнеса важны способы

его финансирования. Первым способом финансирования лизинга является самофинансирование, применяемое в случаях приобретения предмета лизинга лизингодателем за счет собственных источников финансирования.

При привлечении заемных средств лизингодателем для приобретения объекта лизинга в виде кредитов, займов, выпуска долговых ценных бумаг и с применением иных финансовых инструментов является лизингом за счет заемных средств. Также различают акционерный и консорциальный лизинг. Последние два вида лизинга применимы в случаях необходимости очень большого объема финансовых ресурсов для финансирования лизинговой операции и распределение рисков. Отличия акционерного лизинга заключаются в том, что финансовые ресурсы могут быть привлечены путем дополнительной эмиссии акций. Отличия консорциального лизинга связаны с тем, что лизингодателем может выступить консорциум компаний.

Также для лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса важен срок полезного использования имущества. Различают по данному критерию финансовый лизинг, оперативный лизинг и лизинг на остаточную стоимость имущества. Под финансовым лизингом подразумевается лизинг, особенность которого заключается в возвращении лизингодателем себе полной стоимости переданного в лизинг имущества и получении соответствующего дохода от сдачи его в лизинг в течение срока одной лизинговой сделки.

Таким образом, за срок лизинга имущества проходит одна лизинговая сделка. Так как данный вид лизинга является наиболее удобным для лизингодателя, то финансовый лизинг стал самым распространенным типом лизинга. Для лизингополучателя финансовый лизинг представляет из себя долгосрочный кредит с функционирующим капиталом.

Процесс финансового лизинга включает выбор потенциальным лизингополучателем (предприятием) необходимого имущества; его согласование с продавцом (поставщиком) по уровню цены и сроков поставки; оформление ссуды в банке на оплату имущества лизингодателем (лизинговой компанией).

Указанный процесс приведен на рисунке 4.

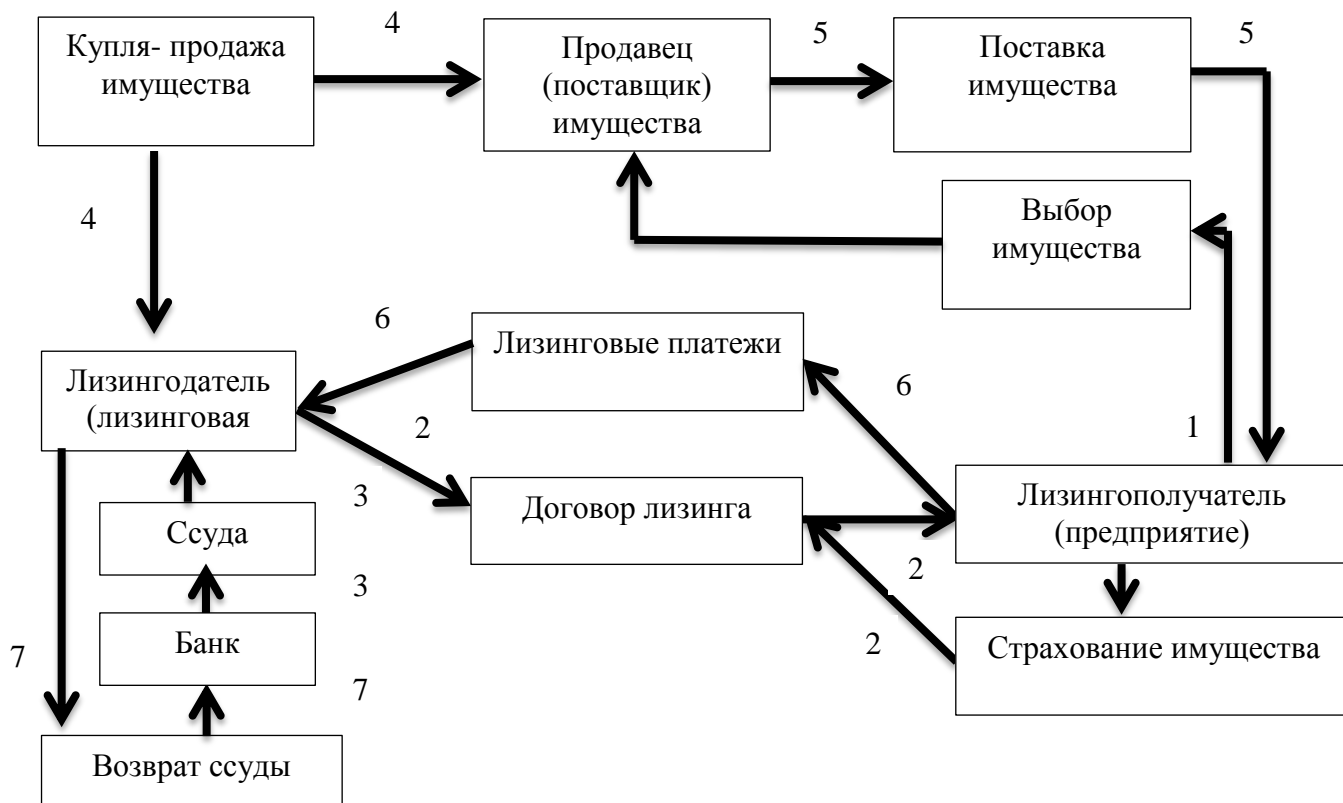


Рисунок 4 – Процесс финансового лизинга (цифрами отражена очередность соответствующих операций) [8, С. 60].

Отличительная черта оперативного от финансового лизинга тем, заключается во временном характере использования получаемого по лизингу имущества. временный характер пользования имуществом обуславливает сдачу лизингодателем одно и того же имущества в лизинг несколько раз. Поэтому данный вид лизинга в банковском лизинге не применяется. За одну лизинговую сделку в оперативном лизинге лизингодатель может получить возмещение лишь части стоимости имущества и части соответствующего дохода.

Таким образом, оперативный лизинг в течение срока лизинга имущества подразумевает несколько лизинговых сделок.

Различия финансового и оперативного лизинга приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Различия между финансовым и оперативным лизингом [15, С. 37]

| Параметры сравнения | Оперативный лизинг | Финансовый лизинг |
|---|--|---|
| Срок сделки | Короче периода физического износа объекта лизинга | Соизмерим по продолжительности со сроком полной окупаемости объекта лизинга или превышает его |
| Компенсация стоимости объекта лизинговыми платежами | Не компенсируется | Платежи полностью или почти полностью возмещают стоимость объекта лизинга за период использования |
| Сервисное обслуживание | Берет на себя лизингодатель | Берет на себя лизингополучатель |
| Досрочное расторжение договора | Допускается | Не допускается |
| Риск случайной гибели, порчи или утраты объекта лизинга | Несет лизингодатель | Несет лизингополучатель с момента передачи ему имущества |
| Права лизингополучателя по окончании договора | 1.Продлить срок договора 2.вернуть имущество лизингодателю 3. купить имущество у лизингодателя при наличии опциона | 1.заключить новый договор на меньший срок и по льготной ставке 2.вернуть имущество лизингодателю 3.купить имущество у лизингодателя |
| Выкуп объекта сделки | Осуществляется по справедливой рыночной стоимости | Осуществляется по остаточной стоимости |

Лизинговая сделка, в которой на лизингодателя ложатся некоторые обязанности по оказанию лизингополучателю услуг, связанных с использованием последним полученного по лизингу имущества в своей хозяйственной деятельности называется лизингом с обслуживанием.

Разные формы лизинговых платежей определяют разные типы лизинга. При уплате лизинговых платежей денежными средствами формируется денежный лизинг – лизинг. В случаях уплаты лизинговых платежей в форме произведенной с использованием полученного по договору лизинга оборудования продукции или оказания встречных услуг применяется компенсационный лизинг.

Под смешанным лизингом понимают такой вид лизинговой сделки, при которой используют как денежные, так и компенсационные платежи.

Различия типов лизинга по условиям прекращения договора представлено на рисунке 5.

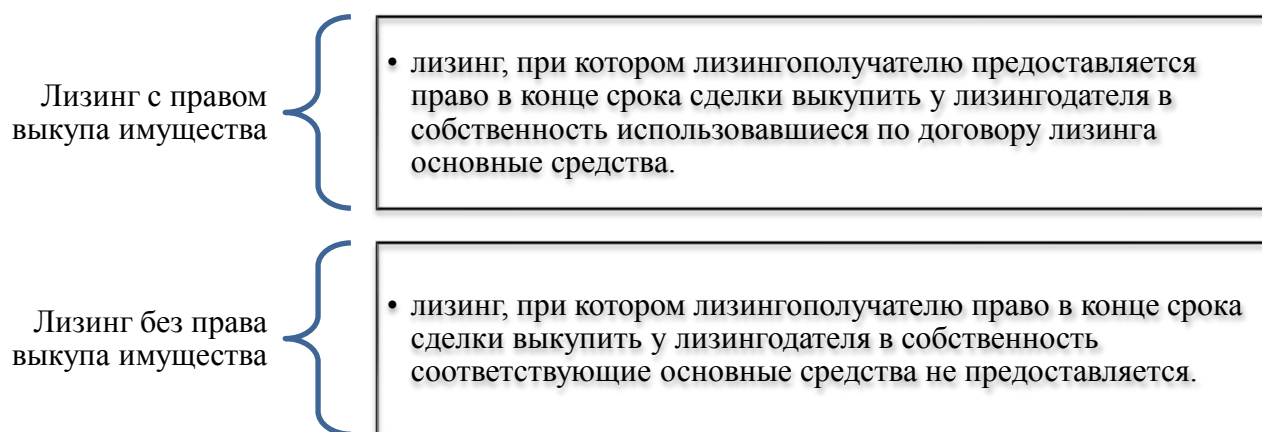


Рисунок 5 - Различия типов лизинга по условиям прекращения договора

При использовании такого финансового инструмента как лизинг для развития бизнеса имеет значение состав передаваемого в лизинг имущества. Возможен фиксированный состав, когда в договоре лизинга указывается исчерпывающий перечень объектов лизинга. Указанный перечень не подлежит дополнению или изменению впоследствии. Такой лизинг называется лизингом с фиксированным составом. Также возможен случай заключения общего договора, который предусматривает право лизингополучателя дополнить список получаемого в лизинг оборудования без заключения новых договоров лизинга в пределах лимитов, установленных в генеральном договоре [3]. Указанный случай носит название генерального лизинга. Третьим видом является лизинговый договор с периодической заменой ранее сданного в лизинг оборудования более совершенными моделями в рамках существующего договора. Указанный случай носит название возобновляемого лизинга.

Цели применения лизинга как финансового инструмента развития бизнеса соответствует выделению типов лизинга по способам его использования для развития бизнеса, производства, промышленности страны. При этом под прямым (промышленным) лизингом понимают лизинг, непосредственно влияющий на развитие бизнеса, производства, промышленности страны. Прямой лизинг подразделяют на пять подтипов. Подтипы прямого лизинга с указанием их достоинств приведены на рисунке 6.

Внутрипромышленный лизинг

- При котором оборудование, производимое российской промышленностью, передается лизингополучателям- резидентам, относящимся к промышленности.
- Данный тип лизинга обладает наибольшим эффектом, так как способствует развитию промышленности как со стороны спроса на оборудование, так и со стороны его использования в промышленности.

2. Промышленно-экономический

- Лизинг, при котором оборудование, производимое российской промышленностью, передается лизингополучателям- резидентам, не относящимся к промышленности.

Экономико-промышленный

- Лизинг, при котором непромышленные предметы лизинга, произведенные российскими производителями, передаются лизингополучателям-резидентам, относящимся к промышленности.

Промышленно-экспортный

- Лизинг, при котором оборудование, производимое российской промышленностью, передается лизингополучателям- нерезидентам.

Импортно-промышленный

- Лизинг, при котором зарубежное оборудование передается лизингополучателям-резидентам, относящимся к промышленности.

Рисунок 6 – Подтипы прямого лизинга с указанием их достоинств

Кроме того, развитие бизнеса с помощью такого финансового инструмента как лизинг возможно в форме косвенного (непромышленного) лизинга. Под указанным типом лизинга понимается такой финансовый инструмент, который оказывает влияние на развитие промышленности опосредованно через развитие связанных с промышленностью непромышленных отраслей экономики. Выделяют три подтипа косвенного лизинга, в т. ч. импортно-непромышленный лизинг [15]. Данный финансовый инструмент позволяет передавать зарубежное оборудование лизингополучателям-резидентам, не относящимся к промышленности. Например, косвенное влияние указанного финансового инструмента на развитие отечественной промышленности, бизнеса проявляется через рост спроса отечественного воздушного транспорта на продукцию топливной промышленности, так как ранее были проведены лизинговые сделки по воздушным судам, приобретаемым за рубежом.

В случае экономико-непромышленного лизинга непромышленные предметы

лизинга, которые были произведены в стране, передаются лизингополучателям-резидентам, не относящимся к промышленности. При непромышленно-экспортном лизинге непромышленные предметы лизинга, что произведены в стране, передаются лизингополучателям-нерезидентам. В результате лизинг выступает финансовым инструментом развития бизнеса не только в виде разновидности заемного финансирования, но и путем финансирования за счет прибыли, получаемой при продаже оборудования, которое было изготовлено отечественными промышленными предприятиями, для лизинга.

Подводя итог, можно сказать, что под лизингом как финансовым инструментом для развития бизнеса понимают различного рода сделки, которые основаны на аренде товаров длительного пользования (от трех до двадцати и более лет), которые одновременно представляет собой специфическую форму финансирования вложений в основные фонды при посредничестве специализированной (лизинговой) компании, которая приобретает для третьего лица имущество и отдает ему это имущество в аренду на долгосрочный период. Четкое определение лизинговой операции имеет важное практическое значение, так как при несоблюдении установленных законом правил ее оформления она не может быть признана лизинговой сделкой, что чревато для участников операции рядом неблагоприятных финансовых последствий.

Для лизинга как финансового инструмента развития бизнеса важно форма организации сделки, способы его финансирования, срок полезного использования имущества, вопросы финансирования, форма лизинговых платежей. Существуют различные способы использования лизинга как финансового инструмента для развития бизнеса с помощью прямого или косвенного влияния, а также экспортного или импортного влияния.

Далее рассмотрены преимущества и недостатки лизинга как финансового инструмента развития бизнеса через обеспечение товарами длительного пользования, или финансирования вложений в основные фонды.

1.2 Достоинства и недостатки лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса

В научной литературе у лизинга, как финансового инструмента поддержки бизнеса, выделяют ряд достоинств, приведенных на рисунке 9. Благодаря указанным ранее достоинствам лизинг становится важнейшим финансовым инструментом обеспечения потребностей предприятий в основных средствах, что позволяет бизнесу проводить модернизацию техники и технологий, повышая собственную конкурентоспособность. Подобное свойство лизинга является наиболее актуальным для новых, малых и средних предприятий. Лизинг как финансовый инструмент имеет различные преимущества для разных участников лизинговой сделки.

Например, для предприятий, которые получают возможность развития бизнеса, лизинг дает возможность приобретения оборудования без крупных единовременных затрат. Также у предприятий возникают налоговые преимущества. У них нет нужды начислять налог на имущество до момента введения в эксплуатацию. Указанные предприятия могут применять коэффициент ускоренной амортизации, что снижает налог на прибыль [6].

Лизинг как финансовый инструмент развития бизнеса имеет преимущества и по сравнению приобретения основных средств в кредит, в т. ч. предмет лизинга является частью обеспечения возвратности инвестиционных средств, предмет лизинга не увеличивает кредиторскую задолженность. Однако, в данном случае можно назвать и недостаток заключения лизинговой сделки у предприятия, а именно возможность применения возвратного лизинга в случае нехватки оборотных активов.

Достоинства лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса представлены на рисунке 7.

1. Лизинг избавляет от необходимости единовременной затраты крупных сумм для получения в пользование необходимых основных средств.

2. Лизинговые платежи могут быть распределены наиболее удобным способом для лизингополучателя.

- При этом лизингополучатель не производит выплат до ввода предмета лизинга в эксплуатацию, что улучшает его финансовое состояние.

3. Лизинг позволяет повысить эффективность бизнеса за счет уменьшения налогооблагаемой прибыли:

- лизинговые платежи включаются с себестоимость продукции (услуг) лизингополучателя, проценты по кредиту для приобретения объекта лизинга включаются в себестоимость продукции (услуг) лизингодателя.

4. Лизинг позволяет применить ускоренную амортизацию, и соответствующие коэффициенты являются максимальными.

- Так, при коэффициенте 3 балансовая стоимость имущества будет уменьшаться в 3 раза быстрее, и как следствие резко уменьшается сумма налога на имущество.

5. Объект лизинга может учитываться либо на балансе лизингодателя, либо на балансе лизингополучателя.

- Если балансодержателем является лизинговая компания, то лизингополучатель получает возможность улучшить структуру своего баланса, поскольку объект лизинга учитывается на забалансовых счетах (кредит или прямая закупка этого не позволяют сделать).

6. Если объект лизинга находится на балансе лизинговой компании, у лизингополучателя отсутствует необходимость переоценки основных средств в соответствующей части.

7. По окончании срока лизингового договора лизингополучатель имеет возможность получить предмет лизинга по нулевой стоимости.

8. Получение финансирования через лизинг значительно проще, чем получение кредита в банке, зачастую не требуется залоговое обеспечение.

- Это объясняется тем, что лизинговая компания будет выступать собственником соответствующего имущества до окончания срока лизинга.

Рисунок 7 – Достоинства лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса [15]

Аналогично, большую гибкость по сравнению с кредитом можно считать как достоинством, так и недостатком для предприятия, т.к. последнему приходится расплачиваться как с помощью финансов, так и собственной продукцией по гибкому графику. Важнейшим недостатком лизинга является возможность потери права на преимущественный выкуп основного средства после окончания

срока лизинга при банкротстве лизингодателя.

Если рассматривать лизинг как финансовый инструмент развития бизнеса с позиции банка, то важным преимуществом следует считать сохранение им права собственности на обеспечение лизингового имущества. Что ведет за собой следующее преимущество в роста ликвидности кредитного портфеля банка. При передаче в лизинг, произведенного за рубежом оборудования, банк привлекает более дешевые денежные средства. У банка в лизинговой сделке также возникают дополнительные налоговые льготы, которые позволяют снизить стоимость сделки[13].

Преимущества лизинга как финансового инструмента развития бизнеса для поставщиков предметов лизинга проявляются через возможность расширения продаж за счет клиентов, у которых есть только часть средств для покупки предмета лизинга. При этом сотрудничество с лизинговой фирмой дает возможность увеличения клиентской базы без рассрочек по оплате предмета лизинга. Таким образом, расширение клиентской базы без роста дебиторской задолженности приводит к росту конкурентного преимущества поставщиков предметов лизинга на рынке. Заключение дополнительных сделок по лизингу у поставщиков лизинга увеличивает доход поставщиков предметов лизинга за счет сервиса оборудования, а также повторной продажи изъятого оборудования в случае срыва лизинговых платежей (что происходит путем согласования обратного выкупа с лизинговой компанией). Одновременно, поставщик предметов лизинга получает снижение рисков, т.к. лизинговая компания берет на себя риск возврата стоимости имущества.

Преимущества лизинга как финансового инструмента для развития бизнеса у лизинговых компаний выражаются в получении налоговых льгот по праву собственности на передаваемое в лизинг имущество. При этом сами инвестиции в форме имущества позволяют снизить риск невозврата средств, т.к. право собственности сохраняется за лизингодателем. Т.е. в случае невозврата средств имущество, переданное в лизинг изымается. Благодаря сохранению права

собственности у лизинговых компаний появляется возможность дохода при закладывании сданного в лизинг имущества, а также в случае уступки права требования лизинговых платежей. Благодаря ускоренной амортизации у лизинговой компании получается высокая ликвидационная стоимость предмета лизинга. В любой лизинговой сделке лизинговая компания имеет право оказания дополнительных услуг, что, в свою очередь, приносят доход. Таким образом, лизинговая компания инвестируя свободные денежные средства в производственное оборудование получает доход в виде покрытия лизинговых платежей. Традиционно недостатки лизинга как финансового инструмента развития бизнеса рассматривают в виде рисков, которые несут участники лизинговых сделок. Одновременно, следует изучить способы минимизации соответствующих рисков. Лизинг как финансовый инструмент, также как и банковские сделки относятся к рискованным видам сделок. Для минимизации рисков пересматривают условия сделки [14].

Существует классификация лизинговых рисков на деловые и финансовые. Классификация деловых рисков лизинга приведена на рисунке 10. Каждый вид рисков подразделяется на подтипы. Выделяют подтипы финансовых рисков, как риск несбалансированной ликвидности. В указанном подтипе финансовых рисков возникает возможность финансовых потерь при неспособности лизингодателя покрыть свои обязательства по пассиву баланса требованиями по активу. Указанный риск проявляется в ситуации, при которой лизингодатель не имеет возможности рефинансировать свои активные операции, срок платежей по которым не наступил, за счет привлечения средств на рынке ссудных капиталов.

Для минимизации указанного риска применяют увязку потоков денежных средств во времени и по объемам, создают резервные фонды, диверсифицируют пассивные операции. Следующим подтипом финансовых рисков является риск неплатежа. Под которым подразумевают риск неуплаты лизингополучателем лизинговых платежей. Классификация деловых рисков лизинга представлена на рисунке 8.



Рисунок 8 – Классификация деловых рисков лизинга [14]

Для минимизации указанного риска необходим тщательный анализ финансового положения лизингополучателя, лимитирование суммы по лизинговому контракту, приобретение гарантий от третьих лиц, страхование риска неплатежа.

Способы минимизации деловых рисков приведены на рисунке 9.

