

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

На правах рукописи

ХАШАЕВ АЛЬВИ АДЛАНОВИЧ

**ТРАНСФОРМАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ И ЛИЗИНГОВЫХ
КОМПАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Специальность 5.2.4. – Финансы (экономические науки)

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:

доктор экономических наук, доцент

Конягина Мария Николаевна

Санкт-Петербург

2022

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|------------|
| ВВЕДЕНИЕ | 3 |
| ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ | 10 |
| 1.1. Сущность и классификация лизинговых сделок..... | 10 |
| 1.2. Нормативно-правовое регулирование лизинга и его ключевые особенности как кредитной операции..... | 24 |
| 1.3. Место и роль лизинга в кредитной системе России..... | 37 |
| ГЛАВА 2. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ | 54 |
| 2.1. Модели взаимодействия коммерческих банков и лизинговых компаний | 54 |
| 2.2. Управление рисками, связанными с ведением лизинговой деятельности..... | 64 |
| 2.3. Внедрение процедур андеррайтинга для управления рисками лизинговой деятельности | 78 |
| ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛИЗИНГА В КОНТЕКСТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ И ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ | 89 |
| 3.1. Проблемы и перспективы развития лизинга в России | 89 |
| 3.2. Конструирование лизинговой сделки, отвечающей условиям и тенденциям российского финансового рынка | 93 |
| 3.3. Ключевые направления совершенствования кредитной деятельности банка на рынке лизинговых услуг..... | 108 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 123 |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК | 128 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ | 152 |

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Мировая и отечественная практика развития рынка лизинговых услуг свидетельствуют о том, что лизинговые сделки являются важной и перспективной формой финансирования реального сектора экономики как крупных, так и малых фирм. Лизинг уже является частью кредитной деятельности многих коммерческих банков, образуя их инфраструктурные элементы, которые могут создаваться как независимо от банковской системы, так и с расчетом на получение банковского финансирования. Одновременно наблюдаются системные проблемы взаимодействия банков с лизинговыми компаниями, требующие рационального разрешения, которые можно разделить на три группы: 1) проблемы модернизации и актуализации теоретических и методологических основ такого взаимодействия, обусловленные отставанием лизинга от многих сфер финансовой деятельности; 2) проблемы совершенствования институциональных основ и нормативно-правового регулирования лизинговой деятельности, на практике остро требующие совершенствования; 3) группа проблем, связанных с организационно-экономическими основами взаимодействия банков с лизинговыми компаниями, снижающих их эффективность и требующих актуальных решений.

Вышесказанное позволяет сделать вывод, что актуальность темы диссертационной работы подчеркивается потребностью разработки дополнительных мер для трансформации взаимодействия российских коммерческих банков с лизинговыми компаниями в процессе финансирования ими реального сектора экономики.

Степень разработанности научной проблемы. Фундаментом для исследования заложены научные труды российских и зарубежных экономистов и ученых. Изучению и обобщению сущности лизинга, выделению его особенностей, организации взаимодействия лизинговых компаний и кредитных организаций в

России посвящены работы Г.Н. Белоглазовой, Л.Д. Капрановой, В.В. Ковалева, А.В. Пенюгаловой, П.Г. Рябчука, В.А. Черненко и ряда других авторов. Кроме того, соответствующая научная проблематика разработана в диссертационных исследованиях Н.В. Багрецовой, Е.А. Вороновой, Е.В. Корниловой, К.А. Зарецкого.

Исследованию принципов, рисков и организации лизингового процесса отведено значимое место в работах Н.А. Амосовой, И.В. Байковой, Д.Р. Вахитова, Н.В. Дедюхиной, А.Н. Дулина, А.В. Зверева, О.В. Мотовилова, И.К. Ключникова, М.Н. Конягиной, В.А. Плотникова и зарубежных авторов Р. Брейли, Т. Кларка, Х. Липмана, М. Лорена, С. Лима и иных ученых.

Оценка величины рынка лизинговых услуг, а также его места в кредитной системе представлена в работах Л.М. Аллахвердиевой, В.Д. Газмана, Е.А. Федуловой, А.М. Цыганова и других авторов.

Широкий спектр поднимаемых вопросов при относительно небольшом количестве научных трудов позволяет констатировать потребность в развитии и актуализации тематики, связанной со взаимодействием банков с лизинговыми компаниями, которая включает выявление особенностей и рисков лизинговой деятельности в условиях цифровой экономики и вынужденных ограничений; состояние рынка лизинга; совершенствование системы сотрудничества в рамках лизинговой сделки.

Актуальность темы исследования и потребность в дальнейшей проработке представленных вопросов предопределили формулировку цели и постановку задач диссертационного исследования.

Целью диссертационной работы является разработка и научное обоснование методических положений и практических рекомендаций по трансформации взаимодействия банков с лизинговыми компаниями, способствующих повышению качества кредитной поддержки и доступности кредитования в экономике Российской Федерации.

Цель диссертационного исследования обусловила постановку взаимосвязанных задач, определивших направление исследования и структуру работы:

1) предложить новые критерии классификации лизинга, оказывающие влияние на изменение кредитной деятельности коммерческих банков в Российской Федерации, которые соответствуют условиям меняющейся реальности и потребности российского общества;

2) расширить перечень рисков лизинговых сделок на основе изучения, систематизации и актуализации теории и практики лизинга;

3) обосновать рекомендации для внесения изменений в действующее законодательство Российской Федерации для снижения рисков участников сделки, выявив текущие проблемы нормативно-правового регулирования лизинговых операций;

4) разработать методический инструментарий оценки рисков лизинговой компании с учетом текущих рисков лизинговой деятельности, возникающих в условиях цифровизации процессов и вынужденных ограничений;

5) предложить подход к организации сотрудничества лизинговых компаний и коммерческих банков, учитывающий особенности их взаимодействия;

6) разработать бизнес-модель деятельности банка на рынке лизинговых услуг, учитывающую современные условия и требования к ведению кредитной деятельности.

Объектом диссертационного исследования являются коммерческие банки, вступающие во взаимодействие с лизинговыми компаниями.

Предмет исследования – отношения российских коммерческих банков с лизинговыми компаниями, реализуемые ими в процессе кредитования субъектов экономики.

Соответствие диссертации Паспорту научной специальности. Тема диссертационного исследования соответствует области исследования Паспорта специальности ВАК 5.2.4 – «Финансы (экономические науки)»: п.2 Финансовые

услуги: виды, специфика, функции в экономической системе, п.4 Банки и банковская деятельность. Банковская система, п.6 Небанковские финансовые институты.

Теоретической основой исследования являются монографии, научные статьи, доклады, фундаментальные труды и диссертации отечественных и зарубежных ученых по вопросам в области кредитования, организации лизинговой деятельности, функционирования коммерческих банков, их взаимодействия с лизинговыми компаниями в России и за рубежом, а также с элементами инфраструктуры банковской деятельности.

Методологическая основа исследования. В процессе решения поставленных задач и для достижения цели диссертационного исследования применены методы, позволяющие обеспечить достоверность выводов: анализ, экономико-математическое моделирование, индукция и дедукция, системный подход.

Информационную базу исследования составили нормативно-правовые акты в сфере банковской деятельности и лизинговых операций, положения Банка России, Президента и Правительства Российской Федерации, официальные информационно-аналитические материалы Федеральной службы государственной статистики, Банка России, российских рейтинговых и информационных агентств, кредитных организаций и лизинговых компаний.

Обоснованность результатов исследования подтверждается результатами научных изысканий, на основе которых разработаны предложенные модели, методические положения и практические рекомендации для качественного и эффективного взаимодействия российских банков с лизинговыми компаниями, подкрепленные используемыми в работе и соответствующими поставленным цели и задачам методами.

Достоверность результатов исследования подтверждена обширным использованием научной литературы, обеспечивается апробацией выводов и рекомендаций на научно-практических конференциях с последующей

публикацией в научных журналах и внедрением в практическую деятельность коммерческих банков и лизинговых компаний.

Научная новизна результатов исследования заключается в развитии теоретических положений и разработке организационно-методических рекомендаций, обеспечивающих качественную трансформацию взаимодействия коммерческих банков с лизинговыми компаниями, основанную на учете рисков, их оценке, алгоритмизации принятия решений и направленную на совершенствование кредитной деятельности и повышение доступности кредитования в экономике Российской Федерации.

Результаты исследования, обладающие научной новизной и полученные лично автором:

1) Предложены новые критерии классификации лизинга: по способу взаимодействия с клиентом и способу отражения цены сделки, что расширяет спектр финансовых продуктов на рынке лизинговой деятельности через внедрение полного или частичного дистанционного обслуживания, цифровизацию бизнес-процессов, а также возможность выбора клиентом способа указания платы за ресурсы в договоре лизинга.

2) Расширен перечень рисков лизинговых сделок за счет дополнения рисков утраты информации, технологических рисков и рисков мошенничества, что позволит повысить качество риск-менеджмента в деятельности банков и лизинговых компаний, учесть их в кредитном процессе и увеличить доходы банков, избегая прямых потерь, штрафных санкций и выплаты компенсаций, а также оттока клиентов.

3) Обосновано авторское определение договора лизинга как договора, в соответствии с которым лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Определение стало центральным элементом авторских рекомендаций по совершенствованию регулирования лизинговой деятельности в

Российской Федерации с целью минимизации налоговых рисков участников лизинговой сделки.

4) Разработана экономико-математическая модель определения кредитного рейтинга клиента лизинговой компании, включающая скоринговую модель, что позволит уточнить оценку рисков и повысить качество лизингового портфеля.

5) Предложен трехвариантный алгоритм действий при взаимодействии коммерческого банка с лизинговой компанией, совершенствующий подход к их сотрудничеству и ускоряющий принятие стратегических решений о применяемых методах и инструментарии взаимодействия, который позволяет на ранней стадии выбрать форму сотрудничества, исходя из устанавливаемого регулятором лимита финансирования.

6) Разработана авторская бизнес-модель, учитывающая актуальные тенденции изменений взаимодействия банка с лизинговой компанией и новые виды рисков, такие как риск утраты информации, технологический риск и риск мошенничества. Предложенная модель позволит одновременно повысить рентабельность кредитной организации и качество ее стратегического управления.

Теоретическая значимость исследования состоит в развитии теории кредита в части положений взаимодействия банков с лизинговыми компаниями, обеспечивающих качественное улучшение кредитной деятельности, повышение доступности финансирования для субъектов российской экономики.

Практическая значимость исследования выражена разработанными мерами и подходами к трансформации взаимодействия банков с лизинговыми компаниями, обеспечивающими их эффективную работу, развитие кредитной деятельности, которые могут быть рекомендованы Российской ассоциации лизинговых компаний и ассоциациям российских банков, а также быть полезны в российских высших учебных заведениях

Апробация результатов исследования. Результаты и выводы исследования были обсуждены и положительно оценены на Всероссийской научно-практической конференции «Экономика России в современных условиях: пути инновационного

развития и повышения конкурентоспособности» (Санкт-Петербург, 2017 г.), Всероссийской научно-практической конференции «Цифровая экономика в социально-экономическом развитии России» (Санкт-Петербург, 2017 г.), IV Научном конгрессе студентов и аспирантов СПбГЭУ (Санкт-Петербург, 2017 г.), VIII Международной научно-практической конференции «Архитектура финансов: иллюзии глобальной стабилизации и перспективы экономического роста» (Санкт-Петербург, 2017 г.), IX ежегодной Международной научно-практической конференции «Архитектура финансов: новые решения в условиях цифровой экономики» (Санкт-Петербург, 2018 г.), IV Международной научно-практической конференции «Стратегия формирования экосистемы цифровой экономики» (Курск, 2022г.).

Публикации результатов исследования. Основные положения диссертации опубликованы в 17 работах общим объемом 12,42 п.л. (авторских - 9,15 п.л.), из них 5 статей в научных изданиях, входящих в перечень ВАК, объемом 2,84 п.л. (авторских - 2,30 п.л.), одна статья в научном журнале международной базы Scopus объемом 0,97 п.л. (авторских - 0,19 п.л.)

Структура диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и 7 приложений. Текст диссертации изложен на 164 страницах, включающий 21 таблицу, 33 рисунка и 10 формул. Библиографический список состоит из 174 источников.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ

1.1. Сущность и классификация лизинговых сделок

Зачастую коммерческим организациям для ведения своей деятельности недостаточно только собственных средств, в результате чего перед компаниями стоит сложный выбор внешних источников финансирования. Также важно отметить факт того, что привлечение дополнительного финансирования, до достижения равенства показателей предельной выручки и предельных издержек, увеличивает рентабельность собственного капитала компании. К собственным средствам организации можно отнести: внесенные в уставный капитал средства собственников, накопленную амортизацию и чистую прибыль фирмы. В качестве внешних источников финансирования деятельности организации могут выступать: эмиссия долевых и долговых ценных бумаг компании, отсрочка платежей по обязательствам перед контрагентами, предоставленные кредиты и займы, субсидии и средства фондов, а также лизинг.

Когда речь идет о приобретении основных средств, количество внешних источников финансирования, позволяющих удовлетворить потребности организации, существенно снижается. Как правило, это связано с тем, что срок полезного использования основных средств составляет от 1 года, а может составлять и свыше 30 лет, при этом приобретаемое имущество может обладать высокой стоимостью, а издержки компании будут учтены в амортизационных отчислениях, распределенных на весь срок полезного использования имущества. Юридические лица часто сталкиваются с проблемой низкой доступности внешних долгосрочных источников капитала, в особенности это относится к субъектам малого и среднего предпринимательства. Компаниям, относящиеся к промышленным и инфраструктурным отраслям экономики, особенно актуален вопрос поиска источников финансирования основных фондов, так как специфика

данной отрасли предусматривает значительный размер основных средств. Получение кредитных средств на большие суммы и сроки зачастую предусматривает высокие требования к финансовому положению фирмы, наличие ликвидного залога для обеспечения кредита, а также длительный и сложный процесс принятия решения.

Так же стоит отметить усиливающуюся тенденцию уклона в сторону традиций исламских финансов в части сделки, совершаемой между с клиентами - особо выделяемых групп. Отсутствие процентной ставки в договоре является принципиальным условием для существенной части населения России и важным для малых предпринимателей в отдельных субъектах Российской Федерации.

«Сектор исламского финансирования продолжает расширяться не только в размерах, но и в части спектра предлагаемых продуктов. По данным Международного валютного фонда, мировые исламские финансовые активы достигли примерно 2 трлн долларов США, при этом на банковский сектор приходится примерно 85 % активов. Банковская деятельность на принципах исламского финансирования осуществляется в более чем 60 странах, и эта отрасль теперь является системно значимой в 13 юрисдикциях» [33, с. 3].

«Данная тенденция нашла свое отражение и в России. Исламские финансовые институты создают свои отделения не только в традиционно исламских регионах (Татарстан, Башкортостан), но и в регионах, большинство населения которых исповедует другие религии» [33, с. 3].

На сегодняшний день лизинг является популярным финансовым продуктом, который позволяет закрыть потребности предприятий в приобретении основных фондов. В России понятия «лизинг» и «аренда» не являются тождественными. В Мировой практике аренду разделяют на оперативную и финансовую, в связи с этим международному понятию «финансовая аренда» соответствует российский термин «лизинг». Схематично данное различие приведено на рисунке 1.



Рисунок 1. Классификация термина «аренда»

Источник: составлено автором

«Понятие «лизинг» может быть рассмотрено с различных точек зрения: финансовой, бухгалтерской и юридической. В связи с этим в научных публикациях российских и зарубежных авторов встречаются различные подходы к его определению» [53, с. 839]. Так позиции экономистов к определению термина «лизинг» могут быть разделены на три основные группы, в которых лизинг:

1. Форма финансирования деятельности компании;
2. Форма арендных отношений;
3. Специфический вид отношений.

В таблице 1 представлены понятия и трактовки лизинга, встречающиеся в законах и научных публикациях зарубежных и российских авторов, которые были условно разделены по группам.

Таблица 1 - Определения понятия «лизинг»

| Автор, источник | Определение и сущность «лизинга» |
|--|--|
| Юридическое понятие | |
| Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» | Лизинг - совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга; Договор лизинга - договор, в соответствии с которым арендодатель (далее - лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (далее - лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем. Лизинговая деятельность - вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг. |
| ГК РФ Статья 665. Договор финансовой аренды | По договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование. Арендодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца. |
| Международные стандарты финансовой отчетности (IFRS) 16 «АРЕНДА» | Аренда классифицируется в зависимости от экономического содержания сделки, а не от формы заключенного контракта. И при лизинге, и при операционной аренде происходит передача прав пользования активом от одной компании к другой за вознаграждение. Принципиальное отличие лизинга от аренды заключается в распределении рисков и выгод. |
| Форма финансирования деятельности компании | |
| Брейли Р. | Финансовый лизинг является источником финансирования. Соглашение о финансовом лизинге сходно с займом: арендатор получает немедленный приток денежных средств, так как избавлен от необходимости оплачивать полученные активы. Но он берет на себя обязательство в дальнейшем осуществлять платежи, предусмотренные лизинговым контрактом. С тем же успехом пользователь мог бы взять кредит в размере покупной цены активов, приняв обязательство вернуть основную сумму долга с процентами. Таким образом, денежные потоки по лизингу и по займу похожи. В обоих случаях фирма сегодня получает в свое распоряжение денежные средства и выплачивает их позже. Значительная часть этой главы будет посвящена сравнению лизинга и заимствования как альтернативных способов финансирования. Финансовый лизинг во многом подобен обеспеченному займу. |
| Джуха В.М. | Особый вид инвестирования временно свободных или привлеченных финансовых средств для приобретения в собственность у определенного продавца лизингодателем (арендодателем) оговоренного конкретным лизингополучателем (арендатором) имущества и предоставления затем этого имущества данному арендатору во временное пользование за определенную плату. |

| Автор, источник | Определение и сущность «лизинга» |
|------------------------------------|---|
| Ищенко Е.Е. | Инвестиционный инструмент, позволяющий предприятию, не привлекая собственные ресурсы, произвести модернизацию основных фондов и получить новое необходимое оборудование или другие непотребляемые предметы. |
| Форма арендных отношений | |
| Заборских А.С., Старикова Л.Г. | Аренда с правом выкупа, некоторая инвестиционная деятельность, при которой лизингодатель сдает в аренду имущество, позволяет им пользоваться, заключает договор об оплате, начисляя при этом проценты. |
| Кабатова Е. В. | Вид отношений, при которых одна компания покупает у другой какое-либо имущество и сдает его третьей во временное пользование (в аренду). |
| Специфический вид отношений | |
| Белозеров И.И., Романов И.В. | Это система предпринимательской деятельности, включающая в себя три вида организационно-экономических отношений: арендные, инвестиционные и торговые, содержание каждого из которых в отдельности полностью не исчерпывает сущности специфических имущественно-финансовых лизинговых операций. |
| Гаврилов В.В., Пантелеева Т.А. | Совокупность экономических и правовых многосторонних отношений, в соответствии с которым арендодатель приобретает комплектное оборудование, средства производства или иное оборудование (оборудование) на условиях, одобренных арендатором, и (или) заключающим договор (договор лизинга) с арендатором, предоставляя ему право использовать оборудование для предпринимательских целей взамен на выплату периодических платежей. |
| Галимова А.Р. | Многосторонние имущественные отношения, в которых лизингодатель, по требованию лизингополучателя, приобретает у продавца актив в собственность, который за определенную плату, в течение определенного времени, в соответствии с лизинговым договором, находится в пользовании лизингополучателя. |

Источник: составлено по [21], [1], [3], [139, р. 678], [61, с. 51], [75, с. 36], [68, с. 94], [76, с. 5], [42, с. 87], [54, с. 2], [56, с. 338]

Действующее российское законодательство не раскрывает полный спектр важных особенностей, позволяющих на современном уровне точно определить термин «лизинг». Оно лишь определяет и характеризует договор финансовой аренды. Также стоит обратить внимание на то, что в приведенных выше определениях Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» и ГК РФ есть отличия: если в первом определении предусмотрена возможность лизингодателя

самостоятельно выбирать продавца и приобретаемое имущество, то во втором арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца.

В результате, распределение рисков и ответственности за выбор предмета лизинга и поставщика становится неочевидным. Так как лизинговая деятельность относится к инвестиционной и, как правило, в договорах лизинга содержится оговорка об ответственности лизингополучателя за выбор приобретаемого имущества, автором предлагается разграничить деятельность по инвестированию средств от деятельности по выбору продавца и предмета лизинга в Федеральном законе «О финансовой аренде (лизинге)».

