

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 «Логистика и экономика торговли»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой,  
к.э.н., доцент  
\_\_\_\_\_ А.Б. Левина  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

Перспективы и экономическая эффективность использования лизинга для  
развития предприятия.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ-38.03.01.2017.419.ПЗ ВКР

Руководитель работы,  
профессор, д.э.н  
\_\_\_\_\_ /С.В. Токманев/  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

Автор работы  
студент группы ЭУ-553  
\_\_\_\_\_ /К.В. Ефремова/  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

Нормоконтролер, доцент к.э.н.  
\_\_\_\_\_ /А.Б. Васильевский/  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

Челябинск 2017

## АННОТАЦИЯ

Ефремова К.В. Перспективы и Экономическая эффективность использования лизинга для развития предприятия ООО «Исток» - ЮУрГУ, ЭУз-553, 82 с., 30 табл., библиог. список-50 наим., 3 прил.

Во введении раскрыта актуальность темы, сформированы цель, объект, предмет, задачи, определена практическая значимость, теоретическая основа, приводится структура.

В первом разделе раскрываются: понятие и сущность лизинга; правовые основы лизинга РФ; классификация лизинга.

Во втором разделе реализованы: краткая характеристика ООО «Исток»; анализ финансово хозяйственной деятельности.

В третьем разделе предложения по использованию различных лизинговых схем, оценка финансовой деятельности.

В заключении приводятся основные выводы и результаты выпускной квалификационной работы.

## ОГЛАВЛЕНИЕ.

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1. СУЩНОСТЬ СОДЕРЖАНИЯ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	8
1.1 История развития лизинга и его международный опыт.....	8
1.2. Понятие лизинга, участники лизинговых отношений.....	21
1.3. Классификация лизинга.....	30
2. АНАЛИЗ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ООО «ИСТОК»	38
2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Исток».....	38
2.2. Оценка показателей финансово-хозяйственной деятельностью ООО «Исток».....	46
3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РАБОТЫ ООО «ИСТОК»	57
3.1. Предложения по использованию различных лизинговых схем ООО «Исток».....	57
3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий.....	65
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	71
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	74
ПРИЛОЖЕНИЕ А. БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС	76
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ НА 1 ЯНВАРЯ 2015 Г.	79
ПРИЛОЖЕНИЕ В. ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ НА 1 ЯНВАРЯ 2016 Г.	81

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы ВКР. В настоящее время все большее значение приобретает лизинг, как форма предпринимательской деятельности, более полно отвечающая требованиям научно – технического прогресса и гармоничного сочетания частных и общественных интересов. Место лизингового бизнеса в предпринимательстве определяется, прежде всего, самими объектами лизинга, представляющими собой важнейшие элементы активной части основных фондов - машины, механизмы, оборудование, транспортные и другие средства.

Лизинг предполагает полное кредитование и не требует немедленного начала платежа, что позволяет без резкого финансового напряжения обновлять дорогостоящее оборудование.

Предприниматель прибегает к лизингу, если у него нет возможности использовать кредит для закупки необходимого оборудования или он предполагает использовать свой собственный капитал и заемные средства иным способом. А с учетом того, что лизинговая сделка не предполагает гарантийного и не обязательно авансового залога, предприниматель, применяя, один и тот же капитал приводит в движение большое количество факторов производства. Средства производства, полученные по лизингу, не фиксируются на балансе лизингополучателя, следовательно, не увеличивают его задолженности. Предприниматель может использовать лизинг при наличии потребности в оборудовании, которое не связано с основной производственной деятельностью (например, он может получить транспортные средства по лизингу и самостоятельно осуществлять перевозки при помощи этих транспортных средств, не обращаясь к услугам транспортных фирм).

Опытный предприниматель предпочитает приобрести по лизингу особенно сложное и редкое оборудование, которое обслуживается лизингодателем лучше, чем это он может сделать сам. Если же затраты по эксплуатации у потребителя оказываются ниже, чем у лизинговой фирмы, то происходит покупка необходимой техники.

При необходимости использовать оборудование недостаточно известной фирмы, да еще и не имеющей разветвленной сети ремонтного обслуживания, целесообразно взять оборудование по лизингу, а не покупать его. Лизинг может быть применен в качестве первого шага в работе с новым оборудованием. Он также бывает особенно привлекателен, если поставки по лизингу могут быть осуществлены быстрее, нежели при покупке.

В силу вышесказанного можно сделать вывод, что лизинг для потребителя должен стать наиболее удобной формой аренды, а также покупки машин и оборудования.

Цель данной ВКР – на основе анализа использования лизинга предприятиями выявить проблемы арендных отношений и предложить пути их решения.

Задачи ВКР:

осуществление оценки методов определения лизинговых платежей;

выявление преимуществ и недостатков лизинга

формирование путей совершенствования лизинговой деятельности предприятия.

Объектом исследования в ВКР является процесс апробации лизинга в практическую деятельность предприятий.

Предмет исследования – деятельность общества с ограниченной ответственностью «Исток».

Теоретическая основа ВКР. В выпускной квалификационной работе использованы: нормативные источники, финансовые документы и учебная литература по используемой задаче.

Практическая значимость работы. Результаты ВКР, возможно, использовать в практической деятельности предприятий.

Структура ВКР. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, выводов, заключения, списка литературы, включает 80 страниц, 30 таблиц.

Во введении раскрыта актуальность темы, сформированы цель, объект, предмет, задачи, определена практическая значимость, теоретическая основа, приводится структура.

В первом разделе раскрываются: понятие и сущность лизинга; правовые основы лизинга РФ; классификация лизинга.

Во втором разделе реализованы: краткая характеристика ООО «Исток»; анализ финансово хозяйственной деятельности.

В третьем разделе предложения по использованию различных лизинговых схем, оценка финансовой деятельности.

В заключении приводятся основные выводы и результаты выпускной квалификационной работы.

Список литературы включает 40 источник.

# 1 СУЩНОСТЬ СОДЕРЖАНИЯ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## 1.1 История развития лизинга и его международный опыт

Общепризнано, что все экономические и правовые взаимоотношения, связанные с лизингом, относятся к новому или новейшему этапу истории экономических отношений. Тем не менее, это нельзя считать верным. Документы представляют, что лизинг знаком людям с незапамятного времени.

Идея такой аренды далека от новизны, хотя термин «лизинг» как таковой еще не был доступен. Выявление сущности лизинговой сделки уходит корнями в далекие времена Аристотеля (384/383 – 322 гг. до н. э.). Именно он обладает именем трактата в «Риторике»: «Богатство заключается в применении, а не только в праве собственности». Иначе говоря, нет необходимости владеть каким – либо имуществом для получения дохода, достаточно просто иметь право использовать его и, как результат, приобретать доход. [8]

Сделки аренды (лизинга) были известны и порой задолго до того, как жил известный философ – Аристотель. Данный вид аренды был известен даже в древнейшем государстве, под названием Шумер и относятся к 2000 году до нашей эры. Таким образом, черепяные таблички, найденные в данном государстве, содержат информацию об аренде орудий сельскохозяйственного назначения, аренде земли, водных объектов, быков и прочих сельскохозяйственных животных. Такие таблички были обнаружены в 1984 г., повествуют нам о храмовых священниках – землевладельцах, заключивших контракты с местными владельцами сельского хозяйства. Тем не менее, древнейшие документы не ограничивают область аренды государством Шумера, и вполне вероятно, что аренда существовала даже в более давние времена, хотя до сих пор об этом не было получено никакой информации.

Выдающийся историк из Великобритании, Т. Кларк обозначил ряд положений о лизинге в законах Хаммурапи, которые были приняты на рубеже 1750-1775 гг. Группа статей, которые касаются собственности, является самой крупной в

решении Хаммурапи. В статьях подробно анализируют все случаи аренды и арендная ставка, условия залога имущества.

Другие древние цивилизации, в том числе греки, римляне, египтяне, считали аренду заманчивым, доступным и иногда единственным возможным методом получения оборудования, земельных участков и домашних животных [23].

Древнейшие финикийцы, известные своими превосходными моряками и купцами, занимались арендой судов, которые по своей экономической и юридической сути очень похожи на классическую форму лизинга нынешнего оборудования. Соглашение об аренде судна и экипажа было предусмотрено рядом краткосрочных договоров аренды. В современное время такие операции вполне соответствуют операциям «мокрого» лизинга. Долгосрочные уставные договора были подписаны на период, охватывающий весь предполагаемый период хозяйственной жизни судов, и потребовали, чтобы арендатор взял на себя большую часть обязательств, вытекающих из исключительного использования арендованных активов.[13]

Римское право также хорошо известно во взаимоотношении комплекса имущественных отношений, связанных с владением вещью без имущественных прав. Эти отношения были отображены и в договорном праве – в виде договора найма имущества, а также и в реальном праве – в форме так называемого сервитута, т. е. право применять чужую собственность в определенных пределах, чтобы быть больше. То есть, его разновидности являются узурфруктом или государством личного подневольного состояния, т. е. правом на вечное пользование чужим объектом и доходом от него при условии хранения его целостности и экономической цели. Император Юстиниан I (483 – 565), кодифицировавший римское право, отображал лизинговые отношения в известных учреждениях.

Именно в сочетании некоторых элементов договорного и про приетарного права сложность характера нынешнего лизинга такова, что он основывает множество правовых проблем в его практическом использовании.



Лизинг в древности не ограничивался лизингом каких-либо конкретных видов имущества. По сути, из истории знакомо, что были арендованы не только разнообразные виды сельскохозяйственной техники и ремесленного оборудования, но даже боевая техника.

Первое документированное упоминание о почти законченной сделке по лизингу относится к 1066 году, когда Уильям завоеватель арендовал суда у нормандских судовладельцев, чтобы вторгнуться на Британские острова.

В Венеции, также в XI веке, были операции, подобные лизинговым операциям: венецианцы, арендованные купцами и владельцами торговых судов, были очень дорогими в то время якорями. После окончания рейса они вернулись к владельцам, которые снова арендовали их.[22]

В средние века арендная деятельность была несколько ограничена. В целом, сельскохозяйственная техника и лошади сдаются в аренду. Однако время от времени происходили события, которые порождали уникальные формы и объекты аренды. Итак, в 1248 г. регистрацию прошла сделка на получение лизинга, по которой рыцарь Бонфис взял в аренду доспехи, чтобы принять участие в походе. После чего он заплатил им за аренду, которая в результате существенно превысила изначальную стоимость боеприпасов [13].

В то же время операции, подобные современному лизингу, использовались в Англии. Следует учитывать, что несколько веков аренда движимых имущественных ценностей в соответствии с английским земельным законодательством признавалась недееспособной. Однако долгосрочная аренда недвижимого имущества была разрешена и в большинстве случаев являлась одним единственным методом, путем на истрожайшей системы земельного закона, приобрести денежные средства для пользования землей. В связи с этим объектом аренды в основном были сельскохозяйственная техника и лошади. В Великобритании одним из первых правил, регулирующих отношения, похожие на лизинг, был Уэльский закон (Устав) 1284 г.[8]

В 1572 г. в Лондоне был принят указ, который разрешал использование реального, а не гипотетического лизинга, то есть лизинг, который был подписан на разумных основаниях, был юридически признан, поскольку к тому времени сделки, которые стремились скрыть истинное положение дел – кто собственник, кто является владельцем. Он использовался как средство сокрытия передачи прав собственности, иначе говоря, для обмана кредиторов.

Итак, первоначальная идея разделения собственности и владения, а также способность получать выгоду из собственности известны закону с древних времен.

В начале 20-ого столетия, из-за развития промышленности, увеличения производства различных типов оборудования в Великобритании, число арендованных товаров увеличилось. Важное значение в этом имело развитие угольной промышленности и ж/д транспорта.[19]

Собственники угольных шахт сначала купили автомобили для транспортировки угля, но вскоре стало очевидно, что финансирование было невыгодно и невозможно. Добыча угля возросла, открылись новые шахты, потребовалось больше автомобилей. Вполне разумно, что малые компании решили получить выгоду из данной ситуации, удачно вложив капитал. Они приобретали автотранспорт для угля и отдавали их в аренду железнодорожным предприятиям. Были организации, основной и единственной целью которых была лизинг локомотивов и вагонов. При составлении контрактов они начали включать в него право на покупку (опцион), предоставленное пользователю в конце срока аренды. Одной из ключевых причин образования данного условия являлось то, что пользователи были гораздо осторожнее и осторожнее с вагонами, если бы появилась перспектива их последующего приобретения в собственность. Такие сделки называются договорами аренды. Дальнейшее развитие лизинга и аренды привело к необходимости дифференцировать лизинговые и лизинговые контракты [22].

В Америке также появился спрос на инвестирование лизинга разных видов технического оборудования. Впервые лизинговый договор появился в Америке в первой половине 17 столетия, когда гильдейские члены получили в аренду, фургоны, лошадей и коляски. В последующем повышение лизинговой активности выявляется, как и в Лондоне, развитием ж/д транспорта. Вместе с тем проблемы увеличения были во многом похожи на английские проблемы. Ж/д компании пытались находить возможности для приобретения вагонов в использование, но не в собственность. В итоге инвесторы начали предоставлять необходимую рентабельность вложений [21].

Управление оборудованием выполнялось посредством трастов, за которыми находились тресты или банки, их создавшие. Наряду с этим сертификаты данных трастов предлагались на продажу инвесторам и обеспечивали им право на получение прибыли в установленных процентах. Также, как и при сегодняшних лизинговых отношениях, глава лизинговой организации выплачивал изготовителю за техническое оборудование, а после чего получал плату за аренду с пользователя данного оборудования в период всего срока, установленного в договоре. Плата за аренду должна была покрывать обязательства, которые вытекают из сертификатов, созданных для продажи инвесторам.[8]

Было множество видов оборудования доверия. Самым распространенным видом финансирования железнодорожных компаний являлся план «Филадельфия», он позволял передавать права исключительного использования оборудования на конечного пользователя после завершения первоначально определенного срока аренды. План Филадельфии был предшественником сегодняшних условных лизинговых договоров.

