

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой, д.э.н., проф.  
\_\_\_\_\_ И.А. Баев  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Оценка эффективности лизинговых операций при производстве тканей

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 38.03.01.2020.(121-6).ВКР

Руководитель работы, доцент, к.э.н.  
\_\_\_\_\_ М.В. Подшивалова  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Автор  
студент группы ВШЭУ – 540  
\_\_\_\_\_ А.А. Боровских  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Нормоконтролёр, ст. преподаватель  
\_\_\_\_\_ Е.Ю. Куркина  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

## АННОТАЦИЯ

Боровских А.А. Оценка эффективности лизинговых операций при производстве тканей. – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ-540, 90 с., 20 ил., 33 табл., библиограф. список – 25 наим.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью оценки эффективности лизинговых операций при производстве тканей на предприятиях текстильной промышленности.

В работе рассмотрены теоретические основы лизинга и методики оценки эффективности лизинговых операций, проведен финансовый анализ крупных предприятий текстильной промышленности, проведена оценка эффективности лизинга в сравнении с кредитным инструментом.

## ABSTRACT

Borovskikh A.A. Assess the effectiveness of leasing operations in the manufacture of fabrics. – Chelyabinsk: SUSU, HSEM-540, 90 pages, 20 drawings., 33 tables, bibliography – 25 names.

The final qualification work was carried out to assess the effectiveness of leasing operations in the manufacture of fabrics at textile enterprises.

The work discusses the theoretical foundations of leasing and methods for assessing the effectiveness of leasing operations, conducts a financial analysis of large enterprises in the textile industry, and evaluates the effectiveness of leasing in comparison with a credit instrument.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	8
<b>1 РОЛЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>	
1.1 Лизинг: понятие, виды, роль в финансировании промышленного предприятия .....	10
1.2 Отечественные и зарубежные методики оценки эффективности лизинговых операций.....	23
1.3 Рынок лизинга в РФ: тенденции развития .....	30
<b>2 ЛИЗИНГ В ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ</b>	
2.1 Лизинговые операции в текстильной промышленности.....	41
2.2 Анализ финансовых показателей предприятий текстильной промышленности, применяющих лизинг .....	49
2.3 Оценка эффективности лизинга на примере оборудования для текстильной промышленности .....	68
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	84
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	89

## ВВЕДЕНИЕ

Рынок текстильной промышленности В Российской Федерации находится в состоянии кризиса. Это связано в первую очередь с тем, что на предприятиях текстильной промышленности значительный моральный и физический износ основных фондов – нет обеспеченности запасными частями для оборудования, высокий удельный вес оборудования с физическим износом, большой процент морально устаревшего оборудования, в связи с чем низкая эффективность использования оборудования. В таких условиях достаточно сложно поддерживать эффективность производства, быть конкурентоспособным на рынке и получать высокую прибыль. В связи с этим, одной из главных задач на предприятиях текстильной промышленности является обновление основных средств. Собственных средств у предприятий для этого недостаточно. В результате этого появляется потребность привлечения инвестиций для обновления основных средств. Актуальность работы связана с тем, что одним из инструментов, способствующих интенсификации, может быть лизинг, который получил широкое применение в мировой практике.

Лизинг является самой популярной альтернативой другого инструмента – банковского кредита. В связи с жесткими банковскими политиками по отбору клиентов и чрезмерно высокими требованиями относительно стоимости активов компании, обеспеченности сделки, сроку существования на рынке, а также высокие банковские проценты и другие комиссионные платежи, многие предприятия не могут воспользоваться банковским кредитом. Они вынуждены искать новые источники инвестиций и таким решением для них становится лизинг.

Предмет выпускной квалификационной работы – рынок лизинга в текстильной промышленности.

Объект выпускной квалификационной работы – эффективность использования лизинга при производстве тканей.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в оценке эффективности использования лизинга на предприятиях текстильной промышленности.

Данная цель определила следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы лизинга – понятие, участников, виды;
- рассмотреть отечественные и зарубежные методики анализа эффективности лизинга;
- рассмотреть рынок лизинга в РФ, определить тенденции его развития;
- провести анализ использования лизинга в текстильной промышленности и анализ предприятий, которые применяют лизинг;
- оценить эффективность лизинга в сравнении с кредитом.

Для решения поставленных задач использованы труды российских и зарубежных ученых в области экономических дисциплин, статьи периодической печати, данные Росстата, федеральные законы и постановления, касающиеся особенностей функционирования и развития лизинга, а также практические материалы и финансовая отчетность предприятий текстильной промышленности.

В процессе исследования были использованы следующие методы: обобщение, детализация, системный и сравнительный анализ, а также общие и специальные приемы экономического анализа.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух разделов, заключения, библиографического списка и приложений. В первой главе раскрываются теоретико-методологические основы лизинговых операций. Во второй главе проводится анализ рынка лизинга текстильной промышленности, а также оценка эффективности использования лизинга.

# 1 РОЛЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## 1.1 Лизинг: понятие, виды, роль в финансировании промышленного предприятия

С экономической точки зрения лизинг представляет собой комплекс имущественных отношений, складывающихся в связи с передачей имущества во временное пользование [4]. Согласно российскому законодательству лизинг представляет собой вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом лизингополучателя выкупа имущества [1].

В классической схеме лизинга взаимоотношения возникают между тремя участниками процесса: лизингодателем, лизингополучателем и продавцом (поставщиком) имущества [21]. Лизингополучателю необходимы некоторые основные фонды (недвижимость, оборудование, транспорт и прочие), для приобретения которых у него нет финансовых средств. В этом случае он находит лизинговую компанию и обращается к ней с предложением о заключении лизинговой сделки. Согласно этой сделке, лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемыми основными фондами, а лизингодатель приобретает их в собственность и передает лизингополучателю во временное пользование за оплату, оговоренную в договоре. По окончании договора имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя, в зависимости от изначальных условий договора.

Число участников сделки может быть как увеличено, так и уменьшено. Косвенными участниками лизинговой сделки считаются коммерческие и инвестиционные банки, кредитующие лизингодателя, гаранты лизинговых сделок, страховые компании, посредники, лизинговые брокеры. Чаще всего привлечение других участников необходимо при дорогостоящих проектах.

В процессе лизинговой сделки всегда возникают два взаимосвязанных имущественных отношения: отношения по купле-продаже и отношения, связанные со временным использованием имущества. В рамках обязательственного права эти отношения будут реализованы с помощью двух видов договоров: купли-продажи и лизинга (передачи имущества во временное пользование). Договор купли-продажи заключается между продавцом (поставщиком, производителем) имущества и будущим лизингодателем (например, лизинговой компанией). После этого лизингодатель заключает договор лизинга с лизингополучателем. В случае, если в договоре лизинга предусмотрена продажа имущества после окончания срока договора, то отношения по временному использованию переходят в отношения купли-продажи, только теперь между лизингодателем и лизингополучателем.

Все этапы лизингового процесса тесно связаны между собой, а участники лизингового процесса тесно взаимодействуют между собой на всех этапах. Отношения по временному использованию имущества возникают только после реализации договора купли-продажи. Можно сказать, что в лизинговой сделке заключение и исполнение одного договора влечет реализацию следующей сделки.

На первом этапе поставщик оборудования и лизингодатель, заключая договор купли-продажи, выступают как продавец и покупатель. При этом будущий лизингополучатель юридически не участвует в договоре купли-продажи, но является активным участником сделки, выбирая оборудование и поставщика.

При приобретении основных фондов лизингодатель обязан обеспечить финансовое обеспечение сделки, а все технические вопросы реализации договора (сроки и место поставки, гарантийные обязательства, порядок приемки и т.п.) решаются непосредственно между поставщиком и будущим лизингополучателем.

На втором этапе покупатель имущества сдает его во временное пользование, выступая как лизингодатель. При этом участие поставщика имущества не прекращается. Он несет ответственность за качество оборудования перед пользователем (лизингополучателем), хотя договор купли-продажи заключал с лизингодателем.



Отношения по передаче имущества во временное пользование занимают главенствующую роль в комплексе лизинговых отношений. Второстепенная роль отводится отношениям по купле-продаже имущества [5].

Основные черты и особенности, которые можно выделить в лизинге:

- конечному пользователю (лизингополучателю) принадлежит право выбора имущества и его производителя (продавца);
- продавец имущества знает, что имущество специально приобретается для передачи его в лизинг;
- имущество, минуя покупателя (лизингодателя), непосредственно поставляется пользователю и принимается им в эксплуатацию;
- пользователь имущества (лизингополучатель) в случае обнаружения дефектов направляет свои претензии непосредственно продавцу, с которым никакими отношениями не связан, а не собственнику имущества;
- лизингодатель приобретает имущество для передачи его во временное пользование, а не для собственного использования;
- имущество остается собственностью лизингодателя на весь срок договора лизинга и по его завершению, если это предусмотрено договором;
- лизингодатель получает вознаграждение за передачу имущества во временное пользование по договору лизинга;
- лизингополучатель имеет право на приобретение имущества в собственность, если иное не предусмотрено в договоре.

Лизинговая сделка является совокупностью договоров, необходимых для реализации договора лизинга между его субъектами [11].

Субъектами лизинга являются:

- собственник имущества (лизингодатель) – лицо, которое специально приобретает имущество для сдачи его во временное пользование;
- пользователь имущества (лизингополучатель) – лицо, получающее имущество во временное пользование;

– продавец имущества – лицо, продающее имущество, являющееся объектом лизинга.

Объектом лизинга может быть любое как движимое, так и недвижимое имущество, относящееся по действующей классификации к основным средствам, кроме имущества, запрещенного к свободному обращению на рынке.

В зависимости от объекта лизинга различают лизинг недвижимости и движимого имущества. Лизинг движимого имущества в свою очередь делится на лизинг оборудования и лизинг движимого имущества [16]. Лизинг недвижимости не имеет широкого применения в России из-за высокой стоимости, сложности осуществления и большого срока подготовки. В зарубежной практике на долю лизинга оборудования приходится основная часть всех лизинговых платежей. В Российской Федерации ситуация аналогична.

Рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, которые представлены на рисунке 1.

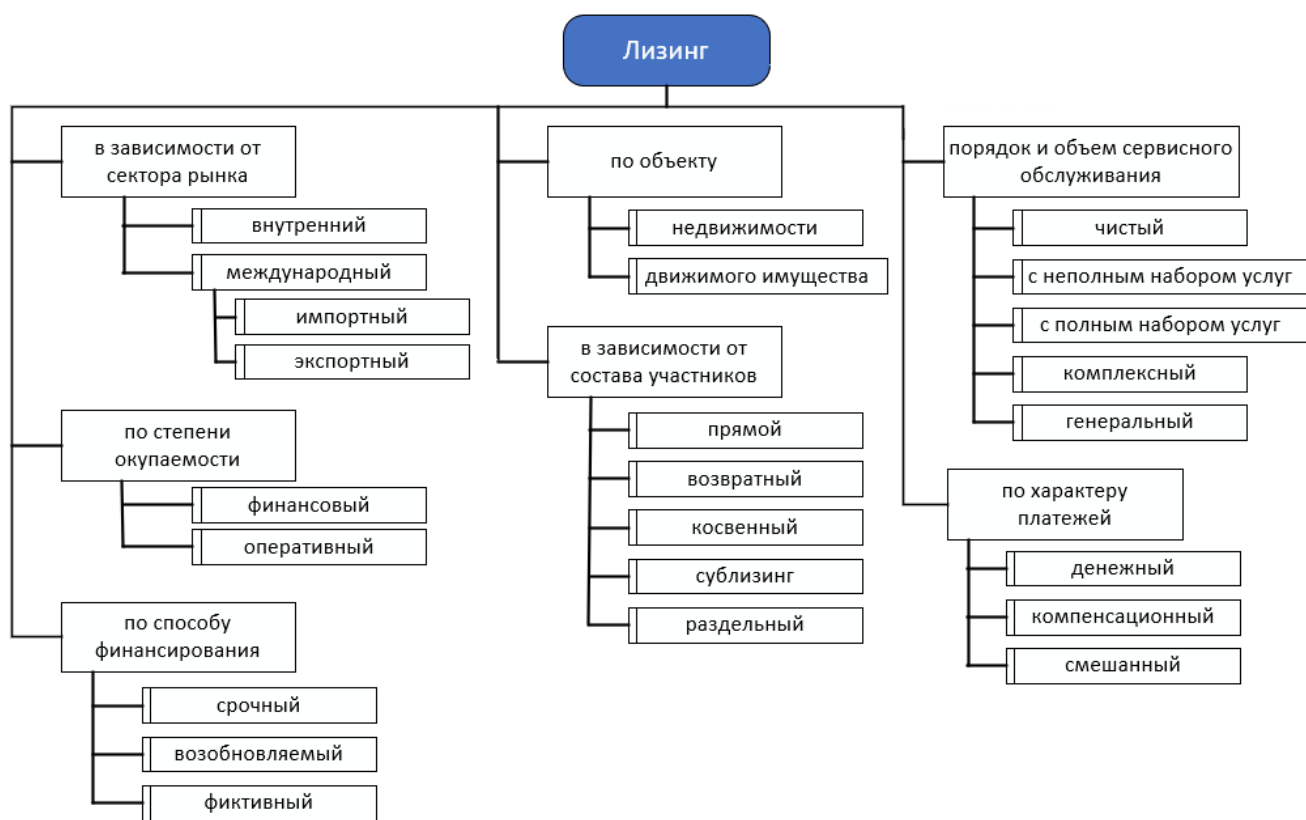


Рисунок 1 – Классификация лизинга

По сроку действия договора и степени окупаемости имущества различают:

- финансовый – лизинг с полной амортизацией;
- оперативный – лизинг с неполной амортизацией.

При финансовом лизинге лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у продавца, определенного лизингополучателем, и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование.

В договоре может быть предусмотрено, что с согласия и по поручению лизингополучателя выбор имущества и производителя (продавца) осуществляет лизингодатель [9].

Во всех случаях лизингодатель при приобретении имущества обязан предупредить производителя (продавца) о том, что имущество приобретается для передачи его в лизинг.

При этом Законом о лизинге определено, что срок, на который предмет лизинга передается лизингополучателю, соизмерим по продолжительности со сроком полной амортизации предмета лизинга или превышает его [1]. В связи с этим размер лизинговых платежей за весь срок действия договора, как правило, включает в себя полную или приближенную к ней стоимость основных фондов на момент заключения сделки. Если сторонами выбран срок договора, меньший нормативного срока службы, то в договоре указывается остаточная стоимость имущества на момент истечения срока договора.

По истечении срока действия договора лизинга или до его истечения при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, если иное не предусмотрено договором лизинга, предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя.

Предметом финансового лизинга может быть как движимое, так и недвижимое имущество. Наибольшее применение финансовый лизинг получил для передачи

производственно-технологического оборудования, дорогостоящих транспортных средств (самолеты, подвижной состав, суда и т.п.).

Данный вид лизинга исключает досрочное расторжение контракта, необходимого для возмещения расходов лизингодателя (затраты на приобретение, выплата процентов, страховые издержки и т.д.).

При оперативном лизинге лизинговое имущество закупается лизингодателем на свой страх и риск и передается им лизингополучателю в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование.

Срок договора оперативного лизинга может устанавливаться сторонами в пределах от одних суток до трех лет. Поэтому объектом договора оперативного лизинга чаще всего является имущество (автомобили, самолеты и другие виды техники), необходимое лизингополучателю для выполнения краткосрочных, разовых или сезонных работ, а также техника, быстро устаревающая морально.

По истечении предусмотренного договором срока и при условии выплаты лизингополучателем предусмотренной договором суммы лизинговых платежей, предмет лизинга возвращается лизингодателю, при этом лизингополучатель не имеет права требовать перехода права собственности на предмет лизинга [19]. То есть в рамках договора оперативного лизинга лизинговое имущество не может быть передано в собственность лизингополучателя. Это возможно лишь на основании последующего договора купли-продажи. При оперативном лизинге предмет лизинга может быть передан в лизинг неоднократно в течение полного срока амортизации предмета лизинга.

При оперативном лизинге договор об аренде может быть расторгнут в любой момент его действия. На лизингодателе в полном объеме лежат риск и издержки по недобросовестному использованию имущества, взятого в аренду, он же и осуществляет техническое обслуживание и ремонт имущества. Так как лизингодатель не имеет полной окупаемости имущества за весь срок договора и не

застрахован от коммерческих рисков с лизингополучателя взимается более высокая процентная ставка, чем при финансовом лизинге.

В зависимости от состава участников лизинговых отношений (вида организации сделки) различают:

- прямой;
- возвратный;
- косвенный;
- сублизинг;
- отдельный.

Прямой лизинг – лизинг, при котором собственник имущества (поставщик, завод-изготовитель) самостоятельно сдает объект в лизинг (двухсторонняя сделка) [12]. По сути, эту сделку нельзя назвать классической лизинговой сделкой, так как в ней не участвует посредник в лице лизинговой компании, а ее место занимает сам производитель.

Преимуществом прямого лизинга для лизингополучателя является сокращение дополнительной траты времени на поиск лизинговой компании и упрощение самой сделки во многих деталях. Все это объясняется отсутствием посредника.

Одной из форм прямого лизинга является возвратный лизинг. Возвратный лизинг представляет собой систему взаимосвязанных соглашений, при которой фирма – собственник зданий, сооружений или оборудования продает эту собственность лизинговой компании либо иному лицу с одновременным оформлением соглашения с ним о долгосрочной финансовой аренде (лизинге) своей бывшей собственности. Возвратный лизинг выступает в данном случае как альтернатива залоговой операции, причем продавец собственности, который в результате сделки становится ее арендатором (лизингополучателем), немедленно получает в свое распоряжение от покупателя взаимно согласованную сумму сделки купли-продажи, а покупатель продолжает участвовать в этой операции, но уже в качестве арендодателя (лизингодателя). После выплаты лизинговых платежей лизингополучатель получает право собственности на переданное в лизинг

имущество в соответствии с договором лизинга. Возвратный лизинг необходим, прежде всего, для тех хозяйствующих субъектов, которым срочно требуются значительные объемы оборотных средств. Особенностью такого вида лизинга является то, что продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель [23].

Косвенный лизинг предусматривает передачу имущества в лизинг 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. В основе большинства лизинговых сделок лежит процесс косвенного лизинга, который во многом похож на продажу продукции в рассрочку.

Сублизинг – вид поднайма предмета лизинга, при котором лизингополучатель, получив по договору лизинга имущество, передает его третьим лицам (лизингополучателям по договору сублизинга) во владение и в пользование за плату и на срок в соответствии с условиями договора сублизинга [12].

При передаче предмета лизинга в сублизинг обязательным является согласие в письменной форме лизингодателя по основному договору лизинга. При передаче имущества в сублизинг право требования к продавцу переходит к лизингополучателю по договору сублизинга.

Раздельный лизинг (левередж) – лизинговая сделка с участием множества сторон. Этот вид лизинга распространен как форма финансирования сложных, крупномасштабных объектов, таких, как авиатехника, морские и речные суда, железнодорожный и подвижной состав, буровые платформы и тому подобное. Такой лизинг называют также групповым или акционерным [3]. Он осуществляется с участием нескольких компаний поставщиков, лизингодателей и привлечением кредитных средств у ряда банков, а также страхованием лизингового имущества и возврата лизинговых платежей с помощью страховых пулов. Этот вид лизинга считается наиболее сложным. Специфической его особенностью является то, что лизингодатели обеспечивают лишь часть суммы, которая необходима для покупки

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

В договоре лизинга стороны оговаривают порядок и объем сервисного обслуживания лизингового имущества. В зависимости от этого лизинг может быть чистым, с неполным или полным набором услуг, комплексным и генеральным.

Чистый лизинг означает, что в обязанность лизингодателя не входит предоставление каких-либо услуг лизингополучателю, в том числе по техническому или ремонтному обслуживанию имущества. Чистый лизинг имеет место в тех случаях, когда все расходы по эксплуатации, ремонту и страхованию используемого имущества несет лизингополучатель, и они не включаются в лизинговые платежи. При этом лизингополучатель обязан содержать имущество в рабочем состоянии, обслуживать его и по окончании срока сделки вернуть лизингодателю в состоянии, оговоренном в договоре лизинга.

К полному лизингу относятся сделки, предусматривающие комплексную систему технического обслуживания, ремонта, страхования, а также подготовки персонала, служб маркетинга и рекламы [4]. Лизингодатель, как правило, заинтересован в тесном сотрудничестве с лизингополучателем и в течение действия договора осуществляет контроль за правильным использованием переданного имущества.

Предоставление широкого спектра сопутствующих высокопрофессиональных услуг, оказываемых пользователю лизингодателем с возможным участием и самого производителя имущества, считается главным преимуществом полного лизинга. Такая форма взаимодействия участников лизинга способствует улучшению эксплуатационных возможностей используемого имущества, увеличению выработки продукции, повышению ее конкурентоспособности.