На основании проведенного обзора подходов к понятию «лизинг» предлагается внести следующие изменения в действующую редакцию Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» в определение данного термина с целью его дополнения, а также приведения в соответствие с определением, представленным в ГК РФ Статья 665. Договор финансовой аренды:

Договор лизинга – договор, в соответствии с которым лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Лизингодатель не несет ответственности за выбор предмета лизинга и продавца. Лизинг классифицируется как финансовый, если он подразумевает передачу лизингополучателю практически всех рисков и выгод, связанных с владением имуществом, в остальных случаях классифицируется как операционный.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО 16 «АРЕНДА») предписывают определять лизинг как финансовый или операционный исходя из условий сделки, нежели от формы договора [3]. Признаки, которые по отдельности или в совокупности приводят к классификации лизинга в качестве финансового представлены на рисунке 2.

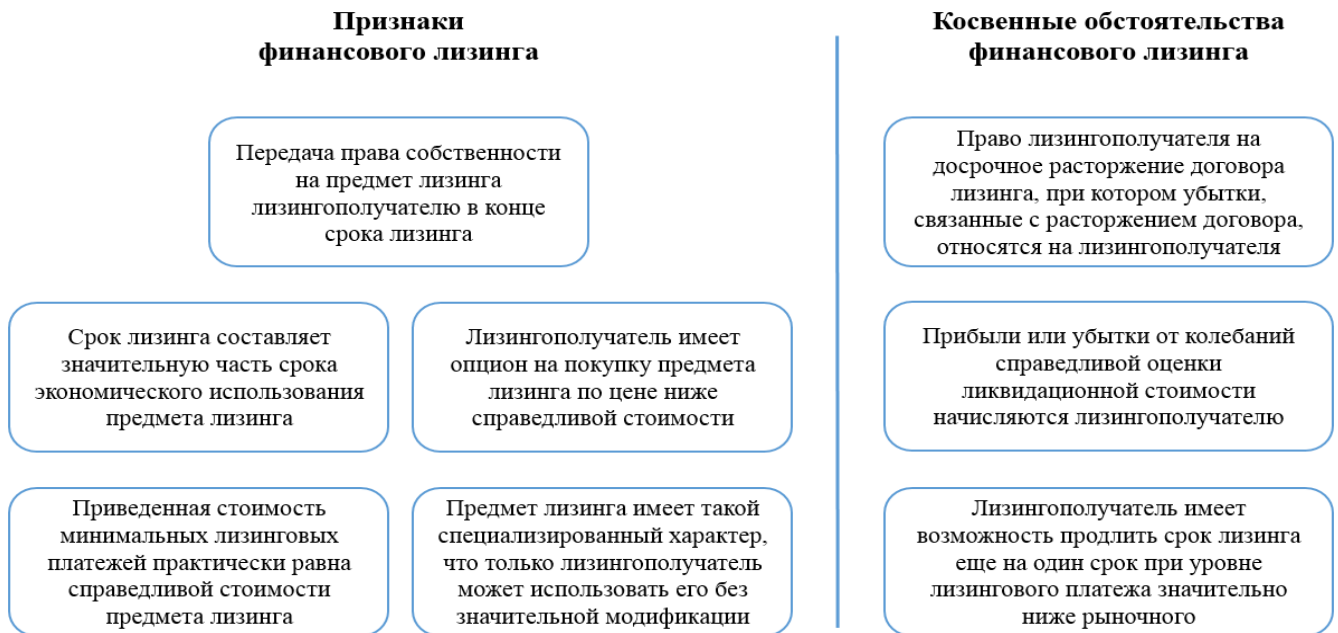


Рисунок 2. Признаки финансового лизинга

Источник: составлено автором

Трактовка лизинга как экономической категории в настоящее время остается спорной, его содержание следует раскрывать через призму характеристики его предмета, субъектов, ключевых функций, принципов, а также типов, форм и видов.

В состав участников классической лизинговой сделки входят 3 основных субъекта: продавец, лизингодатель и лизингополучатель. При предоставлении лизинговых услуг лизингодателем за счет привлечения кредитных ресурсов в качестве косвенного участника выступает коммерческий банк. Также лизинговые операции могут предусматривать наличие дополнительных участников сделки: страховые компании, оценочные компании, сюрвейерные организации, логистические компании и другие. Каждый из участников сделки имеет экономические мотивы и преследует цели по увеличению своих доходов.

Можно выделить следующие основные функции лизинговых операций:

- финансовая. Заключается в инвестициях связанных с приобретением основных средств, тем самым предоставляющем среднесрочное/долгосрочное финансирование организации;
- производственная. Позволяет решить вопросы, связанные с приобретением и обновлением основных фондов организации;

– сбытовая. Заключается в увеличении объемов реализуемой производителями продукции за счет финансирования средств в реальных сектор экономики.

Также могут быть выделены и дополнительные функции:

– посредническая. Заключается в объединении участников лизинговой сделки с использованием агентских каналов продаж, предусматривающих наличие комиссионного вознаграждения;

– инвестиционно-кредитная. Заключается привлечении лизинговыми компаниями внешних источников финансирования для организации своей деятельности;

– стимулирующая. Связана финансированием средств в реальный сектор экономики и вовлечением большого числа участников. Данная функция лизинга способствует экономическому росту и научно-техническому прогрессу, благодаря увеличению объемов инвестирования средств, обновлению основных фондов организаций.

Рассмотрим более подробно классическую лизинговую схему по приобретению имущества в разрезе основных участников сделки (рис. 3).

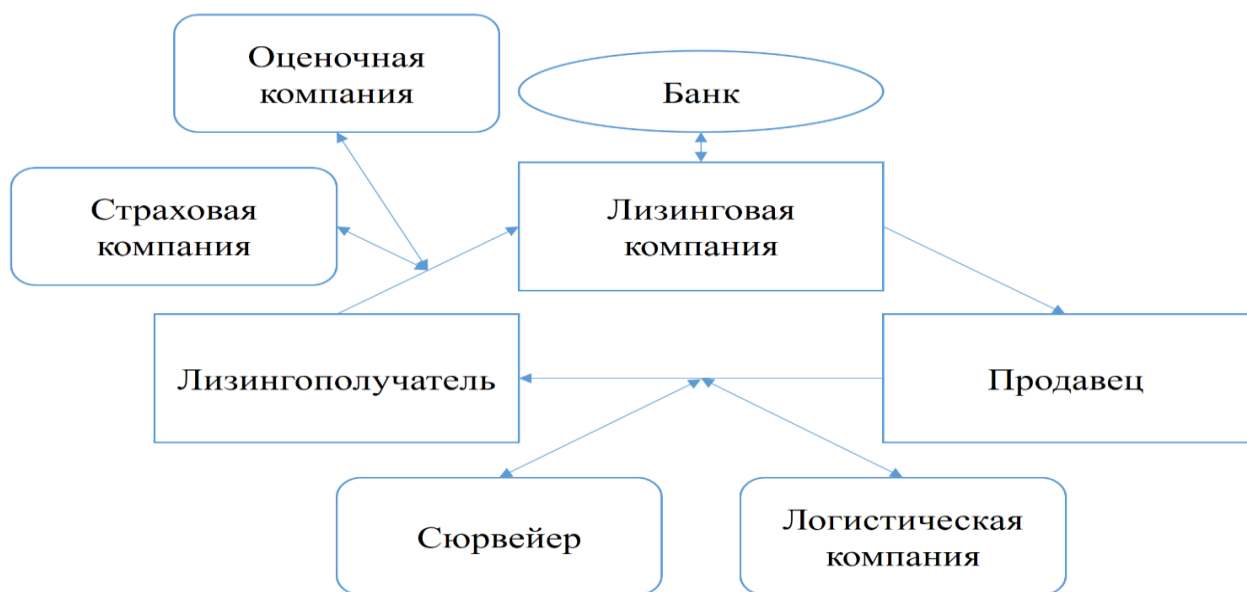


Рисунок 3. Классическая модель взаимодействия участников лизинговой сделки

Источник: составлено автором

1. Участники сделки определяют основные параметры договора лизинга. На данном этапе лизингодатель проводит предварительный анализ лизингополучателя и параметров сделки на соответствие собственным требованиям, а также требованиям установленным действующим законодательством и согласовывает все условия договора лизинга и договора поставки, к которым относятся:

- выбор предмета лизинга и продавца;
- при участии продавца согласовываются проект договора купли-продажи, в котором отражаются: стоимость предмета лизинга, сроки поставки и проведения пуско-наладочных работ (если они предусмотрены), порядок и условия расчетов с продавцом, технические характеристики и гарантийные обязательства;
- проект договора лизинга и условия лизинговой сделки, в которых отражаются: срок договора лизинга, размер авансового платежа лизингополучателя, график лизинговых платежей, баланс учета предмета лизинга, дополнительное обеспечение, выбор страховой компании и другие существенные условия сделки.

Далее после того, как основные параметры сделки определены Лизинговая компания принимает решение о возможности реализации данной сделки на заданных параметрах. При принятии положительного решения подписываются договоры лизинга и купли-продажи, и лизингополучатель перечисляет авансовый платеж на счет лизингодателя. Как правило, договор купли-продажи подписывается тремя сторонами: продавец, покупатель (лизинговая компания) и лизингополучатель.

2. На следующем этапе лизинговая компания производит оплаты по приобретению предмета лизинга у продавца в соответствии с условиями заключенного договора купли-продажи;

3. Лизинговая компания проверяет предмет лизинга на соответствие условиям договора купли-продажи и подписывает акты-приема передачи имущества, после чего данное имущество передается лизингополучателю.

Зачастую договор лизинга предусматривает обязательное требование по страхованию предмета лизинга, содержит специальные правила и условия по страхованию и предусматривает закрытый перечень аккредитованных страховых компаний. Это правило продиктовано сущностью лизинговых отношений, так как до окончания срока лизинга лизингодатель является собственником лизингового имущества, и оно по своему экономическому смыслу является обеспечением по сделке, поэтому для минимизации рисков его утраты или порчи используются страховые инструменты. Как правило, вследствие этого условия имущество не может быть передано лизингополучателю до заключения страхового договора.

Развитие информационных технологий и переход на виртуальные процессы не могло не затронуть сферу лизинговых услуг. Все большее количество лизинговых компаний изменяют процессы по реализации сделки для предоставления своих услуг дистанционно.

Дополнительно стоит обратить внимание на то, что уже широко распространена возможность оформления электронных договоров страхования и паспортов транспортных средств. Тем самым для заключения договора лизинга отсутствует необходимость в проведении личных встреч с клиентами, что позволяет снизить общие издержки лизинговой компании, в том числе на трудовых ресурсах и на содержании больших офисов.

Лизинговые услуги могут быть классифицированы по признакам, представленным на рис. 4. Виды лизинговых услуг подробно раскрыты в приложении 1.

В результате систематизации видов и форм лизинга, обобщения практики были выявлены новые виды лизинга:

- **По способу взаимодействия с клиентом.** Цифровизация обусловила выделение нового классификационного признака – по способу взаимодействия с клиентом, где выделяют лизинговую сделку, требующую присутствия клиента, и с дистанционным обслуживанием клиентов и внедрением цифровых бизнес-процессов. Несмотря на то, что на сегодняшний день дистанционная форма

взаимодействия уже доступна клиентам практически во всех финансовых продуктах и не является чем-то редким, она должна быть выделена для точного отражения развития классификации лизинга. Также это полностью подчеркивает ярко проявляющуюся сегодня тенденцию образования так называемых экосистем, центром которых становится клиент и его потребности, а элементы экосистемы направлены на удовлетворение этих потребностей. Так дистанционное обслуживание – это не только потребность в условиях пандемии, но и ответ на необходимость ускорения и удешевления процессов.

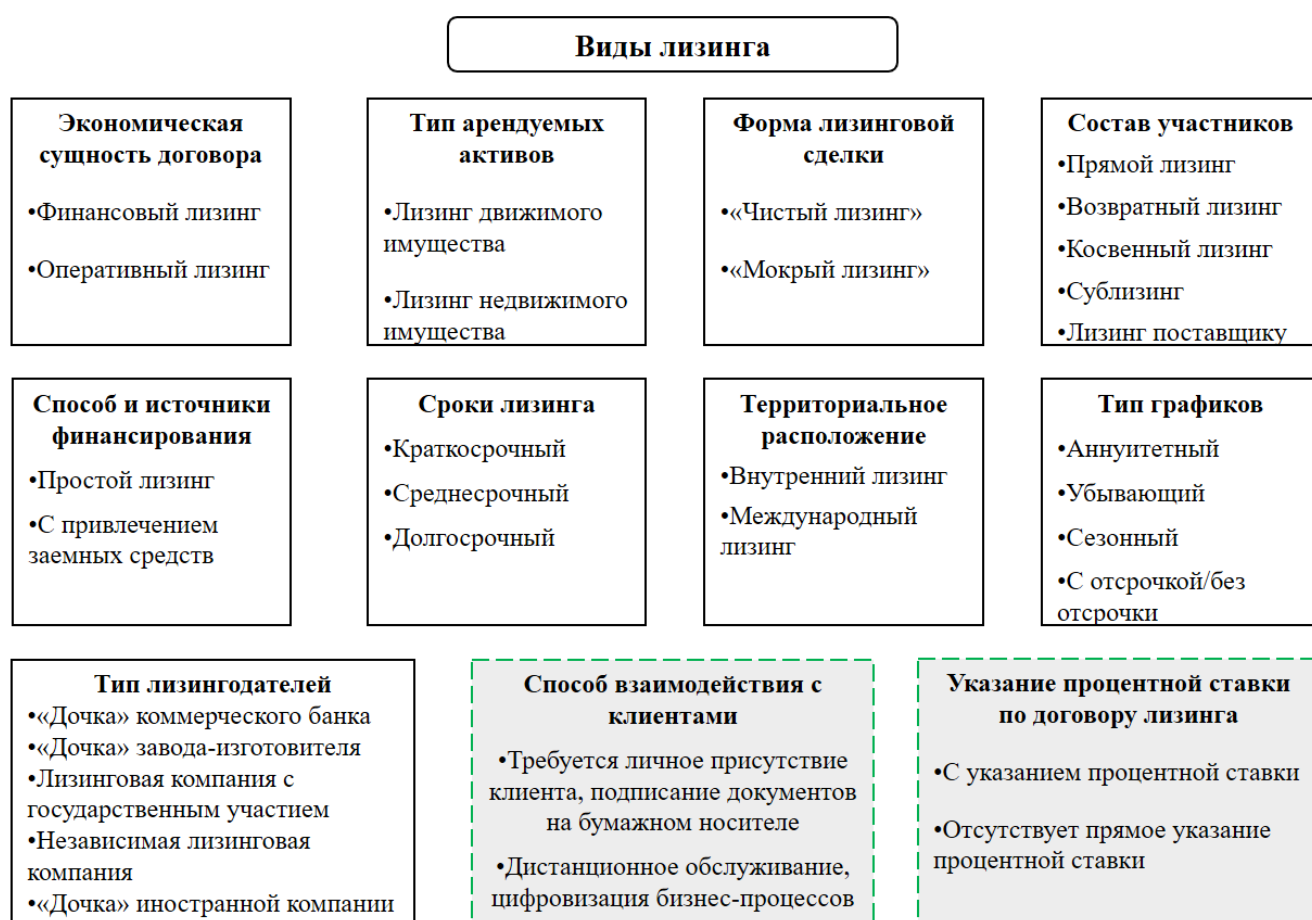


Рисунок 4. Классификация лизинговых услуг

Источник: составлено автором

- **По способу отражения цены сделки.** Указание процентной ставки по договору лизинга, которая может указываться или нет, что является принципиальным отличием от банковского кредитования и важно для малых

предпринимателей в отдельных субъектах Российской Федерации. Усиление влияния традиций обусловило необходимость гибкого подхода к указанию процентов в договоре.

Повышение спроса на нетрадиционные банковские услуги способствует росту значимости исламских финансов, представляющих для России жизнеспособную и устойчивую сферу для инвестиций. Актуальность развития исламских финансов в России определяется социокультурными, этическими, финансово-экономическими, внешнеэкономическими причинами. Проведение различных семинаров, дискуссий, круглых столов, форумов свидетельствует о возросшем интересе к исламским финансам в нашей стране. В России по разным данным численность традиционно мусульманского населения составляет 15-20 миллионов человек [152], что составляет от 10,2% до 13,6% от общего населения страны (по состоянию на 1 января 2021 г. - 146 710 015 человек) [175]. «К полученным цифрам следует добавить мусульман-мигрантов из стран Центральной Азии – потенциальных потребителей услуг исламских финансовых институтов, число которых, по оценкам, может составить до полумиллиона человек. Плотность проживания мусульман на территории России неравномерная. Наибольшее их количество сосредоточено в 7 субъектах Российской Федерации: Татарстан, Башкортостан, Дагестан, Чечня, Ингушетия, Кабардино-Балкария и Карачаево-Черкесия. Особо следует выделить Москву как город с большим количеством жителей и мигрантов-мусульман» [33, с. 43].

«Заинтересованность финансистов в адаптации исламских банковских продуктов объясняется многими факторами:

- внедрение исламских банковских продуктов способствует привлечению новых клиентов, стремящихся соблюдать нормы религии.

- исламские банковские продукты отличаются от традиционного пакета банковских продуктов своими этическими принципами в сочетании с принципами разделения прибыли и убытков» [57, с. 102], такая форма контракта называется «мудароба» (рис. 5).

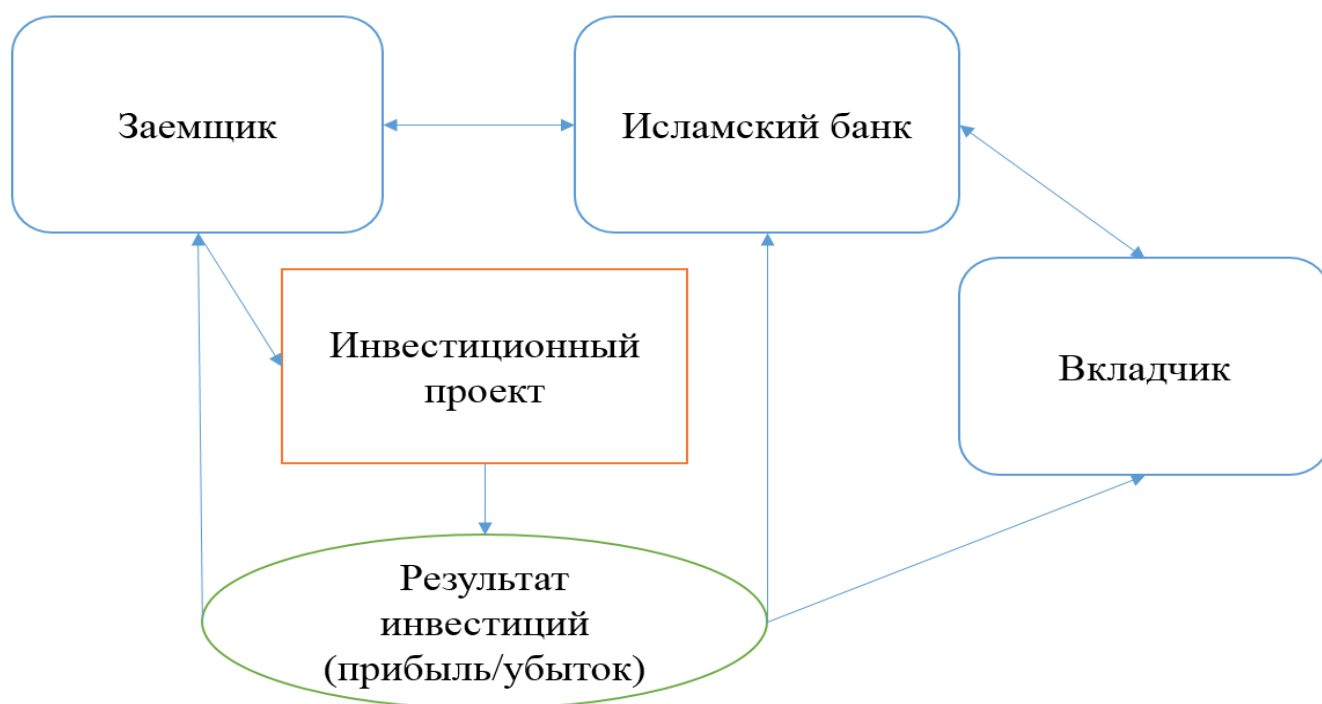


Рисунок 5. Схема реализации сделки «мудароба»

Источник: составлено автором

Исламский банк выступает в роли агента-посредника между вкладчиком и заемщиком. Полученная прибыль в результате успешной реализации проекта, делится между банком, заемщиком и вкладчиком в тех пропорциях, которые были установлены в договоре. В случае если по инвестиционному проекту формируются убытки и если при этом не доказана прямая вина в некомпетентных действиях, халатности, злонамеренности заемщика, то потери несет вкладчик.