В первой половине 20 столетия многие ж/д лизинговые организации осознали, что значительное количество грузоотправителей не желали выполнять долгосрочное управление вагонов, что в свою очередь, предусматривало предоставление технического оборудования в временное пользование. Вместо этого они потребовали только краткосрочного использования. Трасты начали

предлагать контракты с более коротким сроком действия. После расторжения договора вагоны должны были быть возвращены арендодателю, который сохранил право собственности. Такие договоры аренды положили начало оперативному лизингу [15].

Формирование экономических отношений вызвало заинтересованность производителей оборудования и технического оснащения в получении денежных средств для производства их продукции. Это обстоятельство, в свою очередь, спровоцировало волну нового типа кредитования в США в начале двадцатого века - заем, который выплачивается частями. Производители полагали, что имеют возможность реализовать больше, если вместе с необходимым оборудованием предложили более привлекательный для клиента план - график платежей. Отсюда начало практики лизингового финансирования, предоставляемого продавцами - этот вид отношений лизинга остается, и по сей день самым важным инструментом лизинга.[22]

Впервые понятие “лизинг” было употреблено к 1877 г., в то время, когда телефонная фирма “Bell” решила не продавать свои устройства связи, а предлагать их в аренду. Компания решила устанавливать телефонные аппараты в квартире или офисе на условии аренды. Такая операция сильно повлияла на развитие телефонной связи. Кроме того, проявляя интерес к прибыли от предоставления таких услуг, не привычных для того времени, производители другого нового оборудования также проявили интерес в защите технологии, которая составляет объект их собственности, воплощенной в новых аппаратах и оборудовании. В связи с этим многие по праву оценили аренду технического оборудования, которая обеспечивает возможность им по сравнению с простой продажей защитить собственное монопольное право на применение новшества. Точно также телефонная компания “Bell” и фирма “Hughes”, которая занимается изготовлением инструментов, держала под контролем цены, предоставляя специальный автоматизированный одиннадцатигранный бур в аренду (лизинг). Организация “U. S. Shoe Machinery”, которая занимается производством

оборудования для выделки обуви, пользовалась соглашениями, которые связывают клиентов только с ее собственными товарами. Лишь принятие государственного антимонопольного американского закона послужило завершением такой практике и потребовало от производителей выставить техническое оборудование и инвентарь в продажу [8].

В период II мировой войны американское правительство применяло особые контракты с установленной рентабельностью. Это обуславливало еще 1 важнейший стимул для развития бизнеса по договорам аренды, поскольку во многих контрактах правительственным подрядчикам можно было на законном основании устанавливать конкретный уровень прибыльности по отношению к издержкам. Подрядчики прекрасно осознавали, что существенная часть их продукции или услуг является необходимой правительству, только пока война не закончена этой необходимости нет, и что, скорей всего, контракты не будут востребованы и после окончания войны.[10]

Итак, промышленники постоянно встречались с риском не восстановить своевременно свои издержки на техническое оборудование, купленное для выполнения определенного государственного проекта. Помимо этого, специальное оборудование могло иметь довольно ограниченную стоимость в не военное время. Государственные подрядчики поняли, что аренда технического оборудования на период, установленный в договоре подряда снижает риск. В ситуациях, когда необходимы были большое специальное оборудование и машины, само правительство должно было выступать в качестве арендодателя [14].

В то же время лизинговый бизнес, связанный с автомобилями, начал быстро расти. В 30-х годах Генри Форд с большой эффективностью применил аренду, чтобы расширить продажи своих автомобилей. Однако «законным отцом» лизингового бизнеса является ZolliFrank – торговый агент из Чикаго, который вначале 40 – х был первым, кто предложил долгосрочный прокат автомобилей.

В нашей стране термин «лизинг» было использовано во время Великой Отечественной Войны, когда в 1941-1945 гг. Поставки американской техники осуществлялись через ленд – лиз.

Тем не менее, целая революция в арендных отношениях имела место в США в первой половине 50 – х годов нашего века. Средства производства стали сдаваться в аренду в больших количествах: машины, оборудование, механизмы, корабли, самолеты и т. д. Правительство США, оценивая это явление, быстро разработало и внедрило государственную программу по ее стимулированию [23].

Коммерческие банки в Америке стали принимать активное участие в предоставлении лизингов в первой половине 60 – х годов нашего столетия. Расширению лизинговых отношений оказало содействие решение совета, который является управляющим Федеральной резервной системы. Данное решение в 1971 г., позволило банкам организовывать дочерние компании по предоставлению оборудования в аренду (лизинг), а в дальнейшем и недвижимость.

В государствах континентальной Европы организации лизингового бизнеса начали учреждаться в начале 60-х годов 20 столетия.[13]

В настоящее время в Западной Европе образовалась такая структура лизинговых отношений. Первое место по объему лизинговых сделок занимает аренда автомобилей; на второе место вышли техническое оборудование; на третьей позиции компьютеры и офисная техника; транспорт производственного назначения, к ним относятся воздушные судна, железнодорожные локомотивы и вагоны, водные суда.

С точки зрения изучения зарубежного опыта представляется важным рассмотреть пример наиболее развитых стран «большой шестерки лизинг» объективных условий развития лизинговых отношений, определить ключевые факторы, влияющие на развитие лизинга. Сравнительный анализ выявляет возможные тенденции их изменения к реалиям экономики России.

С полной уверенностью можно считать, что основоположником сегодняшнего лизинга является США, которые, первым среди развитых стран начали,

использовать лизинг как средство реализации и финансирования проектов оборудования. На основании проведенных исследований можно выделить в 4 стадии формирования лизинга в России: первый этап – 1952 – 1962 года; второй этап – 1963 – 1975 года; третий этап – 1976 – 1986 года, и последний – в 1987 году и сегодняшние дни [7].

Первая стадия определяется ростом лизинговых отношений на внутреннем рынке. По крайней мере, это способствовало два фактора: количество налоговых органов правила заказа лизинговых операций и изменения в правилах списания основных средств. В роли лизинговых объектов производятся части машиностроения [18].

В данный период для фирм, специализирующихся на лизинге были предоставлены налоговые льготы – ускоренная амортизация и инвестиционный налоговый кредит. Тем не менее, право на налоговый кредит возникает лишь в то время, когда договор лизинга заключен на основании условий, определенных Управлением внутренних доходов Министерства финансов Америки, в том числе: срок аренды должен составлять не менее 30 лет; Лизинг не включает в себя приобретение имущества ниже рыночной стоимости; Лизинг не включает график платежей с повышенной процентной ставкой в начальный период платежа.

Конец первого этапа – началось развитие иностранного лизинга. Его возникновение связано с появлением и расширением бизнеса на основе дочерних фирм и филиалов больших корпораций в государствах, которые попали под влияние «плана Маршалла». В ряде случаев, фирмы, специализирующиеся на предоставлении лизинга в Западной Европе, были созданы с прямым или косвенным участием американского капитала [5].

В Германии первые лизинговые компании появились в начале шестидесятых годов. Наиболее широко используется сделка прямого и косвенного финансового лизинга. Из – за высоких цен на лизинговые брокерские фирмы, которые не

участвуют, в лизинговых операциях в прошлом носили двусторонний характер – между арендодателем и арендатором.

В то же время, как и в Германии, лизинг стал внедряться во Франции, они были в основном сделки на движимое имущество. Принято только в 1966 году Закон предусматривает взимание налога: на уступки права требования для оборудования перепродажи с арендатором (налог рассчитывается по стоимости оборудования в момент уступки); по передаче прав третьей стороне; добавленная стоимость (разность между значением на балансе и ценовые уступки).

Второй этап развития лизинга в США способствовало участие в бизнесе финансовых институтов, в том числе национальных банков в роли арендодателей, и местных коммерческих и инвестиционных банков в отдельных штатах Америки. Приблизительно к 1975 году в Соединенных Штатах уже была сдана в аренду и повсеместность приобрела качественно новое содержание. Так, в 1976 году Агентство по стандартам финансового учета издал Указ № 13, в соответствии с которым определенные финансовые операции учитывались как приобретение имущества с принятием покупателем финансовых обязательств. Это решение позволило провести различие между "истинной" аренды и покупки с ним, а также принимать во внимание, когда при сделках учитывают принципиальное положения: право собственности в конце сделки переходит к арендатору; срок сделки устанавливается больше или равным 75% от срока полезного использования оборудования; размер платежей (не учитывая платежей за страхование, управление, налоги) должно быть больше или равно 90% от стандартной рыночной цены оборудования [18].

Для ФРГ, вторая стадия характеризуется активной формой специализированным лизинговых компаний и дочерних непосредственных производителей арендуемых активов (компания «производители помещиков»). Последняя активность регулируется Коммерческим кодексом, поэтому налоговые льготы не применяются к ним. В течение этого периода, промышленные компании под воздействием технического прогресса, начали крупное обновление



производственных фондов, повышенные требования к прочности и качества оборудования. Лизинговые договоры были признаны отвечать четырем условиям: срок контракта должен соответствовать 40-80% от экономической жизни оборудования; Значение опции покупки должна быть связана с ценой имущества на период исполнения опциона; платежи за возобновляемый срок контракт должен быть минимальным (если договор продлевается) [26].

Порядок налоговых вычетов лизинговых сделок устанавливается, указаниями федерального министра финансов в соблюдение отмеченных выше условий договора лизинга позволяет использовать ряд налоговых льгот.

Мы обращаем внимание на ситуацию в середине 70 – х годов отмечается в истории общего экономического спада в США и странах Западной Европы. Благодаря целому ряду причин ухудшения в экономике в каждой из стран, наиболее значимыми из которых являются: энергетический кризис 1973 – 1974, что вызвало рост цен на все виды продукты, в том числе промышленного оборудования; износ более чем на 50% основных фондов промышленности и сельском хозяйстве компании; моральное и физическое устаревание существующих технологии необходимо обновить флот и оборудование; значительное снижение во введении к достижениям производства научно – технический прогресс; ограниченность финансовых ресурсов, это вызывает инфляционное давление в экономике [24].

Обсуждая развитие лизинга в США и Западной Европе конец второго и третьего этапов, следует подчеркнуть, что экономической предпосылкой для углубления процесса лизинга был острый дефицит ликвидности в промышленных компаниях. Этим воспользовались большинства коммерческих банков, что организовал службу для проведения лизинговых операций, по существу это были формы кредита, так как банки были в соответствии с законодательством право предоставлять кредиты одному заемщику в размере не более 10% его уставного капитала. Так как данное ограничение не касалось лизинговых операций, то данное обстоятельство и обусловило преобладание в Америке и Франции

финансового лизинга, по сравнению с Германией, где основная часть операций была выполнена через посредника [30].

В данный период больше 50 % лизинговых организаций при помощи банковских кредитов покрыли более чем на 50% от стоимости объектов, приобретенные по договорам лизинга (в основном продукты Engineering). Тем не менее, 25% независимых компаний при покупке лизинг объектов использовали банковские кредиты на 75%. Следствием такие операции стали по ценам лизинга. К середине 70-х годов лет в США насчитывалось 120 ведущих холдингов, в том числе лизинговых компаний. Из 50 крупнейших коммерческих 49 банков, вовлеченных в лизинг, а объем прямые инвестиции этих операций кредитного банка вырос более чем в 10 раз. Германия уверенно держит по количеству лизинговых компаний второе место после Соединенных Штатов, но количество операций в стране в 1,5-2 раз меньше, чем в Америке [18].

На 3 стадии развития лизинга в Америке были созданы наиболее благоприятные условия для его превращения в средство инвестиций в новое оборудование и технологии. За этот период было расширение номенклатура арендуемых активов, увеличение числа отдельных операций лизинг с участием нескольких групп компаний и банков с четко распределенные функции организации и финансирования сделок. Последнее число увеличилось на 70%, в основном приобрели средства производства. Промышленное развитие по большей части она была основана на заключенных сделок по лизингу.

Тем не менее, к концу третьего этапа налоговых льгот, введенной в 60 – х и в 70 – е годы во времена высокой инфляции, не рассматривались органами власти в наиболее благоприятных экономических условиях 80–х годов как оптимальный способ стимулирования вложений капитала. Реформа налоговой системы в Америке снизила доступность налоговых преференций посредством отмены налоговых льгот и инвестиций изменения профиля амортизации, чем значительно снижается экономические преимущества лизинга [21].

На четвертом этапе наблюдалось снижение налоговых стимулов для экспорт лизинга, что привело к сокращению предложения на лизинг оборудования объемы, судов и автоматизацию. Система – лизинговые платежи – была вынуждена принять более гибкую форму, повышенный интерес лизинговых компаний это – наиболее ценные и эффективные средства технологии. Там было некоторое перераспределение между сферами использования лизинга: повышение ее доли в секторе услуг и в "семейной экономики" в связи с сокращением торговли, промышленного производства и строительства. Стимулом для внедрения научно – технического прогресса, а также налог для инвестиций в инновации, были сохранены. В договоре лизинг стали включать поддержку оператора - оборудование передается арендатору, что значительно уменьшает затраты и непродуктивно потраченное время [24].

В конце 80 – х годов в Японии, высоко развивается проблема центров по генерации и созданию оригинальных идей и решений, которые стали основными для больших проектов или программ. Оборудование таких центров во многих случаях привело к снижению исследования и разработки затрат на начальной стадии. Арендодатель в этом случае была фирма – разработчик и производитель отрасли, которая была призвана внедрить новые технические идеи. Договор лизинга обязательно включал в себя понятие "устаревание". Лизинг позволил адаптировать инновации путем замены непригодных арендуемых объектов на другой новый объект.