Существует лизинг с неполным набором услуг, который предполагает заранее согласованное разделение функций по техническому обслуживанию имущества

между сторонами договора. Например, лизингополучатель берет на себя ответственность за соблюдение установленных норм эксплуатации имущества и его текущее обслуживание, а лизингодатель оплачивает расходы по поддержанию лизингового имущества в исправном состоянии.

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

Генеральный лизинг позволяет лизингополучателю дополнить список арендуемого оборудования без заключения новых контрактов [5]. Это очень важно для предприятий с непрерывным производственным циклом. Генеральный лизинг используется, когда требуется срочная поставка или замена уже полученного по лизингу оборудования, а времени, необходимого на проработку и заключение нового контракта нет. По условию соглашения в режиме генерального лизинга лизингополучателю достаточно направить лизингодателю запрос на поставку требуемого оборудования со ссылкой на согласованный перечень или каталог. В конце периода, на который заключено соглашение, производится перерасчет лизинговых платежей с учетом разновременности затрат лизингодателя и заключается новое соглашение. Генеральный лизинг очень популярен на зарубежном рынке лизинга.

По объекту лизинга различают лизинг недвижимости и движимого имущества.

К лизингу недвижимости относится лизинг зданий и сооружений (земля и другие природные объекты не могут быть предметом лизинга).

Кроме того, к недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты [10].

Лизинг движимого имущества – это лизинг оборудования, техники, автотранспорта и тому подобного. Другими словами, это лизинг всех вещей, которые не отнесены к недвижимому имуществу.



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

Денежным лизинг считается, если все платежи производятся в денежной форме. В компенсационном лизинге платежи производятся в форме поставки продукции, производимой на используемом имуществе или в форме оказания встречных услуг. Смешанный лизинг основан на сочетании денежных и компенсационных платежей, в которых присутствуют элементы бартерной сделки.

По способу финансирования лизинг делится на:

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

В деловом обороте можно встретиться с таким понятием, как фиктивный лизинг. Фиктивной или притворной называют сделку, которая совершена с целью прикрытия другой сделки. Это может бытькрытие договора купли-продажи с рассрочкой платежа с целью использования налоговых и прочих льгот, предусмотренных законодательством страны при лизинговых сделках как лизингодателем (продавцом), так и лизингополучателем (покупателем) [2]. При раскрытии фиктивности лизингового договора сделка будет считаться ничтожной.

Из рассмотренного разнообразия признаков лизинга становится очевидным, насколько многогранными и сложными являются лизинговые отношения, что и предопределяет возможности применения лизинга с учетом особенностей и потребностей конкретного предприятия и способствует оптимизации финансовых потоков и повышению эффективности производственного процесса.

Схематично основные преимущества и недостатки лизинга отражены на рисунке 2.

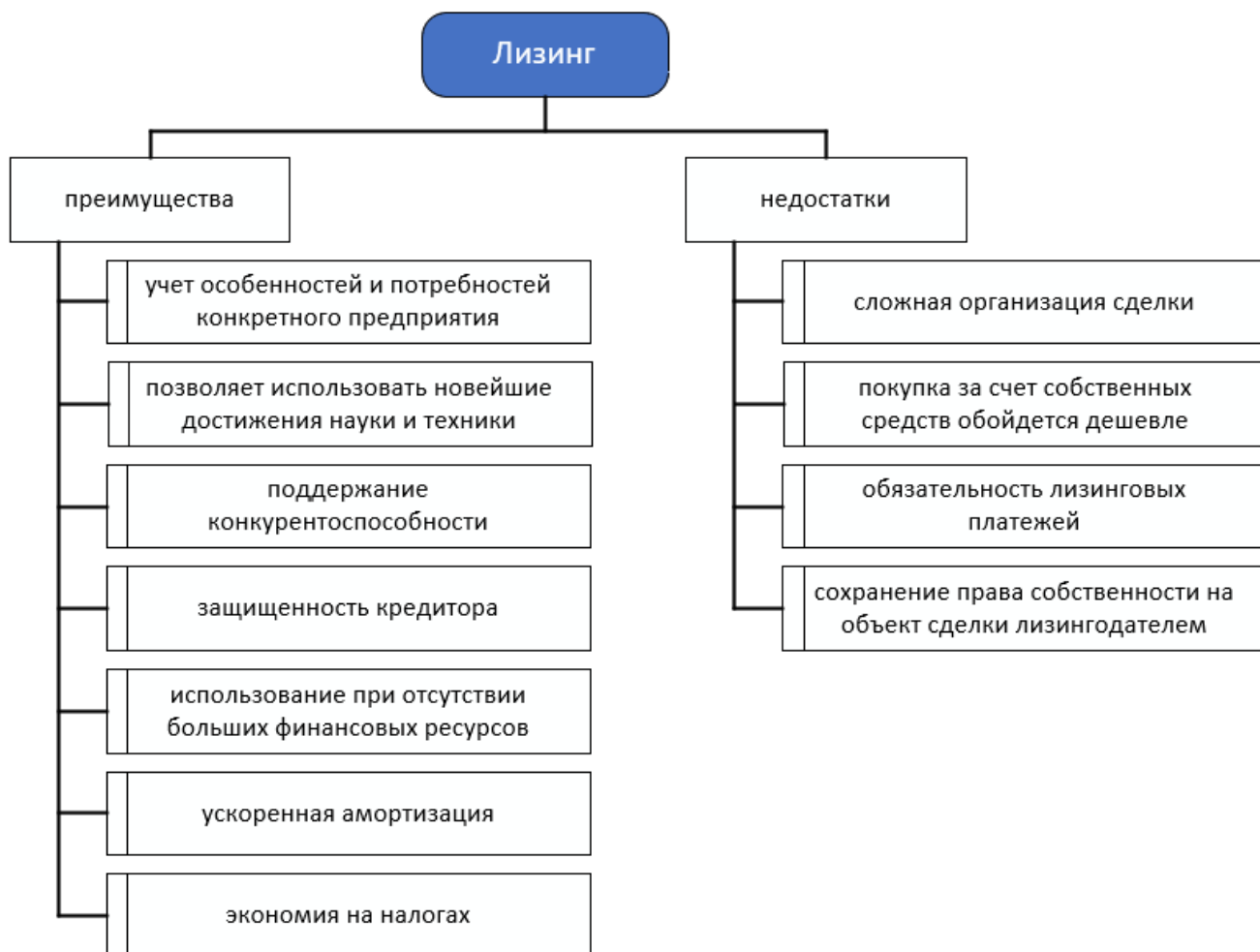


Рисунок 2 – Преимущества и недостатки лизинга

Лизинг следует рассматривать как современную перспективную антикризисную технологию, обеспечивающую активизацию отечественного производства в структурообразующих секторах, обновление изношенных и устаревших основных фондов в разных отраслях экономики, что помогает повышению конкурентоспособности в отраслях и увеличению прибыли, получаемой предприятиями.

В случае лизинговой схемы финансирования проще восполняется недостаток модернизированных и усовершенствованных производственных мощностей.

Лизинг позволяет лизингополучателю, не имеющему значительных финансовых ресурсов, реализовать крупный проект.

Лизинг – одна из форм имущественных отношений в условиях рынка [7]. Он позволяет в условиях сравнительно меньшего финансового напряжения существенно обновить основные фонды предприятий, вывести их производственно-техническую базу на конкурентоспособный уровень.

В условиях ускоренного обновления техники лизинговые сделки позволяют более активно использовать достижения научно-технического прогресса, мобильно обновлять производственную базу, существенно уменьшить отрицательное воздействие фактора морального старения имущества на издержки производства и, кроме того, дают возможность вместо единовременной аккумуляции средств для возмещения стоимости покупаемого имущества рассредоточить выплаты за используемое имущество во времени. Таким образом, для лизингополучателя складывается ситуация, когда он начинает использовать имущество для производственных целей раньше, чем осуществил его выкуп. Важно отметить, что лизинг позволяет по желанию лизингополучателя приобретать имущество с такими параметрами, которые максимально соответствуют его финансовым и производственным возможностям.

Лизингодатель, закупая по заказу лизингополучателя у компаний и фирм-изготовителей технические средства, стимулирует предпринимательскую деятельность, ее развитие в соответствии с объективными потребностями, расширяя ту или иную сферу рынка. Лизингодатель легче получает кредит в банке и в других кредитных организациях под меньший процент, поскольку он обладает материальным обеспечением, уменьшающим степень риска.

Изготовитель продукции на основе лизинговой сделки увеличивает объем реализации, у него растет масса прибыли. Таким образом, изготовитель имеет возможность добиться расширения круга потребителей, завоевать новые рынки сбыта. У производителей средств производства исчезает проблема сбыта, подготовки их потребителей к восприятию продукции.

Банки, выделяя кредитные средства для лизинговых операций, существенно уменьшают степень риска в своей деятельности, поскольку в основе этих операций лежит материальное обеспечение в виде движимого и недвижимого имущества. Преимущество лизинговых операций для банка состоит также и в том, что он приобретает новый источник доходов в виде комиссионных выплат.

Таким образом, механизм лизинга обеспечивает баланс интересов между всеми участниками и соответствующие коммерческие выгоды каждому.

## 1.2 Отечественные и зарубежные методики оценки эффективности лизинговых операций

От эффективности зависит степень развития любого вида бизнеса, в том числе и лизингового, а также возможности его развития.

Сегодня в современной отечественной и зарубежной научной методической литературе можно столкнуться с целым спектром методик и подходов оценки эффективности лизинга.

На специализированных сайтах, посвященных лизингу, представлены методики оценки лизинга по сравнению с альтернативными схемами финансирования капитальных инвестиций. На сайтах лизинговых компаний представлено множество лизинговых калькуляторов, позволяющих оценить эффективность лизинга с позиции предприятия-реципиента. При всем этом, до сих пор нет единой общепризнанной методики оценки.

Анализ эффективности лизинга в Российской Федерации чаще всего строится на сравнении лизинга с альтернативными вариантами финансирования капиталовложений.

Одним из первых в России в 1991 году расчет платежей по лизингу представил Киселев И. Б. На примере расчета платежей по возвратному лизингу, с участием банка в роли лизингодателя, проводится сравнение годовых арендных платежей с

долгосрочной ссудой [11]. В этом сравнении предполагается калькуляция затрат по обоим видам финансирования в соответствии с таблицей 1.

Таблица 1 – Сравнение лизинга и кредита

Дата платежа	Долгосрочный кредит				Лизинг			
	Погашение	%	Налог	Всего	Амортизация	% и комиссия	Налог	Всего
Итого:								

Достоинством предлагаемой методики можно считать сравнение результатов калькуляции затрат по кредитному и лизинговому финансированию, скорректированных на величину налогообложения. По мнению Киселева И.Б., такой расчет представляет особую сложность.

Предложенное сравнение результатов калькуляции затрат, скорректированных на величину налогообложения, по сути, есть первая в российской экономике попытка оценить эффективность лизинга относительно кредита. За последующие года переведено несколько зарубежных и разработаны отечественные методики сравнения стоимости лизинга и кредита, однако общепризнанной среди них нет. Достоверность результатов сравнительного анализа, по-прежнему, во многом видится сомнительной.

Методика оценки лизинговых операций, представленная А.В. Касимовым, подразумевает, что финансовая оценка операций по лизингу включает расчет арендных платежей исходя из условий договора лизинга и сопоставление полученного результата с возможностями покупки материальных активов за счет собственных инвестиционных фондов или других заемных кредитных источников [12]. Предлагается несколько вариантов расчета лизинговых платежей в зависимости от условий лизингового соглашения.

Если лизинговая компания берет на себя расходы по техническому обслуживанию и ремонту передаваемого в аренду имущества, то предлагается

определять размер ежемесячного комиссионного вознаграждения лизинговой компании по формуле 1.

$$K = \frac{A_m}{C_a} + \frac{Z_p}{C_a} + I + H_p, \quad (1)$$

где  $K$  – размер комиссионных выплат;

$A_m$  – размер амортизационных отчислений на полное восстановление за весь период лизинга;

$C_a$  – срок лизингового соглашения, лет;

$Z_p$  – затраты на техобслуживание и ремонт арендуемого имущества;

$I$  – банковский процент на уровне сложившейся ставки по кредиту или депозиту (у лизинговой компании имеется альтернатива размещения средств на депозитный счет);

$H_p$  – операционные накладные расходы лизинговой компании.

Во всех остальных случаях более предпочтительна формула 2.

$$P = \frac{A_n (I+T)}{1-1 \div (1+I+T) \cdot T \cdot P}, \quad (2)$$

где  $P$  – размер арендных платежей по лизингу;

$A_n$  – начальная стоимость передаваемого в аренду имущества;

$I$  – процент выплат по лизингу, включающий банковский процент и процентное выражение иных расходов лизинговой компании;

$P$  – срок лизингового соглашения, лет;

$T$  – периодичность уплаты арендных платежей.

В дальнейшем предлагается возможность выполнить две корректировки: на величину остаточной стоимости материальных активов и на величину авансового платежа. В окончательном виде для расчета выплачиваемых арендных платежей применяется формула 3.

$$P_0 = P \cdot M_g \cdot M_a, \quad (3)$$

где  $P_0$  – окончательная сумма выплачиваемых арендных платежей;

$P$  – сумма арендных платежей без учета остаточной стоимости материальных активов;

$M_g$  – поправочный коэффициент на остаточную стоимость;

$M_a$  – поправочный коэффициент на авансовый платеж.

Размер лизинговых платежей должен обеспечить лизинговой компании получение прибыли не ниже средней нормы на вложенный капитал, а для арендатора стоимость аренды не должна быть выше стоимости банковского кредита на приобретение соответствующего имущества [19]. В рыночной экономике такой подход является основой ценообразования в лизинге. Однако с этой точки зрения, расчет величины и график выплаты арендных платежей определяются исходя из сравнения лизинга с альтернативными вариантами финансирования проекта.

Представленный А. В. Касимовым анализ предполагает только определение величины лизинговых платежей с учетом затрат лизинговой компании и не предполагает сравнения стоимости лизинга с альтернативными вариантами финансирования проекта. Поэтому, правильный и нужный тезис остается не раскрытым.

Методика, применяемая участниками лизинга на рынке США, предполагает:

- 1) сопоставление стоимости имущества при коммерческом кредитовании и на условиях лизингового соглашения;
- 2) расчет вариантов ставок финансирования сделки;
- 3) сопоставление поступлений выручки от эксплуатации объекта лизинга у собственника данного имущества с поступлениями от использования этого же имущества на условиях лизинга.

Сравнение общей стоимости лизинга с покупкой на условиях кредита производится по формулам 4 и 5.

$$C_{cr} = C_0 + \frac{P_1}{T_1} - T_2, \quad (4)$$

где  $C_{cr}$  – стоимость закупки на условиях кредита;

$C_0$  – стоимость имущества;

$P_1$  – платежи по процентам;

$T_1$  – подоходный налог;

$T_2$  – налоговый кредит на ускоренную амортизацию.

$$C_{lz} = \frac{P_1 - (Cr_2 + D) \div t}{T_3} + C_{rs}, \quad (5)$$

где  $C_{lz}$  – стоимость по лизингу;

$P_1$  – ежегодные платежи по лизинговому соглашению;

$Cr_2$  – налоговый кредит на инвестиции;

$D$  – скидки лизингополучателя;

$t$  – срок действия лизингового соглашения;

$T_3$  – подоходный налог;

$C_{rs}$  – остаточная стоимость объекта лизинга.

Расчет ставки финансового лизинга, необходимый для сопоставления условий, предлагаемых кредиторами и потенциальным лизингодателем, производится по формуле 6.

$$I_r = \frac{A + P_1}{\frac{1}{2}(C_i + C_{rs})}, \quad (6)$$

где  $A$  - ежегодная амортизация оборудования без учета платежей за услуги лизингодателя нефинансового характера;

$P_1$  - ежегодные платежи по лизинговому соглашению;

$C_i$  - первоначальная стоимость имущества.



Расчет ожидаемой нормы прибыли по лизингу выполняется для сравнения с ожидаемой прибылью при эксплуатации на условиях покупки [11]. Для сопоставимости расчетов вводятся следующие поправки:

- 1) производится оценочный расчет размера вложения капитала для варианта закупки имущества;
- 2) величина платежей по лизингу уменьшается на величину оценочной стоимости выплаты процентов по займу на покупку имущества;
- 3) совокупные доходы от использования имущества при покупке и при его лизинге считаются равными.

В силу аналогичности процентных выплат по лизинговому соглашению и платежей по займу, на покупку имущества, арендатор определяет свою прибыль путем уменьшения валового дохода на сумму лизинговых платежей, не включающих в себя выплату процентов, а лизингодатель уменьшает свою прибыль на сумму амортизации [12]. Для того, чтобы расчеты были корректными, необходимо рассмотреть условия сравнения лизинга и кредита.

Не редкость в литературе и предложения отечественных специалистов использовать зарубежные методики оценки эффективности лизинга, но адаптировать их к российским условиям.

Большинство зарубежных методик оценки лизинга основано на расчетах стоимости аренды как для арендатора, так и для лизинговой компании, а также сопоставления лизинга с альтернативными вариантами финансирования проекта. Такой анализ учитывает наличие рыночного ценообразования и предполагает оценку налоговых условий, сравниваемых вариантов финансирования проекта.

Применение такого подхода возможно в условиях экономической ситуации развитого рынка, и имеются значительные ограничения для использования в условиях российской экономики с изменяющимся уровнем инфляции, валютным курсом и нестабильной правовой средой [8].

Если проанализировать опубликованные методики оценки эффективности лизинга, можно понять, что отсутствует единая методическая база расчетов, нет

общепризнанного метода оценки эффективности, существует ограниченность применения методик для оценки эффективности схем международного лизинга.

В основном в методах оценки используется односторонний подход, либо исходя из учета интересов лизинговой фирмы, либо из интересов лизингополучателя, что ограничивает круг решаемых вопросов. Кроме того, неоднозначность результатов расчетов при использовании различных методик оценки эффективности лизинга затрудняет принятие окончательного решения лизингополучателем. Наконец высокая степень неопределенности при оценке лизинга, свойственная методикам, предлагающим оценку эффективности без учета влияния изменений внешних факторов и других.

Тесно связан вопрос оценки эффективности лизинга с вопросом цены контракта [19]. В основе цены контракта лежит сумма лизинговых платежей.

Эффективность определяется с помощью множества методик и методов. Основным элементом любого метода расчета эффективности являются показатели эффективности, в том числе количественные показатели. Количественные показатели в свою очередь рассчитываются на основе показателей, характеризующих результат или эффект оцениваемой деятельности или процесса, а также показателей, к которым относится искомый результат или эффект.

Эффект, или конечный результат хозяйственной деятельности, характеризуется различными стоимостными и натуральными показателями, например объемом производства продукции, прибылью, экономией по отдельным элементам затрат, общей экономией от снижения себестоимости продукции, а второй составляющей показателя экономической эффективности являются затраты (ресурсы).

Показатели эффективности формируются исходя из целей определения эффективности и соответственно ее видов. Существует множество видов эффективности, например экономическая, социальная, инвестиционная и прочие. Большой интерес вызывает экономическая эффективность – результативность экономической деятельности, экономических программ и мероприятий,

характеризуемая отношением полученного экономического эффекта, результата к затратам ресурсов, обусловившим получение этого результата [13].

Результаты многолетнего опыта использования лизингового механизма в предпринимательской деятельности государствами с рыночной экономикой позволяют сделать вывод об эффективности лизинга.

Лизинговые операции рассматриваются деловым миром, прежде всего, как новый интересный вид финансирования и инвестирования. Одно из существенных преимуществ лизинга, по сравнению с другими способами инвестирования, состоит в том, что предпринимателю предоставляются не денежные средства, а непосредственно средства производства, которые определены предпринимателем. Таким образом, предприниматель может немедленно приступить к производству продукции, оказанию услуг, а из выручки рассчитаться с лизинговой компанией.

### 1.3 Рынок лизинга в РФ: тенденции развития

В настоящее время на мировом рынке лизинговых услуг участвует около 100 стран, половина из которых – развивающиеся, где лизинг идет ускоренными темпами, особенно в сегментах промышленного оборудования и транспортных средств.