- «Использование исламских банковских продуктов обеспечивает приемлемое соотношение риск-доходность, которое способствует снижению доли риска портфеля банка, способствуя формированию устойчивого развития банка. Citi – банк, Исламский банк Великобритании, ЭкоИсламикБанк, Devon Bank активно используют исламские банковские продукты, что сказывается на их устойчивом развитии и социальной направленности» [57, с. 102].

Одной из предпосылок распространения и адаптации исламских банковских продуктов является возможность привлечь на финансовый рынок новых клиентов, желающих в современном мире не отступать от своих моральных и религиозных

принципов, но полноценно пользоваться банковскими услугами [57, с. 134,] (доля мусульманского населения на территории России колеблется от 10,2% до 13,6%) [152].

Одной из самых серьезных проблем развития исламских финансов в России является отсутствие законодательства, регулирующего отношения, возникающие при работе с исламскими финансовыми инструментами.

Лизинг является популярным продуктом исламских финансов, к тому же он мало чем отличается от традиционных лизинговых операций. Если опираться на современное проявление исламских финансов в мировой практике, то лизинговая деятельность в России, при выполнении определенных условий, может быть использована, в качестве формы финансирования бизнеса, которая удовлетворяет принципам исламских финансов.

Новыми источниками роста экономики с точки зрения практического опыта может стать индустриальное развитие экономики — это способ обеспечить устойчивое развитие страны в целом и занять достойное место в глобальной системе разделения труда.

«Устойчивое функционирование национального хозяйства во многом определяется устойчивым функционированием банковской системы, осуществляющимся путем расширения объемов и повышение качества банковских услуг, представляющих собой основной способ реализации функций банка» [57, с. 12].

«Особое внимание стоит обратить на то, что в отличие от стран Европейского союза, США, Японии, где вклад малого предпринимательства в ВВП достигает до 50-70%» [57, с. 60], в России этот вклад пока остается на значительно более низком уровне - в 2020 г. он составил около 20,8% [148]. Лизинг благодаря отсутствию необходимости прямого указания процентной ставки по договору может послужить источником финансирования деятельности малого и среднего бизнеса в регионах, где проживают мусульмане.

Тем самым под влиянием традиций и моделей хозяйствования выявлена усиливающаяся тенденция к нивелированию упоминания процентной ставки в части лизинговой сделки, совершаемой между лизингодателем и лизингополучателями – клиентами особо выделяемых групп. Возможность позиционирования лизинга как продукта, удовлетворяющего критериям исламских финансов, окажет стимулирующий эффект развития экономики. Это даст возможность развиваться малому и среднему бизнесу в регионах, где проживают мусульмане.

Выделив классификацию и разновидности лизинговых услуг, проанализировав их отличия и особенности, можно сделать вывод о том, что лизинг представляет собой финансовую сделку, которая может выступать в качестве альтернативы банковскому кредитованию в вопросах связанных с приобретением основных средств, при этом имеет ряд отличительных особенностей, продиктованных его спецификой, которые могут иметь как преимущества, так и недостатки в зависимости от структуры конкретной сделки.

1.2. Нормативно-правовое регулирование лизинга и его ключевые особенности как кредитной операции

Лизинг несет в себе три ключевых принципа банковского кредита - возвратность, срочность и платность - и это определяет его сходство с кредитом с финансовой точки зрения. К особенностям получения финансирования посредством лизинга можно отнести следующее:

– наличие авансового платежа (первоначального взноса), размер которого устанавливает лизинговая компания в зависимости от выбранных параметров сделки. Существует практика использования «зеркального» аванса поставщику, для снижения рисков получения убытков, связанных с нарушением условий договора поставки продавцами. Продавцу предмета лизинга уплачивается

не полная стоимость имущества, а авансовый платеж по размеру равный авансовому платежу лизингополучателя, полная стоимость предмета лизинга оплачивается после передачи имущества по актам приема-передачи. Также практика оплаты неполной стоимости предмета лизинга продавцу применяется для снижения затрат лизингополучателя по сделке, данное условие особенно актуально при длительном сроке поставки, совокупный объем лизинговых платежей будет ниже ввиду того, что лизинговая компания не будет использовать собственные или привлеченные средства до момента отгрузки предмета лизинга;

– срок договора лизинга не может быть менее 12 месяцев. В целях минимизации рисков по всему объему заключаемых договоров лизинга минимальный срок лизинга определяется исходя из норм налогового законодательства, которое квалифицирует имущество амортизируемым основным средством, т. е. со сроком использования не менее 12 месяцев. Тем не менее, на практике можно встретить различные предложения лизинговых компаний, которые в том числе допускают заключение договора лизинга на срок менее 12 мес. используя данную лазейку в действующем законодательстве [1];

– зачастую существует необходимость страхования предмета лизинга (в особенности, если речь о транспортных средствах или об оборудовании). Застраховать имущество может как лизингополучатель, так и лизингодатель, причем сумму страховой премии можно включить в общее финансирование и распределить на ежемесячные платежи по договору лизинга. В качестве главной особенности выступления лизинговой компании в качестве страхователя, важно выделить следующую: страховая деятельность, как и банковские операции не подлежат налогообложению по НДС, в отличие от предоставления лизинговых услуг. Следовательно, в случае включения стоимости страховой премии в договор лизинга, на нее будет начислен НДС 20%.

На рисунке 6 предоставлена сравнительная информация по налогообложению НДС приобретаемых основных фондов при использовании лизинга и кредитных средств.

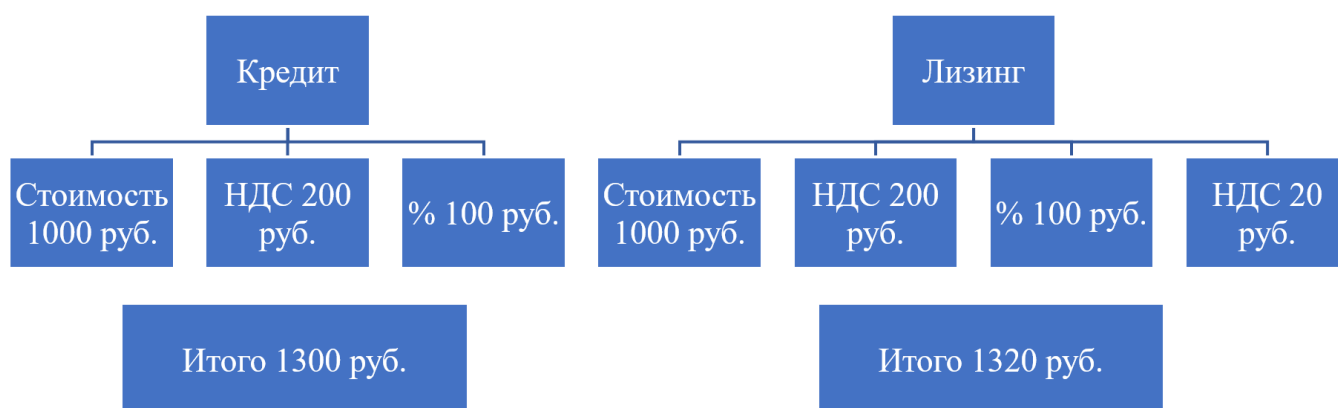


Рисунок 6. Сравнение кредита и лизинга по цене сделки

Источник: составлено автором

Расчет общего объема выплат по кредиту и лизингу при покупке основных средств стоимостью 1200 руб. (в т.ч. НДС) при равных сроке, ставки и прочих существенных условий по следующей формуле:

Объем выплат = стоимость актива + НДС стоимости актива + сумма начисленных процентов + НДС на удорожание (проценты по кредиту не облагаются НДС).

Подставим значения в формулу:

- При кредитовании объем выплат = $1000 + 200 + 100 = 1300$ руб.
- При лизинге объем выплат = $1000 + 200 + 100 + 20 = 1320$ руб.

Лизинг при равных ставках и прочих условиях дороже кредита на 20% от суммы начисленных процентов.

Налог на добавленную стоимость при применении лизингополучателем общей системы налогообложения (ОСН) не является «расходом», поскольку применяется взаимозачет входящего и исходящего НДС в полном объеме (с лизинговых платежей) или подлежит возмещению из Бюджета РФ.

При применении Лизингополучателем одного из специальных режимов налогообложения не предусматривающих к уплате НДС - упрощенная система налогообложения (УСН), единый налог на вмененный доход (ЕНВД), патентную систему налогообложения, единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), - лизингополучатель не признается налогоплательщиком налога на добавленную

стоимость, что приводит к невозможности возмещения НДС с лизинговых платежей из бюджета. При равных ставках и прочих условиях лизинг оказывается дороже кредита на сумму НДС, начисленную на услуги лизингодателя. Стоит также отметить, что организации, применяющие УСН вправе уменьшить свои доходы на суммы НДС по приобретенным товарам (работам и услугам). Этот налог нужно учитывать, как отдельный расход [2], что является актуальным для лизингополучателей при условии, если их налоговый режим предусматривает учет расходов.

Имущество должно учитываться на счете 01 «Основные средства» или на счете 03 «Доходные вложения в материальные ценности». В лизинговой сделке плательщиком налога на имущество является балансодержатель. В таком случае важным преимуществом применения специального режима налогообложения будет являться учет предмета лизинга на собственном балансе, так как в таком случае отсутствует обязательство по уплате налога на имущество.

Можно выделить следующие преимущества лизинга относительно других источников финансирования:

1) лизинг позволяет применять ускоренный метод амортизации с коэффициентом 3, за срок действия договора происходит полная или почти полная амортизация имущества. Следовательно, у лизингополучателя есть возможность оптимизировать налоговую базу и экономить на уплате налога на прибыль;

2) за счет ускоренной амортизации общий период уплаты налога на имущество существенно сокращается и так как оплата происходит по остаточной стоимости снижается налоговая база;

3) лизингополучатель имеет возможность учитывать лизинг на забалансовых счетах, благодаря чему в структуре баланса не увеличивается долговая нагрузка предприятия, это позволяет компании выглядеть более финансово привлекательной для внешних инвесторов и кредиторов;

4) благодаря большому количеству сделок по приобретению основных фондов лизинговые компании зачастую обладают специальными скидками и

партнерскими соглашениями с производителями, и продавцами имущества. В результате чего компания получает более выгодные условия приобретения основных средств посредством лизинга в сравнении с приобретением за счет собственных средств или привлечения кредитов и займов. Аналогичная ситуация и со страхованием имущества лизингополучателя;

5) преимущество лизинга перед кредитом по привлечению заемного капитала для бюджетных структур, компаний, относящимся к региональному государственному сектору и организаций оборонно-промышленного комплекса. При финансировании данной категории предприятий необходимо проводить закупки посредством проведения конкурса в соответствии с действующим законодательством:

1. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [17];

2. Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [18];

3. Федеральный закон «О государственном оборонном заказе» [24].

В случае привлечения заемного капитала с целью приобретения основных фондов, организация должна проводить 2 тендера, так как после проведения конкурсных процедур по привлечению кредитных средств, заказчику необходимо вновь объявлять конкурс среди производителей и продавцов приобретаемого имущества. При заключении договора лизинга нет необходимости проводить двойные конкурсные процедуры, так как при лизинге, в отличие от кредитования, лизингополучателю предоставляются основные фонды согласно техническому заданию и заключенному контракту, все вопросы, связанные с приобретением, поставкой и страхованием основных фондов, лизинговая компания решает самостоятельно и предоставляет заказчику комплексный продукт.

б) наличие программ по субсидированию лизинговых операций. Лизинговые компании участвуют в программах по субсидированию сделок с потенциальными

лизингополучателями. Среди программ по субсидированию можно выделить следующие:

Субсидирование Министерством промышленности и торговли Российской Федерации части стоимости приобретаемого предмета лизинга в составе авансового платежа:

1. на колесную технику до 12,5% от стоимости, но не более 625 тыс. руб. на единицу транспорта. Объем бюджетных средств по мере поддержки:

- 2019 г.- 4 939 млн. руб.;
- 2020 г. - 5 252 млн. руб.;
- 2021 г. - 5 541 млн. руб. [145].

2. на специализированную технику и (или) оборудование до 15 % от цены техники (с НДС). Объем бюджетных средств по мере поддержки:

- 2019 г.- 2 100 млн. руб.;
- 2020 г. - 2 310 млн. руб.;
- 2021 г. - 3 120 млн. руб. [171].

Фонд развития промышленности Министерства промышленности и торговли Российской Федерации поддерживает проекты предприятий, направленные на модернизацию основных производственных фондов. В рамках программы предоставляется заём предприятию для оплаты авансового платежа (от 10% до 90% аванса лизингополучателя) по договору лизинга по льготной ставке 1% годовых [151];

Сниженные платежи по лизингу на технику производства Республики Беларусь. Сумма ежемесячной компенсации от Республики Беларусь составляет 2/3 ключевой ставки ЦБ РФ (% годовых) от остатка задолженности по договору лизинга.

7) в отличие от банковского кредитования в договоре лизинга отсутствует обязательство по прямому указанию процентной ставки по сделке.

Можно выделить следующие недостатки лизинга относительно других источников финансирования:

1) лизинговые компании могут устанавливать дополнительные требования к продавцам основных средств. Зачастую к таким требованиям относятся следующие условия:

- в качестве продавца может выступать только завод-изготовитель, его представительство или компания, имеющая сертификат официального дилера;
- проводится дополнительная проверка благонадежности продавца, при несоответствии внутренним нормативам, установленным в лизинговой компании, потребуется поиск другого поставщика. При этом существует вероятность отсутствия других контрагентов или необходимого оборудования у других продавцов, в таком случае сделка не может быть совершена.

2) стандартизация лизинговых услуг приводит к тому, что большая часть сделок проводится с использованием «коробочных» лизинговых продуктов, которые, несомненно, обладают рядом преимуществ (сроки рассмотрения, стоимость фондирования, доступность лизинга), но при этом присутствуют и недостатки:

- составление закрытого перечня основных средств, которые могут быть профинансированы;
- сложность или невозможность приобретения имущества, которое уже было в употреблении. Устанавливается ряд дополнительных требований к таким основным средствам (срок эксплуатации, количество собственников, возможно требование по проведению независимой оценки рыночной стоимости предмета лизинга);
- отсутствие возможности изменения стандартизированных параметров сделки (минимальный размер авансового платежа, максимального срока лизинга, условия поставки, применение типовых форм договоров купли-продажи и лизинга).

3) до полного погашения задолженности по договору лизинга, собственником имущества является лизинговая компания. Нередко для передачи

имущества субаренду требуется дополнительное разрешение от лизинговой компании;

4) необходимость страхования предмета лизинга, при этом договор страхования может быть заключен только с аккредитованными у лизингодателя страховыми компаниями и учитывать установленные к ним требования. Это в свою очередь может увеличивать размер страховой премии, но как правило, лизингодатель заключают партнерские соглашения со страховой компанией и обладает определенными скидками и преференциями.

5) в отличие от банковского кредитования лизинговые услуги не освобождаются от налогообложения налогом на добавленную стоимость (далее – «НДС»), вследствие этого сумма лизинговых платежей при прочих равных условиях окажется дороже на 20% от суммы начисленных процентов за предоставление лизинга, которые могут быть возмещены компанией только при условии применения общей системы налогообложения. Так же компании могут нести дополнительные расходы при приобретении основных средств посредством заключения договора лизинга, если имущество или деятельность предприятия подлежит налогообложению по льготной ставке НДС 10% или 0% (льготы по некоторым видам лицензируемой деятельности, льготы по конкретным товарам и услугам, особые экономические зоны).

б) лизинг применяется исключительно для приобретения основных фондов, для удовлетворения других финансовых потребностей организациям необходимо использовать другие источники привлечения средств.

Подводя итоги перечисленных преимуществ и недостатков лизинга как источника финансирования деятельности предприятий, можно сделать следующие выводы:

Несмотря на наличие дополнительных требований к поставщикам основных средств, данные условия позволяют минимизировать риски срыва условий заключаемого договора поставки и гарантировать надлежащий запуск и обслуживание имущества, что также в интересах лизингополучателя.

Все приобретаемые предметы лизинга проходят проверку залоговой службой лизингодателя, в которой анализируется ликвидность имущества и стоимость его реализации на вторичном рынке, за счет чего существенно снижаются риски неоплаты основного долга клиента при наступлении финансовых сложностей. Этому так же способствует необходимость страхования приобретаемых основных фондов, благодаря которым покрываются риски угона, порчи или уничтожения имущества.

Стандартизация лизинговых продуктов позволяет существенно снизить издержки лизинговой компании благодаря упрощению процессов рассмотрения и принятия решения по финансированию сделок. Лизингодатель снижает нагрузку на задействованные в процессе рассмотрения проектов службы, тем самым высвобождает ресурсы для реализации большего количества сделок, а также повышает качество риск-менеджмента и лизингового портфеля. Все это позволяет лизинговой компании повышать свою доходность и/или снижать стоимость лизинговых услуг для клиентов, тем самым становясь более привлекательной по предлагаемым услугам (срок рассмотрения, удорожание по лизингу, сумма минимального размера аванса). При этом лизинговые компании заключают и не стандартизированные лизинговые сделки, в которых происходит дополнительное согласование иных предметов лизинга, ставки удорожания, страховых компаний и проекта договора лизинга, но как правило такие сделки заключаются на большие объемы инвестиций, предусматривают увлеченный срок рассмотрения и более сложный процесс принятия решения с участием коллегиальных органов компании.

Как правило, переплаты по договору лизинга выше, чем по кредиту, как минимум на НДС на переплату. Данные различия в стоимости могут быть нивелированы за счёт экономии на налогах на прибыль и имущества (применение ускоренной амортизации) и зачета НДС. Если же приобретение имущества относится к льготной категории по оплате НДС, лизинговые компании вправе прибегать к различным механизмам, позволяющим избежать возникновения

полного НДС, как правило для этого сделки заключаются через лизинговые компании, соответствующие данным условиям.

Предприятия могут на свое усмотрение, использовать один из двух подходов:

- учитывать лизинг на собственном балансе и применять коэффициент амортизации от 1 до 3 в зависимости от выбранной ими финансовой стратегии. Данный подход также актуален для бюджетных организаций, для переноса расходов на будущие периоды и получения бюджетных ресурсов по окончании срока договора лизинга;

- учитывать лизинг на балансе лизингодателя, в таком случае лизинговая компания может использовать максимальный коэффициент ускоренной амортизации, обязательства компании останутся на забалансовых счетах.

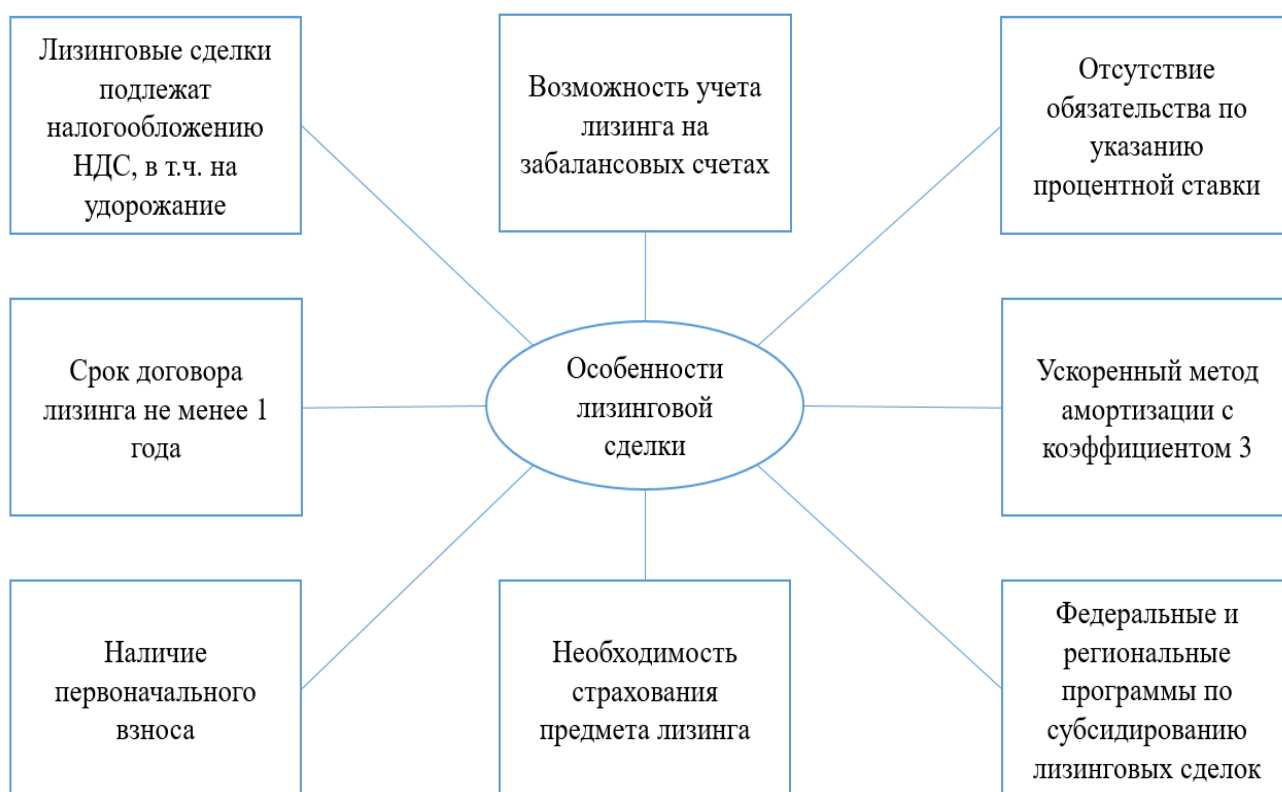


Рисунок 7. Ключевые особенности лизинга как кредитной операции

Источник: составлено автором

В результате изучения особенностей лизинговых операций можно сделать выводы о том, что данный финансовый продукт предусматривает более «мягкие»

требования к лизингополучателю. Благодаря этому лизинг является привлекательным источником финансирования приобретения основных фондов предприятиями и пользуется возрастающим спросом.