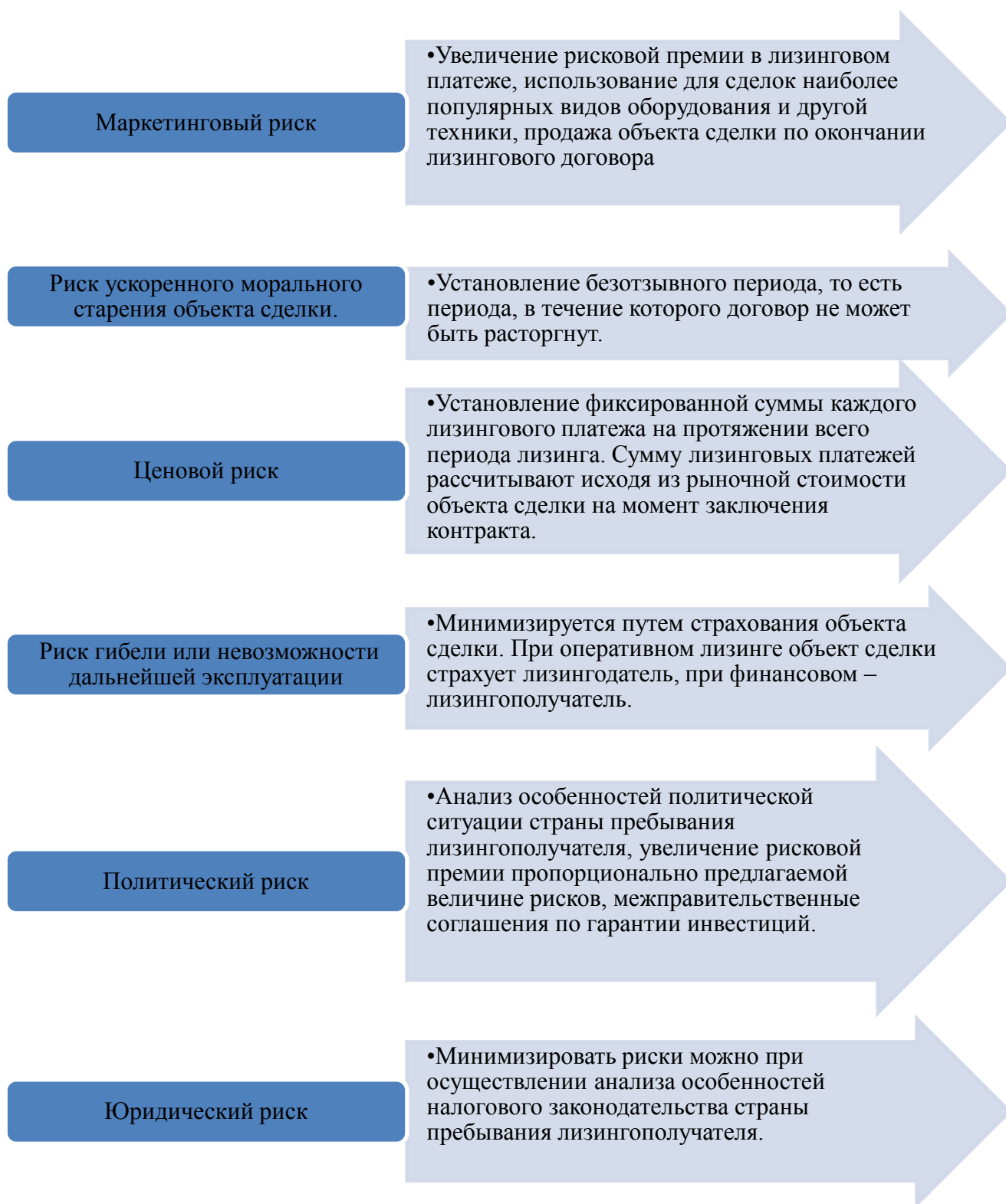


Рисунок 9 – Способы минимизации деловых рисков лизинга как финансового инструмента развития бизнеса [13]

Процентный риск как подтип финансового риска представляет из себя опасность потерь, которые возникают при превышении процентных ставок,

выплаченных лизинговой компанией по банковским кредитам, над ставками, предусмотренными в лизинговых контрактах. Для снижения процентного риска осуществляют куплю-продажу финансовых фьючерсов или заключают сделки процентного свопа.

Последний подтип валютный риск возникает в результате колебания валютных курсов. Для минимизации используют способы, применимые и к процентному риску.

Любая лизинговая операция требует учета всех вышеперечисленных рисков. При этом следует учитывать, что предотвратить риски до конца нельзя, требуется их постоянная минимизация.

Таким образом, лизинг как финансовый инструмент развития бизнеса имеет собственные достоинства и недостатки. Преимущества лизинга различны для разных участников лизинговой сделки. Например, для предприятия, получающего имущество в лизинг дает возможность приобретения оборудования без крупных единовременных затрат. Также у предприятий возникают налоговые преимущества. Недостатки лизинга проявляются через его риски, которые необходимо постоянно минимизировать.

1.3 Отечественный и зарубежный опыт применения лизинга как финансового инструмента поддержки бизнеса

Специфика отечественного опыта лизинговых компаний предполагает привлечение средне- и долгосрочного финансирования. При этом лизинговые компании на российском рынке заинтересованы в использовании банковских кредитов, т.е. являются банковскими заемщиками. При этом сроки предоставления кредитов лизинговым компаниям составляют от трех до пяти лет, график частичного погашения кредитов аналогичен параметрам заключенных заемщиком с лизингополучателями договора лизинга. Обеспечением кредита банку-кредитору становится объект лизинга или права требования к

лизингополучателям по договору лизинга [4].

Спектр лизинговых сделок в России по объектам приведен на рисунке 10.



Рисунок 10 - Спектр лизинговых сделок в России

Лизингополучателями в России выступают предприятия из различных отраслей экономики, представленные на рисунке 11.



Рисунок 11 – Лизингополучатели в России

Крупные российские лизинговые компании в настоящее время могут реализовывать сложные проекты, в том числе связанные с длительным процессом создания предмета лизинга. Как правило, в таких случаях они активно сотрудничают с государственными ведомствами, департаментами и агентствами,

госкорпорациями. Государственная поддержка позволяет крупным российским лизинговым компаниям разрабатывать актуальные программы, сопровождать государственные инициативы и активно участвовать в развитии экономики страны. Примером выступают проекты и лизинговые сделки АО «Росагролизинг» со ставкой 3,5% годовых [19].

Портрет среднестатистического потребителя лизинговых услуг приведен в таблице 2.

Таблица 2– Портреты потребителей

| | Лизинг для бизнеса | Лизинг для физических лиц | |
|-------------------------|--|-------------------------------------|----------------------|
| Размер | Крупное, среднее, малое предприятие, предприниматель | Любое физическое лицо старше 18 лет | Возраст |
| Отрасль | Производство, сельское хозяйство, торговля, услуги | Любой вид деятельности | Профессия |
| Капитал | Высокий, средний, малый | Доход не ниже среднего | Социальное положение |
| Финансовая устойчивость | Обязательна | – | – |

Таким образом, в среднем потребителем лизинговых услуг может быть любое финансово устойчивое юридическое или физическое лицо с доходом не ниже среднего. То есть рынок потенциальных потребителей достаточно широк.

Лизинговые компании предлагают современную отечественную и импортную технику и оборудование ведущих производителей. Партнерские отношения с банками позволяют лизинговым компаниям предлагать своим клиентам наиболее гибкие условия кредита и предоставлять гарантии.

Анализ зарубежного опыта лизинга как финансового инструмента развития бизнеса целесообразно начать с изучения истории лизинга в США, т.к. доля данной страны на рынке составляет на 2016 г. – 34,7%. Как финансовый инструмент лизинг в США оказывает значительное влияние на макроэкономические инвестиционные процессы и способствует обновлению основных фондов. В течение двух десятилетий (1996-2016 годы) от 27% до 32% всех инвестиций в оборудование и транспортные средства осуществлялись в виде лизинга [11].

Для столь значительного влияния лизинга была предпринята масса усилий со стороны государства, в т. ч. принят ряд нормативно-правовых документов, регулирующих проведение лизинговых сделок.

Например, в 1975 году Службой внутренних доходов США были утверждены Правила по налогообложению операций левередж-лизинг. В ноябре 1976 года был принят, а с начала 1977 года вступил в силу Государственный финансовый бухгалтерский стандарт (FAS 13), регулирующий проведение лизинговых операций в США. Этот стандарт регламентирует отчетность фирм по лизинговым операциям. После появления FAS 13 стали разграничивать «подлинный» лизинг и покупку с помощью лизинга. До этого фирмы могли брать оборудование в лизинг и не отражать его стоимость на своих балансах, а вести забалансовый учет, не показывая возрастающую сумму задолженности.

В Стандарте FAS 13 аренда (лизинг) рассматривается как капитальная (capital lease), если она соответствует одному из четырех требований, представленных на рисунке 12.

Право собственности на арендуемый актив в конце сделки переходит к арендатору

Условия договора позволяют купить оборудование в конце сделки по цене ниже рыночной (причем необязательно в конце первичного срока аренды)

Срок сделки больше или равен 75% предполагаемого экономически обоснованного срока полезной службы арендуемого актива (за исключением лизинга подержанного оборудования, которое сдается в аренду, как правило, до конца своего жизненного цикла)

Современная (приведенная, т. е. с учетом дисконтирования) стоимость минимальной суммы лизинговых платежей (без платы за страхование, управление, налоги) в соответствии с договором об аренде больше или равна 90% от справедливой рыночной цены оборудования

Рисунок 12 – Требования к сделке, для того чтобы ее могли рассматривать в США как капитальную

Лизинговые сделки в США позволяют применять более гибкие схемы платежей, осуществлять забалансовый метод учета имущества. Предоставляются

налоговые льготы через преференции для инвестиционных проектов, сокращение сроков амортизации [5]. Динамика лизинговых сделок в США приведена в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика лизинговых сделок в США

| Годы | Лизинг оборудования, в миллиардах долларов | Инвестиции в оборудование, в миллиардах долларов | Лизинг к инвестициям в оборудование, в процентах |
|------|--|--|--|
| 1978 | 22,3 | 178,0 | 12,5 |
| 1988 | 112,7 | 348,4 | 32,3 |
| 1998 | 207,0 | 691,0 | 30,0 |
| 2006 | 220,0 | 794,2 | 27,7 |
| 2016 | 225,0 | 812,3 | 28,7 |

Развитие лизинга в США на настоящий момент не остановилось, при этом лизинговые сделки становятся все более гибкими по сравнению с обычным кредитованием [11]. Улучшение условий лизинговых сделок привело к изменению их структуры по об объектам, что демонстрирует таблица 4.

Таблица 4 – Структура оборудования, переданного в лизинг

В процентах

| Типы лизингового имущества | 1996 | 2016 |
|--|------|------|
| 1 Грузовики и трейлеры | 8,6 | 10,7 |
| 2 Автомобили (коммерческий парк) | 0,0 | 0,6 |
| 3 Автобусы городские и междугородные | 1,2 | 0,5 |
| 4 Авиационная техника | 11,4 | 10,5 |
| 5 Железнодорожный транспорт | 11,8 | 3,6 |
| 6 Морские и рыболовецкие суда | 4,4 | 1,3 |
| 7 Строительное оборудование и техника | 5,8 | 7,9 |
| 8 Промышленное оборудование | 7,0 | 5,8 |
| 9 Телекоммуникационное оборудование | 2,0 | 1,2 |
| 10 Компьютеры, всего | 11,1 | 20,6 |
| 11 Офисное оборудование и техника | 7,0 | 6,6 |
| 12 Печатная техника | 0,0 | 1,2 |
| 13 Техника и оборудование для ручной работы | 1,9 | 3,1 |
| 14 Горное, нефтяное и газовое оборудование | 1,2 | 0,6 |
| 15 Сельскохозяйственное оборудование и техника | 7,2 | 6,1 |
| 16 Медицинское оборудование | 3,3 | 8,4 |

| | | |
|---------------------|------|------|
| 17 Другое имущество | 16,1 | 11,3 |
|---------------------|------|------|

К 2016 г. выросла доля лизинговых договоров, объектами которых выступили компьютеры и программное обеспечение, медицинская техника.

В 2016 году преобладающая доля у лизинговых сделок, объектом которых являются программное обеспечение и компьютеры - 20,6%; грузовики и трейлеры – 11,0%; авиационная техника – 10,5%; медицинское оборудование - 8,4%; строительное оборудование и техника – 7,9%; сельскохозяйственное оборудование – 6,1% [5].

После окончания срока открытого лизинга обычно происходит одно из трех событий. Хотя лизингополучатель не имеет преимущественного права на покупку автомобиля, он может сам выплатить гарантированный остаток. В этом случае автомобиль передается ему или указанному им лицу. В ином случае автомобиль предлагается франшизному дилеру, у которого он приобретает.

Если франшизный дилер не приобретает автомобиль, банк обычно продает его по оптовой цене другому дилеру, хотя банк может опять передать автомобиль по договору лизинга, если он очень изношен [5].

Закрытый лизинг отличается от открытого одной важной деталью: лизингополучатель не гарантирует остаточную стоимость арендованного транспортного средства в конце срока лизинга; лизингодатель допускает этот риск. Многие договоры лизинга транспортных средств с двигателем внутреннего сгорания предусматривают открытый лизинг.

Еще в конце 1960-х годов в США сложилось деление лизинговых компаний на три укрупненных вида: независимые; дочерние фирмы производителей; филиалы банков [11].

Примеры лизинговых компаний по указанной классификации приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Примеры классификации лизинговых компаний в США

| Тип лизинговой компании | Ведущие лизингодатели |
|--|---|
| Аффилированные с американскими банками | Citi Capital, Banc of America Leasing & Capital Grp., Fleet Capital, First Union Leasing, Key |

Окончание таблицы 5

| | |
|---|---|
| Кэптивные (дочерние) | IBM Global Financing, Caterpillar Financial, John Deere Credit, CNH Capital, Hewlett Packard Tech Finance, Xerox Credit, Mercedes-Benz Credit, Boeing Capital, Navistar Financial |
| Аффилированные с производителями оборудования | GE Capital, Philip Morris Capital Corp., Verizon Capital Corp., Textron Financial |
| Независимые компании | CIT Group., GATX Capital, Finova Capital, Comdisco, Ryder Sistem |
| Аффилированные с иностранными производителями | Heller Finance, Chrysler Capital Company, EAB Leasing, BTM Capital, ORIX Financial, Hitachi Credit America Services |

Для лизинговых компаний США характерно участие в международном лизинге. Например, у GE Capital операции с лизингополучателями в других странах превышают 20 млрд долл. У других американских лизингодателей, в том числе представленных и на российском рынке, – Caterpillar Financial, John Deere Credit – стоимость операций международного лизинга измеряется миллиардами долларов.

Аналогично, следует провести оценку лизинга как финансового инструмента развития бизнеса на примере европейской страны. Длительная история лизинга как финансового инструмента развития бизнеса характерна для Великобритании.

В начале XX века лизинговый бизнес в Великобритании все в большей степени специализировался на определенных типах оборудования, например машин для производства различных видов обуви, телефонного оборудования. Первопроходцем современного лизингового бизнеса в Великобритании стала компания Mercantile Leasing Company, которая была учреждена 8 июня 1960 года.

В лизинговой индустрии Великобритании используются три вида лизинговых продуктов: финансовый лизинг; соглашения по аренде товаров с опционом покупки; оперативный лизинг.

Контракт «a leasing» представляет собой контракт между лизингодателем и лизингополучателем для сдачи внаем особого актива. Лизингодатель удерживает

за собой право собственности на актив, но передает право использования актива лизингополучателю на согласованный период времени за определенные арендные платежи [5].

Контракт «a hire purchase contract» предназначен для сдачи внаем актива, который содержит в себе положение, предоставляющее нанимателю опцион (т. е. право) приобрести правовой титул на актив после исполнения определенных условий в контракте. В контракте может содержаться условие внесения точно определенного платежа в конце аренды.

И тот, и другой контракт регулируются Бухгалтерским стандартом SSAP 21. Общее между лизингом и арендой-продажей – оба продукта отделяют пользование от собственности. Основное различие договора аренды-продажи и лизинга заключается в том, что пользователь по договору лизинга не имеет права покупки используемого им оборудования (т. е. в английский договор лизинга не может быть включено условие, которое стало обязательным элементом в договоре лизинга, заключенном на континенте). Аренда-продажа – это продукт, облегчающий компании приобретение актива.

Таким образом, финансовый лизинг в британском определении представляет более узкое понятие, чем соответствующие определения во многих других странах. При финансовом лизинге клиент обязуется полностью оплатить капитальную и финансируемую стоимость (т. е. и проценты) и имеет обычно право получить титул – выгоды от какой-либо остаточной стоимости в конце лизингового периода, но не может стать собственником актива.

Лизинг – это метод получения 100% финансирования оборудования, тогда как в контракте аренды-продажи такого же оборудования может быть предусмотрен депозит на сумму 10% и более от стоимости имущества.

Как видно, ближе к российскому пониманию лизингового договора относится британский контракт аренды-продажи.

Бухгалтерский стандарт SSAP 21 «Бухгалтерский учет и отчетность арендных соглашений» предписывает, как следует трактовать все вопросы, связанные с

бухгалтерской стороной аренды. В нем проводится различие между двумя видами таких операций.

Под финансовым лизингом понимается сделка, при которой «в основном все риски и вознаграждения от владения и пользования арендованным средством переходят на арендатора».

Финансовая аренда должна учитываться арендатором и как актив, и как пассив для выплаты арендных платежей в будущем. Этот актив подлежит амортизации. Денежные платежи для покрытия арендного обязательства распределяются на весь период действия арендного соглашения.

Исторически в Великобритании правовой собственник завода и машины, передаваемых в лизинг (лизингодатель), имел право на налоговые скидки, квалифицируемые как капитальные расходы, то есть расходы на приобретение основного капитала. Действительно, стимулом для активного развития лизинга служили налоговые льготы [11].

Динамика лизинга как финансового инструмента развития бизнеса в Великобритании приведена в таблице 6.

Таблица 6 – Динамика лизинга как финансового инструмента развития бизнеса в Великобритании по типам активов

В процентах

| Виды активов | Удельный вес | |
|---|--------------|-------|
| | 2000 | 2016 |
| Машины и промышленное оборудование | 23,4 | 9,4 |
| Компьютеры и офисное оборудование | 18,4 | 15,0 |
| Автотранспортные средства | 39,4 | 39,8 |
| Легковые автомобили | 28,0 | 29,9 |
| Грузовики | 11,4 | 9,9 |
| Авиатранспорт, корабли, железнодорожный транспорт | 12,8 | 23,3 |
| Другое оборудование | 6,1 | 12,5 |
| Всего: | 100,0 | 100,0 |

Так, в 1970-е – начале 1980-х годов компании имели право вычитать 100% инвестиций из налогооблагаемой прибыли в году, в котором они производились, правда, только в конце отчетного года. Сначала использовался общий для всех

норматив 100-процентной скидки, потом он был заменен сначала на 75-процентный, а затем на 50-процентный норматив и, в конце концов, сведен до 0% [11].

Однако в последнее время в основном использовалась «долгосрочно фондируемая аренда», при которой лизингодатель облагался налогами только на финансовый элемент лизинговых платежей, но при этом не получал права на налоговые скидки на капитал в течение срока аренды. Здесь следует иметь в виду, что платежи лизингополучателя состоят из двух элементов:

- капитальный элемент - плата за право приобретения объекта, равная цене, уплаченной лизингодателем;
- финансовый элемент - сумма процентов.

Лизингополучатель имел право на налоговые скидки на капитал, как если бы все капитальные расходы были понесены вначале – часто в эквиваленте стоимости актива, а также имел право на вычет финансового элемента при подсчете налогооблагаемой прибыли за весь период действия соглашения. Причем при прямом лизинге право на налоговые скидки имел лизингодатель, а при лизинге с правом покупки объекта право на налоговые скидки предоставлялось лизингополучателю.

Как часть реформы Корпоративного налога предусматривались фундаментальные изменения в части налогообложения лизинга, включая установление фиксированного уровня налоговых скидок в системе британской амортизационной политики. Таким образом, налоговые скидки, как инструмент налогообложения остаются в новой системе налогообложения заводов и машин.

К числу наиболее крупных лизингодателей мира относится Lombard Business Finance. В 2016 году в Европе, включая Великобританию, им было заключено 62044 новых договоров лизинга на сумму 12168,182 млн евро. То есть средняя стоимость одного договора составляла 196,1 тыс. евро. При этом лизинговый портфель достиг уровня в 29518,921 млн евро, то есть превышал стоимость нового бизнеса в 2,426 раза. На долю этого лизингодателя приходится 22,4%

нового лизингового бизнеса Великобритании.

Другой заметный в Европе и мире лизингодатель – Lloyds TSB Asset Finance Division, который заключил в 2016 году в Европе, включая Великобританию, 349778 новых договоров лизинга на сумму 4898,743 млн евро. То есть средняя стоимость одного договора составляла 14,0 тыс. евро. При этом лизинговый портфель был на уровне в 9430,046 млн евро, то есть превышал стоимость нового бизнеса в 1,925 раза. Эти показатели свидетельствуют о том, что в основе нового бизнеса Lloyds TSB Asset Finance Division были сделки HP, включая легковые автомобили, оперативный лизинг. Этот лизингодатель «держал» 9,0% нового лизингового бизнеса Великобритании [5].

Таким образом, только два британских лизингодателя владели почти третью нового лизингового бизнеса страны. Это означает, что уровень концентрации лизинга в Великобритании пока достаточно высокий.

Таким образом, существуют значительные отличия в применении лизинга как финансового инструмента развития бизнеса в России и зарубежом. Если для России лизинг представляет из себя развивающийся рынок, а в качестве государственного инструмента развития бизнеса выступил только в связи с санкциями после 2014 г. (в т.ч. были введены специальные программы для сельскохозяйственных предприятий в АО «Росагролизинг», а также программы развития отечественной автопромышленности через лизинг автотранспорта). Напротив, в США имеет мощную государственную поддержку в виде постоянной корректировке законодательства, создания ассоциаций, введения налоговых льгот и др. Цель данной поддержки - создание и поддержание лизинга в качестве финансового инструмента развития бизнеса. Как результат наблюдается положительная динамика лизинговых сделок, рост доли лизинга при финансировании проектов, обновлении оборудования.

Вывод по разделу один:

На основе проведенного исследования можно утверждать, что лизинг как

финансовым инструментом для развития бизнеса представляет собой различного рода сделки, которые основаны на аренде товаров длительного пользования (от трех до двадцати и более лет). При этом лизинг представляет собой специфическую форму финансирования вложений в основные фонды при посредничестве специализированной (лизинговой) компании. Важнейшими особенностями лизинга как финансового инструмента развития бизнеса являются форма организации сделки, способы его финансирования, срок полезного использования имущества, вопросы финансирования, форма лизинговых платежей. Следует отметить отличия банковского лизинга, представляющего собой форму банковских инвестиций, разновидность финансовой услуги банка-лизингодателя по финансированию покупки основных средств и передаче их в производительное пользование лизингополучателю, финансовый инструмент управления; который, выполняя посредническую и стимулирующую функции, обеспечивает достижение интересов участников лизинговой сделки и ускорение воспроизводственного процесса. В банковском лизинге не используется оперативный тип лизинга, т.к. финансируется покупка, а не временная аренда.

У лизинга как финансовый инструмент развития бизнеса существуют собственные достоинства и недостатки, при этом преимущества лизинга различны для разных участников лизинговой сделки. Так, у предприятия, которое получает имущество в лизинг появляется возможность приобретения оборудования без крупных единовременных затрат с одновременным возникновением налоговых преимуществ. Недостатки лизинга проявляются через его риски, которые необходимо постоянно минимизировать.

Проведенная оценка отечественного и зарубежного опыта показала значительные отличия в применении лизинга как финансового инструмента развития бизнеса в России и за рубежом.

2 АНАЛИЗ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ КАК ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ПАО «ВТБ 24»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ПАО «ВТБ 24» в качестве лизингодателя

ВТБ 24 (ПАО) – один из крупнейших участников российского рынка банковских услуг. Банк входит в международную финансовую группу ВТБ и специализируется на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса.

Сеть банка формируют 1086 офисов в 75 регионах страны. ПАО «ВТБ 24» предлагает клиентам основные банковские продукты, принятые в международной финансовой практике. Часть услуг доступна клиентам в круглосуточном режиме, для чего используются современные телекоммуникационные технологии.

Акционерами ВТБ 24 (ПАО) являются Банк ВТБ (публичное акционерное общество) – доля в уставном капитале 99,9329%, миноритарные акционеры – общая доля в уставном капитале – 0,0671%. Уставный капитал ВТБ 24 (ПАО) составляет 113 382 854 347 рублей (Сто тринадцать миллиардов триста восемьдесят два миллиона восемьсот пятьдесят четыре тысячи триста сорок семь) рублей [18].

Коллектив банка придерживается ценностей и принципов международной финансовой группы ВТБ. Одна из главных задач группы – поддержание и совершенствование развитой финансовой системы России.

Деятельность ВТБ 24 (ПАО) осуществляется в соответствии с генеральной лицензией Банка России № 1623 от 29.10.2014 г.

Горизонтальный анализ баланса консолидированной отчетности ПАО ВТБ24 приведен в Приложении А. За три исследуемых периода с 31.12.2014 г. по 31.12.2016 г. Величина активов баланса группы банка ВТБ 24 выросла с 2784592

млн руб. до 3090351 млн. руб. Прирост в 2015 г. составил 99731 млн руб. или 3,58%. Прирост в 2016 г. составил 206028 млн. руб. или 7,14%.