Спецификой последних нескольких лет в развитии лизинга, в экономическом мире, представляется его концентрация на финансовом рынке развитых государств. Например, в Европе 50 крупнейших лизинговых компаний в 2001 году составило более 40% объема рынка. В Германии 50% национального рынка лизинга под контролем 10 компаний, в Великобритании – 6, в Италии – 9, в других промышленно – развитых странах Европы от 5 до 17 компаний преобладали на рынке [18].

Тем не менее, в 90-е годы – внезапное снижение государственного финансирования, воспроизводство основных фондов, их чрезвычайно высокий износ нуждаются в обновлении производственных мощностей в современной научно – технической основе. Существует настоятельная необходимость активного внедрения в практику Российских лизинговых компаний, управляющие технологии широко используется в США и Западной Европе в эффективным инвестиционным инструментом.

## 1.2 Понятие лизинга, участники лизинговых отношений

В ФЗ «О лизинге» представлено такое определение лизинга: лизинг представляет собой форму инвестиционной деятельности для получения движимого и недвижимого имущества и его передачи по договору лизинга юридическим и физическим лицам за конкретную установленную оплату, за конкретно установленный срок времени и на оговоренных условиях, которые отражаются в соглашении, с возможностью выкупа имущества. Лизинг в самом общем понимании является системой экономических и имущественных отношений, которые возникают в связи с получением имущества в собственность и дальнейшей передачей его в пользование за плату на определенный промежуток времени. Еще одно определение более понятно и полно определяет лизинговые отношения: «Лизинг – это особый вид предпринимательской деятельности, который включает три формы организационно-экономических отношений: лизинг, кредит и торговля, содержание каждого из которых не полностью исчерпывает сущность таких конкретных имущественно финансовых операций [5].

Участниками лизинговых отношений являются:

Лизингодатель – физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных средств приобретает в ходе реализации лизинговой сделки в собственность имущество и представляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный

срок и на определенных условиях во временное пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга. Как правило, это Российская или зарубежная лизинговая компания;

Лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное пользование и в владение в соответствии с договором лизинга. Это любое юридическое или физическое лицо, которому необходимо оборудование для предпринимательских целей;

продавец (поставщик) – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок производимое (закупаемое) им имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец (поставщик) обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли – продажи. Это может быть завод, производящий оборудование, региональный дилер (дистрибьютер) российского или зарубежного производителя оборудования, наконец, это может быть зарубежная лизинговая компания;

банк или кредитное учреждение, финансирующие приобретение оборудования лизинговой компании;

страховая компания, которая страхует выданные кредиты на приобретение оборудования от возможных рисков неплатежей лизингополучателя лизингодателю, а также производит страхование имущества лизингополучателя [31].

Экономическая суть финансовой аренды (лизинга) состоит в том, что арендодатель осуществляет финансирование хозяйственной деятельности арендатора. Это финансирование, при котором один субъект (лизингодатель) приобретает для другого субъекта (арендатора), необходимое для производственной деятельности имущество, и, сохраняя право собственности на это имущество, передает его в пользования для хозяйственной эксплуатации арендатору, получая с него арендные платежи [15].

Как разновидность арендных отношений лизинг определяется, как аренда средств производственного назначения, приближающийся по срокам к периоду полной амортизации предмета аренды. Согласно закону «О лизинге», предметом лизинга могут быть любые неупотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности. Поэтому, в экономическом определении лизинга, целесообразно использовать понятия актива, то есть рассматривать лизинг как комплекс имущественных отношений, складывающихся в операции долгосрочной аренды актива [5].

Рассматривая другие экономические аспекты лизинга, можно увидеть, что лизинговые отношения имеют общие черты с кредитными отношениями. Исходя из экономической сущности, лизинг представляет собой вложение средств на возвратной основе в основной капитал. Предоставляя на определенный период элементы основного капитала, собственник в установленное время получает вознаграждение в виде комиссионных – тем самым обеспечивается принцип платности. Следовательно, по своему содержанию соответствует кредитным отношениям и сохраняет сущность кредитной сделки. В тоже время существуют различия между лизингом и другими, похожими, кредитными отношениями. Прежде всего, это касается отношений собственности при коммерческом кредите и лизинге [32].

При коммерческом кредите, передавая в пользование товары, передают одновременно и право собственности на товар. При лизинге право пользования имуществом отделяется от права собственности. Лизингодатель сохраняет за собой право владения имуществом, передавая право пользования арендатору, за которое он производит арендные платежи. После окончания срока лизинга объект может быть передан в собственность арендатору. Таким образом, можно сделать вывод, что лизинг – это комплекс имущественных отношений, складывающихся в

операцию покупки и последующей, основанной на кредите, долгосрочной аренды актива [12].

Учитывая сходство лизинга с инвестициями, лизинговые отношения можно рассматривать как инвестиционную операцию. Тогда более полное определение лизинга будет выглядеть следующим образом: лизинг это комплекс имущественных отношений складывающихся в основанной на кредите инвестиционной операции, состоящей из покупки и последующей аренды актива.

Любое определения лизинга является ограниченным и не может учесть всех форм проявления этого нового кредитного инструмента, но все-таки можно привести еще одно – определение Европейской федерации национальных ассоциаций по лизингу оборудования (Leaseurope): «Лизинг – это договор аренды завода, промышленных товаров, оборудования, недвижимости для использования их в производственных целях арендатором, в то время как товары покупаются арендодателем, и он сохраняет за собой право собственности». Таким образом, лизинг представляет собой соглашение между собственником имущества (арендодателем) и арендатором о передаче имущества в пользование на оговоренный период по установленной ренте, выплачиваемой ежегодно, ежеквартально или ежемесячно [20].

Порядок реализации лизинговой сделки

Договор лизинга.

Лизинг – операция, которая отличается довольно сложной организацией. Во многих сделках имеют место как минимум три договора:

- между арендатором и арендодателем;
- между поставщиком и арендодателем;
- между арендодателем и банком.

Обычно перед началом сделки проводится тщательный анализ клиента. Для этого осуществляется оценка клиента по его способности выплатить арендные платежи и по его предварительным доходам от использования

арендуемого оборудования, а также оценка товаров (спрос на них с точки зрения возможной перепродажи).

Федеральный закон «О лизинге» называет обязательные требования, которыми должен соответствовать договор лизинга. Договор должен быть заключен в письменной форме. В противном случае, данный договор будет недействительным [1].

Содержание лизингового договора:

Лизинговый договор состоит из следующих основных разделов: стороны договора; Предмета договора; Срока действия лизингового договора; прав и обязанностей сторон; условия лизинговых платежей; страхование объекта сделки; порядка расторжения лизингового договора.

Стороны договора. В лизинговом договоре участвуют две стороны: лизингодатель, являющийся собственником товара, и лизингополучатель, принимающий в пользование объект сделки. Пользователем оборудования может быть сам лизингополучатель либо другие юридические лица. Если оборудование предоставляется на правах субаренды или передается дочернему предприятию арендатора, то в договоре указывается наименование предприятия-пользователя со всеми вытекающими из этого обязанностями.

Предмет договора. Предмет лизингового соглашения определяется либо индивидуальными признаками (тип, модель, марка, номерной знак и т.д.), либо технической документацией. Эти данные содержатся в спецификации, являющейся обязательной частью контракта. Здесь же указываются наименование поставщика, срок к которому последний обязуется поставить объект сделки лизингополучателю [28].

Срок действия лизингового договора. Лизинговый договор вступает в силу, как правило, с даты ввода объекта в эксплуатацию и действует в течение установленного срока.



Часто в практике лизинговых сделок устанавливается так называемый «безотзывный период» – срок, в течение которого договор не подлежит расторжению при отсутствии нарушений его условий сторонами договора.

Права и обязанности сторон. Этот раздел договора предусматривает перечень обязанностей лизингодателя на подготовительном этапе сделки и его права в период действия договора [17].

В частности лизингодатель на подготовительном этапе обязан:

Заклучить договор купли – продажи на согласованном между поставщиком и лизингополучателем коммерческих и технических условиях;

Направить поставщику наряд на поставку объекта сделки на согласованных заранее условиях; Лизингодатель на правах владельца имущества имеет право осмотреть и проверить комплектность. После ввода объекта в эксплуатацию лизингодатель обязан подписать протокол приемки объекта.

Лизингополучатель при организации лизинговой операции обязан:

Произвести приемку объекта сделки непосредственно при поставке, обеспечить все необходимые технические, и правовые условия приемки;

Осуществить монтаж и ввод объекта в эксплуатацию, если это не входит в обязанности поставщика;

Подтвердить комплектность поставки, качество работы оборудования и достижение проектной мощности;

Указать при обнаружении недостатков их перечень в протоколе приемки и сообщить лизингодателю;

Другие условия, вытекающие из особенностей приемки объекта сделки;

Лизингополучатель также обязан предоставить лизингодателю необходимые гарантии, перечень которых указывается в договоре [27].

Условия лизинговых платежей. В этом разделе договора определяются форма, размер, вид и способ платежа по лизинговой сделке. Виды лизинговых платежей могут быть различными. Чаще фиксированная сумма лизингового платежа,

согласованная сторонами и выплачивается в порядке, установленном в договоре. Обычно составляется график платежей:

Платеж с авансом. Лизингополучатель представляет лизингодателю аванс или взнос в размере 20 – 25 % покупной стоимости объекта сделки при подписании договора, а остальную сумму уплачивает на протяжении срока договора;

Неопределенная лизинговая плата. Устанавливается не фиксированная сумма платежа, а сумма в процентах от объема реализации, индекса цен и другие условия.

Способы платежа могут быть единовременными и периодическими.

Единовременные платежи производятся обычно после подписания сторонами протокола приемки и предусматривают финансирование сделки только в период выполнения поставщиком договора купли-продажи или наряда на поставку (оплата произведенных транспортных, страховых расходов, монтажа оборудования и т.д.) [6].

Периодические платежи осуществляются на протяжении всего срока действия договора.

Они могут быть:

Равными суммами платежей;

С увеличивающимися суммами платежей;

С уменьшающимися суммами платежей;

С определенным первоначальным взносом;

С ускоренными платежами.

Страхование объекта сделки. В зависимости от вида лизинга страхование объекта может осуществить либо лизингодатель (оперативный лизинг), либо лизингополучатель (финансовый лизинг) [19].

Порядок расторжения лизингового договора.

Лизинговый договор может быть, досрочно расторгнут, при следующих условиях, если:

Лизингополучатель не обеспечил необходимых условий приемки объекта сделки;

Не произвел монтаж и ввод оборудования в эксплуатацию в установленный договором срок;

Несвоевременно осуществляет платежи по арендной плате;

Лизингополучатель не выполняет другие условия договора;

Возникли форс – мажорные (непредвиденные) обстоятельства;

Согласен лизингодатель;

Лизингополучатель заключил новый контракт на те же или другие объекты с этим же лизингодателем.

При досрочном расторжении договора лизингополучатель обязан вернуть объект сделки и возместить убытки лизингодателю.

В лизинговом контракте также предусматривается, что все уведомления и другие контракты осуществляются в письменной форме. Все изменения, вносимые в договор, оформляются также только в письменной форме. Условия договора могут быть изменены или аннулированы только с согласия сторон [10].

Этапы совершения сделки.

Если предприниматель имеет выбор (купить оборудование за счет ссуды либо взять его в лизинг), то ему необходимо сравнить затраты по каждому способу. И если выбор сделан в пользу лизинга, то предприниматель самостоятельно определяет, какое оборудование ему необходимо, согласовывает с поставщиком технические характеристики, цены, сроки и условия его поставки. Следует иметь в виду, что поставщики оборудования могут находиться в любой стране мира.

На современном этапе российские лизинговые компании отдают предпочтение проектам со сроком окупаемости до трех лет, которые не требуют значительных капитальных затрат, обеспеченные помещением, сырьем, инфраструктурой [18].

Приоритетом пользуется технологическое оборудование для переработки сельскохозяйственной или производственной продукции, которая имеет спрос на западном рынке и может быть оплачена свободно конвертируемой валютой.

После того как предприниматель убедится в эффективности, он готовит официальную заявку – запрос лизинговой компании. В заявке должны содержаться данные о предприятии, предмете лизинга, сообщается о предполагаемом сроке лизинга, пожелания по арендной плате и другая информация. К заявке прилагается бизнес-план, расчет окупаемости, копии учредительных документов, баланс предприятия, материалы переговоров с поставщиком оборудования, доверенность на проведение переговоров с поставщиком, банковская гарантия.

Лизинговая компания анализирует полученные документы, определяет способность клиента своевременно производить лизинговые платежи. В случае если финансирование сделки будет осуществляться западным партнером, то российская компания выступает в качестве посредника, то есть сублизинговой компании. После принятия лизинговой компанией положительного решения по сделке об этом сообщается клиенту, направляются условия контракта, лизинговые ставки, график платежей, подтверждение поставщиком о готовности оплатить заказываемое клиентом оборудование. На базе полученных документов компания готовит лизинговый контракт с клиентом [29].

Клиент знакомится с условиями контракта и подписывает его. После этого лизинговая компания направляет поставщику заказ-наряд на поставку продукции.

Наряд – это документ, которым лизингодатель извещает поставщика о том, что он принял заявку указанного им лизингополучателем по передаваемому описанию объекта сделки и в связи с этим выдает соответствующий наряд.

К заказу – наряду прилагаются технические требования и другие документы, закрепляющие условия выполнения работ. Поставщик выполняет свою функцию, когда будет реализован подписанный поставщиком вместе с заказчиком-лизингодателем договор, регламентирующий их взаимоотношения в процессе изготовления, поставки и оплаты соответствующего предмета лизинга [33].