В ходе исследования были выявлены следующие проблемы нормативно-правового регулирования лизинговых операций:

1) Ввиду отсутствия прямого указания в действующем российском законодательстве минимального срока договора лизинга могут возникать спорные ситуации, вследствие которых у участников лизинговых сделок появляются риски признания лизинга скрытой сделкой купли продажи, и как следствие отмена налоговых льгот.

2) В определении лизинга в Федеральном законе «О финансовой аренде (лизинге)» указана возможность лизингодателя выбрать продавца и предмет лизинга, а в ГК РФ риски за данный выбор закреплены за лизингополучателем.

3) Отсутствие в федеральных законах понятий финансового и оперативного (операционного) лизинга, критериев и принципов по их разграничению, которое имеет важное значение для бухгалтерского учета лизинговых операций в соответствии со стандартами МСФО, а также позволит избежать налоговых рисков, связанных с определением минимального срока договора лизинга.

С целью устранения выявленных проблем нормативно-правового регулирования лизинговых сделок автором предлагается внести следующие изменения в действующую редакцию Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)»:

1) Добавить пункт 8. в статью 15. (Содержание договора лизинга):

8. Минимальный срок, на который предмет лизинга передается лизингополучателю, составляет 12 месяцев.

2. Изложить определение договора лизинга статьи 2. (Основные понятия, используемые в настоящем Федеральном законе) в следующей редакции:

«Договор лизинга – договор, в соответствии с которым лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у

определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Лизингодатель не несет ответственности за выбор предмета лизинга и продавца. Лизинг классифицируется как финансовый, если он подразумевает передачу практически всех рисков и выгод, связанных с владением имуществом, в остальных случаях классифицируется как операционный.»

3. Добавить статью 6. (Классификация аренды) в соответствии с МСФО 16 «АРЕНДА» [3] (пункты 61-66 - Классификация аренды):

1. Аренда классифицируется как финансовая аренда (лизинг), если она подразумевает передачу практически всех рисков и выгод, связанных с владением базовым активом.

2. Классификация аренды в качестве финансовой (лизинга) в большей степени зависит от содержания операции, нежели от формы договора. Ниже представлены примеры обстоятельств, которые по отдельности или в совокупности обычно приводят к классификации аренды в качестве финансовой (лизинга):

(a) договор аренды предусматривает передачу права собственности на базовый актив арендатору в конце срока аренды;

(b) арендатор имеет опцион на покупку базового актива по цене, которая, как ожидается, будет настолько ниже справедливой стоимости на дату исполнения этого опциона, что на дату начала арендных отношений можно с достаточной уверенностью ожидать исполнения этого опциона;

(c) срок аренды составляет значительную часть срока экономического использования базового актива, даже если права собственности не передаются;

(d) на дату начала арендных отношений приведенная стоимость минимальных арендных платежей практически равна справедливой стоимости базового актива; и

(e) базовый актив имеет такой специализированный характер, что только арендатор может использовать его без значительной модификации.

3. Ниже представлены признаки, которые по отдельности или в совокупности также могут привести к классификации аренды как финансовой (лизинга):

(a) если у арендатора есть право на досрочное расторжение договора аренды, при котором убытки арендодателя, связанные с расторжением договора, относятся на арендатора;

(b) прибыли или убытки от колебаний справедливой оценки ликвидационной стоимости начисляются арендатору (например, в форме скидки с арендной платы, равной большей части поступлений от продажи в конце срока аренды); и

(c) арендатор имеет возможность продлить аренду еще на один срок при уровне арендной платы значительно ниже рыночного.

4. Примеры и признаки, указанные в пунктах 2-3, не всегда позволяют сделать однозначный вывод. Если прочие факторы явно свидетельствуют об отсутствии передачи практически всех рисков и выгод, связанных с владением базовым активом, аренда классифицируется как операционная аренда. Например, это может произойти, если актив передается в собственность в конце срока аренды в обмен на нефиксированный платеж, равный справедливой стоимости актива на тот момент времени, или если предусмотрены переменные арендные платежи, в результате чего арендатору не передаются практически все такие риски и выгоды.

5. Классификация аренды производится на дату начала арендных отношений и повторно анализируется исключительно в случае модификации договора аренды. Изменения в оценочных значениях (например, изменения в расчетной оценке срока экономического использования или ликвидационной стоимости базового актива) или изменения в обстоятельствах (например, неисполнение арендатором своих обязательств) не приводят к необходимости новой классификации аренды в целях учета.

1.3. Место и роль лизинга в кредитной системе России

С целью подготовки характеристики финансовой привлекательности лизинговой деятельности и оценки ее востребованности проведем исследование макроэкономических показателей банковского сектора и их главных тенденций.

По итогам 2021 г. коммерческие банки заработали 2,4 трлн руб. (рис. 8), что на 0,8 трлн руб. (или на 47%) больше прибыли за 2020 год, рентабельность капитала (ROE) составила 21%. Доля активов банков, прибыльных по итогам 2021 г., составила 98%, что сопоставимо с 2019 и 2020 годами [146].

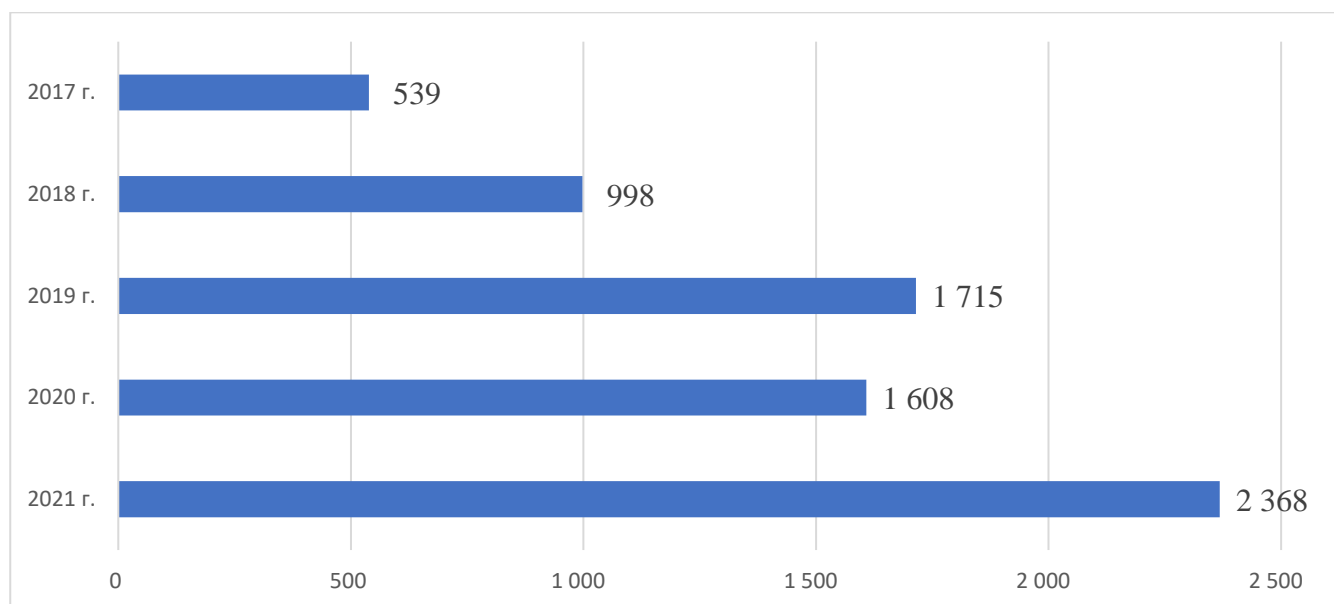


Рисунок 8. Динамика совокупного финансового результата банковского сектора России, млрд руб.

Источник: составлено по [173]

С целью исключения влияния валютных колебаний на банковский сектор проведем конвертацию данных показателей по официальному курсу ЦБ РФ доллара США к рублю Российской Федерации на 31 декабря соответствующего года (табл. 2.).

Таблица 2 - Динамика курса доллара США

| Дата | Курс доллара США, руб. | Изменение |
|--------------------|------------------------|-----------|
| 31 декабря 2021 г. | 74.2926 | Δ 0.56% |
| 31 декабря 2020 г. | 73.8757 | Δ 19.34% |
| 31 декабря 2019 г. | 61.9057 | ▽ 10.89% |
| 31 декабря 2018 г. | 69.4706 | Δ 20.61% |
| 31 декабря 2017 г. | 57.6002 | ▽ 5.04% |

Источник: составлено по [158]

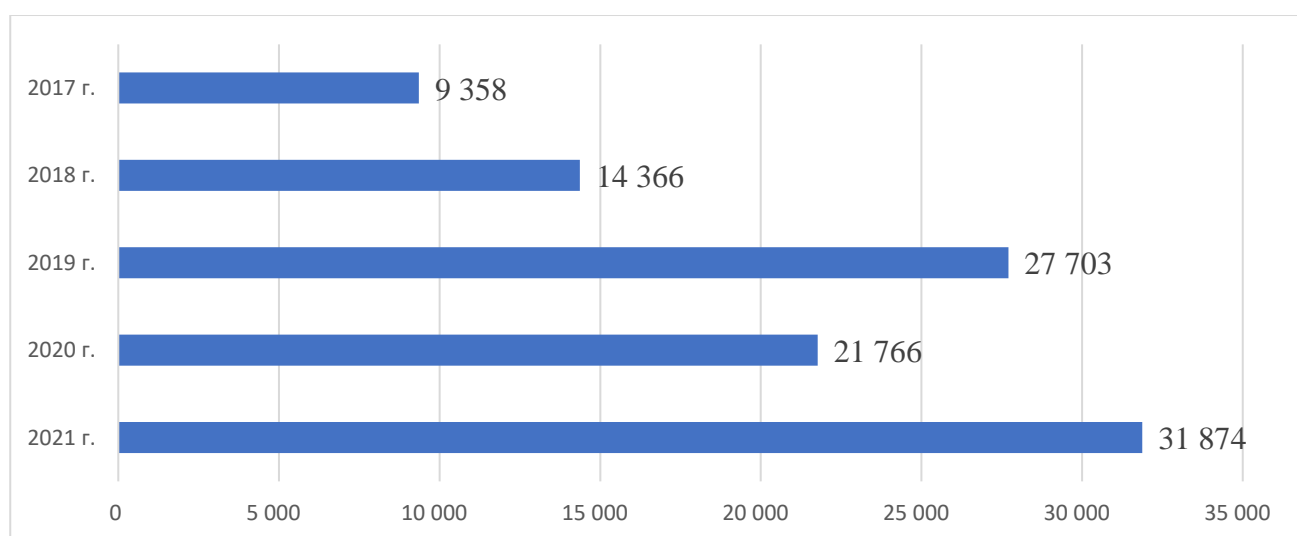


Рисунок 9. Динамика совокупного финансового результата банковского сектора России, млн долл. США

Источник: составлено по [173], [158]

Несмотря на то, что общий силуэт графика динамики финансового результата банковского сектора в долларах США (рис. 9) почти повторяет график в рублях, данный показатель за 2020 г. ниже чем за 2019 г. на 5 937 млн долл. США (или на 21.43%), что свидетельствует о резкой отрицательной динамике чистой прибыли в 2020г., уровень которой в рублевом эквиваленте практически сохранился на позиции 2019г. за счёт снижения курса национальной валюты. Что касается итогов 2021 г., то рост финансового результата относительно предыдущего года практически не отличается от данного показателя в рублевом эквиваленте (46,44%) ввиду незначительных курсовых колебаний.

На фоне пандемии коронавируса Банк России выпустил ряд информационных писем, которые вносят изменения в действующие нормативные акты, касающиеся отражения резервов на возможные потери, переоценки ценных бумаг и расчета обязательных нормативов [168]. Согласно данным письмам банкам разрешено не ухудшать категории качества ссуд заемщиков некоторых отраслей (туризм, образование, организация конференций, операции с недвижимостью, продажа непродовольственных товаров), а также по физическим лицам и субъектам малого и среднего бизнеса. Помимо этого, переоценка ценных бумаг, которые были приобретены до 1 марта 2020 года, может не осуществляться.

В случае если банки последуют за данными послаблениями отчетность данных кредитных организаций не будет полностью репрезентативной, особенно в части качества кредитных портфелей и объем переоценки ценных бумаг.

На рисунках 10 и 11 изображены графики динамики активов банковского сектора РФ в национальной валюте и в долларах США.

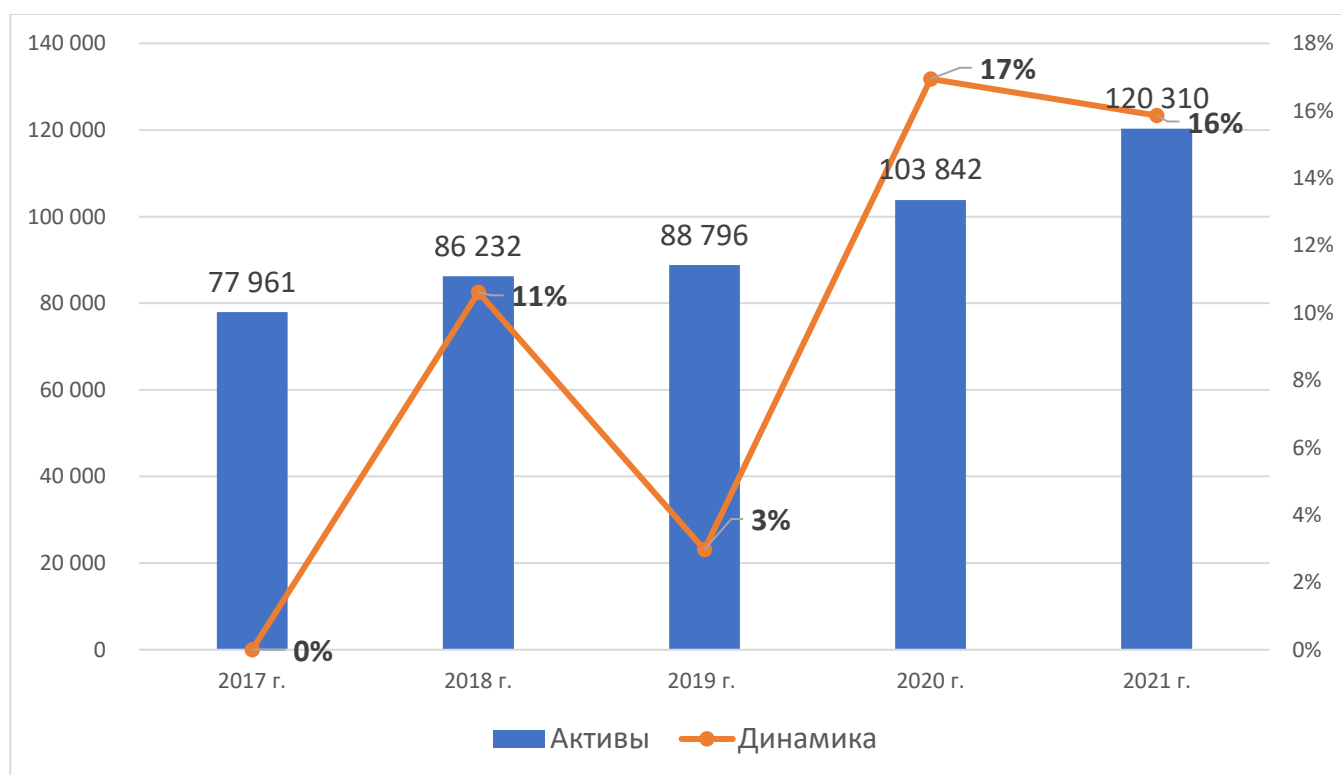


Рисунок 10. Динамика активов банковского сектора России, млрд руб.

Источник: составлено по [157]

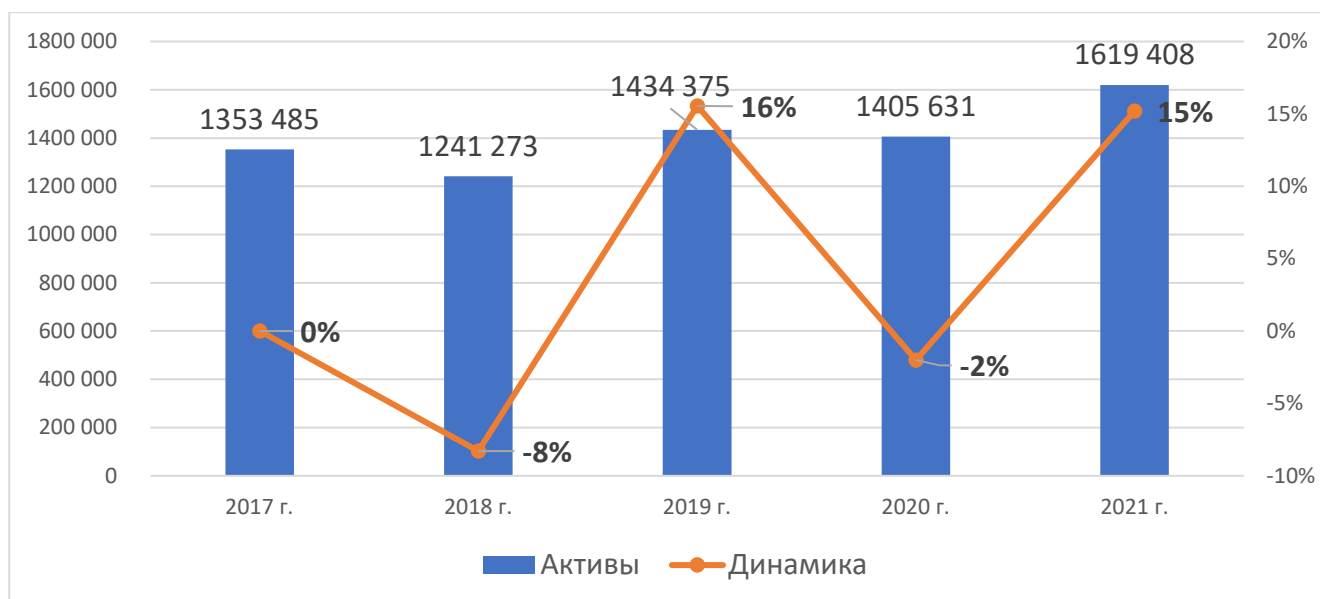


Рисунок 11. Динамика активов банковского сектора России, млн долл. США

Источник: составлено по [157], [158]

За 2021 г. прирост корпоративных кредитов составил 12%, что продолжает динамику данного показателя в рублевом эквиваленте за 2020 г. (14%) (рис. 12 и рис. 13). Значительный прирост обеспечило проектное финансирование строительства жилья, которое является одним из самых быстрорастущих корпоративных сегментов (рост в 3,5 раза за год) из-за перехода на эскроу-счета.