Российский лизинг прошел в своем развитии ряд последовательных этапов. Можно утверждать, что за последние 3 года рынок лизинговых услуг переживал бурное развитие, стагнацию, а также снижение темпов роста [24]. Рассмотрим подробнее развитие лизинговых услуг за последние три года. Данные рейтингового агентства «Эксперт» приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Индикаторы развития рынка лизинга

Показатели	9 мес. 2016	2016	9 мес. 2017	2017	9 мес. 2018	2018	9 мес. 2019
Объем нового бизнеса, млрд рублей	450	742	710	1 095	1 010	1 310	1 031

## Окончание таблицы 2

Показатели	9 мес. 2016	2016	9 мес. 2017	2017	9 мес. 2018	2018	9 мес. 2019
Темпы прироста, %	16,9	36,1	57,8	47,5	42,3	19,6	2,1
Сумма новых договоров лизинга, млрд рублей	680	1 150	1 140	1 620	1 650	2 100	1 603
Темпы прироста, %	15,3	38,6	67,6	40,9	44,7	29,6	-2,8
Объем полученных лизинговых платежей, млрд рублей	670	790	680	870	700	1 050	797
Объем профинансирован ных средств, млрд рублей	550	740	635	950	830	1 300	881
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд рублей	2 900	3 200	3 300	3 450	4 100	4 300	4 576
ВВП России (в текущих ценах), млрд рублей	61 967	86 044	64 912	92 082	72 921	103 627	73 723
Доля лизинга в ВВП, %	0,7	0,9	1,1	1,2	1,4	1,3	1,4

На протяжении 2019 года российский рынок лизинга демонстрировал более скромные темпы прироста, чем в 2016–2018 годах.

Объем нового бизнеса за 9 месяцев 2019-го составил 1 031 млрд рублей, что всего на 2,1 % больше аналогичного периода прошлого года. Данные отражены на рисунке 3, в млрд руб.

Наибольшее влияние на сокращение нового бизнеса по итогам 3 квартала 2019 года оказали железнодорожный и авиасегмент. Сегментация в объеме нового бизнеса приведена на рисунке 4.

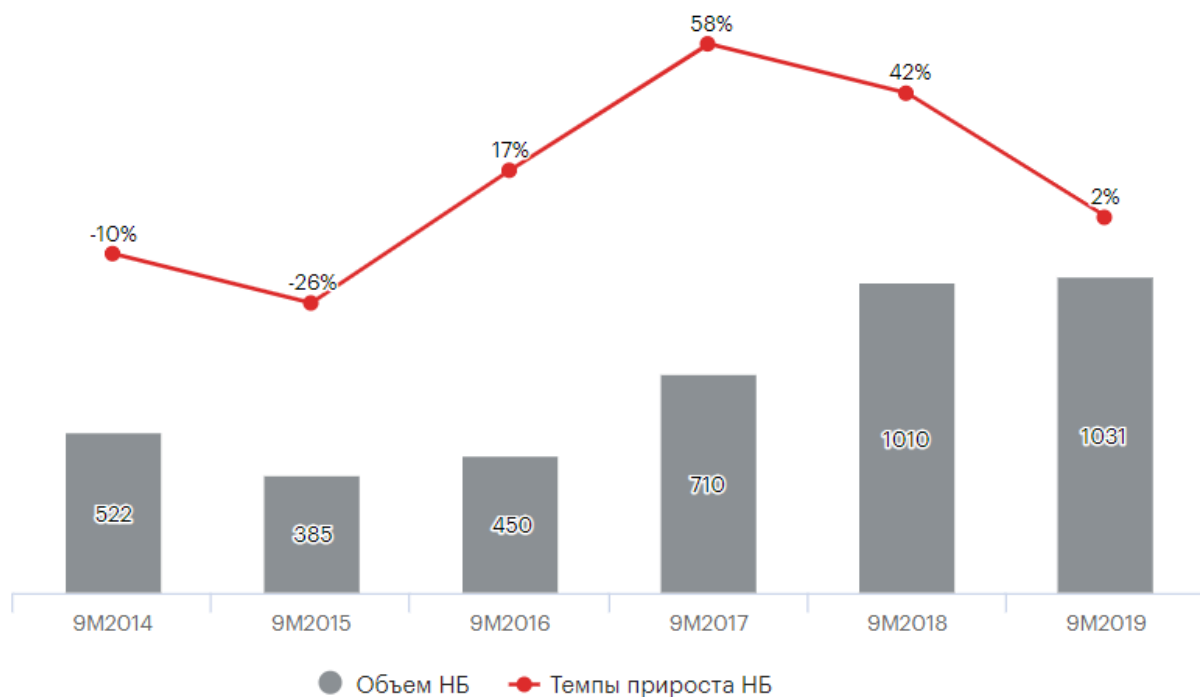


Рисунок 3 – Объем нового бизнеса за 5 лет



Рисунок 4 – ТОП-10 сегментов в объеме нового бизнеса

Однако если рассматривать отдельно корпоративный (морские и речные суда, ж/д и авиатранспорт) и остальные сегменты (автолизинг, недвижимость и прочее),

то очевидно, что стагнация рынка обусловлена динамикой первого сегмента (падение на 34 %). Так, основное влияние на снижение темпов лизингового рынка оказали сделки с ж/д техникой (-44 %) и авиатранспортом (-64 %), что во многом вызвано сокращением объема нового бизнеса с данным имуществом крупных государственных лизинговых компаний. Структура рынка по предметам лизинга приведена в таблице 3. Легкую промышленность в структуре лизинга не выделяют, что означает, что в этой отрасли лизинг развит крайне мало.

Таблица 3 – Структура рынка по предметам лизинга

	Доля в новом бизнесе за 3 квартал 2019	Доля в новом бизнесе за 3 квартал 2018	Прирост или сокращение объема сегмента	Доля в лизинговом портфеле на 01.10.2019
Грузовой автотранспорт	20,5%	17,2%	21,7%	10,4%
Легковые автомобили	17,4%	14,1%	26,0%	7,4%
Железнодорожная техника	17,3%	30,8%	-42,7%	35,6%
Суда (морские и речные)	9,6%	4,3%	127,9%	9,9%
Строительная и дорожно-строительная техника, вкл. строительную спецтехнику на колесах	8,5%	6,3%	37,7%	4,3%
Недвижимость (здания и сооружения)	7,7%	1,5%	424,0%	5,1%
Авиационный транспорт	4,7%	13,4%	-64,2%	18,6%
Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки	2,8%	1,6%	78,6%	1,4%
Сельскохозяйственная техника и скот	2,4%	2,2%	11,4%	1,9%
Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование	1,7%	1,5%	15,7%	1,2%
Телекоммуникационное оборудование, оргтехника, компьютеры	0,7%	0,1%	614,6%	0,3%

## Окончание таблицы 3

	Доля в новом бизнесе за 3 квартал 2019	Доля в новом бизнесе за 3 квартал 2018	Прирост или сокращение объема сегмента	Доля в лизинговом портфеле на 01.10.2019
Погрузчики складские и складское оборудование, упаковочное оборудование и оборудование для производства тары	1,4%	1,0%	42,9%	0,8%
Оборудование для пищевой промышленности, вкл. холодильное и оборудование для ресторанов	0,4%	0,6%	-31,9%	0,3%
Энергетическое оборудование	0,4%	0,3%	36,1%	0,2%
Оборудование для ЖКХ	0,3%	0,2%	53,1%	0,2%
Медицинская техника и фармацевтическое оборудование	0,3%	0,2%	53,1%	0,1%
Полиграфическое оборудование	0,2%	0,3%	-31,9%	0,2%
Прочее имущество	3,7%	4,4%	-14,2%	2,1%

При этом остальные сегменты, напротив, продолжают показывать двузначные темпы роста: +36 % по сравнению с 9 месяцами прошлого года, в том числе объем автолизинга вырос на 23 % за аналогичный период, рынок лизинга недвижимости показал рост более чем в 5 раз за счет сделок компании «Сбербанк Лизинг». Динамика корпоративного и прочих сегментов за последние 5 лет отражены на рисунке 5.

Ввиду сокращения объема нового бизнеса с авиатехникой доля операционного лизинга по итогам 3 квартала 2019 года сократилась до 8%. Деление лизинга на финансовый и операционный представлено на рисунке 6.

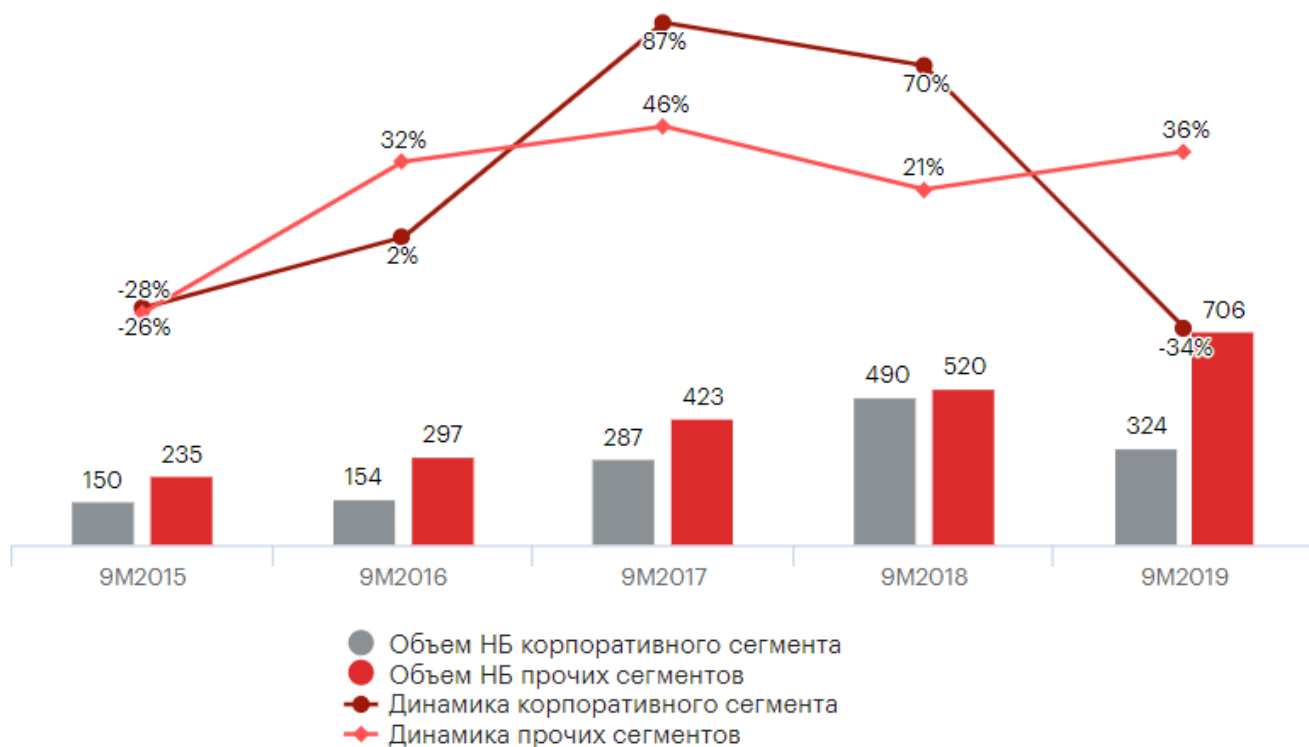


Рисунок 5 – Динамика нового бизнеса

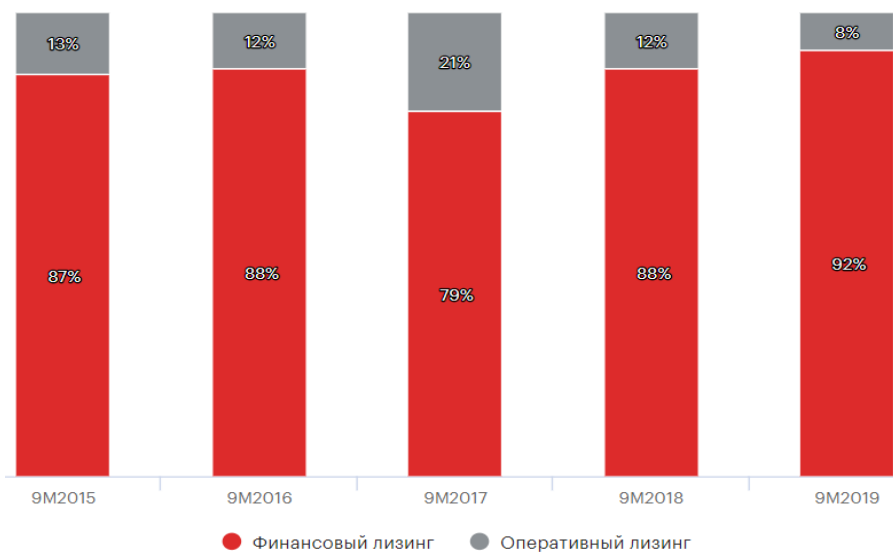


Рисунок 6 – Финансовый и оперативный лизинг

Объем лизингового портфеля на 01.10.19 составил почти 4,6 трлн рублей, показав за последние 12 месяцев рост на 12 против 25 % годом ранее. Несмотря на стагнацию суммы лизинговых договоров, портфель продолжает увеличиваться в связи наращиванием розничных сделок и длинной дюрацией крупных



корпоративных договоров, выгашивание которых может быть растянуто на горизонте свыше 5 лет.

По прогнозу специалистов рынок лизинга в РФ в 2020 году покажет слабый рост (рисунок 7).

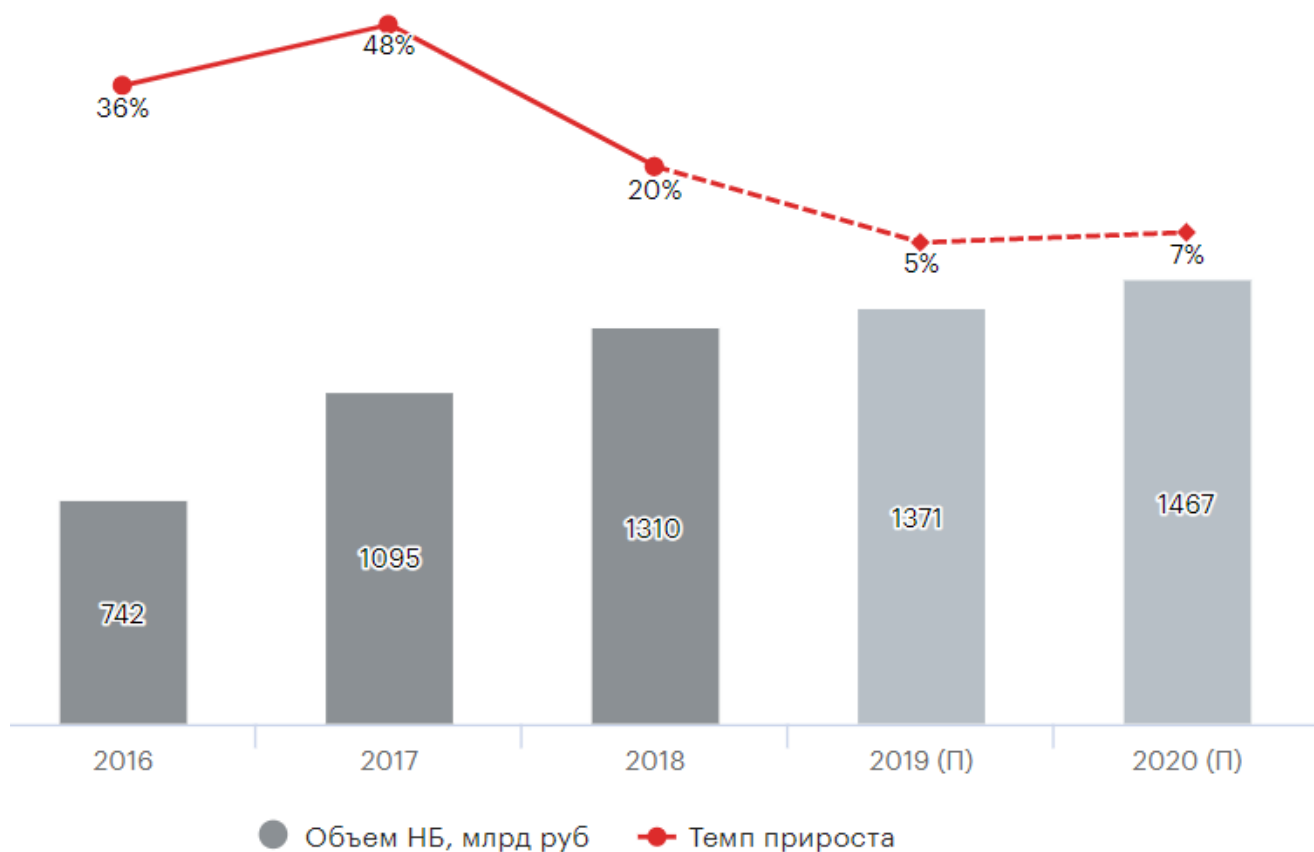


Рисунок 7 – Прогнозный объем нового бизнеса на 2020 год

Лидерство рынка по-прежнему удерживают госкомпании: на первом месте «Сбербанк Лизинг» с незначительным ростом в 2 % объема нового бизнеса, на втором – ГТЛК, объем нового бизнеса которой уменьшился на 36 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «ВТБ Лизинг» занимает третью позицию, также показав снижение объемов на 17 %. В совокупности доля топ-3 лизинговых компаний в объеме нового бизнеса по итогам 9 месяцев 2019-го снизилась до 37 против 46 % годом ранее.

Значительным препятствием для развития лизингового рынка в России является не полностью сформировавшаяся инфраструктура этого рынка: недостаточно

согласованное законодательство, неразвитость вторичных рынков оборудования и отсутствие опыта взаимодействия по лизинговой схеме у инвесторов и лизингополучателей.

Проанализировав факторы, влияющие на развитие российского лизингового рынка, можно отметить, что ключевым аспектом, определяющим тенденции развития рынка, является ликвидность лизингового оборудования. Основной тенденцией развития российского лизингового рынка остается развитие секторов, наиболее надежных с точки зрения инвестора. И наоборот, медленно или лишь при помощи государства развиваются сегменты менее ликвидных объектов лизинга. Именно ликвидность оборудования и становится определяющей для развития тех или иных сегментов лизингового рынка [22]. Характером проектных рисков определяются и те инвесторы, которые финансируют этот проект.

Для снижения остроты указанных рисков возможны два варианта действий. Специализация лизинговой компании на определенном узком сегменте оборудования. Данная мера позволяет компетентно ориентироваться в сложившейся конъюнктуре, как поставщиков, так и потребителей, а при известных обстоятельствах и влиять на нее. Кроме того, подобный подход позволяет применить так называемую схему «мокрого лизинга», предусматривающую наличие у лизинговой компании технической базы для обслуживания оборудования в период действия лизингового договора, а при необходимости его ремонта, модернизации и предпродажной подготовки.

В качестве другого варианта снижения риска финансовых потерь при продаже предмета лизинга при расторжении договора можно рассмотреть отказ лизинговых компаний от работы с технически сложными и несерийными образцами продукции, не имеющими развитого вторичного рынка. Однако при этом в значительной степени теряется общепризнанная в мировой практике суть лизинга, предусматривающая переход при помощи этого финансового механизма на более совершенные, а соответственно, и более сложные технологию и технику.

В связи с этим более правильным подходом к решению проблемы является поиск и установление партнерских связей с надежными поставщиками и производителями, предлагающими в качестве одной из услуг при продаже своих изделий обязательство его обратного выкупа.

Вместе с тем отказ лизингополучателя от полного исполнения лизингового договора зачастую является не следствием воздействия каких-то внешних причин, а следствием недостаточно подробной оценки лизингодателем финансового состояния Клиента, его деловой репутации и кредитной истории. Однако детальная проработка каждого лизингополучателя ведет как к увеличению накладных расходов лизингодателя, а, следовательно, увеличивает стоимость лизинга и удлиняет сроки оформления сделки. Все это негативно сказывается на привлекательности лизинговой схемы для потребителя. В данном вопросе значительную помощь могли бы оказать кредитные бюро. Однако до сих пор не ясно, как сложится система взаимодействия банков и лизинговых компаний в этом вопросе.

Государство для поддержки рынка лизинга утвердило новый механизм единой лизинговой субсидии, которая будет способствовать увеличению выпуска конкурентоспособной российской продукции за счет обновления производственных мощностей предприятий. Предусмотренный объем поддержки на 2020 год составляет 9,8 млрд рублей, на 2021 год – 18,7 млрд рублей, на 2022 год – 18,5 млрд рублей. Если учесть, что по прогнозам совокупный портфель лизинговых компаний в 2020 году составит около 4,7 трлн рублей, то помощь государства в размере 9,8 млрд рублей составит около 0,2% от всего лизингового портфеля, что крайне мало и надеяться на этот фактор оживления рынка не стоит. Усиление государственной поддержки и усовершенствование законодательства могло оказать существенную помощь в развитии рынка лизинга в РФ, особенно сегментам рынка с низкой ликвидностью оборудования.

Лизинг в России перестает быть диковинкой. Этап его становления пройден, сейчас идет развитие отрасли.

