

А. В. КОРЕНЬ

ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ: ОЦЕНКА РИСКОВ И ИНВЕСТИЦИЙ

Монография

Санкт-Петербург
Издательский дом «Сциентиа»
2023

А. В. КОРЕНЬ

ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ: ОЦЕНКА РИСКОВ И ИНВЕСТИЦИЙ

Монография

Санкт-Петербург
Издательский дом «Сциентиа»
2023

УДК 336.77(470+571)
ББК 65.263.114(2Рос)
К66

Корень, Андрей Владимирович

К66 Финансовая деятельность лизинговых компаний: оценка рисков и инвестиций : монография / А.В. Корень. — Санкт-Петербург : Сциентиа, 2023. — 118 с.

ISBN 978-5-6050494-4-9

В монографии описываются практические подходы к управлению деятельностью лизинговых компаний в России. Рассматриваются особенности оценки инвестиционной привлекательности лизинговых компаний во взаимосвязи с рейтингами их финансовой надёжности. Особое внимание в работе уделяется оценке финансовых рисков, возникающих в результате возникновения неблагоприятной макроэкономической конъюнктуры. Приводится алгоритм проведения финансового анализа в разрезе основных характеристик деятельности лизинговой компании. Исследуется влияние международных рисков на способности к привлечению финансовых ресурсов и развитию в условиях международных санкций. В монографии проводится оценка проблем и перспектив развития лизинговой деятельности в контексте системной трансформации долгового рынка России. Монография предназначена для работников, занятых в сфере финансового лизинга, учёных и преподавателей, исследующих проблемы эффективного управления деятельностью лизинговых компаний.

УДК 336.77(470+571)
ББК 65.263.114(2Рос)

ISBN: 978-5-6050494-4-9

© А.В. Корень, 2023
© Издательский дом «Сциентиа», 2023

Содержание

Введение	4
1 Теоретические основы и подходы к исследованию инвестиционной привлекательности и международных рисков	8
1.1 Сущность, понятие и виды международных рисков	8
1.2 Нормативно-правовое регулирование в управлении международными рисками и оценке инвестиционной привлекательности	13
1.3 Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности организаций	19
2 Оценка инвестиционной привлекательности лизинговых компаний	25
2.1 Алгоритмы анализа основных характеристик деятельности лизинговых компаний	25
2.2 Сравнительный анализ и оценка инвестиционной привлекательности лизинговых компаний	54
2.3 Повышение инвестиционной привлекательности лизинговых компаний	68
3 Анализ влияния международных рисков на лизинговые компании	78
3.1 Оценка и прогнозирование внешнеэкономической конъюнктуры как фактор неопределённости отечественного рынка лизинговых услуг	78
3.2 Анализ влияния международных рисков на лизинговые компании	80
3.3 Совершенствование деятельности лизинговых компаний на основе эффективного управления международными рисками	86
4 Современные проблемы, тренды и перспективы развития лизинговой деятельности в России	96
4.1 Анализ актуальных проблем и рисков развития лизинговой деятельности в России	96
4.2 Сравнительный анализ и оценка инвестиционной привлекательности лизинговых компаний	103
Заключение	110
Список использованных источников	112

Введение

Оценка инвестиционных возможностей и рисков является одной из актуальных задач современности. Инвестиционная привлекательность играет большую роль в деятельности многих компаний, так как в современных условиях развитие любого бизнеса зависит от внешних источников финансирования. Каждый инвестор заинтересован в преумножении своих вложений, то есть важно понимать, как грамотно распределять свои ресурсы и с какими компаниями сотрудничать, чтобы избежать серьезных потерь, а напротив увеличивать свой капитал. Поэтому при привлечении инвестиций необходимо опираться на уровень инвестиционной привлекательности, определяемый, например, исходя из значений показателей, которые раскрывают результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия и перспективы его развития.

Активизация инвестиционной деятельности способствует созданию и масштабированию компаний, а, соответственно, увеличивается количество рабочих мест, расширяется производство и выпускаются новые виды товаров и услуг на рынок, что, в свою очередь, служит основой для подъема экономики страны и повышения валового внутреннего продукта государства.

Проблема рассмотрения способов эффективных вложений и использования капитала с целью достижения положительного эффекта при инвестировании набирает свою актуальность, так как макроэкономическая ситуация в России претерпевает серьезные изменения не только в социальной, политической, экологической, но и в экономической сфере жизни.

Такие факторы, как введение санкций, постоянные колебания на внутреннем и внешнем рынках, сложности с поиском компаний-экспортёров, изменения спроса на товары и услуги, негативно сказываются на финансовой устойчивости большинства предприятий. В таких условиях инвестиционные вложения играют важнейшую роль, а именно, благодаря им происходит повышение результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, поддержание стабильности его функционирования и обеспечение возможности инновационного развития.

Следовательно, проводя оценку такой характеристики, как инвестиционная привлекательность, для предприятия становится возможным определить слабые стороны своей деятельности и, в соответствии с этим, реализовать комплекс мероприятий, направленный на их устранение, а также на развитие своих конкурентных преимуществ.

В настоящее время существует множество исследований и методик по оценке инвестиционной привлекательности, но чаще всего они основаны на анализе большого количества показателей, что создает сложность при их расчете и обобщении. Помимо этого, они нередко сфокусированы лишь на протекании различных инвестиционных процессов, а не на изменениях, происходящих в компании в целом. Соответственно, проблема развития теоретико-методических положений и обоснований оценки инвестиционной привлекательности предприятий является весьма актуальной.

Если говорить о международных рисках, то они также неразрывно связаны с бизнесом. Любая организация, ведущая бизнес сталкивается с различными рисками. Рискам подвержены все компании, вне зависимости от деятельности, которую они осуществляют.

Проблема считается актуальной в нынешней геополитической ситуации, из-за которой лизинговым компаниям, для нормального функционирования необходимо подстраиваться под новые реалии.

Вопрос о минимизации международных рисков в российских лизинговых компаниях весьма актуален, поскольку существенно возросла вероятность реализации рисков в связи со сложной геополитической обстановкой и макроэкономической ситуацией. Доход граждан и бизнеса снижается, падает платежеспособный спрос, из-за которого лизингополучатели не могут просрочить выплату ежемесячных лизинговых платежей, что также является большим риском, так как у лизинговых компаний также может появиться просроченная задолженность перед банком.

В монографии нашли отражение методы минимизации рисков в лизинговых компаниях в условиях экономической нестабильности последних лет.

Вопросам влияния рисков на деятельность лизинговых компаний и их минимизации в современной России на сегодняшний день посвящено достаточно много литературы. Публикуемые работы носят характер как учебного пособия, включающего теорию и методологию управления рисками, так и обзорного предоставления особенностей управления и минимизации рисков.

В настоящем исследовании приведены различные способы минимизации рисков, используемые в российских лизинговых компаниях. Также авторами проведена систематизация рисков, которые присущи участникам лизинговых операций и определена роль банков в бизнес-процессе лизинговых компаний.

Развитие лизинга является одним из актуальных направлений в современной экономике, поскольку эта форма финансовой аренды позволяет предприятиям и физическим лицам приобретать основные средства, избегая необходимости единовременной оплаты их полной стоимости. В России тенденции развития лизинговой индустрии следуют мировым трендам со своими особенностями, которые обусловлены спецификой законодательной базы и экономической ситуации.

Важными направлениями в развитии лизинга являются онлайн-лизинг, ускорение процессов принятия решений по поданным заявкам, увеличение сегмента лизинга для представителей малого и среднего бизнеса, а также рост спроса на аренду транспортных средств и объектов недвижимости. Особое внимание уделяется экологически ориентированным и социальным формам лизинга, которые способствуют решению проблем охраны окружающей среды и поддержке социально значимых проектов.

Для укрепления финансового положения лизинговых компаний важно уделять внимание управлению рисками, увеличению клиентской базы, расширению ассортимента предоставляемых услуг и мониторингу изменений в законодательной базе. Важным направлением деятельности лизинговых компаний становится разработка эффективных мер для предотвращения рисков неплатежей, включающих оценку кредитоспособности потенциальных клиентов, установление лимитов и страхование рисков.

Для привлечения новых клиентов, лизинговые компании используют различные маркетинговые подходы, включая активное использование рекламы, участие в специализированных выставках, разработку привлекательных условий аренды и повышение качества обслуживания.

Цель настоящей работы состоит в исследовании теоретических и методологических аспектов оценки инвестиционной привлекательности, а также анализе влияния международных рисков на лизинговые компании России.

Методологической основой исследования послужили системный подход и диалектический метод, предполагающие изучение явлений в их постоянном развитии, что позволяет многосторонне исследовать основы инвестиционной привлекательности и возникновение факторов риска, а также их влияние на лизинговые компании. В процессе работы использовались методы анализа, сравнения, синтеза, обобщения, классификации, экономико-статистические и графические методы.

Информационной базой исследования послужили данные, полученные в результате исследований рынка лизинга, статистические данные, финансовая отчетность компании и нормативно-правовые акты РФ.

Таким образом, практическая значимость настоящего исследования состоит в оценке методов и рекомендаций по повышению инвестиционной привлекательности лизинговых компаний России, а также в совершенствовании их деятельности на основе эффективного управления влиянием международных рисков.

1 Теоретические основы и подходы к исследованию инвестиционной привлекательности и международных рисков

1.1 Сущность, понятие и виды международных рисков

Риски присутствуют во всех сферах деятельности общества. Риски существовали всегда, однако с развитием общества появляются новые виды рисков.

У термина «риск» существует очень большое количество определений, т.к. данный термин используется во всех сферах жизни: науке, медицине, экономике, строительстве, в международных отношениях. В каждой из этих сфер присутствует своя специфика использования данного термина. Однако, все определения термина «риск» объединяет одно – неопределенность исхода предпринятого решения.

Если рассматривать данный термин в плане экономической сферы жизни, то риск — объективно существующая вероятность наступления неблагоприятных обстоятельств в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности организации, вызванная воздействием факторов внешней и внутренней среды [1]. Не стоит путать понятие риска и опасности, т.к. опасность – это непосредственная угроза. Риск же связан с неопределенностью в последствиях.

Однако, если рассматривать риск в условиях бизнеса, то он может означать совершенно разные вещи, например:

- потенциальную возможность наступления события, или совокупности событий, которые могут повлечь за собой материальный ущерб;
- возможность недополучения дохода, или прибыли;
- вероятность утраты некоторого объема, или полного объема инвестированных в предприятие средств, в результате ошибочно выбранного вектора деятельности.

Под риском в лизинговых отношениях следует понимать возможность нанесения ущерба участникам лизинговой сделки в результате осуществления комплекса имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с

приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его лизингодателем во временное пользование лизингополучателю за определенную плату на определенный срок [2].

Определенного понятия сущности риска не существует, так как риск всегда связан с субъектом и решениями, которые он принимает.

Риски классифицируются по различным критериям – это деление всего многообразия рисков на определенные группы в зависимости от различных ключевых признаков:

- по сфере возникновения рисков;
- по природе ущерба;
- по последствиям;
- по типу объекта;
- по типичности.

Для полного понимания влияния рисков на деятельность компаний, необходимо рассмотреть каждый критерий по отдельности.

Критерий по сфере возникновения рисков включает в себя категории возникновения риска, в которой он возникает. В зависимости от сферы деятельности компаний, различают:

- производственный риск;
- коммерческий риск;
- финансовый риск;
- страховой риск [3].

Производственный риск связан с возможностью невыполнения предприятием своих обязательств в части производства и поставки продукции, оказания услуг из-за неблагоприятных факторов внешней среды. Существует несколько причин возникновения производственных рисков:

- уменьшение объемов производства;
- недобросовестные поставщики;
- увеличение материальных затрат;
- повреждение или гибель оборудования.

Коммерческий риск формируется при реализации товаров и услуг, которыми занимается предприятие. К данным рискам относят:

- повышение закупочных цен на товары;
- рост издержек при реализации товаров;
- порча товаров, в следствие обращения;
- изменение рыночной конъюнктуры.

Финансовый риск связан с невыполнением предприятием своих финансовых обязательств, краткосрочных, или долгосрочных. К ним относят:

- рост дебиторской задолженности;
- резкие изменения курсов валют на валютных рынках;
- неправильное распределение денежных средств;
- неправильный вектор развития компании.

Сущность страхового риска, состоит в том, что страховой случай с застрахованным имуществом, оборудованием, или зданием, может произойти в любой момент времени, в независимости от действий, или бездействий работников компании.

По природе ущерба рисков, выделяют:

- природные риски;
- технические риски;
- риски человеческого фактора;
- экономические риски;
- политические риски;
- социальные риски.

Также риски классифицирую по последствиям, в зависимости от того, какие последствия наступают при возникновении данных рисков.

Допустимыми рисками считаются риски, при которых может наступить потеря прибыли предприятием, однако, если возникает данный риск, то целесообразность ведения данного бизнеса сохранится [3]. Данные риски не должны превышать размер получаемой прибыли.

Критическими рисками, признаются риски, при которых предприятие может потерять выручку. Существует вероятность потерь, которые будут превышать прогнозируемую прибыль. Также, при неблагоприятном наступлении данного события, предприятие может потерять все средства, которые были инвестированы в бизнес.

Катастрофическими рисками признаются риски, которые могут привести к полной неплатежеспособности компании. Потери от данных рисков могут составить размер всего имущественного состояния предприятия, в следствие чего, она может стать банкротом.

По типу объекта риски разделяются на:

- имущественные;
- связанные с персоналом;
- связанные с доходом;
- связанные с ответственностью.

По типичности риска, выделяют следующие риски:

- фундаментальный риск;
- спорадический риск.

Фундаментальный риск – регулярный, построенный на закономерностях.

Спорадический риск – нерегулярный, связанный исключительно с редкими явлениями, такими как форс-мажор.

При ведении предпринимательской деятельности все участники рынка сталкиваются с возникновением рисков, вне зависимости от рода деятельности, размера и организационно–правовой формы. Рискам присуще большое количество факторов и условий, которые влияют на деятельность и финансовое состояние предприятия. С развитием общества и глобализацией вероятность возникновения рисков возрастает в разы [4].

Риск – неотъемлемая часть в ведении бизнеса. Лизинговые компании также подвержены рискам. Зачастую, лизинговые компании зависят от заемных средств. Кредитором таких компаний могут быть, как банки, так и различные

организации. Использование заемных средств несомненно влечет за собой финансовый риск. Например, риск непогашения текущих или долгосрочных обязательств перед кредиторами. Однако, финансовые риски, далеко не единственные, с которыми сталкиваются лизинговые компании.

Международные риски – это риски, связанные с действиями международных экономических и финансовых организаций, которые вводят новые условия торговли, международные стандарты, режимы запретительных или поощрительных мер в международной торговле.

К международным рискам относят следующие типы рисков:

Санкционные риски – это вероятность, что в отношении контрагента, его учредителя, бенефициара или контролирующего лица будут введены санкции. Это не позволит продолжить исполнение договора без ограничений.

Экономические риски – это риски, связанные с нестабильностью экономической среды: риск финансовых потерь из-за изменения цен на товары, риск снижения спроса на продукцию, валютный риск при пересчете, риск потери ликвидности и тому подобное.

Кредитные риски – риск того, что исполнитель не выполнит обязательства в полном объеме в срок. Эти риски существуют как у банков (риск невозврата кредита), так и у предприятий, имеющих дебиторскую задолженность и у организаций, работающих на рынке ценных бумаг.

Риск изменения процентных ставок - это потенциальная возможность инвестиционных потерь, возникающих в результате изменения процентных ставок. Например, если процентные ставки вырастут, стоимость облигаций или других инвестиций с фиксированным доходом снизится [5].

Данные риски могут привести как к возможной прибыли компании, так и к существенным убыткам. Рискам подвержены все субъекты лизинговой сферы, лизингодатели, лизингополучатели, поставщики, кредиторы.

Как правило, все виды рисков взаимосвязаны и оказывают влияние на деятельность предпринимателя. В то же время изменение одного вида риска может вызвать изменение большинства других [6].

1.2 Нормативно-правовое регулирование в управлении международными рисками и оценке инвестиционной привлекательности

Нормативно-правовое регулирование – это важнейший элемент любой экономической системы. Оно ставит определенные правила и ограничения, которые обязаны соблюдать все организации. А в случае нарушения этих правил – предусмотрены определенные санкции. Данный механизм абсолютно необходим в условиях рыночной экономики, особенно в части управления международными рисками и оценки инвестиционной деятельности компаний.

В настоящее время, в мире весьма распространён международный финансовый лизинг, из-за возросшей популярности данного типа финансовой аренды правительством многих стран было принято решение о унификации национальных законодательств в сфере лизинга.

Все нормативно-правовые документы, регулирующие проведение лизинговых сделок, подразделяются на три группы:

- документы международного уровня;
- документы регионального уровня;
- документы национального уровня.

На международном уровне международный лизинг регулируется Конвенцией УНИДРУА «О международном финансовом лизинге».

Конвенция УНИДРУА «О международном финансовом лизинге» была представлена 28 мая 1988 года в столице Канады – Оттаве.

УНИДРУА – это независимая межправительственная организация, основанная в 1926 г., как вспомогательный орган Лиги Наций, целью которого является изучение необходимых методов модернизации, гармонизации и координации частного и, в особенности, коммерческого права между государствами и группами государств [7].

Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге была представлена и принята на дипломатической конференции, которая состоялась в Оттаве.

Российская Федерация утвердила Конвенцию УНИДРУА о международном финансовом лизинге в 1998 году, с принятием Федерального закона №16–ФЗ от 8 февраля 1998 «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге».

Конвенция УНИДРУА применяется в случаях, когда коммерческие предприятия обеих сторон договора лизинга располагаются в разных странах.

По утвержденным условиям конвенции УНИДРУА, термин финансового лизинга трактуется следующим образом: финансовый лизинг – сделка, которая сопровождается двумя разными договорами: договором купли-продажи, заключенным между лизингодателем и поставщиком, который специализируется на оборудовании, необходимом лизингополучателю и договором лизинга между лизингополучателем и лизингодателем.

Предметом финансового лизинга может быть любое движимое имущество: транспортное средство; производственное оборудование; воздушные, морские суда и т.п. Предметом финансового лизинга не может быть имущество, которое в будущем будет использовано в личных целях.

Конвенция УНИДРУА направлена на унификацию международного финансового лизинга, в ней присутствует несколько статей, которые отсутствуют в Гражданском кодексе Российской Федерации.

Согласно данной конвенции, размер лизинговых платежей необходимо рассчитывать с учетом всей амортизации или существенной части стоимости оборудования, то есть так, чтобы после выкупного платежа, лизингополучатель сразу переводил всю остаточную стоимость предмета лизинга на баланс предприятия, и имел возможность получить товар в собственность.

Вторым пунктом, не прописанным в Гражданском Кодексе Российской Федерации, является то, что положения конвенции о правах и обязанностях лизингополучателя распространяются на всех лизингополучателей, включая тех, кто приобретает технику, или оборудование в сублизинг.

На региональном уровне международный лизинг регулируется Таможенным кодексом ЕАЭС [8].

Таможенный кодекс ЕАЭС это кодифицированный НПА, регулирующий отношения перемещений товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза. Кодекс является приложением к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза от 11 апреля 2017, вступивший в силу с 1 января 2018 года и заменивший Таможенный кодекс Таможенного союза. Целью создания данного кодекса является автоматизирование, ускорение и упрощение ряда таможенных процессов.

Данный кодекс применяется для определения таможенной стоимости товаров, которые ввозятся на таможенную территорию ЕАЭС по договору финансовой аренды [4].

В договоре лизинга указываются данные, позволяющие установить товары, подлежащие передаче лизингополучателю в качестве предмета лизинга.

В таможенную стоимость товаров не должны включаться расходы, не являющиеся частью таможенной стоимости, например, предусмотренные пунктом 2 статьи 40 Кодекса, и процентные платежи при соблюдении условий, предусмотренных Правилами учета процентных платежей при определении таможенной стоимости товаров, утвержденными Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 22 сентября 2015 г. N 118 [9].

На национальном уровне, в Российской Федерации существует множество законов, в основе которых лежит зарубежная практика в данной сфере. Одним из таких законов является ГОСТ Р 51897-2002 «Менеджмент риска. Термины и определения», в основу которого положен перевод международного стандарта ISO/IEC Guide 73: 2002 Risk management. Vocabulary. Guide-lines for use in standards, вышедшего в новой редакции в 2009 г. (ISO Guide 73:2009) [10].

Стандарт определяет управление риском как действия, осуществляемого для выполнения решений по управлению рисками [11].

Далее рассмотрим, что регулирует инвестиционную привлекательность предприятий. Одна из главных задач организаций на рынке – это привлечение инвестиций для реализации проектов и поиск партнёров для более быстрого развития и продвижения своих товаров и услуг. Также необходимы вложения для

финансирования повседневной деятельности. Однако привлечение инвесторов – процесс, который считается непростым и обремененным рисками. Именно поэтому организациям важно соблюдать определенные правила, которые регулируют этот процесс, иначе риск потерять инвестора лишь увеличивается.

Таким образом, перечислим основные нормативно-правовые акты, которые оказывают влияние на инвестиционную привлекательность предприятия.

1 Государственные законы. Законодательство определяет ряд правил, которые компании обязаны соблюдать, иначе они будут нести негативные последствия за нарушение правил.

В Российской Федерации нормативно-правовое регулирование в сфере инвестиций развито на достаточно высоком уровне. Наряду с Гражданским кодексом РФ, к основному документу, регулирующему инвестиционную деятельность можно отнести ФЗ от 25.09.1999 N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Настоящий Федеральный закон определяет правовые и экономические основы инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, на территории РФ, а также устанавливает гарантии равной защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, независимо от форм собственности [12].

В соответствии с одной из основных целей инвестиционного законодательства, выдвигаемой законодательными органами и заключающейся в защите прав и интересов инвесторов, был принят ФЗ от 05.03.1999 N 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» [13].

Благодаря действию вышеперечисленных законодательных актов, повышается инвестиционная привлекательность экономики в целом, что позволяет привлекать инвестиции, стимулирующие развитие организаций.

Еще одним значимым законодательным актом будет являться ФЗ от 09.07.1999 N 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Данный нормативно-правовой акт относится к области регулирования отношений, связанных с иностранными инвесторами. Данный ФЗ гарантирует правовую

защиту иностранных инвесторов на территории Российской Федерации. Данный нормативно-правовой акт, конечно же, оказывает положительное влияние на инвестиционную привлекательность для иностранных инвесторов, а также снижает уровень риска для инвесторов [14].

На региональном уровне нормативно-правовую базу инвестиционной деятельности обеспечивают такие документы, как:

- стратегия социально-экономического развития региона;
- стратегия инвестиционного развития;
- закон о государственном регулировании инвестиционной деятельности;
- положения об оценке эффективности региональных инвестиционных проектов;
- целевые программы поддержки инвестиционной деятельности в регионе и другие.

2 Внутренние нормативные акты предприятия. На уровне компании принимаются важные решения в виде внутренних нормативных актов. Они задают порядок действий и являются обязательными для соблюдения сотрудниками.

К примеру, к ним можно отнести:

- устав предприятия;
- штатное расписание;
- документ о штатной численности;
- регламент компании (документ, определяющий взаимодействие между структурными подразделениями и между отдельными должностными единицами организации);
- правила внутреннего трудового распорядка;
- должностные инструкции.

3 Договорные отношения. Для успешной реализации проектов важно заключать договоры с поставщиками и партнерами. Однако здесь также имеют место определенные нормы и правила, которые необходимо соблюдать. В частности, данные нормы регламентируются Гражданским кодексом Российской Федерации.

По договору одна сторона (поставщик) обязана в установленные сроки поставить оговоренный товар покупателю (партнёру), который, в свою очередь, должен осуществить оплату, чётко установленную договорными обязательствами. Чаще всего договора поставки заключаются между контрагентами – юридическими лицами, однако и с физлицами также есть практика таких договорных отношений [15].

Чёткое соблюдение условий договоров способствует росту производительности организации, которая, в свою очередь, важна при оценке ее инвестиционной привлекательности. Продуктивность зависит от многих факторов, таких как производительность, качество продукции, уровень доходов и так далее, именно поэтому, она должна быть строго урегулирована нормативными актами.

Правильное нормативно-правовое регулирование в оценке инвестиционной привлекательности организаций является гарантией выполнения договорных обязательств и сохранения имущества инвесторов.

Также, в настоящее время все большую популярность набирают технологические инновации, которые применяются в нормативно-правовом регулировании в оценке инвестиционной привлекательности организаций. Речь идет, в частности, о различных программных продуктах, применяемых в работе экспертов.