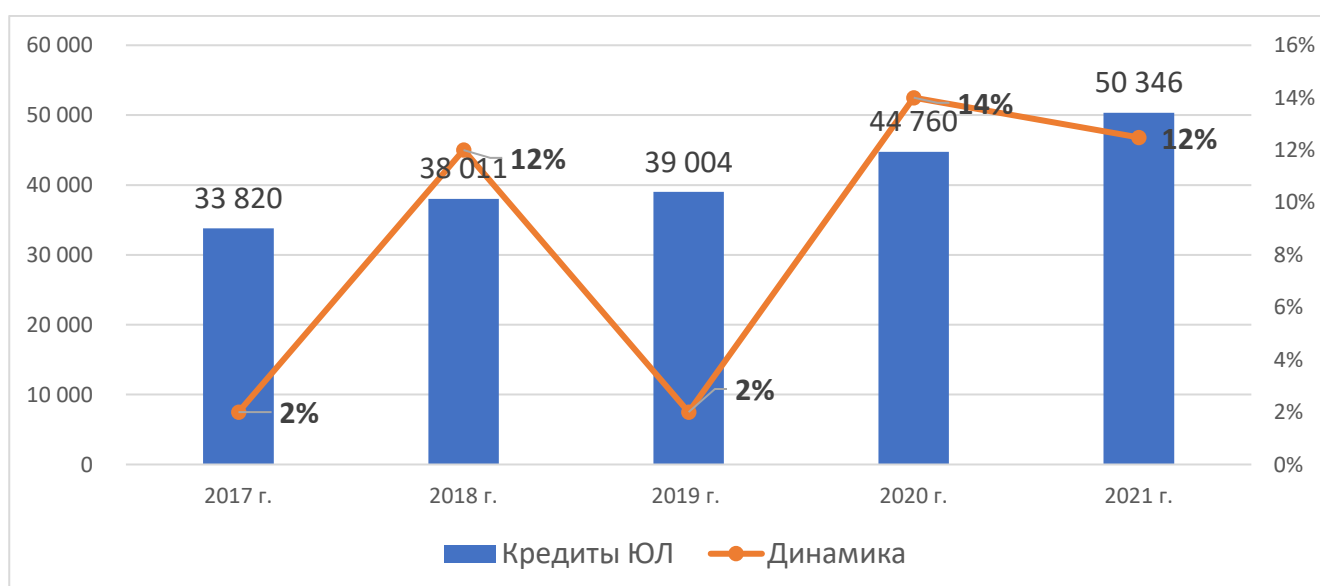


Рисунок 12. Динамика кредитов, предоставленным юридическим лицам в РФ, млрд руб.

Источник: составлено по [172]

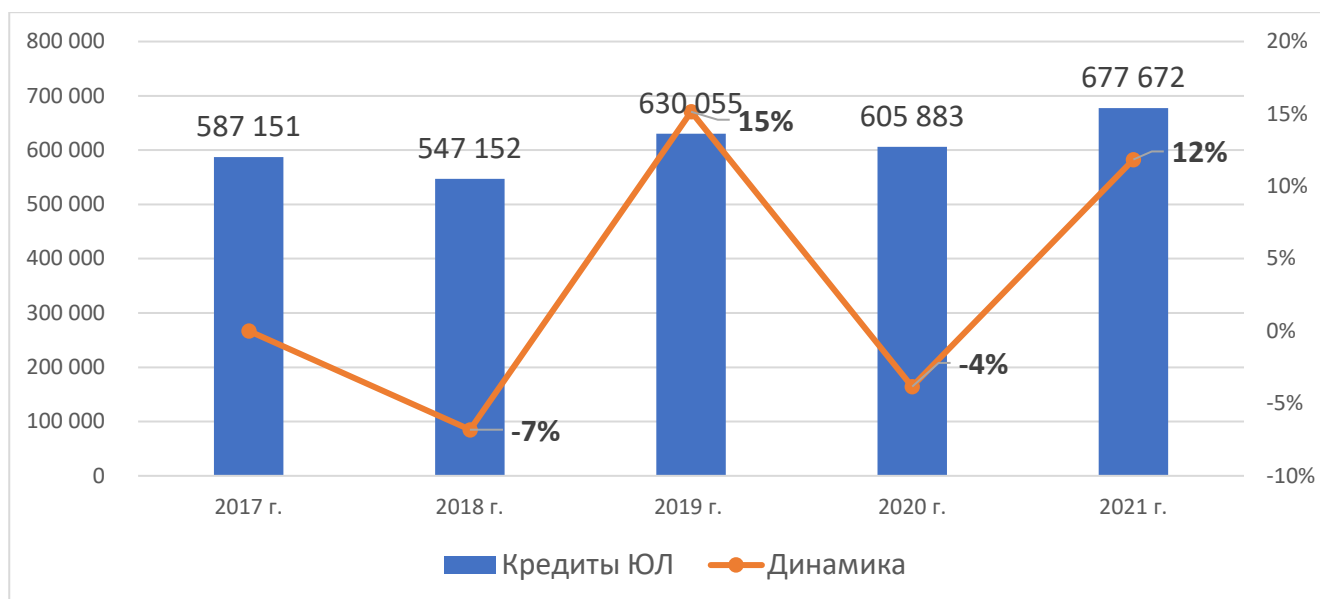


Рисунок 13. Динамика кредитов, предоставленным юридическим лицам в РФ, млн долл. США

Источник: составлено по [172], [158]

Совокупная доля проблемных и безнадежных ссуд (кредиты IV и V категорий качества) в банковском секторе снизилась с 9% на начало 2021 года до 7,1% на 01.01.2022 – в основном за счет роста портфеля.

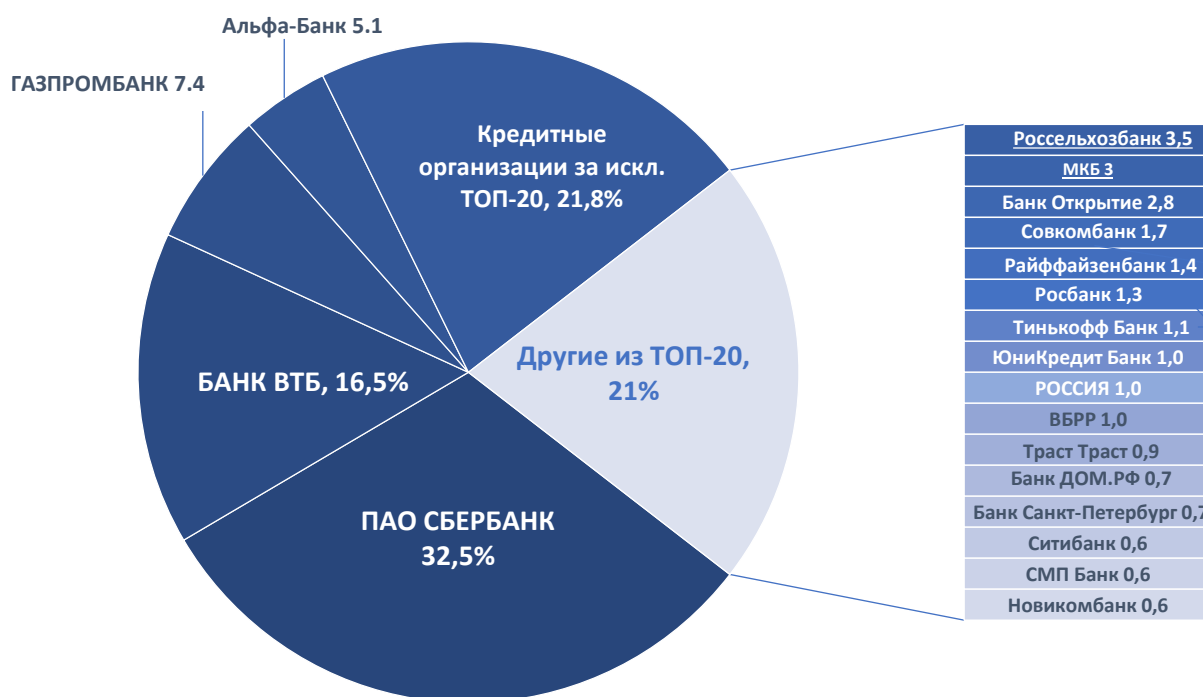


Рисунок 14. Структура активов российского банковского сектора на 01.01.2022 г.

Источник: составлено по [173]

По состоянию на 01.01.2022 г. на долю крупнейших коммерческих банков приходится 83,4% от общего объема активов банковского сектора, при этом первым пяти крупнейшим банкам принадлежат 65,0% (рис. 14).

Лизинговые услуги занимают крупнейшую, после банковских кредитов, долю на финансовом рынке России. Лизинговый портфель на 01.01.2022 достиг рекордного объема в 6,5 трлн рублей (рост на 25% относительно 2020 года) [170]. (рис. 15).

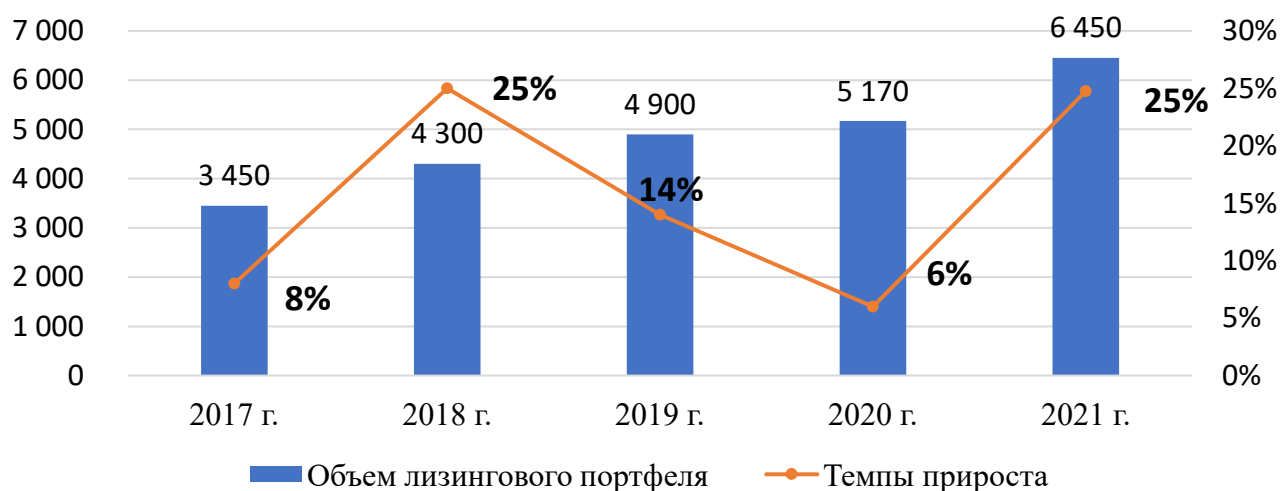


Рисунок 15. Динамика совокупного объема лизингового портфеля и его темпов прироста в России, млрд руб.

Источник: составлено по [170]

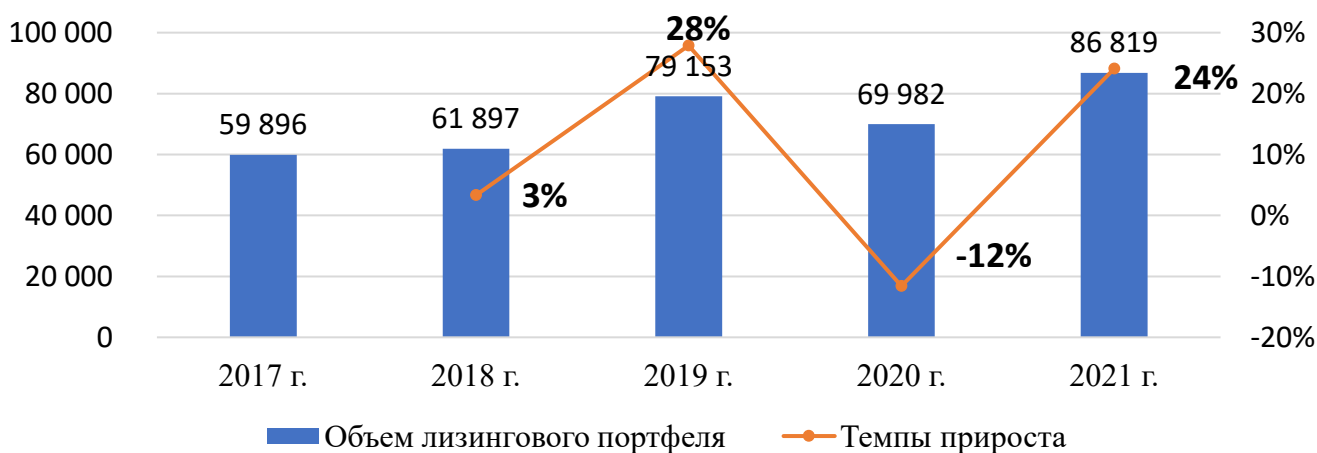


Рисунок 16. Динамика совокупного объема лизингового портфеля и его темпов прироста в России, млн долл. США

Источник: составлено по [170], [158]

Прирост объемов долгосрочных корпоративных сделок отразился на сумме лизинговых договоров, которая по итогам 2021 года показала резко положительную динамику в 62%, составив 870,0 млрд руб. (рис. 17).

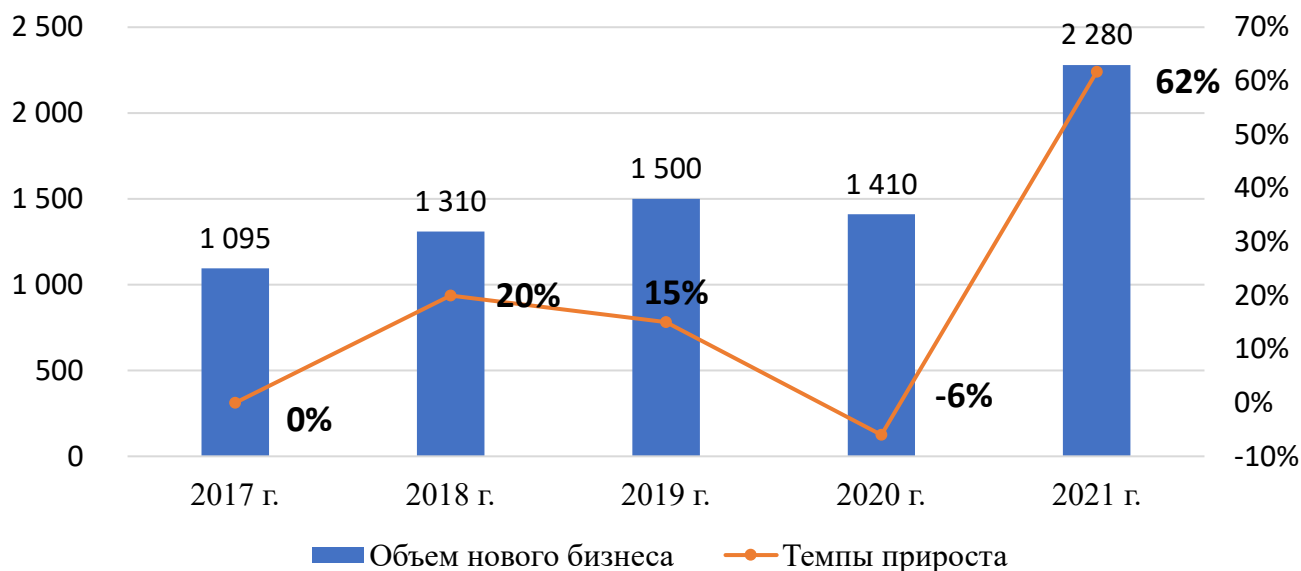


Рисунок 17. Динамика объема нового бизнеса в совокупном лизинговом портфеле в РФ, млрд руб.

Источник: составлено по [170]

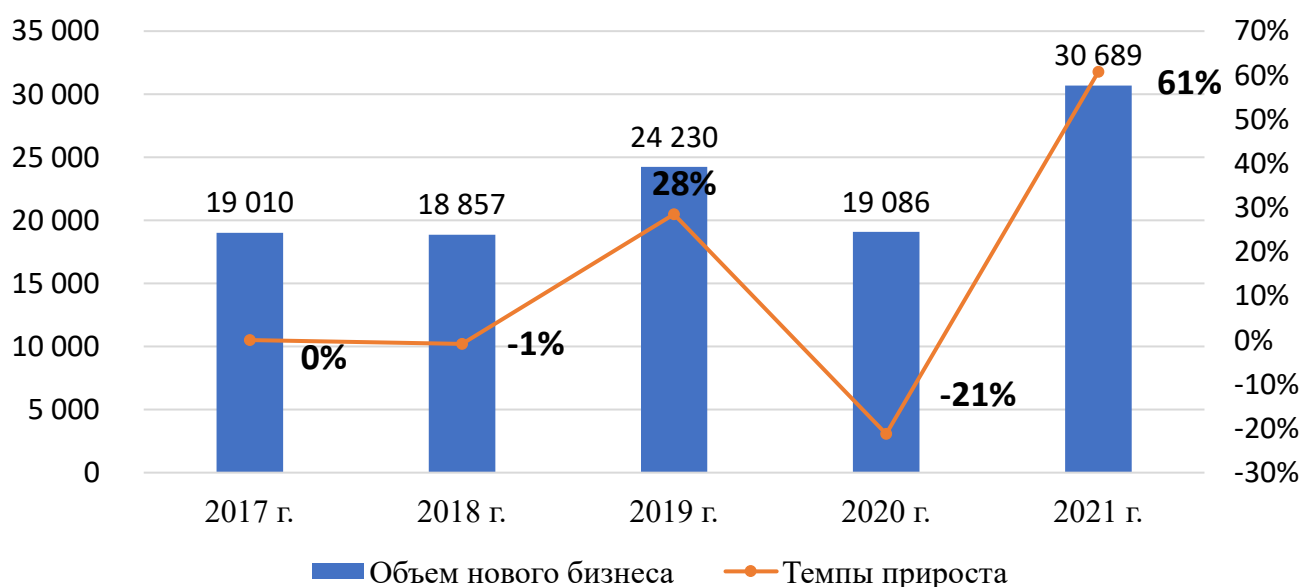


Рисунок 18. Динамика объема нового бизнеса в совокупном лизинговом портфеле в РФ, млн долл. США

Источник: составлено по [170], [158]

Представленная на слайде таблица наглядно демонстрирует основных учредителей крупнейших лизинговых компаний. Самыми влиятельными ожидаемо оказываются ПАО СБЕРБАНК, БАНК ВТБ (ПАО), БАНК ГПБ (АО) и АО «АЛЬФА-БАНК» (табл. 3).

Таблица 3 - ТОП - 15 лизинговых компаний по объему нового бизнеса в России, млн руб.

| Наименование компании | Объем нового бизнеса за 2021г. | Темпы прироста нового бизнеса за 2021 г., % | Лизинговый портфель на 01.01.22, млн руб. |
|--|--------------------------------|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК) | 250 111 | 81 | 1 011 557 |
| «Газпромбанк Лизинг» (ГК) | 227 420 | 127 | 461 548 |
| «ВТБ Лизинг» | 196 227 | 63 | 705 022 |
| «ЛК «Европлан» | 151 963 | 65 | 223 926 |
| Государственная транспортная лизинговая компания | 127 608 | -28 | 1 349 655 |
| «Альфа-Лизинг» (ГК) | 120 605 | 68 | 238 505 |
| «ПСБ Лизинг» | 105 706 | 191 | 178 667 |
| «РЕСО-Лизинг» | 91 908 | 63 | 138 714 |
| «Балтийский лизинг» (ГК) | 91 895 | 41 | 115 496 |
| «СИМЕНС ФИНАНС» | 78 145 | 34 | 151 956 |
| «Росагролизинг» | 39 759 | 19 | 110 348 |
| «Трансфин-М» | 39 350 | - | 185 120 |
| «ЮниКредит Лизинг» | 32 218 | 46 | 64 810 |
| «Райффайзен-лизинг» | 30 088 | 78 | 49 445 |
| «Интерлизинг» | 27 754 | 60 | 38 363 |

Источник: составлено по [170]

Несмотря на наличие отрицательной динамики темпов роста объемов нового бизнеса за последние 5 лет совокупный лизинговый портфель продолжает рост (рис.15). По состоянию на 01.01.2022 доля фондирования лизинговых сделок за счет банковских кредитов достигла 63,6%, что на 5,2 п. п. выше данного показателя на конец 2020 г. (рис. 19).