Клиент принимает оборудование, после его монтажа и ввода в эксплуатацию подписывает вместе с поставщиком и лизинговой компании акт (протокол)

приемки – документ о том, что принятое лизингополучателем оборудование готово к эксплуатации [4].

Тем самым лизингополучатель объявляет о своей готовности принять объект сделки в соответствии с условиями лизингового договора и представлении поставщиком накладной на оборудование.

Одновременно лизингополучатель подтверждает готовность принять передаваемые ему права и обязанности лизингодателя в отношении поставщика (проверка состояния объекта и представления рекламаций по качеству и срокам поставки). Сам лизингодатель берет на себя лишь обязательство оказывать содействие лизингополучателю в удовлетворении предъявляемых им рекламаций и претензий к поставщику [27].

В акте приемки лизингополучатель может перечислить замеченные недостатки и указать что, они не вызывают нарушение функционирование объекта сделки и не влияют на его обязанность уплатить лизинговые платежи. В этом случае поставщик в акте приемки указывает срок, не позднее которого он обязывается устранить обнаруженные недостатки. Кроме всего прочего, клиент должен застраховать принятое в лизинг оборудование.

Одновременно с подписанием акта приемки вступает в силу и основной документ сделки – лизинговое соглашение (договор о лизинге), которое в зависимости от обстоятельств может иметь разный вид: договор о разовом (оперативном) и финансовом лизингах, с правом выкупа договора банка, договор международного лизинга [21].

### 1.3 Классификация лизинга

Рынок лизинговых услуг характеризуется различными формами лизинга, моделями лизинговых контрактов и правовыми нормами, регулирующими лизинговые операции. Как правило, лизинг представляет собой трехсторонний комплекс отношений, который включает в себя два контракта: договор купли-продажи на покупку оборудования лизинговой компанией и лизинговый договор

между лизинговой компанией и пользователем. Любая классификация, как известно, очень условна, поэтому нет единого разделения, которое приемлемо для всех участников финансового рынка и экспертов по правовым вопросам для видов лизинговых операций [36].

При выделении видов лизинга исходят, прежде всего, из признаков их классификации, которые характеризуют: степень окупаемости лизингового имущества; отношение к арендуемому имуществу; тип финансирования лизинговой операции; объект лизинговых сделок; способ приобретения передаваемого в пользование имущества и состав участников лизинговой сделки; виды лизинговых платежей; территорию деятельности.

Лизинг различают оперативный и финансовый [ 9]:

Оперативный лизинг – вид лизинга, при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование. При этом расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в аренду предметов, не покрываются арендными платежами в течение одного лизингового контракта. Заключается он, как правило, на 2-5 лет. При оперативном лизинге риск порчи или утери объекта лежит в основном на лизингодателе. Ставка лизинговых платежей обычно выше, чем при финансовом лизинге, из-за отсутствия гарантии окупаемости затрат. По окончании оперативного лизингового договора лизингополучатель имеет право: продлить срок договора на более выгодных условиях; вернуть оборудование лизингодателю; купить оборудование у лизингодателя при наличии соглашения (опциона) на покупку по рыночной стоимости. Обычно в оперативный лизинг сдается строительная техника, транспорт, ЭВМ и т.д. Довольно часто лизинговая компания берет на себя техническое обслуживание объекта лизинга, т.е. регламентный ремонт, страхование. Таким образом, она осуществляет полно-сервисный лизинг или частично – сервисный лизинг.

Финансовый лизинг характеризуется тем, что для лизингодателя срок, на который имущество передается во временное пользование, совпадает по продолжительности со сроком его полной амортизации. При этом полный объем обязанностей по страхованию, техническому обслуживанию и ремонту возлагается на пользователя имущества. В течение срока договора (5-10 лет) лизингодатель возвращает себе всю стоимость имущества и получает доход от лизинговой операции. По общему правилу лизингодатель в финансовом лизинге не несет ответственности перед лизингополучателем за недостатки поставленного оборудования или причиненный им пользователю ущерб. Такая ответственность наступает лишь в случаях, когда пользователь доверил лизингодателю выбор поставщика и самого оборудования либо, когда убытки возникла вследствие вмешательства в решение этих вопросов [14].

Данный вид лизинга характеризуется следующими основными чертами:

участие кроме лизингодателя и лизингополучателя третьей стороны (производителя или поставщика объекта сделки)

невозможность расторжения договора в течение основного срока аренды, то есть срока, необходимого для возмещения расходов арендодателя

продолжительный период лизингового соглашения (обычно к сроку службы объекта сделки)

По степени окупаемости лизингового имущества различают:

лизинг с полной выплатой (окупаемостью) означает, что в течение срока действия договора лизинговая компания возвращает себе всю стоимость оборудования, то есть размер периодических платежей начисляется таким образом, чтобы компенсировать стоимость оборудования и принести прибыль. Финансовый лизинг обычно является лизингом с полной выплатой.

лизинг с частичной выплатой (окупаемостью) подразумевает возвращение лизинговой компанией за время договора лишь части стоимости оборудования. Оперативный лизинг – пример лизинга с частичной выплатой. Одно и то же

оборудование сдается лизинговой компанией несколько раз во временное пользование и в итоге компенсируется все расходы компании [34].

По отношению к арендуемому имуществу различают:

чистый лизинг, который характеризуется тем, что техническое обслуживание полностью возлагается на лизингополучателей;

полный лизинг, при котором полное обслуживание предмета лизинга осуществляет лизингодатель. В этом случае говорят о лизинге, включающем дополнительные обязательства. Предметом данного вида лизинга бывают, как правило, вложенное специализированное оборудование, некоторые виды строительной техники и т.д.

комбинированный лизинг, при котором лизинговая фирма обеспечивает финансирование крупных проектов, сочетая преимущества финансового лизинга, оперативного лизинга и т.д., например, при строительстве завода «под ключ» недвижимость и производственное оборудование предоставляется на условиях финансового лизинга, а строительная техника – оперативного лизинга;

«мокрый лизинг», при котором лизингополучателю наряду с техническим обслуживанием, ремонтом, страхованием оказываются услуги по эксплуатации лизингового имущества, а также осуществляется поставка необходимого сырья, подготовка квалифицированного персонала, маркетинг, реклама готовой продукции и другие услуги [20].

По типу финансирования лизинговых операций:

срочный лизинг, когда договор заключается на определенный период, по истечении которого имущество переходит в собственность к лизингополучателю или возвращается к лизингодателю;

револьверный (возобновляемый), если по истечению первого срока контракта договор продлевается. Объекты лизинга сменяются в определенные отрезки времени в зависимости от износа и по желанию лизингополучателю, который берет на себя расходы по замене оборудования. Количество объектов и сроки их использования по возобновляемому лизингу заранее не оговариваются.



Объектами лизинга служит, как правило, оборудование, техническое обслуживание которого постоянно требует новых специальных знаний в связи с научно – техническим прогрессом (оргтехника, компьютеры, станки)

По объекту лизинговых сделок:

лизинг движимого имущества (дорожный, воздушный и морской транспорт, вагоны, контейнеры, техника связи и т.д.)

лизинг недвижимого имущества (торговые и конторские здания, производственные помещения, склады). При лизинге недвижимого имущества арендодатель строит или покупает недвижимость по поручению арендатора и предоставляет ему ее для использования в экономических и производственных целях. Также как и в сделках с движимым имуществом, контракт заключается на срок, меньший или равный амортизационному периоду объекта. Арендатор несет все риски, расходы и налоги во время контракта. К арендатору переходит риск случайной гибели или случайной порчи арендованного имущества. Ответственность арендатора за данные риски наступает в момент передачи ему арендованного имущества, если иное не предусмотрено договором финансовой аренды [1].

По способу приобретения передаваемого в пользование имущества и по составу участников сделки можно выделить:

прямой лизинг – классический вариант, когда объект лизинга приобретается лизингодателем у поставщика и передается пользователю на основе лизингового контракта;

Одной из форм прямого лизинга является возвратный лизинг – разновидность финансового лизинга, при котором собственник имущества передает право собственности на него будущему лизингодателю на условиях купли-продажи и одновременно вступает с ним в иные отношения – в качестве пользователя этого имущества. Данным видом лизинга, как правило, пользуются субъекты хозяйствования, осуществляющих выпуск громоздких и дорогостоящих транспортных средств (самолеты, корабли), потребность в которых возникает у

компании-производителя, не имеющей в свободном распоряжении достаточных финансовых средств. Такой вариант также широко используется в машиностроении и позволяет сочетать преимущества финансового и оперативного лизинга, так как ускоряется оборот капитала производителя и обеспечивается наиболее квалифицированное техническое обслуживание объекта лизинга [37].

косвенный лизинг, когда передача имущества в лизинг происходит через посредника. Такого рода сделка схожа с классической лизинговой операцией, так как в ней участвуют поставщик, лизингодатель и лизингополучатель, причем каждый из них выступает самостоятельно.

левередж (лизинг с участием множества сторон). Этот вид лизинга распространен как форма финансирования сложных, крупномасштабных объектов, таких, как авиатехника, морские и речные суда, железнодорожный и подвижной состав, буровые платформы и т.д. Такой лизинг называется еще групповым или акционерным лизингом с участием нескольких компаний поставщиков, лизингодателей и привлечением кредитных средств у ряда банков, а также страхования лизингового имущества и возврата лизингового имущества с помощью страховых пулов. Этот вид лизинга считается наиболее сложным, так как ему присуще многоканальное финансирование. Специфической особенностью данного вида лизинга является то, что лизингодатели обеспечивают лишь часть суммы, которая необходима для покупки объекта лизинга. Эти средства привлекаются и аккумулируются путем выпуска акций и распространения их среди лизингодателей, принимающих участие в финансировании сделки. Оставшаяся часть контрактной стоимости объекта лизинга финансируется кредиторами (банками, другими инвесторами). Характерно, что при этом кредиторы не имеют, как правило, права востребования задолженности по кредитам непосредственно у лизингодателей [25].

По видам лизинговых платежей:

лизинг с денежным платежом – все платежи осуществляются в денежной форме;

лизинг с компенсационным платежом – платежи осуществляются поставками продукции, произведенной на оборудовании, являющемся предметом лизинга. Нередко применяется в правоотношении с пользователем, испытывающим финансовые затруднения;

лизинг со смешанным платежом – расчеты осуществляются комбинированием этих двух форм [11];

По территории деятельности различают:

внутренний лизинг – все участники лизинговой сделки являются резидентами в одном государстве;

международный лизинг – когда кто-либо из участников сделки является нерезидентом в данной стране. Основная причина выхода лизинга на международную аренду – общее стремление ведущих стран мира создать условия для стимулирования экспорта и инвестиций со стороны промышленных компаний. Отношения международного лизинга регулируются Конвенцией о международном финансовом лизинге, за исключением возвратного лизинга, а также лизинга оборудования, используемого для личных, семейных или домашних целей пользователя. Международный лизинг в зависимости от местонахождения сторон, участвующих в лизинговых операциях, делится на следующие виды:

экспортный лизинг – лизинговая компания приобретает предмет лизинга и затем передает его иностранному лизингополучателю;

импортный лизинг – сделка, при которой поставщик находится на территории иностранного государства;

международный транзитный лизинг – сделка, при которой все субъекты лизинга находятся на территории разных государств [7].

В последнее время все большее распространение получает так называемый косвенный международный лизинг. В этом случае все три участника

трехсторонней сделки являются юридическими лицами одной страны, а финансово – кредитное учреждение, финансирующее сделку путем предоставления займа лизинговой фирме, находится в другой стране.

Разновидностью международного лизинга стали сделки «дабл дип.». Их смысл заключается в комбинировании налоговых выгод в двух или более странах. Например, в начале 1980-х годов приобретение ряда самолетов было кредитовано через «дабл дип» между США и Великобританией, купившей самолет, выгодно передать его в лизинг американской лизинговой компании, а той, в свою очередь, местным авиакомпаниям.

Как видим, практикой выработано много критериев, с учетом которых лизинговые сделки делятся на разные виды. Применение их на практике будет способствовать индивидуализации и наиболее точному отражению сторонами договора своих действительных потребностей в пользовании и приобретении различных видов имущества [6].

Выводы по разделу один.

1. В данной главе было определено, что лизинг - одна из прогрессивных форм договорных отношений между лизингодателем и лизингополучателем, эффективность, которой доказано самой историей развития арендных отношений. Лизинг находит применение во всех сферах экономики развитых государств, но в первую очередь в промышленности.

2. За рубежом развития лизинга, в экономическом мире, представляет его концентрацию на финансовом рынке развитых государств. Например, в Европе 50 крупнейших лизинговых компаний в 2007 году составило более 40% объема рынка. В Германии 50% национального рынка лизинга под контролем 10 компаний, в Великобритании – 6, в Италии – 9, в других промышленно – развитых странах Европы от 5 до 17 компаний преобладали на рынке.

## 2 АНАЛИЗ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ООО «ИСТОК»

### 2.1 Организационно – экономическая характеристика ООО «Исток »

ООО «Исток» является торгово-производственным предприятием.

Основным видом деятельности компании является производства и оптовая торговля сухими гипсовыми смесями.

Компания ООО «Исток» осуществляет производство следующих видов продукции:

- сухих гипсовых строительных смесей;
- сухих цементных строительных смесей;
- грунтовок и других, готовых к использованию составов;
- металлических профилей и др.

Основными документами, регулирующими хозяйственную деятельность ООО «Исток» являются устав; учредительный договор; приказ об учетной политике; должностные инструкции и др.