Величина обязательств баланса группы банка ВТБ 24 выросла с 2567365 млн руб. до 2798874 млн руб., рисунок 13.

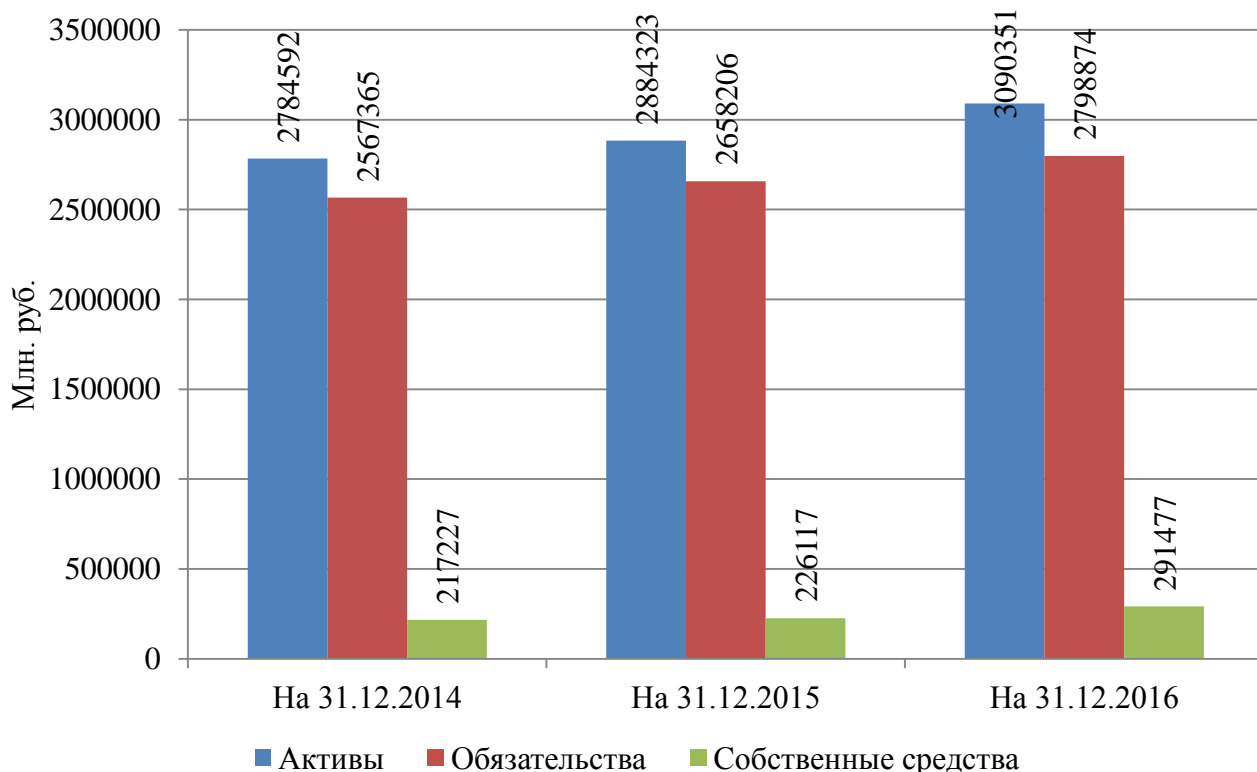


Рисунок 13 – Динамика активов, обязательств и собственных средств
ПАО «ВТБ 24»

Как видно из рисунка 13 прирост в 2015 г. составил 90841 млн руб. или 3,54%. Прирост в 2016 г. составил 140668 млн руб. или 5,24%. Величина обязательств, их прирост по каждому из исследуемых периодов ниже, чем величина и прирост активов, что является положительным для банковской группы ВТБ 24, так как говорит о возможности ПАО «ВТБ 24» отвечать по своим обязательствам.

Величина собственных средств баланса группы банка ВТБ 24 выросла с 217227 млн руб. до 291477 млн руб. Прирост в 2015 г. составил 8890 млн руб. или 4,09%. Прирост в 2016 г. составил 65360 млн руб. или 28,91%.

Вертикальный анализ баланса консолидированной отчетности ПАО ВТБ24

приведен в Приложении Б. В структуре активов ПАО «ВТБ 24» на 31.12.2016 г. преобладают кредиты и авансы клиентам – 61,62%, рисунок 14. Доля данных активов снизилась по сравнению с 31.12.2014 г. с 62%.

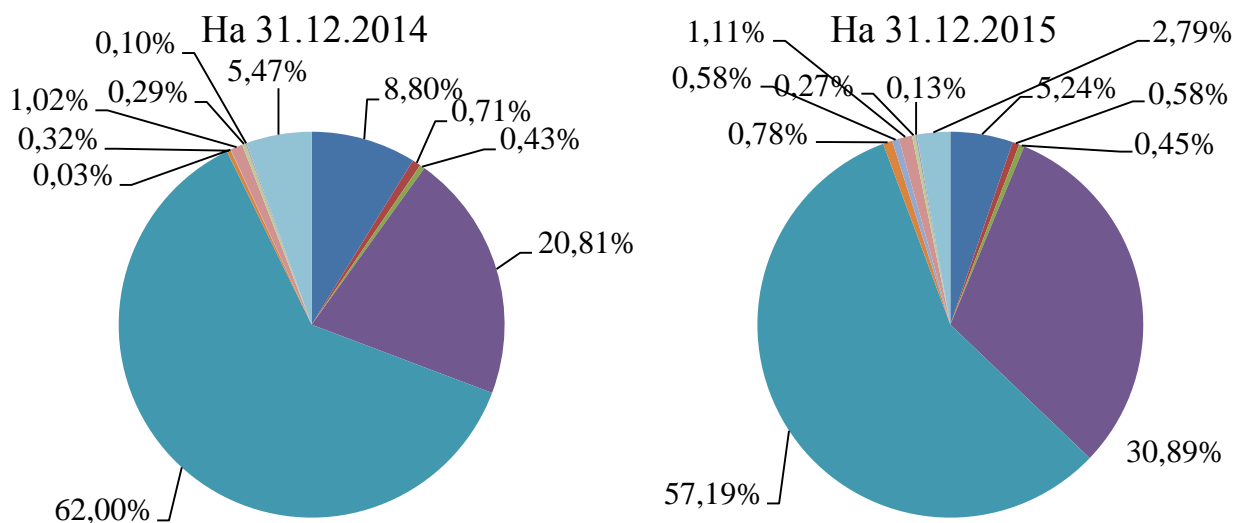




Рисунок 14 – Структура активов ПАО «ВТБ24»

Как видно из рисунка 14 высока доля средств в кредитных организациях – 26,59% на 31.12.2016 г. Удельный вес данного актива вырос с 31.12.2014 г. (с 20,81%) и сократился с 31.12.2015 г, где составлял 30,89%.

У ПАО «ВТБ24» высокая доля денежных средств, составляющих на 31.12.2016 г. 6,05%. Удельный вес данного актива сократился с 31.12.2014 г. (с 8,8%) и вырос с 31.12.2015 г, где составлял 5,24%.

Доли прочих активов незначительны и составляют менее 2%.

В структуре обязательств у ПАО «ВТБ 24» преобладают средства клиентов в размере 93,45%. Данная доля выросла с 77,18% на 31.12.2014 г. и 91,56% на 31.12.2015 г.



Рисунок 15 – Структура обязательств ПАО «ВТБ 24»

Таким образом к 31.12.2016 г. все прочие обязательства у ПАО «ВТБ 24» меньше 5%. Самые значимые – субординированные кредиты в размере 2,82%. Их удельный вес снизился 3,62% на 31.12.2015 г.

Среди собственных средств преобладает оплаченный акционерный капитал в размере 40,84% на 31.12.2016 г. Удельный вес данного источника собственных средств снизился с 43,5% на 31.12.2014 г. и 47,92% на 31.12.2015 г.

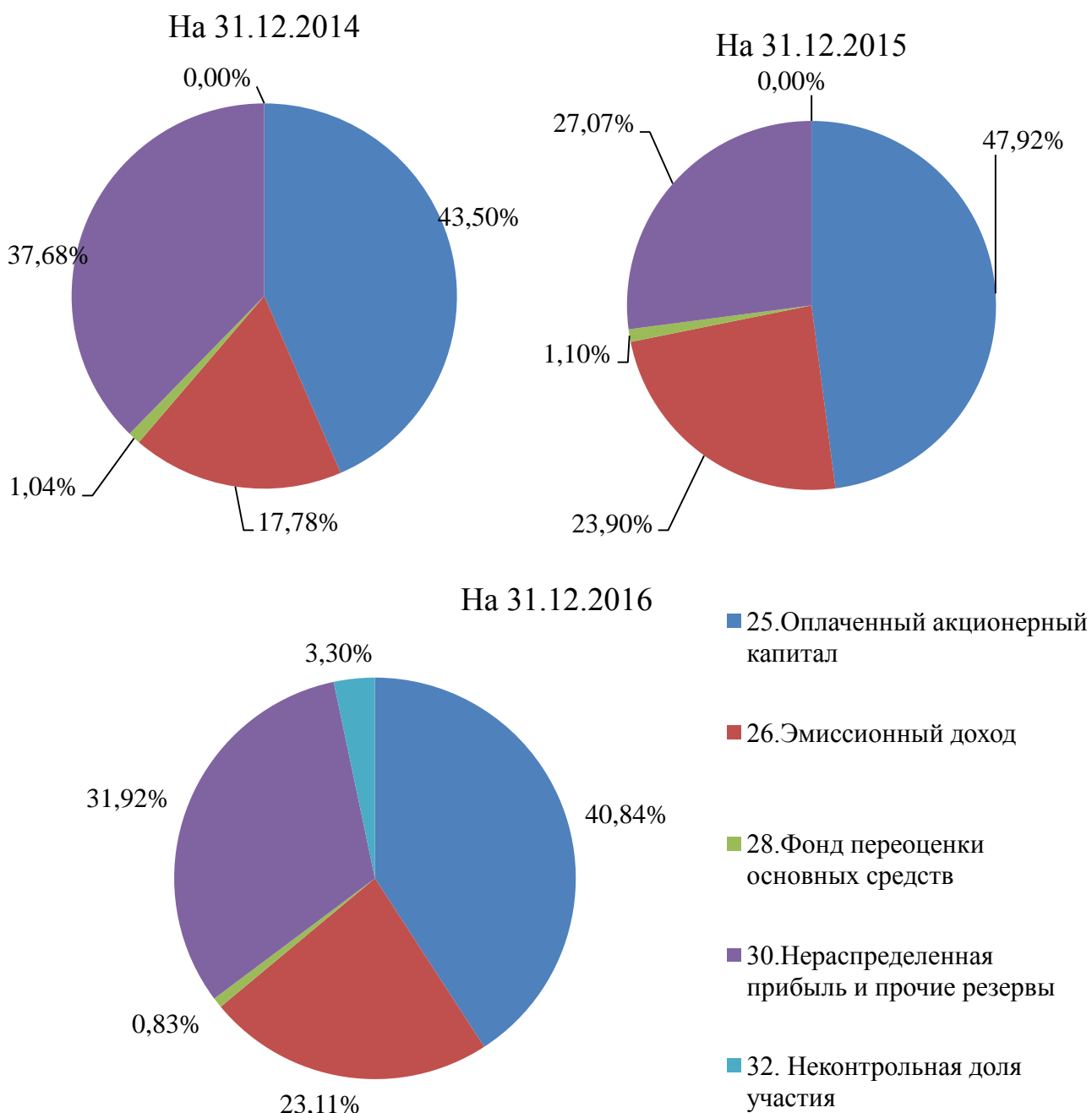


Рисунок 16 – Структура собственных средств ПАО «ВТБ 24»

Также высокая доля нераспределенной прибыли и прочих резервов – 31,92% на 31.12.2016 г. Удельный вес данного источника собственных средств снизился с 37,68% на 31.12.2014 г. и вырос с 27,07% на 31.12.2015 г.

Удельный вес эмиссионного дохода на 31.12.2016 г. составляет среди источников собственных средств ПАО ВТБ24 23,11%. Доля данного источника собственных средств выросла с 17,78% на 31.12.2014 г. и снизилась с 23,9% на

31.12.2015 г.

Доля прочих источников незначительная, менее 5%.

«ВТБ24 Лизинг» – товарный знак, под которым работает компания «Система Лизинг 24» (АО), являющаяся дочерней компанией банка «ВТБ24» (ПАО) и осуществляющая лизинговую деятельность [17]. Такой формат позволяет повысить оперативность работы, активно развивать специализированную продуктовую линейку, программы сотрудничества с поставщиками и обеспечивать качественное сопровождение лизинговой деятельности. При этом получение банковского лизинга – это приобретение всех преимуществ, которыми пользуются клиенты дочерней компании банка ВТБ24: гарантия высоких стандартов работы персонала, возможности комплексного обслуживания бизнеса и частных клиентов, стабильность и профессионализм.

Организационная структура представлена на рисунке 20. Таким образом, в ПАО «ВТБ 24» имеется сложная организационная структура для направления работы по лизинговым сделкам [18]. Во-первых, создано дочернее предприятие АО «Система Лизинг», которое подчиняется Председателю и Правлению банка ПАО «ВТБ 24». В дочерней организации АО «Система Лизинг» имеются структурные подразделения, как бухгалтерия, отдел кадров, маркетинговый отдел и другие. Также функционируют территориальные подразделения, как подразделение г. Челябинска. В каждом подразделении есть администратор портфеля и старший менеджер по работе с клиентами. Последнему подчиняются менеджер по мониторингу дебиторской задолженности и менеджеры по работе с клиентами и партнерами, в подчинении которых находятся менеджеры по лизингу.

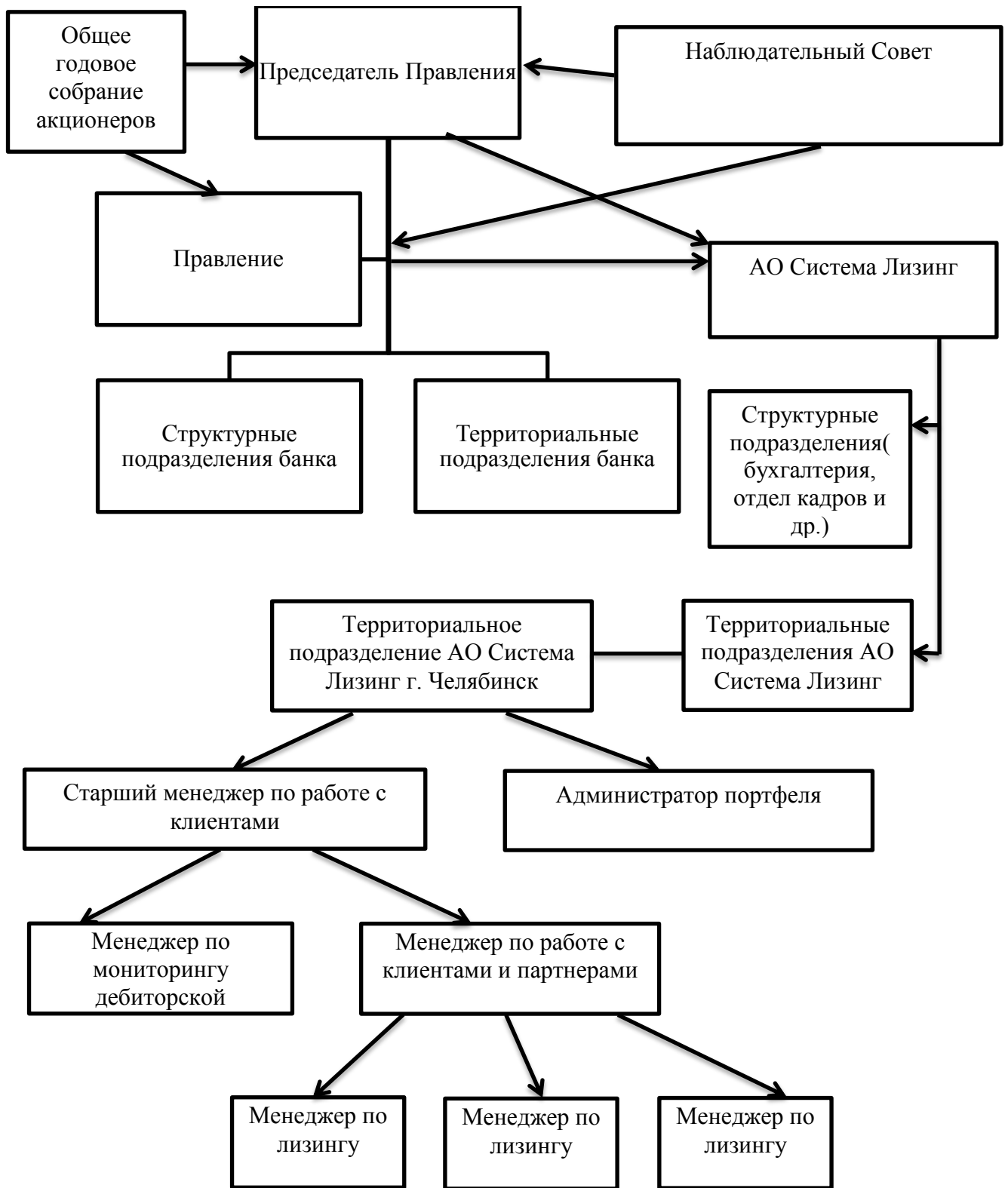


Рисунок 17 – Организационная структура ПАО «ВТБ 24»

В АО «Система Лизинг» как дочернее подразделение ПАО «ВТБ 24» предлагаются несколько видов услуг, представленных на рисунке 18.

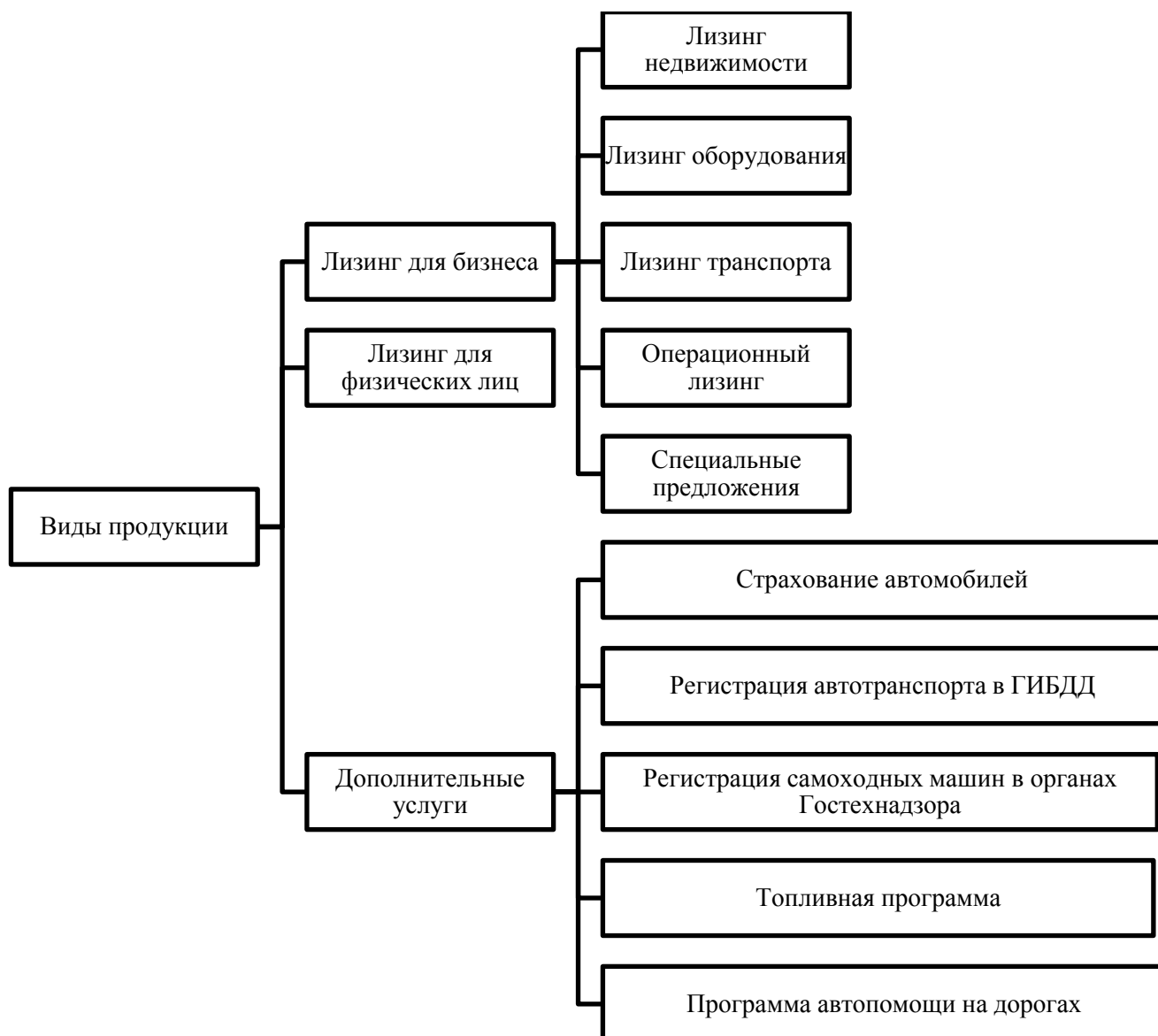


Рисунок 18– Классификация видов продукции ПАО «ВТБ 24»
АО «Система Лизинг»

























Приняв во внимание потребности покупателей автомобилей, с 2012 года ПАО «ВТБ 24» АО «Система Лизинг» запускает страховое направление, а с 2014 года предлагает российскому рынку лизинг автомобилей для физических лиц.

Дополнительные услуги ПАО «ВТБ 24» АО «Система Лизинг» для клиентов включают в себя страхование автомобилей, регистрацию автотранспорта в ГИБДД, самоходных машин в органах Гостехнадзора; топливную программу и программу автопомощи на дорогах [17].

Оценка конкурентных позиций организации на рынке проведена с помощью карты стратегических групп конкурентов.

В таблице 7 представлены характеристики конкурентов [16].

Таблица 7– Характеристики конкурентов на 2016 г.

| Наименование ЛК | Количество новых заключенных договоров, в штуках | Средний размер лизинговой сделки, в миллионах рублей | Цвет точки |
|--|--|--|--|
| ВЭБ –лизинг | 23587 | 5,0 |  |
| ВТБ-лизинг | 21079 | 4,3 |  |
| Европлан | 15186 | 2,4 |  |
| GARGADE-лизинг | 7871 | 2,5 |  |
| Балтийский лизинг | 7693 | 3,8 |  |
| РЕСО-лизинг | 6103 | 2,8 |  |
| Фольцваген Групп Финанс | 4579 | 1,5 |   |
| Сименс Финанс | 3741 | 8,7 | |
| Элемент Лизинг | 3429 | 1,9 |  |
| СТОУН-XXI (ГК) | 2689 | 3,7 |  |
| СБЕРБАНК-лизинг (ГК) | 2541 | 39,7 |  |
| ЛизПлан Рус | 2455 | 0,7 |  |
| Мэйджор Лизинг | 2161 | 3,1 |  |
| Юникредит Лизинг и Локат Лизинг Россия | 1876 | 5,8 |  |
| Ураллизинг | 1476 | 3,7 |  |
| КОНТРОЛ лизинг | 1033 | 1,6 |  |
| Система Лизинг - 24 | 940 | 8,9 |  |
| СОЛЛЕРС ФИНАНС | 929 | 2,8 |  |
| Лизинг-Трейд | 913 | 2,7 |  |
| КАМАЗ-ЛИЗИНГ (ГК) | 877 | 17,4 |  |
| ЧелИндЛизинг (ГК) | 657 | 4,3 |  |
| Интерлизинг (ГК) | 647 | 8,1 |  |
| Восток-лизинг | 534 | 3,6 |  |
| Эксперт – лизинг (Челябинск) | 498 | 3,1 |  |

Таким образом, крупнейшими компаниями по числу договоров являются «ВЭБ-лизинг» и «ВТБ Лизинг».