Такие программы позволяют:

- изучить нормативно-правовые акты, применяемые в данной сфере;
- автоматизировать вычисления показателей, необходимых для анализа инвестиционной привлекательности организации;
- значительно ускорить и упростить процесс анализа.

Данные разработки позволяют использовать моделирование для проведения более точной оценки перспективности проектов. Эксперты могут использовать специальные модели, которые дают возможность прогнозирования показателей и сценариев развития компании. Результаты полученного прогноза, в свою очередь, могут быть использованы компанией при принятии управленческих и инвестиционных решений.

Особое значение имеет автоматизированная система анализа ситуации на

рынке. Это позволяет экспертам существенно улучшить свою работу, оценивая и прогнозируя ситуацию на рынке, а также выделять те проекты, которые могут стать наиболее перспективными для инвесторов.

Таким образом, инвестиционная привлекательность предприятия зависит не только от разнообразных внешних факторов, к которым можно отнести политическую и социальную обстановку в стране, уровень инновационного развития предприятия, но и от наличия нормативно-правовой базы, регулирующая сферу инвестиций.

Сейчас все регионы России занимаются созданием определенных условий, способствующих формированию благоприятного инвестиционного климата. Исходя из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что на данный момент времени нормативно-правовое регулирование инвестиционной деятельностью, которая непосредственно влияет на инвестиционную привлекательность организаций, развито достаточно хорошо.

1.3 Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности организаций

Оценка инвестиционной привлекательности организаций является одним из наиболее важных инструментов в управлении инвестиционными ресурсами. Решение о том, в какие компании вложить деньги, может определять будущую прибыль или убыток. Это делает инвестиционную привлекательность и методы её оценки неотъемлемой частью стратегии управления инвестиционными ресурсами [16].

Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности организаций используются коммерческими компаниями и инвестиционными банками, инвестиционными фондами, частными инвесторами и другими участниками рынка. Оценка инвестиционной привлекательности включает в себя анализ и оценку финансовых показателей, экономического и политического окружения и других важных факторов, которые могут повлиять на результаты инвестиций.

Таким образом, следует отметить следующие методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности организаций:

1 Финансовый анализ. Данный метод является одним из ключевых подходов и его цель заключается в оценке финансового состояния организации на основе анализа ее финансовых отчетов.

Для финансового анализа используются следующие элементы:

- анализ баланса – позволяет определить финансовое состояние организации на определенную дату;
- анализ прибыльности – позволяет измерить прибыльность организации и определить ее способность генерировать прибыль;
- анализ платежеспособности – этот метод позволяет оценить финансовую устойчивость организации и ее способности к погашению обязательств в срок.

Соответственно, анализ финансовых отчетов дает достаточно подробное представление о финансовом состоянии организации и ее возможностях для роста и развития в будущем [17].

Также, важно понимать, какие именно следует анализировать показатели, чтобы оценить инвестиционную деятельность компании и понять имеются ли у неё слабые стороны и, в соответствии с этим, в случае необходимости реализовать комплекс мероприятий, направленный на их устранение. На рисунке 1.1 отмечены некоторые из часто используемых показателей для оценки инвестиционной привлекательности.

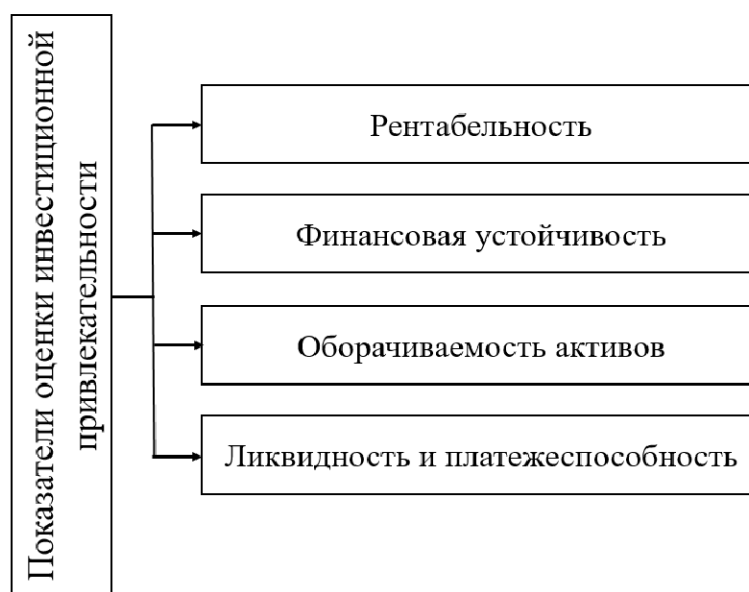


Рисунок 1.1 – Основные показатели оценки инвестиционной привлекательности

Рентабельность – показатель, отражающий экономическую эффективность организации, то есть степень эффективности использования материальных, денежных, трудовых и других ресурсов.

Данный показатель подразделяется на следующие виды:

- рентабельность продукции (ROC);
- рентабельность продаж (ROS);
- рентабельность собственного капитала (ROE);
- рентабельность активов (ROA).

Финансовая устойчивость – составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени. Она измеряется большим числом показателей, помогающих отразить состояние финансовых ресурсов фирмы, при наличии которых обеспечивается бесперебойный производственный процесс и будет наблюдаться эффективное использование финансовых ресурсов [18]. К данным коэффициентам относятся следующие:

- коэффициент автономии;
- коэффициент финансовой устойчивости;
- коэффициент капитализации;
- коэффициент финансового левериджа;
- коэффициент манёвренности собственных средств;
- коэффициент обеспеченности собственными источниками;
- коэффициент обеспеченности обязательств активами.

Оборачиваемость активов – финансовый показатель степени интенсивности использования организацией всей совокупности имеющихся активов. Коэффициент оборачиваемости активов помогает оценить эффективность использования всех активов предприятия вне зависимости от источника их образования. Кроме того, определение коэффициента ресурсоотдачи наглядно показывает, сколько рублей прибыли получает компания с каждого рубля, вложенного в активы.

Ликвидность показывает, насколько быстро можно реализовать актив и не сильно потерять в стоимости.

Показатели ликвидности и платежеспособности включают в себя:

- коэффициент текущей ликвидности, отражающий способность компании выполнять свои краткосрочные обязательства, используя оборотные активы;
- коэффициент быстрой ликвидности, характеризующий способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет высоколиквидных активов;
- коэффициент абсолютной ликвидности, показывающий ту часть краткосрочных обязательств, которая может быть погашена моментально за счет имеющихся абсолютно ликвидных активов;
- коэффициент платежеспособности, который показывает, насколько имущество покрывает краткосрочные обязательства корпорации.

Организации с хорошими вышеперечисленными финансовыми показателями, и имеющими также стабильный рост доходов, высокую норму прибыли и эффективное управление долгом и ликвидностью, как правило, демонстрируют более высокую инвестиционную привлекательность [19].

2 Позиционирование на рынке и конкурентное преимущество (анализ рынка). Еще один ключевой методический подход к оценке инвестиционной привлекательности, который проводится на основе анализа информации о внешних факторах, влияющих на организацию. Цели анализа рынка – определение потенциальной целевой аудитории, анализ конкурентных условий и определение потенциальных рыночных возможностей.

Для анализа рынка используются следующие методы:

- анализ конкурентов – этот метод позволяет изучить конкурентную среду, определить сильные и слабые стороны конкурентов и их стратегии;
- анализ спроса – этот метод позволяет исследовать потребности рынка, определить уровень спроса на определенный продукт или услугу и прогнозировать его изменения в будущем;

- анализ маркетинговых стратегий – этот метод позволяет оценить эффективность маркетинговых стратегий организации и их соответствие требованиям рынка.

Следовательно, анализ рынка даёт возможность инвесторам определить потенциальное окружение для организации и ее продуктов и услуг [20].

Помимо этого, существует второй вариант данного подхода, который может быть применим по отношению только к тем компаниям, которые размещают свои акции на рынке ценных бумаг, и основывается он на оценке влияния внешних факторов путём расчёта следующих показателей:

- общий доход на вложения в акции компании (TSR), то есть доход, получаемые акционером за промежуток времени, в течение которого он владеет акциями той или иной компании;

- простая норма прибыли (ROI) – показатель, отражающий какая часть затрат инвестиционных вложений возвращается в виде прибыли в течение одного временного интервала;

- простой срок окупаемости (PP) – минимальное количество лет, исчисляемое целым числом, за период которых вложения в объект становятся равными величине прогнозируемых денежных потоков;

- дисконтированный период окупаемости (DPP) – минимальное целое число лет (периодов), в течение которых прогнозируемые дисконтируемые денежные потоки в общей сложности устойчиво достигают величины, не меньшей, чем величина первоначальных вложений. Этот показатель отличается от показателя простого срока окупаемости только использованием для расчета дисконтируемых денежных потоков;

- чистая приведенная стоимость (NPV) – сумма всех дисконтированных денежных потоков, генерируемых инвестиционным проектом, за вычетом первоначальных инвестиций;

- внутренняя норма прибыльности (IRR) – значение показателя дисконта, при котором обеспечивается нулевое значение чистого настоящего значения инвестиционных вложений.

Данные показатели помогают более точно оценить эффективность инвестиционных проектов и целесообразность своих вложений. При этом они находятся в тесной взаимосвязи друг с другом, поэтому потенциальные инвесторы предпочитают рассматривать их в комплексе [21].

3 Комбинированный подход. Данный подход к оценке инвестиционной привлекательности представляет собой комплексный анализ как внешних, так и внутренних факторов, влияющих на организацию. Ценность данного подхода обусловлена тесной взаимосвязью инвестиционных объектов различных уровней. Так, все изменения, происходящие в системах более высокого уровня, непосредственно сказываются и на инвестиционной привлекательности предприятия.

В комбинированном подходе осуществляется сравнительный анализ инвестиционной привлекательности компании с анализом инвестиционной привлекательности страны, региона, отрасли. Соответственно, отбираются группы факторов, которые оказывают влияние на инвестиционную привлекательность предприятия и затем эти группы ранжируются по значимости на основе экспертных оценок [22]. Исходя из коэффициентов значимости каждого фактора, инвесторы определяют, в какие предприятия следует вкладывать средства, а в какие нет.

Таким образом, можно сказать, что оценка инвестиционной привлекательности – это задача, которая требует специальных знаний и навыков. Так как принятие решения по инвестированию означает брать на себя определённые риски, и потому каждый, кто хочет стабильно получать положительный финансово-экономический эффект от вложенных средств, должен быть способен правильно оценивать инвестиционную привлекательность предлагаемых ему организаций.

Стоит отметить, что каждый из рассматриваемых подходов имеет свои достоинства и недостатки. Для того чтобы получить наиболее достоверную оценку инвестиционной привлекательности компании, необходимо использовать сразу несколько подходов, сопоставляя между собой полученные результаты.

2 Оценка инвестиционной привлекательности лизинговых компаний

2.1 Алгоритмы анализа основных характеристик деятельности лизинговых компаний

Общество с ограниченной ответственностью «ТаймЛизинг» – независимая лизинговая компания, эксперт в лизинге транспорта и спецтехники, лидер рынка в Приморье. Местонахождение: 690014, г. Владивосток, ул. Некрасовская, д. 36Б, 8 этаж. Компания создана 15 ноября 2010 года и имеет: ИНН – 2536167439, КПП – 253601001, основной вид деятельности (по коду ОКВЭД 64.91) – деятельность по финансовой аренде (лизингу/сублизингу) [23].

ООО «ТаймЛизинг» не применяет специальных режимов налогообложения (находится на общем режиме) и предоставляет услуги лизинга преимущественно на территории Дальневосточного и Сибирского федеральных округов. Во Владивостоке расположен головной офис компании, имеются также 7 подразделений в г. Хабаровске, г. Новосибирске, г. Красноярске, г. Иркутске, г. Кемерово, г. Барнауле, г. Благовещенске [24].

В портфеле ООО «ТаймЛизинг» около 16 видов оборудования и техники, преобладают грузовой автотранспорт, а также строительная, дорожно-строительная, лесозаготовительная спецтехника.

Таким образом, ТОП-5 отраслей в портфеле компании по объёму нового бизнеса занимают 56 процентов от всего портфеля (рисунок 2.1).



Рисунок 2.1 – Структура лизингового портфеля, проценты

Компания хорошо знакома со спецификой малого и среднего бизнеса на Дальнем Востоке и в Сибири. Экспертиза, профессионализм команды и высокая скорость в принятии решений позволяют быть гибкими и предлагать клиентам индивидуальные условия по сделкам. Около 90 процентов клиентской базы компании приходится на представителей МСБ и микробизнеса, при этом она достаточно стабильна – доля повторных клиентов в продажах компании составляет порядка 60 процентов [23].

ТаймЛизинг активно развивается и за 2022 год объем нового бизнеса вырос на 4,3 млрд. руб. по сравнению с аналогичным периодом, что можно увидеть на диаграмме (рисунок 2.2). Это позволило компании занять 21 место в рейтинге лизинговых компаний Эксперт РА с объемом лизингового портфеля около 23,9 млрд. руб.

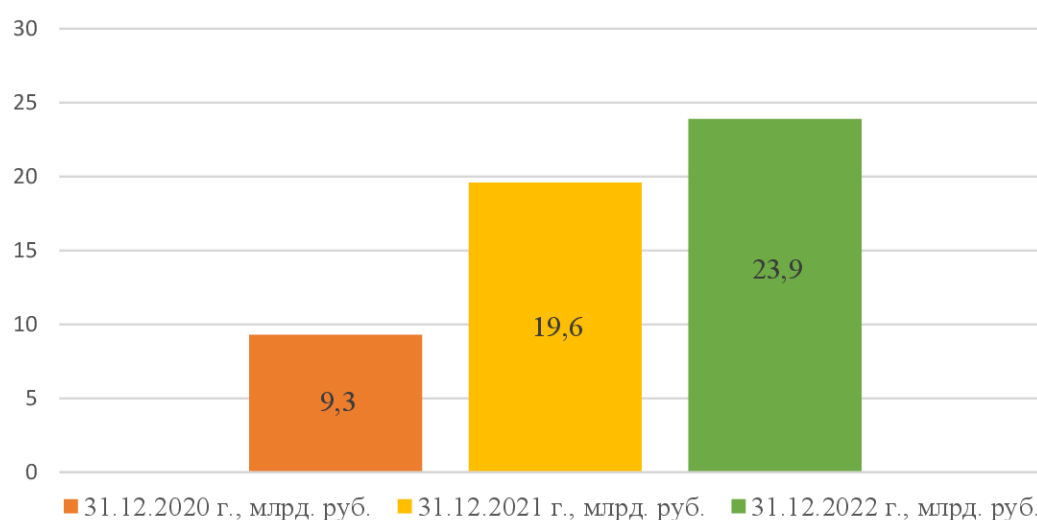


Рисунок 2.2 – Динамика объема лизингового портфеля, млрд. руб.

Из данного рисунка можно увидеть, что происходит существенный рост объема лизингового портфеля, компания успешно развивается и занимает лидирующие позиции на рынке Дальнего Востока.

Целями ООО «ТаймЛизинг» на ближайшие годы являются: увеличение объема прибыли и темпов прироста по основному показателю рынка лизинга – новому бизнесу, цифровизация бизнес-процессов, развитие собственных ИТ-компетенций и ресурсов, а также улучшение продуктовой линейки и предоставление качественного клиентского сервиса.

ООО «ТаймЛизинг» имеет форму коллективного владения бизнесом, а учредители – его владельцы, которые обладают следующими правами:

- совместно управлять бизнесом;
- быть в курсе ведения дел и иметь доступ к ознакомлению с показателями финансовой эффективности работы;
- получать дивиденды от дохода компании;
- продавать, дарить долю другим владельцам бизнеса или лицам, не входящих в список участников, если это не запрещено учредительным документом;
- в случае закрытия бизнеса получить часть имущества.

Собственником компании, согласно раскрываемой информации, является Е. Г. Никитин (100%) [25].

На рисунке 2.3 изображена организационная структура ООО «ТаймЛизинг».



Рисунок 2.3 – Организационная структура ООО «ТаймЛизинг»

Таким образом, во главе компании стоит генеральный директор и создано несколько отделов со специалистами определенного профиля, где каждый наде-

лён полномочиями и отвечает за свою работу, что обеспечивает эффективное использование ресурсов и контроль деятельности как целых подразделений, так и отдельных исполнителей.

Далее проанализируем активы ООО «ТаймЛизинг», которые подразделяются на внеоборотные и оборотные активы, что поможет оценить темпы роста по каждой группе средств компании и их источников за конкретный период, в данном случае мы рассматриваем 3 года, а именно 2020, 2021 и 2022 годы.

Проведём горизонтальный анализ внеоборотных активов исследуемой организации. В таблице 2.1 представлен перечень внеоборотных активов организации.

Таблица 2.1 – Анализ динамики внеоборотных активов «ТаймЛизинг» в период 2020-2022 гг.

В миллионах рублей

Показатели	2020	2021	2022	Отклонение			
				2021 от 2020		2022 от 2020	
				абс., ±	темп роста, %	абс., ±	темп роста, %
Нематериальные активы	0,018	0,016	0,014	-0,002	-11	-0,004	-22
Основные средства	0,284	12,21	10,88	11,926	4199	10,596	3731
Доходные вложения в материальные ценности	1 694,62	2 290,79	227,74	596,176	35	-1466,9	-87
Прочие внеоборотные активы	1,333	1,333	0	0	0	-1,333	-100
Итого	1 696,25	2 304,35	238,64	608,1	36	-1457,6	-86

Из таблицы 2.1 видно, что за период 2020-2022 гг. идёт снижение стоимости нематериальных активов, что говорит о перенаправлении основного финансирования компании на увеличение и развитие оборотных средств. Такой показатель как основные средства за рассматриваемый период значительно выросли, основной рост пришелся на 2021 год, когда основные средства достигли показателя

теля в 12,21 млн. рублей. В 2022 же году ситуация изменилась, основные средства снизились по сравнению с 2021 годом почти на 1,5 млн. рублей, таким образом в период с 2021 по 2022 год основные средства увеличились на 10, 596 млн. рублей.

Доходные вложения в материальные ценности к 2021 году имели положительную динамику, по сравнению с 2020 годом, а к 2022 году их динамика изменилась и стала отрицательной, таким образом доходные вложения в материальные ценности значительно снизились за рассматриваемый период, снижение составило 87 процентов или 1466,9 млн. рублей. Данные изменения связаны с вступлением в силу ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды».

Таким образом, к 2022 году наиболее значительные изменения по темпам роста произошли с основными средствами. Темп роста составил более 3731 процентов, благодаря чему в абсолютном выражении основные средства выросли на 10,596 млн. рублей по сравнению с 2020 годом.

Наиболее значительным изменением в абсолютном выражении к 2022 году стало снижение доходные вложения в материальные ценности. Снижение составило 1466,9 млн. рублей, что представляет собой снижение на 87 процентов по сравнению с 2020 годом.

В целом, внеоборотные активы за рассматриваемый период снизились на 1457,6 млн. рублей, таким образом внеоборотные активы снизились на 86 процентов по сравнению с 2020 годом.

Не менее важным этапом в анализе бухгалтерского баланса лизинговой компании является горизонтальный анализ оборотных активов, поскольку именно в этом разделе бухгалтерского баланса отражаются суммы заключенных договоров с клиентами.

Горизонтальный анализ оборотных активов у лизинговой компании в первую очередь начинается с рассмотрения таких строк как прочие оборотные активы и дебиторская задолженность.

Проведем горизонтальный анализ оборотных активов исследуемой организации.

В таблице 2.2 приведён перечень оборотных активов организации.

Таблица 2.2 – Анализ динамики оборотных активов «ТаймЛизинг» в период 2020-2022 гг.

В миллионах рублей

Показатели	2020	2021	2022	Отклонение			
				2021 от 2020		2022 от 2020	
				абс., ±	темп роста, %	абс., ±	темп роста, %
Запасы	0	0	7,5	0	-	7,5	-
НДС по приобретенным ценностям	0	239,542	0	239,542	-	0	-
Дебиторская задолженность	2362,64	4287,17	15665,98	1924,54	81	13303,3	563
Краткосрочные фин. вложения (за исключением денежных эквивалентов)	16,541	14,541	14,04	-2	-12	-2,501	-15
Денежные средства и денежные эквиваленты	52,362	218,586	637,89	166,224	317	585,528	1118
Прочие оборотные активы	3344,65	7689,64	507,76	4344,98	130	-2836,9	-85
Итого	5776,19	12449,5	16883,17	6673,29	116	11107	192

Как можно заметить, общая сумма оборотных активов в 2020 году была равна 5776,19 млн. рублей, в 2022 году составила 16883,17 млн. рублей, что больше почти в 3 раза. Данное увеличение связано с ростом дебиторской задолженности, её значение в 2020 году составило 2362,64 млн. рублей, а к 2022 году – 15665,98 млн. рублей, что больше на 13303,3 млн. рублей.

Из-за специфики деятельности организации следует обратить внимание в связи с чем происходит рост дебиторской задолженности, поскольку если ее рост связан с потерей платежеспособности клиентов, следует в будущем изменить условия для заключения договоров с клиентами, и более тщательно отбирать их. Но поскольку, с каждым годом увеличиваются показатели выручки, соответственно, увеличение дебиторской задолженности связано с тем что лизинговая

компания приняла решение работать с клиентами – владельцами сезонного бизнеса, большинство из которых имеет бизнес с летней сезонностью. Именно поэтому в зимний период у компании такая большая дебиторская задолженность, поэтому компания нормально функционирует и, в целом, является платежеспособной (приложение Б).

Также, значительно выросли денежные средства и денежные эквиваленты, их значение в 2020 году составило 52,362 млн. рублей, а в 2022 году – 637,89 млн. рублей, что больше на 585,53 млн. рублей. Таким образом, у компании активно введется операционная деятельность и растёт количество продаж.

Далее проведем анализ структуры внеоборотных активов организации (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Анализ структуры внеоборотных активов «ТаймЛизинг» в период 2020-2022 гг.

В миллионах рублей

Показатели	Сумма			Удельный вес, %			Отклонение удельного веса, %	
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2021 от 2020	2022 от 2020
Нематериальные активы	0,018	0,016	0,014	0,0011	0,0007	0,0059	-0,0004	0,0048
Основные средства	0,284	12,21	10,88	0,0167	0,5299	4,5592	0,5131	4,5424
Доходные вложения в материальные ценности	1 694,62	2 290,79	227,74	99,9036	99,4116	95,4325	-0,4920	-4,4712
Финансовые вложения	0	0	0,10	0	0	0,0419	0	0,0419
Прочие внеоборотные активы	1,333	1,333	0	0,0786	0,0578	0	-0,0207	-0,0786
Итого	1 696,25	2 304,35	238,64	100	100	100	-	-

Наибольший удельный вес в период с 2020 года по 2022 год занимают доходные вложения в материальные ценности компании. В 2020 году их удельный вес составил 99,90 процентов, в 2021 году он снизился на 0,49 процента и составил 99,41 процентов, а в 2022 году произошло еще большее снижение, и удельный вес доходных вложений в материальные ценности составил 95,43 процентов.

Остальные статьи внеоборотных активов имеют минимальный удельный вес по сравнению с доходными вложениями в материальные ценности.

К доходным вложениям в материальные ценности относятся техника и оборудование, находящееся на балансе лизинговой компании, предназначенные исключительно для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование с целью получения дохода, то есть основные средства, предоставляемые в аренду, лизинг, прокат. Преобладание данной статьи внеоборотных активов подтверждает основной вид деятельности ООО «ТаймЛизинг» – деятельность по финансовой аренде, лизингу/сублизингу [26].

Следующим не менее важным этапом является анализ структуры оборотных активов рассматриваемого предприятия.

Проанализируем структуру оборотных активов, рассмотрев таблицу 2.4.

Таблица 2.4 – Анализ структуры оборотных активов «ТаймЛизинг» в период 2020-2022 гг.

В миллионах рублей

Показатели	Сумма			Удельный вес, %			Отклонение удельного веса, %	
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2021 от 2020	2022 от 2020
Запасы	0	0	7,5	0	0	0,04	0	0,04
НДС по приобретенным ценностям	0	239,542	0	0	1,92	0	1,92	0
Дебиторская задолженность	2 362,64	4 287,17	15 665,98	40,90	34,44	93,07	-6,47	52,17
Краткосрочные финансовые вложения	16,541	14,541	14,041	0,29	0,12	0,08	-0,17	-0,20
Денежные средства и денежные эквиваленты	52,362	218,586	637,89	0,91	1,76	3,79	0,85	2,88
Прочие оборотные активы	3 344,65	7 689,64	507,76	57,90	61,77	3,02	3,86	-54,89
Итого	5 776,19	12 449,48	16 883,17	100	100	100	-	-

Таким образом, исходя таблицы 2.4, в 2022 году наибольший удельный вес

в структуре оборотных активов ООО «ТаймЛизинг» занимает дебиторская задолженность.