В соответствии с Уставом ООО «Исток» имеет в собственности обособленное имущество, которое учитывается на его самостоятельном балансе, имеет право от своего имени покупать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в судебных инстанциях. Цель деятельности предприятия заключается в извлечении прибыли. В соответствии с Уставом предприятия ООО «Исток» имеет гражданские права и несет гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных требованиями федеральных законов. ООО «Исток» имеет право в установленном порядке открывать банковские счета на территории России и за ее пределами.

Организационная структура предприятия ООО «Исток» на 2014-2016 гг. представлена на рисунке 2.1.

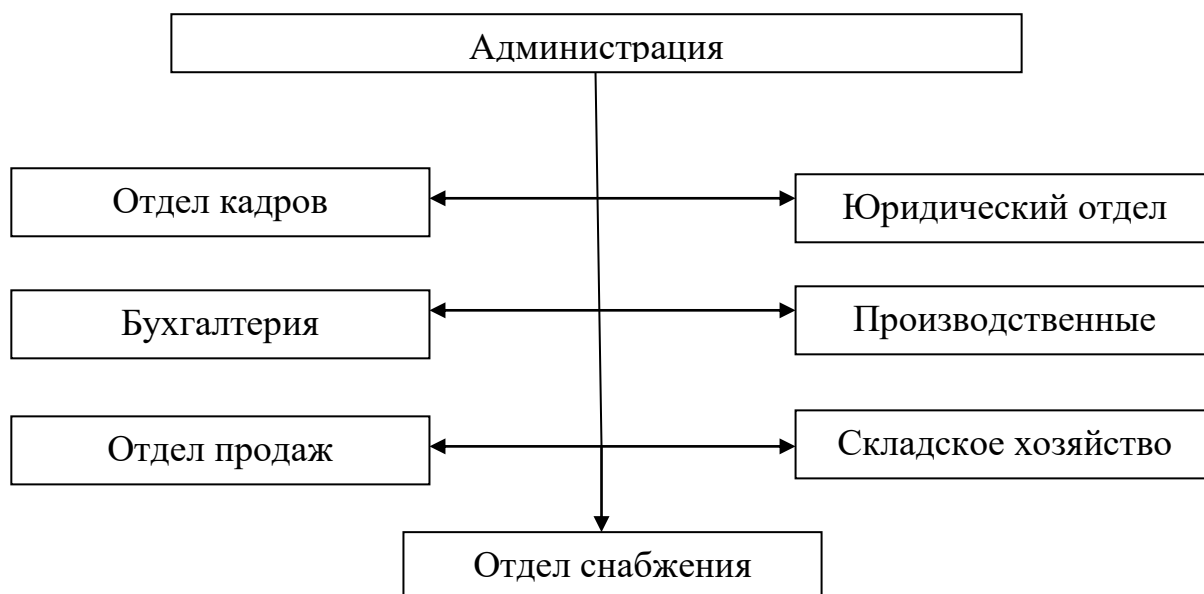


Рисунок 2.1 – Организационная структура ООО «Исток»

Организационная структура предприятия ООО «Исток» включает в себя администрацию, бухгалтерию, отдел снабжения, отдел продаж, отдел кадров, складское хозяйство, производственные цеха, юридический отдел.

Процесс производства сухих строительных смесей ООО «Исток» состоит из следующих этапов:

1. Подготовка и перевалка необходимых компонентов.
2. Просеивание этих компонентов.
3. Помещение необходимых компонентов в объемные бункеры.
4. Определение дозировки компонентов.
5. Смешивание всех необходимых ингредиентов.
6. Упаковка полученных смесей.
7. Складирование.

Проведем оценку внутренней среды ООО «Исток» по средствам SWOT–анализа. SWOT – анализ позволяет провести систематизацию полученных результатов анализа по таким группам: сильные и слабые стороны в организации производства предприятия (внутренние факторы); благоприятные возможности и угрозы со стороны окружающей рыночной среды (внешние факторы).

SWOT – анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз производственной деятельности предприятия ООО «Исток» представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – SWOT – анализ производства ООО «Исток»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Репутация на рынке 2. Наличие собственного производства 3. Наличие договоров со строительными магазинами	1. Зависимость от транспортных компаний 2. Узкая специализация 3. Высокая текучесть персонала
Возможности	Угрозы
1. Увеличение спроса на продукцию 2. Удержание доли рынка и ее увеличение 3. Расширение ассортимента за счет внедрения новой продукции 4. Организация собственного транспортного подразделения	1. Нестабильность национальной валюты 2. Инфляционные процессы 3. Ужесточение требований к производству строительных смесей 4. Обострение конкуренции

Как видно из представленных в таблице 2.1 данных, репутация на рынке, наличие собственной производственной площадки, позиционируются как сильные стороны предприятия.

Матрица возможностей представлена в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Матрица возможностей и угроз

Стороны	Возможности	Угрозы
Сильные стороны		
1. Репутация на рынке	Увеличение спроса на продукцию	Обострение конкуренции

Продолжения таблицы 2.2

Сильные стороны		
2.Наличие собственного производства	Удержание доли рынка и ее увеличение	Нестабильность национальной валюты
3.Наличие договоров со строительными магазинами	Удержание доли рынка и ее увеличение	Ужесточение требований к производству строительных смесей
Слабые стороны		
1.Зависимость от транспортных компаний	Организация собственного транспортного подразделения	Обострение конкуренции
2. Узкая специализация	Расширение ассортимента за счет внедрения новой продукции	Обострение конкуренции
3.Отсутствие мониторинга конкурентов на рынке	Организация собственного транспортного подразделения	Нестабильность национальной валюты
4.Высокая текучесть персонала	Организация собственного транспортного подразделения	Инфляционные процессы

Если рассматривать поле «Слабость и возможности», то стратегия должна быть направлена на уменьшение влияния слабых сторон на возможности предприятия.

Слабыми сторонами предприятия является отсутствие мониторинга конкурентов на рынке, высокая текучесть персонала, отсутствие собственного транспортного подразделения.



Проведем количественную оценку сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды ООО «Исток» в таблице 2.3, выделив наиболее важные из них.

Таблица 2.3 – Количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды

Наименование		Сильные стороны					Слабые стороны				
		1	2	3	4	Итого	1	2	3	4	Итого
Угрозы	1	5	5	4	4	18	5	4	4	4	21
	2	4	3	2	3	12	4	3	2	1	10
	3	4	4	5	4	17	4	5	3	4	16
	4	5	5	5	5	20	4	4	5	3	16
	Итого	18	17	16	16	67	17	16	14	12	63
Возможности	1	3	5	2	5	15	3	2	1	5	11
	2	5	5	4	4	18	5	4	4	4	17
	3	5	5	5	5	20	4	3	2	1	20
	4	4	3	5	2	14	4	4	3	4	15
	Итого	17	18	16	16	67	16	13	10	14	63

Таблица 2.4 – SWOT – анализ, количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды

Сильные стороны:	Балл	Слабые стороны:	Балл
1. Репутация на рынке	18	1.Зависимость от транспортных компаний	21
2.Наличие собственного производства	12	2.Узкая специализация	10
3.Наличие договоров со строительными магазинами	20	3.Высокая текучесть персонала	16

Продолжение таблицы 2.4

Возможности:	Балл	Угрозы:	Балл
1.Увеличение спроса на продукцию	15	1.Нестабильность национальной валюты	11
2.Удержание доли рынка и ее увеличение	18	2.Инфляционные процессы	17
3.Расширение ассортимента за счет внедрения новой продукции	20	3.Ужесточение требований к производству строительных смесей	20
4.Организация собственного транспортного подразделения	14	4.Обострение конкуренции	15

SWOT – анализ, количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды представлены в таблице 2.4.

Количественная оценка проблемы складывается как сумма экспертных оценок комбинаций сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями, перекрываемых данной проблемой.

Количественная оценка проблем предприятия ООО «Исток» представлена в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Количественная оценка проблем предприятия ООО «Исток»

Проблема	Оценка
Организация собственного транспортного подразделения	5
Удержание доли рынка и ее увеличение	4
Увеличение спроса посредством активной рекламной компании	3
Расширение ассортимента за счет внедрения новой продукции	2

Таким образом, мы можем сделать вывод, что наиболее выгодным направлением для развития ООО «Исток» будет являться повышение эффективности маркетинговой деятельности.

Анализ основных поставщиков ООО «Исток» представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Анализ основных поставщиков ООО «Исток»

Наименование продукции	Наименование поставщиков	Уровень цены	Качество товара	Наличие сертификатов	Условия поставок
Сырье для производства	ООО «Исток» г. Краснодар	Средняя по отрасли	Высокое	Есть	Раз в неделю
Запасные части к оборудованию	ООО «Промышленные автомобили»	Средняя по отрасли	Высокое	Есть	Раз в неделю
Инвентарь, спецодежда	ООО «СпецИнвест-Челябинск»	Средняя по отрасли	Высокое	Есть	Раз в неделю
Топливо	ООО «Уралнефтепродукт»	Выше среднего	Среднее	Есть	Раз в неделю

Основными конкурентами предприятия являются производственные предприятия, а именно:

- ЗАО «Специальные композиционные материалы»;
- ООО «Стройбрат»;
- ООО «Стройдвор»

Исходные данные для анализа конкурентов ООО «Исток» балльно-рейтинговым способом представлены в таблице 2.7.

Оценка производится по пятибалльной шкале. Далее баллы умножаются на вес данного параметра.

В последний столбец «Итого» ставится максимальное значение получившихся чисел. В строке «Всего» складываем сумму «весов» параметров для каждого предприятия.

Таблица 2.7 – Исходные данные для анализа конкурентов

Критерии сравнения	Вес показателя	Исток	Конкуренты		
			Специальные композиционные материалы	Стройбрат	Стройдвор
Ассортимент продукции	0,1	3	5	4	4
Уровень цен	0,2	5	4	4	3
Дополнительные услуги	0,3	3	5	3	4
Качество продукции	0,2	5	5	5	5
Всего	1	-	-	-	-

Анализ конкурентов ООО «Исток» представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ конкурентов ООО «Исток» балльно-рейтинговым способом

Критерии сравнения	Вес показателя	Исток	Конкуренты		
			Специальные композиционные материалы	Стройбрат	Стройдвор
Ассортимент продукции	0,1	0,3	0,5	0,4	0,4

Продолжение таблицы 2.8

Критерии сравнения	Вес показателя	Исток	Конкуренты		
			Специальные композиционные материалы	Стройбрат	Стройдвор
Уровень цен	0,2	1,0	0,8	0,8	0,6
Дополнительные услуги	0,3	0,9	1,5	0,9	1,2
Качество продукции	0,2	1,0	1,0	1,0	1,0
Всего	1	4,2	4,8	4,1	4,0

Таким образом, основными конкурентными преимуществами ООО «Исток» являются качество продукции, уровень цен.

## 2.2 Оценка показателей финансово-хозяйственной деятельностью ООО «Исток»

Анализ состава активов предприятия ООО «Исток» представим в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Анализ состава активов ООО «Исток»

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Изменения, тыс. руб.	
				2015 / 2014	2016 / 2015
<b>I. Внеоборотные активы</b>					
Основные средства	75 179	77 134	87 684	1 955	10 550
Финансовые вложения	54	30	30	-24	0
Прочие внеоборотные активы	10 981	11 398	11 397	417	-1
<b>ИТОГО по разделу I</b>	<b>86 214</b>	<b>88 362</b>	<b>99 111</b>	<b>2 148</b>	<b>10 749</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				<b>0</b>	<b>0</b>

Продолжение таблицы 2.9

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Изменения, тыс. руб.	
				2015 / 2014	2016 / 2015
Запасы	84 870	100 928	105 952	16 058	5 024
Дебиторская задолженность	23 970	23 739	17 409	-231	-6 330
Денежные средства	835	204	149	-631	-55
ИТОГО по разделу II	109 675	124 871	123 510	15 196	-1 361
БАЛАНС	195 889	213 233	222 621	17 344	9 388

В 2014 г. валюта баланса составила 195 889 тыс. руб., а в 2015 г. увеличилась на 17 344 тыс. руб. и составила 213 233 тыс. руб. В 2016 г. ее увеличение составило 9 388 тыс. руб.

Увеличение валюты баланса в 2016 г. по сравнению с 2014 г. является позитивным моментом, поскольку это ускоряет развитие реальных активов предприятия, позволяет наращивать объемы хозяйственной деятельности и активизировать деятельность предприятия в целом.

Внеоборотные активы предприятия увеличились с 86 214 тыс. руб. до 88 362 тыс. руб. в 2015 г. и до 99 111 тыс. руб. в 2016 г. Увеличение стоимости имущества могло быть связано с покупкой основных средств.

Оборотные средства предприятия увеличились в 2015 г. с 109 675 тыс. руб. до 124 871 тыс. руб. При этом наибольшее увеличение произошло в части запасов. В 2016 г. денежные средства сократились на 55 тыс. руб., запасы выросли на 5 024 тыс. руб.

Анализ структуры активов ООО «Исток» представим в таблице 2.10.

Внеоборотные активы предприятия в 2014 г. составили 38,38%, в 2015 г. – 36,17%, в 2016 г. – 39,39%. В составе оборотных средств преобладают запасы, которые имеют тенденцию к росту. Их доля составила в 2014 г. 43,33%, а в 2015 г. – 47,33%, в 2016 г. – 47,59%.