## Выводы по разделу один

Лизинг следует рассматривать как антикризисную технологию, с помощью которой лизингополучатель, не имеющий значительных финансовых ресурсов, может реализовать крупный проект или существенно обновить основные фонды предприятия, вывести их производственно-техническую базу на конкурентоспособный уровень. Преимущества от использования лизинговых схем получает не только лизингополучатель, но и лизингодатель, который минимизирует риски в случае банкротства лизингополучателя, так как обеспечением является само взятое в лизинг имущество, а также имеет возможность экономии на налогах. Интересен лизинг и производителям продукции, которые увеличивают объем реализации и прибыль, а также нейтрализуют проблему сбыта.

Таким образом, механизм лизинга, обеспечивает баланс интересов между всеми участниками и соответствующие коммерческие выгоды каждому.

Объективная методика оценки эффективности лизинга должна быть основана на расчетах эффективности как для лизингополучателя, так и для лизингодателя, а также учитывать сопоставление с альтернативными вариантами приобретения имущества и вложений денежных средств. Такой методики нет ни в России, ни в мире, так как у каждой страны разные условия, которые необходимо учитывать, например, развитость экономики и рынка лизинга, уровень инфляции, валютный курс, правовая среда и прочие. Тем не менее, результаты многолетнего опыта использования лизингового механизма в предпринимательской деятельности государствами с рыночной экономикой позволяют сделать вывод об эффективности лизинга.

В России этап становления лизинга уже пройден, сейчас идет развитие отрасли. Значительным препятствием для развития лизингового рынка в России является не полностью сформировавшаяся инфраструктура этого рынка: недостаточно согласованное законодательство, неразвитость вторичных рынков оборудования и

отсутствие опыта взаимодействия по лизинговой схеме у инвесторов и лизингополучателей. Развитие больше всего наблюдается у секторов, где ликвидность лизингового оборудования высокая. Сегменты рынка, где ликвидность оборудования низкая, развиваются медленно, при помощи государства. Помощь государства в развитии лизингового рынка крайне мала, поэтому надеяться на такой фактор оживления и развития рынка не стоит. При усилении государственной поддержки и усовершенствовании законодательства развитие лизинга в России прошло бы стремительнее. Также увеличению популярности лизинга могло бы содействовать автоматизированное принятие решений и оформление договоров.

Усилия по развитию лизинговой культуры в России крайне разобщены. Практика координации усилий лизинговых компаний давно и эффективно применяется во многих странах. Для развития информационной инфраструктуры лизинговой деятельности в России ключевое значение имеет сбор информации о кредитоспособности лизинговых компаний – прежде всего, при помощи кредитных бюро и кредитных рейтингов независимых агентств. Кредитные рейтинги способны обеспечить прозрачность лизинговых компаний и их клиентов, высокое удобство работы для всех сторон сделки, увеличить скорость обработки заявок на предоставление лизинговых активов. Развитие рейтинговой культуры на российском лизинговом рынке позволит в короткие сроки решить большую часть основных проблем участников этого рынка. Долгосрочное преимущество применения рейтингов заключается в формировании рейтинговой истории лизингополучателями и лизинговыми компаниями, что играет решающую роль при выходе компаний на рынок международного и иностранного финансирования. А выйдя на международный рынок заемного капитала, лизинговый бизнес станет не только эффективным механизмом финансирования, но и стабилизатором всей российской финансовой системы.

## 2 ЛИЗИНГ В ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

### 2.1 Лизинговые операции в текстильной промышленности

Для того чтобы обновить компоненты оборудования, расширить производственную территорию или приобрести новое оборудование, необходимы солидные финансовые вложения. Если возможность собрать требуемую сумму отсутствует, на выручку придет эффективное решение – лизинг оборудования.

Любой предприниматель должен стремиться к максимальной рационализации использования ресурсов. Многие молодые компании предпочитают заключать договор лизинга оборудования с последующим выкупом, чем приобретать необходимые объекты с оформлением разового контракта купли-продажи.

Лизинг – передовая финансовая практика XXI века. Это оптимальный вариант для представителей малого бизнеса, желающих выгодно вложить свои средства. Но, к сожалению, в текстильной промышленности лизинговые операции встречаются редко.

Состояние, в котором в настоящее время пребывает текстильная отрасль легкой промышленности можно охарактеризовать как неблагоприятное. Это обусловлено отсталостью технического парка, замедленными темпами его обновления и явилось следствием недостатка инвестиций в отрасль, отсутствия реальной поддержки государства.

Одним из основных условий выхода текстильной промышленности из кризиса является активизация инвестиционных процессов, переход к устойчивому росту инвестиций при повышении эффективности их использования.

В условиях недостатка финансирования и низком уровне инвестиций в текстильную отрасль, лизинговый механизм обновления ресурсов является одним из наиболее эффективных способов распределения капитальных вложений.

Внедрение лизинга в практическую деятельность текстильных предприятий невозможно без государственной поддержки, которая должна осуществляться в виде участия в уставном капитале отраслевой лизинговой компании и достаточном

бюджетном финансировании отрасли, а также иных мерах – предоставление таможенных, налоговых и иных льгот текстильной отрасли. Но поддержка государства на текущий момент проходит в небольшом объеме, что не позволяет исправить положение в отрасли.

Одной из причин спада производства в отраслях текстильной и легкой промышленности является технологическая отсталость как самой отрасли, так и смежных отраслей (АПК, химической промышленности, машиностроения).

Для многих отраслей в Российской Федерации характерен высокий моральный и физический износ используемого в производстве оборудования. В связи с этим и эффективность основных фондов низкая. Высокая степень износа основных фондов создает риски остановки производства. Все это влияет на себестоимость продукции и конечную ее цену. Решить проблему может обновление изношенных и устаревших основных фондов, но для этого необходимы инвестиции. Это является острой проблемой, в частности, и для легкой промышленности. Износ оборудования в отрасли составляет около 60%, а у ряда предприятий доля устаревшего оборудования достигает 80%. В отрасли текстильной промышленности большой удельный вес занимает оборудование старше 10 лет.

Средние фактические сроки использования основных фондов в текстильной промышленности на конец 2018 года по данным Федеральной службы государственной статистики приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Средний возраст основных фондов в текстильной промышленности  
В годах

Основные фонды	Срок использования
Здания	88
Сооружения	33
Информационное, компьютерное и телекоммуникационное (ИКТ) оборудование	12
Прочие машины и оборудование	40
Транспортные средства	14
Научные исследования и разработки	7
Программное обеспечение	2

Доля полностью изношенных основных фондов в Российской Федерации в коммерческих организациях (без субъектов малого предпринимательства) на конец 2018 года в отрасли обрабатывающего производства составляет 18,2%.

Использование такого оборудования не позволяет применить современную технологию и производить конкурентоспособную продукцию. Поэтому техническое перевооружение является одной из основных проблем для текстильной промышленности. Однако многие предприятия, особенно малые предприятия, недостаточно обеспечены финансовыми и материальными ресурсами.

В настоящее время доля лизинга в России в общем объеме приобретаемых основных средств составляет 9-15%, в Европе – 40%, в США – 50%, в Азии – 80% (рисунок 8).

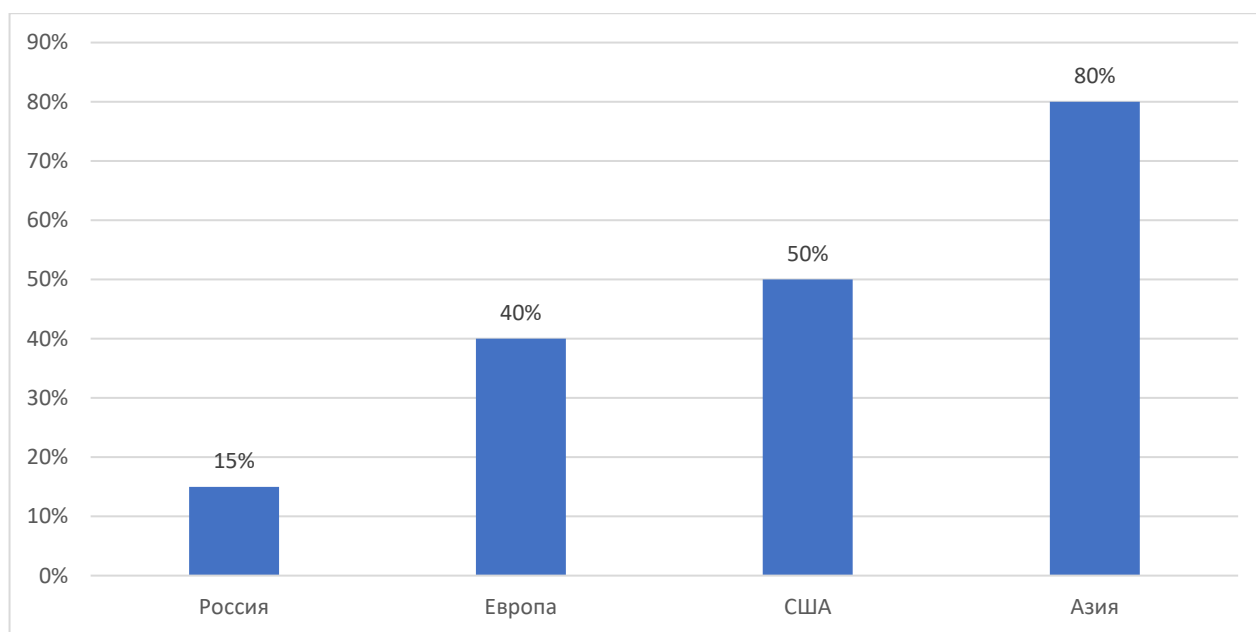


Рисунок 8 – Доля лизинга при приобретении основных средств

В России спрос на данный вид услуг превышает предложения. В связи с этим лизинговые компании ставят довольно жесткие условия финансирования: внесение авансов, предоставление ликвидного залога и др.

Поэтому для многих предприятий отрасли несмотря на явные преимущества лизинга по сравнению с кредитом, использование лизинга не получило должного



развития. Сами лизинговые компании также не заинтересованы во вложении средств в текстильные предприятия, так как стоимость оборудования высокая (таблица 5), а рентабельность производства низкая [25] (таблица 6).

Таблица 5 – Стоимость оборудования для производства ткани

В рублях	
Наименование оборудования	Стоимость
Ткацкий станок модели TOYOTA JA2S-190TP-EF-T710	1 015 000
Станок Жаккарда STAUBLI SX	1 550 000
Шлихтовальная машина Benninger 1600 mm	1 440 000
Прядильная машина BT 903 Rieter	7 200 000
Мерильно-браковочная машина Ozbilim K2A	1 519 062
Челночная машина heng ye hu-94-3	1 100 000
Кругловязальный станок Mayer	1 200 000

Таблица 6 – Рентабельность текстильного производства

Показатель	2017 год	2018 год
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг)	8,3	8,7

Ряд предприятий отрасли приобретают новое оборудование в кредит, поскольку стоимость кредита в ряде случаев ниже услуг лизинга.

Передовые технологии и современное оборудование позволяют предприятиям заметно сократить себестоимость выпускаемых изделий за счет автоматизации и ускорения цикла производства, уменьшения производственных затрат и отходов. Использование такого финансового инструмента, как лизинг, позволило бы реализовать в отрасли инвестиционные проекты, сохранить рентабельность, обеспечить импортозамещение в отдельных секторах и создать задел для развития экспортного потенциала.

Конечно, эффект от лизинговых проектов имеет отложенный характер: необходимо не только приобрести оборудование, но и осуществить пусконаладочные работы и выйти на проектную мощность.

В Российской Федерации такой инструмент как лизинг при производстве тканей используют только 47 предприятий. Эти данные получены в ходе анализа статистической выборки СПАРК по критериям:

- 1) страна – Россия;
- 2) статус – действующие;
- 3) вид деятельности/отрасль – производство текстильных тканей;
- 4) код вида деятельности (ОКВЭД) – 13.2 (основной).

Классификация предприятий, использующих лизинг при производстве тканей, по размеру компании за последние 5 лет приведена в таблице 7.

Таблица 7 – Размер предприятий, использующих лизинг в 2014-2018 годах

	2014 год		2015 год		2016 год		2017 год		2018 год	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
Крупные	5	11	5	11	5	11	5	11	5	11
Средние	3	6	3	6	3	6	3	6	3	6
Малые	26	55	26	55	26	55	26	55	26	55
Микро	13	28	13	28	13	28	13	28	13	28
Всего	47	100	47	100	47	100	47	100	47	100

За последние 5 лет при анализе этой отрасли наблюдается стагнация, число предприятий не меняется, также, как и их размеры. Использование основных средств, полученных в лизинг, должно позволить бизнесу увеличить предложение и ассортимент товаров услуг, расширять производство, поддерживать конкурентоспособность, то есть все операции должны приносить видимый результат, чего не происходит в текстильной промышленности.

Среднесписочное число работников в предприятиях приведено в таблице 8.

Таблица 8 – Среднесписочное число работников на предприятиях в 2014-2018 г.

	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Крупные	875	875	503	412	457
Средние	506	505	505	555	543
Малые	115	117	133	126	134
Микро	10	10	7	8	11

Сокращение среднесписочного состава сотрудников связано с оптимизацией, модернизацией и автоматизированностью производственного процесса. Сильнее всего эту тенденцию видно по крупным предприятиям, у которых возможностей для улучшения оборудования больше. К этому необходимо стремиться и другим предприятиям в отрасли.

Рынок лизинга при производстве тканей в разрезе размеров предприятий приведен на рисунке 9.

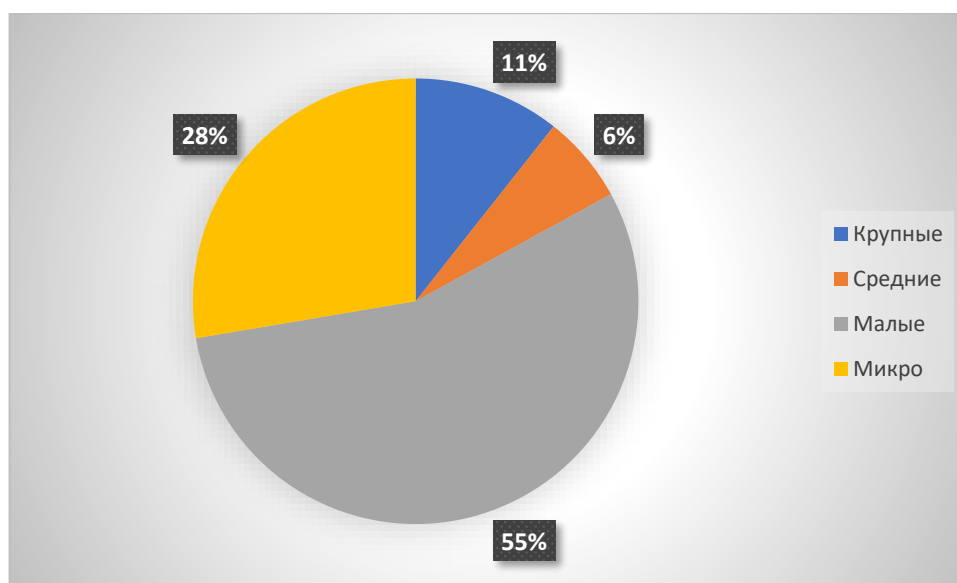


Рисунок 9 – Размер предприятий, использующих лизинг в 2014-2018 годах

Малые предприятия принимают самое активное участие в использовании лизинга и больше других используют лизинговые операции – больше половины всех лизинговых операций (55%). Крупные и средние предприятия занимают менее четверти всех операций на рынке лизинга (17%).

Предприятия, использующие лизинг, производят разные виды тканей. Классификация предприятий по виду производимой продукции за 2014-2018 годы приведена в таблице 9.

Таблица 9 – Продукция предприятий, использующих лизинг в 2014-2018 годах

	2014 год		2015 год		2016 год		2017 год		2018 год	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
Текстильные ткани	11	23	11	23	11	23	11	23	11	23

Окончание таблицы 9

	2014 год		2015 год		2016 год		2017 год		2018 год	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
Ткани из стекловолокна	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Ткани, за исключением специальных тканей, из химических комплексных нитей и штапельных волокон	9	19	9	19	9	19	9	19	9	19
Хлопчатобумажные ткани	19	40	19	40	19	40	19	40	19	40
Шелковые ткани	3	6	3	6	3	6	3	6	3	6
Шерстяные ткани	4	9	4	9	4	9	4	9	4	9
Итого	47	100	47	100	47	100	47	100	47	100

Ни одно из предприятий не изменило вид производимой ткани с 2014 года.

Предприятия текстильной промышленности, которые используют лизинг, в разрезе производимой продукции, приведены на рисунке 10.

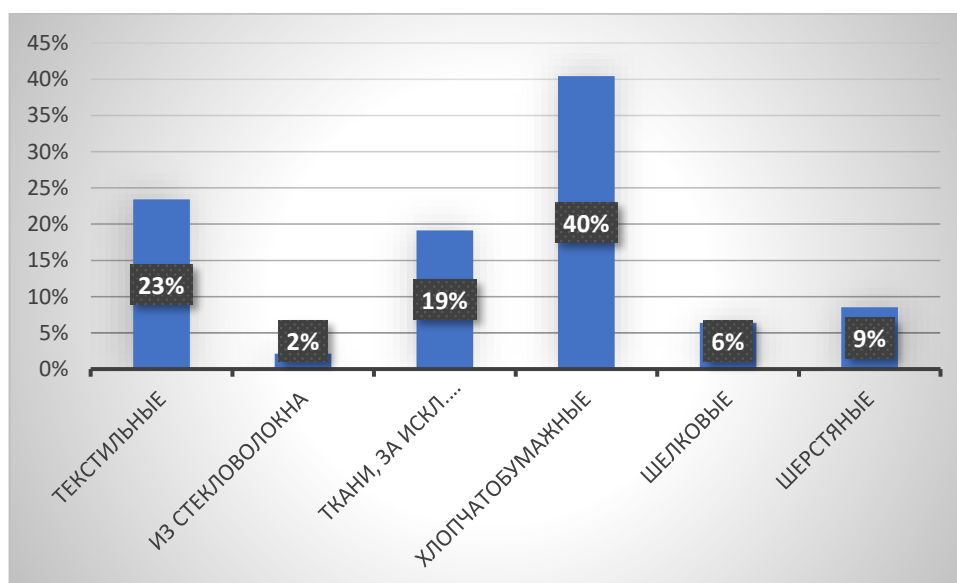


Рисунок 10 – Продукция предприятий, использующих лизинг в 2014-2018 годах

Предприятия, занимающиеся производством хлопчатобумажной ткани, занимают лидирующую позицию – 40% предприятий производят хлопчатобумажную ткань. Второе место занимают предприятия, производящие текстильные ткани – 23% предприятий производят именно ее. Предприятий, производящие ткани из стекловолокна, шелковые и шерстяные ткани в

совокупности не набирают четверти от всех предприятий, использующих лизинг (17%). Такое распределение связано в первую очередь со спросом на рынке. Среднегодовой объем производства тканей подтверждает это (таблица 10).

Таблица 10 – Объем производства тканей

Тип ткани	Млн м <sup>2</sup>	
	Объем в год	
Текстильные	181,39	
Из стекловолокна	0,05	
За исключением специальных, из химических комплексных нитей и штапельных волокон	37,54	
Хлопчатобумажные	1 275,81	
Шелковые	0,22	
Шерстяные	12,59	

Предприятия, использующие лизинг, могут использовать как общую систему налогообложения, так и иные. Классификация предприятий, использующих лизинг при производстве тканей, по налоговому режиму за последние 5 лет приведена в таблице 11.

Таблица 11 – Налоговый режим предприятий, использующих лизинг

	2014 год		2015 год		2016 год		2017 год		2018 год	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
ЕНВД	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4
УСН	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4
ОСНО	43	92	43	92	43	92	43	92	43	92
Всего	47	100	47	100	47	100	47	100	47	100

Аналогично предыдущим классификациям с 2014 года ни одно предприятие не изменило режим налогообложения.

Предприятия, занимающиеся производством ткани, которые используют лизинг, в разрезе режима налогообложения приведены на рисунке 11.

Предприятия, занимающиеся производством тканей, при этом осуществляя лизинговые операции, отдают предпочтение общей системе налогообложения. Именно она выбрана подавляющим большинством предприятий – 92%.

Упрощенную систему налогообложения используют только 4% предприятий, также, как и единый налог на вмененный доход выбрали только 4% предприятий.