Удельный вес дебиторской задолженности в 2020 году составил 40,90 процентов, в 2021 году снизился на 6,47 процентов и стал равным 34,44 процентов. В 2022 году произошло увеличение удельного веса на 52,17 процентов по сравнению с 2020 годом, и по итогу, доля дебиторской задолженности составила 93,07 процентов.

Рост удельного веса дебиторской задолженности компании немного настораживает, поскольку из-за роста этого показателя снижается скорость оборота капитала, который генерирует прибыль лизинговой компании.

Но учитывая, что руководством компании было принято решение о работе с представителями сезонного бизнеса, топ менеджменту лизинговой компании удалось заложить некий процент в условия договора, который минимизирует предполагаемые потери.

Следующим этапом анализа бухгалтерской отчетности предприятия является анализ структуры активов, то есть удельный вес внеоборотных и оборотных активов, что даст более обобщенный анализ бухгалтерского баланса исследуемой организации (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Анализ структуры актива бухгалтерского баланса «ТаймЛизинг» в период 2020-2022 гг.

В миллионах рублей

Показатели	Сумма			Удельный вес, %			Отклонение удельного веса, %	
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2021 г. от 2020 г.	2022 г. от 2020 г.
Внеоборотные активы	1696,25	2304,35	238,64	23	16	1	-7	-21
Оборотные активы	5776,19	12449,48	16883,17	77	84	99	7	22
Итого	7472,44	14753,83	17071,81	100	100	100	-	-

Для наглядности в соответствии с таблицей 2.5 построим диаграммы, отражающие структуру активов по годам (рисунок 2.4).

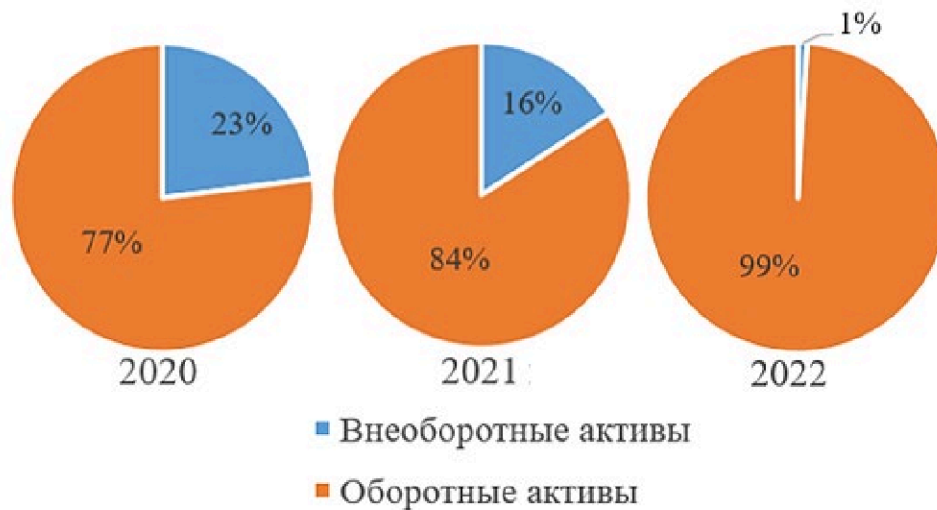


Рисунок 2.4 – Структура активов ООО «ТаймЛизинг», проценты

Наибольший удельный вес в структуре актива бухгалтерского баланса компании занимают оборотные активы, их сумма стремительно растёт в период 2020-2022 гг. В 2020 году удельный вес оборотных активов составил 77 процентов, а в 2022 году составил 99 процентов, то есть увеличился на 22 процента в течении двух лет. Так как компания занимается лизинговой деятельностью, то преобладание статей оборотных активов, например, дебиторской задолженности и прочих оборотные активы, считается нормальным.

Далее осуществим горизонтальный анализ пассива баланса, который подразделяется на анализ капитала и резервов, долгосрочных и краткосрочных обязательств. В таблице 2.6 приведена динамика капитала и резервов исследуемой организации.

Таблица 2.6 – Анализ динамики капитала и резервов «ТаймЛизинг» в период 2020-2022 гг.

В миллионах рублей

Показатели	2020	2021	2022	Отклонение			
				2021 от 2020		2022 от 2020	
				абс., ±	темп роста, %	абс., ±	темп роста, %
Уставный капитал	21,23	21,23	21,23	0	0	0	0

Продолжение таблицы 2.6

Показатели	2020	2021	2022	Отклонение			
				2021 от 2020		2022 от 2020	
				абс., ±	темп роста, %	абс., ±	темп роста, %
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	902,3	1176,18	1676,36	273,88	30	774,06	86
Итого	923,568	1197,401	1697,59	273,833	30	774,022	84

Из таблицы 2.6 видно, что из данного раздела используются только две статьи, а именно уставный капитал и нераспределённая прибыль. Никакие резервы не формировались.

Величина уставного капитала ООО «ТаймЛизинг» осталась неизменной, то есть, компания не осуществляла выпуск акций и не меняла размер долей участников. Нераспределенная прибыль в период 2020-2022 гг. имеет тенденцию роста. В 2020 году её размер составил 902,3 млн. рублей, а в 2021 году – 1176,18 млн. рублей, что больше на 273,88 млн. рублей.

В 2022 году нераспределенная прибыль стала равна 1697,59 млн. рублей, что по сравнению с 2020 годом больше на 774,06 млн. рублей. Таким образом, компания может расширять свою деятельность и пополнять собственные оборотные средства.

Следующим не менее важным является анализ долгосрочных обязательств, поскольку принцип работы компании ООО «ТаймЛизинг» предполагает развитие партнерских отношений с банками, которые предоставляют финансирование для сделок лизинговой компании с клиентами. Данная схема связана с нехваткой собственного финансирования для успешно развивающейся лизинговой компании.

В таблице 2.7 представлен Анализ динамики долгосрочных обязательств «ТаймЛизинг».

Таблица 2.7 – Анализ динамики долгосрочных обязательств «ТаймЛизинг» в период 2020-2022 гг.

В миллионах рублей

Показатели	2020	2021	2022	Отклонение			
				2021 от 2020		2022 от 2020	
				абс., ±	темп роста, %	абс., ±	темп роста, %
Заемные средства	3129,33	7226,32	8357,03	4096,99	131	5227,7	167
Отложенные налоговые обязательства	50,45	45,26	157,04	-5,19	-10	106,59	211
Прочие обязательства	512,55	841	443,26	328,45	64	-69,29	-14
Итого	3692,33	8112,58	8957,03	4420,25	120	5264,7	143

В большей степени на формирование долгосрочных обязательств компании влияет сумма заемных средств: в 2020 году она была равна 3129,33 млн. рублей, в 2021 году она увеличилась на 4096,99 млн. рублей и составила 7226,32 млн. рублей, в 2022 году по сравнению с 2020 годом сумма заемных средств увеличилась на 5227,7 млн. рублей и составила 8357,03 млн. руб.

Среди долгосрочных обязательств присутствуют отложенные налоговые обязательства и прочие обязательства. В период с 2020 года по 2022 год произошло сначала снижение отложенных налоговых обязательств с 50,45 млн. рублей до 45,26 млн. рублей, а потом уменьшение с 45,26 млн. рублей до 157,04 млн. рублей. Отложенные налоговые обязательства как элемент заемного капитала имеют нулевую стоимость, что является достаточно положительным фактором для рассматриваемой компании.

Прочие обязательства, сначала увеличились с 512,55 миллионов рублей до 841 миллионов рублей в 2021 году, а потом снизились до 443,26 миллионов рублей в 2022 году, что на 69,29 миллионов рублей меньше показателя, который был в 2020 году.

Проведем горизонтальный анализ краткосрочных обязательств организации (таблица 2.8).

Таблица 2.8 – Анализ динамики краткосрочных обязательств «ТаймЛизинг» в период 2020-2022 гг.

В миллионах рублей

Показатели	2020	2021	2022	Отклонение			
				2021 от 2020		2022 от 2020	
				абс., ±	темп роста, %	абс., ±	темп роста, %
Заемные средства	2618,51	5194,59	6340,09	2576,08	98	3721,58	142
Кредиторская задолженность	159,45	198,90	1,73	39,45	25	-157,72	-99
Доходы будущих периодов	2,66	0,33	0	-2,33	-87	-2,66	-100
Оценочные обязательства	8,92	15,40	16,53	6,48	73	7,62	85
Прочие обязательства	67,02	34,63	58,56	-32,38	-48	-8,456	-13
Итого	2856,55	5443,85	6416,9	2587,3	91	3560,35	125

В 2020 году сумма краткосрочных обязательств составила 2856,55 млн. рублей, а в 2022 году она выросла более чем 2 раза и составила 6416,9 млн. рублей. На данное увеличение в большей степени повлияли изменения показателей заемных средств и кредиторской задолженности. Заемные средства компании в 2020 году составляли 2618,51 млн. рублей, а к 2021 году они увеличились на 2576,08 млн. рублей и стали равняться 5194,59 млн. рублей. В 2022 году заемные средства выросли до 6340,09 млн. рублей, что на 3721,58 млн. рублей больше, чем в 2020 году. Рост заемных средств связан с темпами развития компании превышающими темпы увеличения собственного капитала

Кредиторская задолженность в 2021 году увеличилась на 39,45 млн. рублей по сравнению с 2020 годом и составила 198,9 млн рублей, а в 2022 году снизилась на 157,72 млн. рублей, и составила 1,73 млн. рублей. Также, выросли оценочные обязательства компании, их значение в 2022 году составило 16,53 млн. рублей, что на 7,62 млн. рублей больше, чем в 2020 году.

Далее проведём вертикальный анализ пассива баланса. В таблице 2.9 приведён перечень капитала и резервов.

Таблица 2.9 – Анализ структуры собственного капитала «ТаймЛизинг» в период 2020-2022 гг.

В миллионах рублей

Показатели	Сумма			Удельный вес, %			Отклонение удельного веса, %	
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2021 от 2020	2022 от 2020
Уставный капитал	21,23	21,23	21,23	2,30	1,77	1,25	-0,53	-1,05
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	902,34	1176,18	1676,36	97,70	98,23	98,75	0,53	1,05
Итого	923,57	1197,4	1697,59	100	100	100	0	0

Наибольший удельный вес в структуре собственного капитала принадлежит нераспределенной прибыли: в 2020 году она составил 97,7 процентов, в 2021 году – выросла до 98,23 процентов, а в 2022 году – стала 98,75 процентов. В период 2020-2022 гг. произошло увеличение на 1 процент. Незначительный удельный вес имеет уставный капитал компании.

Проведем вертикальный анализ долгосрочных обязательств (таблица 2.10).

Таблица 2.10 – Анализ структуры долгосрочных обязательств «ТаймЛизинг» в период 2020-2022 гг.

В миллионах рублей

Показатели	Сумма			Удельный вес, %			Отклонение удельного веса, %	
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2021 от 2020	2022 от 2020
Заемные средства	3129,33	7226,32	8357,03	84,75	89,08	93,30	4,32	8,55
Отложенные налоговые обязательства	50,45	45,26	157,04	1,37	0,56	1,75	-0,81	0,39
Прочие обязательства	512,55	841	443,26	13,88	10,37	4,95	-3,51	-8,93
Итого	3692,33	8112,58	8957,03	100	100	100	0	0

Проанализировав структуру долгосрочных обязательств, можно сказать, что наибольший вес занимают заемные средства, которые с каждым годом стремительно растут. В 2021 году было 89,08 процентов заемных средств, что больше на 4,32 процента по сравнению с 2020 годом, а в 2022 году они составили 93,30

процентов, что больше почти на 9 процентов, чем в 2020 году. Данная ситуация обосновывается успешной работой отделов по привлечению клиентов. В связи с чем отделу фондирования приходится искать финансирование на уже заключенные с клиентами договоры.

Отложенные налоговые обязательства занимают наименьшую долю в структуре долгосрочных обязательств, и их удельный вес увеличился в 2022 году и составил 1,75 процентов. Прочие обязательства по сравнению с 2020 годом уменьшились, и составили 4,95 процентов в общей структуре долгосрочных обязательств. В 2021 году их было меньше на 3,51 процента по сравнению с 2020 годом, а в 2022 году меньше на 8,93 процентов по сравнению с 2020 г.

Проведем вертикальный анализ краткосрочных обязательств (таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Анализ структуры краткосрочных обязательств «ТаймЛизинг» в период 2020-2022 гг.

В миллионах рублей

Показатели	Сумма			Удельный вес, %			Отклонение удельного веса, %	
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2021 от 2020	2022 от 2020
Заемные средства	2618,507	5194,59	6340,09	91,67	95,42	98,80	3,75	7,14
Кредиторская задолженность	159,45	198,9	1,73	5,58	3,65	0,03	-1,93	-5,55
Доходы будущих периодов	2,66	0,33	0	0,09	0,01	0	-0,09	-0,09
Оценочные обязательства	8,915	15,4	16,53	0,31	0,28	0,26	-0,03	-0,05
Прочие обязательства	67,015	34,63	58,56	2,35	0,64	0,91	-1,71	-1,43
Итого	2856,55	5443,85	6416,9	100	100	100	0	0

Изучив таблицу 2.11, мы можем заметить, что краткосрочные обязательства компании в основном формируются за счет заемных средств, а также кредиторской задолженности.

Заемные средства имеют наибольший вес: в 2020 году он составил 91,67 процентов, в 2021 году их процент увеличился на 3,75 процентов, а в 2022 году

удельный вес увеличился на 7,14 процентов в сравнении с 2020 годом, и составил 98,80 процентов.

Проведем общий анализ структуры пассивов баланса (таблица 2.12).

Таблица 2.12 – Анализ структуры пассива бухгалтерского баланса «ТаймЛизинг» в период 2020-2022 гг.

В миллионах рублей

Показатели	Сумма			Удельный вес, %			Отклонение удельного веса, %	
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2021 от 2020	2022 от 2020
Капитал и резервы	923,57	1197,4	1697,59	12	8	10	-4	-2
Долгосрочные обязательства	3692,33	8112,58	8957,03	49	55	52	6	3
Краткосрочные обязательства	2856,5	5443,85	6416,9	38	37	38	-1	-
Итого	7472,44	14753,83	17071,81	100	100	100	0	0

Для наглядности в соответствии с таблицей 2.12 построим диаграммы, отражающие структуру активов по годам (рисунок 2.5).



Рисунок 2.5 – Структура пассива ООО «ТаймЛизинг», проценты

Таким образом, удельный вес показателя капитал и резервы в 2021 году снизился на 4 процента в сравнении с 2020 годом, а в 2022 году капитал понизился на 2 процента, по сравнению с 2020 годом, и составил 10 процентов. Долгосрочные обязательства увеличились в 2021 году по сравнению с 2020 на 6 про-

центов, однако в 2022 году произошло снижение, и таким образом за рассматриваемый период удельный вес долгосрочных обязательств в валюте баланса увеличился лишь на 3 процента. Удельный вес краткосрочных обязательств в 2022 году остался на одном уровне с 2020 годом.

Изучив структуру пассива, мы можем заметить, что с каждым годом ООО «ТаймЛизинг» финансируется всё больше и больше за счет заемного капитала, однако нельзя сказать, что для лизинговой компании эта прогрессия негативна. Поскольку происходит увеличение лизингового портфеля и его страхование за счет диверсификации рисков, а также страховых компаний, поскольку одним из условий лизинговой сделки является страхование лизингового имущества.

Следующим не менее важным этапом анализа бухгалтерской отчетности является анализ финансовых результатов предприятия. В качестве аналитической информации используются бухгалтерские документы, в частности, бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах за 3 последних года (приложения А, Б).

Отчет о финансовых результатах в современной аналитической практике рассматривается как источник информации об уровне экономической эффективности хозяйственной деятельности организации [27]. Проведем анализ отчета о финансовых результатах, по результатам которого можно будет предложить те или иные управленческие решения по уменьшению расходов и увеличению доходов.

Проведем горизонтальный анализ отчёта о финансовых результатах ООО «ТаймЛизинг» (таблица 2.13).

Таблица 2.13 – Горизонтальный анализ формы «Отчёт о финансовых результатах» в период 2020-2022 гг.

В миллионах рублей

Показатель	2020	2021	2022	Отклонение 2021 от 2020		Отклонение 2022 от 2020	
				абс., ±	отн., %	абс., ±	отн., %
Выручка	5 385	8 059	2778	2 674	50	-2 607	-48
Себестоимость	4 427	6 577	301	2 150	49	-4 126	-93

Продолжение таблицы 2.13

Показатель	2020	2021	2022	Отклонение 2021 от 2020		Отклонение 2022 от 2020	
				абс., ±	отн., %	абс.,±	отн., %
Валовая прибыль (убыток)	958	1 482	2477	524	55	1 519	159
Коммерческие расходы	51	109	117	58	114	66	129
Управленческие расходы	117	191	211	74	63	94	80
Прибыль (убыток) от продаж	790	1 182	2149	392	50	1 359	172
Проценты к получению	5	5	23	0	0	18	368
Проценты к уплате	504	759	1454	255	51	950	188
Прочие доходы	325	516	323	191	59	-2	0
Прочие расходы	257	506	314	249	97	66	26
Прибыль (убыток) до налогообложения	358	438	751	80	22	393	110
Налог на прибыль	72	89	150	17	24	78	108
Текущий налог на прибыль	54	94	13	40	74	-41	-76
Отложенный налог на прибыль	18	5	137	-13	-72	119	661
Чистая прибыль (убыток)	286	349	601	63	22	315	110

На основании таблицы 2.13 можно сказать, что выручка компании за 2020 год составила 5385 млн. рублей, за 2021 год она увеличилась на 50 процентов и составила 8059 млн. рублей, а по итогам 2022 года выручка снизилась на 48 процентов по сравнению с 2020 годом и составила 2778 млн. рублей.

Себестоимость за 2020 год составила 4427 млн. рублей, в 2021 году она увеличилась на 2150 млн. рублей и составила 6577 млн. рублей, в 2022 году себестоимость снизилась на 4126 млн. рублей по сравнению с 2020 годом и составила 301 млн. рублей.

Безусловно требуется иметь понимание в связи с чем происходят такие значительные изменения с такими важными показателями, как выручка и себестоимость. В данном случае снижение связано с вступлением в силу приказа Мини-

стерства финансов Российской Федерации от 16.10.2018 №208н. В рамках данного стандарта вышли пояснения, применяемые организациями, занимающимися арендой [28].

Валовая прибыль за 2020 год составила 958 млн рублей, в 2021 году увеличилась на 55 процентов по сравнению с 2020 годом и составила 1 482 млн. рублей. В 2022 году валовая прибыль увеличилась на 159 процентов по сравнению с 2020 годом, и составила 2477 млн рублей. Валовая прибыль представляет собой разницу между выручкой и себестоимостью продукции. В 2021-2022 годах мы видим значительный рост валовой прибыли, она увеличилась на 159 процентов по сравнению с базовым годом, связано это с тем, что себестоимость снизилась сильнее, чем снизилась выручка, компания стабильно развивается.

Коммерческие расходы в 2020 году составили 51 млн рублей, в 2021 году они возросли вплоть до 109 млн рублей, а в 2022 году возросли до 117 млн. рублей. Увеличение коммерческих расходов можно оценить положительно, так как компания открыла несколько новых подразделений в других регионах.

Управленческие расходы за 2020 год составили 117 млн. рублей., в 2021 году они возросли до 191 млн. рублей, а в 2022 году управленческие расходы достигли отметки в 211 млн. рублей. В 2020 году рост управленческих расходов был связан с повышением арендной платы головного офиса, а в 2021-2022 годах на повышение управленческих расходов в первую очередь повлияло значительное увеличение штата сотрудников, а также открытие новых подразделений.

Прибыль от продаж в 2020 году составила 790 млн. рублей, в 2021 году составила 1 182 млн. рублей. А в 2022 году прибыль от продаж выросла на 172 процента по сравнению с 2020 годом и составила 2049 млн. рублей. Этот рост произошел благодаря значительному росту валовой прибыли в 2021-2022 годах. Даже не смотря на увеличение коммерческих и управленческих расходов.

Проценты к получению за рассматриваемый период в 2020-2021 годах составляли 5 миллионов рублей., а по итогам в 2022 года увечились 23 миллиона рублей.

Проценты к уплате за 2020 год составили 504 млн. рублей, в 2021 году они увеличились до 759 млн. рублей, а в 2022 году они увеличились до 1455 млн. рублей. Так как лизинговая компания является посредником между банком и юридическим лицом, получающим в пользование технику, то рост данного показателя является нормальным, поскольку увеличиваются темпы роста лизингового портфеля компании.

Прочие доходы в 2020 году составили 325 млн. рублей, в 2021 году они возросли на 161 млн. рублей и составили 516 млн. рублей, а в 2022 году они снизились на 2 млн. рублей по сравнению с 2020 годом и составили 323 млн. рублей.

Прочие расходы в 2020 году составили 257 млн. руб., в 2021 году они увеличились на 33 млн. рублей и составили 506 млн. рублей, а в 2022 году они хоть и снизились, но все же при сравнении с показателем 2020 года прочие расходы выросли на 26 процентов и составили 314 млн. рублей. Таким образом, предприятию удастся наращивать прочие доходы в большей степени, чем увеличиваются прочие расходы.

Прибыль до налогообложения в 2020 году составила 358 млн. рублей, в 2021 году она увеличилась на 80 млн. рублей и составила 438 млн. рублей, а в 2022 году прибыль до налогообложения увеличилась на 393 млн. руб. по сравнению с 2020 годом и составила 751 млн. рублей. Прибыль компании до налогообложения год за годом увеличивается, компания растет.

Чистая прибыль в 2020 году составила 286 млн. рублей, в 2021 она увеличилась до 349 млн. рублей, а в 2022 году снова увеличилась уже до 601 млн. рублей. Таким образом, чистая прибыль за рассматриваемый период выросла на 110 процентов или 315 млн. рублей. Подобное изменение можно оценить крайне положительно, так как компании удается из года в год повышать этот самый главный показатель, благодаря постоянному развитию своих сотрудников и компании в целом.

Далее проведём вертикальный анализ, который заключается в анализе изменения процентного соотношения статей отчета о финансовых результатах ООО «ТаймЛизинг» (таблица 2.14).

Таблица 2.14 – Вертикальный анализ формы «Отчёт о финансовых результатах» в период 2020-2022 гг.

В миллионах рублей

Показатель	2020		2021		2022		Абсолютное отклонение, ±	
	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	2021 от 2020	2022 от 2020
Выручка	5 385	100	8 059	100	2778	100	2 674	-2 607
Себестоимость	4 427	82	6 577	82	301	11	2 150	-4 126
Валовая прибыль (убыток)	958	18	1 482	18	2477	89	524	1 519
Коммерческие расходы	51	1	109	1	117	4	58	66
Управленческие расходы	117	2	191	2	211	8	74	94
Прибыль (убыток) от продаж	790	15	1 182	15	2149	77	392	1 359
Проценты к получению	5	0	5	0	23	1	0	18
Проценты к уплате	504	9	759	9	1454	52	255	950
Прочие доходы	325	6	516	6	323	12	191	-2
Прочие расходы	257	5	506	6	314	11	249	57
Прибыль (убыток) до налогообложения	358	7	438	5	751	27	80	393
Налог на прибыль	72	-1	-89	-1	150	5	-17	57
Текущий налог на прибыль	54	1	94	1	13	0	40	-41
Изменение отложенных налоговых обязательств	18	0	5	0	0	0	23	-18
Чистая прибыль (убыток)	286	5	349	4	601	22	63	315

В связи с вступлением в силу федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», структура отчета о финансовых результатах лизинговых компаний значительно изменилась [28].

Наибольшее место в структуре отчета о финансовых результатах в 2022 году занимает валовая прибыль, однако в предыдущих годах ситуация была другой. Наибольшую долю занимала себестоимость, так, в 2020-2021 гг. она занимала 82 процентов от выручки.

Валовая прибыль в 2020-2021 году занимала 18 процентов от выручки.

Прибыль от продаж в 2020-2021 годах занимала 15 процентов, тогда как в 2022 году прибыль от продаж значительно увеличилась в структуре отчета о финансовых результатах и стала занимать 77 процентов от выручки.