Карта стратегических групп конкурентов представлена на рисунке 19.

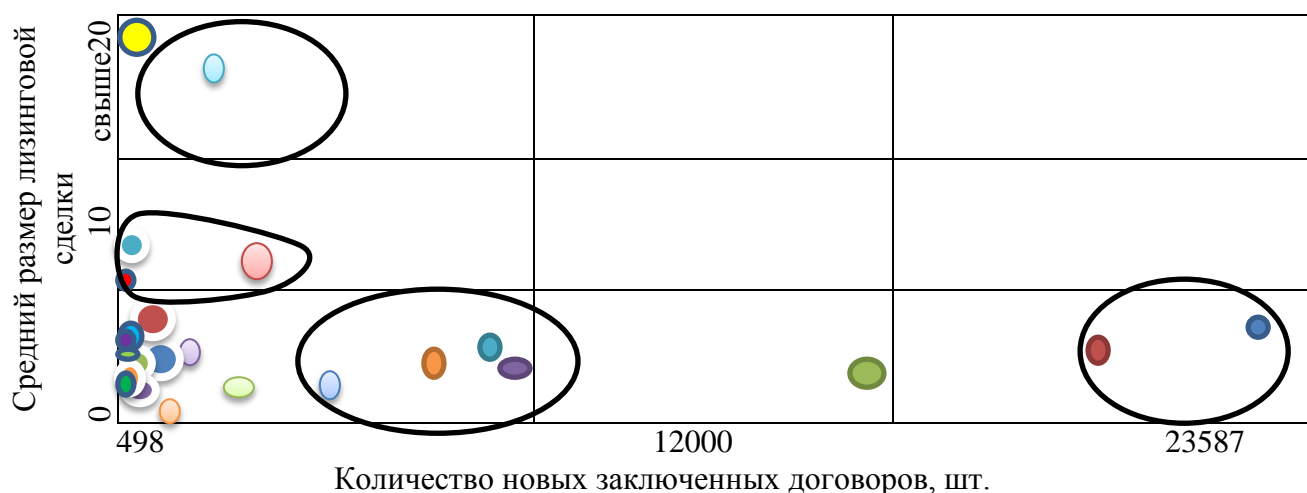


Рисунок 19 – Карта стратегических групп конкурентов

Таким образом, согласно карте представленной выше ближайшими конкурентами АО «Система Лизинг» являются Контрол лизинг, Соллерс финанс по числу договоров. По средней величине сделке АО «Система Лизинг» сравнивается с Интерлизинг (ГК), Сименс Финанс, но значительно меньше Сбербанк Лизинг (ГК). Большая же часть конкурентов относится к группам с малым числом заключаемых договоров (при низкой величине средней сделке), а также группе сверхмалого числа заключаемых договоров, находящейся в нижнем левом углу. Для оценки доли рынка ПАО «ВТБ 24» представим данные о реализации на рынке России в таблице 8.

Таблица 8 – Оценка доли рынка ПАО «ВТБ 24»

| Предприятие | Объем реализации за 2016 г., в миллионах рублей | Доля рынка, в процентах |
|-------------------|---|-------------------------|
| ВЭБ –лизинг | 117935 | 22,07 |
| ВТБ-лизинг | 90639,7 | 16,96 |
| Европлан | 36446,4 | 6,82 |
| GARGADE-лизинг | 19677,5 | 3,68 |
| Балтийский лизинг | 29233,4 | 5,47 |
| РЕСО-лизинг | 17088,4 | 3,20 |

Окончание таблицы 8

| Предприятие | Объем реализации за 2016 г., в миллионах рублей | Доля рынка, в процентах |
|--|---|-------------------------|
| Фольцваген Групп Финанс | 6868,5 | 1,29 |
| Сименс Финанс | 32546,7 | 6,09 |
| Элемент Лизинг | 6515,1 | 1,22 |
| СТОУН-XXI (ГК) | 9949,3 | 1,86 |
| СБЕРБАНК-лизинг (ГК) | 100877,7 | 18,88 |
| ЛизПлан Рус | 1718,5 | 0,32 |
| Мэйджор Лизинг | 6699,1 | 1,25 |
| Юникредит Лизинг и Локат Лизинг Россия | 10880,8 | 2,04 |
| Ураллизинг | 5461,2 | 1,02 |
| КОНТРОЛ лизинг | 1652,8 | 0,31 |
| Система Лизинг - 24 | 8366 | 1,57 |
| СОЛЛЕРС ФИНАНС | 2601,2 | 0,49 |
| Лизинг-Трейд | 2465,1 | 0,46 |
| КАМАЗ-ЛИЗИНГ (ГК) | 15259,8 | 2,86 |
| ЧелИндЛизинг (ГК) | 2825,1 | 0,53 |
| Интерлизинг (ГК) | 5240,7 | 0,98 |
| Восток-лизинг | 1922,4 | 0,36 |
| Эксперт – лизинг (Челябинск) | 1543,8 | 0,29 |
| Итого | 534414,2 | 100,00 |

Таким образом, ПАО «ВТБ 24» имеет долю в 1,57% от рынка лизинга России. Крупнейшей долей на рынке обладают «ВЭБ-лизинг» и «СБЕРБАНК Лизинг».

Далее для оценки конкурентных позиций организации на рынке использован многоугольник конкурентоспособности. Расчет будет производиться по нескольким предприятиям. Из всей перечисленной продукции будет оценена конкурентоспособность только «Лизинг транспорта», как востребованной и перспективной услуги. Для оценки конкурентоспособности продукции будет использован расчетно-графический метод многоугольника. Представим данные в таблице 9.

Таблица 9 – Данные для построения многоугольника конкурентоспособности

| Показатели | Известность | Данные об услуге | | | | Офис | |
|---------------------|-------------|------------------|-------|------------------------|--------------|----------------------|-----------------------|
| | | Скидки | Аванс | Индивидуальные условия | Госпрограмма | Наличие в Челябинске | Удобство расположения |
| Контроль лизинг | Средняя | Нет | 18% | Да | Нет | Нет | Нет |
| Соллерс финанс | Средняя | Нет | 15% | Да | Нет | Да | Да |
| АО «Система Лизинг» | Средняя | Да | 10% | Да | Да | Нет | Нет |
| Интерлизинг | Небольшая | Да | 9% | Да | Да | Нет | Нет |
| Сименс Финанс | Достаточная | Да | 10% | Да | Нет | Да | Да |

Для того чтобы построить многоугольник конкурентоспособности необходимо перевести в баллы все показатели, таблица 10.

Таблица 10 – Перевод показателей в баллы

| Показатель/Балл | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------|---------------|-------------|-------------|-------------|---------|
| Известность | Малоизвестная | Небольшая | Средняя | Достаточная | Широкая |
| Скидки | Нет | | | | Да |
| Аванс | Более 20,0 | От 18 до 20 | От 15 до 18 | От 12 до 15 | Ниже 12 |
| Индивидуальные условия | Нет | | | | Да |
| Госпрограмма | Нет | | | | Да |
| Наличие офиса в Челябинске | Нет | | | | Да |
| Удобство расположения | Нет | | | | Да |

После того, как показатели переведены в баллы, построен многоугольник конкурентоспособности услуг лизинга ВТБ24, который представлен на рисунке 20.

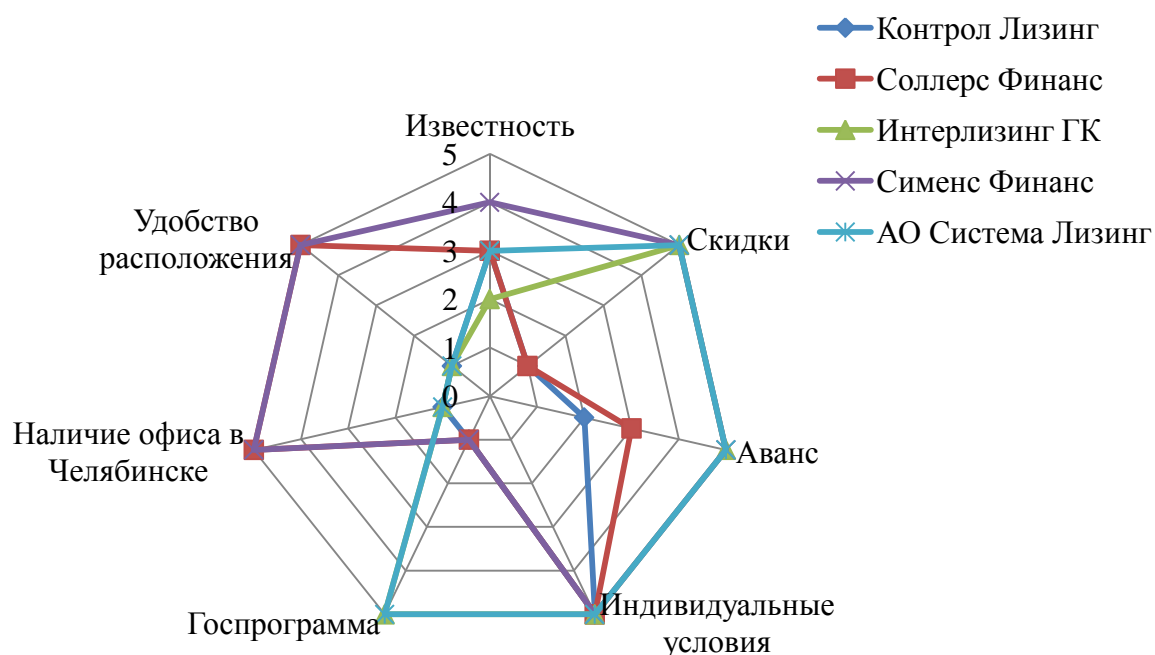


Рисунок 20 – Многоугольник конкурентоспособности услуг «ВТБ24 Лизинг»
 Проведенный анализ показывает, что ПАО «ВТБ 24» и его продукция «Лизинг транспорта» конкурентоспособны.

Для завершения характеристики приведены показатели финансовых результатов АО «Система Лизинг» в таблице 11.

Таблица 11 – Финансовые результаты АО «Система Лизинг»

| Показатели | 2014 | 2015 | 2016 | Абсолютное изменение, в миллионах рублей | | Темп роста, в процентах | |
|----------------------|------|------|------|--|------------|-------------------------|------------|
| | | | | за 2015 г. | За 2016 г. | за 2015 г. | За 2016 г. |
| Процентные доходы | 7582 | 7803 | 8264 | 222 | 461 | 102,92 | 105,90 |
| Процентные расходы | 3812 | 5809 | 5088 | 1997 | -721 | 152,38 | 87,58 |
| Непроцентные расходы | 2777 | 3059 | 3791 | 282 | 732 | 110,15 | 123,93 |
| Чистая прибыль | 1168 | 114 | 1649 | -1053 | 1535 | 9,78 | 1443,99 |

Таким образом, за исследуемый период процентный доход, в т. ч. финансовый доход от лизинга вырос с 7582 млн руб. в 2014 г. до 8264 млн руб. в 2016 г.

Прирост процентных доходов в 2015 г. составил 222 млн руб. при темпе роста 102,92%. Прирост процентных доходов в 2016 г. составил 461 млн руб. при темпе роста 105,90%. Динамика финансовых результатов представлена на рисунке 21.

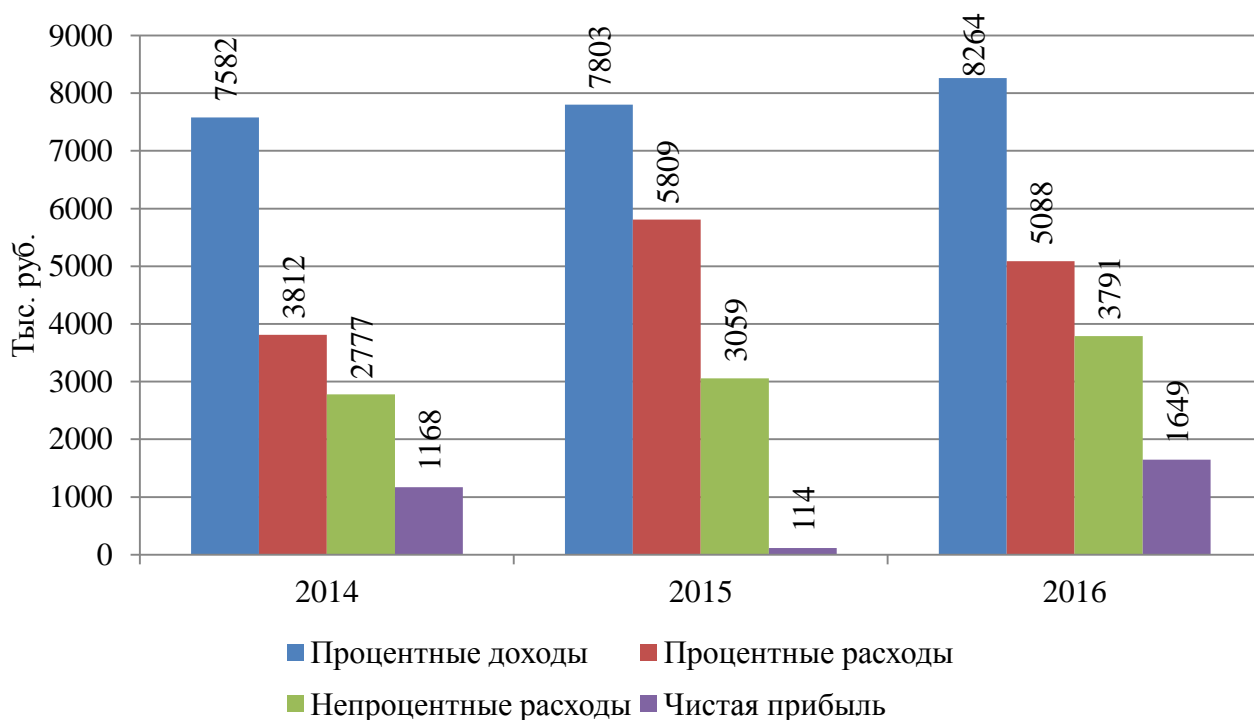


Рисунок 21 – Динамика финансовых результатов АО «Система Лизинг»

Таким образом, за исследуемый период чистая прибыль от лизинга выросла с 35064 тыс. руб. в 2014 г. до 49529 тыс. руб. в 2016 г. Однако, в 2015 г. произошло снижение чистой прибыли на 31634 тыс. руб. при темпе роста 9,78%. Прирост чистой прибыли в 2016 г. составил 46099 тыс. руб. при темпе роста 1443,99%.

Можно заключить, что лизинговые сделки в банке ПАО «ВТБ 24» проводятся дочерним подразделением АО «Система Лизинг». Ближайшими конкурентами АО «Система Лизинг» являются «Контрол лизинг», «Соллерс финанс» по числу договоров. По средней величине сделке АО «Система Лизинг» сравнивается с «Интерлизинг» (ГК), «Сименс Финанс», но значительно меньше «Сбербанк Лизинг» (ГК). Доля на рынке лизинговых услуг у АО «Система Лизинг» составляет 1,57%. За последние три года в ПАО «ВТБ 24» активно растут доходы по лизинговым сделкам, в т. ч. чистая прибыль от лизинга выросла с 35064 тыс. руб. в 2014 г. до 49529 тыс. руб. в 2016 г.

2.2 Анализ лизинговых операций на примере ПАО «ВТБ 24»

Для того чтобы оценить проблемы и недостатки лизинга от ПАО «ВТБ 24» как финансового инструмента развития бизнеса необходимо рассмотреть особенности его работы в качестве лизинговой компанией. Т. к. АО «Систем Лизинг» является дочерней компанией банка, то данная организация предоставляет банковский лизинг. Поэтому АО Систем Лизинг как и другие лизинговые компании имеет более гибкие условия предоставления своих продуктов и оценки платежной дисциплины нежели в самом банке ПАО ВТБ 24. В тоже время для работы по лизинговым сделкам привлекаются кредитные средства от головной организации, что ведет к их удешевлению. Как результат АО Систем Лизинг имеет возможность предоставления скидок, снижения процентной ставки.

К преимуществам лизинговых программ «ВТБ24 Лизинг» относятся их доступность и лояльность по отношению к бизнесу. Условия финансирования основаны на разумных требованиях к финансовым показателям компании, анализе действующего бизнеса и учете всех источников дохода, финансовой универсальности, позволяющей удовлетворить практически любые запросы бизнеса.

К преимуществам ВТБ Лизинг 24 также относится широкая региональная сеть в числе 22 собственных отделений и 42 офисов продаж отделов малого бизнеса Банка ВТБ24.

Возможность персональной консультации менеджера является также преимуществом «ВТБ24 Лизинг». Благодаря применению персональных консультаций ускоряется процесс принятия решения, возникает возможность применения эффективных инструментов для развития бизнеса в сроки.

Одним из преимуществ «ВТБ24 Лизинг»а является программа субсидирования по договорам лизинга. что снижает затраты лизингополучателя, повышает эффективность его деятельности в части обновления основных фондов

с помощью лизинга, так как в данном случае предприятия малого бизнеса (основные лизингополучатели «ВТБ 24 Лизинг») имеют возможность возместить часть своих затрат. Субсидирование по договорам лизинга предоставляется на условиях, предусмотренных территориальными образованиями. Наиболее распространенными требованиями, предъявляемыми к предприятиям, подающим заявку на возмещение затрат, являются: работа на территории соответствующей области / края, отсутствие долгов по договорам лизинга, соблюдение платежной дисциплины.

В таблице 12 приведены данные для характеристики лизингового портфеля.

Таблица 12 – Характеристика лизингового портфеля

В миллионах рублей

| Показатели | На 31.12.2014 г. | На 31.12.2015 г. | На 31.12.2016 г. |
|---------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Лизинг недвижимости | 21502 | 21971 | 22606 |
| Лизинг оборудования | 14948 | 8239 | 15699 |
| Лизинг транспорта | 18168 | 22520 | 16955 |
| Лизинг физических лиц | 2875 | 2197 | 7535 |
| Итого лизинговый портфель | 57493 | 54926 | 62795 |

Оценка динамики лизингового портфеля приведена в таблице 13.

Таблица 13 – Оценка динамики лизингового портфеля

| Показатели | Абсолютное изменение, в миллионах рублей | | Темп роста, в процентах | |
|-----------------------|--|---------|-------------------------|---------|
| | 2015 г. | 2016 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| Лизинг недвижимости | 468 | 636 | 102,18 | 102,89 |
| Лизинг оборудования | -6709 | 7460 | 55,12 | 190,54 |
| Лизинг транспорта | 4352 | -5565 | 123,95 | 75,29 |
| Лизинг физических лиц | -678 | 5338 | 76,43 | 342,98 |
| Итого лизинговый | -2567 | 7869 | 95,54 | 114,33 |

Лизинговый портфель «ВТБ24 Лизинг» вырос с 57493 млн руб. на 31.12.2014 г. до 62795 млн руб. на 31.12.2016 г. За 2015 г. лизинговый портфель снизился на 2567 млн руб. или 4,46%. За 2016 г. лизинговый портфель вырос на 7869 млн

руб. или 14,33%.

Лизинговый портфель «ВТБ24 Лизинг» по недвижимости вырос с 21502 млн руб. на 31.12.2014 г. до 22606 млн руб. на 31.12.2016 г., рисунок 22.

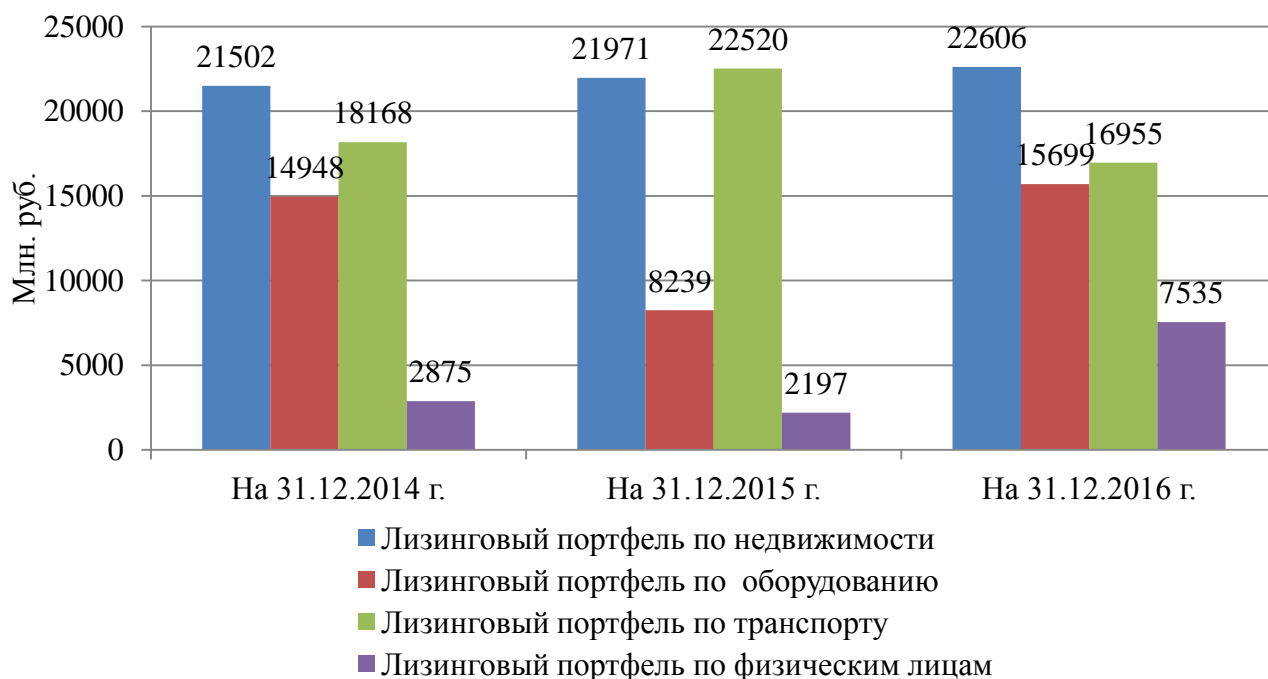


Рисунок 22 – Изменение лизингового портфеля по объектам сделок с 31.12.2014 г. по 31.12.2016 г.

За 2015 г. лизинговый портфель вырос на 468 млн руб. или 2,18%. За 2016 г. лизинговый портфель вырос на 636 млн руб. или 2,89%.

Лизинговый портфель «ВТБ24 Лизинг» по оборудованию вырос с 14948 млн руб. на 31.12.2014 г. до 15699 млн руб. на 31.12.2016 г., рисунок 22. За 2015 г. лизинговый портфель по оборудованию снизился на 6709 млн. руб. или на 44,88%. За 2016 г. лизинговый портфель по оборудованию вырос на 7460 млн руб. или 90,54%.

Лизинговый портфель «ВТБ24 Лизинг» по транспорту вырос с 18168 млн руб. на 31.12.2014 г. до 22520 млн руб. на 31.12.2015 г., рисунок 22. За 2015 г. лизинговый портфель по транспорту вырос 4352 млн руб. или на 23,95%. на 31.12.2016 г. лизинговый портфель по транспорту снизился до 16955 млн. руб. За 2016 г. лизинговый портфель по транспорту снизился на 5565 млн. руб. или на

24,71%.