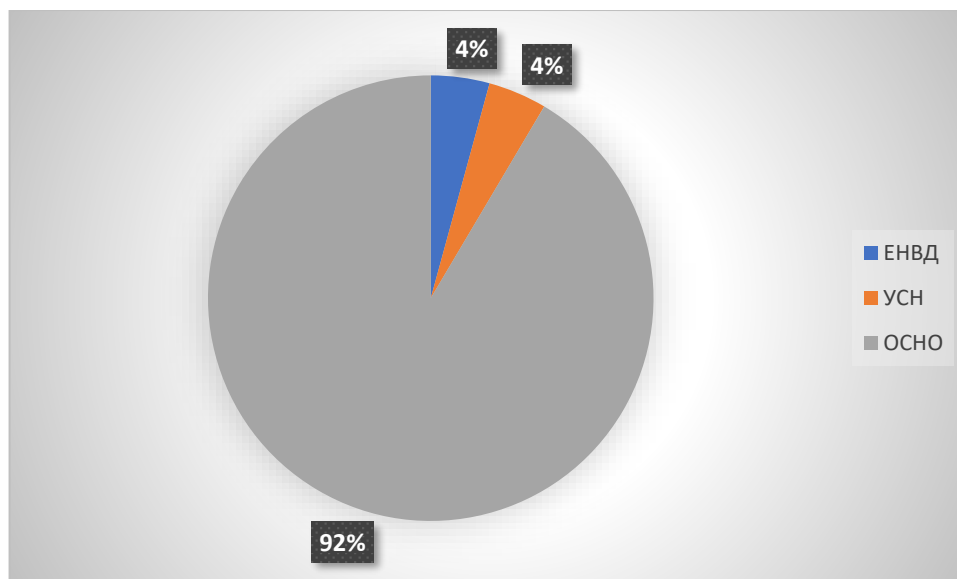


Рисунок 11 – Налоговый режим предприятий, использующих лизинг

Использование такого финансового инструмента, как лизинг, может позволить реализовать в отрасли текстильной промышленности инвестиционные проекты, сохранить рентабельность, обеспечить импортозамещение в отдельных секторах и создать задел для развития экспортного потенциала, но для этого необходимо обеспечение финансовой устойчивости и стабильного состояния предприятий.

Таким образом, портрет среднестатистического предприятия в отрасли выглядит следующим образом: малое предприятие со среднесписочной численностью работников в среднем 125 человек, производящее хлопчатобумажную ткань, с общим налоговым режимом.

## 2.2 Анализ финансовых показателей предприятий текстильной промышленности, применяющих лизинг

Прогнозирование развития предприятия в обозримой перспективе – важный элемент всей финансовой политики, одной из задач которой является обеспечение финансовой устойчивости и общего стабильного состояния предприятия [18].

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для его самовоспроизводства.

Для определения тенденций изменения финансового состояния предприятия, с целью своевременного принятия правильных экономически обоснованных решений проводится экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, определяется его финансовая устойчивость.

Рассмотрим основные финансовые показатели предприятий для более развернутого портрета среднестатистического предприятия.

Средняя годовая выручка за последние пять лет в разрезе размера предприятий представлена в таблице 12.

Таблица 12 – Годовая выручка предприятий в 2014-2018 годах

Размер	В рублях				
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Крупные	2 326 560 800	2 899 922 000	3 525 253 000	3 980 386 600	4 453 185 800
Средние	717 553 667	792 262 333	866 838 667	1 016 563 000	1 381 278 000
Малые	237 972 722	266 065 524	275 126 909	280 454 960	335 400 423
Микро	22 979 000	31 991 167	47 732 500	55 394 778	38 739 333

Видно, что у крупных, средних и малых предприятий выручка увеличивается ежегодно. У микропредприятий аналогичная ситуация наблюдалась до 2018 года, в котором выручка была меньше, чем в 2016 и 2017 годах. Для оценки постоянства и стабильности роста выручки необходимо также посчитать темпы роста.

Темпы роста средней годовой выручки предприятий, использующих лизинг, указаны в таблице 13 и отражены на рисунке 12.

Таблица 13 – Темпы роста среднегодовой выручки

Размер	В процентах			
	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Крупные	125	122	113	112
Средние	110	109	117	136
Малые	112	103	102	120
Микро	139	149	116	70

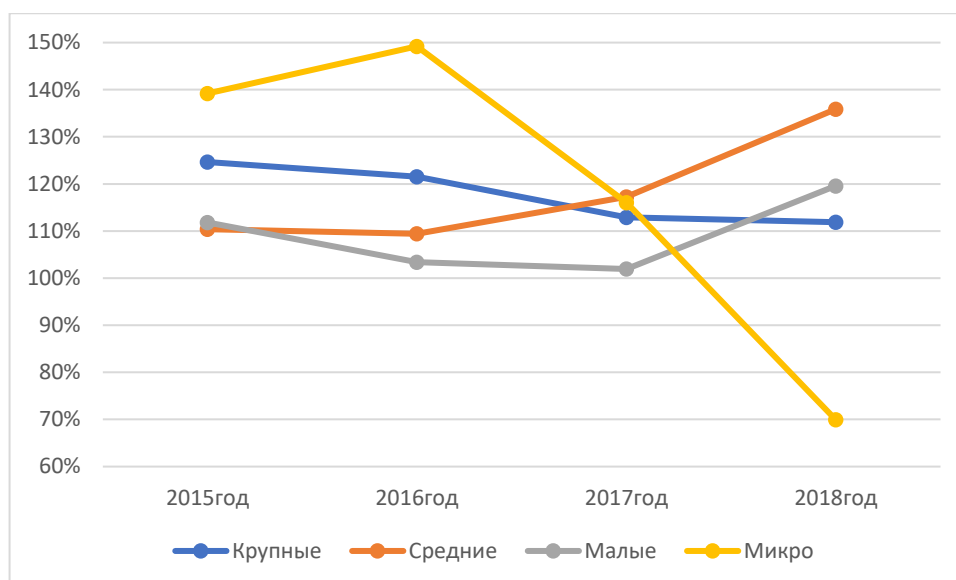


Рисунок 12 – Динамика роста среднегодовой выручки

Анализируя полученные данные можно сделать вывод, что темпы роста выручки стабильны только у средних предприятий. Можно сказать, что у крупных предприятий динамика тоже стабильная, но отрицательная, так как темпы роста каждый год уменьшаются. У микропредприятий спад начался с 2017 года, а не только в 2018, как было видно из сумм выручки. У малых предприятий в 2016 и 2017 годах была отрицательная динамика, но они ее преодолели и в 2018 году показали высокий результат прироста выручки.

Падения как в выручке, так и в темпах роста может быть связано с сокращением общего производства тканей на рынке текстильной промышленности в целом. Крупным предприятиям этот процесс переживается проще, поэтому их темпы роста снижаются медленно и плавно. Микропредприятиям гораздо тяжелее, именно поэтому их темпы роста выручки стремительно снижаются и даже показывают спад выручки в 2018 году.

Для увеличения выручки можно увеличить объем продаж, но для это необходимо понимать, есть ли у предприятия необходимые производственные мощности и будет ли спрос на произведенную продукцию. Также можно сократить затраты при производстве продукции. Этого можно достичь обновлением основных средств на более производительные. Кроме этого, можно использовать



более дешевые материалы, но это может сказаться на качестве продукции, поэтому первый вариант безопаснее, но требует первоначальных вложений.

После выручки проанализируем рентабельность предприятий. Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность предприятия комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и других ресурсов. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим. В общем смысле рентабельность подразумевает, что производство и реализация товаров (услуг) приносит предприятию прибыль. Производство, не приносящее прибыли, является нерентабельным [14]. Соответственно, отрицательная рентабельность равна убыточной деятельности.

Анализ будет проведен по всем предприятиям, с группировкой по размеру. Включим в анализ и общие результаты по всей отрасли производства текстильных изделий, включая и предприятия, которые лизинг не используют.

Рентабельность продаж показывает величину прибыли от продаж в каждом рубле выручки от реализации [6]. Данные показателей рентабельности продаж за 2014-2018 года приведены в таблице 14.

Таблица 14 – Показатели рентабельности продаж в 2014-2018 годах

Размер	В процентах				
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Крупные	-116,42	9,09	6,67	5,86	6,03
Средние	-8,86	2,32	-15,68	6,32	6,31
Малые	3,12	-22,31	0,88	0,49	3,86
Микро	5,41	4,67	7,24	5,60	1,63
По отрасли	3,9	4,3	4,3	4,6	4,3

Нет определенной нормы рентабельности продаж, данный показатель отражает эффективность деятельности предприятия. Таким образом, важно для любого предприятия, чтобы значение показателя не было отрицательным.

Рентабельность продаж в 2014 году у крупных предприятий имеет отрицательное значение из-за одной компании, рентабельность продаж которой

составила -607,52%. Без учета этой компании значение показателя будет 6,35%. В дальнейшие года значение показателя не было отрицательным ни у одного предприятия.

У средних предприятий значение показателя в 2014 году было отрицательным у двух предприятий из трех. В 2015 и 2016 годах только у одного предприятия сохранялось отрицательное значение. В 2017 и 2018 годах у всех предприятий значение было положительное, что означает, со сложным периодом они справились.

У малых предприятий в 2014 году только одно показало отрицательный результат рентабельности продаж. В 2015 году отрицательное значение показателя было у трех предприятий, а среднее значение отрицательное из-за 2-х предприятий, у которых рентабельность продаж составила -148,06% и -418,29%. Без них рентабельность продаж достигнет 5,50%, так как у остальных организаций значение положительное. В 2016 году отрицательное значение было у пяти предприятий. Среднее значение рентабельности было положительным из-за того, что отрицательный показатель максимально достигал -31,77%. В 2017 году количество предприятий, показавших отрицательное значение показателя, увеличилось до шести, но средняя рентабельность по-прежнему была положительной. А 2018 году количество предприятий, значение рентабельности у которых было отрицательным, сохранилось на том же уровне. За счет уменьшения суммы показателей отрицательной рентабельности предприятий с -78,82% в 2017 году до -41,50% в 2018 году произошло увеличение средней рентабельности малых предприятий.

Рентабельность продаж у микропредприятий в 2014, 2015 и 2016 году была положительной у всех предприятий. В 2017 году у одного предприятия был зафиксирован отрицательный результат показателя рентабельности. В 2018 году средняя рентабельность продаж резко сократилась из-за трех предприятий, показавших отрицательный результат, с максимальным значением -30,88%. В этом

же году был зафиксировано падение среднегодовой выручки, с этим и связан отрицательный результат рентабельности продаж.

Сравнение средних результатов предприятий, использующих лизинг, со средним результатом всей отрасли приведено на рисунке 13.

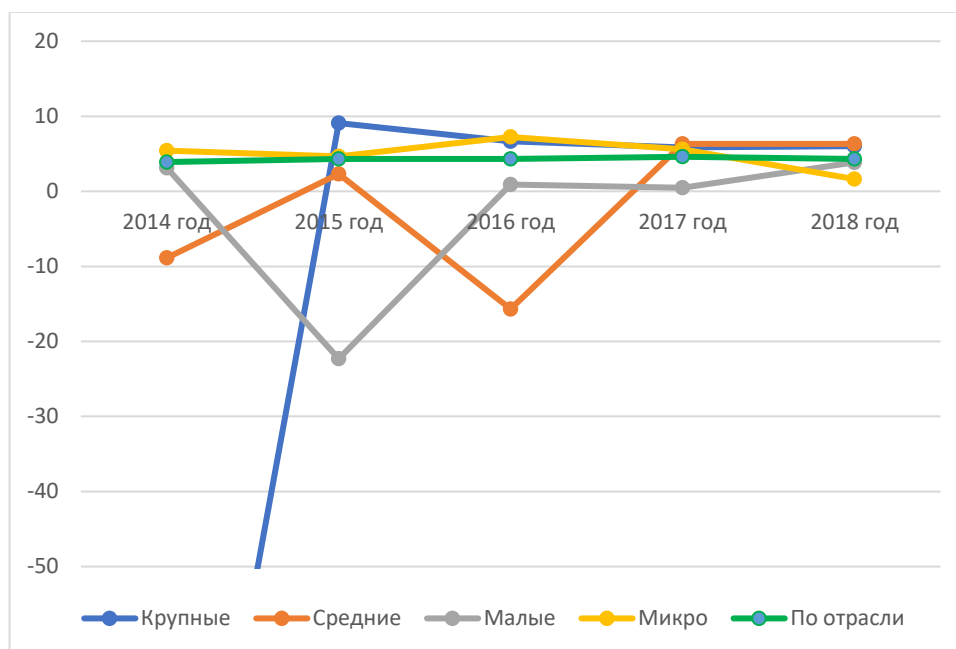


Рисунок 13 – Динамика рентабельности продаж

По результатам можно сделать вывод, что крупные предприятия стабильно показывают результат, схожий со средним значением по отрасли, за исключением 2014 года, где рентабельность составила отрицательный результат -166,42% из-за одного предприятия. Без учета показателя этого предприятия результат был бы выше отраслевого в целом. Средние предприятия не стабильны в результатах до 2017 года. В 2017 и 2018 году показали стабильные средние положительные результаты своей деятельности. Малые предприятия восстанавливаются после падения результатов в 2015 году и тоже выходят на стабильный уровень, который ниже отраслевого. Выйдя на стабильный уровень предприятия смогут и дальше улучшать свои результаты. Микропредприятия показывали стабильный результат выше отраслевого до 2018 года, в котором произошел сильный спад показателя, который связан с уменьшением выручки. Таким образом, самый лучший и стабильный результат за исследуемый период показали микропредприятия.

Для повышения рентабельности продаж можно применять способы:

- увеличение цен на продукцию;
- уменьшение затрат;
- снижение себестоимости продукции.

При увеличении цен есть риск потери спроса на продукцию. Уменьшение затрат и снижение себестоимости связаны между собой. Повышения рентабельности продаж можно добиться за счет совершенствования процесса производства продукции (приобретение нового оборудования, сокращение числа рабочих) и применение эффекта масштаба, то есть с расширением производства затраты на единицу продукции уменьшатся. Совмещение второго и третьего варианта является менее рискованным и надежным способом.

Коэффициент рентабельности активов показывает способность активов компании породить прибыль и является отношением чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов [17]. Данные показателей рентабельности активов за 2014-2018 года приведены в таблице 15.

Таблица 15 – Показатели рентабельности активов в 2014-2018 годах

Размер	В процентах				
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Крупные	- 3,30	6,30	9,26	6,24	7,77
Средние	- 8,18	0,07	0,50	6,67	8,12
Малые	2,89	4,06	- 0,32	2,69	5,29
Микро	12,56	2,28	21,56	18,21	8,37
По отрасли	4,3	5,3	5,9	5,8	5,5

На результат крупных предприятий в 2014 году оказал влияние отрицательный результат того же одного предприятия, что и на средний коэффициент рентабельности продаж. Без его учета среднее значение показателя имело бы значение 5,22%. В остальных отчетных периодах отрицательных значений у предприятий не было.

В 2014 году все средние предприятия показали отрицательный результат. В 2015 году одному из них удалось выйти на положительный результат. Через год

только одно предприятие показывало отрицательный результат. С 2017 года все предприятия имели положительный результат, а среднее значение показателя увеличивалось.

Несмотря на положительное среднее значение показателя у малых предприятий в 2014 году, у трех значение показателя было отрицательным. В 2015 году только у двух предприятий рентабельность активов имела отрицательное значение, но в среднем показатель, как и в 2014 году, был положительным. В 2016 году среднее значение показателя имело отрицательный результат, так как у шести предприятий рентабельность активов была отрицательной с максимальным значением -95,88%. Через год среднее значение стало положительным, число предприятий, имеющих отрицательный результат, сократилось до четырех, а максимальное отрицательное значение составило -54,41%. В 2018 году положительный результат закрепился. Только три предприятия имели отрицательный результат рентабельности активов с максимальным значением -11,69%.

Снижение среднего показателя рентабельности активов у микропредприятий в 2015 году по сравнению с 2014 годом связано с отрицательным значением показателя у одного предприятия в 2015 году. Отрицательное значение рентабельности активов у одного микропредприятия было зафиксировано также в 2018 году. Таким образом, за 5 лет отрицательное значение рентабельности активов было зафиксировано только два раза у двух разных предприятий. Среднее значение рентабельности во все отчетные периоды имело положительное значение.

Сравнение средних результатов предприятий, использующих лизинг, со средним результатом всей отрасли приведено на рисунке 14.

По результатам можно сделать вывод, что предприятия, использующие лизинг, имеют нестабильные результаты рентабельности активов, особенно это заметно в сравнении со средним результатом всей отрасли. Крупные предприятия с 2015 года вышли на уровень выше среднего по отрасли. Средние предприятия имеют постоянную тенденцию роста, в 2017 и 2018 годах имеют близкие значения рентабельности активов с крупными предприятиями. Малым предприятиям

необходимо стремиться повышать свой показатель, так как с 2016 года они имеют положительную тенденцию результатов. Микропредприятия самые нестабильные, с 2016 года имеют очень высокие показатели, но с отрицательной тенденцией.

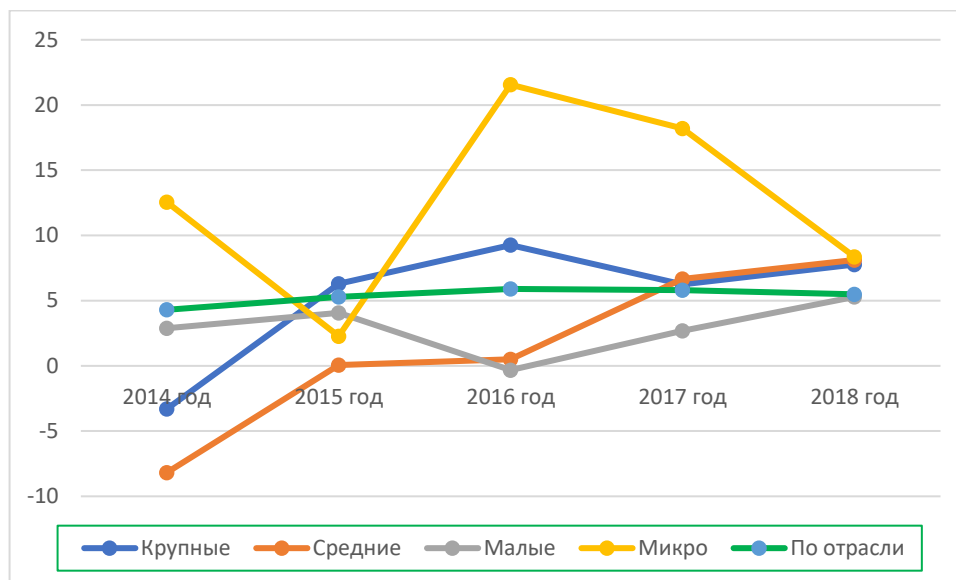


Рисунок 14 – Динамика рентабельности активов

Более стабильными являются крупные предприятия после 2014 года, но лучшие результаты показывают микропредприятия, несмотря на нестабильность в показателях и отрицательную тенденцию с 2016 года в результатах.

Рентабельность активов гораздо чаще имела положительное значение, чем рентабельность продаж. Для закрепления и улучшения показателя предприятиям необходимо увеличивать чистую прибыль и ускорять оборачиваемость активов.

Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования вложенных в организацию собственных средств и является отношением чистой прибыли к среднегодовой величине собственного капитала [20]. Данные показателей рентабельности собственного капитала за 2014-2018 года приведены в таблице 16.

Таблица 16 – Показатели рентабельности собственного капитала в 2014-2018 годах  
В процентах

Размер	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Крупные	78,88	21,91	- 36,88	38,2	45,98
Средние	6,14	-18,99	62,21	54,57	44,32

## Окончание таблицы 16

Размер	В процентах				
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Малые	16,85	23,73	57,74	55,66	41,00
Микро	85,87	240,04	117,75	100,44	65,54
По отрасли	29,6	32,1	33,2	30,1	26,7

Падение рентабельности собственного капитала у крупных предприятий в 2015 году связано с отрицательным значением показателя у одного предприятия с 2015 году, которое составило -39,60%. В 2016 году у этого же предприятия было ухудшение показателя до -342,29%. Это оказало влияние на среднее значение рентабельности, которое оказалось отрицательным. В последующие отчетные периоды рентабельность у всех крупных предприятий имело положительное значение, что видно по среднему показателю.

В 2014 году у двух средних предприятий рентабельность капитала была отрицательной, с максимальным значением -126,80%, но среднее значение осталось положительным, хоть и очень небольшим. В 2015 году у всех предприятий значение показателя было отрицательным, но не таким большим как в 2014 году. Максимальный показатель зафиксирован -27,54%. Через год все предприятия улучшили свои показатели и вышли из отрицательных значений. Отсутствие отрицательной рентабельности собственного капитала сохранилась и в следующих отчетных периодах.