Проценты к уплате в 2020-2021 году составляли 9 процентов от выручки, а в 2022 г. их доля увеличилась до 52 процентов.

Прочие доходы за период 2020-2021 гг. занимали 6 процентов от выручки, тогда как в 2022 году их доля достигла 12 процентов.

Прочие расходы в 2020-2021 годах занимали 5 и 6 процентов соответственно от выручки, но в 2022 году их доля увеличилась до 11 процентов.

Прибыль до налогообложения в 2020-2021 годах составлял 7 и 5 процентов соответственно от выручки, а к 2022 году она увеличилась до 27 процентов, что связано с уменьшением доли себестоимости и увеличением доли валовой прибыли.

Налог на прибыль на протяжении 2020-2021 годов составлял 1 процент, а в 2022 году его доля увеличилась до 5 процентов в связи с глобальными изменениями во всем отчете о финансовых результатах лизинговых компаний.

Чистая прибыль в 2020 и 2021 годах составляла 5 и 4 процента соответственно, а в 2022 году снизилась до 22 процентов, в связи с ростом доли валовой прибыли снижением себестоимости, применяемой в учете при формировании отчета о финансовых результатах.

По итогам проведенного анализа бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах можно сделать следующие выводы:

Компания стремительно развивается и справляется с вызовами последних лет, валюта баланса растет быстрыми темпами, из-за специфики деятельности это характеризует увеличение лизингового портфеля и тем самым страхует риски при помощи диверсификации предметов лизинга.

Активы организации делятся на внеоборотные и оборотные, и в связи с деятельностью ООО «ТаймЛизинг» оборотные активы занимают большую долю и имеют тенденцию роста, что также свидетельствует о способности погашать текущие (краткосрочные) обязательства.

Не смотря на то что в 2022 году показатель выручки значительно снизился из-за изменений в законодательстве, которые затронули все лизинговые компании, нашей рассматриваемой организации удалось достигнуть максимального значения чистой прибыли за всю истории компании. Это означает что компания нормально функционирует и является платёжеспособной.

Также, выросли такие статьи как денежные средства и денежные эквиваленты, таким образом, у компании активно введется операционная деятельность и растёт количество продаж, благодаря упорной работе отделов по работе с клиентами. Помимо этого, к 2022 улучшились и многие другие показатели, которые снизились из-за ограничительных мер в стране в 2020 году.

Так, ООО «ТаймЛизинг» вышло на новый уровень благодаря упорной работе по поиску новых клиентов, результатом заключения успешных договоров с которыми послужило увеличение прибыли. При этом, прочие расходы компании наращиваются большими темпами чем прочие доходы, что на первый взгляд может показаться отрицательным, однако пользуясь инсайдерской информацией стоит добавить, что в данном случае рост прочих доходов связан с увеличением покупки транспорта и техники с целью дальнейшей перепродажи.

Таким образом, ООО «ТаймЛизинг» активно развивает свою деятельность и набирает обороты несмотря на снижение некоторых показателей в 2022 году. А всё потому, что российский рынок лизинга за последние годы – это один из наиболее динамично растущих российских финансовых рынков. А среди ключевых особенностей 2022 года можно отметить эффект высокого отложенного спроса на лизинг техники, который позволил увеличить объёмы сразу после отмены ограничений, связанных с пандемией, умеренную процентную ставку в первые три квартала 2021 года, а также ожидание дальнейшего роста цены на активы [29].

Далее рассмотрим особенности учетной политики ООО «ТаймЛизинг» с отражением порядка проведения инвентаризации и отражения ее результатов в бухгалтерской отчетности.

Основным документом, обеспечивающим порядок ведения бухгалтерского

и налогового учета в организации, является учетная политика. Она формируется главным бухгалтером или иным лицом, на которое в соответствии с законодательством РФ возложено ведение бухгалтерского учета организации и утверждается руководителем организации [30].

Учетная политика, являясь основой системы бухгалтерского учета, призвана обеспечить:

- полноту отражения в бухгалтерском учете всех фактов хозяйственной деятельности (требование полноты);

- своевременное отражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности (требование своевременности);

- большую готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов (требование осмотрительности);

- отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности исходя не столько из их правовой формы, сколько из их экономического содержания и условий хозяйствования (требование приоритета содержания перед формой);

- тождество данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на последний календарный день каждого месяца (требование непротиворечивости);

- рациональное ведение бухгалтерского учета, исходя из условий хозяйствования и величины организации (требование рациональности) [31].

Ответственность за организацию бухгалтерского учета в ООО «ТаймЛизинг», соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций, за организацию хранения первичных учетных документов, а также регистров бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности несет руководитель Общества.

Бухгалтерский учет в компании осуществляется бухгалтерской службой (бухгалтерией), во главе с главным бухгалтером. Отдел бухгалтерии находится в

головном офисе в г. Владивосток, то есть ведение бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности обособленных подразделений осуществляется головным подразделением на основе первичных документов, оформляемых в обособленных подразделениях.

Таким образом, ответственность за формирование учетной политики, за организацию системы ведения бухгалтерского учета и обеспечение ее функционирования, а также за своевременное составление полной и достоверной бухгалтерской (финансовой) отчетности несет главный бухгалтер Общества – Маслова Елена Олеговна, а ее утверждение входит в компетенцию руководителя организации – Никитина Егора Геннадьевича.

Для ведения бухгалтерского учета ООО «ТаймЛизинг» использует автоматизированную форму ведения бухгалтерского учета с использованием компьютерной технологии обработки учетной информации в компании и в ее представительствах с использованием программного комплекса «1С: Предприятие 8.3».

Денежное измерение объектов бухгалтерского учета ведется в валюте Российской Федерации – в рублях. Документирование имущества, обязательств и иных фактов хозяйственной деятельности, ведение регистров бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности осуществляется на русском языке.

Бухгалтерский учет по валютным счетам и операциям в иностранной валюте ведется в рублях на основании пересчета иностранной валюты по официальному курсу этой иностранной валюты к рублю, устанавливаемому Центральным банком Российской Федерации на дату совершения операции [31].

ООО «ТаймЛизинг» готовит годовую отчетность в объеме и по формам, предусмотренным требованиями ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ. Годовая отчетность сопровождается пояснительной запиской. В пояснительной записке приводится дополнительная информация, подлежащая раскрытию в отчетности в соответствии с требованиями Положений по бухгалтерскому учету, а также факты отступления от учетной политики.

Годовая отчетность предоставляется для подписания руководителю организации в срок не позднее 30 марта года, следующего за истекшим.

Отчетность организации отражает нарастающим итогом имущественное и финансовое положение организации и результаты хозяйственной деятельности. Данные отчетности приводятся в тысячах рублей без десятичных знаков.

Бухгалтерская отчетность дает достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и возможных изменениях в ее финансовом положении. При составлении бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах необходимо придерживаться содержания и формы последовательно от одного отчетного периода к другому.

ООО «ТаймЛизинг» является плательщиком федеральных, региональных и местных налогов, и поэтому ведет учетную политику также и для целей налогообложения – это выбранная налогоплательщиком совокупность допускаемых Налоговым кодексом РФ способов (методов) определения доходов и (или) расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика [31].

Компания организует налоговый учет, производит расчет налогооблагаемых баз, начисляет налоги, предоставляет налоговые декларации и уплачивает налоги в соответствии с:

- законодательством Российской Федерации о налогах и сборах;
- законодательством субъектов Российской Федерации о налогах и сборах;
- нормативными-правовыми актами представительных органов местного самоуправления о налогах и сборах;
- настоящей Учетной политикой для целей налогообложения, где зафиксированы выбранные варианты, вытекающие из предлагаемых налоговым законодательством нескольких альтернативных способов по каждому из налогов.

Налоговая отчетность включает в себя совокупность документов, отражающих информацию об исчислении и уплате налогов организацией, и составляется в форме деклараций по видам платежей.

Налоговая декларация представляется каждым налогоплательщиком по каждому налогу, подлежащему уплате этим налогоплательщиком, если иное не предусмотрено законодательством о налогах и сборах [9].

Соответственно, элементами налоговой отчетности, подаваемой в ФНС являются:

- Декларация по налогу на добавленную стоимость. Предоставляется в налоговые органы в срок не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом. Отчётный период – квартал.

- Декларация по налогу на имущество. С 2023 года изменяется срок представления декларации, её необходимо подать не позднее 25 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом.

- Декларация по транспортному налогу. Декларация подаётся в инспекцию по истечении налогового периода (календарного года), а именно, не позднее 1 февраля года, следующего за налоговым периодом

- Декларация по налогу на прибыль. Сроки сдачи декларации по налогу на прибыль за I квартал, полугодие и 9 месяцев ежеквартально не позднее 28 календарных дней со дня окончания соответствующего отчетного периода, и по итогам года не позднее 28 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом [31].

Все хозяйственные операции, которые проводятся ТаймЛизингом оформляются оправдательными документами. Эти документы служат первичными учетными документами, на основании которых ведется бухгалтерских учет.

Создание, использование и хранение форм первичной учетной документации производится в соответствии с правилами, установленными ст. 9 Федерального Закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ, «Перечнем типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков хранения» (утверждено Приказом Минкультуры России от 25.08.2010 г. № 558) [32].

Первичный документ составляется при совершении факта хозяйственной

жизни, а если это не представляется возможным – непосредственно после его окончания. Формы первичных учетных документов утверждает генеральный директор компании. Перечень должностных лиц, имеющих право подписи первичных документов, утверждается приказом (доверенностью) генерального директора [31].

ООО «ТаймЛизинг» ведет бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций путем двойной записи на взаимосвязанных счетах бухгалтерского учета, включенных в рабочий план счетов. Рабочий план счетов и субсчетов бухгалтерского учета разработан в соответствии с типовым планом счетов.

Все хозяйственные операции и результаты инвентаризации подлежат своевременной регистрации на счетах бухгалтерского учета без каких-либо пропусков или изъятий. В бухгалтерском учете текущие затраты и капитальные вложения учитываются отдельно.

В целях обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности Общество проводит инвентаризацию имущества и обязательств, в ходе которой проверяются и документально подтверждаются их наличие, состояние и оценка в следующие сроки:

- инвентаризацию основных средств и прочих материалов – ежегодно по состоянию на 31 декабря;
- инвентаризацию зданий и сооружений – раз в три года;
- инвентаризацию инвестиций в лизинг и внеоборотных активов – ежегодно по состоянию 31 декабря;
- инвентаризацию иного имущества, расчетов (кроме дебиторской задолженности по договорам финансовой аренды) и обязательств – ежегодно по состоянию на 31 декабря;
- инвентаризацию дебиторской и кредиторской задолженности по договорам лизинга – ежегодно по состоянию на 31 декабря;
- инвентаризацию расчетов по кредитам и займам – ежегодно по состоянию на 31 декабря [9].

В ООО «ТаймЛизинг» проводится инвентаризация следующих активов и обязательств:

- основные средства;
- дебиторская задолженность;
- кредиторская задолженность;
- долгосрочные финансовые вложения;
- лизинговое имущество;
- расчёты по претензиям;
- имущество, принятое в залог;
- имущество, изъятое у лизингополучателей;
- прочие активы и обязательства.

Порядок проведения инвентаризаций имущества и обязательств осуществляется в соответствии с Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденными приказом Министерства Финансов РФ от 13.06.1995 г. № 49 [33].

Инвентаризацию лизингового имущества можно провести двумя способами, а именно, либо путем выезда ответственного сотрудника Компании для осмотра лизингового имущества по месту его нахождения, то есть результат оформляется актом осмотра имущества, либо путем получения инвентаризационной описи лизингового имущества, подписанной комиссией Лизингополучателя.

Применение одного из способов зависит от вида имущества и конкретных обстоятельств лизинговой сделки, сложившихся к моменту инвентаризации, перечень которых утверждается приказом Генерального директора Компании об инвентаризации.

Таким образом, ООО «ТаймЛизинг» осуществляет свою деятельность в соответствии с законодательством РФ, бухгалтерский учет ведет путем двойной записи в соответствии с планом счетов. Также, разобран порядок проведения и сроки инвентаризации.

Учётная политика Общества действует на основании следующих документов:

- Федерального Закона РФ «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г.;

- Федерального Закона РФ «О Финансовой аренде (лизинг)» № 164-ФЗ от 29.10.1998 г.;

- Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды»;

- Положений по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденным приказом Министерства Финансов РФ от 29.07.1998 г. № 34н;

- Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008 от 06.10.2008 г.);

- других нормативных документов Правительства РФ, Министерства Финансов Российской Федерации, иных министерств и ведомств, определяющие особенности учета [31].

Налоговый учет ведется в соответствии с Налоговым кодексом РФ и иными законодательными документами. Компания находится на общей системе налогообложения и является плательщиком федеральных, региональных и местных налогов [9].

Подводя итог вышесказанного, можно сделать вывод, что ООО «ТаймЛизинг» осуществляет ведение хозяйствующих операций и подаёт необходимую отчётность о результатах своей деятельности в контролирующие государственные органы в соответствии с требованиями, установленными в законодательных документах РФ.

2.2 Сравнительный анализ и оценка инвестиционной привлекательности лизинговых компаний

В данном пункте проведём оценку инвестиционной привлекательности ООО «ТаймЛизинг» с помощью метода финансового анализа, который поможет

охарактеризовать финансовое положение общества, а также определения рыночного положения и конкурентных преимуществ в сравнении с другими лизинговыми компаниями.

В таблице 2.15 приведены основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «ТаймЛизинг», а также их абсолютное и относительное отклонение в миллионах рублей.

Таблица 2.15 – Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности «ТаймЛизинг» за 2020-2022 гг.

В миллионах рублей

Показатель	2020	2021	2022	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение	
				2021 к 2020	2022 к 2021	2021 к 2020	2022 к 2021
Выручка	5 385	8 059	2 778	2 674	-5 281	149,66	-65,52
Себестоимость	4 427	6 577	301	-2 150	-6 276	148,57	-95,42
Прибыль от продаж	790	1 182	2 149	392	967	149,62	181,81
Затраты на 1 рубль продукции (услуг)	0,82	0,82	0,11	0	-0,71	-	-
Рентабельность основной деятельности	14,67	14,67	77,36	0	62,69	-	-

По данным из таблицы 2.15 можно сделать вывод о том, что выручка ООО «ТаймЛизинг» в 2021 году по сравнению с 2020 годом увеличилась на 2 674 миллиона рублей, прирост составил 49,66 процентов, в 2022 году по сравнению с 2021 годом снизилась на 5 281 миллионов рублей или 65,52 процентов, данные изменения настораживают.

Себестоимость в 2021 году по сравнению с 2020 годом увеличилась на 2 150 млн руб. что составляет 48,57 процентов, в 2022 же году себестоимость снизилась на 95,42 процентов по сравнению с 2021 годом и составила лишь 301 млн руб.

Прибыль от продаж в 2021 году по сравнению с 2020 годом увеличилась на 49,62 процент и составила 1 182 млн. руб., в 2022 году прибыль от продаж увеличилась еще на 967 млн руб., прирост составил 81,81 процент, в конечном итоге прибыль от продаж в 2022 году составила рекордные 2 149 млн. руб.

Перейдем к расчетным показателям, затраты на 1 руб. продукции в 2021 году, собственно, как и в 2020 году составляли 0,82 руб. от выручки, однако в 2022 году ситуация изменилась и по итогам 2022 года затраты на 1 руб. продукции снизились на 0,71 руб. и составили 0,11 руб. от выручки. Рентабельность основного вида деятельности в 2021 году, собственно, как и в 2020 годом оставалась на одном уровне и составляла 14,67 процентов, в 2022 же году рентабельность основного вида деятельности значительно увеличилась, рост составил 62,69 процентов, таким образом, рентабельность в 2022 году составила 77,36 процентов.

Стоит отметить что с 2022 года вступил в силу ФСБУ аренды, в рамках которого изменились правила для формирования отчетности лизинговых компаний, именно с этим связано снижение выручки и себестоимости.

Далее проведём оценку такого показателя, как ликвидность, чтобы понять имеет ли способность ООО «ТаймЛизинг» исполнять свои краткосрочные обязательства за счет оборотных активов или возможность погашать задолженность за счет собственных средств.

Когда говорят о ликвидности баланса, имеют в виду ликвидность активов и пассивов. Однако применительно к пассивам термин «ликвидность» не совсем уместен. Говоря о ликвидности и пассиве балансе, имеют в виду срочность оплаты обязательств [34].

Основной признак ликвидности предприятия – стоимость оборотных активов должна превышать краткосрочные пассивы.

Чтобы определить ликвидность баланса компании, удобно использовать такой алгоритм:

- распределение активов и пассивов на группы;
- расчёт коэффициентов ликвидности, используя группировку активов и пассивов.

Рассмотрим каждый шаг по очереди.

Статьи активов и пассивов баланса по ликвидности и срочности делятся на 4 группы. Они представлены в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Группировка активов и пассивов бухгалтерского баланса

Актив		Пассив	
Название	Состав	Название	Состав
Наиболее ликвидные активы (А1)	Краткосрочные финансовые вложения + денежные средства	Наиболее срочные обязательства (П1)	Кредиторская задолженность
Быстро реализуемые активы (А2)	Дебиторская задолженность	Краткосрочные пассивы (П2)	Заёмные средства + Оценочные обязательства + Прочие обязательства
Медленно реализуемые активы (А3)	Запасы + НДС + Прочие оборотные активы	Долгосрочные пассивы (П3)	Долгосрочные обязательства
Трудно реализуемые активы (А4)	Внеоборотные активы	Постоянные пассивы (П4)	Капитал и резервы – Доходы будущих периодов

Активы по степени ликвидности группируются по следующим образом:

А1 – наиболее ликвидные активы. К данной группе относятся активы, которые могут быть использованы для исполнения обязательств в данный момент времени;

А2 – быстро реализуемые активы. Данные активы могут быть использованы для исполнения обязательств через определенное время, активы для трансформации в денежные средства которых требуется время;

А3 – медленно реализуемые активы. К данной группе относятся активы, которые не могут быть реализованы до тех пор, пока не будет найден покупатель, или не будет готова партия товара для реализации;

А4 – труднореализуемые активы. К данной группе относятся внеоборотные активы, которые предназначены для долгосрочного использования.

Пассивы также делятся на группы по срочности возврата:

П1 – наиболее срочные обязательства. К данной группе относятся обязательства, которые необходимо погасить в ближайшие сроки;

П2 – краткосрочные пассивы. К ним относятся обязательства, которые необходимо погасить в течение 12 месяцев;

П3 – долгосрочные пассивы. К данной группе относятся обязательства, подлежащие погашению в срок от 12 месяцев;

П4 – постоянные пассивы. К данной группе относится раздел пассивов «Капитал и резервы».

Проведя необходимые расчеты были получены результаты, которые указаны в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Группировка активов и пассивов бухгалтерского баланса ООО «ТаймЛизинг»

В миллионах рублей

Актив				Пассив			
Название	Сумма			Название	Сумма		
	2020	2021	2022		2020	2021	2022
(A1)	68,903	233,127	651,929	(П1)	159,450	198,895	1,726
(A2)	2 362,637	4 287,174	15665,977	(П2)	2 697,097	5 244,618	6 415,168
(A3)	3 344,652	7 929,177	515,264	(П3)	3 692,327	8 112,580	8 957,326
(A4)	1 696,250	2 304,350	238,640	(П4)	923,568	1 197,401	1 697,590

Далее, необходимо соотнести и сравнить полученные данные с таблицы 2.17 с нормативными значениями для определения типа ликвидности предприятия (таблица 2.18).

Таблица 2.18 – Соотношение активов и пассивов бухгалтерского баланса ООО «ТаймЛизинг»

Нормативный показатель	Соотношение активов и пассивов баланса		
	2020	2021	2022
$A1 \geq П1$	$A1 < П1$	$A1 > П1$	$A1 > П1$
$A2 \geq П2$	$A2 < П2$	$A2 < П2$	$A2 > П2$
$A3 \geq П3$	$A3 < П3$	$A3 < П3$	$A3 < П3$
$A4 \leq П4$	$A4 > П4$	$A4 > П4$	$A4 < П4$

Баланс считается абсолютно ликвидным при следующем соотношении активов и пассивов: $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$. Сопоставление $A1$ и $A2$ с $П1$ и $П2$ позволяет выяснить текущую ликвидность, а $A3$ и $A4$ с $П3$ и $П4$ — перспективную ликвидность. Так можно спрогнозировать платежеспособность предприятия на основе сравнения будущих поступлений и платежей.

Неравенство $A1 > П1$, свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса. У организации достаточно для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов. У ООО «ТаймЛизинг» данное неравенство выполняется в 2022 году, наиболее ликвидные активы больше наиболее срочных обязательств. Следовательно, у предприятия достаточно активов для покрытия наиболее срочных обязательств на момент составления баланса в 2021 году.

Если выполнимо неравенство $A2 > П2$, то быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит. Данное неравенство не выполнялось в 2020-2021 годах, однако в 2022 году предприятию удалось добиться выполнения данного неравенства. Значит ООО «ТаймЛизинг» по этому критерию является платежеспособным.

Если выполнимо неравенство $A3 > П3$, то в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса. Это неравенство так же не выполняется на протяжении всех анализируемых годов. Однако, если сравнить показатели $A2$ и $A3$ с $П2$ и $П3$, то можно заметить, что $A2+A3 > П2+П3$. Это говорит о том, что в случае кризисной ситуации ТаймЛизингу удастся расплатиться с кредиторами как краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Выполнение первых трех условий приводит автоматически к выполнению условия: $A4 < П4$.

У баланса ООО «ТаймЛизинг» условие $A4 < П4$ выполняется лишь в 2022 году. Невыполнение этого условия в 2020-2021 годах свидетельствует о несоблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации, отсутствия у нее собственных оборотных средств. Однако в текущий момент ситуация нормализовалась и можно охарактеризовать баланс абсолютно ликвидным. На основе сопоставления групп активов с соответствующими группами пассивов

делаем вывод о том, что баланс предприятия соответствует нормативным значениям.

Также рассчитаем коэффициенты ликвидности ООО «ТаймЛизинг» за период 2020-2022 гг. Данные анализа указаны в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Анализ коэффициентов ликвидности ООО «ТаймЛизинг»

Наименование показателя	2020	2021	2022	Абс. отклонение, ±		Нормативное значение
				2021 к 2020	2022 к 2020	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0,04	0,10	0,02	0,08	> 0,2
Коэффициент текущей ликвидности	1,56	2,28	2,62	0,72	1,06	от 1,5 до 2,5
Коэффициент срочной ликвидности	0,85	0,83	2,54	-0,02	1,69	> 1

По данным из таблицы можно сделать вывод о том, что предприятие развивается. Коэффициент абсолютной ликвидности увеличивается каждый год. На 2022 год данный коэффициент составляет 0,10, прирост на 0,08 по сравнению с 2020 годом. Однако, нормативное значение данного показателя составляет больше, чем 0,2. Это означает, что предприятие не имеет возможности в скором времени погасить все свои обязательства. Однако, сохраняется положительная тенденция к росту данного показателя.

Коэффициент текущей ликвидности на 2022 год составляет 2,62. Прирост по сравнению с 2020 годом составил 1,06 пункта. Нормативным значением является показатель от 1,5 до 2,5. Данный показатель вышел за пределы нормативных значений, что означает возможность погашения компанией своих краткосрочных обязательств.

Коэффициент срочной ликвидности составляет на 2022 год составил 2,54. По сравнению с 2020 годом данный коэффициент вырос на 1,69. Нормативным значением является значение, больше 1. Коэффициент выше нормы, что говорит об отсутствии высокого финансового риска и способности стабильно оплачивать текущие обязательства.

Однако, высокие значения данных коэффициентов связаны со спецификой компании. Коэффициент текущей и срочной ликвидности превышает нормативные значения в связи с тем, что в 2022 году присутствует дебиторская задолженность в размере 15,665 млн. руб. В статье дебиторской задолженности отражены ожидаемые суммы к получению от лизингополучателей.

Также, был проведен анализ финансовой устойчивости предприятия.

Финансовая устойчивость — составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию [35].