Таблица 2.10 – Анализ структуры активов ООО «Исток» в %

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Изменения, тыс. руб.	
				2015 / 2014	2016 / 2015
<b>I.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
Основные средства	38,38	36,17	39,39	-2,20	3,21
Финансовые вложения	0,03	0,01	0,01	-0,01	0,00
Прочие внеоборотные активы	5,61	5,35	5,12	-0,26	-0,23
<b>ИТОГО по разделу I</b>	<b>44,01</b>	<b>41,44</b>	<b>44,52</b>	<b>-2,57</b>	<b>3,08</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
Запасы	43,33	47,33	47,59	4,01	0,26
Дебиторская задолженность	12,24	11,13	7,82	-1,10	-3,31
Денежные средства	0,43	0,10	0,07	-0,33	-0,03
<b>ИТОГО по разделу II</b>	<b>55,99</b>	<b>58,56</b>	<b>55,48</b>	<b>2,57</b>	<b>-3,08</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Проведем анализ формирования пассивов ООО «Исток» в таблице 2.11 и таблице 2.12.

Таблица 2.11 – Анализ динамики пассивов ООО «Исток»

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Изменения, тыс. руб.	
				2015 / 2014	2016 / 2015
<b>I.КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>					
Уставный капитал	20	20	20	0	0
Нераспределенная прибыль отчетного года	20 549	9 211	10 679	-11 338	1468

Продолжение таблицы 2.11

Наименование показателя	2014	2015	2016	Изменения, тыс. руб.	
	год	год	год	2015 / 2014	2016 / 2015
ИТОГО по разделу III	20 569	9 231	10 699	-11 338	1468
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	0	0	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Займы и кредиты	7 379	13 679	56 900	6 300	43 221
Кредиторская задолженность	167 941	190 323	155 022	22 382	-35 301
ИТОГО по разделу V	175 320	204 002	211 922	28 682	7 920
БАЛАНС	195 889	213 233	222 621	17 344	9 388

В 2015 г. по сравнению с 2014 г. общая сумма собственного капитала сократилась с 20 569 тыс. руб. до 9 231 тыс. руб., а в 2016 г. выросла до 10 699 тыс. руб.

Краткосрочные обязательства, представленные займами и кредитами и кредиторской задолженностью, выросли в 2015 г. с 175 320 тыс. руб. до 204 002 тыс. руб., а в 2016 г. – до 211 922 тыс. руб.

Таблица 2.12 – Анализ структуры капитала ООО «Исток» в %

Наименование показателя	2014	2015	2016	Изменения, тыс. руб.	
	год	год	год	2015 / 2014	2016 / 2015
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	10,49	4,32	4,80	-6,17	0,48
ИТОГО по разделу III	10,50	4,33	4,81	-6,17	0,48



Продолжение таблицы 2.12

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Изменения, тыс. руб.	
				2015 / 2014	2016 / 2015
IV.ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V.КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Займы и кредиты	3,77	6,42	25,56	2,65	19,14
Кредиторская задолженность	85,73	89,26	69,63	3,52	-19,62
ИТОГО по разделу V	89,50	95,67	95,19	6,17	-0,48
БАЛАНС	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

На исследуемом предприятии доля собственного капитала в 2014 г. составила 10,50%, в 2016 г. – 4,81%.

В структуре заемных средств присутствуют как заемные средства, так и кредиторская задолженность, которая в 2014 г. занимала 85,73%, в 2016 г. – 69,63% в общей сумме источников финансирования предприятия.

Таким образом, за анализируемый период на предприятии наблюдается превышение значительное заемных средств над собственными, что является отрицательным моментом, говорящем о низком уровне финансовой устойчивости предприятия.

Проведем коэффициентный анализ ликвидности и платежеспособности ООО «Исток».

Коэффициент текущей ликвидности находится ниже рекомендуемых значений (около 2), что означает, что предприятие не обладает необходимыми оборотными средствами для ведения деятельности и погашения наиболее срочных обязательств.

Из таблицы видно, что данные коэффициента срочной ликвидности находятся ниже нормативов (около 1), что свидетельствует о неприемлемой платежеспособности предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности не соответствует норме (0,2-0,5) рекомендуемых значений, это означает, что предприятие ООО «Исток» не в состоянии досрочно погасит свою текущую кредиторскую задолженность в данный момент времени.

Результаты расчетов представим в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Анализ ликвидности и платежеспособности ООО «Исток»

Наименование показателя	Нормативное значение	2014 год	2015 год	2016 год	Изменения	
					2015 / 2014	2016 / 2015
Коэффициент текущей ликвидности	Около 2	0,62	0,61	0,58	-0,01	-0,03
Коэффициент срочной ликвидности	Около 1	0,14	0,12	0,08	-0,02	-0,04
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,5	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00

Проведем оценку финансовой устойчивости ООО «Исток» в таблице 2.14.

На предприятии собственный капитал в 2014 г. занимал 10%, в 2015 г. 4%, в 2016 г. – 5% в финансовом капитале предприятия. Это не соответствует нормативу (около 50%).

Доля краткосрочных обязательств в финансовых ресурсах предприятия составляет в 2014 г. – 0,90, в 2015 г. – 0,96, в 2016 г. – 0,95.

Данные показатели говорят о низком уровне финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2.14 – Показатели финансовой устойчивости ООО «Исток»

Наименование показателя	Нормативное значение	2014 год	2015 год	2016 год	Изменения	
					2015 / 2014	2016 / 2015
Коэффициент автономии	Более 0,5	0,10	0,04	0,05	-0,06	0,01
Уровень перманентного капитала	0,4-0,6	0,10	0,04	0,05	-0,06	0,01
Коэффициент текущей задолженности	Менее 0,5	0,90	0,96	0,95	0,06	-0,01

Произведем оценку деловой активности ООО «Исток» в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Оценка оборачиваемости капитала

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Изменения, тыс. руб.	
				2015 / 2014	2016 / 2015
Коэффициент оборачиваемости капитала	0,45	0,46	0,60	0,01	0,04
Коэффициент оборачиваемости основного капитала (фондоотдача)	1,02	1,12	1,35	0,10	0,23

Продолжение таблицы 2.15

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Изменения, тыс. руб.	
				2015 / 2014	2016 / 2015
Коэффициент оборачиваемости текущих активов	0,80	0,79	1,08	-0,01	0,29
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	4,28	10,75	12,49	6,47	1,74
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	0,50	0,48	0,63	-0,02	0,15

Как видно из таблицы 2.15, коэффициент оборачиваемости капитала в 2014 г. составил 0,45 оборотов, а в 2016 г. вырос до 0,60 оборота. Фондоотдача в 2014 г. составила 1,02 оборотов, а в 2016 г. выросла до 1,35 оборота. Коэффициент оборачиваемости текущих активов в 2014 г. составил 0,80 оборота, в 2016 г. – 1,08 оборотов.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала в 2014 г. составил 4,28 оборотов, в 2016 г. – 12,49 оборота, заемного – 0,50 и 0,63 оборотов соответственно. Таким образом, к концу 2016 г. наблюдается увеличение показателей деловой активности предприятия.

Рассмотрим порядок формирования финансовых результатов ООО «Исток» в таблице 2.16.

Прибыль от продаж в 2014 г. составила 8 177 тыс. руб., в 2015 г. предприятием был получен убыток в размере 23 103 тыс. руб., а в 2016 г. прибыль в размере 8 654 тыс. руб.

В 2014 г. сумма чистой прибыли составила 7 923 тыс. руб., в 2015 г. – 11 338 тыс. руб., в 2016 г. – 1 468 тыс. руб. Сокращение чистой прибыли говорит о снижении эффективности деятельности предприятия.

Таблица 2.16 – Формирование финансовых результатов ООО «Исток»

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонение (+/-)	
				2015 / 2014	2016 / 2015
Выручка	88 218	99 260	133 640	11 042	34 380
Себестоимость полная	80 388	122 244	124 986	-2 742	2 742
Прибыль от продаж	7 616	(23 103)	8 654	-33 757	31 757
Проценты к уплате	502	496	253	243	-243
Прочие доходы	8 177	17 208	32 156	-14 948	14 948
Прочие расходы	5 388	4 947	41 089	-41 089	41 089
Прибыль до налогообложения	9 903	11 338	1 468	9 870	-9 870
Налог на прибыль	1 980	0	0	0	0
Чистая прибыль	7 923	11 338	1 468	9 870	-9 870

Показатели рентабельности деятельности предприятия представлены в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Показатели рентабельности производственно-хозяйственной деятельности ООО «Исток» в %

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонения (+/-)	
				2015 / 2014	2016 / 2015
Рентабельность оборота (продаж)	8,63	-23,27	1,09	-31,90	24,36
Рентабельность издержек	9,47	-18,89	1,17	-28,36	20,06

Продолжение таблицы 2.17

Общая рентабельность (норма прибыли)	8,98	11,42	1,09	2,44	-10,33
--------------------------------------	------	-------	------	------	--------

Рентабельность оборота (продаж) представляет собой коэффициент, который показывает удельный вес прибыли от продаж в выручке от продажи товаров и услуг. Сокращение рентабельности оборота в 2016 г. по сравнению с 2015 г. составило 31,9%, а в 2016 г. по сравнению с 2015 г. она выросла на 24,36%. Это говорит о росте доли прибыли в общем объеме реализованной продукции в 2016 г. по сравнению с 2014 г.

Коэффициент рентабельности издержек характеризует окупаемость затрат фирмы и о размере прибыли, которое предприятие получает с каждого рубля, затраченного на выпуск и продажи продукции, товаров, услуг.

Рентабельность издержек ООО «Исток» в 2014 г. составила 9,47%, в 2015 г. сократилась до -18,89%, в 2016 г. выросла до 1,17%. Это говорит о том, что размер прибыли с каждого рубля реализованной продукции предприятия сократился, что является отрицательной тенденцией.

Норма прибыли говорит об эффективности производственной и сбытовой деятельности фирмы и характеризует размер чистой прибыли с рубля реализованной продукции. Норма прибыли деятельности ООО «Исток» в 2014 г. составила 8,98%, в 2015 г. выросла до 11,42%, в 2016 г. сократилась до 1,09%. То есть размер средств, который остается у предприятия после осуществления расходов на производство и реализацию продукции, выплаты процентов по кредитам и уплаты налогов сократился. Таким образом, низкие показатели рентабельности деятельности предприятия говорят о неэффективности работы ООО «Исток».

Вывод по разделу два.

ООО «Исток» является торгово-производственным предприятием. Основным видом деятельности компании является производства и оптовая торговля сухими гипсовыми смесями.

Организационная структура предприятия ООО «Исток» включает в себя администрацию, бухгалтерию, отдел снабжения, отдел продаж, отдел кадров, складское хозяйство, производственные цеха, юридический отдел.

Финансовые показатели предприятия следующие: Прибыль от продаж в 2014 г. составила 8 177 тыс. руб., в 2015 г. предприятием был получен убыток в размере 23 103 тыс. руб., а в 2016 г. прибыль в размере 10 654 тыс. руб.

В 2014 г. сумма чистой прибыли составила 7 923 тыс. руб., в 2015 г. – 11 338 тыс. руб., в 2016 г. – 1 468 тыс. руб. Сокращение чистой прибыли говорит о снижении эффективности деятельности предприятия.

Решению выявленных проблем и будет посвящен третий раздел данной выпускной квалификационной работы.

## 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РАБОТЫ ООО «ИСТОК»

### 3.1 Предложения по использованию различных лизинговых схем ООО «Исток»

В целях сокращения расходов предприятия и срывов сроков поставок материалов и продукции по вине транспортных компаний предприятию ООО «Исток» рекомендуется организация собственного транспортного подразделения посредством покупки автотранспортных средств в лизинг.

Оценка эффективности ООО «Исток» по качественным критериям показала, что на предприятии не всегда точно соблюдаются сроки, равномерность и необходимый интервал поставок, что также вызвано использованием предприятием услуг сторонних транспортных компаний.

Современные грузоперевозки подразумевают под собой два принципа – это быстрота и дешевизна. Быстрота достигается безотказностью работы автомобиля, качеством дорожного покрытия, погодными условиями, опытом водительского состава, временем выполнения погрузочно-разгрузочных работ и другими факторами косвенно или напрямую влияющих на этот принцип.

Дешевизна напрямую зависит от стоимости автомобиля, стоимости владения автомобилем, отсутствием поломок, низкой стоимостью запасных и ремонтных частей, влияющих на проведение текущего, среднего и капитального ремонтов, стоимости топлива и других факторов.

Предприятию необходимо приобрести автотранспорт седельные тягачи марки Ford Cargo. По данным технического директора, предприятие уже работало с данной маркой тягачей, и успело оценить достоинства данного грузового автомобиля.

Технические характеристики автотранспортного средства представлены в таблице 3.3.



Таблица 3.3 – Технические характеристики автотранспортного средства Ford Cargo

Технические характеристики	Ford Cargo
Производитель самосвал	Ford
Грузоподъемность, кг	26 000
Мощность двигателя, л.с.	440
Полная масса, кг	44 000
Топливный бак, л	600
Коробка передач, число передач	ZF 16S222,16
Шины	295/80R22,5

Приоритетными статьями при оценке эффективности седельного тягача Ford являются сервисное обслуживание, скорость ремонта, так как эти характеристики влияют на время простоя в ремонте и соответственно на уменьшение возможности несения больших затрат.

Стоимость седельных тягачей, предполагаемых к приобретению представлена в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Стоимость седельных тягачей

Тип автомобиля	Наименование	Количество единиц, шт	Стоимость единицы, руб.	Общая стоимость, руб.
Грузовой	Ford Cargo	2	4 700 000	9 400 000

В виду отсутствия наличных денежных средств в размере 9 400 000 руб. руководством предприятия рассматривается вопрос о приобретении седельных тягачей в лизинг.

На сегодняшний день использование лизинга транспортных средств выступает одним из наиболее востребованных финансовых услуг. С покупкой автомобильных транспортных средств в целях выполнения разнообразных задач

хозяйственной деятельности может столкнуться любое предприятие вне зависимости от сферы его бизнеса или масштабов. В то же время именно эта программа получения инвестиций дает возможность решения поставленной задачи наиболее эффективно с точки зрения компаний, к примеру, за счет использования преференций в области налогообложения.