Лизинговый портфель «ВТБ24 Лизинг» по физическим лицам вырос с 2875 млн. руб. на 31.12.2014 г. До 7535 млн руб. на 31.12.2016 г., рисунок 22. За 2015 г. Лизинговый портфель по физическим лицам снизился на 678 млн руб. или на 23,57%. За 2016 г. Лизинговый портфель по физическим лицам вырос на 5338 млн. руб. Темп роста составил 332,98%.

Очень важно также оценить открытие нового бизнеса, т.е. заключение новых договоров по лизингу. Для характеристики лизингового портфеля «ВТБ24 Лизинг» по новым договорам данные представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Характеристика лизингового портфеля по новым договорам

В миллионах рублей

| Показатели | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|---------------------------|---------|---------|---------|
| Лизинг недвижимости | 465 | 42 | 3012 |
| Лизинг оборудования | 323 | 16 | 2092 |
| Лизинг транспорта | 393 | 43 | 2259 |
| Лизинг физических лиц | 62 | 4 | 1004 |
| Итого лизинговый портфель | 1243 | 105 | 8366 |

Таким образом, наблюдается значительное снижение (более, чем в 10 раз) числа новых договоров в 2015 году в связи с переходом экономической ситуации в стадию критическую. В 2016 году за счет активных действий со стороны головной компании «ВТБ 24» удалось нормализовать ситуацию и даже значительно превысить значения 2014 года.

Оценка динамики лизингового портфеля по новым договорам приведена в таблице 15.

Таблица 15 – Оценка динамики лизингового портфеля по новым договорам

| Показатели | Абсолютное изменение, в миллионах рублей | | Темп роста, в процентах | |
|---------------------|--|---------|-------------------------|----------|
| | 2015 г. | 2016 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| Лизинг недвижимости | -423 | 2970 | 9,03 | 7170,86 |
| Лизинг оборудования | -307 | 2076 | 4,87 | 13279,37 |

| | | | | |
|-----------------------|------|------|-------|----------|
| Лизинг транспорта | -350 | 2216 | 10,96 | 5246,97 |
| Лизинг физических лиц | -58 | 1000 | 6,76 | 23902,86 |

Окончание таблицы 15

| | | | | |
|---------------------------|-------|------|------|---------|
| Итого лизинговый портфель | -1138 | 8261 | 8,45 | 7967,62 |
|---------------------------|-------|------|------|---------|

Таким образом, рассчитанные показатели динамики подтверждают сделанный ранее вывод об отрицательной динамике показателей в 2014 году и росте в 2016 году.

Изменение лизингового портфеля и суммы нового бизнеса по новым договорам лизинга на окончание года представлено на рисунке 23.

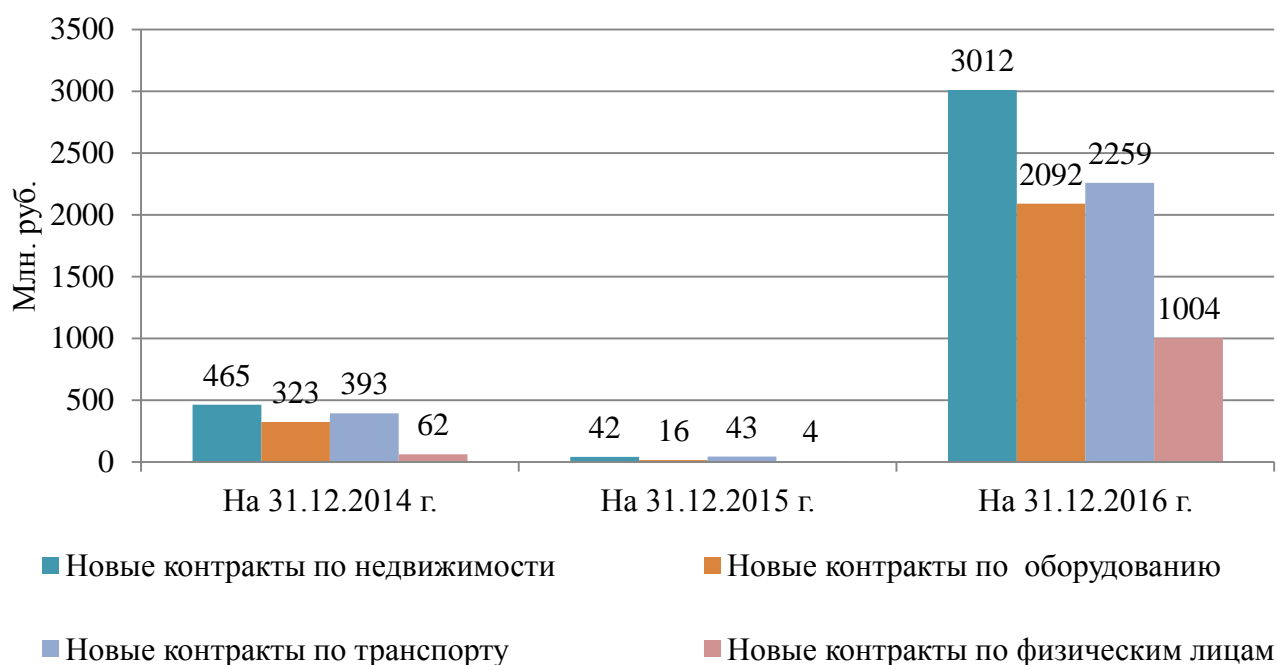


Рисунок 23 – Изменение лизингового портфеля и суммы нового бизнеса по новым договорам лизинга на окончание года

На рисунке 23 проиллюстрировано изменение лизингового портфеля и суммы нового бизнеса по новым договорам лизинга на окончание года.

Объемы сделок по новым контрактам «ВТБ24 Лизинг» выросли с 1243 млн руб. на 31.12.2014 г. до 8366 млн руб. на 31.12.2016 г. За 2015 г. объемы сделок по новым контрактам снизился на 1138 млн руб. или на 91,55%. За 2016 г. объемы сделок по новым контрактам выросли на 8261 млн руб. Темп роста

составил 7967,62%.

Объемы сделок по новым контрактам «ВТБ24 Лизинг» по недвижимости выросли с 465 млн руб. на 31.12.2014 г. до 3012 млн руб. на 31.12.2016 г. За 2015 г. объемы сделок по новым контрактам по недвижимости снизилась на 423 млн руб. или 90,97%. За 2016 г. сумма новых контрактов по недвижимости выросла на 2970 млн руб. Темп роста составил 7170,86%

Объемы сделок по новым контрактам «ВТБ24 Лизинг» по недвижимости выросли с 465 млн руб. на 31.12.2014 г. до 3012 млн руб. на 31.12.2016 г. За 2015 г. объемы сделок по новым контрактам по недвижимости снизилась на 423 млн руб. или 90,97%. За 2016 г. сумма новых контрактов по недвижимости выросла на 2970 млн руб. Темп роста составил 7170,86%

Сумма новых контрактов по оборудованию у «ВТБ24 Лизинг» выросла с 323 млн руб. на 31.12.2014 г. до 2092 млн руб. на 31.12.2016 г. За 2015 г. сумма новых контрактов по оборудованию снизилась на 307 млн руб. или на 95,13%. За 2016 г. сумма новых контрактов по оборудованию выросла на 2076 млн руб. Темп роста составил 13279,37%.

Сумма новых контрактов «ВТБ24 Лизинг» по транспорту выросла с 393 млн руб. на 31.12.2014 г. до 2259 млн руб. на 31.12.2016 г. За 2015 г. сумма новых контрактов по транспорту снизилась на 350 млн руб. или на 89,04%. За 2016 г. Сумма новых контрактов по транспорту выросла на 2216 млн руб. Темп роста составил 5246,97%.

Объем сделок по новым контрактам «ВТБ24 Лизинг» по физическим лицам вырос с 62 млн руб. на 31.12.2014 г. до 1004 млн руб. на 31.12.2016 г. За 2015 г. объем сделок по новым контрактам по физическим лицам снизился на 58 млн руб. или на 93,24%. За 2016 г. объем сделок по новым контрактам по физическим лицам вырос на 1000 млн. руб. Темп роста составил 23902,86%.

Изменения лизингового портфеля отразились на его структуре. Анализ структуры лизингового портфеля, в т. ч. по новым контрактам приведен в таблице16.

Таблица 16 – Структура лизингового портфеля

В процентах

| Показатели | В процентах | | |
|---------------------------|------------------|------------------|------------------|
| | На 31.12.2014 г. | На 31.12.2015 г. | На 31.12.2016 г. |
| Лизинг недвижимости | 37,40 | 40,00 | 36,00 |
| Лизинг оборудования | 26,00 | 15,00 | 25,00 |
| Лизинг транспорта | 31,60 | 41,00 | 27,00 |
| Лизинг физических лиц | 5,00 | 4,00 | 12,00 |
| Итого лизинговый портфель | 37,40 | 40,00 | 36,00 |

Таким образом, примерно равными долями в структуре лизингового портфеля обладают лизинг недвижимости и лизинг транспорта. Лизинг оборудования значительно снизился в 2015 году и вернулся к значениям 2014 года в 2016 году.

Оценка динамики структуры лизингового портфеля, в т. ч. по новым договорам приведена в таблице 17.

Таблица 17 – Оценка динамики структуры лизингового портфеля, в т. ч. По новым договорам

В процентах

| Показатели | Абсолютное изменение | | Темп роста | |
|---------------------------|----------------------|---------|------------|---------|
| | 2015 г. | 2016 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| Лизинг недвижимости | 2,60 | -4,00 | 106,95 | 90,00 |
| Лизинг оборудования | -11,00 | 10,00 | 57,69 | 166,67 |
| Лизинг транспорта | 9,40 | -14,00 | 129,75 | 65,85 |
| Лизинг физических лиц | -1,00 | 8,00 | 80,00 | 300,00 |
| Итого лизинговый портфель | 2,60 | -4,00 | 106,95 | 90,00 |

Таким образом, в 2015 году в 2 раза снизилась доля лизинга оборудования и

на 20% доля лизинга для физических лиц. В 2016 году на 10% снизился лизинг недвижимости и на 34% лизинг транспорта, а показатели лизинга оборудования выросли на 67% и лизинга для физических лиц – в 3 раза.

В структуре лизингового портфеля «ВТБ 24 Лизинг» преобладают сделки с недвижимостью – 40%, рисунок 24.

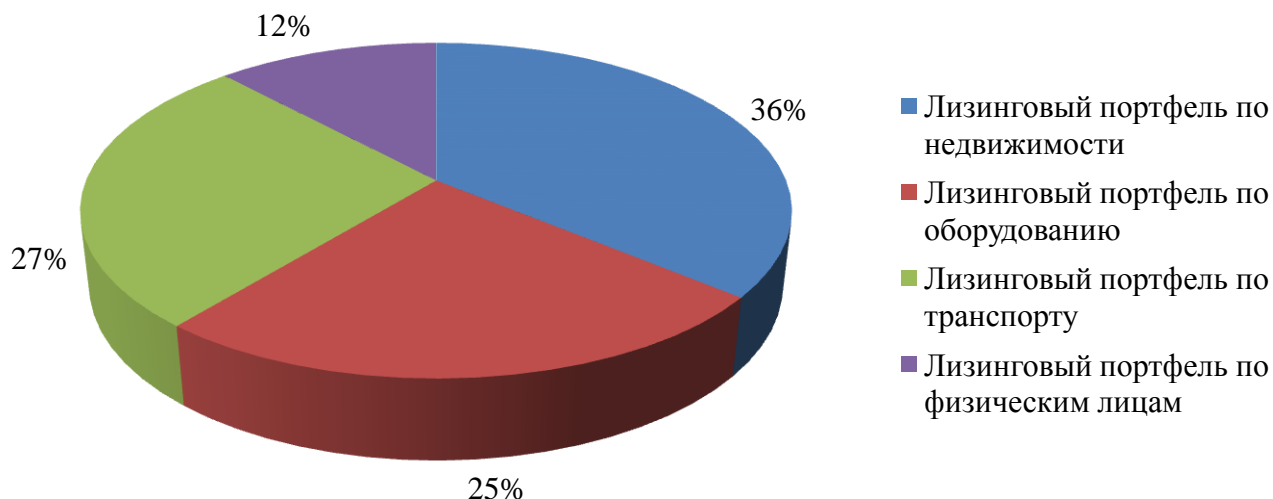


Рисунок 24 – Структура лизингового портфеля «ВТБ 24 Лизинг» на 31.12.2016 г.

Как видно из рисунка 24 высока доля лизинговых сделок по транспорту – 27% от всего лизингового портфеля и доля лизинговых сделок по оборудованию – 25% от всего лизингового портфеля. Наименьшая доля лизинговых сделок по физическим лицам – 12%.

В динамике заметно снижение доли лизинговых сделок по недвижимости с 40% на 31.12.2015 г. Доля лизинга физическим лицам выросла с 4% на 8 пунктов процента.

Основным лизингополучателем для «ВТБ24 Лизинг» является малый бизнес, в т.ч. индивидуальные предприниматели и физические лица, что подтверждают данные на рисунке 25.

Доля лизингополучателей из малого бизнеса в «ВТБ24 Лизинг» составляла 67%, доля физических лиц – лизингополучателей и представителей среднего бизнеса по 12%, а доля лизингополучателей из крупного бизнеса на 31.12.2016 г. составляла 9%.

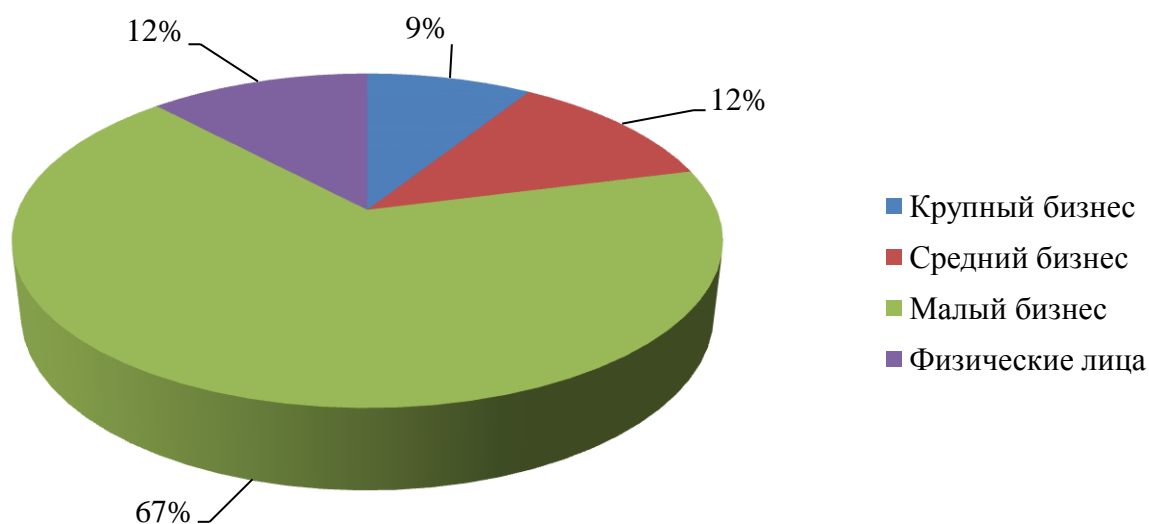


Рисунок 25 – Структура лизингополучателей у «ВТБ 24 Лизинг»
на 31.12.2016 г.

Структура лизингополучателей приведена в таблице 18.

Таблица 18 – Структура лизингополучателей

В процентах

| Показатели | На 31.12.2014 г. | На 31.12.2015 г. | На 31.12.2016 г. |
|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| Крупный бизнес | 13,40 | 11,00 | 9,00 |
| Средний бизнес | 9,00 | 14,00 | 12,00 |
| Малый бизнес | 72,60 | 71,00 | 67,00 |
| Физические лица | 5,00 | 4,00 | 12,00 |

Таким образом, в структуре лизинговых получателей лидирует малый бизнес. Во многом это обусловлено тем, что крупный бизнес покупает оборудование или за счет собственных оборотных средств или же в рамках крупных кредитных долгосрочных программ. Наименьшую долю занимают физические лица, что во многом обусловлено сложностями документального подтверждения финансовых доходов для данной категории лиц и низкой потребностью в лизинге оборудования среди рассматриваемой категории.

Оценка динамики структуры лизингополучателей приведена в таблице 19.

Таблица 19 – Оценка динамики структуры лизингополучателей

В процентах

| Показатели | Абсолютное изменение | | Темп роста | |
|-----------------|----------------------|---------|------------|---------|
| | 2015 г. | 2016 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| Крупный бизнес | -2,40 | -2,00 | 82,09 | 81,82 |
| Средний бизнес | 5,00 | -2,00 | 155,56 | 85,71 |
| Малый бизнес | -1,60 | -4,00 | 97,80 | 94,37 |
| Физические лица | -1,00 | 8,00 | 80,00 | 300,00 |

Таким образом, в 2015 году произошло перераспределение портфеля в сторону роста среднего бизнеса при сокращении долей прочих участников лизинговых программ «ВТБ 24». Во многом это обусловлено сокращением расходов со стороны крупного бизнеса в 2015 году в целях экономии затрат и сокращения кредиторской задолженности, при этом средний бизнес обладает более высокой финансовой стабильностью.

Показателем успешности использования лизинга как финансового инструмента развития бизнеса становятся своевременность выплаты лизинговых платежей. И, наоборот, о наличие недостатков и проблем применения лизинга как финансового инструмента развития бизнеса свидетельствует наличие просрочек в лизинговых платежах, возврат объектов лизинга, досрочное прекращение лизинговых договоров. Анализ наличия просрочек по платежам лизингового портфеля приведен в таблице 20.

Таблица 20 – Сумма просроченных лизинговых платежей

В миллионах рублей

| Показатели | На 31.12.2014 г. | На 31.12.2015 г. | На 31.12.2016 г. |
|---------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Лизинг недвижимости | 54 | 146 | 77 |
| Лизинг оборудования | 31 | 48 | 46 |
| Лизинг транспорта | 32 | 94 | 62 |
| Лизинг физических лиц | 10 | 15 | 28 |
| Итого лизинговый портфель | 126 | 303 | 213 |

Структура просрочек по платежам лизингового портфеля в целом соответствует структуре портфеля по видам лизинговых операций: лидирующие позиции по суммам просрочек занимает лизинг недвижимости и лизинг транспорта.

Оценка динамики просрочек по платежам лизингового портфеля приведена в таблице 21.

Таблица 21 – Оценка динамики просрочек по платежам лизингового портфеля

| Показатели | Абсолютное изменение, в тысячах рублей | | Темп роста, в процентах | |
|------------------------------|---|---------|----------------------------|---------|
| | 2015 г. | 2016 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| Лизинг недвижимости | 93 | -69 | 272,47 | 52,73 |
| Лизинг оборудования | 17 | -2 | 154,33 | 95,27 |
| Лизинг транспорта | 62 | -32 | 295,13 | 66,25 |
| Лизинг физических лиц | 5 | 14 | 152,86 | 192,93 |
| Итого лизинговый портфель | 177 | -90 | 239,96 | 70,44 |

Таким образом, наибольшая величина просроченных платежей по лизингу наблюдалась на 31.12.2015 г. в размере 303 млн руб. Изменение величины просроченных платежей по лизинговым сделкам «ВТБ24 Лизинг» проиллюстрировано на рисунке 30.

Объем просроченных платежей по лизингу недвижимости вырос с 54 млн руб. на 31.12.2015 г. до 146 млн руб. на 31.12.2015 г. Общий рост просрочек за 2015 г. составил 933 млн руб. при темпе роста 272,47%. К 31.12.2016 г. произошло снижение просроченных платежей до 77 млн руб. Снижение просроченных платежей за 2016 г. составило 69 млн руб. при темпе роста 52,73%. Увеличение просроченных платежей в 2015 г. связано с ухудшением общей ситуации в стране, падением платежеспособности.

Изменение величины просроченных платежей по лизинговым сделкам «ВТБ24 Лизинг» по видам объектов сделок представлено на рисунке 26.

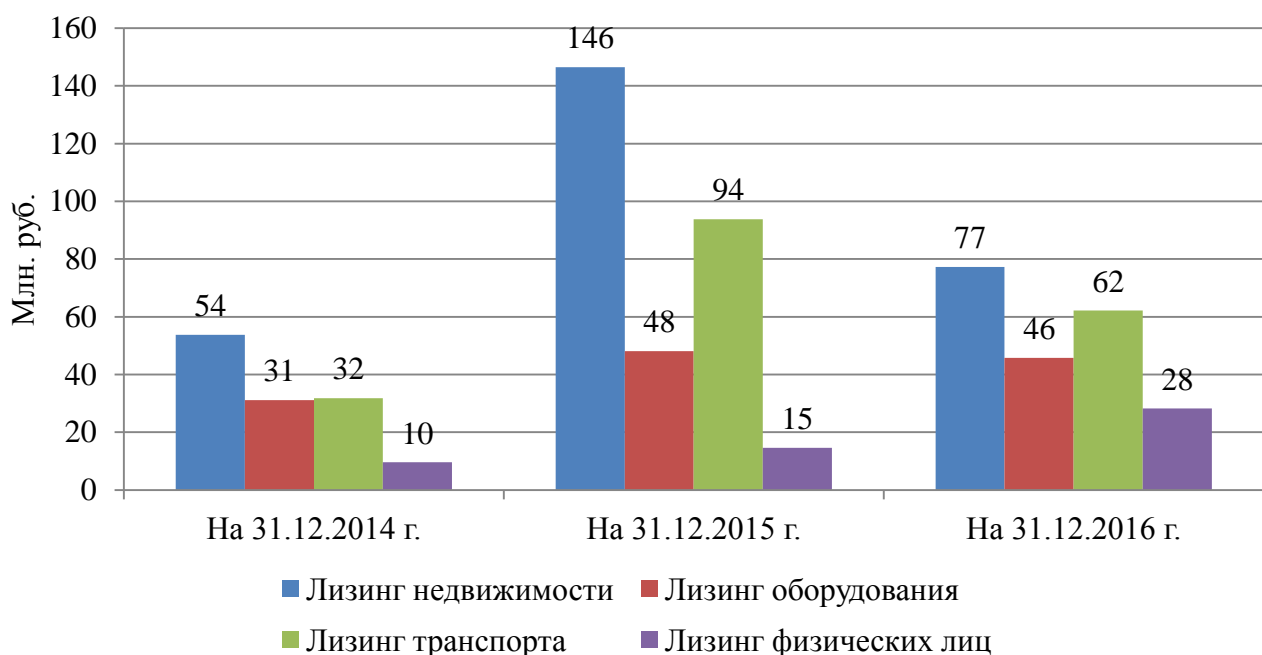


Рисунок 26 – Изменение величины просроченных платежей по лизинговым сделкам «ВТБ24 Лизинг» по видам объектов сделок

Таким образом многие бизнес проекты в результате оказались не столь эффективны, как ожидалось ранее. Приобретаемая в лизинг недвижимость оказалась довольно дорогой в 2015 г. в связи со снижением рыночной стоимости недвижимости. Стабилизация экономической ситуации в стране позволила некоторым компаниям повысить свою эффективность, что привело к выплате просроченных ранее платежей по лизингу. Так как сокращение просроченной задолженности по лизингу в 2016 г. меньше, чем ее рост годом ранее, то можно говорить о сохранении проблем в финансировании части бизнеса для их развития.