В таблице 2.20 приведены результаты анализа финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2.20 – Анализ финансовой устойчивости ООО «ТаймЛизинг»

Наименование показателя	2020	2021	2022	Абсолютное отклонение, ±		Нормативное значение
				2021 к 2020	2022 к 2020	
Коэффициент автономии	0,12	0,08	0,10	-0,04	-0,02	0,5
Коэффициент финансовой устойчивости	0,62	0,63	0,62	0,01	0	0,6
Коэффициент капитализации	0,88	0,92	0,90	0,04	-0,02	≤ 1
Коэффициент финансового левериджа	7,09	11,32	9,06	4,23	1,97	1
Коэффициент манёвренности собственных средств	-	-	0,86	-	0,86	от 0,3 до 0,6
Коэффициент обеспеченности собственными источниками	-	-	0,09	-	0,09	0,1
Коэффициент обеспеченности обязательств активами	1,14	1,06	1,11	-0,08	-0,03	≥ 1

Коэффициент автономии, или коэффициент независимости – это отношение собственного капитала к общей сумме капитала компании. Данный коэффициент показывает, насколько предприятие зависит от заемных средств. По состоянию на 31 декабря 2022 года, данный коэффициент составляет 0,10. По сравне-

нию с предыдущими годом, данный коэффициент увеличился на 0,02. Нормативным значением является показатель равный 0,5. Это означает, что в 2022 году по сравнению с 2020 г. компания стала более зависима от заемных средств. Однако, столь низкий показатель связан со спецификой компании, так как финансирование договоров лизинга происходит при помощи заемных средств.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть активов организации финансируется за счет тех источников, которые использует больше года. Данный коэффициент не изменился в 2022 году по сравнению с 2020 годом, на конец 2022 года коэффициент составлял значение 0,62 пунктов. Нормативным значением является 0,6. При данных значениях организацию можно считать финансово устойчивой. Текущие коэффициенты входят в нормативные значения.

Коэффициент капитализации показывает какая величина заемных средств приходится на 1 рубль собственного капитала. Нормативным значением является показатель, меньше, или равный 1. Чем больше данный показатель превышает нормативное значение, тем больше зависимость предприятия от заемных средств. В 2020 году данный показатель составлял 0,88, что является нормативным значением. Существует большая зависимость компании от заемных средств. Данный показатель увеличивался каждый год, однако рост данного показателя связан со спецификой деятельности. В 2022 году же данный показатель впервые за несколько лет снизился, по сравнению с прошлым годом. Связано это в первую очередь со значительным увеличением собственных средств предприятия, а именно с увеличением нераспределенной прибыли.

Коэффициент финансового левериджа показывает отношения заемных средств к собственным средствам. Данный коэффициент также показывает рост каждый год. В 2020 году он составлял 7,09. В 2021 году произошло увеличение показателя на 4,23 п.п. поскольку экономическая ситуация в мире начала налаживаться, следовательно, банки стали давать больше заемных средств, организации стали больше пользоваться услугами лизинга, и показатель составил 11,32.

В 2022 году произошло снижение данного показателя до 9,06, поскольку значительно увеличился собственный капитал предприятия за счет нераспределенной прибыли.

Коэффициент манёвренности собственных средств показывает, какая часть собственного оборотного капитала находится в обороте. Нормативным значением является значение коэффициента от 0,3 до 0,6. В 2020 и 2021 годах компания не обладала собственными оборотными средствами, поэтому коэффициент маневренности собственных оборотных средств рассчитать было невозможным. В 2022 году данный показатель в ООО «ТаймЛизинг» составил 0,86. Если рассматривать в динамике, то безусловно появление собственных оборотных средств является положительным показателем, поскольку появилась возможность заключения договоров финансовой аренды с использованием собственного капитала, а не только заемного.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками показывает какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных средств. Данный показатель показывает хороший рост. В 2020 и 2021 годах компания не обладала собственными оборотными средствами, соответственно все оборотные активы, а также часть внеоборотных активов финансировались за счет заемного капитала. Однако в 2022 году ситуация изменилась, появились собственные оборотные активы, причем коэффициент обеспеченности собственными источниками поднялся до уровня 0,09. Нормативным значением является значение 0,1, отсюда мы можем сделать вывод что руководство компании обратило свое внимание на финансовую устойчивость компании, и делает все возможное для ее нормализации. На текущий момент компании не хватает в данном показателе всего 0,01 пункта, поэтому достижение нормативного значения в 0,1 пункт по данному показателю является одной из задач на 2023 год.

Коэффициент обеспеченности обязательств активами показывает, насколько собственные активы компании покрывают ее долговые обязательства. Нормативным значением, при котором собственные активы полностью покрывают долговые обязательства является значение около 1 и выше. В 2020 году

данный показатель составил 1,14, что означает полное покрытие своих долговых обязательств. В 2021 году коэффициент снизился на 0,08 и стал составлять 1,08. Однако в 2022 году коэффициент обеспеченности обязательств активами вырос и составил 1,11. Ввиду того, что в 2022 году произошел большой спрос на лизинговые услуги, организации пришлось брать больше займов для финансирования лизинговых сделок. Несмотря на то, что показатель снизился, он все равно остается в пределах нормативных значений и компания полностью покрывает свои долговые обязательства. Из полученных расчетов и выводов к ним можно определить направление развития бизнеса с учетом текущей ситуации на мировом рынке.

В 2022 году российский рубль показывает хороший рост по отношению к другим валютам. Из-за этого курс иностранных валют снижается и стоимость импортных товаров становится ниже. Следовательно, повышается интерес лизингополучателей к заключению новых сделок. Снижение себестоимости товаров позитивно отразится на выручке предприятия.

В данный момент импорт из западных стран вызывает трудности из-за сложной логистической обстановки, связанной с напряженной геополитической обстановкой и введением санкций в отношении Российской Федерации, однако на рынке лизинговых услуг спросом пользуется продукция производителей из КНР, Южной Кореи, Беларуси и Японии. Как правило, она гораздо дешевле и проще в обслуживании, чем продукция западных компаний. Также не стоит забывать и о отечественных производителях различных видов оборудования, сельскохозяйственной, дорожной спец. техники и производителях с широким спектром автомобилей для различных нужд.

Главным конкурентным недостатком ООО «ТаймЛизинг» является зависимость от заемных средств, т.к. финансирование лизинговых сделок осуществляется посредством привлеченных средств от банков-партнеров. Т.к. объем лизингового портфеля компании на 01.01.2023 составляет 23,9 млрд. руб., обеспечить такой объем денежных средств собственными средствами является сложной задачей. Однако, несмотря на невысокий уровень достаточности собственных

средств, для компании характерна высокая эффективность бизнеса и большая часть полученной прибыли направляется на развитие компании, однако для сохранения темпов роста бизнеса и поддержания приемлемого уровня автономии компании может потребоваться дополнительная докапитализация.

Далее сравним положение ООО «ТаймЛизинг» на рынке в сравнении с другими лизинговыми компаниями.

Следует отметить, что в сегменте лизинга довольно высокая конкуренция. На рынке действует множество конкурентов, которые также предоставляют аналогичные услуги. Соответственно, ООО «ТаймЛизинг» должно постоянно совершенствоваться в своей деятельности, чтобы привлекать новых клиентов и не терять уже имеющихся.

Таким образом, на рисунке 2.6 изображён рэнкинг лизинговых компаний РФ по новому бизнесу РА Эксперт.

Место по НБ		Наименование ЛК	Рейтинг кредитоспособности на 01.03.23	Объем НБ за 2022г., млрд руб.	Текущий портфель на 01.01.2023, млрд руб.	Место по портфелю на 01.01.23	Место по числу сделок за 2022
01.01.2023	01.01.2022						
1	2	Газпромбанк Лизинг		417,0	864,9	2	1
2	6	Альфа-Лизинг		185,2	411,7	5	4
3	1	Сбербанк Лизинг		178,6	858,7	3	7
4	3	ВТБ Лизинг	ruAA-	174,2	627,1	4	5
5	4	ЛК Европлан		134,1	262,3	6	2
6	9	Балтийский лизинг	ruA+	107,2	163,9	9	6
7	5	ГТЛК		90,2	1 129,3	1	78
8	8	Ресо-Лизинг	ruA+	71,3	151,4	10	8
9	7	ПСБ Лизинг		68,2	256,6	7	24
10	11	Росагролизинг	ruAA-	67,4	167,3	8	9
11	18	ЛК Эволюция		32,6	41,1	18	10
12	15	Интерлизинг	ruA-	31,7	52,9	14	11
13	19	УЛК		31,4	58,3	13	23
14	17	Совкомбанк Лизинг	ruAA-	29,0	50,0	16	12
15	24	Восток-Лизинг		19,9	29,7	22	16
16	30	УралБизнесЛизинг		17,6	34,0	20	18
17	16	Мэйджор Лизинг		16,8	39,0	19	15
18	10	ДельтаЛизинг		15,4	100,6	11	21
19	29	РЕГИОН Лизинг		14,3	50,2	15	43
20	26	Элемент Лизинг	ruA	13,8	17,1	27	13
21	33	ТаймЛизинг	ruBBB-	11,8	23,9	23	22
22	32	Ураллизинг	ruA-	11,7	20,9	25	17
23	20	КАМАЗ-ЛИЗИНГ		11,5	62,2	12	32
24	27	СТОУН - XXI		10,4	21,8	24	19
25	25	КОНТРОЛ Лизинг	ruBB+	8,3	42,6	17	14

Рисунок 2.6 – Рэнкинг лизинговых компаний РФ по новому бизнесу

Как можно заметить, ООО «ТаймЛизинг» по итогам 2021 года занимало 33-е место по объему нового бизнеса в рэнкинге РА Эксперт среди российских лизинговых компаний, а по итогам 2022 года улучшило свои показатели и заняло

21-е место. Также, по итогам 2022 года компанией был получен новый рейтинг кредитоспособности – ruBBB-. Рейтинг эмитента «ruBBB-» отражает достаточную способность эмитента своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства относительно других российских эмитентов. Однако данный эмитент имеет более высокую чувствительность к воздействию неблагоприятных перемен в коммерческих, финансовых и экономических условиях, чем эмитенты с более высокими рейтингами, например, «ruA».

Этому поспособствовало то, что ТаймЛизингом были открыты новые и расширены старые офисы, внедрена система грейдов, реализована программа внутреннего обучения и успешно профинансированы все сделки.

Также рассмотрим рэнкинг лизинговых компаний по новому бизнесу Эксперт РА в регионах присутствия ООО «ТаймЛизинг». В таблице 2.21 представлен рэнкинг по Дальневосточному федеральному округу.

Таблица 2.21 – Рэнкинг по новому бизнесу Эксперт РА в Дальневосточном Федеральном Округе

В миллиардах рублей

Место по НБ 01.01.2023	Наименование лизинговой компании	Объем НБ за 2022 год
1	УЛК	16,3
2	Сбербанк Лизинг	15,8
3	Газпромбанк Лизинг	15,5
4	Альфа-Лизинг	8,9
5	ТаймЛизинг	7,4
6	Балтийский Лизинг	6,7
7	Росагролизинг	6,0
8	ЛК Европлан	4,0
9	ГТЛК	3,6
10	ВТБ Лизинг	3,5

На основании таблицы 2.21 можно заметить, что ООО «ТаймЛизинг» по итогам 2022 года заняло 5 место в рэнкинге лизинговых компаний в Дальневосточном федеральном округе.

В таблице 2.22 представлен рэнкинг лизинговых компаний по новому бизнесу Эксперт Ра в Сибирском федеральном округе.

Таблица 2.22 – Рэнкинг по новому бизнесу Эксперт РА в Сибирском Федеральном Округе

В миллиардах рублей

Место НБ 01.01.2023	Наименование лизинговой компании	Объем НБ за 2022 г
1	Газпромбанк Лизинг	41,6
2	Альфа-Лизинг	26,4
3	Сбербанк Лизинг	24,0
4	Балтийский Лизинг	13,0
5	ЛК Европлан	12,3
6	ВТБ Лизинг	11,3
7	РЕСО-Лизинг	6,9
8	Росагролизинг	6,8
9	ЛК Эволюция	4,9
10	КузбассФинансЛизинг	4,9
11	Интерлизинг	4,3
12	ГТЛК	4,3
13	ДельтаЛизинг	4,3
14	ТаймЛизинг	4,1
15	Лизинговая компания Дельта	3,1

На основании 2.22 можно сказать, что ООО «ТаймЛизинг» по итогам 2022 года заняло 14 место в рэнкинге лизинговых компаний в Сибирском федеральном округе.

Компания приняла решение развивать параллельную структуру продаж, которая позволит отработать новые инструменты и подходы на рынке. Также фокусной задачей компании стало выстраивание системы рыночной и бизнес-аналитики, что в дальнейшем позволит иметь постоянно актуализируемые данные о клиентах, конкурентах, рынках и принимать управленческие решения, основываясь на этих данных. Принято решение о внедрении системы автоматизации управления бизнес-процессами (BPM). Цифровизация коснется и корпоратив-

ного управления. Стратегическая цель – повысить производительность и эффективность, основываясь на метриках для каждого подразделения и каждого сотрудника.

Таким образом, в сегодняшней экономической ситуации, бизнесмены сталкиваются с множеством трудностей при получении финансирования. Лизинговые компании являются одним из способов, которые помогают бизнесу расти, не взяв на себя дополнительные финансовые обязательства. Одной из наиболее успешных лизинговых компаний можно считать ООО «ТаймЛизинг».

ООО «ТаймЛизинг» является примером того, как правильно работать в условиях жесткой конкуренции, развиваться и привлекать новых клиентов. Инвесторы могут рассматривать данную компанию как потенциально выгодный объект для инвестирования, так как она обеспечивает стабильный доход, имеет четкую стратегию развития и готова постоянно совершенствоваться.

2.3 Повышение инвестиционной привлекательности лизинговых компаний

Основой для составления рекомендаций по повышению инвестиционной привлекательности ООО «ТаймЛизинг» послужат анализы, проведенные в пунктах 2.1 и 2.2.

Факторы, которые могут оказать влияние на инвестиционную привлекательность делят на две группы:

- 1) внутренние;
- 2) внешние.

Внутренние факторы зависят непосредственно от результатов хозяйственной деятельности. Следовательно, изменение внутренних факторов является основным способом влияния на уровень инвестиционной привлекательности предприятия. К основным внутренним факторам, влияющим на инвестиционную привлекательность организации, относятся:

- рентабельность;
- финансовая устойчивость;
- ликвидность и платежеспособность.

К внешним факторам относятся:

- инвестиционная привлекательность страны;
- инвестиционная привлекательность региона;
- инвестиционная привлекательность отрасли.

В целом, анализ внешних и внутренних факторов даёт возможность принять решение о необходимости инвестиций, партнерстве с другими компаниями и получить примерные результаты от своих вложений [36].

Оценка инвестиционной привлекательности компании является необходимой подготовкой для принятия окончательного инвестиционного решения. От результатов оценки инвестиционной привлекательности зависят последующие действия инвестора, которые могут повлечь за собой как положительные, так и отрицательные экономические последствия для компании.

Для того, чтобы определить какие именно предложить способы, для повышения инвестиционной привлекательности, необходима тщательная диагностика состояния компании в настоящий момент.

На основании полученных данных после анализа финансового положения и инвестиционной привлекательности ООО «ТаймЛизинг» сформированы следующие выводы:

1 Структура активов ООО «ТаймЛизинг» на 2022 год состоит 1 процент из внеоборотных активов и на 99 процентов из оборотных активов. За период 2020-2022 годы существенно увеличилась доля оборотных активов, а именно, за счет увеличения дебиторской задолженности, так как у компании на балансе можно заметить рост стоимости изъятого, но не проданного имущества.

2 В структуре пассива ООО «ТаймЛизинг» большой удельный вес имеют долгосрочные обязательства, что связано с ростом заёмных средств у компании. В 2020 году их сумма составляла 3129,33 млн. рублей, а в 2022 году – 8357,03 млн. рублей.

3 В течении 2020-2022 гг. у компании наблюдается рост чистой прибыли, за рассматриваемый период она выросла на 110 процентов или на 315 млн. рублей.

4 Рентабельность основной деятельности ООО «ТаймЛизинг» показала позитивную динамику, её значение за период в три года выросло с 14,67 процентов до 77,36 процентов.

5 Почти все показатели ликвидности имеют высокие значения. За 2022 год коэффициент текущей ликвидности и коэффициент срочной ликвидности вышли за пределы нормативных значений. Коэффициент абсолютной ликвидности, наоборот, ниже нормы, соответственно, ООО «ТаймЛизинг» не имеет возможности в скором времени погасить все свои обязательства, при этом, значение данного коэффициента постепенно растёт.

6 Если говорить о финансовой устойчивости, то часть рассматриваемых коэффициентов соответствуют нормативным значениям, например, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент капитализации и коэффициент обеспеченности обязательств активами. На остальные коэффициенты необходимо уделить больше внимания, чтобы довести их показатели ближе к норме.

К примеру, коэффициент автономии (независимости) за 2020-2022 гг. не доходит до нормативного значения, что свидетельствует о зависимости ООО «ТаймЛизинг» от заемных средств, при этом это связано со спецификой компании, так как финансирование договоров лизинга происходит при помощи заемных средств.

Помимо этого, у ООО «ТаймЛизинг» не соответствует норме коэффициент манёвренности собственных средств. В 2020 и 2021 годах компания не обладала собственными оборотными средствами, поэтому коэффициент маневренности собственных оборотных средств рассчитать было невозможным. А в 2022 году данный показатель составил 0,86, что выше нормы.

Таким образом, основные рекомендации по повышению инвестиционной привлекательности ООО «ТаймЛизинг» за счёт влияния внутренних факторов должны быть проведены по следующим направлениям:

- развитие более эффективного управления дебиторской задолженностью;
- улучшение показателей ликвидности и платежеспособности компании;
- улучшение показателей финансовой устойчивости компании.

Соответственно, для улучшения финансового положения ООО «ТаймЛизинг» можно предложить следующие рекомендации:

1 Каждый месяц сверять расчеты по всем предприятиям-партнерам для контроля дебиторской задолженности.

2 На регулярной основе следует контролировать дебиторов, чей долг превышает три, шесть и девять месяцев, а также подготавливать юристу списки этих дебиторов.

3 Развитие системы мотивации для отдела продаж, которая будет направлена на рост заинтересованности сотрудников в продаже изъятой техники ООО «ТаймЛизинг», что повлияет на снижение дебиторской задолженности.

4 Увеличить штат сотрудников отдела имущественных рисков и отдела службы безопасности, что повлияет на развитие более качественного отбора клиентов и минимизирует возникновение каких-либо рисков в случае сотрудничества.

5 Для повышения ликвидности и улучшения лизингового портфеля компании необходимо заключать сделки на выдачу в лизинг нового транспорта и техники, что ускорит получение денежных средств за счет имущества, а соответственно, ускорит способность ООО «ТаймЛизинг» рассчитываться по долговым обязательствам.

6 Реализовать комплекс мероприятий, направленных на увеличение доли собственных средств за счет увеличения нераспределенной прибыли большими темпами, чем увеличение заемных средств, тем самым произойдет снижение доли заемных источников финансирования, что улучшит финансовую устойчивость ООО «ТаймЛизинг».

Для продолжения наращивания лизингового портфеля ООО «ТаймЛизинг» рекомендуется направить свои силы на:

- улучшение внутренних технологий и процессов;
- диверсификация источников фондирования;
- выход на рынок облигаций.

Для улучшения внутренних технологий и процессов рекомендуется проводить рабочие группы среди руководителей отделов и ведущих специалистов. Цель рабочих групп – ускорение процесса от входа заявки от клиента до подписания договора лизинга с ним. Благодаря рабочим группам руководителям отделов и ведущим специалистам будет предоставлена возможность произвести замеры всего процесса рассмотрения, выявить отделы, заключения которых тормозят процесс, и как следствие увидеть слабые места компании. Которые в дальнейшем рекомендуется изменить для ускорения процесса рассмотрения и заключения договора с клиентом. Благодаря этому компании удастся рассматривать большее количество клиентов, одобрять больше заявок и как следствие увеличить свою выручку и прибыль.

Диверсификация источников фондирования и увеличение банков-партнеров требуется ООО «Таймлизинг», поскольку с текущими темпами роста нынешние банки-партнеры не способны финансировать все предлагаемые лизинговой компанией сделки. Такая ситуация сложилась в текущий момент из-за сложной геополитической обстановки, а также из-за попадания некоторых российских банков в санкционные списки. Если ООО «Таймлизинг» удастся значительно увеличить количество банков-партнеров, которые будут готовы финансировать лизинговые сделки, тогда рассматриваемой компании удастся увеличить количество заключенных договоров с клиентами, а также увеличить выручку и как следствие чистую прибыль, что скажется в будущем положительно на финансовую устойчивость компании.

Выход на рынок облигаций является необходимым условием рассматриваемой компании для сохранения темпов роста и расширения лизингового портфеля, поэтому рассмотрим более подробно как это осуществить.

Размещение облигаций – наиболее распространенный способ приобретения бизнесом информационной открытости для широкого круга инвесторов. Этот шаг знаменует переход на качественно новый уровень жизненного цикла организации. Структуру собственности необходимо сделать понятной и прозрач-

ной, повысить стандарты корпоративного управления, регулярно готовить и проверять финансовую отчетность, выстроить отношения с инвестиционным сообществом.

В большинстве случаев размещение облигаций сопровождается получением кредитного рейтинга, что является своеобразным «знаком качества» для компании и инвесторов. Иногда размещение облигаций называют «первым шагом к IPO», так как эмитентом в процессе подготовки облигационного выпуска реализуется существенная часть шагов, необходимых для выхода на публичный рынок акционерного капитала.

Выпуск облигаций на Московской бирже регулируется нормативно-правовыми актами разного уровня. К первому уровню относятся законодательные и подзаконные акты Российской Федерации, а также Положения и Инструкции Банка России (далее – Регулятора). Второй уровень – это Правила листинга Московской биржи (Московская Биржа (moex.com)).

Для обеспечения надлежащего качества активов, допускаемых к торгам, у Московской Биржи стоит задача построения эффективной системы риск-менеджмента. Отсюда вытекают требования третьего уровня, а именно комплексная оценка эмитентов и структуры выпусков со стороны Биржи.

Федеральные законы и подзаконные акты определяют основные требования к раскрытию информации эмитентами облигаций (их поручителями и/или oferентами), к формированию отчетности, а также к структуре выпусков отдельных инструментов (ипотечные ценные бумаги и т.д.) [37].

К ним относятся:

- Закон о рынке ценных бумаг;
- Закон об ипотечных ценных бумагах;
- Стандарты эмиссии ценных бумаг;
- Положение о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг;
- Закон об акционерных обществах;
- Закон об обществах с ограниченной ответственностью;

- Положение о реестре представителей владельцев облигаций;
- Указание об инсайдерской информации;
- Закон о консолидированной финансовой отчетности [38].

Финансовые параметры:

- наличие кредитного рейтинга от национальных рейтинговых агентств;
- наличие МСФО (при отсутствии МСФО, отчетность по РСБУ, заверенная аудитором);
- стоимость чистых активов положительная (в случае наличия в структуре выпуска поручителя СЧА поручителя, она должна покрывать размер выпуска эмитента и проценты по нему);
- чистый Долг/ЕБИТДА не более 3 (при превышении Биржа может принять во внимание иные факторы);
- размер совокупного портфеля облигаций не превышает половины выручки эмитента и/или половины валюты баланса (при превышении Биржа может принять во внимание иные факторы);
- отсутствие чистого убытка за последний отчетный год (в случае чистого убытка Биржа может принять во внимание иные факторы динамики финансово-экономического положения эмитента) [39].

Решения о листинге ценных бумаг на Московской бирже могут приниматься с учетом рекомендаций консультативно-совещательного органа – Экспертного совета по листингу.

Все необходимые условия для выпуска облигаций на текущий момент соблюдены. Поэтому 28 октября 2022 года Московская биржа зарегистрировала программу облигаций ООО «ТаймЛизинг» серии 001P объемом 20 млрд руб. под номером 4-00088-L-001P-02E. Однако на текущий момент облигации ещё не выпущены.

Поэтому мы можем рассмотреть подобную лизинговую компанию, аналогично выходящую в первые на рынок облигаций – ООО «ПР-Лизинг».

ООО «ПР-Лизинг» – универсальная лизинговая компания, созданная в 2011 году. Компания работает как с крупными предприятиями, так и с малым

бизнесом и предпринимателями по всей России, предоставляет в лизинг легковой и коммерческий транспорт, грузовики и спецтехнику, различное оборудование и недвижимость.

Облигации похожи на банковский вклад, то есть на регулярной основе можно получать процентные выплаты по определенной ставке. Такой доход называется купонами. Когда заканчивается срок облигации — возвращается номинальная стоимость ценной бумаги.

Когда заранее известен срок возврата денег и размер купона — это самый популярный вид облигаций. Существуют и другие: когда размер купона зависит от каких-то внешних факторов, когда нет срока погашения облигации или когда нет купона.