Главными преимуществами использования лизинга выступают следующие моменты:

лизинг дает возможность обеспечить финансирование инвестиционного проекта в полном объеме и не требует незамедлительного осуществления платежей, что дает возможность покупать дорогостоящие активы без вывода значительных объемов ресурсов из хозяйственного оборота;

формально компании проще получить одобрение на использование лизинга, чем банковский кредит на их покупку, предмет лизинга при необходимом уровне ликвидности может одновременно выступать в качестве залога;

лизинг является более гибким источником, чем банковских кредит, дает возможность обеим сторонам разработать удобную схему платежей (к примеру, лизинговые платежи могут производиться после получения дохода от продажи продукции, выпущенной на арендованном оборудовании, учесть влияние факторов сезонности бизнеса);

лизинг допускает разнообразные формы и виды обеспечения;

минимизирует риски, связанные с владением активами;

лизинговые платежи относятся на затраты производства (себестоимость) лизингополучателя в полном объеме и, соответственно, дают возможность снизить уровень налогооблагаемой прибыли;

полученные активы, обычно, не числятся у лизингополучателя на балансе, что освобождает его от уплаты налога на имущество организаций;

лизинг дает возможность получения квалифицированного сервисного и технического обслуживания оборудования.

К специфическим недостаткам лизинга можно отнести следующие моменты:

итоговая цена лизинга получается, как правило, более высокой, чем приобретение активов в кредит;

необходимость внесения авансового платежа в размере 25-30% от полной стоимости актива;

платежи являются обязательными и осуществляются в установленные сроки вне зависимости от состояния активов и показателей хозяйствования предприятия;

выгода от применения механизма ускоренной амортизации оборудования достаётся лизингодателю;

лизинг приводит к увеличению финансовых рисков фирмы;

может потребоваться наличие дополнительных гарантий или залог;

сделка является юридически сложной.

Преимуществами лизинга для ООО «Исток» станут следующие моменты:

при использовании данного инструмента фирма имеет возможность решить проблему дефицита финансовых ресурсов на приобретение автотранспортного средства;

фирма может отнести лизинговые платежи на стоимость услуг и сократить уровень налогооблагаемой базы по налогу на прибыль;

фирма имеет право использовать ускоренную амортизацию по активам с коэффициентом не более 3;

лизинг даст возможность компании обновить свои производственные мощности;

гибкость осуществления лизинговых платежей с учетом характера использования предмета лизинга, срока использования;

низкий уровень вероятности отказа лизингополучателя от выполнения обязательств по договору лизинга;

В качестве основных фирм-поставщиков лизинговых услуг рассмотрим предложения таких фирм, как: ООО «УралПромЛизинг»; ООО «Инвест Лизинг»;

ООО «Дом лизинга»; ЗАО «Альянс Лизинг»; ООО «Каркаде Лизинг». Рассмотрим условия лизинговых программ данных предприятий в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Анализ общих условий предоставления лизинга

Наименование показателя	ООО «Инвест Лизинг»	ООО«Дом лизинга»	ЗАО «Альянс Лизинг»	ООО «Каркаде Лизинг»
Срок договора лизинга	От 12 до 36 месяцев	От 12 месяцев до 60 месяцев	До 36 месяцев	До 36 месяцев
Авансовый платёж	От 20% общей стоимости	От 20 рублей	От 20% общей стоимости	От 19% до 50%
Среднее годовое удорожание предмета лизинга	От 10%	10%-16%	От 5%	От 10%
График платежей	По выбору	По выбору	По выбору	По выбору
Возможность отсрочки платежа	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует
Балансодержатель	Лизингодатель	Лизингодатель	По выбору клиента	По выбору клиента
Страхование	По выбору клиента	По выбору	По выбору клиента	По выбору

Учитывая данные таблицы 3.5, имеющиеся условия по предмету лизинга у предприятия ООО «Исток» соответствуют всем предложениям проанализированных лизинговых компаний.

Наиболее привлекательным является предложение компании ЗАО «Инвест Лизинг», так как годовое удорожание предмета лизинга варьируется в среднем в пределах 5%.

Таблица 3.6 - График ежемесячного платежа

Месяц	Ежемесячный платеж	Выплата процентов	Выплата долга	Остаток долга	Погашенный долг
1	330 476,11	125333,33	205142,78	9194857,22	205142,78
2	330 476,11	122598,10	207878,01	8986979,21	413020,79
3	330 476,11	119826,39	210649,72	8776329,49	623670,51
4	330 476,11	117017,73	213458,38	8562871,10	837128,90
5	330 476,11	114171,61	216304,50	8346566,61	1053433,39
6	330 476,11	111287,55	219188,56	8127378,05	1272621,95
7	330 476,11	108365,04	222111,07	7905266,98	1494733,02
8	330 476,11	105403,56	225072,55	7680194,43	1719805,57
9	330 476,11	102402,59	228073,52	7452120,91	1947879,09
10	330 476,11	99361,61	231114,50	7221006,41	2178993,59
11	330 476,11	96280,09	234196,03	6986810,39	2413189,61
12	330476,11	93157,47	237318,64	6749491,75	2650508,25
13	330476,11	89993,22	240482,89	6509008,86	2890991,14
14	330476,11	86786,78	243689,33	6265319,54	3134680,46

Продолжение таблицы 3.6

Месяц	Ежемесячный платеж	Выплата процентов	Выплата долга	Остаток долга	Погашенный долг
15	330476,11	83537,59	246938,52	6018381,02	3381618,98
16	330476,11	80245,08	250231,03	5768149,99	3631850,01
17	330476,11	76908,67	253567,44	5514582,55	3885417,45
18	330476,11	73527,77	256948,34	5257634,20	4142365,80
19	330476,11	70101,79	260374,32	4997259,88	4402740,12
20	330476,11	66630,13	263845,98	4733413,90	4666586,10
21	330476,11	63112,19	267363,93	4466049,98	4933950,02
22	330476,11	59547,33	270928,78	4195121,20	5204878,80
23	330476,11	55934,95	274541,16	3920580,04	5479419,96
24	330476,11	52274,40	278201,71	3642378,33	5757621,67
25	330476,11	48565,04	281911,07	3360467,26	6039532,74
26	330476,11	44806,23	285669,88	3074797,38	6325202,62

Сравним сумму ежемесячного платежа данных компаний, рассчитанных с помощью лизингового калькулятора (срок 36 месяцев, аванс 10%), представленного в таблице 3.6.

Наиболее выгодным предложением является предложение компании ООО «Инвест Лизинг». При расчете лизинга на 36 месяцев (3 года) под 16% годовых ежемесячные выплаты составят 330 476,11 руб, данные представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Анализ ежемесячных платежей по лизингу

Наименование компании	Ежемесячный платеж (аннуитентный)	Общая стоимость имущества	Общая сумма лизинга	Сумма переплаты
ООО «Инвест Лизинг»	330 476,11	9 400 000	11 897 140	2 497 140
ООО «Дом лизинга»	350 588,25	9 400 000	12 621 177	3 221 177
ЗАО «Альянс Лизинг»	332 980,15	9 400 000	11 987 285	2 587 285
ООО «Каркаде Лизинг»	341 980,55	9 400 000	12 311 300	2 911 299

Более подробно выплаты рассмотрены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – График платежей

Месяц	Ежемесячный платеж	Выплата процентов	Выплата долга	Остаток долга	Погашенный долг
27	330476,11	40997,30	289478,81	2785318,57	6614681,43
28	330476,11	37137,58	293338,53	2491980,04	6908019,96
29	330476,11	33226,40	297249,71	2194730,33	7205269,67
30	330476,11	29263,07	301213,04	1893517,29	7506482,71
31	330476,11	25246,90	305229,21	1588288,08	7811711,92
32	330476,11	21177,17	309298,94	1278989,14	8121010,86
33	330476,11	17053,19	313422,92	965566,22	8434433,78
34	330476,11	12874,22	317601,89	647964,33	8752035,67
35	330476,11	8639,52	321836,59	326127,74	9073872,26
36	330476,11	4348,37	326127,74	0,00	9400000,00
37	330476,11	93157,47	237318,64	6749491,75	2650508,25

Рассмотрим расчеты платежей более подробно.

Аннуитетный платеж – вариант ежемесячного платежа, когда размер этого платежа остается неизменным на всём периоде кредитования.

Аннуитетный платеж находится по формуле (3.1).

$$A=K*S \quad (3.1)$$

где  $A$  – аннуитетный ежемесячный платеж;

$K$  – коэффициент аннуитета;

$S$  – сумма кредита.

Коэффициент аннуитета в нашем случае равен 0,035157.

Сумма кредита равна стоимости автотранспорта = 9 400 000 руб.

$$A = 9\,400\,000 \times 0,035157 = 330476,11 \text{ руб.}$$

Выплата процента за первый год находится по формуле (3.2):

$$P\% = S * r \quad (3.2)$$

где  $S$  – сумма кредита;

$r$  – процентная ставка.

За оставшийся период в расчете выплаты процента вместо общей суммы кредита принимается величина остатка долга.

Выплата долга находится по формуле (3.3).

$$B = A * P\% \quad (3.3)$$

где  $A$  – аннуитетный ежемесячный платеж.

Столбец «Погашенный долг» находится как сумма строк из столбца «Выплата долга».

Остаток долга находится по формуле (3.4):

$$\text{Ост} = S - \text{погаш. долг} \quad (3.4)$$

где  $S$  – сумма кредита.

Далее проведем оценку экономической эффективности проекта.

### 3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий



Произведем расчет экономического эффекта от использования лизинга для расширения бизнеса ООО «Исток».

Согласно данных предоставленных в пункте 3.1 стоимость приобретаемых автотранспортных средств составит 9 400 тыс. руб. Произведем расчет годовых амортизационных отчислений по оборудованию линейным способом начисления амортизации. Расчеты представим в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Расчет амортизационных отчислений

Наименование показателя	Значение показателя
Первоначальная стоимость, тыс. руб.	9 400
Срок полезного использования, лет	7
Годовые амортизационные отчисления, тыс. руб.	1 343
Остаточная стоимость, тыс. руб.	8 057

Движимое имущество, принятое с 1 января 2013 года на учет в качестве основных средств, налогом на имущество организаций не облагается.

Произведем расчет транспортного налога в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Расчет транспортного налога

Наименование показателя	Значение показателя
Мощность двигателя, л.с.	440
Ставка налога на одну л.с., руб.	8,5
Сумма транспортного налога за год, тыс. руб.	3,74

К постоянным затратам проекта можно отнести такие расходы, как затраты на топливо и стоимость обслуживания оборудования после окончания гарантийного срока. Расчет постоянных затрат по обслуживанию и содержанию автотранспортных средств ООО «Исток» за год представлен в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Расчет постоянных затрат (за год)

Наименование показателя	Значение показателя
Платежи за ГСМ	450
Обслуживание оборудования и текущий ремонт	150
Всего	600

Для осуществления грузоперевозок предприятию необходимо нанять двух водителей . Расчеты на заработную плату представлены в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Расчет затрат на заработную плату

Сотрудник	Количество, чел.	Оклад, тыс. руб.	Заработная плата за месяц, тыс. руб.	Заработная плата за год, тыс. руб.
Водитель	2	25	50	600
Менеджер по логистике	1	20	20	240
Всего	3	-	70	840

Затраты на заработную плату составят 840 тыс. руб. за год.

Расчет отчислений во внебюджетные фонды представлен в таблице 3.13.

Таблица 3.13 – Расчет отчислений во внебюджетные фонды

Сотрудник	Заработная плата за год, тыс. руб.	Отчисления в ПФР – 22%	Отчисления в ФСС – 2,9%	Отчисления в ФФОМС – 5,1%	Всего
Водитель	600	132	17,4	30,60	210
Менеджер по логистике	240	52,8	6,96	12,24	72
Всего	840	184,8	24,36	42,84	252

Сумма отчислений во внебюджетные фонды составит 252 тыс. руб. Совокупные расходы на заработную плату составят 1 092 тыс. руб.

Единовременные затраты мероприятия по внедрению автотранспортных средств (капитальные вложения) составят 9 400 тыс. руб.

Произведем расчет текущих затрат мероприятия по покупке автотранспортных средств в таблице 3.14.

Таблица 3.14 – Текущие затраты мероприятия по покупке новых автотранспортных средств

Наименование показателя	Значение показателя
Амортизационные отчисления	1 343
Транспортный налог	4
Заработная плата	840
Отчисления во внебюджетные фонды	252
Постоянные затраты	600
Лизинговые платежи (уплата основного долга и проценты)	6 617
Всего затрат	9 656

Текущие затраты мероприятия по покупке новых автотранспортных средств составит 9 656 тыс. руб.

Сравним текущие затраты транспортного отдела и расходы на приобретение транспортных услуг от сторонних перевозчиков.

Расчеты представим в таблице 3.15.

Таблица 3.15 – Сравнение текущих затрат транспортного отдела и расходов на приобретение транспортных услуг от сторонних перевозчиков

Показатель	Транспортное подразделение	Услуги сторонних компаний	Изменение (+/-)
Текущие затраты	9 656	15 422	5 766

Таким образом, в результате организации собственного транспортного подразделения предприятия может сэкономить 5 766 тыс. руб.

Рассчитаем срок окупаемости мероприятия:

$$T_{\text{ок}} = \frac{9656}{5766} = 1,67 \text{ года.}$$

Проект окупится за 2 года.

Вывод по разделу три.