Среднее положительное значение рентабельности собственного капитала было зафиксировано в 2014 году у малых предприятий. Несмотря на это, у четырех предприятий в этом отчетном периоде фиксировались отрицательные значения, с максимальным -10,55%. В 2015 году среднее значение было увеличено, количество предприятий с отрицательными значениями рентабельности сократилось до двух, но максимальное отрицательное значение достигло -105,71%. Через год количество предприятий с отрицательным значением рентабельности увеличилось на одно, но максимальное отрицательное значение сократилось до 32,54%. Средний же уровень рентабельности в 2016 году имел положительное значение. В 2017 году

среднее значение осталось почти на том же уровне, но количество предприятий с отрицательным значением вернулось на уровень 2014 года, с максимальным отрицательным значением -40,64%. В 2018 году три предприятия показали отрицательную рентабельность собственного капитала, максимальное отрицательное значение составило -49,69%.

Микропредприятия в 2015 году показали среднее большое положительное значение рентабельности благодаря одному предприятию, у которого рентабельность собственного капитала достигла 1 400,00%, что связано с высоким значением полученной чистой прибыли и относительно небольшим значением среднегодовой стоимости собственного капитала. В этом же году у другого микропредприятия рентабельность была с отрицательным значением -274,58%. В 2016 году максимальное положительное значение рентабельности зафиксировано на отметке 327,09%, отрицательных значений нет. Через год максимальное значение уже было на уровне 185,40%, отрицательных также не было. В 2018 году у одного микропредприятия рентабельность была отрицательной и достигла значения -195,53%, что и повлияло на средний уровень показателя.

Сравнение средних результатов предприятий, использующих лизинг, со средним результатом всей отрасли приведено на рисунке 15.

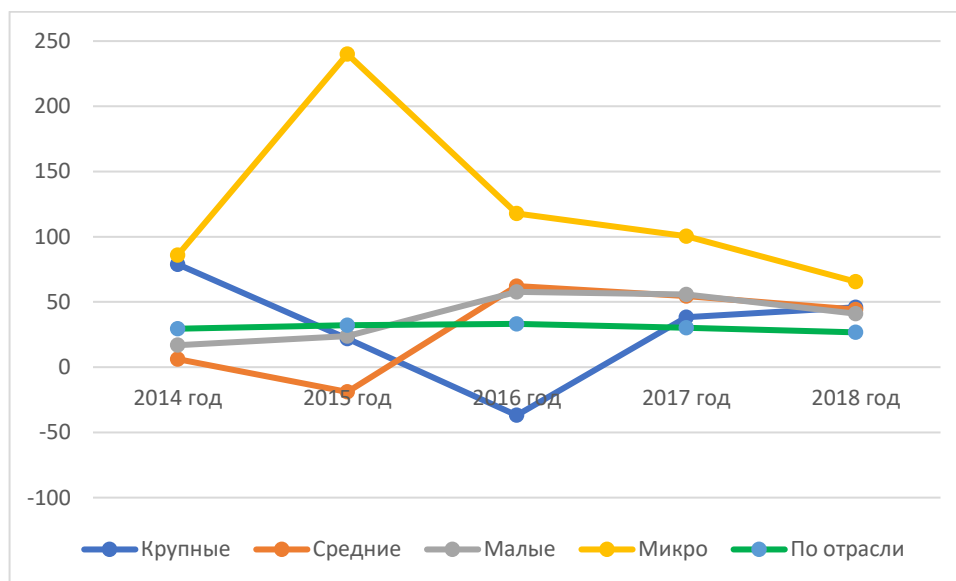


Рисунок 15 – Динамика рентабельности собственного капитала



По результатам можно сделать вывод, что самые стабильные – малые предприятия, которые в 2014 и 2015 году показывали результаты близкие к отраслевым, а с 2016 года показывают стабильные результаты выше отраслевых. Крупные предприятия после падения результатов показателя в 2015 году только к 2018 году вышли на средний уровень по отрасли. У средних предприятий сильный спад был в 2015 году, но уже в 2016 году они вышли на стабильный показатель выше среднего по отрасли. Микропредприятия нестабильны, но рентабельность собственного капитала у них всегда выше, чем по отрасли в целом, несмотря на отрицательную динамику с 2015 года.

Рентабельность показывает, насколько прибыльна деятельность предприятия, значит, чем выше коэффициенты рентабельности, тем эффективней деятельность. Чтобы увеличить рентабельность собственного капитала необходимо стремиться к ускорению оборачиваемости чистых активов, которая повышается при увеличении доли заемных средств в составе совокупного капитала.

Для увеличения финансовых показателей организации необходимо повышать эффективность работы с основными средствами, совершенствовать их или приобретать новое высокоэффективное оборудование. На первоначальном этапе на это необходимо выделение денежных средств. Не все предприятия ими располагают в необходимом объеме. На помощь предприятиям в таком случае может прийти банковский кредит или лизинг.

Самое эффективное применение лизинга по анализу показателей рентабельности показывают микропредприятия, которые показывают хоть и нестабильные результаты, но практически всегда больше, чем отраслевые.

Последними проанализируем показатели оборачиваемости. Коэффициенты оборачиваемости выступают показателями деловой активности предприятия, позволяют оценить эффективность управления активами и капиталом предприятия. Коэффициент оборачиваемости – это финансовый коэффициент, показывающий интенсивность использования (скорость оборота) определенных активов или обязательств [15].

Оборачиваемость кредиторской задолженности – показатель скорости оплаты предприятием собственной задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Коэффициент показывает, сколько раз (как правило, за год) предприятие погасило среднюю величину своей кредиторской задолженности. Оборачиваемость кредиторской задолженности рассчитывается как отношение стоимости приобретенных ресурсов к средней за период величине кредиторской задолженности.

Данные показателей оборачиваемости кредиторской задолженности за 2014-2018 года приведены в таблице 17.

Таблица 17 – Оборачиваемость кредиторской задолженности за 2014-2018 года  
В размах

Размер	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Крупные	8,28	13,30	10,18	10,26	8,84
Средние	5,33	7,70	7,50	11,27	9,67
Малые	8,18	7,85	7,13	6,09	6,49
Микро	14,86	12,18	10,47	41,72	22,85

У коэффициента нет определенного нормативного значения.

Чем выше значение данного коэффициента, тем более высокая скорость оплаты долгов перед кредиторами предприятием.

Для кредиторов предпочтителен более высокий коэффициент оборачиваемости, в то время как самой организации выгодней низкий коэффициент, позволяющий иметь остаток неоплаченной кредиторской задолженности в качестве бесплатного источника финансирования своей текущей деятельности.

На рисунке 16 приведено сравнение оборачиваемости кредиторской задолженности в размах.

У микропредприятий вновь самые нестабильные показатели, но самые высокие, а это значит, что такие предприятия быстрее остальных оплачивают долги перед кредиторами. Крупные, средние и малые предприятия относительно стабильны в своих показателях. Таким образом, по скорости оплаты кредиторской

задолженности предприятия располагаются в следующем порядке – микропредприятия, крупные, средние и малые.

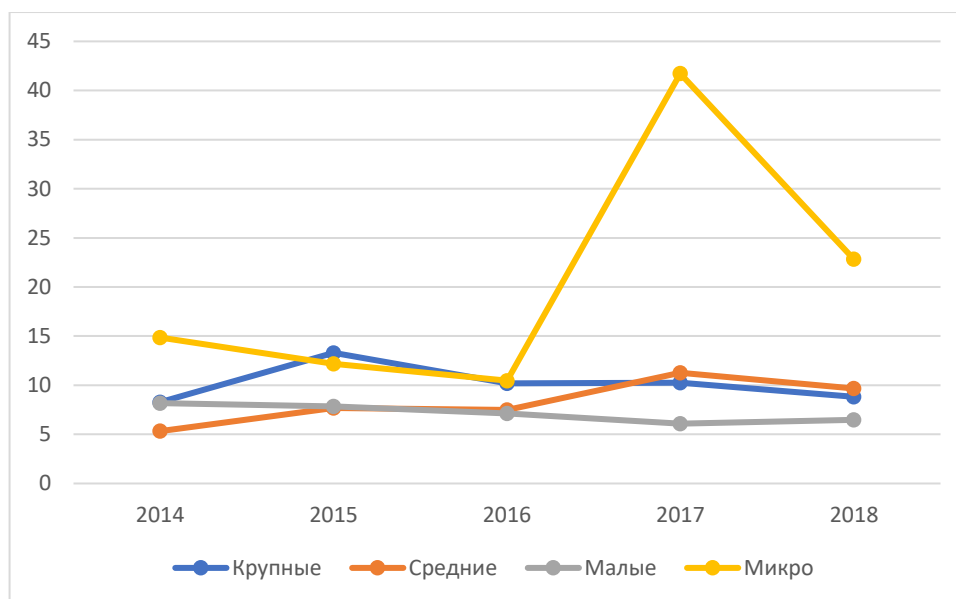


Рисунок 16 – Динамика оборачиваемости кредиторской задолженности

Оборачиваемость запасов показывает, сколько раз за анализируемый период организация использовала средний имеющийся остаток запасов.

Данный показатель характеризует качество запасов и эффективность управления ими, позволяет выявить остатки неиспользуемых, устаревших или некондиционных запасов. При этом под запасами в данном случае понимаются и товарные запасы (запасы готовой продукции) и производственные запасы (запасы сырья и материалов).

Данные показателей оборачиваемости запасов за 2014-2018 года приведены в таблице 18.

Таблица 18 – Оборачиваемость запасов за 2014-2018 года

Размер	В размах				
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Крупные	5,10	19,80	8,72	6,42	6,46
Средние	3,00	3,30	2,80	6,10	5,67
Малые	10,32	8,71	8,82	26,48	10,85
Микро	25,48	10,18	12,84	22,66	32,95

Для показателей оборачиваемости запасов нормативов не существует.

Высокая оборачиваемость запасов говорит о рациональности их использования.

Если значение снижается, то это говорит о том, что:

- предприятие накапливает излишек запасов;
- у предприятия плохие продажи.

Если значение коэффициента увеличивается, то это говорит о том, что:

- у предприятия увеличивается оборачиваемость складских запасов;
- увеличиваются продажи.

На рисунке 17 приведено сравнение оборачиваемости запасов в размах.

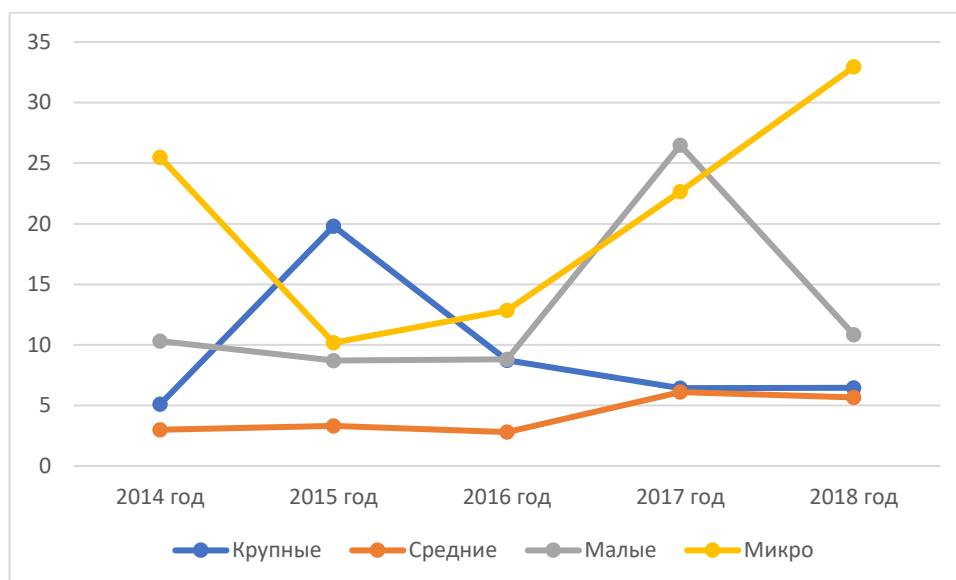


Рисунок 17 – Динамика оборачиваемости запасов

Самые стабильные показатели оборачиваемости запасов у средних предприятий, но эти показатели самые низкие. Крупные, малые и микропредприятия нестабильны в своих показателях, но показывают средний результат гораздо выше, чем средние предприятия. Таким образом, по эффективности использования запасов предприятия располагаются в следующем порядке – микропредприятия, малые, крупные и средние.

Оборачиваемость дебиторской задолженности измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации и показывает, насколько быстро

организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей.

Данные показателей оборачиваемости дебиторской задолженности за 2014-2018 года приведены в таблице 19.

Таблица 19 – Оборачиваемость дебиторской задолженности за 2014-2018 года  
В размах

Размер	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Крупные	5,84	6,52	7,14	5,58	4,60
Средние	3,90	4,80	2,33	7,70	9,73
Малые	13,00	12,85	11,14	8,12	10,22
Микро	40,56	8,08	16,25	17,16	9,68

Нормативных значений у показателя не существует.

Чем выше коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, тем выше скорость оборота денежных средств между предприятием и покупателями товаров, работ и услуг. То есть покупатели быстрее погашают свою задолженность.

Снижение значения данного коэффициента говорит о задержке оплаты контрагентов.

На рисунке 18 приведено сравнение оборачиваемости дебиторской задолженности в размах.

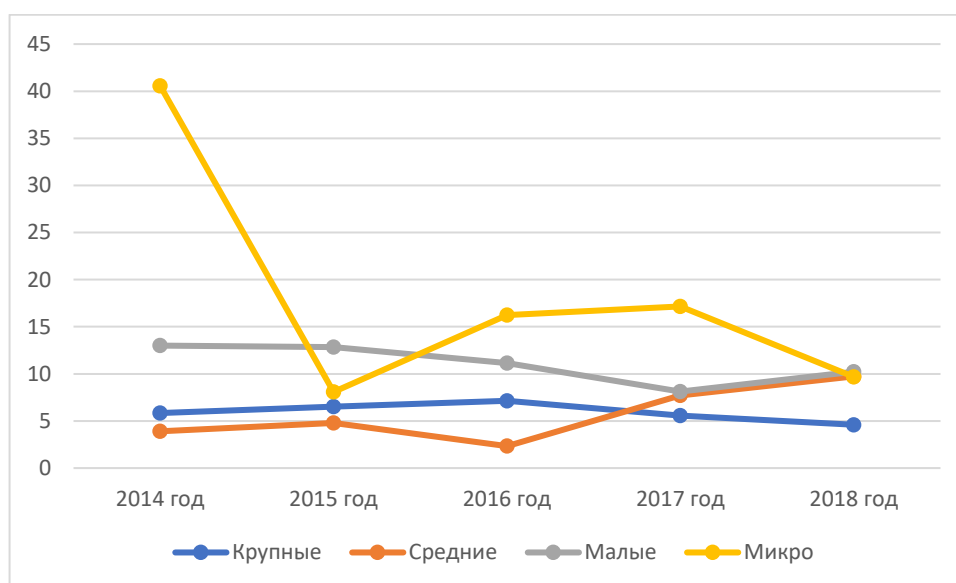


Рисунок 18 – Динамика оборачиваемости дебиторской задолженности

Все предприятия, кроме микропредприятий, показывают относительно стабильные результаты. По скорости оборота денежных средств предприятия располагаются в следующем порядке – микропредприятия, малые, крупные и средние.

Оборачиваемость активов - финансовый показатель степени интенсивности использования организацией всей совокупности имеющихся активов, являющийся отношением выручки к среднегодовой стоимости активов.

Данные показателей оборачиваемости активов за 2014-2018 года приведены в таблице 20.

Таблица 20 – Оборачиваемость активов за 2014-2018 года

Размер	В размах				
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Крупные	28,02	256,30	568,74	669,50	118,28
Средние	30,63	295,07	9,23	871,67	54,83
Малые	18,64	31,89	36,92	32,45	29,80
Микро	10,80	9,00	26,98	49,78	49,48

Определенного норматива для данного показателя не существует, как и для предыдущих, поскольку он зависит от отраслевых особенностей организации производства.

Если величина коэффициента оборачиваемости активов составила 28, то это значит, что на каждый рубль активов приходится 28 рублей выручки.

При показателе меньше 1 оборачиваемость активов низкая, а полученные доходы не покрывают расходы на приобретение активов.

На рисунке 19 приведено сравнение оборачиваемости активов в размах за 2014-2018 года.

У малых и микропредприятий относительно стабильные невысокие результаты. У крупных предприятий до 2018 года была стабильная тенденция роста. У средних предприятий нестабильные результаты, но достаточно высокие. По степени интенсивности использования активов предприятия располагаются в следующем порядке – крупные, средние, малые и микропредприятия.

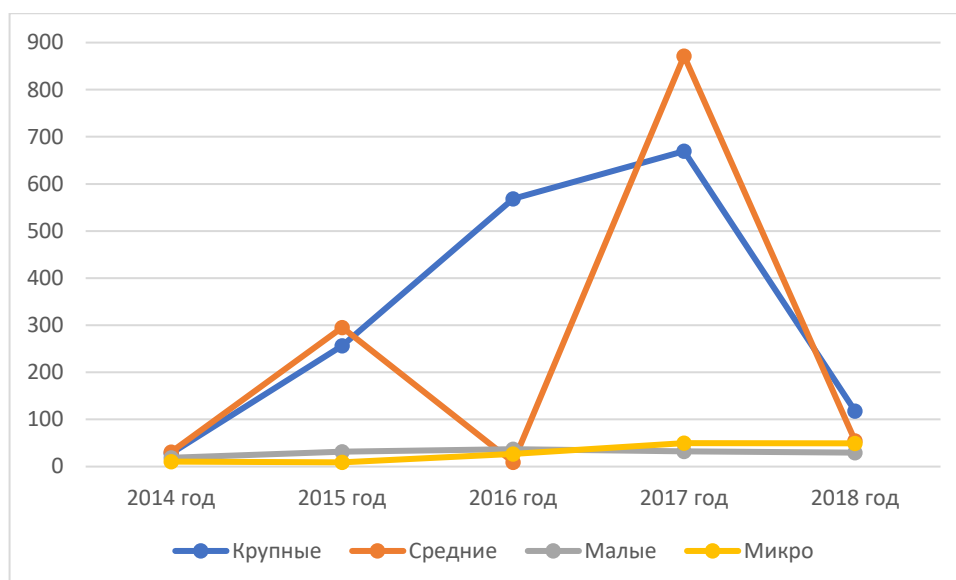


Рисунок 19 – Динамика оборачиваемости активов

Для выявления группы предприятий, которые эффективнее используют лизинг в отрасли, составим общую таблицу с показателями. Каждой группе предприятий выставим оценку от 1 до 4 баллов за каждый проанализированный показатель, просуммируем баллы, проранжируем результаты с наибольшего до наименьшего. Результаты анализа показателей предприятий текстильной промышленности, использующих лизинг, представлены в таблице 21.

Таблица 21 – Оценка эффективности использования лизинга в отрасли в зависимости от масштаба бизнеса

Показатель	Размер предприятий			
	Крупные	Средние	Малые	Микро
Темпы роста выручки	3	4	1	2
Рентабельность продаж	3	2	1	4
Рентабельность активов	3	2	1	4
Рентабельность собственного капитала	1	2	3	4
Оборачиваемость ДЗ	3	2	1	4
Оборачиваемость запасов	2	1	3	4
Оборачиваемость КЗ	2	1	3	4
Оборачиваемость активов	4	3	1	4
Итого:	21	17	14	30

Средние предприятия по темпам роста выручки показывают наилучшие результаты, наблюдается постоянная положительная тенденция. Крупные

предприятия стабильны, но с 2017 года имеют отрицательную тенденцию. Микропредприятия показывали высокие темпы роста в 2015, 2016 и 2017 годах, но в 2017 году роста не было. Малые предприятия стабильны, но показывают наименьший прирост выручки.

У микропредприятий рентабельность продаж в рассматриваемом периоде всегда имела положительное значение и была относительно стабильна. У крупных предприятий после спада в 2014 году были все положительные значения на стабильном уровне. У средних и малых предприятий динамика очень нестабильная, но у средних предприятий отрицательные значения рентабельности были меньше по значениям, чем у малых.

Рентабельность активов у микропредприятий показывает самые высокие результаты (за исключением 2015 года), хоть динамика и имеет отрицательную тенденцию. Крупные предприятия с 2015 года показывают значения стабильно выше отраслевых. У средних предприятий идет постоянная положительная тенденция в показателях, а с 2017 года они превышают отраслевые. Малые предприятия нестабильны и результаты не превышали отраслевые ни в одном из периодов.

Рентабельность собственного капитала у микропредприятий стабильно высокая, несмотря на отрицательную тенденцию динамики с 2015 года. Малые предприятия стабильны в своих показателях, с 2016 года выше отраслевого уровня. Средние предприятия с 2016 года показывают результат выше отраслевого. Крупные предприятия еще выходят на положительную динамику после спада в 2016 году.

Ранжирование баллов показателей оборачиваемости происходило от наибольших результатов к наименьшим.

Таким образом, микропредприятия эффективнее всего используют лизинг в своей деятельности. По эффективности за ними следуют крупные и средние предприятия. Малые предприятия менее эффективно из всех используют лизинговый инструмент.