Рассмотрим параметры дебютного размещения облигаций ООО «ПР-Лизинг», и сможем сделать выводы о возможных параметрах размещения облигаций ООО «Таймлизинг».

В таблице 2.23 представлены параметры первого размещения облигаций.

Таблица 2.23 – Параметры первого размещения облигаций ООО «ПР-Лизинг»

Регистрационный номер выпуска	4B02-02-00371-R-002P от 07.06.2022
Объем выпуска	не менее 1.5 млрд руб.
Срок обращения	8,9 года
Оферта	3 года
Номинал 1 облигации	1000 руб
Выплата купона	каждые 30 дней
Ставка купона	12,5% годовых
Дата начала размещения	23.06.2023
Выпуск удовлетворяет требованиям по инвестированию средств институциональных инвесторов.	Да

Из таблицы 2.23 хотелось бы отметить, что ООО «ПР-Лизинг» предлагает условия выплаты купонного дохода ежемесячно, что является крайне положи-

тельным для инвестора, поскольку он ежемесячно сможет реинвестировать собственный доход. Но более значимым все-таки является доход, ООО «ПР-Лизинг» предлагает ставку купона в размере 12,5 процентов годовых.

Произведем сравнение с условиями, которые предлагаются в рамках банковских вкладов. Ниже представлена таблица 2.24 с предлагаемыми процентными ставками в различных банках.

Таблица 2.24 – Процентные ставки, предлагаемые банками

Банк / программа	Ставка , %
МТС-банк / МТС-вклад	8,83
Банк Дом-рф / Мой дом	8,70
Инвестторгбанк / На взлет	9,00
ФК Открытие / Счастливый	7,80
Росбанк / Надежный	10,00
Сбер / Лучший	8,00
ВТБ/ ВТБ-вклад	9,50
Примсоцбанк / Надежный	8,30
Россельхозбанк / Доходный	8,00

Безусловно, покупка облигаций в данном случае значительно выигрывает. Разница даже между самым выгодным вкладом и облигациями составляет 2,5 процентов годовых. Даже не говоря о том, что в случае преждевременного закрытия вклада процентная ставка будет рассчитана как ставка до востребования, которая во многих банках составляет 0,01 процента годовых.

Исходя из этого мы можем сделать вывод что если ООО «Таймлизинг» выпустит облигации, превышающие ставку по вкладам на 1-2 процентов годовых, то в этом случае облигации ООО «Таймлизинг» будут привлекательными для инвесторов.

В случае выпуска облигаций на 1-2 процентов годовых, превышающих размеры по банковским вкладам, рассматриваемой лизинговой компании удастся финансировать предметы лизинга для своих клиентов на условиях, как и финансировали с участием банков, что безусловно является плюсом для лизинговой

компании, поскольку появится возможность увеличить маржу между стоимостью облигаций и конечной ставкой финансирования клиента. Благодаря этому лизинговой компании удастся увеличить собственную прибыль.

На текущий момент ООО «ТаймЛизинг» имеет рейтинг кредитоспособности ВВВ-. Для того, чтобы ООО «ТаймЛизинг» повышало свой рейтинг на рынке лизинговых компаний, необходимо регулярно отслеживать сегменты, которые пользуются большим спросом и имеют положительную динамику в новом бизнесе.

Таким образом, поставки грузовых автомобилей из Китая поддержали сегмент лизинга грузовиков, объем которого вырос на 11 процентов. Положительная динамика объема нового бизнеса также сохраняется в сегменте дорожно-строительной (рост на 5 процентов) и сельскохозяйственной техники (рост на 8 процентов).

Следовательно, если ООО «ТаймЛизинг» будет следовать предложенным рекомендациям и следить за сегментами рынка, пользующимися спросом в сфере лизинга, то компания улучшит не только показатели финансового положения и финансовых результатов, но и значительно повысит собственную инвестиционную привлекательность.

3 Анализ влияния международных рисков на лизинговые компании

3.1 Оценка и прогнозирование внешнеэкономической конъюнктуры как фактор неопределённости отечественного рынка лизинговых услуг

Оценка и прогнозирование внешнеэкономической конъюнктуры как фактора неопределенности на отечественном рынке лизинговых услуг играет важную роль для компаний, занимающихся предоставлением лизинговых услуг. Внешние экономические факторы, такие как макроэкономические условия, валютные колебания, политическая стабильность и торговые отношения с другими странами, могут существенно влиять на спрос и предложение на рынке лизинга.

Прогнозирование внешнеэкономической конъюнктуры помогает лизинговым компаниям адаптироваться к изменениям в международной торговле и глобальной экономике. Неопределенность, связанная с этими факторами, может иметь существенное воздействие на решения компаний о входе на новые рынки, выборе стратегии развития, определении цен на услуги и принятии решений о рисках и обязательствах.

Опережающие индикаторы и экономические прогнозы используются для предварительной оценки влияния внешней экономической конъюнктуры на рынок лизинговых услуг. Это позволяет компаниям оценивать потенциальные риски и принимать меры для смягчения последствий изменений на рынке. Однако следует отметить, что прогнозирование внешнеэкономической конъюнктуры не является полностью точной наукой, и неопределенность остается неотъемлемой частью рынка лизинговых услуг.

Несмотря на использование экономических моделей и данных, прогнозы могут быть подвержены ошибкам и неучтенным факторам, которые могут повлиять на конечные результаты. Поэтому лизинговые компании должны учитывать неопределенность и риски, связанные с внешнеэкономической конъюнктурой, в своих стратегиях и планировании.

Разнообразие рынков и диверсификация портфеля лизинговых активов могут помочь снизить риски, связанные с возможными изменениями на отечественном рынке лизинговых услуг. Также важно иметь механизмы для мониторинга и анализа изменений во внешней экономической среде.

В целом, оценка прогнозирования внешнеэкономической конъюнктуры является важным инструментом для лизинговых компаний при принятии стратегических решений и планировании деятельности. Несмотря на неопределенность, связанную с этим фактором, компании могут принять меры для смягчения рисков и адаптироваться к изменениям на рынке лизинговых услуг.

В условиях внешнеэкономической неопределенности многие сферы деятельности в целом и бизнеса в частности изменяются. В ситуации, в которой в текущий период оказалась страна прогнозировать крайне трудно. Но, несмотря на это существует несколько сценариев.

Глядя на изменения, которые произошли в 2022 году, стоит отметить что значительно увеличилось количество предметов лизинга китайского происхождения, с каждым месяцем доля китайских предметов лизинга в портфеле как рассматриваемой компании, так и в портфелях других российских лизинговых компаний растет. Тенденция, начавшаяся в 2022 году после официального ухода большинства европейских производителей как техники и автомобилей, так и оборудования, по данным за первый квартал 2023 года продолжается.

Китайских предметов лизинга действительно становится больше. По наиболее вероятному сценарию, по итогам 2023 года процентная доля предметов лизинга, произведенных в Китае, будет значительно больше, чем по итогам 2022 года. Исходя из этого ООО «ТаймЛизинг» ведет работу направленную, как на расширение поставщиков китайских предметов лизинга, так и на разработку предлагаемых клиентам программ. Помимо этого, стоит отметить то, что партнерские отношения руководителей России и Китая развиваются, переходят на новый уровень, что благоприятно для укрепления и партнерских отношений китайских производителей с лизинговыми компаниями России.

3.2 Анализ влияния международных рисков на лизинговые компании

Все виды рисков так или иначе взаимосвязаны, и изменение одного вида риска, вызывает изменение остальных. Для удобства дальнейшего анализа необходимо, объединить все риски, для участников лизинговых операций под общим термином «международные риски».

Валютный риск возникает, когда валюта лизинговой сделки не совпадает с валютой обращения в стране. Валютный риск может стать причиной как негативных, так и позитивных последствий для предприятия. Для анализа влияния валютного риска на ООО «ТаймЛизинг» была составлена таблица, в которой представлено изменение финансового результата и себестоимости продаж в результате возможного изменения валютных курсов при условии, что остальные условия неизменны. Возможное изменение курса валют определено исходя из усредненных данных максимального колебания курса валют за последние пять лет.

В таблице 3.1 показано влияние возможных изменений курса валют на прибыль и себестоимость ООО «ТаймЛизинг» на 31.12.2022 года.

Таблица 3.1 – Влияние возможных изменений курса валют на прибыль и себестоимость ООО «ТаймЛизинг» на 31.12.2022 г.

В тысячах рублей

Изменение валютного курса	Влияние на прибыль до налогообложения	Влияние на себестоимость
Укрепление доллара США на 10 %	440 665,68	6 910 426,64
Ослабление доллара США на 10%	406 768,32	6 378 855,36
Укрепление Евро на 10 %	427 954,17	6 711 087,41
Ослабление Евро на 10%	419 479,83	6 578 194,59
Укрепление прочих валют на 10%	432 191,34	6 777 533,82
Ослабление прочих валют на 10%	415 242,66	6 511 748,18

Из полученных данных можно сделать вывод о том, что при укреплении доллара США на 10 процентов – прибыль до налогообложения увеличится на 16948,68 тыс. рублей. При ослаблении доллара США на 10 процентов – прибыль

до налогообложения снизится на 16948,68 тыс. рублей. При укреплении Евро на 10 процентов – прибыль компании до налогообложения увеличится на 4 237,17 тыс. рублей. При ослаблении курса Евро – снизится на 4 237,17 тыс. рублей.

Процентный риск возникает из-за непредвиденных изменений процентных ставок на финансовом рынке, что может отрицательно повлиять на доходность лизинговых операций [37]. Помимо этого, он может быть обусловлен тем, что возникают различные несовпадения сроков погашения обязательств и требований, а также, неодинаковой степенью изменения процентных ставок по привлекаемым и размещаемым ресурсам кредитной организацией.

Для лизинговой компании он может быть обусловлен действиями кредиторов и выражается в изменении ставок по новым и действующим кредитам в связи с ростом ставок, при финансировании проекта за счёт иностранных кредитов с плавающей ставкой и пр. Резкий рост ставки Центрального Банка влечет за собой снижение спроса на лизинговые услуги, а также рост ставок кредитования у банков-кредиторов.

В таблице 3.2 показано влияние изменения ключевой ставки ЦБ РФ на количество заключаемых договоров финансовой аренды и прибыль до налогообложения ООО «ТаймЛизинг».

Таблица 3.2 – Влияние изменения ключевой ставки ЦБ РФ на количество заключаемых договоров финансовой аренды и прибыль
В тысячах рублей

Изменение ключевой ставки ЦБ РФ	Количество заключенных договоров финансовой аренды	Влияние на прибыль до налогообложения
Повышение ключевой ставки на 1 п.п.	98	423010,8
Снижение ключевой ставки на 1 п.п.	102	424423,2
Повышение ключевой ставки на 2 п.п.	90	420186,0
Снижение ключевой ставки на 2 п.п.	95	427248,0
Повышение ключевой ставки на 10 п.п.	40	402531,2
Снижение ключевой ставки на 10 п.п.	118	430072,8

Из полученных данных можно сделать вывод о том, что при повышении ключевой ставки на 1 п.п. среднее количество заключаемых договоров финансовой аренды в месяц снижается на 2 единицы. При снижении заключаемых договоров лизинга на 2 единицы прибыль организации снизится на 0,2 процентов, или на 706,2 тысяч рублей в год.

При снижении ключевой ставки на 1 п.п. среднее количество заключаемых договоров финансовой аренды в месяц увеличивается на 2 единицы. При увеличении заключаемых договоров лизинга на 2 единицы прибыль организации увеличится на 0,2 процентов, или на 706,2 тысяч рублей в год.

При повышении ключевой ставки на 2 п.п. среднее количество заключаемых договоров финансовой аренды в месяц снижается на 10 единиц. При снижении заключаемых договоров лизинга на 10 единиц прибыль организации снизится на 0,8 процентов, или на 3531 тысяч рублей в год.

При снижении ключевой ставки на 2 п.п. среднее количество заключаемых договоров финансовой аренды в месяц увеличивается на 5 единиц. При увеличении заключаемых договоров лизинга на 5 единиц прибыль организации увеличится на 0,4 процентов, или на 1765,5 тысяч рублей в год.

При повышении ключевой ставки на 10 п.п. среднее количество заключаемых договоров финансовой аренды в месяц снижается на 60 единиц. При снижении заключаемых договоров лизинга на 60 единиц прибыль организации снизится на 5 процентов, или на 21185,8 тысяч рублей в год.

При снижении ключевой ставки на 10 п.п. среднее количество заключаемых договоров финансовой аренды в месяц увеличивается на 18 единиц. При увеличении заключаемых договоров лизинга на 18 единиц прибыль организации увеличится на 1,5 процентов, или на 6355,8 тысяч рублей в год.

Можно сделать вывод о том, что возникновение валютного риска при повышении ключевой ставки сильно влияет на прибыль компании. Также видна зависимость от размера ключевой ставки и количеством заключаемых договоров финансовой аренды. Соответственно, чем выше ставка – тем меньше договоров аренды заключается в компании.

На рисунке 3.1 показана процентная ставка ЦБ РФ за 3 года.

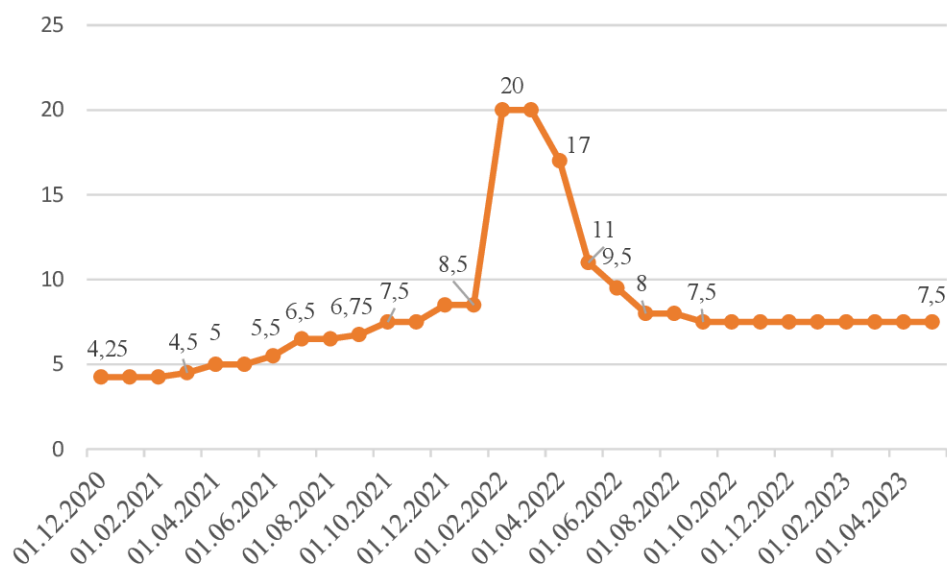


Рисунок 3.1 – Размер ключевой ставки ЦБ РФ за 3 года, пункты

При рассмотрении рисунка 3.1 можно заметить, что ключевая ставка Центрального Банка Российской Федерации была не стабильной на протяжении вплоть до августа 2022 года. Однако на протяжении последних 8 месяцев ключевая ставка остается на одном уровне, и составляет 7,5 пунктов.

На рисунке 3.2 указано количество заключенных договоров финансовой аренды в зависимости от изменения ключевой ставки ЦБ РФ.

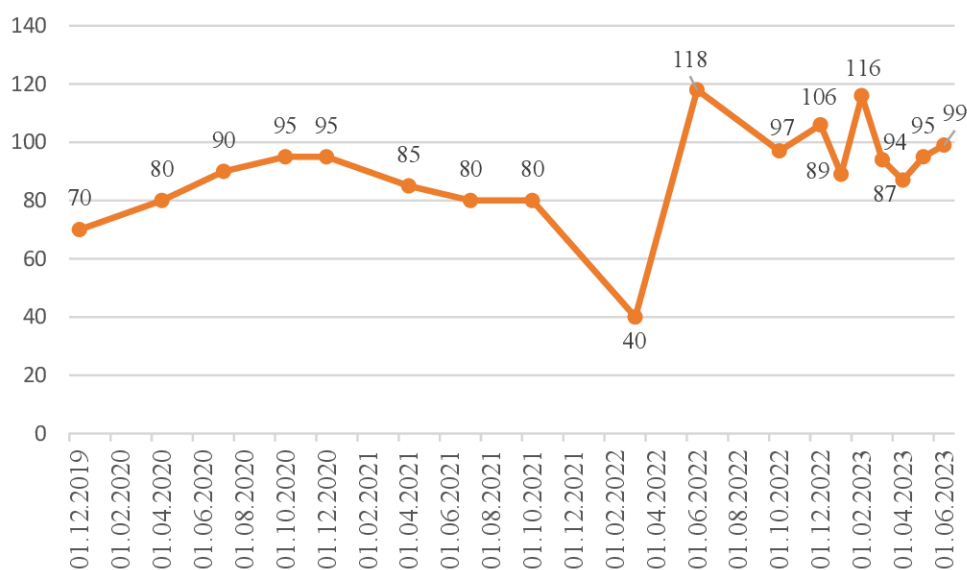


Рисунок 3.2 – Количество заключенных договоров финансовой аренды в зависимости от изменения ключевой ставки ЦБ РФ

Как можно заметить, при резком повышении ключевой ставки, которая регулируется Центральным банком Российской Федерации, количество заключаемых договоров финансовой аренды (лизинга) снижается, т.к. ставка кредитования становится довольно высокой для потребителя из-за того, что банкам и лизинговым компаниям необходимо закладывать определенную маржу.

Если финансирующий банк берет денежные средства у ЦБ РФ под ставку 20 процентов, то минимальная ставка для кредитования становится минимум 22 процента. Стоит учитывать процент, который закладывает лизинговая компания и, таким образом, для потребителя, ставка может достигать 24 процента и выше.

Из полученных данных, можно сделать вывод о том, что процентный риск может сильно влиять на деятельность лизинговой компании, так как в основном, они зависят от заемных средств и чем выше ключевая ставка Центрального Банка, тем под больший процент приходится финансировать лизинговые сделки, что неизменно снижает спрос у потребителей.

Санкции - это экономические или политические меры, направленные на то, чтобы повлиять на поведение режима, группы или отдельного лица. Они создаются международными, региональными и государственными органами и могут регулярно меняться.

Санкции действуют от запретов на поездки и замораживания активов до ограничений на импорт или экспорт, однако они помогают защитить национальную безопасность, финансовые и национальные услуги, а также экономику страны [38].

Из-за вероятности введения санкции на определенные секторы экономики, или страну, возникает санкционный риск.

Санкционный риск – это вероятность, что в отношении контрагента, его учредителя, бенефициара или контролирующего лица будут введены санкции. Это не позволит продолжить исполнение договора без ограничений [39].

При финансировании лизинговых сделок, лизинговые компании нередко обращаются к банкам – партнерам для привлечения заемных средств, которые необходимы для финансирования.

В 2022 году были введены санкции в отношении крупных российских банков, что затруднило возможность финансирования лизинговых сделок, так как банкам ограничили проведение ряда операций и, следовательно, банки стали терять активы и оказались не готовы предоставлять заемные средства в том количестве, которое они предоставляли до введения санкций.

В список банков партнеров ООО «ТаймЛизинг» входит 21 банк, среди которых присутствуют крупнейшие банки Российской Федерации (рисунок 3.3).

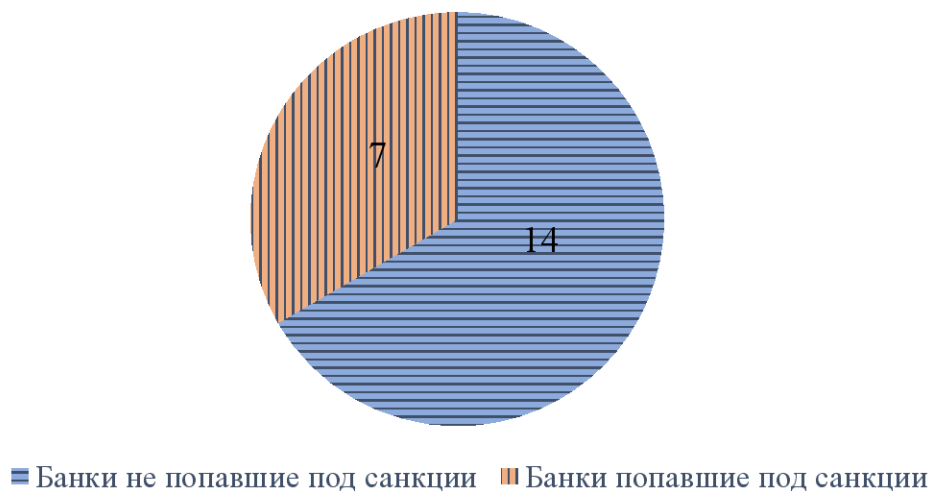


Рисунок 3.3 – Банки партнеры ООО «ТаймЛизинг»

Под санкции попали крупнейшие банки Российской Федерации, которые предоставляли основной объем заемных средств для финансирования сделок.

В данный список попали такие банки, как: Альфа-Банк, ВТБ, Сбербанк, Открытие, Промсвязьбанк, СМП банк, Дальневосточный банк.

Некоторые банки партнеры ужесточили требования для предоставления заемных средств лизинговым компаниям, а некоторые и вовсе приостановили предоставление кредитов для финансирования лизинговых сделок.

По оценкам, объем финансирования от крупнейших банков партнеров в 2022 году снизился на 7 миллиардов рублей.

Таким образом, чтобы минимизировать возникновение различных и негативных последствий, необходимо налаживать партнерские отношения с банками, не попавшими под санкции, а также с региональными банками.

3.3 Совершенствование деятельности лизинговых компаний на основе эффективного управления международными рисками

Совершенствование управления рисками в организации подразумевает создание соответствующего организационного обеспечения, наличие методического и информационного обеспечения, а также трудовых ресурсов, обладающих определенными знаниями и навыками [40].

В ООО «ТаймЛизинг» существует служба экономической безопасности, которая подчиняется начальнику службы безопасности, а также коммерческому директору и финансовому директору. Функциями экономической службы безопасности является:

- определение перечня информации со статусом секретности, а также ответственных лиц, которые несут ответственность за сохранность данной информации;
- установка регламентов и правил информационной безопасности;
- мониторинг и проверка подразделений на исполнение вышеизложенных правил.

Также, в организационной структуре компании присутствует отдел рисков, который возглавляет директор по рискам, который занимается исключительно проблемами управления рисками и координирует деятельность всех отделов и подразделений компании на предмет сбора и анализа информации с целью определения вероятности возникновения рисков, а также минимизации и обеспечения компенсации возможных убытков.

В том числе директору по рискам подчиняется отдел по кредитным рискам, отдел по имущественным рискам, отдел по финансовому мониторингу, а также юридический отдел. Опишем деятельность каждого отдела подробнее.

Главной задачей отдела по кредитным рискам является управление лизинговым портфелем компании.

Управление лизинговым портфелем компании происходит благодаря выполнению следующих подзадач:

- комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности клиентов (анализ управленческой отчетности) предприятий (малый и средний бизнес), в том числе – анализ групп компаний;

- анализ бухгалтерской отчетности и других документов для определения платежеспособности клиента;

- анализ экономической эффективности лизингового проекта и бизнес-плана, оценка рисков сделки;

- оформление заключения и защита заявок на кредитном комитете;

- учёт поступающих заявок, протоколирование принятых решений, ведение статистики.

Главной задачей отдела по имущественным рискам является оценка ликвидности и стоимости предметов лизинга для создания наиболее качественного лизингового портфеля компании.

Для создания наиболее качественного лизингового портфеля компании выполняются следующие подзадачи:

- работа с поставщиками имущества;

- оценка лизингового имущества;

- написание экспертных заключений;

- участие в приёмках-передачах Предметов лизинга;

- мониторинг Предметов лизинга;

- проведение переговоров с клиентами и поставщиками.

Главной задачей отдела по финансовому мониторингу является выявление среди клиентов компаний, ведущих фиктивную деятельность. Отдел финансового мониторинга работает по Закону 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Настоящий Федеральный закон направлен на защиту прав и законных интересов граждан, общества и государства путем создания правового механизма противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения [41].

Внутренний контроль – деятельность организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, по выявлению операций, подлежащих обязательному контролю, и иных операций с денежными средствами или иным имуществом, связанных с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма.

Основными задачами юридического отдела компании являются:

- обеспечение легитимности действий;
- работа с внутренней документацией;
- разработка договоров;
- отслеживание за изменением законодательства;
- составление исков и претензии, а также ведение учета указанных документов в адрес самого предприятия;
- консультирование сотрудников, партнеров и клиентов;
- тесное взаимодействие с другими структурами предприятия.