В связи с выявленными проблемами предприятию рекомендуются следующие мероприятия:

В целях сокращения расходов предприятия и срывов сроков поставок материалов и продукции по вине транспортных компаний предприятию ООО «Исток» рекомендуется организация собственного транспортного подразделения посредством покупки автотранспортных средств в лизинг. Предприятию необходимо приобрести автотранспорт седельные тягачи марки Ford Cargo. По данным технического директора, предприятие уже работало с данной маркой тягачей, и успело оценить достоинства данного грузового автомобиля. В виду отсутствия наличных денежных средств в размере 9 400 000 руб. руководством предприятия рассматривается вопрос о приобретении седельных тягачей в лизинг. Лизинг транспортных средств на сегодняшний день является одним из наиболее востребованных продуктов. С приобретением автотранспорта для различных задач бизнеса сталкивается практически любая компания независимо от ее сферы деятельности и размера. В то же время именно данная программа финансирования позволяет решить поставленную задачу эффективно с точки зрения бизнеса – как минимум за счет налоговых преференций.

Наиболее привлекательным является предложение компании ЗАО «Инвест Лизинг», так как годовое удорожание предмета лизинга варьируется в среднем в пределах 5%. При расчете лизинга на 36 месяцев (3 года) под 16% годовых ежемесячные выплаты составят 330 476,11 руб. Единовременные затраты мероприятия по внедрению автотранспортных средств (капитальные вложения) составят 9 400 тыс. руб. Текущие затраты мероприятия по покупке новых автотранспортных средств составит 9 656 тыс. руб.

В результате организации собственного транспортного подразделения предприятия может сэкономить 5 766 тыс. руб. Проект окупится за 2 года.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе анализа, проделанного в выпускной квалификационной работе, выяснили, что финансовые ресурсы предприятия находятся в постоянном движении и этим движением необходимо управлять. Одним из способов такого управления является - лизинг.

В данной работе было дано определение лизинга и его экономическая сущность, рассмотрены основные виды, формы и типы лизинга. Определены составляющие элементы и этапы совершения лизинговых сделок. Выявлены положительные и отрицательные стороны лизинга, а также преимущества и недостатки лизинга для всех участников лизинговых отношений.

ООО «Исток» является торгово-производственным предприятием. Основным видом деятельности компании является производства и оптовая торговля сухими гипсовыми смесями.

Организационная структура предприятия ООО «Исток» включает в себя администрацию, бухгалтерию, отдел снабжения, отдел продаж, отдел кадров, складское хозяйство, производственные цеха, юридический отдел.

Прибыль от продаж в 2014 г. составила 8 177 тыс. руб., в 2015 г. предприятием был получен убыток в размере 23 103 тыс. руб., а в 2016 г. прибыль в размере 10 654 тыс. руб.

В 2014 г. сумма чистой прибыли составила 7 923 тыс. руб., в 2015 г. – 11 338 тыс. руб., в 2016 г. – 1 468 тыс. руб. Сокращение чистой прибыли говорит о снижении эффективности деятельности предприятия.

Предприятие не имеет собственного транспортного подразделения, поэтому доставка сырья и материалов и отгрузка готовой продукции ведется с использованием арендуемого у транспортных компаний грузового автотранспорта либо используется транспорт клиентов.

В связи с выявленными проблемами предприятию рекомендуются следующие мероприятия:

1. В целях устранения неэффективной координации действий между отделом снабжения и отделом продаж рекомендуется разработать регламент процесса закупок и реализации на предприятии.

2. В целях сокращения расходов предприятия и срывов сроков поставок материалов и продукции по вине транспортных компаний предприятию ООО «Исток» рекомендуется организация собственного транспортного подразделения посредством покупки автотранспортных средств в лизинг. Предприятию необходимо приобрести автотранспорт седельные тягачи марки Ford Cargo. По данным технического директора, предприятие уже работало с данной маркой тягачей, и успело оценить достоинства данного грузового автомобиля. В виду отсутствия наличных денежных средств в размере 9 400 000 руб. руководством предприятия рассматривается вопрос о приобретении седельных тягачей в лизинг. Лизинг транспортных средств на сегодняшний день является одним из наиболее востребованных продуктов. С приобретением автотранспорта для различных задач бизнеса сталкивается практически любая компания независимо от ее сферы деятельности и размера. В то же время именно данная программа финансирования позволяет решить поставленную задачу эффективно с точки зрения бизнеса – как минимум за счет налоговых преференций. Наиболее привлекательным является предложение компании ЗАО «Инвест Лизинг», так как годовое удорожание предмета лизинга варьируется в среднем в пределах 5%. При расчете лизинга на 36 месяцев (3 года) под 16% годовых ежемесячные выплаты составят 330 476,11 руб. Единовременные затраты мероприятия по внедрению автотранспортных средств (капитальные вложения) составят 9 400 тыс. руб. Текущие затраты мероприятия по покупке новых автотранспортных средств составит 9 656 тыс. руб. В результате организации собственного транспортного подразделения предприятия может сэкономить 5 766 тыс. руб. Проект окупится за 2 года. Сумма логистических затрат ООО «Исток» после организации собственного транспортного подразделения сократится с 30 256 тыс. руб. до 24 490 тыс. руб. на 5 766 тыс. руб. Доля логистических затрат в выручке сократится с 22,63% до

18,32%. Прибыль от продаж вырастет с 10 654 тыс. руб. до 16 420 тыс. руб., чистая прибыль с 1 468 тыс. руб. до 5 768 тыс. руб. Таким образом, после внедрения предложенных мероприятий даст возможность ООО «Исток» улучшить координацию действий между отделом снабжения и отделом продаж, сократить логистические расходы и предотвратить случаи несоблюдения сроков поставок по вине транспортных компаний.



## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1.Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации.
- 3.Беппиев, И.Ю. Повышение эффективности лизинговых операций , 2014, № 8.
- 4.Газман, В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарий. – М., Фонд «Правовая культура», 2015.
- 5.Газман, В.Д. Лизинговый бизнес в некоторых промышленно странах – 2014
6. Кабатова, Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика. –2013.
7. Ковалев, В.В. Учет возвратного лизинга. – 2015.
8. Ковалев, В.В. Учет арендуемого имущества. –, 2014.
9. Корнева, Л. Налогообложение операций по договору лизинга. –2014
- 10.Материалы Международной конференции по развитию лизинга. – М., 2015
11. Медведков, С.Ю. Лизинг в экономике США. – 2013.
- 12.Монахова, Т.Н., Шингарев А.А. Операции финансового лизинга.– 2014
- 13.Прилуцкий, Ю. Лизинг – правовая основа для лизинговой деятельности в Российской Федерации.– М., 2014
14. Резникова Н., Сиславский А.Учет лизинговых операций.– 2014.
15. Симонова, М.Н. Аренда, лизинг. – 2013.
16. Смирнов, А. Лизинговые операции. – 2015.
- 17.Смирнова, Е.А. Лизинг транспортных средств: расчеты по контракту. - Главбух, № 6, март 2014 года.
- 18.Степенькова, Н. Лизинг - один из видов инвестиционной деятельности в России. – 2014.
19. Чумаков, А.А. Кредит или лизинг: что предпочесть? – 2016.
20. Табалин, С.А. Учет операций по договорам лизинга. – 2014.
21. Абашина, А. и др. Аренда и лизинг. – М., Филин, 2015.
- 22.Фадеев, В.Ю. Лизинговые операции: сущность, особенности. – 2014
23. Чекмарева, Е.Н. Лизинговый бизнес. – М., Экономика, 2013.
- 24.Банковское дело. Справочное руководство. Издание Бабичева Ю.А., 2014.

25. Дробозина, Л.А. Финансы, денежное обращение и кредит. – М., 2014.
26. Ковалев, В.В. Финансовый анализ – М., 2014.
27. Юсупова, А.Т. Экономическая природа лизинга: особенности России, 2015.
28. Финансы / Под ред. В.М. Родионова М., 2014
29. Журнал. Лизинг или покупка в кредит: сравнение опций – 2013
- 30 . Банковское дело: Учебник изд. О.И. Лаврушина М., 2016.
31. Букаато, В.И., Львов Ю.И. Банки и банковские операции в России, 2015.
32. Бункина, М.К. Деньги, банки, валюта. – М., 2016
33. Горемыкин, В.А. Лизинг: Практическое обучение. – М., 2014.
34. Горемыкин, В.А. Основы технологий лизинговых операций, 2016.
35. Жарковская, Е.П. Банковское дело – М., 2014
36. Куликов, А.Г., Сколько стоит лизинг в России, 2016.
- 37.Куликов, А.Г. Стратегия инвестиционного прорыва и развитие лизинга в России. – Деньги и кредит. №3, 2015.
38. Лещенко, М.И. Основы лизинга. – М, 2015.
39. Марголин, А.М., Голубев, В.В. Проблемы государственного регулирования развития лизинга и пути их решения.– М., 2016 год.
- 40.Новиков С. Лизинг. Правовое регулирование. – 2014.

## Приложения А

### Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 20 16 г.

	Форма по ОКУД	Коды 0710001	
	Дата (число, месяц, год)		
Организация <u>Общество с ограниченной ответственностью "Исток"</u>	по ОКПО		
Идентификационный номер налогоплательщика _____	ИНН		
Вид экономической деятельности <u>Производство гипсовых изделий для использования в строительстве.</u>	по ОКВЭД		
Организационно-правовая форма/форма собственности _____			
<u>Общество с ограниченной ответственностью/ Частная</u>	по ОКОПФ/ОКФС	65	16
Единица измерения: тыс. руб. _____	по ОКЕИ	384	
Местонахождение (адрес) _____			

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	На 31 декабря	На 31 декабря	На 31 декабря
		20 16 г. <sup>3</sup>	20 15 г. <sup>4</sup>	20 14 г. <sup>5</sup>
	<b>АКТИВ</b>			
	<b>I. ВНЕБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	87684	77134	75189
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения	30	30	54
	Отложенные налоговые активы			

Продолжение приложения А

	Прочие внеоборотные активы	11397	11398	10981
	Итого по разделу I	99111	88362	86214
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>	105952	100928	84870
	Запасы			
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
	Дебиторская задолженность	17409	23739	23970
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	149	204	835
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II	123510	124871	109675
	<b>БАЛАНС</b>	222621	213233	195889
Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	31 На декабрь 20 16 г. <sup>3</sup> —	На 31 декабря 20 15 г. <sup>4</sup> —	На 31 декабря 20 14 г. <sup>5</sup> —
	<b>ПАССИВ</b>			
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ <sup>6</sup></b>			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	20	20	20
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	( ) <sup>7</sup>	( )	( )
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	10679	9211	20549
	Итого по разделу III	10699	9231	20569
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства			

## Окончание приложения А

	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV			
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	56900	13679	7379
	Кредиторская задолженность	155022	190323	167941
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	211922	204022	175320
	<b>БАЛАНС</b>	222621	213233	195889

## Приложения Б

### Отчет о финансовых результатах

за **Январь-декабрь** **20 15** г.

	Коды	
Форма по ОКУД	0710002	
Дата (число, месяц, год)		
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "Исток"	
Идентификационный номер налогоплательщика		
Вид экономической деятельности	Производство гипсовых изделий для использования в строительстве.	
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью/ Частная	
Единица измерения: тыс. руб.		
по ОКПО		
ИНН		
по ОКВЭД	26.62	
по ОКОПФ/ОКФС	65	16
по ОКЕИ	384	

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	За Январь-декабрь		За Январь-декабрь	
		20 15	г. <sup>3</sup>	20 14	г. <sup>4</sup>
	Выручка <sup>5</sup>	99260		88218	
	Себестоимость продаж	( 102244	)	( 60388	)
	Валовая прибыль (убыток)	-2984		27830	
	Коммерческие расходы	( 20119	)	( 20214	)
	Управленческие расходы	(	)	(	)
	Прибыль (убыток) от продаж	23103		7616	
	Доходы от участия в других организациях				
	Проценты к получению				
	Проценты к уплате	( 496	)	( 502	)
	Прочие доходы	17208		8177	
	Прочие расходы	( 4947	)	( 5388	)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	11338		9903	
	Текущий налог на прибыль	(	)	( 1980	)

Продолжение приложенияБ

	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	11338	7923
		За Январь-декабрь	За Январь-декабрь
Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	20 15 г. <sup>3</sup>	20 14 г. <sup>4</sup>
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода <sup>6</sup>		
	Справочно		
	Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

## ПРИЛОЖЕНИЯ В

### Отчет о финансовых результатах

за **Январь-декабрь** **20 16** г.

	Коды	
Форма по ОКУД	0710002	
Дата (число, месяц, год)		
Организация <b>Общество с ограниченной ответственностью "Исток"</b>	по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	
Вид экономической деятельности <b>Производство гипсовых изделий для использования в строительстве.</b>	по ОКВЭД	26.62
Организационно-правовая форма/форма собственности		65      16
<b>Общество с ограниченной ответственностью/ Частная</b>	по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	За Январь-декабрь		За Январь-декабрь	
		20 16	г. <sup>3</sup>	20 15	г. <sup>4</sup>
	Выручка <sup>5</sup>	133640		99260	
	Себестоимость продаж	( 92730 )		( 102244 )	
	Валовая прибыль (убыток)	40910		2984	
	Коммерческие расходы	( 30256 )		( 20119 )	
	Управленческие расходы	( )		( )	
	Прибыль (убыток) от продаж	10654		23103	
	Доходы от участия в других организациях				
	Проценты к получению				
	Проценты к уплате	( 253 )		( 496 )	
	Прочие доходы	32156		17208	
	Прочие расходы	( 41089 )		( 4947 )	
	Прибыль (убыток) до налогообложения	1468		11338	
	Текущий налог на прибыль	( )		( )	



Продолжение приложения В

	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	1468	11338
Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	За Январь-декабрь 20 16 г. <sup>3</sup>	За Январь-декабрь 20 15 г. <sup>4</sup>
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода <sup>6</sup>		
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		