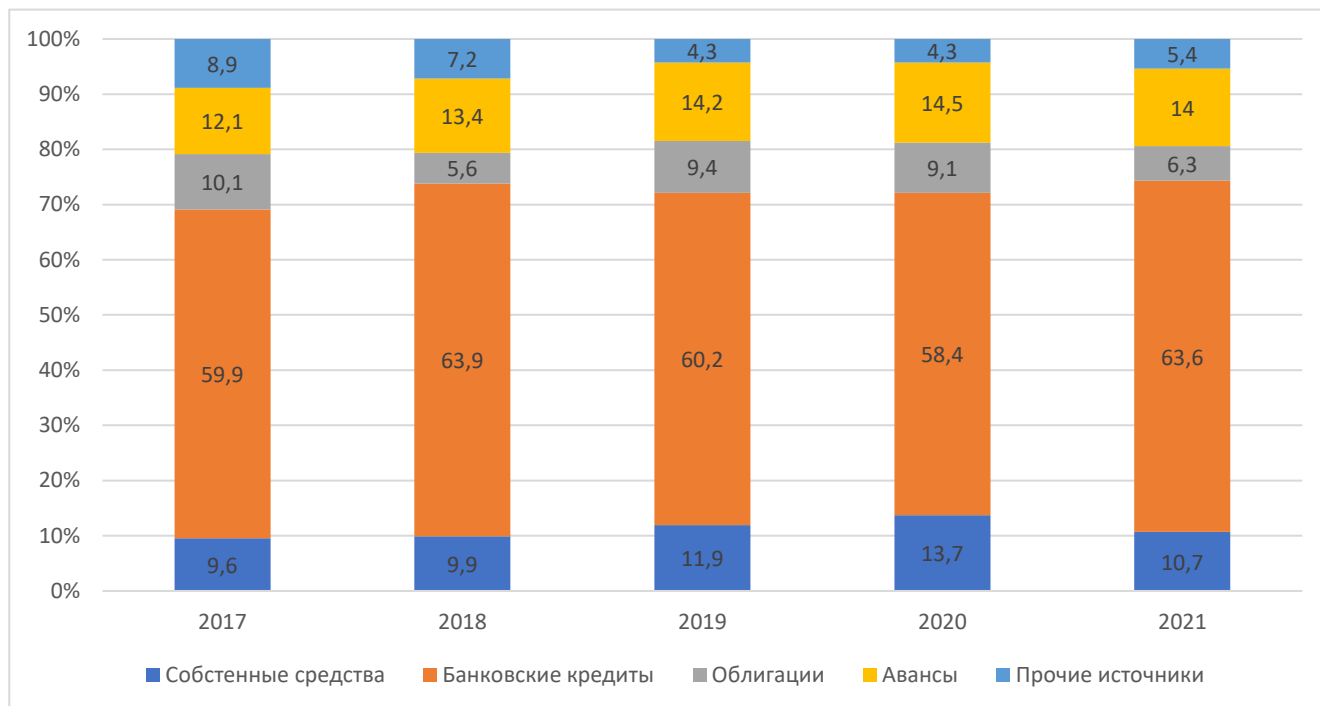


Рисунок 19. Структура фондирования лизинговых сделок в РФ

Источник: составлено по [170]

Лизинг является одним из основных способов финансирования деятельности организаций, поддержка и стимулирование которого находит является неотъемлемой частью инвестиционной политики многих государств. Лизинг эффективно связывает финансовые активы с реальным сектором экономики, этим и обуславливается особый интерес коммерческих банков к данной форме финансовой сделки. Анализ рынка лизинговых операций и возрастающая доля банковских кредитов в структуре фондирования лизинговых сделок позволяют сделать выводы о том, что возрастает роль коммерческих банков в лизинговой деятельности, которые инвестируют денежные средства в лизинговые компании и в собственные дочерние лизинговые структуры. Благодаря этому банки расширяют свою деловую активность и диверсифицируют кредитный портфель.

Лизинг приобретает особое значение в условиях стимулирования роста малого и среднего бизнеса, смещения акцента на традиции хозяйствования. По

итогам 2021 г. доля клиентов малого и среднего бизнеса в объеме нового бизнеса достигла рекордных значений – 65,1% (рис. 20).

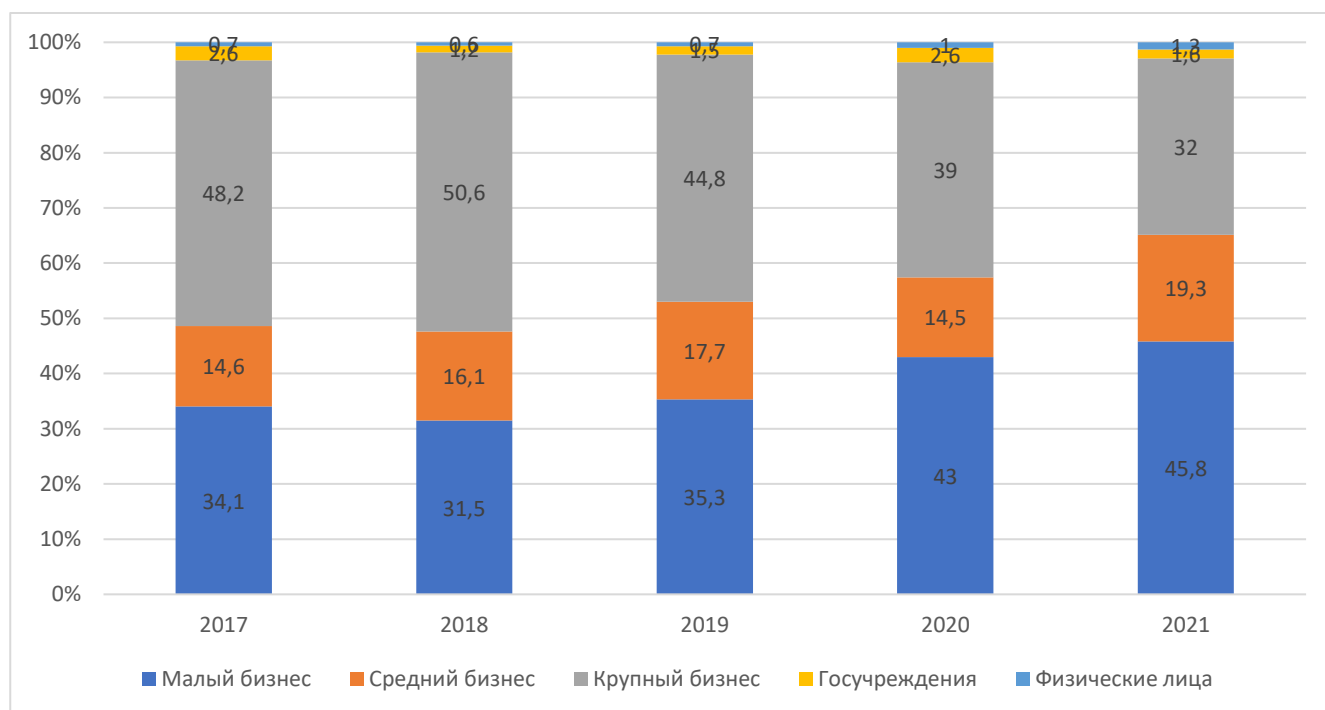


Рисунок 20. Сегментация клиентов в объеме нового бизнеса лизинговых компаний

Источник: составлено по [170]

Возможность позиционирования лизинга как продукта, удовлетворяющего критериям исламских финансов, оказывает стимулирующий эффект развития экономики. Это дает возможность развиваться малому и среднему бизнесу в регионах, где проживают мусульмане: Татарстан, Башкортостан, Республика Дагестан, Чеченская Республика, Республика Ингушетия.

К основным факторам, способствующим интересу банков к финансированию лизинговых операций, можно отнести следующие:

– Рыночные. В условиях возрастающей конкуренции на рынке финансовых услуг, коммерческие банки вынуждены разрабатывать и внедрять новые финансовые инструменты для получения дополнительных доходов, лизинговые операции обладают высоким спросом на финансовом рынке и позволяют банкам получать дополнительную доходность;

– Финансовые. Наличие ликвидного обеспечения в виде предмета лизинга и высокий уровень рентабельности вложений, достигаемые за счет возможности получения дополнительного комиссионного вознаграждения и снижению затрат обуславливают финансовую заинтересованность коммерческих банков;

– Инфраструктурные. Наличие уже действующих на рынке лизингодателей, которые могут предоставить комплекс лизинговых услуг и полностью организовать их реализацию в соответствии с действующей правовой и налоговой инфраструктурой;

– Факторы риска. Лизинговые операции благодаря своей специфике обладают более низким уровнем риска в сравнении с другими менее обеспеченными финансовыми активами.

Показатель чистой процентной маржи коммерческих банков России после небольшого спада в 2019 г. демонстрирует положительную динамику (рис. 21).

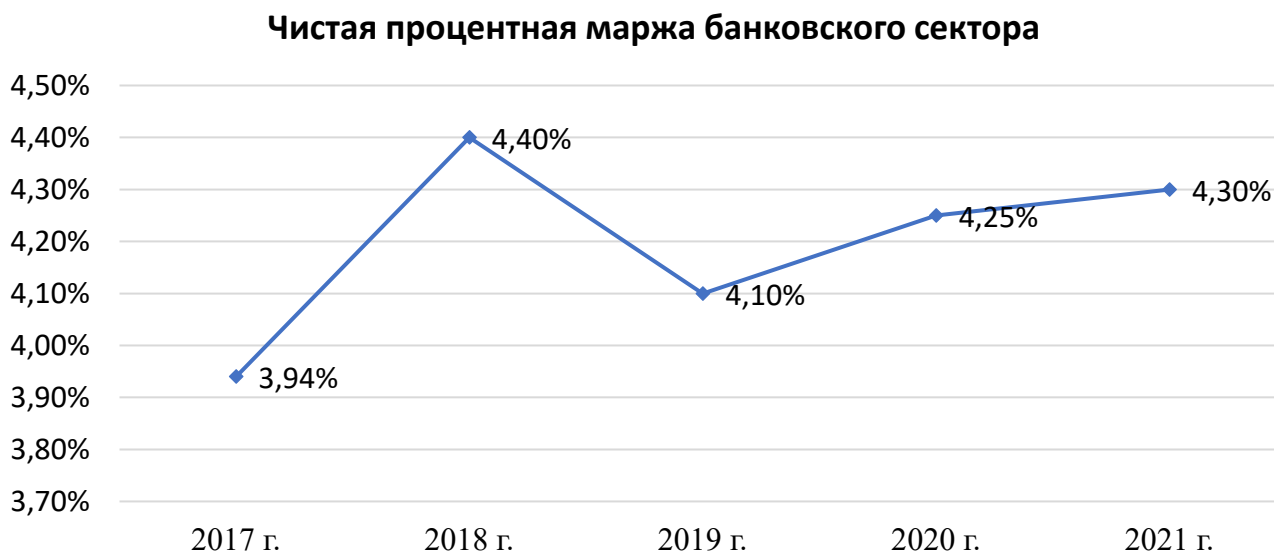


Рисунок 21. Динамика чистой процентной маржи банковского сектора

Источник: составлено по [156]

Для целей диссертационного исследования операционные расходы банков (на содержание персонала, организационные и управленческие расходы,

амортизация и прочее) не учитывались при расчете чистых комиссионных и процентных доходов ввиду невозможности корректного отнесения операционных статей затрат к конкретным источникам доходов, таким образом доля чистых комиссионных доходов была рассчитана по следующим формулам:

$$K_1 = \text{ЧКД} / (\text{ЧПД} + \text{ЧКД}) \quad (1.1)$$

$$K_2 = \text{ЧКД} / (\text{ЧПД} + \text{ЧКД} + \text{Р}) \quad (1.2)$$

K_1 - Доля чистых комиссионных доходов без учета сформированных резервов;

K_2 - Доля чистых комиссионных доходов с учетом сформированных резервов;

ЧПД - Чистые процентные доходы;

ЧКД - Чистые комиссионные доходы;

Р - Чистое доформирование /восстановление резервов на возможные потери.

Несмотря на восстановление показателя чистой процентной маржи в 2021г. продолжается рост доли чистых комиссионных доходов российского банковского сектора, а с поправкой на расходы по формированию резервов на возможный потери, доля комиссионных доходов занимает значительную часть в совокупном финансовом результате банковской отрасли (табл. 4).

Таблица 4 - Финансовые результаты деятельности кредитных российских организаций, млрд руб.

| Наименование | 2017 г. | 2018г. | 2019г. | 2020г. | 2021г. |
|--|----------|----------|---------|----------|---------|
| Чистые процентные доходы | 2 592,8 | 3 078,6 | 3 334,0 | 3 614,0 | 4 081,0 |
| Чистые комиссионные доходы | 926,3 | 1 125,1 | 1 173,0 | 1 285,0 | 1 536,0 |
| Чистое доформирование /восстановление резервов на возможные потери | -1 441,4 | -1 214,6 | -875,0 | -1 760,0 | -486,0 |
| Финансовый результат до налогообложения | 785,1 | 1 344,8 | 2 038,0 | 1 974,0 | 2 904,0 |
| Доля чистых комиссионных доходов без учета сформированных резервов | 26,32% | 26,76% | 26,03% | 26,23% | 27,35% |
| Доля чистых комиссионных доходов с учетом сформированных резервов | 44,58% | 37,64% | 32,30% | 40,94% | 29,94% |

Источник: составлено по [156]

Резкое снижение размера с резервов на возможные потери связано с послаблениями Банка России, в соответствии с которыми коммерческие банки могли не ухудшать категорию качества ссуд в период пандемии [168].

В качестве причин изменения процентной маржи и снижения доли чистых процентных доходов банковского сектора в России можно выделить следующие:

- Высокий процентный риск. Фондирование российских банков в основном более краткосрочно (почти 70% – до 1 года) по сравнению с их активами (около 40% – до 1 года). Это создает для банков риск сокращения чистой процентной маржи и, соответственно, прибыли в случае роста рыночных ставок, так как обязательства будут переоцениваться быстрее [146].

- общая тенденция банковского сектора, направленная на формирование менее доходных активов для снижения уровня кредитных рисков. С 2014 года число банков с высокой долей низкодоходных активов выросло почти в 2 раза;

- рост конкуренции банковского бизнеса. Несмотря на снижение общего количества действующих кредитных организаций, имеющих лицензии на осуществление банковских операций, превалирующую долю банковского сектора формируют крупнейшие банки, между которыми ведется борьба за клиентов. Как правило, клиенты, относящиеся к сегменту крупного бизнеса, кредитуются банками из топ-20 размеру активов;

- рост стоимости привлечения денежных ресурсов на фоне действующих санкций в отношении России.

В силу сложившейся специфики банковского сектора России, финансовый результат в значительной степени определялся процентными расходами и доходами, что на фоне изменения процентной маржи привело коммерческие банки к необходимости переориентироваться на другие источники получения прибыли.

Одним из таких источников формирования доходов косвенно выступают результаты взаимодействия коммерческих банков с лизинговыми компаниями, так как в дополнение к процентным доходам связанным кредитованием лизинговой

компании, банк получает возможность формировать прибыль за счет других продуктов и услуг:

– доходы, связанные с операционной деятельностью банка, которые возникают при расчетно-кассовом обслуживании как лизинговых компаний, так и других участников сделки – лизингополучатель, продавец и др. Данное условие должно быть предусмотрено проектом решения по кредитной сделке, так как это с одной стороны способствует снижению рисков по сделке и повышению прозрачности расчетов, так и с другой стороны позволяет банку получать дополнительную доходность, связанную с открытием расчетного счета, его обслуживанием и платными/бесплатными остатками на счетах клиентов;

– агентское вознаграждение, которое готовы выплачивать страховые компании за реализацию договоров страхования, которое может достигать 30% - 35% от размера оплаченной страхователем страховой премии. Данное вознаграждение может быть закреплено либо за банком, либо за лизинговой компанией в зависимости от характера их взаимоотношений и достигнутых договоренностей. В качестве подпункта можно выделить наработку Банком партнерских взаимоотношений со страховыми компаниями, которые способствуют их привлечению на обслуживание в банк, льготным тарифам по страховым услугам для сотрудников и клиентов банка, а также возможность повышения уровня агентского вознаграждения;

– комиссионные доходы, связанные с выпуском банковских гарантий связанных с обеспечением заявок на участие в конкурсных процедурах, обеспечением исполнения обязательств по договорам и других в зависимости от структуры лизинговой сделки, в качестве принципала, как правило, будет выступать лизинговая компания;

– доходы, которые возникают при хеджировании рисков. Может потребоваться минимизация:

1) валютного риска, связанного с наличием иностранного участника сделки;

2) процентного риска, в качестве примера можно привести получение лизинговыми компаниями субсидии Республики Беларусь, размер которой привязан к значению ключевой ставки Банка России, действующей на момент предоставления первого транша по кредиту [15]. Если договор лизинга был заключен по итогам проведения конкурсных процедур в рамках 44-ФЗ или 223-ФЗ, то общая сумма лизинговых платежей не подлежит пересмотру, в отличие от процентной ставки по кредиту, которую коммерческие банки, как правило, поднимают при росте ключевой ставки [17], [18];

3) других рисков в зависимости от структуры лизинговой сделки.

– помимо кредитования и расчетно-кассового обслуживания лизинговая компания имеет возможность получить дополнительную доходность или снизить итоговую стоимость договора лизинга благодаря временному разрыву по получению входящего и исходящего НДС. При приобретении основных средств лизинговая компания вправе компенсировать оплаченный НДС в составе стоимости имущества, но при этом обязательства по возмещению НДС, который включен в договор лизинга возникает не разово, а постепенно по мере оплаты лизинговых платежей в течение всего срока договора лизинга, нередки случаи распределения счет-фактур по оплате авансового платежа на срок более года. Следовательно, при грамотно разработанной системе учета и оплаты налоговых обязательств лизинговая компания получает возможность получать доходность за счет высвобожденных таким образом ресурсов.

Подводя итоги проведенного исследования состояния и тенденций банковского сектора, можно сделать выводы о том, что в условиях изменения процентной маржи по кредитным сделкам, банкам необходимо переориентироваться в сторону использования других источников и видов доходов. Несмотря на то, что финансирование лизинговых сделок также предусматривают получение процентного дохода, данный вид деятельности позволяет коммерческим банкам не только стать участниками второго по величине активов рынка, тем самым наращивая активы и клиентскую базу, но и привлекать

дополнительные доходы, связанные с кросс продажами банковских продуктов и услуг, получением налоговых преимуществ и агентских вознаграждений.

Выводы к главе 1

Анализ позволил заключить, что существующий тип взаимодействия коммерческих банков и лизинговых компаний характеризуется следующими важными проблемами:

во-первых, нормативно-правовое регулирование не соответствует современным требованиям;

во-вторых, темпы прироста активов и капитала банковского сектора за последние годы либо снижаются, либо остаются на низком уровне при существенном росте доли низкодоходных активов и снижении процентной маржи.

Так как действующее российское законодательство не раскрывает полный спектр важных особенностей, позволяющих на современном уровне точно определить термин «лизинг», а лишь определяет и характеризует договор финансовой аренды, то на основании проведенного обзора подходов к понятию лизинг в работе предложено авторское определение с целью дополнения Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)».

Договор лизинга – договор, в соответствии с которым лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Лизингодатель не несет ответственности за выбор предмета лизинга и продавца. Лизинг классифицируется как финансовый, если он подразумевает передачу лизингополучателю практически всех рисков и выгод, связанных с владением имуществом, в остальных случаях классифицируется как операционный.

Автором приведены рекомендации по внесению изменений в действующее законодательство для решения следующих проблем нормативно-правового регулирования лизинговых операций:

- отсутствие прямого указания минимального срока договора лизинга;

- различия в толковании ответственности за риск выбора продавца и предмета лизинга в Федеральном законе «О финансовой аренде (лизинге)» и в статье 665 ГК РФ;

- отсутствие в федеральных законах закрепления понятий финансового и оперативного (операционного) лизинга, критериев и принципов по их разграничению.

В результате систематизации видов и форм лизинга, обобщения практики были выявлены новые классификации лизинга, не учтенные в специализированных трудах, посвященных лизингу:

- По способу взаимодействия с клиентом. Внедрение цифровых бизнес-процессов полностью подчеркивает ярко проявляющуюся сегодня тенденцию образования так называемых экосистем, центром которых становится клиент и его потребности, а элементы экосистемы направлены на удовлетворение этих потребностей. Так дистанционное обслуживание – это не только потребность в условиях пандемии, но и ответ на необходимость ускорения и удешевления процессов.

- По способу отражения цены сделки. Усиление влияния традиций обусловило необходимость гибкого подхода к указанию процентов в договоре.

На основании анализа изменения структуры активов банков и их доходности с 2016г. по настоящее время показана усиливающаяся роль лизинга. Статистический анализ продемонстрировал высокий потенциал спроса на лизинг в регионах России, склонных к традиционным принципам хозяйствования. А в силу сложностей изменения принципов банковского кредитования в странах с общим правом лизинг становится по-настоящему компромиссным решением, не требующим отказа от удобных и понятных принципов, а также учитывающим желания клиентов не указывать процент в качестве платы за кредит.

ГЛАВА 2. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ

2.1. Модели взаимодействия коммерческих банков и лизинговых компаний

Банки могут либо самостоятельно выступать в качестве лизингодателей, так и получать доход от финансирования деятельности лизинговых компаний (рис. 22).