Существуют рекомендации международной организации по стандартизации и совокупности знаний по управлению рисками. Среди них выделяются следующие принципы управления международными рисками:

Вовлечение заинтересованных сторон – процесс управления рисками должен вовлекать заинтересованные стороны на каждом этапе принятия решений.

Отчетность – в управлении рисками коммуникация является основой всех финансовых отношений. Решения должны приниматься на основе имеющейся актуальной информации.

Роли и обязанности – управление рисками должно быть прозрачным и всеобъемлющим. Следует быть уверенным в том, что каждый знает свои роли на каждом этапе процесса управления рисками.

Структура поддержки – структура поддержки подчеркивает важность команды по управлению рисками. Члены команды должны быть динамичными, усердными и отзывчивыми к изменениям.

Индикаторы раннего предупреждения – необходимо отслеживать ранние признаки того, что риск превращается в активную проблему. Это достигается за счет постоянной коммуникации среди всех участников проекта.

Постоянное совершенствование – необходимо совершенствовать свои стратегии и тактики управления рисками, а также использовать свои знания и умения, чтобы четко осознавать, как на данный момент оцениваются текущие риски и оперативно реагировать для их минимизации.

Планирование управления рисками является ключом к установлению общего понимания главных параметров и ключевых показателей проекта, чувствительности этих параметров к возникающим рискам, а также к установлению практических аспектов того, как будет работать процесс и как результаты будут документироваться и сообщаться.

Таким образом, при безукоризненном соблюдении этих принципов лизинговой компанией, удастся продолжить собственный рост, а также улучшить качество лизингового портфеля [42].

В 2022 году ООО «ТаймЛизинг» столкнулся с возникновением международных рисков в деятельности компании. В сложной экономической и геополитической обстановке в большей степени повлияли валютные, процентные и санкционные риски, которые относятся к международному типу рисков.

Для эффективного управления международными рисками в компании придерживаются принципов управления рисками, используя:

- методы мозгового штурма;
- метод Дельфи;
- метод риск-интервью.

Однако, необходимо разработать методики для совершенствования управления международными рисками, чтобы свести их влияние на деятельность компании к минимуму.

В нынешней экономической и политической обстановке курс валют постоянно изменяется, в следствие чего, возрастает вероятность возникновения валютного риска.

Валютный риск – это возможность потерь вследствие изменения цены национальной валюты по отношению к иностранной. Источником валютного риска является неопределенность будущего направления движения курсов валют.

Существует несколько вариантов минимизации данных рисков:

- сокращение количества валютных сделок и проведение большинства сделок в рублях;
- подписание договоренности с контрагентами и банками кредиторами о валютной оговорке;
- выбор более стабильной валюты для оплаты поставщику.

Сокращение количества валютных сделок возможно при условии приобретения предметов лизинга у отечественных поставщиков. При выборе отечественных предметов лизинга, валютой сделки является рубль. Государство начинает субсидировать российских производителей техники, автомобилей и специального оборудования, а также сельскохозяйственных машин. Это означает снижение цен на предметы лизинга отечественного производства, от чего лизинговая сфера выиграет.

При подписании договоренности с контрагентами и банками кредиторами о валютной оговорке, стоимость сделки привязывается к одной, или нескольким валютам, которые обладают наибольшей стабильностью. При финансировании сделки предмет лизинга оплачивается в наиболее выгодной валюте и риск резкого скачка курса валюты снижается [43].

Для выбора более стабильной валюты для оплаты поставщику необходимо провести анализ курса основных валют.

В основном, валютные сделки совершаются в трех валютах – доллар США, Евро и Юань. Выбор валюты зависит от страны поставщика, который импортирует предмет лизинга в Российскую Федерацию.

На рисунке 3.4 показаны значения курсов валют доллара США, Евро и Юаня за 2023 год.

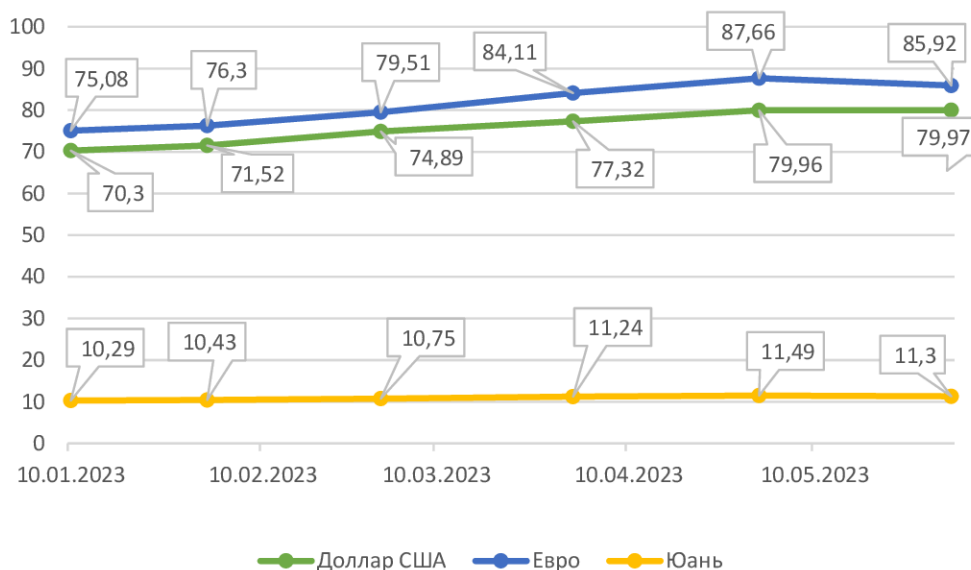


Рисунок 3.4 – Значение курсов валют за 6 месяцев

Можно сделать вывод о том, что более стабильной валютой является Китайский Юань, т.к. за 2023 год его курс был наиболее стабилен. Рекомендуется при проведении валютных сделок отдавать предпочтение китайским предметам лизинга.

Кредитный риск – риск того, что исполнитель не выполнит обязательства в срок и в полном объеме. Эти риски существуют как у банков, так и у предприятий, имеющих дебиторскую задолженность и у организаций, работающих на рынке ценных бумаг.

Хотелось бы отметить пути минимизации кредитных рисков:

- Организация системы оценки клиентов с последующим вынесением решения о целесообразности работы с ним.
- Составление лимитов на предельную сумму финансирования, доступную для одного клиента.
- Составление лимитов на предельную сумму финансирования, доступную для одной отрасли.

Безусловно, система оценки клиентов с последующим решением о целесообразности работы с ним является фундаментальной составляющей в работе всех лизинговых компаний. Однако некоторые лизинговые компании допускают возможность принятия решения на предмет работы с тем или иным клиентом при

рассмотрении его благодаря методу экспертной оценки. Данная оценка с одной стороны является лояльной для клиента, то есть любому клиенту можно предложить условия для дальнейшей работы, однако с другой стороны пренебрежение к стандартизации процесса оценки клиента является губительным для самой лизинговой компании.

Поскольку в случае с экспертной оценкой существует вероятность подкупа лица, принимающего решение в рамках экспертной оценки. Помимо этого, появляется человеческий фактор, в рамках которого может возникнуть ошибка, которую просто не заметит эксперт. Именно поэтому стандартизация процесса оценки клиента является рекомендацией для лизинговых компаний и для ООО «ТаймЛизинг», в частности.

Составление лимита на предельную сумму финансирования для одного клиента является рекомендацией, поскольку, менеджеры, замотивированные на поиск новых клиентов, нередко стараются продать как можно больше одному клиенту, чтобы поскорее выполнить план и получить премию.

Однако менеджеры не думают о вероятности банкротства компании-клиента из-за сверх лимитного финансирования, что безусловно повлечет за собой финансовые потери для самой лизинговой компании. Отслеживание максимально возможного лимита финансирования на одного клиента и сравнение с суммой сделки является рекомендацией как для всей компании, так и для отдела кредитных рисков, в частности.

Составление лимита на предельную сумму финансирования, доступную для одной отрасли следует рекомендовать лизинговым компаниям, поскольку значительная концентрация лизингового портфеля в одной отрасли, пусть даже и прибыльной в текущий период, со временем может привести к тому что компании, принадлежащие к одной отрасли, выходят на просрочку по лизинговым платежам из-за геополитических трудностей. В следствие чего лизинговой компании приходится платить кредитные платежи банку из собственного бюджета.

Тем самым у лизинговой компании будет расти дебиторская задолженность, затем которая будет превращаться в безнадежную дебиторскую задолженность. Поскольку далеко не все компании-клиенты отрасли смогут пережить кризис. Поэтому предвидение данной ситуации и борьба с ней на корню, является рекомендацией в текущий момент.

Риск изменения процентных ставок - это потенциальная возможность инвестиционных потерь, возникающих в результате изменения процентных ставок. Например, если процентные ставки вырастут, стоимость облигаций или других инвестиций с фиксированным доходом снизится

Процентный риск — отличается от всех, серьезными потерями, которые происходят из-за повышения процентных ставок. Для минимизации данного типа международных рисков и эффективного управления в компании рекомендуется использовать следующие варианты [44].

- введение комиссии или дополнительного увеличения процентной ставки по договорам финансовой аренды в случае повышения ключевой ставки ЦБ;
- согласование плавающей ставки по лизинговым контрактам и кредитным соглашениям с банками.

Размер комиссии или дополнительного увеличения/уменьшения процентной ставки рекомендуется устанавливать таким образом, чтобы он компенсировал дополнительный процентный риск лизинговой компании. Комиссия может быть выражена в фиксированном размере в момент заключения договора либо она может рассчитываться по определенной формуле в зависимости от изменения тех или иных рыночных индикаторов

Согласование плавающей ставки по лизинговым контрактам и кредитным соглашениям с банками представляет собой минимизацию рисков при помощи увеличения или снижения процентной ставки в зависимости от ключевой ставки и ставки по кредиту от финансирующего банка. Обычно, ставка кредитования состоит из ключевой ставки плюс 2-4 процента, в зависимости от размера и кредитной политики банка.

Санкционные риски – это вероятность, что в отношении контрагента, его учредителя, бенефициара или контролирующего лица будут введены санкции. Это не позволит продолжить исполнение договора без ограничений.

Санкционный риск возможно минимизировать следующими вариантами:

- поиск и привлечение новых банков-партнеров;
- финансирование отечественных предметов лизинга.

Так как в отношении крупных банков РФ были введены санкции, они оказались не готовы к предоставлению крупных кредитов и работе с лизинговыми компаниями из-за потрясений, которые внесли санкции. Для оптимизации работы ООО «ТаймЛизинг» необходимо начать процесс поиска и привлечения новых банков-партнеров. В отличие от крупных и государственных банков, региональные чувствуют себя более свободно. Взаимодействие с лизинговыми компаниями выгодно как региональным банкам, так и лизинговым компаниям, т.к. лизинговая компания получает денежные средства для финансирования сделок, а банк – доход.

Также, из-за введенных санкций и ухода международных компаний производителей из России, поставка предметов лизинга из-за рубежа стала проблематичной. Усложнилась логистика, а некоторые компании просто отказываются поставлять технику в Российскую Федерацию. Для минимизации данной ситуации необходимо финансировать предметы лизинга российского производства, тем более, что государство активно содействует в данном вопросе.

Существует ряд программ поддержки, которые либо рассматриваются, либо вводятся в действие:

Новая программа льготного лизинга, в рамках которой российские фермеры смогут приобретать высокотехнологичное оборудование со скидкой, полностью заработала в 2023 году, на нее выделено более 24 млрд рублей. Максимальная скидка по программе составит 45 процентов от стоимости оборудования (она распространяется только на оборудование, которое ранее не эксплуатировалось), а полный список оборудования, на которое распространяется программа, будет определен Министерством сельского хозяйства Российской Федерации.

Предприятия легкой промышленности получают доступ к скидке в размере до 50 процентов от стоимости оборудования, полученного по договору лизинга. Это будет касаться компаний, реализующих инвестиционные проекты по модернизации производства. При этом сумма лизингового соглашения должна составлять не менее 50 млн. рублей, а срок его действия – не менее двух лет. Максимальная сумма государственной субсидии составляет 200 млн. рублей.

Новая программа стимулирования гражданского судостроения в России, которая предполагает установление льготной лизинговой ставки в размере 2 процента по сравнению с предыдущими 9 процентами. Таким образом участие ООО «ТаймЛизинг» в данных государственных программах позволит привлечь большее количество новых клиентов, и тем самым увеличить как объем лизингового портфеля, так и в конечном результате собственную прибыль [45].

Описанные выше варианты совершенствования деятельности ООО «ТаймЛизинг» на основе эффективного управления международными рисками имеют рекомендательный характер.

4 Современные проблемы, тренды и перспективы развития лизинговой деятельности в России

4.1 Анализ актуальных проблем и рисков развития лизинговой деятельности в России

Лизинг известен, прежде всего, как вид финансовых услуг, при котором имущество передается в долгосрочную аренду с правом последующего выкупа. В России лизинг активно развивается, но все еще сталкивается с рядом проблем.

Одной из основных проблем является отсутствие законодательной базы, которая бы регулировала лизинговые отношения. В настоящее время в России действует Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)», который был принят еще в 1998 году. Однако этот закон не учитывает всех особенностей лизинговых операций и требует доработки.

Также проблемой является низкий уровень информированности предпринимателей о возможностях лизинга. Многие бизнесмены не знают о том, что лизинг может быть более выгодным, чем покупка имущества за счет собственных средств. Кроме того, многие банки и лизинговые компании не предлагают достаточно гибких условий для малого и среднего бизнеса.

Еще одной проблемой является высокая стоимость лизинга. В некоторых случаях стоимость лизинга может быть сопоставима со стоимостью покупки имущества за счет собственных средств. Это связано с тем, что лизинговые компании несут риски, связанные с неплатежеспособностью лизингополучателей.

Кроме того, в России недостаточно развиты услуги по операционному лизингу, когда имущество передается в аренду без права выкупа.

Рынок лизинга является одним из наиболее перспективных направлений в области финансирования предприятий. Лизинг представляет собой долгосрочную аренду имущества с последующим правом выкупа. Этот вид финансирования позволяет компаниям обновлять свою материально-техническую базу, не прибегая к большим капиталовложениям.

В России рынок лизинга начал активно развиваться в начале 2000-х годов. За последние десять лет объем лизинговых сделок увеличился более чем в пять

раз. Сегодня на рынке работают около 100 лизинговых компаний, которые предлагают широкий спектр услуг.

Основными клиентами лизинговых компаний являются предприятия малого и среднего бизнеса, а также крупные корпорации. В последние годы наблюдается рост спроса на лизинг со стороны физических лиц. Это объясняется тем, что лизинг позволяет приобрести дорогостоящее имущество (например, автомобиль или недвижимость) без больших первоначальных вложений.

Однако рынок лизинга в России сталкивается с рядом проблем. Одной из основных является низкая информированность предпринимателей о преимуществах лизинга. Многие компании до сих пор предпочитают использовать традиционные формы финансирования, такие как банковский кредит.

Другой проблемой является недостаточно развитая законодательная база, регулирующая лизинговые операции. В настоящее время в России действуют несколько законов, которые регулируют лизинговые сделки, но они не всегда учитывают все особенности этого вида финансирования.

Тем не менее, рынок лизинга в России имеет большой потенциал для развития. В ближайшие годы ожидается увеличение объема лизинговых сделок, особенно в сфере автомобильного транспорта и недвижимости. Также ожидается развитие лизинговых программ для физических лиц и увеличение числа лизинговых компаний.

На текущий момент к основным проблемам лизинга относят следующий перечень обстоятельств:

1. Отсутствие законодательной базы. В России нет единого закона, который бы регулировал все аспекты лизинга. Есть только Федеральный закон “О финансовой аренде”, который был принят в 1998 году и не учитывает все особенности лизинговых отношений.

2. Низкая информированность предпринимателей. Многие предприниматели не знают о возможностях лизинга и предпочитают покупать имущество за свои средства.

3. Высокая стоимость лизинга. Стоимость лизинга может быть сравнима со стоимостью покупки имущества, так как лизинговые компании несут риск неплатежей со стороны лизингополучателя.

4. Недостаточное развитие операционного лизинга. Операционный лизинг, когда имущество предоставляется в аренду без последующего выкупа, мог бы быть более востребованным среди предпринимателей, поскольку позволяет экономить на налогах и страховке.

5. Ограниченный выбор лизинговых продуктов. Некоторые лизинговые компании предлагают только стандартные продукты, которые могут не подходить для всех клиентов.

6. Ограниченная доступность лизинга для малого и среднего бизнеса. Многие банки и лизинговые компании предпочитают работать с крупными корпорациями, а не с малыми и средними предприятиями.

7. Сложность получения лизинга для некоторых видов имущества.

В настоящее время лизинг является важным инструментом для развития экономики России. Однако, существуют определенные проблемы, которые необходимо решить для более эффективного развития лизинга в стране.

К таким проблемам относятся: не только отсутствие законодательной базы, но и низкая информированность предпринимателей, высокая стоимость лизинга, недостаточное развитие операционного лизинга, ограниченный выбор лизинговых продуктов, ограниченная доступность лизинга для малого и среднего бизнеса и сложность получения лизинга для некоторых видов имущества.

Для решения этих проблем необходимо разработать единую законодательную базу, повысить информированность предпринимателей, снизить стоимость лизинга, развивать операционный лизинг, расширить выбор лизинговых продуктов, увеличить доступность лизинга для малых и средних предприятий и упростить процедуру получения лизинга.

Кроме того, необходимо создавать условия для привлечения иностранных инвестиций в сферу лизинга, так как это может способствовать развитию эконо-

мики России в целом. Также необходимо развивать сотрудничество между лизинговыми компаниями и банками, чтобы обеспечить более выгодные условия для лизингополучателей.

Привлечение финансовых ресурсов является одной из ключевых задач любой лизинговой компании. Однако на пути к достижению этой цели компании сталкиваются с рядом проблем.

Одной из главных проблем является недостаток ликвидности на рынке. В условиях экономической нестабильности и высоких процентных ставок многие инвесторы предпочитают вкладывать свои средства в более надежные активы, такие как государственные облигации или недвижимость. Это приводит к тому, что лизинговые компании вынуждены искать альтернативные источники финансирования, которые могут быть менее выгодными.

Проблемой является сложность получения кредитных ресурсов. Банковские учреждения часто предъявляют высокие требования к лизинговым компаниям, такие как наличие стабильного дохода, безупречная кредитная история и наличие залога. В результате, многие компании не могут получить доступ к кредитным ресурсам, что ограничивает их возможности по развитию бизнеса.

Также проблемой является конкуренция со стороны других финансовых институтов. В условиях жесткой конкуренции лизинговые компании должны предлагать клиентам более выгодные условия, что может привести к снижению прибыли.

Эффективное привлечение финансовых ресурсов является одним из ключевых моментов в работе любой лизинговой компании. Для того чтобы привлечь ресурсы, компании используют различные методы, такие как выпуск акций, облигаций и других ценных бумаг, а также получение кредитов в банках. Однако, несмотря на все усилия, лизинговые компании сталкиваются с некоторыми проблемами в процессе привлечения финансовых ресурсов.

Во-первых, это высокие процентные ставки по кредитам. Банковские кредиты обычно имеют высокие процентные ставки, что делает их менее привлекательными.

тельными для лизинговых компаний. Кроме того, банки могут требовать высокие комиссии за выдачу кредитов, что также снижает привлекательность банковских кредитов для лизинговых компаний.

Во-вторых, это ограниченный доступ к рынку капитала. Лизинговые компании часто сталкиваются с трудностями при получении доступа к рынку капитала, особенно на международном уровне. Это связано с различными регуляторными требованиями и ограничениями, которые могут препятствовать выходу компаний на международный рынок капитала.

В-третьих, это недостаток опыта и знаний у менеджеров лизинговых компаний. Многие менеджеры лизинговых компаний не имеют достаточного опыта и знаний в области привлечения финансовых ресурсов, что может приводить к ошибкам и неудачам в процессе привлечения средств. Наконец, это отсутствие доверия со стороны инвесторов.

Рост ключевой ставки обычно приводит к увеличению процентных ставок по кредитам для бизнеса. Это может негативно сказаться на лизинговых компаниях, так как они могут столкнуться с проблемами в привлечении финансирования. Кроме того, увеличение процентных ставок может привести к росту стоимости лизинга для клиентов, что может снизить спрос на услуги лизинговых компаний. В целом, рост ключевой ставки может оказать негативное влияние на лизинговый рынок, хотя конкретные последствия могут варьироваться в зависимости от индивидуальных условий каждой компании.

Банки, предоставляющие финансирование лизинговым компаниям, также вынуждены повышать свои процентные ставки. В результате, стоимость лизинга для клиентов может увеличиться, что может привести к снижению спроса на услуги лизинговых компаний. Кроме того, повышение процентных ставок может затруднить доступ лизинговых компаний к кредитным ресурсам, что может ограничить их возможности по расширению бизнеса. Однако, влияние роста ключевой ставки на лизинговые компании может варьироваться в зависимости от конкретных условий каждой компании и экономической ситуации в целом.

Необходимо помнить, что ЦБ РФ осуществляет регулирование рынка лизинга через установление ключевой ставки и проведение денежно-кредитной политики. Ключевая ставка является основным инструментом регулирования процентных ставок в экономике и влияет на стоимость кредитов, в том числе и для лизинговых компаний. ЦБ РФ также осуществляет контроль за деятельностью лизинговых компаний, проводит проверки и выдает лицензии на осуществление лизинговой деятельности.

При этом замедление роста рынка лизинга в 2023-2024 годах будет связано с рядом факторов. Во-первых, экономическая ситуация в стране остается сложной, что снижает спрос на услуги лизинговых компаний. Во-вторых, процентные ставки по кредитам растут, что делает лизинг менее привлекательным для клиентов. В-третьих, конкуренция на рынке усиливается, и многие компании уходят с рынка из-за невозможности конкурировать.

В текущем году лизинговые компании по-прежнему подвержены следующим рискам:

1. Риск неплатежеспособности лизингополучателя - если лизингополучатель не сможет выполнить свои обязательства по лизинговому договору, это может привести к финансовым потерям для лизинговой компании.

2. Валютный риск - если валюта лизинговых платежей отличается от валюты финансирования, то изменение курса валют может привести к дополнительным финансовым затратам для лизинговой компании.

3. Риск процентной ставки - если процентные ставки на рынке изменятся, это может повлиять на стоимость финансирования для лизинговой компании и привести к дополнительным затратам.

4. Риск ликвидности - если у лизинговой компании возникнут проблемы с продажей активов, это может привести к трудностям с выполнением обязательств перед кредиторами и инвесторами.

5. Политический риск - изменения в политической ситуации могут повлиять на экономическую стабильность страны и привести к снижению инвестиционной привлекательности лизинговой отрасли.

Однако следует отметить и следующие способы минимизации рисков рынка лизинга:

1. Улучшение системы оценки кредитоспособности лизингополучателей поможет снизить риск неплатежеспособности и повысить возвратность инвестиций.

2. Диверсификация портфеля по валютам и странам позволяет уменьшить валютный риск и сделать портфель более устойчивым к изменениям курсов валют.

3. Работа с различными источниками финансирования может снизить зависимость от процентных ставок и улучшить условия финансирования.

4. Развитие рынка секьюритизации лизинговых активов поможет улучшить ликвидность и снизить риски для инвесторов.

5. Улучшение инвестиционного климата и обеспечение политической стабильности может привлечь больше инвестиций и снизить политические риски.

Существуют сложности в части использования установленных законом налоговых льгот для лизинговых компаний и лизингополучателей, среди которых следует отметить следующие:

1. Сложность оформления документов - для получения налоговых льгот необходимо собрать и оформить множество документов, что может быть затруднительно для некоторых предприятий.

2. Ограничения по использованию имущества - налоговые льготы предоставляются только в том случае, если имущество используется в определенных целях, что может ограничивать возможности предприятий.

3. Возможность злоупотреблений со стороны лизинговых компаний - некоторые лизинговые компании могут злоупотреблять своими полномочиями и предоставлять налоговые льготы только тем предприятиям, которые платят им высокие комиссии.

Кроме того, имеет место ограниченность ресурсов государственной поддержки, когда государственные программы поддержки лизинга имеют ограни-

ченный бюджет, что может не позволить всем желающим получить необходимую поддержку. При этом участники рынка отмечают нестабильность государственной поддержки, при которой условия предоставления государственной поддержки могут изменяться, что создает неопределенность для лизинговых компаний и затрудняет планирование их деятельности.