## 2.3 Оценка эффективности лизинга на примере оборудования для текстильной промышленности

Финансово-экономическая оценка инвестиционного проекта использования лизингового оборудования занимает важное место в процессе оценки проекта лизинга.

Достоверная оценка эффективности проекта необходима прежде всего самому предприятию (лизингополучателю), а потом аналитикам банков, инвестиционных фондов и других финансовых институтов, которые будут эти проекты анализировать и решать вопрос, стоит ли под них выделять лизингодателю финансовые ресурсы для закупки оборудования.

Для приобретения нового оборудования предприятия в РФ при отсутствии собственных средств чаще всего используют кредит или лизинг. Чтобы оценить эффективность лизинга по сравнению с классическим кредитным инструментом, рассмотрим две схемы приобретения оборудования для текстильной промышленности: покупка оборудования с помощью привлечения заемных средств в банке и вариант лизинговой сделки. При покупке с использованием банковского кредита учтем разные сроки кредитования – 18 месяцев и 3 года. При покупке оборудования с использованием лизинговой сделки рассмотрим два самых популярных и распространенных типа графиков платежей – аннуитетный и регрессивный. При аннуитетном расчёте лизинга на протяжении всего договора сумма ежемесячных платежей одинакова. Это удобно для лизингополучателя с точки зрения планирования своих финансовых потоков. При этом, аннуитетный график платежей будет наиболее дорогим для лизингополучателя из-за того, что равномерность платежей достигается за счёт уменьшения выплат основного долга в начале договора лизинга (когда величина лизинговых процентов максимальна). Происходит перераспределение погашение стоимости имущества на конец договора, что приводит к увеличению суммы процентов по лизингу [11]. В случае, если расчёт лизинга представляет собой регрессивный или уменьшающийся

график, погашение стоимости имущества производится равномерно на протяжении договора лизинга, при этом лизинговые проценты больше в начале договора (когда больше задолженность по имуществу) и на протяжении договора уменьшаются. Очевидно, привлекательным станет тот проект, который повлечет за собой меньший отток денежных средств. Доходы предприятия будут одинаковыми при любом способе получения актива, поэтому они исключаются из сравнения. Необходимо сопоставить расходы.

Оборудование, которое хочет приобрести предприятие, указано в таблице 22.

Таблица 22 – Приобретаемое оборудование

В рублях		
Наименование	Стоимость без НДС	Стоимость с НДС
Машина грубочесальная ЧГ-150-ПД	2 000 000	2 400 000
Ленточная машина RSB-D-35	670 500	804 600
Ровничная машина ВФ-90	370 000	444 000
Итого	3 040 500	3 648 600

Исходные данные, необходимые для расчетов, приведены в таблице 23.

Таблица 23 – Исходные данные для расчетов

Показатель	Значение показателя
Стоимость оборудования (без НДС), руб.	3 040 500
НДС при покупке оборудования (20%), руб.	608 100
Стоимость оборудования (с НДС), руб.	3 648 600
Стоимость лизингового договора (аннуитет без НДС), руб.	3 439 493
НДС лизингового договора (аннуитет) (20%), руб.	859 873
Стоимость лизингового договора (аннуитет с НДС), руб.	4 299 366
Стоимость лизингового договора (регресс без НДС), руб.	3 209 491
НДС лизингового договора (регресс) (20%), руб.	802 373
Стоимость лизингового договора (регресс с НДС), руб.	4 011 864
Срок лизинга, мес.	24
Авансовый платеж по договору лизинга (10%), руб.	364 860
Срок полезного использования оборудования, мес.	144
Способ начисления амортизации	линейный
Коэффициент ускоренной амортизации	3
Срок кредита, мес.	18/36
Процент за кредит, %	16

## Окончание таблицы 23

Показатель	Значение показателя
Процент по кредиту для расчета налога на прибыль, %	16
Периодичность начисления и уплаты процентов	ежемесячно

Сравним денежные потоки за весь срок службы приобретаемого оборудования для оценки эффекта лизинга и кредита. Машины для подготовки текстильных волокон, используемые в текстильном и швейном производстве, по классификатору основных средств относятся к шестой амортизационной группе (код 330.28.94.11.120) со сроком полезного использования от 10 до 15 лет, принимаем 12 лет (144 месяца). Амортизация начисляется линейным способом. При покупке оборудования в кредит норма ежемесячных амортизационных начислений составит 0,69% (таблица 24). При лизинге применяют ускоренную амортизацию (коэффициент ускорения равен 3), срок полной амортизации в таком случае составит 4 года.

Таблица 24 – Амортизационные начисления на оборудование (кредит)

В рублях

Машина	Период (2 года)						Итого
	1	2	3	4	5	6	
ЧГ-150-ПД	333 333	333 333	333 333	333 333	333 334	333 334	2 000 000
RSB-D-35	111 750	111 750	111 750	111 750	111 750	111 750	670 500
BF-90	61 667	61 667	61 667	61 667	61 666	61 666	370 000
Итого	506 750	506 750	506 750	506 750	506 750	506 750	3 040 500

Общая сумма амортизационных отчислений за приобретаемое оборудование составляет 3 040 500 рублей. При кредитовании амортизационные отчисления распределяются на 12 лет по 253 375 рублей за год.

Известно, что предприятие берет денежные средства под 16% годовых, которые выплачиваются ежемесячно аннуитетными платежами, то есть они одинаковы на протяжении всего срока кредита.

Схема платежей аналогична лизинговым сделкам. Заемщик регулярно совершает платеж одного и того же размера, состоящего из двух частей: процентов за пользование кредитом и суммы, идущей на погашение основного долга по кредиту. С течением времени соотношение этих величин меняется, и проценты

постепенно начинают составлять меньшую величину, соответственно сумма на погашение основного долга внутри аннуитетного платежа увеличивается. Поскольку, при аннуитетных платежах вначале сумма, идущая на погашение основного долга, убывает медленно, а проценты всегда начисляются на остаток от этой суммы, то и общий размер уплаченных процентов по такому кредиту больше. Это особенно заметно при досрочных погашениях. В первые периоды кредитования основные выплаты приходятся именно на погашение процентов по кредиту. Если заемщик решит полностью погасить кредит досрочно, выплаченные вперед проценты будут потеряны, так как при аннуитетной схеме значительная часть процентов уплачивается с начала, обеспечивая выплаты на весь срок кредита. Величина аннуитетного платежа определяется по формуле 7.

$$AP = SK \cdot \left( PC + \frac{PC}{(1+PC)^{KP}-1} \right), \quad (7)$$

где PC – процентная ставка за период начисления;

SK – первоначальная сумма кредита, руб;

KП – количество периодов, мес.

Для оценки эффективности кредита необходимо рассчитать график платежей.

Графики платежей представлены в таблице 25 и 26.

Таблица 25 – График выплат за кредит сроком 3 года

Период (6 мес.)	Остаток долга на начало периода	Сумма платежа	В том числе выплаты		Остаток долга на конец периода
			Основного долга	Процентов	
1	3 648 600,00	769 643,70	493 966,85	275 676,86	3 154 633,14
2	3 154 633,14	769 643,70	534 825,11	234 818,60	2 619 808,04
3	2 619 808,04	769 643,70	579 062,92	190 580,78	2 040 745,12
4	2 040 745,12	769 643,70	626 959,86	142 683,84	1 413 785,27
5	1 413 785,27	769 643,70	678 818,55	90 825,15	734 966,72
6	734 966,72	769 643,70	734 966,72	34 676,98	0,00
Итого		4 617 862,20	3 648 600,00	969 262,20	-

По полученным результатам расчетов выплат по графику платежей за кредит, переплата по процентам составит 969 262,20 рубля.

Таблица 26 – График выплат за кредит сроком 18 месяцев

Период (6 мес.)	Остаток долга на начало периода	Сумма платежа	В том числе выплаты		Остаток долга на конец периода
			Основного долга	Процентов	
1	3 648 600,00	1 376 027,80	1 120 926,70	255 101,10	2 527 673,30
2	2 527 673,30	1 376 027,80	1 213 643,65	162 384,15	1 314 029,65
3	1 314 029,65	1 376 027,80	1 314 029,65	61 998,15	0,00
Итого		4 128 083,40	3 648 600,00	479 483,40	-

По полученным результатам расчетов выплат по графику платежей за кредит, переплата по процентам составит 479 483,40 рубля.

С учетом приведенных выше расчетов амортизационных отчислений, а также графика платежей по кредиту произведем оценку денежных потоков при кредите.

Для учета фактора времени необходимо провести дисконтирование денежных потоков. Ставку дисконтирования рассчитаем кумулятивным методом. Для расчета ставки дисконтирования по кумулятивному методу необходимо рассчитать безрисковую процентную ставку, премию за риск (степень влияния различных рисков) и провести корректировку на инфляцию. Расчет ставки дисконтирования представлен в таблице 27.

Таблица 27 – Ставка дисконтирования

Параметр	Интервал оценки, %	Оценка для предприятия, %	Комментарий к оценке
Безрисковая ставка		5	Взята доходность от вкладов
Ключевая фигура, качество и глубина управления	0-5	1	Структура управления распределена между 7 членами совета директоров
Размер предприятия и конкуренция на рынке	0-5	4	Предприятие относится к крупным предприятиям, уровень риска конкуренции высокий

## Окончание таблицы 27

Параметр	Интервал оценки, %	Оценка для предприятия, %	Комментарий к оценке
Финансовый анализ компании	0-5	1	Финансовое состояние предприятия стабильное: низкая доля заемного капитала, выручка равномерна
Товарная и территориальная диверсификация	0-5	2	Предприятие функционирует на региональном рынке. Ассортимент продукции большой
Диверсификация клиентуры (объем рынка)	0-5	2	Потребительский сегмент потребления развит
Устойчивость прибыли	0-5	1	Высокий темп роста чистой прибыли за последние 5 лет. Поступление прибыли равномерно.
Инфляция		4	Цель по инфляции
Итого премия за риск		20	

Таким образом, ставка дисконтирования равна 20%. Расчеты денежных потоков представлены в таблицах 28 и 29.

Таблица 28 – Денежные потоки при покупке оборудования в кредит на 3 года  
В рублях

Кредит	Период (1 год)				Итого
	1	2	3	4	
Стоимость покупки, с НДС	3 648 600	-	-	-	3 648 600
	5	6	7	8	
	-	-	-	-	
	9	10	11	12	
	-	-	-	-	
Амортизация активов (ежемесячная норма 0,69%)	1	2	3	4	3 040 500
	253 375	253 375	253 375	253 375	
	5	6	7	8	
	253 375	253 375	253 375	253 375	
	9	10	11	12	
Остаточная стоимость активов, без НДС	1	2	3	4	-
	2 787 125	2 533 750	2 280 375	2 027 000	
	5	6	7	8	
	1 773 625	1 520 250	1 266 875	1 013 500	
	9	10	11	12	
	760 125	506 750	253 375	0	

Продолжение таблицы 28

В рублях

Кредит	Период (1 год)				Итого
<b>Денежные потоки при покупке через банк</b>					
Оплата актива	1	2	3	4	(3 648 600)
	(3 648 600)	-	-	-	
	5-12				
	-				
Привлечение кредита	1	2	3	4	3 648 600
	3 648 600	-	-	-	
	5-12				
	-				
Возврат основного долга по кредиту	1	2	3	4	(3 648 600)
	(1 028 792)	(1 206 023)	(1 413 785)	-	
	5	6	7	8	
	-	-	-	-	
	9	10	11	12	
	-	-	-	-	
Проценты по кредиту	1	2	3	4	(969 262)
	(510 495)	(333 265)	(125 502)	-	
	5	6	7	8	
	-	-	-	-	
	9	10	11	12	
	-	-	-	-	
Сокращение налога на прибыль (20%)	1	2	3	4	801 952
	152 774	117 328	75 775	50 675	
	5	6	7	8	
	50 675	50 675	50 675	50 675	
	9	10	11	12	
	50 675	50 675	50 675	50 675	
Возмещение НДС	1	2	3	4	608 100
	608 100	-	-	-	
	5	6	7	8	
	-	-	-	-	
	9	10	11	12	
	-	-	-	-	
Итого	1	2	3	4	(3 207 810)
	(778 413)	(1 421 960)	(1 463 512)	50 675	
	5	6	7	8	
	50 675	50 675	50 675	50 675	
	9	10	11	12	
	50 675	50 675	50 675	50 675	
<b>Дисконтированная стоимость расходов на приобретение оборудования в кредит</b>					
	1	2	3	4	(2 364 881)
	(648 678)	(987 472)	(846 940)	24 438	
	5	6	7	8	
	20 365	16 970	14 142	11 785	
	9	10	11	12	
	9 821	8 184	6 820	5 684	

Таблица 29 – Денежные потоки при покупке оборудования в кредит на 18 месяцев  
В рублях

Кредит	Период (1 год)				Итого
	1	2	3	4	
Стоимость покупки, с НДС	3 648 600	-	-	-	3 648 600
	5	6	7	8	
	-	-	-	-	
	9	10	11	12	
	-	-	-	-	
Амортизация активов (ежемесячная норма 0,69%)	1	2	3	4	3 040 500
	253 375	253 375	253 375	253 375	
	5	6	7	8	
	253 375	253 375	253 375	253 375	
	9	10	11	12	
Остаточная стоимость активов, без НДС	1	2	3	4	-
	2 787 125	2 533 750	2 280 375	2 027 000	
	5	6	7	8	
	1 773 625	1 520 250	1 266 875	1 013 500	
	9	10	11	12	
	760 125	506 750	253 375	0	
Денежные потоки при покупке через банк					
Оплата актива	1	2	3	4	(3 648 600)
	(3 648 600)	-	-	-	
	5-12				
	-				
Привлечение кредита	1	2	3	4	3 648 600
	3 648 600	-	-	-	
	5-12				
	-				
Возврат основного долга по кредиту	1	2	3	4	(3 648 600)
	(2 334 570)	(1 314 030)	-	-	
	5-12				
	-				
Проценты по кредиту	1	2	3	4	(479 483)
	(417 485)	(61 998)	-	-	
	5-12				
	-				
Сокращение налога на прибыль (20%)	1	2	3	4	703 997
	134 172	63 075	50 675	50 675	
	5	6	7	8	
	50 675	50 675	50 675	50 675	
	9	10	11	12	
	50 675	50 675	50 675	50 675	
Возмещение НДС	1	2	3	4	608 100
	608 100	-	-	-	
	5-12				
	-				



## Окончание таблицы 29

Кредит	Период (1 год)				В рублях
	1	2	3	4	Итого
Итого	(2 009 783)	(1 312 953)	50 675	50 675	(2 815 986)
	5	6	7	8	
	50 675	50 675	50 675	50 675	
	9	10	11	12	
	50 675	50 675	50 675	50 675	
<u>Дисконтированная стоимость расходов на приобретение оборудования в кредит</u>					
	1	2	3	4	(2 439 057)
	(1 674 819)	(911 773)	29 326	24 438	
	5	6	7	8	
	20 365	16 970	14 142	11 785	
	9	10	11	12	
	9 821	8 184	6 820	5 684	

Приобретение основных средств влечет не только отток денежных средств, но и их экономию. Экономия обеспечивается за счет сокращения налога на прибыль. Налоговая база сокращается на величину амортизации активов по приобретенному оборудованию и на величину процентов по кредиту. Налоговая база умножается на ставку налога на прибыль, которая равна 20%. Таким образом, возникшие при покупке основных средств амортизация и проценты по кредитам уменьшат налоговую базу и предприятие заплатит налог меньше на сумму 801 952 и 703 997 рублей при кредитах сроком на 3 года и на 18 месяцев соответственно. Проценты за кредит включаются в налогооблагаемую базу в полном объеме. Сумма НДС в размере 608 100 рублей, уплаченная за покупку оборудования, не зависит от сроков кредитования и возместится предприятию через полгода. Денежные потоки при покупке оборудования составляют 3 207 810 и 2 815 986 рублей при кредитовании сроком 3 года и 18 месяцев соответственно. В результате дисконтированная стоимость расходов на приобретение оборудования в кредит составила 2 364 881 рубль при кредитовании на 3 года и 2 439 057 рублей на 18 месяцев.

Для того, чтобы понять, насколько эффективен или не эффективен лизинг при покупке оборудования, необходимо провести расчеты денежных потоков при покупке оборудования в лизинг. Расчеты денежных потоков представлены в таблицах 30 и 31.

Таблица 30 – Денежные потоки при покупке оборудования в лизинг (аннуитет)  
В рублях

Лизинг (аннуитет)	Период (1 год)		Итого
	1	2	
Стоимость лизингового договора с НДС	4 299 366	-	4 299 366
График лизинговых платежей с НДС	2 332 113	1 967 253	4 299 366
в том числе:			
Сумма без НДС	1 865 690	1 573 802	3 439 492
НДС 20%	466 423	393 451	859 874
Денежные потоки лизинговой сделки при учете оборудования на балансе лизингодателя			
Выплаты лизинговых платежей с НДС)	(2 332 113)	(1 967 253)	(4 299 366)
Сокращение налога на прибыль (20%)	373 138	314 760	687 898
Сокращение уплаченного НДС по текущей деятельности	466 423	393 451	859 874
Итого	(1 492 552)	(1 259 042)	(2 751 594)
Дисконтированная стоимость расходов на приобретение оборудования в лизинг (аннуитет)			
Итого	(1 243 793)	(874 335)	(2 118 128)

Таблица 31 – Денежные потоки при покупке оборудования в лизинг (регресс)  
В рублях

Лизинг (регресс)	Период (1 год)		Итого
	1	2	
Стоимость лизингового договора с НДС	4 011 864	-	4 011 864
График лизинговых платежей с НДС	2 583 888	1 427 976	4 011 864
в том числе:			
Сумма без НДС	2 067 110	1 142 381	3 209 491
НДС 20%	516 778	285 595	802 373
Денежные потоки лизинговой сделки при учете оборудования на балансе лизингодателя			
Выплаты лизинговых платежей с НДС)	(2 583 888)	(1 427 976)	(4 011 864)
Сокращение налога на прибыль (20%)	413 422	228 476	641 898
Сокращение уплаченного НДС по текущей деятельности	516 778	285 595	802 373
Итого	(1 653 688)	(913 905)	(2 567 593)
Дисконтированная стоимость расходов на приобретение оборудования в лизинг (регресс)			
Итого	(1 378 073)	(634 656)	(2 012 729)

Приобретаемое имущество в лизинг находится на балансе лизингодателя, то есть лизинговая компания производит амортизационные отчисления и включает все свои расходы в состав лизинговых платежей, которые в свою очередь также являются расходами и для лизингополучателя. Понесенные лизингополучателем расходы, то есть лизинговые платежи без НДС, могут в полном объеме уменьшать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, то есть, получаем положительный эффект – экономию налога на прибыль в размере 687 898 и 641 898 рублей при аннуитетных и регрессивных платежах соответственно. По окончании лизингового договора через 24 месяца, предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя. Значит, оценивать его нужно по общему правилу. Затраты на приобретение имущества по договору лизинга равны сумме перечисленных лизинговых платежей. Но лизингополучатель уже списал их на расходы. Поэтому первоначальная стоимость имущества, полученного в собственность по окончании договора лизинга, равна нулю. Отражать его в налоговом учете бессмысленно: это никак не повлияет на величину доходов и расходов.

Лизинговые платежи, как уже ранее отмечалось, относятся к затратам, содержащим НДС. Поэтому в течение всего срока лизингового договора предприятие будет платить НДС в размере 859 873 и 802 373 рубля при аннуитетных и регрессивных платежах соответственно, сумма которых распределена на 24 месяца и будет возмещаться государством не единовременно, как в случае приобретения оборудования за счет кредита, а постепенно, что приводит к уменьшению оборотных средств предприятия.

Денежный поток при покупке оборудования в лизинг с аннуитетными платежами составил 2 751 594 рубля, дисконтированная же стоимость расходов на приобретение оборудования в лизинг равняется 2 118 128 рублей.

Денежный поток при покупке оборудования в лизинг с регрессивными платежами составил 2 567 593 рубля, дисконтированная же стоимость расходов на приобретение оборудования в лизинг равняется 2 012 729 рублей.

Для упрощения подведения итогов сведем все результаты, полученные ранее, в таблицы 32 и 33.