Рисунок 22. Модели финансирования лизинговых сделок

Источник: составлено автором

При прямом финансировании лизинговой сделки коммерческий банк выступает в роли лизингодателя. Такая схема реализации лизинга возможна, но не пользуется популярностью по причине того, что, будучи по своей экономической сути, приближенной к кредитованию под залог приобретаемого актива она обладает существенным недостатком для банка. В связи с тем, что большинство банковских продуктов и услуг не подлежат налогообложению НДС, а, следовательно, исходящий НДС практически не формируется, банки не ведут учет входящего НДС и относят его на расходы. Как правило, экономический эффект для коммерческого банка от возмещения\взаимозачета НДС ниже трудозатрат на его ведение. В результате входящий НДС от приобретения предмета лизинга будет отнесен на расходы, а исходящий НДС в составе получаемых лизинговых платежей будет подлежать перечислению в бюджет (рис.23).

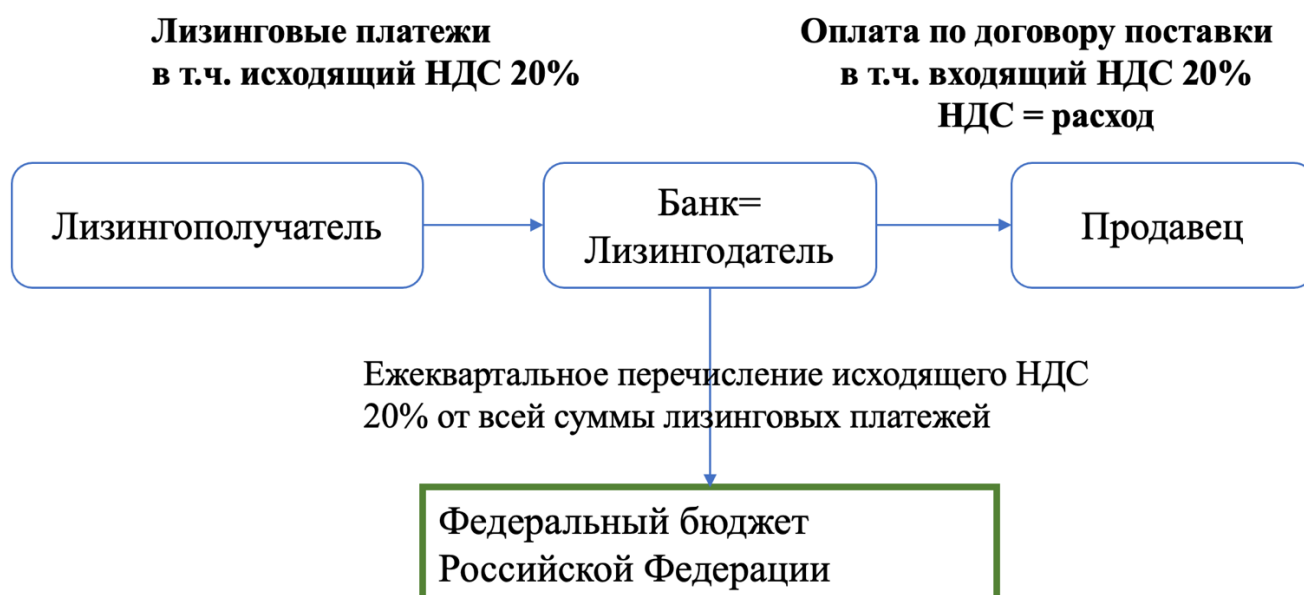


Рисунок 23. Схема начисления НДС при реализации банком лизинговой сделки в РФ

Источник: составлено автором

При финансировании деятельности лизинговой компании банками, могут быть выделены три основных подхода:

1. Лизинговая компания выступает в качестве финансового посредника между банком и лизингополучателем. На рисунке 24 приведена схема

предоставления имущества в лизинг, в которой банк предоставляет финансирование сторонней лизинговой компании под конкретную сделку.

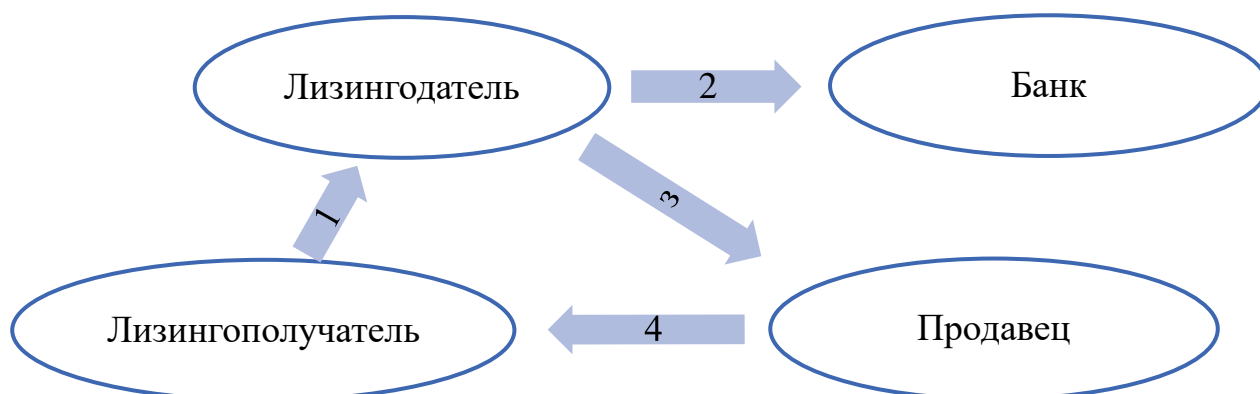


Рисунок 24. Схема участия лизингодателя в качестве финансового посредника между банком и лизингополучателем

Источник: составлено автором

Основные преимущества такой схемы для лизинговой компании заключаются в следующем:

- получение маржинального дохода от лизинговой сделки;
- использование персонала и ресурсов.

Основные преимущества для банка:

- получение процентного дохода;
- наращивание клиентской базы.

Основные недостатки для лизинговой компании:

- снижение маржинальности лизинговой сделки;
- сбор и предоставление документов в соответствии с перечнем и требованиями фондирующего банка;

- увеличение сроков рассмотрения и реализации сделки.

Основные недостатки для банка:

- наличие финансового посредника, снижающего доходность банка;
- риски лизинговой компании, связанные с ее лизинговым портфелем.

2. Открытие банком кредитной линии на лизинговую компанию (рис. 25).

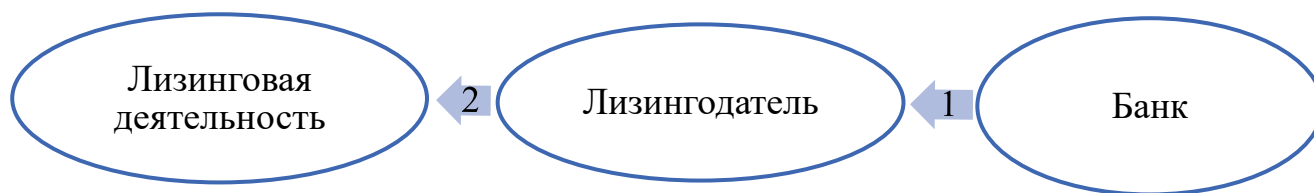


Рисунок 25. Схема предоставления банком кредитно-документарного лимита лизинговой компании

Источник: составлено автором

Основные преимущества для лизинговой компании:

- возможность открытия кредитных лимитов в нескольких банках;
- сроки принятия решения и реализации лизинговой сделки будут существенно ниже, чем при первом подходе;

Основные преимущества для банка:

- получение процентных и комиссионных доходов от финансирования лизинговой деятельности;
- отсутствие необходимости проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности каждого лизингополучателя.

Основные недостатки для лизинговой компании:

- банком могут быть установлены дополнительные требования по клиентам лизинговой компании;
- высокие постоянные кадровые издержки.
- существует риск менее качественного анализа финансового состояния заемщика.

Основные недостатки для банка заключаются в сложности проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности и получения объективной оценки финансового положения лизингодателя.

К первым двум подходам может быть также добавлена схема финансирования лизинговой компании посредством факторинга лизинговых платежей как по конкретной сделке, так и по части лизингового портфеля. Основное отличие данной схемы заключается в использовании отличного от кредита банковского продукта и к последовательности действий в рамках предоставления лизинга. Лизингодатель заключает сделку и предоставляет имущество в лизинг используя собственный капитал и уже после этого заключает договор о факторинге лизинговых платежей с банком, как в рамках открытого лимита, так и в качестве новой сделки.

3. Банк учреждает/приобретает дочернюю лизинговую компанию.

Политика банка может не предполагать выхода дочерних лизингодателей за пределы группы в вопросах привлечения заемного капитала, даже если другие банки готовы предоставить лучшие условия. Банк может осуществлять финансирование деятельности дочерней лизинговой компании путем увеличения ее собственного капитала или путем открытия кредитной линии. Так как с точки зрения расчета норматива максимального размера риска на связанное с банком лицо или группу связанных с банком лиц (Н25), как вложение денежных средств в доли дочерних обществ, так и их кредитование могут в равной степени заполнять данный лимит, то установление кредитной линии обладает большими функциональными и практическими преимуществами [16].

В таблице 5 приведен сравнительный анализ моделей финансирования коммерческими банками лизинговых сделок.

Таблица 5 - Сравнительный анализ моделей финансирования коммерческими банками лизинговых сделок

| Модель | Преимущества | Недостатки |
|---|--------------------------------------|---|
| <i>Без участия лизинговой компании</i> | | |
| Банк является лизингодателем | - отсутствие финансового посредника. | - налоговый учет входящего НДС; - необходимость внедрения методики рассмотрения лизинговых сделок; - реализация сделок непрофильными специалистами. |

| Модель | Преимущества | Недостатки |
|---|--|---|
| <i>С участием лизинговой компании</i> | | |
| Банк открывает кредитно-документарный лимит сторонней лизинговой компании | <ul style="list-style-type: none"> - сроки принятия решения и реализации лизинговой сделки; - упрощается процесс мониторинга. | <ul style="list-style-type: none"> - риск менее качественного анализа финансового состояния заемщика лизингодателем; - сложность оценки финансового положения лизингодателя; - риск предоставления недостоверной информации о качестве лизингового портфеля; - ограничение максимального размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6); - снижение маржинальности лизинговой сделки. |
| Банк финансирует дочернюю лизинговую компанию | <ul style="list-style-type: none"> - отсутствие финансового посредника; - повышение уровня конкурентоспособности; - общая клиентская база; - повышение надежности и устойчивости лизинговой компании, следовательно, увеличивается и уровень доверия; - упрощается процесс мониторинга. | <ul style="list-style-type: none"> - Ограничение максимального размер риска на связанное с банком лицо или группу связанных с банком лиц (Н25); - отсутствие гибкости принятия решений; - расходы, связанные с высокими капитальными вложениями и с поддержанием операционной деятельности. |
| Общие | <ul style="list-style-type: none"> - категория качества оценивается по лизингодателю; - получение процентного и комиссионного доходов. | <ul style="list-style-type: none"> - сбор и предоставление документов в соответствии с перечнем и требованиями фондирующего банка, как по лизингодателю, так и по лизингополучателю. |

Источник: составлено автором

По итогам проведенного сравнительного анализа моделей финансирования коммерческими банками лизинговых сделок можно сделать вывод о том, что *создание или приобретение банком лизинговой компании с целью реализации лизинговых сделок обладает большим количеством преимуществ* в сравнении с другими приведенными моделями. Поскольку в соответствии с полученными данными в ходе исследования текущего состояния банковского сектора и тенденций его развития темпы прироста активов и капитала за последние годы

либо снижаются, либо остаются на низком уровне при существенном росте доли низкодоходных активов, банкам необходимо значительно повысить долю других источники доходов, обладающих большей маржинальностью по сравнению с получением процентных доходов. Финансирование дочерней лизинговой компании позволяет более эффективно и качественно решить поставленные задачи, поскольку позволяет не только занимать долю лизингового рынка благодаря наличию конкурентных преимуществ и привлекать знаковых и приоритетных клиентов на обслуживание в банк, но также получать полную доходность, связанную с ведением лизинговой деятельности: банк как прямо, так и косвенно получает процентные и комиссионные доходы по сделке;

- агентские вознаграждения от страховых компаний, продавцов по сделке, сюрвейерных и других организаций;
- дополнительную ликвидность в размере налога на добавленную стоимость, включенного в стоимость приобретаемых в рамках договора лизинга активов, которые также могут приносить дополнительные доходы;
- доходы, связанные с кросс-продажами высоко маржинальных банковских услуг.

Несмотря на описанные выше преимущества создания или приобретение банком лизинговой компании, данная модель обладает рядом недостатков, которые, в первую очередь, связаны с необходимостью проведения больших капиталовложений, сложной организационной структурой и действующими ограничениями максимального размера риска на связанное с банком лицо или группу связанных с банком лиц (норматив Н25). То есть для внедрения данной модели коммерческому банку изначально потребуется значительное отвлечение денежных средств, которое будет классифицироваться как инвестиционный проект, поскольку обладает долгосрочным характером капиталовложений и связано с развитием нового для банка направления деятельности. На период инвестиционной стадии проекта, при прочих равных условиях, рентабельность капитала банка будет снижена, так как отвлеченные средства не будут приносить

прежнюю доходность. Это в свою очередь приведет к изменению совокупной структуры бизнеса коммерческого банка. Поэтому в целях минимизации рисков, связанных с данными инвестициями, предварительно потребуется качественный анализ лизингового рынка и тщательная проработка бизнес-плана с учетом риск-аппетита банка.

В целях снижения недостатков, вызванных сложной организационной структурой данной модели взаимодействия банка и лизинговой компании, а именно отсутствием «гибкости» и низкой скоростью принятий решений, потребуется изменение и качественная проработка бизнес-процессов.

Поскольку финансирование банком дочерней лизинговой компании ограничено максимальным размером риска на связанное с банком лицо или группу связанных с банком лиц ($H25 \leq 20\%$), при достижении пороговых значений банком могут быть выбраны следующие варианты для финансирования лизинговых сделок с целью изменения структуры лизингового портфеля и/или расширения своего присутствия на рынке лизинговых услуг:

- увеличение собственного капитала банка;
- рефинансирование лизингового портфеля или конкретной сделки сторонней кредитной организацией;
- финансирование конкретной лизинговой сделки или открытие кредитно-документарного лимита сторонней лизинговой компании.

Необходимо отметить, что на практике встречаются ситуации, в которых банк не может напрямую или через связанную компанию финансировать лизинговую сделку по разным причинам. Например, лизингополучатель занимается внешнеэкономической деятельностью, а банк и группа дочерних лизинговых компаний внесены в санкционный список. В таком случае для финансирования подобных сделок возможно использование модели финансирования сторонней лизинговой компании. Недостатки данной модели связанные со сложностью проведения качественного анализа и получения объективной оценки финансового положения лизинговой компании, могут быть

снижены путем разработки программы риск-менеджмента, которая позволит учитывать дефолтные сделки лизингового портфеля и путем перевода лизинговых компаний на единые отраслевые стандарты учета.

На рисунке 26 изображен авторский алгоритм взаимодействия коммерческого банка и лизинговых компаний, который разделен на 3 блока.



Рисунок 26. Авторский алгоритм взаимодействия коммерческого банка и лизинговых компаний

Источник: составлено автором

Вариант 1. «Дочерняя лизинговая компания». Коммерческий банк приобретает или создает собственную лизинговую компанию, формирует ее штат сотрудников и назначает курирующего заместителя Председателя Правления банка. Работа с данной лизинговой компанией становится приоритетным направлением для банка при реализации лизинговых продуктов. Для анализа и оценки рисков, а также для принятия решения по сделкам лизинговая компания использует кадровые ресурсы банка. Объем инвестиций банка ограничивается

нормативом максимального размера риска на связанное с банком лицо (группу связанных с банком лиц) (Н25) – не более 20% от величины собственных средств (капитала) банка. Следует отметить тот факт, что при расчете норматива максимального размера риска на одного заемщика или группы связанных заемщиков (Н6) по клиенту банка, финансирование лизинговой сделки в которой лизингополучателем будет тот же клиент не будет учитываться при расчете данного норматива, так как заемщиком будет выступать лизинговая компания и этот кредит будет учтен в нормативе Н25. Это правило также применимо и к сделкам со сторонними лизинговыми компаниями. В результате банк получает возможность выдать кредитов и заключить лизинговых сделок с одним заемщиком на сумму максимального размера риска на собственный капитал по двум нормативам.

Вариант 2.1. «Сторонняя лизинговая компания». Для увеличения объема лизинговых сделок коммерческим банком привлекается сторонняя лизинговая компания, которой открывается кредитно-документарный лимит (кредиты и банковские гарантии) и с которой выстраиваются партнерские взаимоотношения. Необходимость в поиске партнера может быть обусловлена отсутствием свободного лимита финансирования (Н25) собственной лизинговой компании, наличием у сторонней компании развитой территориальной сети продаж или преференций среди производителей основных средств. Лизинговые сделки, источником фондирования, которых выступает установленный банком кредитный лимит, как правило стандартизированы и проверяются на соответствие критериям банка, следовательно, не требуют повторного рассмотрения вопроса на Кредитном Комитете. В результате коммерческий банк и сторонняя лизинговая компания получают возможность реализовывать «быстрые» сделки без существенных кадрово-временных затрат.

Вариант 2.2. «Сторонняя лизинговая компания». Коммерческим банком привлекается сторонняя лизинговая компания, которой, в зависимости от условий расчетов с поставщиком, предоставляется кредит или открывается

невозобновляемая кредитная линия для реализации конкретной сделки с определенным лизингополучателем. Необходимость в реализации сделки со стороны компании может быть обусловлена, как и причинами, обозначенными в предыдущем пункте, так и невозможностью работать с лизингополучателем напрямую. Как правило, это крупные сделки, которые обладают нестандартными параметрами, требующими обязательного согласования Кредитными Комитетом банка и лизинговой компании. Также следует отметить, что при наличии высоких рисков, связанных с лизингополучателем и/или продавцом, сделка может быть реализована с стороны финансово устойчивой лизинговой компанией.

Проведенный сравнительный анализ моделей финансирования коммерческими банками лизинговых сделок позволяет сделать выводы о том, что каждая из изученных моделей обладает рядом преимуществ и недостатков и несмотря на то, что модель создания или приобретения лизинговой компании, может быть выделена как основная, банку необходимо использовать и сочетать преимущества каждой из них, в зависимости от условий и параметров лизинговых сделок, в силу специфики деятельности каждого отдельного взятого банка схемы финансирования лизинговых операций должны быть доработаны банками самостоятельно.

2.2. Управление рисками, связанными с ведением лизинговой деятельности

Каждая из форм участия коммерческого банка при финансировании лизинговых операций связана не только возможностью получения доходов, но также и несет в себе определенные банковские риски.

Несмотря на большое количество подходов к определению банковских рисков, встречающихся в научной литературе, одним из наиболее популярных является отождествление данных рисков с возможностью убытков.

В условиях цифровизации процессов и вынужденных ограничений автором была расширена классификация рисков лизинговой деятельности, которая дополнена рисками *утраты информации*, *технологическими рисками* и *риском мошенничества* (Рис. 27), которые уже были раскрыты в опубликованных источниках, но отсутствуют в специализированной литературе посвященной лизингу. Перечисленные цифровые риски являются рисками как коммерческого банка, так и финансового посредника (лизинговой компании) и в соответствии с классификацией рисков Центрального Банка России их следует отнести к нефинансовым [161].