Объем просроченных платежей по лизингу оборудования вырос с 31 млн руб. на 31.12.2015 г. до 48 млн руб. на 31.12.2015 г. Общий рост просрочек за 2015 г. составил 17 млн руб. при темпе роста 154,33%. К 31.12.2016 г. произошло снижение просроченных платежей до 46 млн руб. Снижение просроченных платежей за 2016 г. составило 2 млн руб. при темпе роста 95,27%. Во-многом, ситуация по просроченным платежам по лизингу оборудования аналогична

невыплатам по лизингу недвижимости. Но в 2016 г. сокращение просроченных платежей по данному виду имущества гораздо меньше, что может указывать на проблемы в нахождении удобного графика выплаты лизинговых платежей.

Объем просроченных платежей по лизингу транспорта вырос с 32 млн. руб. на 31.12.2015 г. до 94 млн руб. на 31.12.2015 г. Общий рост просрочек за 2015 г. составил 62 млн руб. при темпе роста 295,13%. К 31.12.2016 г. произошло снижение просроченных платежей до 62 млн руб. Снижение просроченных платежей за 2016 г. составило 32 млн руб. при темпе роста 66,25%. Ситуация по просроченным платежам по лизингу транспорта аналогична невыплатам по лизингу недвижимости.

Объем просроченных платежей по физическим лицам вырос с 10 млн руб. на 31.12.2015 г. до 15 млн руб. на 31.12.2015 г. Общий рост просрочек за 2015 г. составил 5 млн руб. при темпе роста 152,86%. К 31.12.2016 г. увеличение просроченных платежей наблюдалось до 28 млн руб. Рост просроченных платежей за 2016 г. составил 13 млн руб. при темпе роста 192,93%. Нарастивание просроченных платежей по физическим лицам в 2016 г. связано с ростом заключения новых лизинговых сделок, что свидетельствует о плохом качестве оценки физических лиц как возможных лизингополучателей.

Для того чтобы отразить масштабы возникновения просроченных платежей необходимо сравнить последние с величиной запланированных лизинговых платежей.

Доля просроченных платежей в общей величине запланированных выплат по лизинговым сделкам приведена в таблице 22.

Таблица 22– Доля просроченных платежей в общей величине запланированных выплат по лизинговым сделкам и ее изменение

В процентах

| Дата | По недвижимости | По оборудованию | По транспорту | По физическим лицам | В целом |
|---------------|-----------------|-----------------|---------------|---------------------|---------|
| На 31.12.2014 | 2,70 | 2,26 | 1,91 | 3,57 | 2,44 |

| | | | | | |
|---------------|------|------|------|------|------|
| На 31.12.2015 | 6,90 | 6,09 | 4,42 | 6,90 | 6,13 |
|---------------|------|------|------|------|------|

Окончание таблицы 22

| Дата | По недвижимости | По оборудованию | По транспорту | По физическим лицам | В целом |
|----------------------|-----------------|-----------------|---------------|---------------------|---------|
| На 31.12.2016 | 3,66 | 3,14 | 3,91 | 4,00 | 3,78 |
| Изменение за 2015 г. | 4,19 | 3,82 | 2,52 | 3,33 | 3,69 |
| Изменение за 2016 г. | -3,24 | -2,95 | -0,51 | -2,90 | -2,35 |
| Темп роста в 2015 г. | 255,17 | 269,04 | 231,98 | 193,10 | 251,18 |
| Темп роста в 2016 г. | 53,03 | 51,57 | 88,47 | 58,00 | 61,62 |

Максимальная доля просроченных платежей характерна для лизинга физическим лицам, в т. ч. 4,00% на 31.12.2016 г. Изменение доли просроченной задолженности по видам объектов лизинга представлено на рисунке 27.

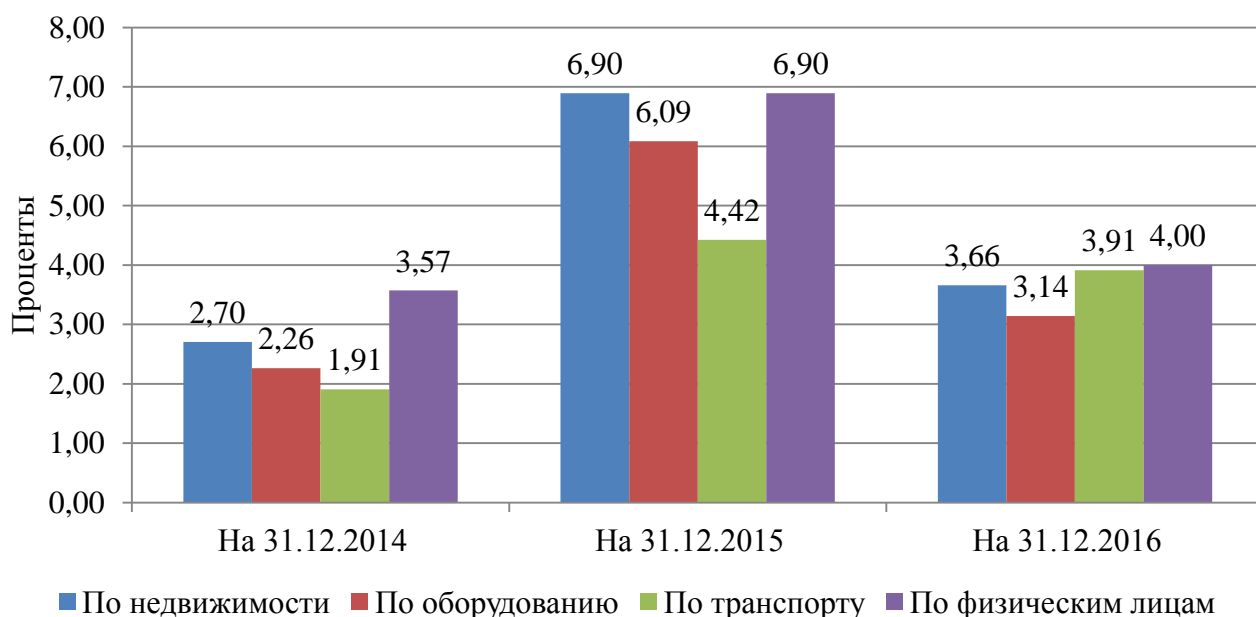


Рисунок 27 – Изменение доли просроченной задолженности по видам объектов лизинга с 31.12.2014 г. по 31.12.2016 г.

Как видно из рисунка 27 в целом доли просроченной задолженности по лизинговым платежам не превышают 7%, что является невысоким показателем и

говорит о том, что более чем для 93% лизингополучателей лизинг от «ВТБ 24 Лизинг» является эффективным финансовым инструментом для развития бизнеса.

Оценка числа досрочно прекращенных договоров по лизинговым сделкам проведена в таблице 23.

Таблица 23 – Число досрочно прекращенных договоров по лизинговым сделкам и их изменение

| | По недвижимости | По оборудованию | По транспорту | По физическим лицам | В целом |
|------------------------------|-----------------|-----------------|---------------|---------------------|---------|
| 2014 г. | 20 | 10 | 10 | 20 | 60 |
| 2015 г. | 175 | 175 | 140 | 350 | 840 |
| 2016 г. | 105 | 70 | 70 | 140 | 385 |
| Изменение за 2014- 2015 гг. | 155 | 165 | 130 | 330 | 780 |
| Изменение за 2015-2016 гг. | -70 | -105 | -70 | -210 | -455 |
| Темп роста за 2014- 2015 гг. | 875,00 | 1750,00 | 1400,00 | 1750,00 | 1400,0 |
| Темп роста за 2015- 2016 гг. | 60,00 | 40,00 | 50,00 | 40,00 | 45,83 |

Изменение числа досрочно расторгнутых договоров продемонстрировано на рисунке 28.

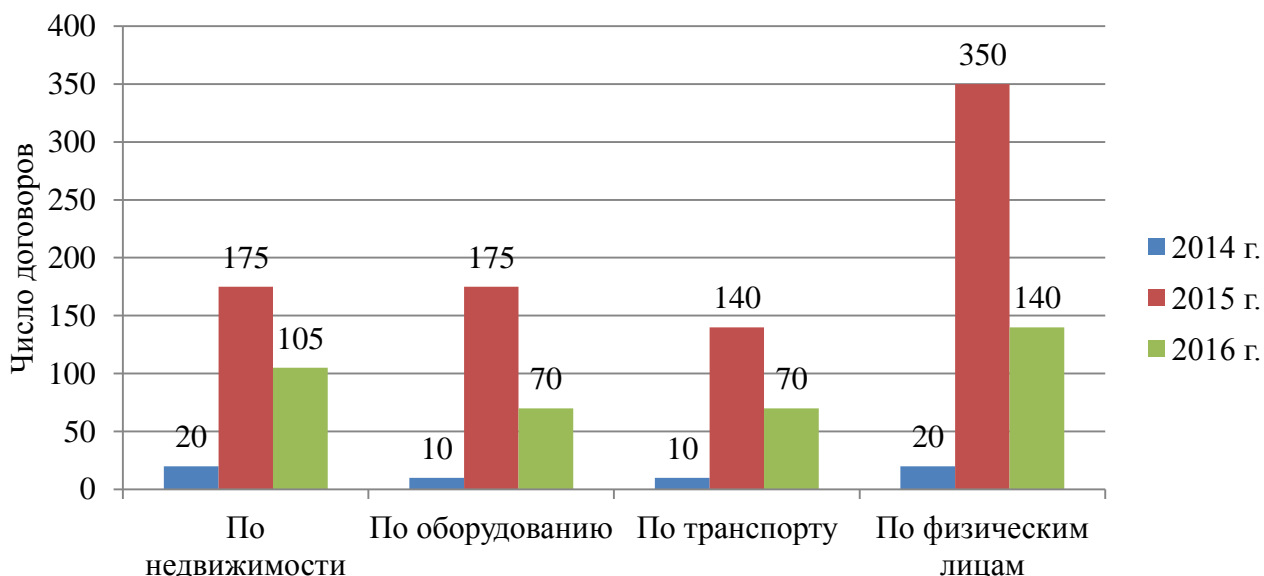


Рисунок 28 – Изменение числа досрочно расторгнутых договоров в «ВТБ24 Лизинг»

Таким образом, на основе проведенного анализа можно отметить следующие недостатки лизинга как финансового инструмента развития бизнеса на примере ПАО «ВТБ 24»:

- 1) недостаточная эффективность указанного финансового инструмента в условиях финансового кризиса, ухудшения экономической ситуации. Проявляется в росте просроченной задолженности по лизинговым платежам и числа расторгаемых досрочного договорах по лизингу.
- 2) недостаточная гибкость условий лизинга при смене экономических условий. Проявляется в задержке платежей по графику, который был более подходящим в других условиях.

Оценка практики лизинга на примере «ВТБ 24 Лизинга» показала, что у данной лизинговой компании существуют свои особенности и преимущества для заключения лизинговых сделок, как персональные консультации, широкий выбор объектов и поставщиков лизинга, а также гибкие условия выбора графика платежа. Лизинговый портфель «ВТБ24 Лизинг» вырос с 57493 млн руб. на 31.12.2014 г. до 62795 млн руб. на 31.12.2016 г. За 2015 г. лизинговый портфель снизился на 2567 млн руб. или 4,46%. За 2016 г. лизинговый портфель вырос на 7869 млн руб. или 14,33%. Среди лизингового портфеля «ВТБ 24 Лизинг»

преобладают сделки с недвижимостью – 40%. Наиболее часто сделки по лизингу в «ВТБ 24 Лизинг» заключаются с представителями малого бизнеса – 67%.

Несмотря на достаточно привлекательные условия предоставления лизинга как финансового инструмента развития бизнеса в «ВТБ 24 Лизинг» практика показывает наличие проблем и недостатков при его реализации, в т. ч. в условиях финансового кризиса, ухудшения экономической ситуации наблюдается рост просроченной задолженности по лизинговым платежам или задержка платежей по графику и рост числа расторгаемых досрочного договорах по лизингу.

2.3 Разработка рекомендаций и оценка их эффективности для решения проблем лизинга ПАО «ВТБ 24» как финансового инструмента поддержки бизнеса

Для того чтобы разработать рекомендации необходимо понять сущность проявляемых недостатков и проблем. Для этого сравним условия в «ВТБ24 Лизинг» и условия предоставления кредита в ПАО «Сбербанк России». Результаты сравнения приведены в таблице 24.

Таблица 24 – Сравнение условий лизинга и банковских условий кредитования недвижимости

| | ВТБ 24 Лизинг [17] | ПАО «Сбербанк России» [20] |
|--------------------------------|--------------------|----------------------------------|
| Процентная ставка, в процентах | 9 | 9,75 |
| Льготный период | Да | Нет |
| График платежей | Месяц/квартал | Месяц |
| Субсидирование | Да | Возможно по некоторым программам |

Проведенное сравнение показывает фактическое отсутствие отличий от условий, предоставляемых ПАО «Сбербанк России» при кредитовании. Поэтому сложно говорить о том, что лизинг в данном случае отличается существенно от кредита.

При этом в случае нарушения графика платежей неоднократно у «ВТБ 24 Лизинг» есть право на досрочное расторжение договора по лизингу, а право собственности при лизинге не принадлежит лизингополучателю. Таким образом, даже судебного разбирательства не требуется. Поэтому в условиях кризиса лизинговая сделка от «ВТБ 24 Лизинг» менее выгодна, чем получение кредита у ПАО «Сбербанк России».

Далее оценим потребности лизингополучателей при условии изменения внешней среды, в т. ч. развитии финансового кризиса. Для этого представим данные опроса лизингополучателей, с которыми были досрочно расторгнуты

договора, о причинах, не позволяющих в дальнейшем продолжить лизинговый договор, таблица 25.

Таблица 25 – Причины досрочного расторжения лизинговых договоров

В процентах

| Причина | Доля в общем объеме причин |
|--|----------------------------|
| Сложности выплаты по графику, указанному в договоре, при возможности выплат на ряд дат, когда у предприятия / индивидуального предпринимателя нет необходимости оплаты налогов и других платежей | 12,9 |
| Слишком высокий процент по платежам приводит к тому, что предприятие работает без прибыли или в убыток. В этом случае работа без лизингового договора (и объекта лизинга) приводит к росту прибыли (работе без убытков) | 23,1 |
| Перекредитование в банке или заключение договора с другой лизинговой компанией приведет к росту эффективности для предприятия, т.к. снизятся затраты по лизинговым платежам или будет получено дополнительное субсидирование | 38,9 |
| Выбранный объект лизинга не принес предприятию роста эффективности. В этом случае работа без лизингового договора (и объекта лизинга) приводит к росту прибыли (работе без убытков) | 17,54 |
| Банкротство предприятия | 7,56 |
| Итого: | 100 |

Согласно указанным при опросе и анализе причин досрочного расторжения преобладают:

1. Возможность получить перекредитование в банке или заключить договор с другой лизинговой компанией позволит повысить эффективность для предприятия, т.к. снизятся затраты по лизинговым платежам или будет получено дополнительное субсидирование, в 38,9%.
2. Слишком высокий процент по платежам приводит к тому, что предприятие работает без прибыли или в убыток. Работа без лизингового договора (и объекта лизинга) позволит указанному предприятию увеличить прибыль (или работать без убытков) в 23,1% случаев.

Лишь в 7,56% случаев досрочное прекращение договора связано с банкротством предприятия.

Причины, приводимые при досрочном расторжении договоров, подтверждают такие проблемы лизинга как финансового инструмента развития бизнеса в «ВТБ24 Лизинг», как чрезмерно высокая ставка, недостаточно гибкие условия платежа и недостаточность применяемых льгот без государственной поддержки, в т. ч. в виде субсидирования, дополнительных скидок лизингополучателям.

Для разрешения указанных проблем мы предлагаем следующие рекомендации, в т. ч.:

1 Оптимизация условий лизинговых программ, в том числе:

- повышение гибкости условий лизинговой сделки;
- снижение ставки лизинговых платежей.

Повышение гибкости условий лизинговой сделки должно включать:

1. Возможность изменения графика платежей в любой момент действия договора по заявлению клиента.
2. Возможность выбора начальных условий заключения сделки, в т. ч. программы субсидирования или получения скидки у поставщика объекта лизинга.

2 Внедрение программ лизинга в рамках государственных программ субсидирования малого и среднего бизнеса с льготной ставкой 3,5% по аналогии программы ПАО «Росагролизинг» для сельхозпроизводителей.

Данное направление обусловлено действующими во многих регионах Российской Федерации программами государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в форме субсидии в следующих видах:

- 1) возмещения части затрат, связанных с уплатой субъектом предпринимательства лизинговых платежей по договорам лизинга оборудования, включая затраты на монтаж оборудования, за исключением части лизинговых платежей на покрытие дохода лизингодателя, из расчета не более трех четвертых ключевой ставки Банка России, действовавшей на

момент уплаты лизингового платежа субъектом малого и среднего предпринимательства, но не более 70 % от фактически произведенных субъектом малого и среднего предпринимательства затрат на уплату лизинговых платежей в текущем году;

- 2) возмещения затрат субъектам предпринимательства по уплате первого взноса при заключении договора лизинга оборудования осуществляется в размере до 5 млн рублей по каждому договору лизинга. Размер субсидии по возмещению затрат на оплату первого взноса не может превышать 50% первоначальной стоимости предмета лизинга по договору. Стоимость предмета лизинга и сумма первого взноса принимается к возмещению без НДС. Под первым взносом понимается денежная сумма, оплачиваемая лизингополучателем лизингодателю и являющаяся первым лизинговым платежом согласно графику лизинговых платежей или предоплатой (авансом, задатком) по договору лизинга.

Годовой размер субсидии субъекту предпринимательства не может превышать 5 млн рублей.

Рассмотрим предлагаемые мероприятия более подробно.

1 Оптимизация условий лизинговых программ.

Так как программы субсидирования проводятся на уровне государства, то для их оптимального применения в «ВТБ24 Лизинг» следует проводить предварительную работу с региональными отделениями министерств и ведомств, по линии которых проходит субсидирование. Установление взаимосвязей с указанными отделениями министерств и ведомств позволит наиболее полно использовать все существующие программы субсидирования, как субсидирование отечественного автопрома, сельского хозяйства, развития малого бизнеса. Установление взаимосвязей также приведет к ускорению процесса получения субсидий лизингополучателей, что является весомым преимуществом для клиентов «ВТБ 24 Лизинг».

«ВТБ24 Лизинг» необходимо также существенно изменить условия работы с

поставщиками объектов лизинга. При заключении договоров либо дополнительных соглашений необходимо увеличить требования к предоставляемым скидкам по объектам лизинга. Являясь посредником между поставщиками объектов лизинга и лизингополучателями, «ВТБ 24 Лизинг» существенно увеличивает объемы сбыта у конкретных поставщиков, а значит, вправе требовать получение скидки.

Подобные меры позволят повысить эффективность лизинга как финансового инструмента развития бизнеса за счет уменьшения его стоимости (при субсидировании и скидках стоимость объекта, по которой будут начисляться лизинговые платежи существенно ниже). Снижение стоимости объекта лизинга приведет к снижению лизинговых платежей, что позволит снизить ежегодные затраты предприятия.

Снижения затрат предприятий – лизингополучателей отразится на снижении просроченной задолженности по лизингу, сокращению числа досрочно расторгаемых договоров. Кроме того, дополнительное субсидирование и скидки по объектам лизинга приведут к росту числа новых клиентов «ВТБ 24 Лизинг», так как условия лизинга как финансового инструмента развития бизнеса в нем становятся более приемлемыми для многих предприятий, индивидуальных предпринимателей и физических лиц.

Изменение графика платежей в любой момент действия договора по заявлению клиента позволит лизингополучателю при изменении условий внешней среды повысить свою маневренность, исключить совпадение сроков платежей, например, со сроком уплаты налогов, либо выплат перед поставщиками, персоналом.

Как результат, предприятия будут работать с большей финансовой устойчивостью без необходимости краткосрочных дополнительных кредитов. Что позволит многим предприятиям в условиях кризиса действовать более эффективно, а значит, снизит величину просроченных выплат по договорам лизинга. Пример изменения графика платежей по лизинговой сделке после

заявления клиента приведен в таблице 26.

Таблица 26 – Пример графика лизинговых платежей до и после заявления клиента

| До заявления клиента | После заявления клиента |
|----------------------|-------------------------|
| 01.02.2017 | 14.02.2017 |
| 01.03.2017 | 14.03.2017 |
| 31.03.2017 | 14.04.2017 |
| 28.04.2017 | 15.05.2017 |
| 01.06.2017 | 14.06.2017 |
| 30.06.2017 | 14.07.2017 |
| 01.08.2017 | 14.08.2017 |
| 01.09.2017 | 14.09.2017 |
| 29.09.2017 | 13.10.2017 |
| 01.11.2017 | 14.11.2017 |

Для изменения ставок по лизинговым платежам необходимо провести сравнение минимальных ставок по лизинговым компаниям и банкам. Сравнение представлено в таблице 27.

Таблица 27 – Сравнение минимальных ставок по лизинговым компаниям и банкам

| Наименование лизинговой компании, банка | В процентах |
|---|-------------|
| | Ставка |
| Росагролизинг (оборудование) | 3,5 |
| ВЭБ Лизинг (оборудование) | 8,25 |
| Промсвязьбанк (ипотека) | 7,75 |
| Юникредит (транспорт) | 11 |
| Сбербанк (физические лица) | 9,75 |

При сравнении ставок заметно их различие по объектам лизинга (кредита). Поэтому в «ВТБ24 Лизинг» предлагается пересмотреть политику на вновь заключаемые договора. Установить гибкую политику ставок от 5 до 7%, где 7% ставка будет у физических лиц. Ставка в 5% будет предлагаться повторным лизингополучателям по оборудованию и транспорту. Стандартная ставка будет в 6%. Таким образом, ставки по лизинговым сделкам будут ниже, чем у банков, но выше чем минимальная ставка на рынке, как у ПАО «Росагролизинг».

Применение гибкой политики ставок также позволит оставаться конкурентоспособным «ВТБ24 Лизинг» на рынке лизинговых услуг, при улучшении финансовых условий на российском рынке.

2 Внедрение программ лизинга в рамках государственной поддержки в форме субсидирования малого и среднего бизнеса.

Представим предлагаемые для малого и среднего бизнеса условия лизинга в таблице 28.

Таблица 28 – Расчет общей суммы договора лизинга

| | |
|--|-----------------------------|
| Первоначальная (закупочная цена) | 1 230 000 руб. |
| Срок лизинга | 3 года |
| Сумма первоначального взноса (7% от закупочной цены) | 86 100 руб. |
| Сумма годового лизингового платежа | 448 950 руб. |
| Периодичность лизинговых платежей | Ежеквартальные, равномерные |
| Удорожание от закупочной цены в год | 2% |
| Удорожание за весь срок (3 года) | 73 800 руб. |
| Сумма вознаграждения «ВТБ24 Лизинг» (3,5% в год) | 129 150 руб. |
| Общая сумма договора лизинга | 1 432 950 руб. |

Желающий участвовать в программе должен быть клиентом ПАО «ВТБ24» в течение не менее 3 лет, быть финансово устойчивым и получить поддержку в рамках региональной программы для малого и среднего бизнеса. В регионах, где данные программы поддержки не действуют, данная программа лизинга реализовываться не будет. В настоящее время в число участников программы попадают 47 регионов присутствия группы «ВТБ24».

Предлагаемые рекомендации позволят повысить эффективность лизинга как финансового инструмента для развития бизнеса, что отразится на росте числа клиентов, сокращении числа досрочно расторгнутых договоров и сокращении просроченной задолженности.