Таблица 32 – Сравнение затрат предприятия при привлечении кредита

№ п/п	Статьи	Банковский кредит	
		3 года	18 месяцев
1	Стоимость оборудования с НДС, руб.	3 648 600	
2	Проценты по кредиту банка (годовых), %	16	
3	Начисленные проценты за исследуемый срок, руб.	969 262	479 483
4	Итого: (гр.1+гр.3)	4 617 862	4 128 083
5	НДС к зачету при покупке оборудования, руб.	608 100	
6	Начисленная амортизация за исследуемый срок (без ускоренной амортизации), руб.	3 040 500	
7	Сумма уменьшения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, руб. (гр.3+гр.6)	4 009 762	3 519 983
8	Экономия по налогу на прибыль, руб. (гр.7*0,20)	801 952	703 997
9	Сумма, уменьшающая расходы по налогам, руб. (гр.8+гр.5)	1 410 052	1 312 097
10	Итого: Затраты предприятия при кредитной схеме, руб. (гр.4-гр.9)	3 207 810	2 815 986
11	Дисконтированная стоимость расходов	2 364 881	2 439 057

Таблица 33 – Сравнение затрат предприятия по схеме лизинга

№ п/п	Статьи	Лизинг	
		Аннуитет	Регресс
1	Сумма всех платежей по договору лизинга, руб.	4 299 366	4 011 864
2	НДС к зачету с суммы лизинговых платежей, руб.	859 874	802 373
3	Сумма уменьшения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, руб. (гр.1-гр.2)	3 439 492	3 209 491
4	Экономия по налогу на прибыль, руб. (гр.3*0,20)	687 898	641 898

Окончание таблицы 33

№ п/п	Статьи	Лизинг	
		Аннуитет	Регресс
5	Сумма, уменьшающая расходы предприятия по налогам, руб. (гр.2+гр.4)	1 547 772	1 444 271
6	Итого: Затрат предприятия при схеме лизинга, руб. (гр.1-гр.5)	2 751 594	2 567 593
7	Дисконтированная стоимость расходов	2 118 128	2 012 729

Дисконтированная стоимость расходов на приобретение оборудования представлена на рисунке 20.

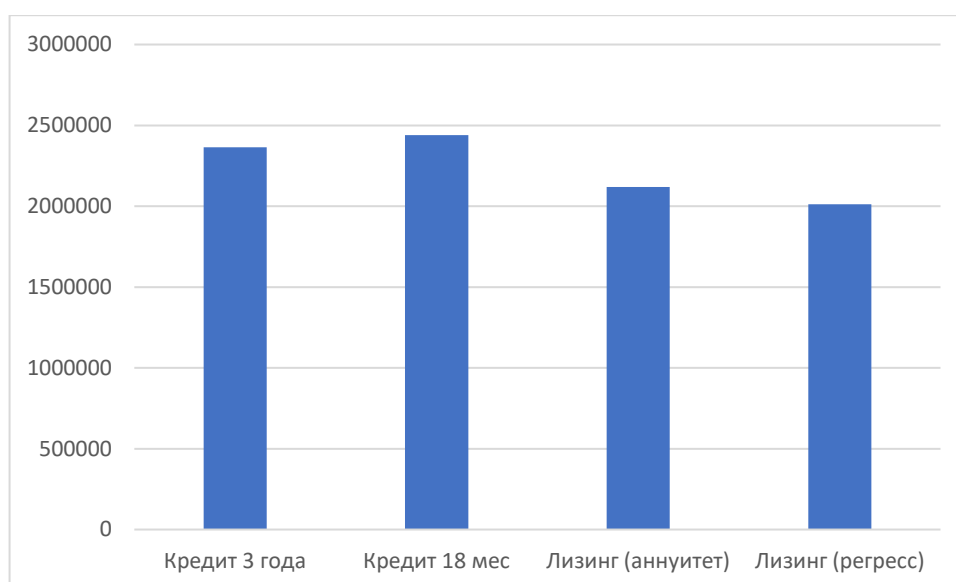


Рисунок 20 – Дисконтированная стоимость расходов

Исходя из полученных данных по условиям договора лизинга и кредитования, произведен расчет эффекта финансовой аренды по сравнению с классическим механизмом кредитования. По результатам расчетов наиболее выгодным вариантом приобретения оборудования для предприятия является схема лизинга с регрессивным типом платежей, так как дает экономию средств по сравнению с лизинговой схемой с аннуитетными платежами на сумму 184 001 рубль, с кредитованием сроком 3 года на сумму 640 217 рублей, а при кредите сроком в 18 месяцев на 248 393 рубля. При дисконтировании стоимости расходов – экономия

средств лизинга с регрессивными платежами по сравнению с аннуитетным лизингом составляет 105 399 рублей, по сравнению с кредитом на 3 года на сумму 352 152 рубля, по сравнению с кредитом на 18 месяцев на сумму 426 328 рублей.

Эффект от использования разных типов графиков платежей есть, но он незначительный. Эффект от финансовой аренды в случае сравнения с кредитным инструментом в нашем случае получился значительным. При изменении условий договора лизинга и кредитования величина эффекта может измениться как в большую, так и в меньшую сторону, либо вообще отсутствовать, то есть стать не выгодным.

Однако лизинг по сравнению с классическим кредитованием обладает рядом преимуществ, которые делают его привлекательным. Приобретаемое оборудование в лизинг уже на первых месяцах работы будет приносить доход предприятию, легально оптимизируя налогообложение. Не ухудшается структура баланса, в частности, ликвидности предприятия, следовательно, повышается кредитоспособность лизингополучателя и позволяет ему привлекать дополнительные кредитные ресурсы, поддерживая оптимальное соотношение собственного и заемного капитала. Лизинг позволяет использовать в работе современное высокопроизводительное оборудование, выпускающее конкурентоспособную продукцию, принося реальную прибыль. Еще одним преимуществом лизинга является его доступность по сравнению с банковским кредитованием при реализации рискованных проектов. Процесс заключения лизингового договора занимает меньше времени по сравнению с кредитом и решает дополнительно ряд задач, которые при прочих вариантах приобретений также занимают изрядное количество времени – страхование, постановка на учет, техническое обслуживание. При заключении договора лизинга существует возможность выбора метода учета имущества – на балансе лизингополучателя, либо лизингодателя, что дает возможность использовать льготное налогообложение. При выборе схем финансирования необходимо рассмотреть не

только денежные потоки, полученные при покупке оборудования, но также все преимущества, связанные с таким приобретением.

### Выводы по разделу два

Текстильная промышленность находится в состоянии кризиса, который обусловлен большим износом оборудования и отсталостью технического парка, а также нехваткой инвестиций. Для улучшения состояния отрасли необходимо обновление основных средств, так как износ оборудования в отрасли находится в значениях 60-80%. При отсутствии собственных денежных средств для обновления и модернизации оборудования предприятия могут воспользоваться заемными. Одним из вариантов приобретения оборудования с помощью заемных средств является лизинг.

В России спрос на данный вид услуг превышает предложения. В связи с этим лизинговые компании ставят довольно жесткие условия финансирования: внесение авансов, предоставление ликвидного залога и др. Поэтому для многих предприятий отрасли использование лизинга не получило должного развития. Сами лизинговые компании не заинтересованы во вложении средств в текстильные предприятия, так как стоимость оборудования высокая, а рентабельность производства низкая.

В Российской Федерации такой инструмент как лизинг при производстве тканей используют только 47 предприятий. Портрет среднестатистического предприятия в отрасли выглядит следующим образом: малое предприятие со среднесписочной численностью работников в среднем 125 человек, производящее хлопчатобумажную ткань, с общим налоговым режимом.

Микропредприятия эффективнее всего используют лизинг в своей деятельности, показывая лучшие результаты в показателях рентабельности и оборачиваемости. По эффективности за ними следуют крупные и средние предприятия. Малые предприятия менее эффективно из всех используют лизинговый инструмент.

При приобретении оборудования предприятия рассматривают чаще всего два варианта – стандартный кредитный инструмент и лизинг.

Величина финансового эффекта напрямую зависит от условий договора лизинга и кредитования – величина эффекта может измениться как в большую, так и в меньшую сторону, либо вообще отсутствовать, то есть эффективности не будет.

При заключении договора необходимо учитывать срок, первоначальный платеж и схему внесения платежей. Эффект от использования разных типов графиков платежей есть, но он незначительный. Эффект от финансовой аренды в сравнении с кредитным инструментом будет зависеть от процентных ставок и сроков договоров.

В рассматриваемом примере наиболее выгодным вариантом приобретения оборудования для предприятия является схема лизинга с регрессивным типом платежей, так как дает экономию средств по сравнению с лизинговой схемой с аннуитетными платежами на сумму 184 001 рубль, с кредитованием сроком 3 года на сумму 640 217 рублей, а при кредите сроком в 18 месяцев на 248 393 рубля. При дисконтировании стоимости расходов – экономия средств лизинга с регрессивными платежами по сравнению с аннуитетным лизингом составляет 105 399 рублей, по сравнению с кредитом на 3 года на сумму 352 152 рубля, по сравнению с кредитом на 18 месяцев на сумму 426 328 рублей.

Также хотелось бы отметить, что при выборе схем финансирования необходимо рассмотреть не только денежные потоки, полученные при покупке оборудования, но также все преимущества, связанные с таким приобретением – изменение в активах баланса предприятия, использование необходимого высокопроизводительного оборудования, доступность финансового инструмента, страхование, постановка на учет, техническое обслуживание, льготное налогообложение. Все вышеперечисленные преимущества индивидуальны для каждого предприятия.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате выполнения выпускной квалификационной работы была достигнута поставленная цель – проведена оценка эффективности использования лизинга на предприятиях текстильной промышленности.

В процессе выполнения выпускной квалификационной работы были рассмотрены теоретические основы лизинга, отечественные и зарубежные методики анализа его эффективности, определены тенденции развития рынка лизинга в России, а также проведен анализ использования лизинга в текстильной промышленности и анализ предприятий, которые применяют лизинг, оценена эффективность лизинга в сравнении с кредитом.

Лизинг следует рассматривать как антикризисную технологию, с помощью которой лизингополучатель, не имеющий значительных финансовых ресурсов, может реализовать крупный проект или существенно обновить основные фонды предприятия, вывести их производственно-техническую базу на конкурентоспособный уровень. Преимущества от использования лизинговых схем получает не только лизингополучатель, но и лизингодатель, который минимизирует риски в случае банкротства лизингополучателя, так как обеспечением является само взятое в лизинг имущество, а также имеет возможность экономии на налогах. Интересен лизинг и производителям продукции, которые увеличивают объем реализации и прибыль, а также нейтрализуют проблему сбыта. Таким образом, механизм лизинга обеспечивает баланс интересов между всеми участниками и соответствующие коммерческие выгоды каждому.

Объективная методика оценки эффективности лизинга должна быть основана на расчетах эффективности как для лизингополучателя, так и для лизингодателя, а также учитывать сопоставление с альтернативными вариантами приобретения имущества и вложений денежных средств. Такой методики нет ни в России, ни в мире, так как у каждой страны разные условия, которые необходимо учитывать,

например, развитость экономики и рынка лизинга, уровень инфляции, валютный курс, правовая среда и прочие.

В России этап становления лизинга уже пройден, сейчас идет развитие отрасли. Значительным препятствием для развития лизингового рынка в России является не полностью сформировавшаяся инфраструктура этого рынка: недостаточно согласованное законодательство, неразвитость вторичных рынков оборудования и отсутствие опыта взаимодействия по лизинговой схеме у инвесторов и лизингополучателей. Развитие рынка напрямую связано с ликвидностью лизингового оборудования. Текстильная промышленность относится к сегменту, где ликвидность оборудования низкая, рынок лизинга развивается медленно, при помощи государства. Помощь государства в развитии лизингового рынка крайне мала, поэтому надеяться на такой фактор оживления и развития рынка не стоит. При усилении государственной поддержки и усовершенствовании законодательства развитие лизинга в России прошло бы стремительнее. Также увеличению популярности лизинга могло бы содействовать автоматизированное принятие решений и кредитные рейтинги.

Текстильная промышленность находится в состоянии кризиса, который обусловлен большим износом оборудования и отсталостью технического парка, а также нехваткой инвестиций. Для улучшения состояния отрасли необходимо обновление основных средств, так как большой удельный вес занимает оборудование старше 10 лет, а износ оборудования в отрасли находится в значениях 60-80%. Доля полностью изношенных основных фондов в Российской Федерации в коммерческих организациях (без субъектов малого предпринимательства) на конец 2018 года в отрасли обрабатывающего производства составляет 18,2%. При отсутствии собственных денежных средств для обновления и модернизации оборудования предприятия могут воспользоваться заемными. Одним из вариантов приобретения оборудования с помощью заемных средств является лизинг.

В Российской Федерации лизинг при производстве тканей используют только 47 предприятий. За последние 5 лет их количество и состав не менялся. Портрет среднестатистического предприятия в отрасли выглядит следующим образом: малое предприятие со среднесписочной численностью работников в среднем 125 человек, производящее хлопчатобумажную ткань, с общим налоговым режимом.

Для определения эффективности использования лизинга предприятиями были проанализированы их показатели – выручка, рентабельность и оборачиваемость.

Средние предприятия по темпам роста выручки показывают наилучшие результаты, наблюдается постоянная положительная тенденция. Крупные предприятия стабильны, но с 2017 года имеют отрицательную тенденцию. Микропредприятия показывали высокие темпы роста в 2015, 2016 и 2017 годах, но в 2017 году роста не было. Малые предприятия стабильны, но показывают наименьший прирост выручки.

У микропредприятий рентабельность продаж в рассматриваемом периоде всегда имела положительное значение и была относительно стабильна. У крупных предприятий после спада в 2014 году были все положительные значения на стабильном уровне. У средних и малых предприятий динамика очень нестабильная, но у средних предприятий отрицательные значения рентабельности были меньше по значениям, чем у малых.

Рентабельность активов у микропредприятий показывает самые высокие результаты (за исключением 2015 года), хоть динамика и имеет отрицательную тенденцию. Крупные предприятия с 2015 года показывают значения стабильно выше отраслевых. У средних предприятий идет постоянная положительная тенденция в показателях, а с 2017 года они превышают отраслевые. Малые предприятия нестабильны и результаты не превышали отраслевые ни в одном из периодов.

Рентабельность собственного капитала у микропредприятий стабильно высокая, несмотря на отрицательную тенденцию динамики с 2015 года. Малые предприятия стабильны в своих показателях, с 2016 года выше отраслевого уровня.

Средние предприятия с 2016 года показывают результат выше отраслевого. Крупные предприятия еще выходят на положительную динамику после спада в 2016 году.

У микропредприятий самые нестабильные показатели оборачиваемости кредиторской задолженности, но самые высокие, а это значит, что такие предприятия быстрее остальных оплачивают долги перед кредиторами. Крупные, средние и малые предприятия относительно стабильны в своих показателях. Таким образом, по скорости оплаты кредиторской задолженности предприятия располагаются в следующем порядке – микропредприятия, крупные, средние и малые.

Самые стабильные показатели оборачиваемости запасов у средних предприятий, но эти показатели самые низкие. Крупные, малые и микропредприятия нестабильны в своих показателях, но показывают средний результат гораздо выше, чем средние предприятия. Таким образом, по эффективности использования запасов предприятия располагаются в следующем порядке – микропредприятия, малые, крупные и средние.

Все предприятия, кроме микропредприятий, показывают относительно стабильные результаты показателей оборачиваемости дебиторской задолженности. По скорости оборота денежных средств предприятия располагаются в следующем порядке – микропредприятия, малые, крупные и средние.

У малых и микропредприятий относительно стабильные невысокие результаты оборачиваемости активов. У крупных предприятий до 2018 года была стабильная тенденция роста. У средних предприятий нестабильные результаты, но достаточно высокие. По степени интенсивности использования активов предприятия располагаются в следующем порядке – крупные, средние, малые и микропредприятия.

Таким образом, микропредприятия эффективнее всего используют лизинг в своей деятельности, показывая лучшие результаты в показателях рентабельности и оборачиваемости. По эффективности за ними следуют крупные и средние

предприятия. Малые предприятия менее эффективно из всех используют лизинговый инструмент.

При приобретении оборудования предприятия рассматривают чаще всего два варианта – стандартный кредитный инструмент и лизинг.

Величина финансового эффекта напрямую зависит от условий договора лизинга и кредитования – величина эффекта может измениться как в большую, так и в меньшую сторону, либо вообще отсутствовать, то есть эффективности не будет.

При заключении договора необходимо учитывать срок, первоначальный платеж и схему внесения платежей. Эффект от использования разных типов графиков платежей есть, но он незначительный. Эффект от финансовой аренды в сравнении с кредитным инструментом будет зависеть от процентных ставок и сроков договоров.

В рассматриваемом примере наиболее выгодным вариантом приобретения оборудования для предприятия является схема лизинга с регрессивным типом платежей, так как дает экономию средств по сравнению с лизинговой схемой с аннуитетными платежами на сумму 184 001 рубль, с кредитованием сроком 3 года на сумму 640 217 рублей, а при кредите сроком в 18 месяцев на 248 393 рубля. При дисконтировании стоимости расходов – экономия средств лизинга с регрессивными платежами по сравнению с аннуитетным лизингом составляет 105 399 рублей, по сравнению с кредитом на 3 года на сумму 352 152 рубля, по сравнению с кредитом на 18 месяцев на сумму 426 328 рублей.

Также хотелось бы отметить, что при выборе схем финансирования необходимо рассмотреть не только денежные потоки, полученные при покупке оборудования, но также все преимущества, связанные с таким приобретением – изменение в активах баланса предприятия, использование необходимого высокопроизводительного оборудования, доступность финансового инструмента, страхование, постановка на учет, техническое обслуживание, льготное налогообложение. Все вышеперечисленные преимущества индивидуальны для каждого предприятия.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 29.01.2002) «О финансовой аренде (лизинге)» – СПС Консультант Плюс
- 2 Абрамова, Н.В. Договор аренды, лизинг: учет и налоги: учебное пособие / Н.В. Абрамова – М.: Статус-Кво97, 2005. – 154 с.
- 3 Авдеев, В.В. Аренда (лизинг): возвратный лизинг или риски налоговой оптимизации / В.В. Авдеев // Бухгалтер и закон. – 2011. – № 7. – С. 7–9.
- 4 Агафонова, М.Н. Аренда, лизинг, безвозмездное пользование: учебник / М.Н. Агафонова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Статут, 2011. – 239 с.
- 5 Байкова, Т., Сидорова, В. Лизинг как инструмент обновления основных фондов / Т. Байкова, В. Сидорова // Юрист. – 2009. – № 2. – С.70–72.
- 6 Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента: учебное пособие / И.Т. Балабанов – М.: Финансы и статистика, 2005. – 321 с.
- 7 Володин, А.А. Управление финансами (Финансы предприятия): учебник / А.А. Володин – М.: Инфра-М, 2006. – 504 с.
- 8 Газман, В.Д. Ценообразование лизинга: учебное пособие / В.Д. Газман – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 140 с.
- 9 Иванов, А.А. Договор финансовой аренды (лизинга): учебное пособие / А.А. Иванов – М.: Проспект, 2016. – 64 с.
- 10 Илышева, Н.Н. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 368 с.
- 11 Карп, М.В. Лизинг: экономические и правовые основы: учебное пособие для вузов / М.В. Карп, Е.М. Шабалин, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 191 с.
- 12 Карп М.В. Финансовый лизинг на предприятии: учебное пособие / М.В. Карп, Р.А. Махмутов, Е.М. Шабалин. – М.: Финансы, 2014. – 130 с.
- 13 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры: учебник / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 560 с.

- 14 Лавренчук, Е.Н. Финансовый анализ: учебное пособие / Е.Н. Лавренчук, Н.Ю. Жукова. – Пермь: От и до, 2017. – 200 с.
- 15 Леонтьев, В.Е. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2004. – 520 с.
- 16 Лещенко, М.И. Основы лизинга: учебное пособие для вузов / М.И. Лещенко. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 328 с.
- 17 Романовский, М.В. Финансы предприятий: учебник / М.В. Романовский. – СПб: «Бизнес-пресса», 2000. – 460 с.
- 18 Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2004. – 656 с.
- 19 Тавасиев, А.М. Лизинг: экономические, правовые и организационные основы: учебное пособие для вузов / А.М. Тавасиев, Н.М. Коршунов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 320 с.
- 20 Павлова, Л.Н. Финансовый менеджмент: учебник / Л.Н. Павлова – М.: ЮНИТИ -ДАНА, 2006. – 269 с.
- 21 Шебашев, В.А. Лизинг: основы теории и практики: учебное пособие / В.А. Шебашев, Е.А. Федулова – М.: КноРус, 170 с.
- 22 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебное пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИН-ФРА-М, 2008. – 208 с.
- 23 Щеголева, Н.Г. Лизинг: учебное пособие для вузов / Н.Г. Щеголева. – М.: Московская Финансово-Промышленная Академия, 2005. – 98 с.
- 24 Официальный сайт Рейтингового агентства Эксперт [Электронный ресурс]. – Российский лизинг: перспективы и вызовы 2020 – Режим доступа: <https://raexpert.ru/researches/leasing/9m2019>
- 25 Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – – Режим доступа: <http://www.gks.ru>