На данный момент сложно предсказать, какие проблемы могут возникнуть в сфере лизинга в 2024 году. Экономическая ситуация может измениться, могут появиться новые технологии и инновации, которые повлияют на рынок лизинга. Однако можно сказать, что проблемы, с которыми сталкиваются лизинговые компании сегодня, такие как высокие процентные ставки, недостаток финансирования и конкуренция со стороны других финансовых институтов, могут сохраниться и в будущем. Для решения этих проблем лизинговым компаниям необходимо разрабатывать новые стратегии, сотрудничать с другими участниками рынка и улучшать качество своих услуг.

4.2 Современные тренды и перспективы развития лизинговой деятельности в России

В настоящее время в мировой практике финансового и оперативного лизинга стали отчётливо проявляться следующие тренды:

1. Развитие онлайн-лизинга: С развитием технологий и интернета, всё больше людей предпочитают совершать покупки и услуги через интернет. Это привело к появлению онлайн-лизинга, который позволяет клиентам арендовать товары, не выходя из дома.

2. Ускорение процесса одобрения заявок. В последние годы компании стремятся ускорить процесс принятия решений по лизинговым заявкам, чтобы сократить время между подачей заявки и получением товара.

3. Развитие лизинга для малого и среднего бизнеса: Лизинговые компании все больше обращают внимание на сегмент малого и среднего предпринимательства, предлагая гибкие условия и индивидуальные решения для развития бизнеса.

4. Рост спроса на лизинг автомобилей. Автолизинг продолжает оставаться одним из самых популярных видов лизинговых услуг в России.

5. Развитие лизинга недвижимости. Все больше компаний предлагают услуги лизинга недвижимости, что позволяет предпринимателям быстро и эффективно решить вопрос с арендой или приобретением недвижимости.

6. Экологичный и социальный лизинг. С ростом внимания к экологическим проблемам и социальным вопросам, компании начинают предлагать услуги лизинга, направленные на снижение экологического следа и поддержку социальных проектов.

Объем нового лизингового бизнеса в 1-м полугодии 2023 года составил 1,49 трлн рублей, показав почти двукратный рост относительно низкой базы аналогичного периода 2022-го, на который пришелся пик геополитического кризиса. Тем не менее некоторая стабилизация экономической ситуации, экспансия китайских поставщиков и выстраивание новых логистических цепочек позволили установить исторический рекорд по объему нового бизнеса.

Однако подобный рост во многом обусловлен подорожанием техники на фоне роста инфляции и дефицита предметов лизинга вследствие ухода ряда крупных иностранных производителей машин и оборудования из России. Так, средняя стоимость нового договора лизинга в 1-м полугодии 2023 года составила 11,3 против 9,5 млн рублей годом ранее.

В целом рост лизингового бизнеса превысил динамику российской экономики, вследствие чего доля рынка лизинга в ВВП достигла рекордного значения 2,6 против 1,4% годом ранее. Объем лизингового портфеля за 1-е полугодие 2023 года вырос на 6,7% и составил 7,2 трлн рублей на 01.07.2023.

Объем нового бизнеса корпоративных сегментов в 1-м полугодии 2023 года вырос на 81% относительно аналогичного периода 2022-го в основном за

счет увеличения лизинга железнодорожной техники, объем которого вырос на 105%. Переориентация грузовых потоков на большие расстояния восточного направления повысила потребность перевозчиков в вагонах.

Рекордный урожай злаковых и поддержка инфраструктурных проектов способствовали росту погрузки соответственно зерна и строительных грузов на железнодорожных путях. Динамика розничных отраслей составила 97% и была обусловлена увеличением нового бизнеса в сегментах лизинга автотранспорта и строительной техники.

Основными драйверами здесь выступили грузовые автомобили и строительная техника, объем нового бизнеса с которыми вырос на 138 и 115% соответственно. Крупные автоперевозчики и строительные компании активно закрывают дефицит парка китайской техникой, развитие инфраструктурных проектов и выстраивание новой логистики стимулируют наращивание грузоперевозок и спрос на строительную технику. Сегмент легковых автомобилей показал более скромную динамику, увеличив объем нового бизнеса на 59%. В итоге доля автолизинга в новом бизнесе в 1-м полугодии 2023 года выросла до 50 против 46% аналогичного периода 2022-го.

На фоне роста экономической активности в первой половине текущего года лизинг был востребованным инструментом по обновлению и увеличению корпоративных автопарков. Как следствие, отмечается рост проникновения лизинга в автопродажи: в продажах новых грузовых автомобилей доля лизинга за период 01.07.2022–01.07.2023 увеличилась с 60 до 85%, а в новых легковых и коммерческих автомобилях – с 16 до 20%. При этом у последних доля существенно ниже, чем в продажах грузовиков, поскольку легковые автомобили большей частью приобретают физлицами без использования лизинга.

Стоит отметить, что положительная динамика нового бизнеса в той или иной степени наблюдается во всех крупных сегментах лизинга, за исключением недвижимости (-86%), значительный объем сделок с которой в отдельные периоды поддерживался разовыми проектами, и авиационного транспорта (-59%)

вследствие действующих санкций на международные направления и ограниченных производственных возможностей по обновлению авиапарка.

Лидирующую позицию по объему нового бизнеса за 1-е полугодие 2023 года сохраняет ГК «Газпромбанк Лизинг», показав максимальный абсолютный по рынку прирост к аналогичному периоду 2022-го (+195 млрд руб. или +129%). ГК «Сбербанк Лизинг» занимает 2-ю строчку, продемонстрировав рост нового бизнеса на 142%, а «ВТБ Лизинг» – 3-е место (+40%). Концентрация лизингового рынка по объему нового бизнеса на топ-10 компаний поддерживается на высоком уровне и по итогам 1-го полугодия 2023 года составила 72%. При этом доля лизинговых компаний, принадлежащих кредитным организациям, выросла с 54 до 62%. Основной прирост нового бизнеса по рынку (436 из 720 млрд рублей) обеспечили такие крупные лизингодатели, как ГК «Газпромбанк Лизинг», ГК «Сбербанк Лизинг», ГТЛК, «ВТБ Лизинг» и ГК «Альфа-Лизинг».

Следует отметить, что развитие лизинга в России имеет свои особенности и тенденции, которые могут отличаться от мировых. Однако, в целом, мировые тренды развития лизинга находят свое отражение и в России, хотя и с некоторым опозданием. К общим мировым и российским трендам можно отнести развитие онлайн-лизинга, ускорение процесса одобрения заявок, развитие лизинга для малого и среднего бизнеса, рост спроса на автолизинг и лизинг недвижимости, а также появление экологического и социального лизинга. Однако, есть и различия. Например, в России онлайн-лизинг только начинает набирать популярность, в то время как в других странах он уже широко распространен. Также в России пока недостаточно развит экологический и социальный лизинг, в то время как во многих странах эти направления являются приоритетными. В целом, можно сказать, что тенденции развития лизинга в России соответствуют мировым трендам, но имеют свои особенности, связанные с экономическими и регуляторными факторами.

Темпы роста рынка лизинга также могут значительно различаться в зависимости от страны и региона. Например, в 2020 году мировой рынок лизинга показал значительный рост, в то время как российский рынок лизинга столкнулся

с трудностями из-за пандемии COVID-19. В 2023 наблюдалась обратная тенденция, обусловленная экономическим ростом в РФ.

В целом, темпы роста рынка лизинга зависят от многих факторов, включая экономическую ситуацию, уровень инфляции, доступность кредитов и другие макроэкономические показатели.

В настоящее время финансовое состояние лизинговых компаний может существенно различаться в зависимости от различных факторов, таких как размер компании, отрасль, в которой она работает, и экономическая ситуация в стране. Некоторые из особенностей финансового состояния лизинговых компаний могут включать высокую зависимость от кредитных рынков, необходимость управления рисками и гибкость в адаптации к изменениям в экономической среде.

Для улучшения финансового состояния лизинговых компаний можно предпринять следующие меры:

- улучшить качество управления рисками, чтобы снизить вероятность потерь и увеличить доходность.
- расширить клиентскую базу за счет привлечения новых клиентов и улучшения качества услуг.
- разработать гибкую систему скидок и льгот для клиентов, чтобы стимулировать их к долгосрочному сотрудничеству.
- внедрять новые технологии и инновации в процесс лизинга, чтобы повысить эффективность работы компании.
- укреплять сотрудничество с другими финансовыми институтами, такими как банки и страховые компании, для совместного предоставления услуг лизинга.
- развивать экологический и социальный лизинг как направление, которое может привлечь внимание инвесторов и способствовать развитию компании в долгосрочной перспективе.

Для защиты от рисков неплатежей лизинговые компании могут использовать различные методы, среди которых следует отметить:

1. Оценку кредитоспособности клиентов: перед заключением договора лизинга лизинговая компания должна провести оценку кредитоспособности потенциального клиента. Это поможет определить, насколько вероятно, что клиент сможет выплатить сумму лизинга.

2. Установление лимитов, когда лизинговые компании должны устанавливать лимиты на сумму и срок лизинга для каждого клиента. Это позволит контролировать риски и предотвратить убытки в случае неплатежей.

3. Страхование рисков, при котором лизинговые компании могут страховать свои риски, заключая договоры страхования с страховыми компаниями. Это может помочь покрыть убытки в случае неплатежей и других непредвиденных обстоятельств.

4. Сотрудничество с банками, когда лизинговые компании могут сотрудничать с банками для обеспечения дополнительного финансирования клиентов. Банки могут предоставить гарантии по выплатам или предоставить кредиты для покрытия убытков в случае неплатежей.

Следует отметить, что в России существует несколько программ государственной поддержки лизинга, которые направлены на стимулирование развития данного сектора экономики.

В России действует несколько государственных программ поддержки лизинга, направленных на стимулирование его развития и защиту интересов лизинговых компаний. Одной из таких программ являются субсидии из федерального бюджета на компенсацию части затрат на выплату процентов по кредитам, взятым лизинговыми компаниями. Кроме того, государство предоставляет субсидии для возмещения части затрат на первоначальный взнос по договорам лизинга для малого и среднего бизнеса. Также существует поддержка развития инфраструктуры лизинга, включая создание лизинговых центров и предоставление налоговых льгот для них.

В части улучшения государственной поддержки лизинговых компаний можно предложить следующие меры:

– увеличение размера субсидий на уплату процентов по кредитам и первоначальных взносов по договорам лизинга для малых и средних предприятий.

– создание специальных программ государственной поддержки для лизинга определенных видов оборудования или технологий, которые имеют важное значение для развития экономики и социальной сферы.

– содействие развитию сотрудничества между лизинговыми компаниями и банками, в том числе путем предоставления государственных гарантий по кредитам, выдаваемым лизинговыми компаниям.

– поддержка развития инфраструктуры лизинга, включая создание специализированных лизинговых центров и предоставление им налоговых льгот.

Таким образом, для развития лизинга в России необходимо предпринять следующие шаги:

1. Улучшение законодательства в области лизинга, в частности, упрощение процедуры регистрации сделок и сокращение сроков рассмотрения заявок.

Развитие инфраструктуры лизинга, создание специализированных лизинговых компаний и центров, которые смогут предоставлять услуги на более высоком уровне.

Повышение информированности населения и бизнеса о преимуществах лизинга, проведение рекламных кампаний и образовательных мероприятий.

Сотрудничество с международными лизинговыми компаниями для обмена опытом и внедрения передовых технологий.

Поддержка со стороны государства, включая предоставление налоговых льгот и субсидий для лизинговых компаний.

Развитие системы страхования рисков, связанных с лизинговыми операциями, для снижения издержек лизингополучателей.

В целом, для развития лизинга необходимо создание благоприятной инвестиционной среды, снижение административных барьеров и обеспечение защиты прав участников лизинговых операций.

Заключение

В современном мире развитие лизинга является актуальным направлением, поскольку данная форма финансовой аренды предоставляет возможность предприятиям и физическим лицам приобрести основные средства без необходимости единовременной оплаты полной стоимости.

Тенденции развития лизинговой отрасли в России следуют мировым трендам с некоторыми особенностями, обусловленными спецификой законодательства и экономической ситуацией. Важными направлениями развития лизинга являются онлайн-лизинг, ускорение процесса принятия решений по заявкам, расширение сегмента лизинга для малого и среднего бизнеса и рост спроса на аренду автомобилей и недвижимости. Особую актуальность приобретают экологически ориентированные и социальные формы лизинга, способствующие решению проблем окружающей среды и поддержки социально значимых проектов.

Для улучшения финансового положения лизинговых компаний следует уделять внимание управлению рисками, расширению клиентской базы и спектра предоставляемых услуг, а также мониторингу изменений в законодательстве. Важным аспектом для лизинговых компаний является разработка эффективных мер по предотвращению рисков неплатежей, включая оценку кредитоспособности потенциальных клиентов, установку лимитов и страхование рисков.

Для привлечения новых клиентов лизинговые компании могут применять различные маркетинговые стратегии, включая рекламу, участие в выставках, разработку выгодных условий аренды и улучшение качества обслуживания.

В настоящей монографии были рассмотрены как особенности инвестиционной составляющей рынка лизинга в целом, так и специфика анализа финансовой деятельности одной из развивающихся лизинговых компаний.

Представленные подходы к исследованию инвестиционной привлекательности позволяют определять все необходимые характеристики, требуемые для обеспечения финансовой надёжности и платёжеспособности компаний в разрезе заданных горизонтов планирования.

Рассмотрены и особенности нормативно-правового регулирования в

управлении международными рисками при оценке инвестиционной привлекательности, в контексте которых следует отметить их высокую динамичность, обусловленную санкционными рисками. Кроме того, обосновано, что возникновение валютных, процентных и санкционных рисков могут критически повлиять на прибыль практически любой лизинговой компании.

Кроме того, в работе приведён пример анализа основных характеристик деятельности лизинговых компаний. Наиболее часто в качестве критериев оценки инвестиционной привлекательности используются целевые значения показателей, характеризующих финансовое положение компании, а именно, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость и уровень ее деловой активности и эффективности деятельности, то есть показатели оборачиваемости активов, а также, рентабельность продукции и производства.

Выявлено, что центральным звеном инвестиционной привлекательности лизинговых компаний являются результаты их финансовой деятельности и положение на рынке в сравнении с другими лизинговыми компаниями.

Эффективными направлениями развития бизнеса лизинговых компаний с учетом текущей ситуации на мировом рынке является увеличение лизингового портфеля организаций и увеличение числа обособленных подразделений.

Для упрощения привлечения финансовых ресурсов лизинговые компании могут работать над улучшением корпоративного управления и финансовой дисциплины, повышением прозрачности и открытости, а также взаимодействовать с крупными банками и инвестиционными фондами.

Кроме того, они могут участвовать в государственных программах по поддержке лизинга и разрабатывать инновационные продукты и услуги. Это поможет им привлечь больше инвестиций и расширить свою деятельность на рынке.

Список используемых источников

1 Метелев И.С. Экономика недвижимости: учебно-практическое пособие / И.С. Метелев, Н.М. Калинина, С.Е. Елкин. – Омск: ИП Скорнякова Е. В., 2020. – 176 с.

2 Мавлютов Р.Р. Финансы, денежное обращение и ипотека: учебное пособие / Р.Р. Мавлютов. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2019. – 213 с.

3 Юрков С.В, Юркова Т.И. Экономика предприятия // Учебное пособие. – 2016. – 119 с.

4 О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 14.07.2022) // СПС «Консультант Плюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20780/ (дата обращения 10.04.2023).

5 Турманидзе Т.У. Финансовый анализ – Текст: электронный Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юнити-Дана. – 2017. – 287 с.

6 Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.И. Аверина, Е.Г. Москалева, Л.А. Челмакина [и др.]. – 2-е изд., перераб. – Москва: КНОРУС, 2017. – 430 с. (гриф УМО по образованию в области финансов, учета и мировой экономики).

7 ЮНСИТРАЛ. Правовое руководство по единообразным документам в области международных коммерческих договоров с уделением особого внимания купле-продаже. – Текст: электронный / ЮНСИТРАЛ, НССН и УНИДРУА // Организация Объединенных Наций. – 2021. URL: https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ru/20-04609_ebook-russian.pdf (дата обращения 12.04.2023).

8 Таможенный кодекс Евразийского экономического союза: ред. от 29.05.2019, с изм. от 18.03.2023 // СПС «КонсультантПлюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/ (дата обращения 12.04.2023).

9 Налоговый кодекс Российской Федерации: части первая, вторая: Принят Федеральным законом от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 28.04.2023) // СПС «Консультант Плюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения 12.04.2023).

10 Смирнова С. А. Учетная и налоговая политика организации / С. А. Смирнова. – М.: Бухгалтерский учет, 2018. – 364 с. (дата обращения 07.04.2023)

11 Хабарова Л. П. Учетная политика 2020 года / Л. П. Хабарова. – Москва.: ООО «Бухгалтерский бюллетень – ББ». – 2020.

12 Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (последняя редакция) // СПС «Консультант Плюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/?ysclid=lh3cwi57i950806918 (дата обращения 15.04.2023).

13 О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 05.03.1999 N 46-ФЗ (последняя редакция) // СПС «КонсультантПлюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22219/?ysclid=lh4ev9hgx994507601 (дата обращения 15.04.2023).

14 Об иностранных инвестициях в Российской Федерации: Федеральный закон от 09.07.1999 N 160-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16283/?ysclid=lh4vpeivi27969565 (дата обращения 15.04.2023).

15 Гражданский кодекс Российской Федерации: части первая, вторая, третья, четвертая: по сост. на 14.04.2023 г. // СПС «КонсультантПлюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/?ysclid=lh418u096543328570 (дата обращения 15.04.2023).

16 Васильев И. В., Самсонов А. В. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности организаций // Балтийский экономический журнал. – 2020. – №. 1. – с. 20-26.

17 Старшов А. А. Правовое регулирование инвестиционной деятельности в Российской Федерации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2019. – № 2 (февраль). – с. 195-202. – URL: <http://e-koncept.ru/2019/194014.htm> (дата обращения: 18.04.2023).

18 Коноблеева А. И. Оценка инвестиционной деятельности предприятия // Современные научные исследования и разработки. – 2019. – № 1 (30). – с. 562-567.

19 Жданов И.Ю., Жданов В.Ю. Инвестиционная оценка проектов и бизнеса. Учебное пособие. – М.: Проспект, 2019. – 120 с.

20 Бобков А. В. Анализ инвестиционной привлекательности: учебное пособие / А. В. Бобков, Н. П. Паздникова. – Пермский государственный национальный исследовательский университет. – Пермь, 2021. – 152 с.

21 Васильева Н. К. и др. Теоретико-методические аспекты оценки инвестиционной привлекательности организации // Вестник академии знаний. – 2021. – №. 1 (42). – с. 66-75.

22 Лихвойнен А.В., Макарова Т.С., Розов А.А., Солодкова Е.В., Степанова А.А., Комарова М.В. Анализ подходов к оценке инвестиционной привлекательности организаций // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2021. – № 5-2. – с. 237-243. URL: <https://vaael.ru/ru/article/view?id=1711> (дата обращения: 18.04.2023).

23 О компании ООО «ТаймЛизинг» – Текст: электронный // ТаймЛизинг: [сайт]. – 2023 – URL: <https://timeleasing.ru/about/> (дата обращения 22.04.2023)

24 Рейтинговые действия. «Эксперт РА» подтвердил кредитный рейтинг лизинговой компании ООО «ТаймЛизинг» на уровне ruBBB- – Текст: электронный // Эксперт РА: [сайт]. – 21.02.2023 – URL: <https://raexpert.ru/releases/2023/feb21b> (дата обращения 22.04.2023).

25 Рейтинговые действия. «Эксперт РА» повысил рейтинг лизинговой компании ТаймЛизинг до уровня ruBBB- – Текст: электронный // Эксперт РА: [сайт]. – 22.02.2022 – URL: <https://raexpert.ru/releases/2022/feb22b> (дата обращения 22.04.2023).

26 Энциклопедия решений. Доходные вложения в материальные ценности – Текст: электронный // Гарант: [сайт]. – 2023 – URL: <https://base.garant.ru/58073019/> (дата обращения 27.04.2023).

27 Ильина М. Отчет о финансовых результатах и его анализ – Текст: электронный / М. Ильина // Электронный фонд правовых и нормативно технических документов: [сайт]. – 2017 – URL: <https://docs.cntd.ru/document/420345238> (дата обращения 27.04.2023).

28 Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды»: Приказ Минфина России от 16.10.2018 № 208н (ред. от 29.06.2022) // СПС «Консультант Плюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_314504/ (дата обращения 27.04.2023).

29 Лизинг и факторинг. Рынок лизинга по итогам 2021 года: новый рубеж – Текст: электронный // Эксперт РА: [сайт]. – 21.03.2022 – URL: <https://raexpert.ru/researches/leasing/2021/> (дата обращения 27.04.2023).

30 Об утверждении положений по бухгалтерскому учёту: Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 07.02.2020) // СПС «Консультант Плюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/1b09d30899714e0479a53741dd0366e9d4cad86/ (дата обращения: 02.05.2023).

31 Лученкова А.С. Учётная политика ООО «ТаймЛизинг» для целей бухгалтерского учёта на 2022 год: документ // А.С. Лученкова. – Владивосток. – 2021. – 31 декабря. – 21 с.

32 О бухгалтерском учёте: Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 05.12.2022) // СПС «Консультант Плюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/b24121ba7152f33673608559f2ca844ef5b6a74c/ (дата обращения: 02.05.2023).

33 Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств: Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 № 49 (ред. от 08.11.2010) // СПС «Консультант Плюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_7152/ (дата обращения: 02.05.2023).

34 Холодов Ю. В. Анализ и оценка платежеспособности и ликвидности организации // Ю. В. Холодов. Академическая публицистика – 2019. – № 10. – с. 92-99.

35 Тронин С. А. Основные методы оценки финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия / С. А. Тронин // Форум. Серия: «Гуманитарные и экономические науки» – 2017. – № 2 (11). – с. 84-89.

36 Бабенко И. В. Пути повышения инвестиционной привлекательности предприятия // Международный национальный журнал «Вестник науки». – 2020. – № 10 (31). – с. 28-38.

37 Об ипотечных ценных бумагах: Федеральный закон от 11.11.2003 № 152-ФЗ (последняя редакция) // СПС «Консультант Плюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44997/?ysclid=lj7apu5pl791787784 (дата обращения: 05.05.2023).

38 О консолидированной финансовой отчетности: Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ (последняя редакция) // СПС «Консультант Плюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103021/?ysclid=lj7ary2gh5979451116 (дата обращения: 06.05.2023).

39 Терловая В. И., Сорокина Е. С. Мониторинг инвестиционной привлекательности компании // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. – 2020. – № 1 (50). – с. 112–120.

40 Ковалев Вит. В. Логика и критерии оценки финансового состояния лизинговой компании. – Текст: электронный / Вит. В. Ковалев, Е.А. Воронова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – Санкт-Петербург, 2019. – URL: <https://dspace.spbu.ru/bitstream/11701/15596/1/50-82.pdf?ysclid=lhw0m932he72774434> (дата обращения: 11.05.2023).

41 О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма: Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ (последняя редакция) // СПС «Консультант Плюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32834/?ysclid=lj7ct0mcw1383088906 (дата обращения: 11.05.2023).

42 Кознов, А.Б. Лизинг как источник финансирования инвестиций российских организаций в основной капитал // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. – 2019. – № 12. – с. 76-82.

43 Люлоченко М.В., Кузнецова И.А. Лизинг как инструмент модернизации экономики РФ // Белгородский экономический вестник. – 2019. – № 4. – с. 171-178.

44 Касьяненко Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. – 2-е изд., перераб. и доп. материал: Издательство Юрайт. – 2019. – 381 с.

45 Кузнецов, Д.В., Новокупова И.Н., Румянцева Р.Н. Проблемы и перспективы развития лизинга в России как источника финансирования инвестиций // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – № 18. – с. 36-45.

46 Пупенцова С. В., Титов А. Б., Ливинцова М. Г. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия в условиях неопределенности и риска // Вестник Волжского университета им. ВН Татищева. – 2020. – Т. 2. – №. 1 (45). – с. 210-218.

Научное издание

Корень
Андрей Владимирович

**ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ:
ОЦЕНКА РИСКОВ И ИНВЕСТИЦИЙ**

Монография

Подписано к использованию 13.12.2023.
Гарнитура «Таймс». Объем данных 1,40 Мбайт.
Формат 60×84/16. Усл. печ. л. 10.0
Тираж 500 экз.

Издательский дом «Сциентиа»
г. Санкт-Петербург, пер. Дегтярный, д. 22, литер А
Тел. +7 (812) 649-93-76
www.scientia-pub.org
email: info@scientia-pub.org