Так как будут ликвидированы многие причины досрочного расторжения договоров, кроме банкротства предприятий, то число досрочно расторгнутых договоров должно сократиться до 7,56% от случаев 2016 г. Так как именно 7,56%

случаев досрочного расторжения лизингового договора связано с банкротством предприятий.

Расчет в прогнозном году приведен в таблице 29.

Таблица 29 – Прогноз числа досрочно прекращенных договоров по лизинговым сделкам и их изменение

| | По недвижимости | По оборудованию | По транспорту | По физическим лицам | В целом |
|-------------------------|-----------------|-----------------|---------------|---------------------|---------|
| 2016 г. | 105 | 70 | 70 | 140 | 385 |
| 2017 г. | 8 | 5 | 5 | 11 | 29 |
| Абсолютное изменение | -97 | -65 | -65 | -129 | -356 |
| Темп роста, в процентах | 7,56 | 7,56 | 7,56 | 7,56 | 7,56 |

Общее число досрочно расторгнутых договоров при реализации мероприятий сократится с 385 до 29. Общее сокращение числа досрочно расторгнутых договоров составит 356.

Прогноз числа досрочно прекращенных договоров по лизинговым сделкам на 2017 год представлен на рисунке 29.

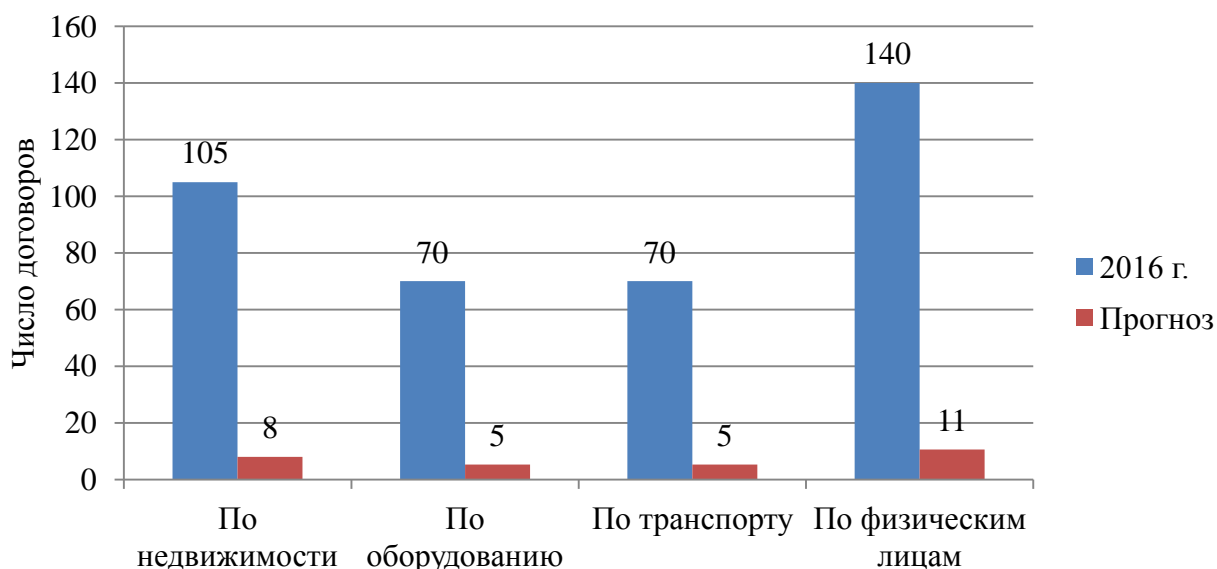


Рисунок 29 – Прогноз числа досрочно прекращенных договоров по лизинговым сделкам

Наибольшее сокращение в 127 договоров произойдет по лизингу физическим

лицам, рисунок 33. По лизингу недвижимости ожидается сокращение числа досрочно расторгнутых договоров на 93. По лизингу оборудования и лизингу транспорта ожидается сокращение числа досрочно расторгнутых договоров на 65 договоров по каждому направлению.

Отсутствие 356 досрочно расторгнутых договоров приведет к тому, что лизинговый портфель не будет сокращаться на их сумму. Так как средний размер лизинговой сделки в «ВТБ 24 Лизинг» составляет 8,9 млн руб., то ожидается сохранение лизингового портфеля на сумму:

$$\text{ЛП} = 8,9 * 356 = 3168 \text{ млн руб.}$$

Сокращение просроченной задолженности при реализации мероприятий по изменению графика возможно на 12,9%. Указанная цифра взята из ранее приведенного опроса, где она составляет долю досрочно расторгаемых договоров по причине сложности выплаты по графику, указанному в договоре, при возможности выплат на ряд дат, когда у предприятия / индивидуального предпринимателя нет необходимости оплаты налогов и других платежей. Примем, что прочие просроченные платежи были образованы иными причинами, в т. ч. временными финансовыми сложностями, неправильным финансовым планированием у лизингополучателей. Прогнозная величина просроченной задолженности при реализации мероприятий приведена в таблице 30.

Таблица 30 – Прогнозная величина просроченной задолженности

| Показатели | На 31.12.2016 г. | На 31.12.2017 г. | Абсолютное изменение, В миллионах рублей | Темп роста, в процентах |
|---------------------------|------------------|------------------|--|-------------------------|
| Лизинг недвижимости | 77 | 67,067 | -9,933 | 87,1 |
| Лизинг оборудования | 46 | 40,066 | -5,934 | 87,1 |
| Лизинг транспорта | 62 | 54,002 | -7,998 | 87,1 |
| Лизинг физических лиц | 28 | 24,388 | -3,612 | 87,1 |
| Итого лизинговый портфель | 213 | 185,52 | -27,48 | 87,1 |

В прогнозе величина просроченных платежей по лизингу сократится до 185,52

млн. руб. Прогноз величины просроченных платежей по лизинговым сделкам «ВТБ24 Лизинг» проиллюстрирован на рисунке 30.

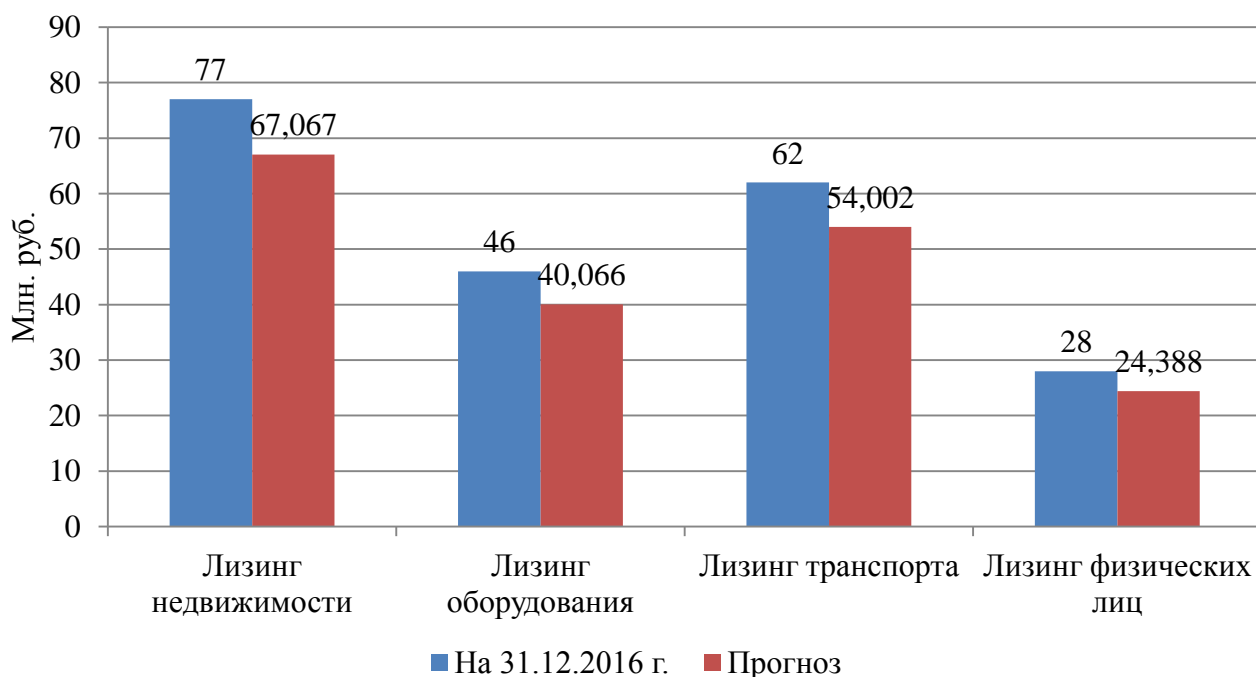


Рисунок 30 – Изменение величины просроченных платежей по лизинговым сделкам «ВТБ24 Лизинг» по видам объектов сделок

Объем просроченных платежей по лизингу недвижимости снизится до 61,6 млн руб. на 15,4 млн руб. при темпе роста 80%. Объем просроченных платежей по лизингу оборудования в прогнозе снизится до 36,8 млн руб. на 9,2 млн руб. Объем просроченных платежей по лизингу транспорту в прогнозе снизится до 49,6 млн руб. на 12,4 млн руб. Объем просроченных платежей по лизингу физическим лицам в прогнозе снизится до 22,4 млн руб. на 5,6 млн руб.

Мероприятия по изменению гибкости условий, снижению ставки по лизинговым платежам позволит дополнительно привлечь новых клиентов и заключить новые лизинговые договора. Для прогноза их числа примем, что равное число клиентов, что уходило по причине неудовлетворенности гибкости условий, высокой ставки, может быть привлечено дополнительно. Прогноз нового числа договоров составит:

$$Д_n = (0,231 + 0,389) * 385 = 239 \text{ дополнительных договоров}$$

Так как средняя сумма сделки у предприятия составляет 8,9 млн руб., то

ожидается рост лизингового портфеля на сумму:

$$\text{ЛПдоп}=239*8,9=2127,1 \text{ млн руб.}$$

Изменение лизингового портфеля приведет к росту процентных платежей. Расчет их следует проводить по новой стандартной ставке в 6%. Прогноз лизингового портфеля и процентных платежей при реализации мероприятий приведен в таблице 31.

Таблица 31 – Прогноз лизингового портфеля и процентных платежей при реализации мероприятий

| Показатели | На 31.12.2016 г. | На 31.12.2017 | Абсолютное изменение, в миллионах рублей | Темп роста, в процентах |
|---------------------|---------------------|------------------|---|-------------------------------|
| Лизинговый портфель | 62,795 | 73,029 | 10234 | 116,30 |
| Процентные платежи | 8264 | 9486 | 1222 | 114,79 |

При расчете принято, что лизинговый портфель увеличивается без реализации мероприятий на 940 договоров, как в 2016 г. или 8366 млн руб. без изменений условий, на 239 договоров или 2127,1 млн руб. за счет изменения условий. А сокращение составит 29 досрочно расторгнутых договоров по причине банкротства предприятий или 258,1 млн руб.

Общий рост лизингового портфеля при реализации мероприятий ожидается на 10234 млн руб. или 16,3%.

При расчете процентных платежей учтен рост платежей аналогичный 2016 г. и 6% доход по дополнительно привлеченным договорам, за счет изменения гибкости условий и новой ставки. Рост процентных доходов составляет 1222 млн руб. или на 14,79%. При этом за счет новых договоров по измененным условиям рост процентных доходов составит 127,626 млн руб.

Таким образом, можно заключить, что для разрешения проблем и недостатков лизинга как финансового инструмента развития бизнеса в «ВТБ 24 Лизинг» предлагается повысить гибкость условий сделок, в т. ч. внести в деятельность «ВТБ24 Лизинг» возможность изменения графика платежей

в любой момент действия договора по заявлению клиента, возможность выбора начальных условий заключения сделки, а именно: программ субсидирования или получение скидки у поставщика объекта лизинга. Кроме того, предлагается пересмотреть политику на вновь заключаемые договора. Установить гибкую политику ставок от 5 до 7%, где 7% ставка будет у физических лиц. Ставка в 5% будет предлагаться повторным лизингополучателям по оборудованию и транспорту. Стандартная ставка будет в 6%.

Благодаря реализации предложенных мероприятий ожидается сокращение числа досрочно расторгнутых договоров с 385 до 29, снижение величины просроченных платежей по лизингу до 185,52 млн руб. Кроме того, реализация предложенных мероприятий позволит дополнительно привлечь 239 новых клиентов. В результате у лизингового портфеля «ВТБ 24 Лизинг» будут следующие изменения:

- отсутствие сокращения по досрочно расторгнутым договорам на 3168 млн руб.;
- рост на величину дополнительно привлеченных договоров на 2127,1 млн руб.

Процентные доходы в прогнозном году вырастут за счет предложенных мероприятий на 127,626 млн руб. по дополнительно привлеченным договорам, на 416,973 млн руб. за счет того, что не будет расторгнуто досрочно 356 договоров, а также на 27,48 млн руб. за счет сокращения просроченной задолженности. Общий доход от мероприятий составит 572,079 млн руб.

Рассчитаем экономическую эффективность предлагаемых мероприятий, исходя из расчета средней суммы операций по действующим лизинговым договорам.

Затраты на обслуживание новой лизинговой программы для малого и среднего бизнеса представлены в таблице 32.

Таблица 32 – Затраты на обслуживание новой лизинговой программы для малого и среднего бизнеса

В рублях

| | | |
|------------------------------|----------------------|-------|
| Наименование статьи затрат | Порядок расчета | Сумма |
| Заработная плата сотрудникам | 0,5% от суммы сделки | 30075 |
| Ведение счета | 0,2% от суммы сделки | 12030 |

Окончание таблицы 32

| | | |
|-----------------------------|----------------------|--------|
| Страхование объекта лизинга | 4% от суммы сделки | 120300 |
| Прочие затраты | 0,2% от суммы сделки | 12030 |
| Итого: | | 174400 |

Так как планируется привлечение в связи с оптимизацией условий лизинга и внедрением новой лизинговой программы 239 дополнительных договоров, то сумма затрат составит $174400 \cdot 239 / 1000000 = 41,682$ млн руб.

Кроме того предлагается активизировать рекламную деятельность по продвижению лизинговых продуктов

В рамках данного мероприятия будут осуществляться разовая рассылка рекламных буклетов действующим клиентам ПАО Банк «ВТБ24», подходящим под условия лизинговых программ.

Затраты на проведение рекламной кампании представлены в таблице 33.

Таблица 33 – Затраты на проведение рекламной кампании

В рублях

| Наименование статьи затрат | Количество, ед. | Цена за единицу | Сумма |
|--|-----------------|-----------------|--------|
| Печать рекламных буклетов для размещения в почтовых ящиках | 150000 | 0,7 | 105000 |
| Размещение рекламных буклетов формата А5 в почтовых ящиках | 300000 | 0,8 | 240000 |
| Печать рекламных буклетов в виде небольших книжек для раздачи потенциальным участникам программы в районе размещения отделений «ВТБ24» | 20000 | 0,7 | 14000 |
| Итого | | | 359000 |

В состав издержек по обоим мероприятиям входит также использование автотранспорта для отвоза и привоза бланков из типографии. Траты на бензин

составят 1200 руб. за период реализации мероприятий. Итого затраты на мероприятие составят 381800 руб.

Итого затраты составят $41,682+0,382=42,064$ млн руб.

Теперь рассчитаем экономический эффект от продвижения мероприятий (рентабельность).

Экономический эффект рассчитывается по формуле (1):

$$\text{Экономический эффект} = \Pi - Z, \quad (1)$$

где Π – прибыль от вложения средств в лизинговые программы, которая равна 572,079 млн руб.

Z – затраты на продвижение мероприятий 1 и 2, которые равны 42,064 млн руб.

$$\text{Экономический эффект} = 572,079 - 46,082 = 525,97 \text{ млн руб.}$$

Следовательно, мероприятия, направленные на совершенствование лизинговых считаются эффективными (рентабельными).

Рассчитаем срок окупаемости предложенного мероприятия.

$$\text{Срок окупаемости} = (Z/\Pi) * 12 \text{ мес.} \quad (2)$$

$$\text{Срок окупаемости} = (46,082/572,079) * 12 = 0,97 \text{ месяцев.}$$

Вывод: Исходя из анализа экономических показателей, можно сделать вывод, что предлагаемые мероприятия целесообразны для реализации, экономически привлекателен и выгоден. Денежные средства на реализацию мероприятий относительно невелики, а полученный эффект значительно превосходит эти затраты.

Выводы по разделу два:

В банке ПАО ВТБ 24 лизинговые сделки проводятся дочерним подразделением АО «Система Лизинг». Среди ближайших конкурентов АО «Система Лизинг» по числу договоров можно назвать лизинговые компании Контрол лизинг, Соллерс финанс, по средней величине сделке Интерлизинг (ГК), Сименс Финанс. Доля на рынке лизинговых услуг, проводимых под торговой маркой «ВТБ24 Лизинг», составляет 1,57%. За последние три года в ПАО «ВТБ 24» активно растут доходы по лизинговым сделкам, в т. ч. чистая прибыль от лизинга выросла с 35064 тыс. руб. в 2014 г. до 49529 тыс. руб. в 2016 г.

Практики лизинга ВТБ 24 имеет свои особенности. Например, к преимуществам лизинговых сделок «ВТБ 24 Лизинг» относятся персональные консультации, широкий выбор объектов и поставщиков лизинга, а также гибкие условия выбора графика платежа. Лизинговый портфель «ВТБ24 Лизинг» вырос с 57493 млн. руб. на 31.12.2014 г. до 62795 млн руб. на 31.12.2016 г. За 2015 г. лизинговый портфель снизился на 2567 млн руб. или 4,46%. За 2016 г. лизинговый портфель вырос на 7869 млн руб. или 14,33%. Среди лизингового портфеля «ВТБ 24 Лизинг» преобладают сделки с недвижимостью – 40%. Наиболее часто сделки по лизингу в «ВТБ 24 Лизинг» заключаются с представителями малого бизнеса – 67%.

Проведенный анализ показал также наличие проблем и недостатков лизинга в условиях финансового кризиса, ухудшения экономической ситуации. Среди недостатков следует выделить рост просроченной задолженности по лизинговым платежам или задержку платежей по графику и рост числа расторгаемых досрочного договорах по лизингу.

Для разрешения проблем и недостатков лизинга как финансового инструмента развития бизнеса в «ВТБ 24 Лизинг» предложено повысить гибкость условий сделок:

- внедрение возможности изменения графика платежей в любой момент действия договора по заявлению клиента;

- внедрение возможности выбора начальных условий заключения сделки, а именно: программ субсидирования или получение скидки у поставщика объекта лизинга.

Кроме того, предложено пересмотреть политику на вновь заключаемые договора, снижая их до минимального уровня в 5 при максимальном в 7%, стандартная ставка будет в 6%.

Благодаря реализации предложенных мероприятий ожидается сокращение числа досрочно расторгнутых договоров с 385 до 29, снижение величины просроченных платежей по лизингу до 185,52 млн руб. Кроме того, реализация предложенных мероприятий позволит дополнительно привлечь 239 новых клиентов. В результате у лизингового портфеля «ВТБ 24 Лизинг» будут следующие изменения:

- отсутствие сокращения по досрочно расторгнутым договорам на 3168 млн руб.;
- рост на величину дополнительно привлеченных договоров на 2127,1 млн руб.

Процентные доходы в прогнозном году вырастут за счет предложенных мероприятий на 127,626 млн руб. по дополнительно привлеченным договорам, на 416,973 млн руб. за счет того, что не будет расторгнуто досрочно 356 договоров, а также на 27,48 млн руб. за счет сокращения просроченной задолженности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе проведенного исследования можно утверждать, что лизинг как финансовым инструментом для развития бизнеса представляет собой различного рода сделки, которые основаны на аренде товаров длительного пользования (от трех до двадцати и более лет). При этом лизинг представляет собой специфическую форму финансирования вложений в основные фонды при посредничестве специализированной (лизинговой) компании. Важнейшими особенностями лизинга как финансового инструмента развития бизнеса являются форма организации сделки, способы его финансирования, срок полезного использования имущества, вопросы финансирования, форма лизинговых платежей. Следует отметить отличия банковского лизинга, представляющего собой форму банковских инвестиций, разновидность финансовой услуги банка-лизингодателя по финансированию покупки основных средств и передаче их в производительное пользование лизингополучателю, финансовый инструмент управления; который, выполняя посредническую и стимулирующую функции, обеспечивает достижение интересов участников лизинговой сделки и ускорение воспроизводственного процесса. Банковский лизинг не использует оперативный тип лизинга, который направлен на временное пользование объектом лизинга.

Различают такие способы использования лизинга в виде финансового инструмента для развития бизнеса, как прямое или косвенное, а также экспортное или импортное влияние.

У лизинга как финансовый инструмент развития бизнеса существуют собственные достоинства и недостатки, при этом преимущества лизинга различны для разных участников лизинговой сделки. Так, у предприятия, которое получает имущество в лизинг появляется возможность приобретения оборудования без крупных единовременных затрат с одновременным возникновением налоговых преимуществ. Недостатки лизинга проявляются через его риски, которые необходимо постоянно минимизировать.

Проведенная оценка отечественного и зарубежного опыта показала значительные отличия в применении лизинга как финансового инструмента развития бизнеса в России и за рубежом. Лизинг в России в качестве государственного инструмента развития бизнеса выступил только в связи с санкциями после 2014 г. (в т. ч. были введены специальные программы для сельскохозяйственных предприятий в АО «Росагролизинг», а также программы развития отечественной автопромышленности через лизинг автотранспорта). При этом лизинг в США имеет мощную государственную поддержку, проводимую при постоянной корректировке законодательства, создании ассоциаций, введении налоговых льгот и др. благодаря указанной поддержке в США наблюдается рост лизинговых сделок, доли лизинга при финансировании проектов, в т.ч. направленных на обновление оборудования.

Лизинг Великобритании имеет длительную историю. Его характерными чертами является также государственная поддержка как финансового инструмента развития бизнеса и большая централизация.

Практика лизинга как финансового инструмента развития бизнеса была рассмотрена на примере «ВТБ24 Лизинг». Данный торговый знак принадлежит АО «Система Лизинг» – дочернему подразделению ПАО «ВТБ 24». У АО «Система Лизинг» ближайшими конкурентами по числу договоров являются лизинговые компании «Контрол лизинг», «Соллерс финанс», по средней величине сделке «Интерлизинг (ГК)», «Сименс Финанс». АО «Система Лизинг» имеет 1,57% долю на рынке лизинговых услуг. Анализ последних трех лет показал рост доходов по лизинговым сделкам под торговой маркой «ВТБ24 Лизинг», например, чистая прибыль АО «Система Лизинг» выросла с 35064 тыс. руб. в 2014 г. до 49529 тыс. руб. в 2016 г.

Реализация лизинговых сделок под маркой «ВТБ24 Лизинг» имеет свои особенности, в т. ч. преимущества и недостатки. К преимуществам лизинга как финансового инструмента развития бизнеса у «ВТБ 24 Лизинг» относятся персональные консультации, широкий выбор объектов и поставщиков лизинга,

а также гибкие условия выбора графика платежа. Благодаря указанным преимуществам лизинговый портфель «ВТБ24 Лизинг» растет с 57493 млн руб. на 31.12.2014 г. до 62795 млн руб. на 31.12.2016 г. За 2015 г. лизинговый портфель снизился на 2567 млн руб. или 4,46%, что связано с ухудшением финансовой ситуации в стране. За 2016 г. лизинговый портфель вырос на 7869 млн руб. или 14,33% при стабилизации финансовой ситуации в стране. Среди лизингового портфеля «ВТБ 24 Лизинг» преобладают сделки с недвижимостью – 40%. Наиболее часто сделки по лизингу в «ВТБ 24 Лизинг» заключаются с представителями малого бизнеса – 67%.

К проблемам и недостаткам лизинга как финансового инструмента развития бизнеса в «ВТБ 24 Лизинг» относится снижение его эффективности в условиях финансового кризиса, ухудшения экономической ситуации, что отражается ростом просроченной задолженности по лизинговым платежам или задержкой платежей по графику, ростом числа расторгаемых досрочного договорах по лизингу.

Для разрешения проблем и недостатков лизинга как финансового инструмента развития бизнеса в «ВТБ 24 Лизинг» предложены несколько мероприятий:

1) увеличение гибкости условий сделок, в т. ч.:

- внедрение возможности изменения графика платежей в любой момент действия договора по заявлению клиента;
- внедрение возможности выбора начальных условий заключения сделки, а именно: программ субсидирования или получение скидки у поставщика объекта лизинга.

2) изменение ценовой политики на вновь заключаемые договора, путем снижения ставок по лизинговым платежам до минимального уровня в 5-7%, при использовании стандартной ставки в 6%.

Реализация предложенных мероприятий приведет к следующим эффектам:

1. Сокращение числа досрочно расторгнутых договоров с 385 до 29.
2. Снижение величины просроченных платежей по лизингу до 185,52 млн руб.

3. Дополнительное привлечение 239 новых клиентов.

Указанные эффекты повлияют на изменение величины лизингового портфеля «ВТБ 24 Лизинг»:

- в прогнозе не ожидается сокращение по досрочно расторгнутым договорам на 3168 млн руб.;
- ожидается рост на величину дополнительно привлеченных договоров на 2127,1 млн руб.

Также указанные эффекты от внедрения предложенных мероприятий приведут к росту процентных доходов «ВТБ24 Лизинг» в прогнозном году:

- по дополнительно привлеченным договорам на 127,626 млн руб.;
- за счет того, что не будет расторгнуто досрочно 356 договоров на 416,973 млн руб.;
- за счет сокращения просроченной задолженности на 27,48 млн руб.

Ожидаемые эффекты говорят об эффективности предложенных мероприятий для решения проблем и недостатков лизинга как финансового инструмента развития бизнеса в «ВТБ24 Лизинг».

Экономическая эффективность мероприятий составляет 525,997 млн руб., а срок окупаемости – 1 месяц.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Нормативно-правовые акты

- 1 Гражданский Кодекс Российской Федерации: федер. закон: принят Гос. Думой 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ. Ч. 2, гл. 34. – // <http://base.consultant.ru>
- 2 Налоговый кодекс РФ: федер. закон: принят Гос. Думой 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ:.. Ч. 2, гл. 25 – // <http://base.consultant.ru>
- 3 О финансовой аренде (лизинге): федер. закон: принят Гос. Думой 29 окт. 1998 № 164-ФЗ. –<http://base.consultant.ru>

Книги, монографии, статьи

- 4 Агарков, В.В. Лизинговые операции коммерческих банков / В.В. Агарков // *Kant*. – 2014. – № 4 (13). – С. 7-9.
- 5 Адаманов, Д.Р. Современная парадигма развития банковской деятельности / Д.Р. Адаманов // *Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета*. – 2015. – № 2 (50). – С. 5-8.
- 6 Адамов, Н.А. Факторы и тенденции дальнейшего развития лизинговых услуг в Российской Федерации / Н.А. Адамов, Т.А. Пенчукова // *Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики*. – 2014. – № 1(57). – С. 98–105.
- 7 Алымбаева, Ж.К. Банковский маркетинг лизинговых услуг / Ж.К. Алымбаева // *Наука, техника и образование*. – 2016. – № 8 (26). – С. 58-60.
- 8 Белов, А.В. Финансы и кредит. Структура рыночной экономики. / А.В. Белов. – М.: Форум, 2012. – 224 с.
- 9 Белотелова, Н.П. Деньги. Кредит. Банки. / Н.П. Белотелова, Ж.С. Белотелова. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 484 с.
- 10 Бондаренко, Т.Н. Лизинг как эффективный инструмент поддержки и стимулирования развития малого бизнеса / Т.Н. Бондаренко, Е.А. Баранова // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. – 2016.

– № 6-1. – С. 92-95.

11 Буренин, В.А. Возможности использования международного опыта в совершенствовании лизингового законодательства / В.А. Буренин, А.М. Цыганов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – № 5. – С. 73–76.

12 Бутина, О.П. Пути развития банковских продуктов и каналов их продвижения в современных условиях / О.П. Бутина, А.Г. Звонов // Сборник научных трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством». – 2016. – № 38. – С. 7–11

13 Газман, В.Д. Лизинг: Теория. Практика. Комментарии / В. Д. Газман. – М.: Фонд «Правовая культура», 2017. – 415 с.

14 Газман, В.Д. Финансовый лизинг: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Менеджмент» / В.Д. Газман. – М.: ГУ ВШЭ, 2013. – 390 с.

15 Глушкова, Н.Б. Банковское дело : учебное пособие / Н.Б. Глушкова. – М. : Академический Проект; Культура, 2012. – 432 с.

16 Горемыкин, В.А. Лизинг: учебник для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / В.А. Горемыкин. – М.: Дашков и Ко», 2003. – 944 с.

17 Горина, Е.А. Формирование комплекса маркетинга услуг в банковской сфере / Е.А. Горина // В сборнике: Молодежь в науке: Новые аргументы Сборник научных работ I-го Международного конкурса (Россия, г. Липецк, 06 октября 2014 г.). Отв. редактор А.В. Горбенко. – Липецк, 2014. – С. 62–74.

18 Грахова, Е.А. Маркетинг банковских услуг на примере ПАО «Сбербанк России» / Е.А. Грахова, К.О. Прудникова // В сборнике: проблемы управления рыночной экономикой: Никулина И.Е., Тухватулина Л.Р., Черепанова Н.В. Межрегиональный сборник научных трудов. Под редакцией И.Е. Никулиной, Л.Р. Тухватулиной, Н.В. Черепановой; Национальный исследовательский Томский политехнический университет. – Томск, 2014. – С. 18–27.

19 Дашян, К.А. Банковский лизинг - теория вопроса / К.А. Дашян // В сборнике: Итоги научно-исследовательской деятельности 2016: изобретения,

методики, инновации сборник материалов XVII международной научно-практической конференции. – М., 2016. – С. 212–213.

20 Деньги. Кредит. Банки. /Под редакцией В. Ф. Жукова. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 784 с.

21 Джаббаров, И.И. Зарубежный опыт организации и управления лизингом/ И.И. Джаббаров // Международный научный журнал. – 2014. – № 3. – С. 21–25.

22 Джуха, В.М. Лизинг / В. М. Джуха. – Ростов н/Д : Феникс, 2013. – С. – 319 с.

23 Доббин, Ф. Формирование промышленной политики: Соединенные Штаты, Великобритания и Франция в период становления железнодорожной отрасли / Ф. Доббин; авториз. пер. с англ. Е.Б. Головляничиной под науч. ред. В.В. Радаева. – М.: ГУ ВШЭ, 2013. – 368 с.

24 Ермаков, С.Л., Юденков, Ю.Н. Основы организации деятельности коммерческого банка. / С.Л. Ермаков, Ю.Н. Юденков. – М.: КноРус, 2012. – С. – 656 с.

25 Ермасова, Н.Б. Финансы. Конспект лекций. / Н.Б. Ермасова. – М.: Юрайт, 2012. – 192 с.

26 Зинкевич, А.Э. Финансы и кредит. /А. Э. Зинкевич. – М.: Академия, 2012. – 192 с.

27 Кабушкин, С.Н. Управление банковским кредитным портфелем. /С.Н. Кабушкин. – М.: Новое знание, 2012. – 336 с.

28 Костерина, Т.М. Банковское дело. /Т.М. Костерина. – М.: Юрайт, 2013. – 336 с.

29 Котова, Е.А. Роль лизинга в условиях макроэкономической нестабильности / Е.А. Котова // Инновационная наука. – 2017. – Т. 1. – № 4. – С. 111–116.

30 Купцов, М.М. Денежное обращение, финансы, кредит и налоговая система. /М. М. Купцов. – М.: РИОР, 2012. – 128 с.

31 Лаврушин, О.И. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева. – М.: Кнорус, 2012. – 768 с.

32 Майкотова, Г.Т. Развитие новых банковских продуктов // Инновации в науке. – 2016. – № 12–2 (61). – С. 114–118.

33 Махнырева, О.А. Банковский лизинг - теория вопроса / О.А. Махнырева // В сборнике: Развитие современной науки : теоретические и прикладные аспекты сборник статей студентов, магистрантов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей. Центр социально-экономических исследований. – Пермь, 2016. – С. 62-63.

34 Машкина, Н.А. Применение лизинга как альтернативной формы кредитования / Н.А. Машкина, С.А. Маркина, П.В. Сергеев // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2016. – № 3 (66). – С. 138–144.

35 Моисеев, С.Р. Финансовое положение крупнейших лизинговых компаний: результаты исследования банка России / С.Р. Моисеев, А.К. Моргунова // Деньги и кредит. – 2017. – № 2. – С. 52–54.

36 Пищалина, Н.М. Новые банковские продукты и услуги / Н.М. Пищалина // Территория науки. – 2016. – № 3. – С. 188–192.

37 Полищук Ф.С., Романов А.Ю. Кредитный скоринг: разработка рейтинговой системы оценки риска кредитования физических лиц // Новые информационные технологии в автоматизированных системах. 2016. № 19. –С. 280–282.

38 Салова, М.А. Инновационная деятельность в банковской сфере / М.А. Салова, Ю.М. Складорова // Young Science. – 2015. – № 5 (10). – С. 81–85.

39 Цуциева, М.В. Банковский кредит и лизинг для предприятий малого бизнеса / М.В. Цуциева, Э.Х. Каров // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 12–3 (77–3). – С. 353–356.

40 Шаталова, Е.П. Оценка финансового состояния заемщика - лизинговой компании / Е.П. Шаталова // Банковское кредитование. – 2014. – № 5. – С. 24 –29.

41 Штеле, Е.А. Возвратный лизинг как альтернатива банковскому кредиту / Е.А. Штеле// В сборнике: актуальные вопросы развития экономики Материалы международной научно-практической конференции. – М., 2016. С. 140–145.

Авторефераты диссертаций, диссертации

42 Луговая, Е.А. Лизинг и перспективы его развития в Российской Федерации: дис.... канд. эк. наук / Е.А. Луговая. – М., 2005. – 199 с.

43 Харлашкина, М.Р. Опыт и проблемы финансового лизинга: дис.... канд. эк. наук / М.Р. Харлашкина. – М., 2007. –196 с.

44 Цыпина, С.И. Развитие лизинга как инструмента промышленной политики: дис.... канд. эк. наук / С.И. Цыпина. – М., 2015. –195 с.

Электронные ресурсы

45 Рейтинг лизинговых компаний России в 2016 г. –
http://raexpert.ru/rankingtable/leasing/leasing_2016/main/

46 Сайт «ВТБ24 Лизинг». – <https://vtb24leasing.ru>

47 Сайт ПАО «ВТБ24». – <https://www.vtb24.ru>

48 Сайт ПАО «Росагролизинг». – <https://www.rosagroleasing.ru>

49 Сайт ПАО «Сбербанк России». – <http://www.sberbank.ru>

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Горизонтальный анализ баланса консолидированной отчетности ПАО ВТБ24
Таблица А.1 – Горизонтальный анализ баланса консолидированной отчетности
ПАО «ВТБ 24»

| Наименование | Сумма, тыс.руб | | | Отклонения | | | |
|--|----------------|---------------|---------------|-----------------------|------------|----------------------------|------------|
| | | | | абсолютное, в тыс.руб | | относительное, в процентах | |
| | На 31.12.2014 | На 31.12.2015 | На 31.12.2016 | за 2015 г. | за 2016 г. | за 2015 г. | за 2016 г. |
| I. АКТИВЫ | | | | | | | |
| 1. Денежные средства | 245051 | 151014 | 186813 | -94037 | 35799 | 61,63 | 123,71 |
| 2. Обязательные резервы в ЦБ РФ | 19863 | 16614 | 25239 | -3249 | 8625 | 83,64 | 151,91 |
| 3. Финансовые активы, переоцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток | 11840 | 12845 | 9950 | 1005 | -2895 | 108,49 | 77,46 |
| 4. Средства в кредитных организациях | 579575 | 891084 | 821877 | 311509 | -69207 | 153,75 | 92,23 |
| 5. Кредиты и авансы клиентам | 1726519 | 1649440 | 1885738 | -77079 | 236298 | 95,54 | 114,33 |
| 6. Инвестиционные ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи | 8984 | 22620 | 42133 | 13636 | 19513 | 251,78 | 186,26 |
| 7. Инвестиционные ценные бумаги, удерживаемые до погашения | 965 | 16623 | 28174 | 15658 | 11551 | 1722,59 | 169,49 |
| 8. Основные средства, | 28526 | 32072 | 37541 | 3546 | 5469 | 112,43 | 117,05 |
| 9. Гудвил и нематериальные активы | 7942 | 7866 | 8729 | -76 | 863 | 99,04 | 110,97 |
| 10. Чистые отложенные налоговые активы по налогу на прибыль | 2878 | 3661 | 3412 | 783 | -249 | 127,21 | 93,20 |

Продолжение таблицы А.1

| Наименование | Сумма, тыс.руб | | | Отклонения | | | |
|---|----------------|---------------|---------------|-----------------------|------------|----------------------------|------------|
| | | | | абсолютное, в тыс.руб | | относительное, в процентах | |
| | На 31.12.2014 | На 31.12.2015 | На 31.12.2016 | за 2015 г. | за 2016 г. | за 2015 г. | за 2016 г. |
| 11.Прочие активы | 152449 | 80484 | 40745 | -71965 | -39739 | 52,79 | 50,62 |
| 12.Всего активов | 2784592 | 2884323 | 3090351 | 99731 | 206028 | 103,58 | 107,14 |
| II. ПАССИВЫ | | | | | | | |
| 13. Средства кредитных учреждений | 201789 | 47355 | 21460 | -154434 | -25895 | 23,47 | 45,32 |
| 14.Производственные финансовые инструменты | 71 | 77 | 8 | 6 | -69 | 108,45 | 10,39 |
| 15.Средства клиентов | 1981448 | 2433744 | 2615674 | 452296 | 181930 | 122,83 | 107,48 |
| 17.Выпущенные долговые ценные бумаги | 34416 | 36388 | 21202 | 1972 | -15186 | 105,73 | 58,27 |
| 20.Прочие заемные средства | 242209 | 19861 | 16672 | -222348 | -3189 | 8,20 | 83,94 |
| 21.Чистые отложенные обязательства по налогу на прибыль | 8197 | 9626 | 11080 | 1429 | 1454 | 117,43 | 115,10 |
| 22.Прочие обязательства | 14845 | 14973 | 33778 | 128 | 18805 | 100,86 | 225,59 |
| 23.Субординированные кредиты | 84390 | 96182 | 79000 | 11792 | -17182 | 113,97 | 82,14 |
| 24. Всего обязательств | 2567365 | 2658206 | 2798874 | 90841 | 140668 | 103,54 | 105,29 |
| III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ | | | | | | | |
| 25.Оплаченный акционерный капитал | 98223 | 110631 | 120041 | 12408 | 9410 | 112,63 | 108,51 |
| 26.Эмиссионный доход | 40138 | 55176 | 67917 | 15038 | 12741 | 137,47 | 123,09 |
| 27.Собственные акции, выкупленные у акционеров | -106 | -106 | -106 | 0 | 0 | 100,00 | 100,00 |
| 28.Фонд переоценки основных средств | 2354 | 2544 | 2430 | 190 | -114 | 108,07 | 95,52 |
| 29.Нереализованный убыток по операциям с финансовыми активами, имеющимися в наличии для продажи | -8445 | -4619 | -2319 | 3826 | 2300 | 54,70 | 50,21 |

Окончание таблицы А.1

| Наименование | Сумма, тыс.руб | | | Отклонения | | | |
|---|----------------|---------------|---------------|-----------------------|------------|----------------------------|------------|
| | | | | абсолютное, в тыс.руб | | относительное, в процентах | |
| | На 31.12.2014 | На 31.12.2015 | На 31.12.2016 | за 2015 г. | за 2016 г. | за 2015 г. | за 2016 г. |
| 29.Нереализованный убыток по операциям с финансовыми активами, имеющимися в наличии для продажи | -8445 | -4619 | -2319 | 3826 | 2300 | 54,70 | 50,21 |
| 30.Нераспределенная прибыль и прочие резервы | 85063 | 62491 | 93811 | -22572 | 31320 | 73,46 | 150,12 |
| 31.Собственные средства, принадлежащие акционерам материнского банка | 217227 | 226117 | 281774 | 8890 | 55657 | 104,09 | 124,61 |
| 32. Неконтрольная доля участия | 0 | 0 | 9703 | 0 | 9703 | 0,00 | 100,00 |
| 33.Итого собственные средства | 217227 | 226117 | 291477 | 8890 | 65360 | 104,09 | 128,91 |
| Итого обязательства и собственные средства | 2784592 | 2884323 | 3090351 | 99731 | 206028 | 103,58 | 107,14 |

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Вертикальный анализ баланса консолидированной отчетности ПАО «ВТБ 24»

Таблица Б.1 – Вертикальный анализ баланса консолидированной отчетности ПАО «ВТБ 24»

| Наименование | Удельный вес, в процентах | | | Отклонения | | | |
|--|------------------------------|------------------|------------------|----------------------------|---------------|-------------------------------|---------------|
| | | | | абсолютное, в тыс. руб. | | относительное, в процентах | |
| | На 31.12.2014 | На 31.12.2015 | На 31.12.2016 | за 2015 г. | за 2016 г. | за 2015 г. | за 2016 г. |
| I. АКТИВЫ | | | | | | | |
| 1. Денежные средства | 8,80 | 5,24 | 6,05 | -3,56 | 0,81 | 59,49 | 115,46 |
| 2. Обязательные резервы в ЦБ РФ | 0,71 | 0,58 | 0,82 | -0,14 | 0,24 | 80,75 | 141,79 |
| 3. Финансовые активы, переоцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток | 0,43 | 0,45 | 0,32 | 0,02 | -0,12 | 104,74 | 72,30 |
| 4. Средства в кредитных организациях | 20,81 | 30,89 | 26,59 | 10,08 | -4,30 | 148,43 | 86,08 |
| 5. Кредиты и авансы клиентам | 62,00 | 57,19 | 61,02 | -4,82 | 3,83 | 92,23 | 106,70 |
| 6. Инвестиционные ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи | 0,32 | 0,78 | 1,36 | 0,46 | 0,58 | 243,08 | 173,85 |
| 7. Инвестиционные ценные бумаги, удерживаемые до погашения | 0,03 | 0,58 | 0,91 | 0,54 | 0,34 | 1663,03 | 158,19 |
| 8. Основные средства, | 1,02 | 1,11 | 1,21 | 0,09 | 0,10 | 108,54 | 109,25 |
| 9. Гудвил и нематериальные активы | 0,29 | 0,27 | 0,28 | -0,01 | 0,01 | 95,62 | 103,57 |
| 10. Чистые отложенные налоговые активы по налогу на прибыль | 0,10 | 0,13 | 0,11 | 0,02 | -0,02 | 122,81 | 86,99 |

Продолжение таблицы Б.1

| Наименование | Удельный вес, в процентах | | | Отклонения | | | |
|---|------------------------------|------------------|------------------|----------------------------|---------------|-------------------------------|---------------|
| | | | | абсолютное, в тыс. руб. | | относительное, в процентах | |
| | На 31.12.2014 | На 31.12.2015 | На 31.12.2016 | за 2015 г. | за 2016 г. | за 2015 г. | за 2016 г. |
| 11.Прочие активы | 5,47 | 2,79 | 1,32 | -2,68 | -1,47 | 50,97 | 47,25 |
| 12.Всего активов | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | 0,00 | 100,00 | 100,00 |
| II. ПАССИВЫ | | | | | | | |
| 13. Средства кредитных учреждений | 7,25 | 1,64 | 0,69 | -5,60 | -0,95 | 22,66 | 42,30 |
| 14.Производственные финансовые инструменты | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 104,70 | 9,70 |
| 15.Средства клиентов | 71,16 | 84,38 | 84,64 | 13,22 | 0,26 | 118,58 | 100,31 |
| 17.Выпущенные долговые ценные бумаги | 1,24 | 1,26 | 0,69 | 0,03 | -0,58 | 102,07 | 54,38 |
| 20.Прочие заемные средства | 8,70 | 0,69 | 0,54 | -8,01 | -0,15 | 7,92 | 78,35 |
| 21.Чистые отложенные обязательства по налогу на прибыль | 0,29 | 0,33 | 0,36 | 0,04 | 0,02 | 113,37 | 107,43 |
| 22.Прочие обязательства | 0,53 | 0,52 | 1,09 | -0,01 | 0,57 | 97,37 | 210,55 |
| 23.Субординированные кредиты | 3,03 | 3,33 | 2,56 | 0,30 | -0,78 | 110,03 | 76,66 |
| 24. Всего обязательств | 92,20 | 92,16 | 90,57 | -0,04 | -1,59 | 99,96 | 98,27 |
| III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ | | | | | | | |
| 25.Оплаченный акционерный капитал | 3,53 | 3,84 | 3,88 | 0,31 | 0,05 | 108,74 | 101,27 |
| 26.Эмиссионный доход | 1,44 | 1,91 | 2,20 | 0,47 | 0,28 | 132,71 | 114,89 |
| 27.Собственные акции, выкупленные у акционеров | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 96,54 | 93,33 |
| 28.Фонд переоценки основных средств | 0,08 | 0,09 | 0,08 | 0,00 | -0,01 | 104,33 | 89,15 |
| 29.Нереализованный убыток по операциям с финансовыми активами, имеющимися в наличии для продажи | -0,30 | -0,16 | -0,08 | 0,14 | 0,09 | 52,80 | 46,86 |

Окончание таблицы Б.1

| Наименование | Удельный вес, в процентах | | | Отклонения | | | |
|--|------------------------------|------------------|------------------|----------------------------|---------------|-------------------------------|---------------|
| | | | | абсолютное, в тыс. руб. | | относительное, в процентах | |
| | На 31.12.2014 | На 31.12.2015 | На 31.12.2016 | за 2015 г. | за 2016 г. | за 2015 г. | за 2016 г. |
| 29.Нереализованный убыток по операциям с финансовыми активами, имеющимися в наличии для продажи | -0,30 | -0,16 | -0,08 | 0,14 | 0,09 | 52,80 | 46,86 |
| 30.Нераспределенная прибыль и прочие резервы | 3,05 | 2,17 | 3,04 | -0,89 | 0,87 | 70,92 | 140,11 |
| 31.Собственные средства, принадлежащие акционерам материнского банка | 7,80 | 7,84 | 9,12 | 0,04 | 1,28 | 100,49 | 116,31 |
| 32. Неконтрольная доля участия | 0,00 | 0,00 | 0,31 | 0,00 | 0,31 | 0,00 | 100,00 |
| 33.Итого собственные средства | 7,80 | 7,84 | 9,43 | 0,04 | 1,59 | 100,49 | 120,31 |
| Итого обязательства и собственные средства | 2784592 | 2884323 | 3090351 | 99731 | 206028 | 103,58 | 107,14 |

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Список партнеров «ВТБ24 Лизинг»



Рисунок В.1 – Список партнеров «ВТБ 24 Лизинг»