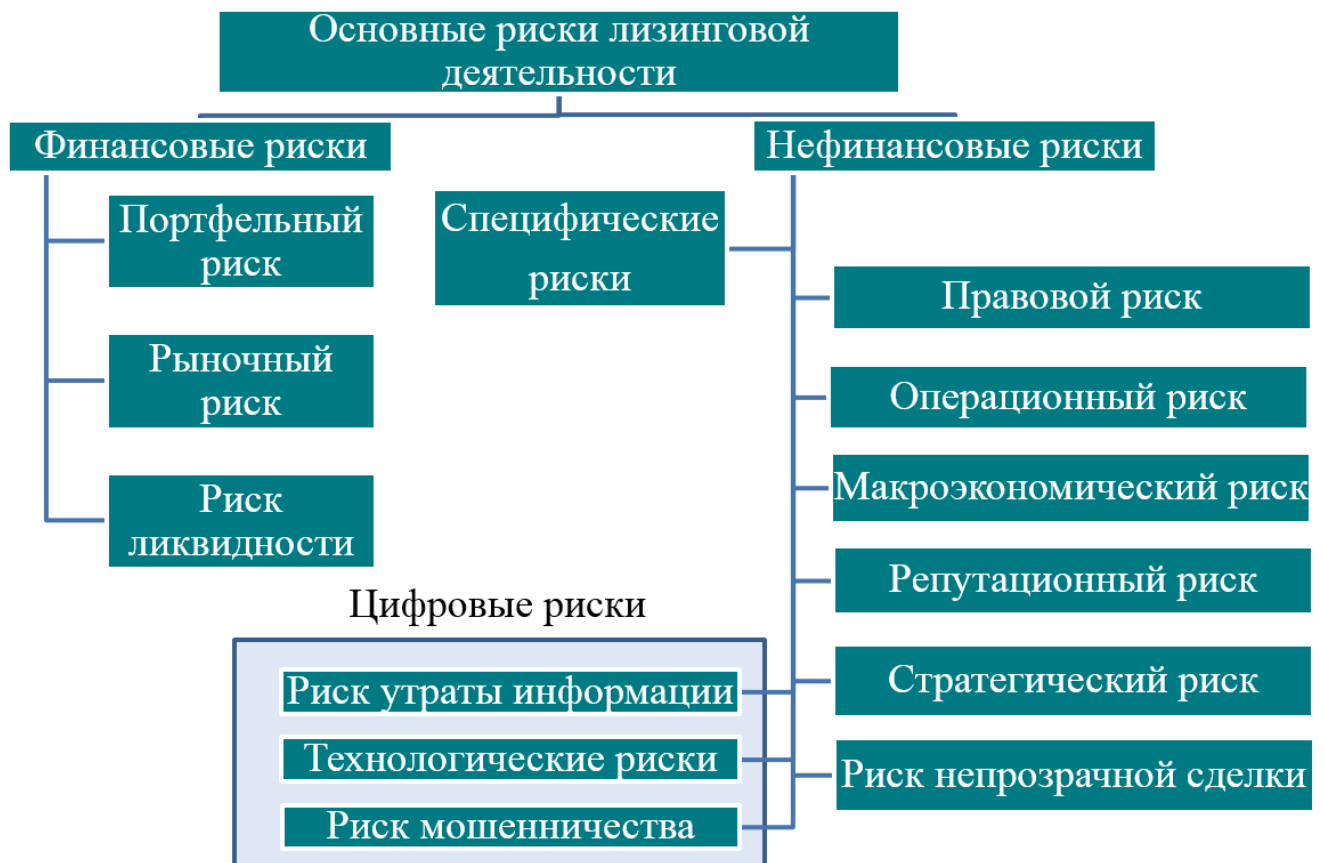


Рисунок 27. Классификация рисков лизинговой деятельности

Источник: составлено автором

Риск утраты информации — это вероятность возникновения потерь по причине повреждения или утраты информации в результате влияния различных факторов, случайных или намеренных действий. Потерять данные можно во время работы с ними, а также при хранении информации на компьютере, сервере.

К технологическим рискам относятся ошибки при измерениях, расчетах и (или) учете, нарушение сроков представления информации, сбои в программном обеспечении, утрата базы данных, а также любое иное нарушение технологических условий, связанных с исполнением лизинговой компанией своих услуг по договору. являются следствиями технических неисправностей, некачественных ремонтов, физическим и моральным износом аппаратуры.

К рискам мошенничества следует отнести кибератаки злоумышленников с целью взлома системы дистанционного обслуживания, хищение информации, а также подделку документов, которые предоставляются клиентом в лизинговую компанию.

Цифровые риски могут привести к возникновению ущерба:

- 1) финансового, за счет прямых потерь, недополученной выгоды, штрафных санкций, выплаты компенсаций;
- 2) репутационного: от потери имиджа и оттока клиентов вплоть до серьезных международных скандалов.

С целью минимизации цифровых рисков лизинговые компании должны внедрять и на постоянной основе модернизировать системы информационной безопасности, применяемые в коммерческих банках, которые включают в себя как защиту от внешнего нарушителя, так и меры по борьбе с утечками конфиденциальной информации по вине внутреннего нарушителя.

С целью снижения рисков утраты информации следует:

- соблюдать правила информационной безопасности;
- подписывать соглашения о конфиденциальности с сотрудниками и контрагентами, которые получают доступ к внутренней информации;
- разграничить доступ сотрудников к информационным системам и ресурсам;

- отслеживать возможные каналы утечки информации.

Модернизация, проверка и проведение работ над ошибками используемого лизинговой компанией программного обеспечения позволят минимизировать технологические риски и закрыть уязвимые места от возможных кибератак злоумышленников.

Как показывает практика доля доходов от кредитно-инвестиционной деятельности у российских коммерческих банков существенно преобладает над другими банковскими продуктами, к данным доходам также относятся и сформированные от участия в лизинговых операциях. Поэтому решение задач по оценке уровня кредитного риска и его управлением являются стратегически важными для коммерческого банка.

Как правило, убытки коммерческого банка при кредитовании клиентов возникают вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств. Именно поэтому банком должна быть разработана и внедрена система управления кредитными рисками, которая позволит производить объективную оценку уровня кредитного риска и будет определять принципы ведения кредитной деятельности. Данная система призвана обеспечить реализацию стратегии банка в части доходности и качества кредитного портфеля.

Система управления кредитными рисками может включать в себя различные подходы к его оценке, которые описываются в кредитной политике банка. Кредитная политика является внутренним нормативным документом утверждаемым соответствующим органом управления банка, в котором содержатся стратегия и тактика кредитно-инвестиционной деятельности банка, регламентированы методы и основы анализа и управления уровнем кредитного риска.

В результате исследования возможных вариантов взаимодействия банков лизинговых компаний, автором разработана модель управления кредитным риском (Рис. 28).



Рисунок 28. Модель управления кредитным риском коммерческого банка при финансировании лизинговых сделок

Источник: составлено автором

а) Коммерческий банк финансирует конкретную лизинговую сделку. Кредитное подразделение банка проводит анализ финансово-хозяйственной деятельности как лизинговой компании, так и лизингополучателя. При такой структуре сделки кредитный риск оценивается по финансовому положению лизингополучателя, лизингодатель выступает в качестве финансового посредника. Минимальный набор обеспечения по кредитной сделке должен включать:

- залог предмета лизинга;
- залог прав требования лизинговых платежей.

Анализ лизингодателя проводится с целью оценки финансового положения компании и качества сформированного лизингового портфеля, что в конечном счете позволит сделать общие выводы о надежности данного контрагента.

Данная структура сделки больше остальных соответствует классическим процедурам банковского кредитования и является наиболее предпочтительной для кредитного подразделения банка, так как предполагает наличие полноценного

анализа, прозрачной структуры и информации обо всех основных параметрах, включая конечного пользователя кредитными средствами (лизингополучателя). При этом финансирование конкретной лизинговой сделки обладает и недостатками, связанными с трудоемкостью процедуры принятия решения и длительными сроками реализации сделки, которые могут не отвечать требованиям рынка лизинговых услуг. В связи с этим коммерческим банком должны быть определены основные параметры лизинговой сделки, в том числе минимальный размер кредита, а также внедрены процедуры андеррайтинга с целью стандартизации процессов, снижению сроков рассмотрения сделки и уменьшения трудозатрат.

б) Коммерческий банк устанавливает кредитный лимит на лизинговую компанию. Кредитное подразделение банка проводит анализ финансово-хозяйственной деятельности только лизингодателя и устанавливает требования к структуре сделки, предмету лизинга, договорам лизинга, условиям страхования и основным участникам сделки: лизингополучателю и продавцу. Тем самым формируется «коробочный продукт», основные риски по сделке оцениваются по финансовому положению лизинговой компании и потенциальным лизингополучателям, которые соответствуют установленным требованиям. Подобные лимиты устанавливаются для реализации «быстрых» лизинговых сделок на небольшие суммы при покупке ликвидного имущества на срок до 5 лет. Принимая решение об установлении лимита риска на лизинговую компанию банк должен соотносить его размер с текущим лизинговым портфелем и величиной чистых активов лизингодателя, чтобы выполнялись условия:

1. Лизинговый портфель существенно превышает размер кредитного лимита. Оценивается возможность лизинговой компании своевременно и в полном объеме отвечать по принятым обязательствам перед кредитором, даже в случае дефолта лизингополучателей.

2. Лизинговая компания обладает достаточной для покрытия кредитных обязательств перед банком величиной чистых активов.

Как правило, каждый договор лизинга подразумевает заключение отдельного кредитного договора с сопряженным графиком платежей.

Установление кредитного лимита на лизинговую компанию может быть сопряжено с повышенным уровнем рисков в связи с его «открытостью», с целью их выявления и минимизации, автором предлагается проведение оценки и анализа независимым экспертом на соответствия условий лизинговой сделки требованиям банка.

в) Коммерческий банк устанавливает кредитный лимит на лизинговую компанию, в котором отсутствуют требования к предмету лизинга и основным участникам сделки. Кредитное подразделение банка проводит анализ финансово-хозяйственной деятельности только лизингодателя и оценивает достаточность предлагаемого в залог обеспечения для покрытия кредитного риска. В качестве дополнительного обеспечения могут быть рассмотрены:

- залог имущества;
- поручительства собственников и/или других юридических лиц;
- страхование предпринимательских рисков на сумму лимита.

Благодаря отсутствию требований к предмету лизинга и лизингополучателю данная структура позволяет после заключения соглашения о кредитном лимите исключить из процедуры рассмотрения сделки этапы анализа и оценки рисков независимым экспертом. К ее недостаткам следует отнести то, что, в случае если дополнительным обеспечением по кредиту выступает страхование предпринимательских рисков, то стоимость сделки возрастает на размер страховой премии за риск, а иное обеспечение не всегда полностью покрывает величину кредитного риска.

Качественно сформированный кредитный портфель банка является одним из основных факторов финансовой устойчивости кредитной организации, он должен обладать такой структурой, при которой достигается максимально высокий уровень дохода, при допустимом для банка кредитным риском с одновременным выполнением всех необходимых нормативов ликвидности. Одна из главных задач

при управлении активами и пассивами банка состоит в том, чтобы требования и обязательства были сопоставимы по размерам и срокам, благодаря выполнению данной задачи достигается приемлемый уровень ликвидности портфеля банка.

Решение о реализации каждой кредитной сделки должно приниматься с учетом текущего состояния качества кредитного портфеля и оценки степени ее влияния, банк должен проводить систематический анализ качества кредитного портфеля и избегать превышения уровня кредитного риска над допустимым значением. Одним из важных инструментов управления качеством кредитного портфеля является его структурный анализ по множеству признаков, который позволяет избежать рисков концентрации портфеля и тем самым существенно снижать банковские риски.

Кредитный портфель банка может обладать повышенным уровнем кредитного риска, из-за использования неэффективных методик анализа и оценки финансового состояния заемщика, которые искусственно завышают категорию качества ссудной и приравненной к ней задолженности, а вследствие этого возрастает риск убытков. Банку необходимо тщательно разработать и стандартизировать подходы к идентификации и управлению кредитным риском.

Широкое распространение получило использование методик структурного и коэффициентного анализа кредитного портфеля банка, позволяющих оценить его качество и проводить мониторинг изменений ключевых показателей деятельности банка. Полученные в результате проведенного анализа результаты позволят банку оценить не только уровень кредитного риска, но и сделать выводы об обоснованности выбранной кредитной политики и необходимости внесения изменений.

Несмотря на высокую популярность применения структурного и коэффициентного анализа, данные методики не включают оценку качества кредитного портфеля банка и его основных элементов в зависимости от внешних

прогнозных изменений конъюнктуры рынка и не позволяют сделать выводы об уровне финансовой устойчивости банка при наступлении определенных событий.

Обязанность соблюдения нормативов по максимальному размеру риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков и максимальному размеру риска на связанное с банком лицо (группу связанных с банком лиц) существенно ограничивают объемы кредитных лимитов, устанавливаемых на лизинговые компании [16]. Так как даже при том, условии что банк будет являться учредителем лизинговой компании, лизинговый портфель, которой будет иметь высокую диверсификацию, объемы банковских кредитов все равно будут ограничены по риску на одного заемщика. Следовательно, возможны ситуации, когда банк даже при наличии дочерней лизинговой структуры будет вынужден финансировать сторонние лизинговые компании либо увеличивать собственный капитал.

Как показывает практика, кредиты, предоставленные лизинговым компаниям, зачастую обладают 1 категорией качества, так как лизингодатели продолжают своевременно и в полном объеме обслуживать банковские кредиты, даже при наличии проблемной задолженности собственного лизингового портфеля. Вследствие чего, сформированных резервов может не хватить на покрытие убытков на возможные потери (Приложение 3).

Кредитные организации, а в том числе и банки, преследуя свой коммерческий интерес стремятся максимизировать собственную прибыль и не заинтересованы в том, чтобы отвлекать денежные средства на формирование обязательных резервов по ссудам. Вследствие этого возникает проблема наличия кредитов с завышенной категорией качества в составе кредитного портфеля банка. В результате этого общий размер сформированных резервов по ссудам ниже уровня кредитного риска. Принимая во внимание текущую тенденцию по росту просроченной задолженности в составе кредитов российских банков, можно сделать вывод о том, что искусственное завышение категории качества несет в себе серьезные риски для финансовой устойчивости банка.

Так же следует отметить, что даже при наличии объективного анализа и оценки категории качества ссуды, существующие нормы резервирования позволяют банку самостоятельно определять размеры резервов по ссудам в пределах установленных диапазонов. Расчетный резерв по ссудам имеет слишком широкие диапазоны значений, так кредиты с одинаковой категорией качества (5 категория) могут обладать расчетной величиной резерва как 51%, так и 100%. Следовательно, банки могут на свое усмотрение формировать минимально допустимые пороговые значения резервов по ссудам, размер которых может оказаться существенно ниже возможных убытков кредитам банка.

Оценка финансового положения заемщика, к которому можно отнести как лизинговую компанию, так и косвенно лизингополучателя, обязательно должна учитывать факторы, которые могут повлиять на уровень кредитного риска банка. К таким факторам могут быть отнесены:

- кредитная история;
- наличие судебных разбирательств;
- контрактная база (лизинговый портфель);
- сфера деятельности контрагента;
- деловая репутация;
- конкурентные преимущества;
- качество менеджмента;
- перспективы и планы развития;
- уровень зависимости от третьих лиц, в т.ч. финансовой.

Для оценки кредитоспособности заемщика, банками часто применяется метод финансовых коэффициентов. Итоговая оценка при применении данного метода зависит от соответствия по основным показателям деятельности заемщика установленным критериям банка, с помощью которых определяется категория качества заемщика и рассчитывается величина резерва по ссуде. Банки, которые не желают отвлекать собственные средства для формирования резервов по ссудам искусственно завышают категории качества ссуд, в результате ставиться под

сомнение ценность проводимого анализа. Для снижения кредитных рисков, банком могут быть повышены требования к залоговому имуществу заемщика.

Кредитный скоринг имеет широкое распространение в банковской сфере. Как правило, данная методика применяется при кредитовании физических лиц и субъектов малого бизнеса (рис. 29).

По своей сути кредитный скоринг представляет из себя систему балльно-весовой оценки потенциальных заемщиков, позволяющей принимать решение о возможности выдачи кредита.

Анализ кредитных историй заемщиков позволяет собрать и внедрить данные по вероятностям возврата кредитов определенными группами заемщиков в применимые банком скоринговые системы.

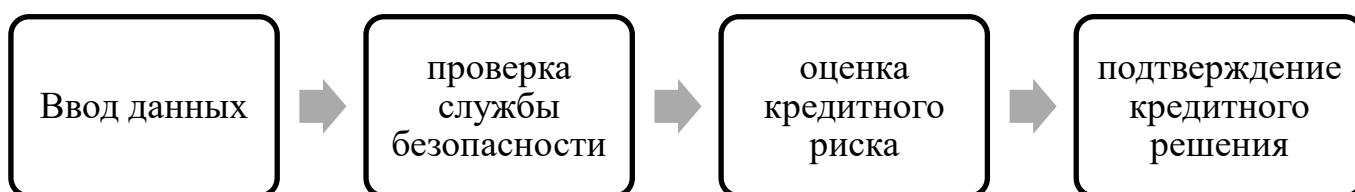


Рисунок 29. Схема проведения кредитного скоринга

Источник: составлено автором

Система кредитного скоринга может быть приобретена банком на основе заключения лицензионного соглашения, но она все равно должна постоянно дорабатываться и учитывать присущие банку и его кредитной политике особенности.

Основные преимущества применения кредитного скоринга:

- минимальный уровень субъективизма при принятии решения.
- простота использования;
- скорость анализа и принятия решения;

Основные недостатки кредитного скоринга:

- сложность проверки достоверности информации;
- низкую адаптивность системы для нестандартных случаев;

- шаблонный набор критериев оценки;

Благодаря применению системы кредитного скоринга банком могут быть достигнуты следующие результаты:

- снижен человеческий фактор оценки заемщика;
- увеличена объективность и точность оценки;
- увлечена скорость анализа и принятия решения по сделкам;
- позволяет адекватно анализировать качество кредитного портфеля и его динамику.

Поскольку значительная часть рисков при финансировании лизинговой деятельности приходится на лизингополучателя, модели оценки и управления кредитными рисками должны полностью учитывать специфические лизинговые риски, которые связаны с:

- выбором приобретаемого имущества;
- с продавцом лизингового имущества;
- с утратой платежеспособности лизингополучателя;
- с уровнем ликвидности лизингового имущества и дополнительного обеспечения сделки;
- с формированием портфеля договоров лизинговой компаний;
- с заключением лизинговых сделок с компаниями нерезидентами страны;
- с нормативно-правовыми аспектами проведения лизинговых операций.

Риски, связанные с выбором предмета лизинга, прежде всего связаны с тем, что приобретаемый актив на протяжении всего договора лизинга является собственностью лизингодателя и выступает в качестве обеспечения не только лизинговой сделки, но также используется в качестве залога по кредитным ресурсам предоставленным банком. Поэтому лизингодатель и банк также, как и лизингополучатель заинтересованы в максимизации потребительских свойств предмета лизинга при адекватном размере его стоимости. Для минимизации данного риска кредитору необходимо проводить определенную оценку уровня

конкурентоспособности приобретаемого имущества на соответствующем рынке товаров.

Заключение договора купли-продажи с продавцом предмета лизинга несет в себе риски, связанные с нарушением сроков поставки, несоответствие свойств приобретаемого имущества и нарушением других обязательств договора поставки. Для минимизации данных рисков необходима проверка поставщиков для оценки возможности работы с данным контрагентом, так же возможно использование схемы расчетов, при которой предоплата поставщику будет равна авансу лизингополучателя, а средства лизингодателя будут оплачены только после выполнения условий поставки.

Согласно закону «О финансовой аренде (лизингу) и статье 670 ГК РФ об ответственности продавца, риски невыполнения продавцом своих обязательств и связанные с эти убытки несет сторона, которая его выбрала. Поскольку на практике лизинговые компании, даже если и ведут определенную работу по подбору продавца, окончательный выбор все равно остается за лизингополучателем и данное обстоятельство отражается в заключаемом договоре лизинга. Следовательно при срыве сроков поставки или несоответствии предмета лизинга условиям договора купли-продажи, лизингополучатель не освобождается от необходимости проводить оплату лизинговых платежей в соответствии с графиком оплат по договору лизинга, что существенно снижает риски лизингодателя связанные с продавцом имущества, но при этом может способствовать увеличению уровня кредитного риска как лизинговой компании, так и банка, так как финансовая модель и возможность лизингополучателя отвечать по своим обязательствам может напрямую зависеть от использования предмета лизинга. Так же поскольку предмет лизинга является основным обеспечением лизинговой сделки, лизингодатель и банк заинтересованы в получении гарантий его соответствия заданным параметрам, для этого перед подписанием акта-приема передачи проводится экспертная оценка имущества.

Риски, связанные с неплатежеспособностью лизингополучателя, минимизируются путем проведения комплексной оценки его финансового положения и внедрения количественных и качественных показателей, позволяющих ограничить работу лизингодателя с контрагентами, обладающими повышенным уровнем риска дефолта.

Риски уровня ликвидности лизингового имущества и дополнительного обеспечения сделки, связаны с возможностью покрытия финансовых потерь лизинговой компании и банка, которые могут возникнуть в случае дефолта лизингополучателя. Для минимизации данного риска по каждому лизинговому проекту можно рассчитывать показатель LGD (loss get default) – который характеризует объем потерь, которые понесет лизингодатель при наступлении дефолта лизингополучателя. Показатель LGD должен включать в себе общую оценку кредитоспособности лизингополучателя и ликвидность приобретаемого имущества. При высоких значениях LGD лизинговой компании следует применять повышенные требования к размеру аванса и обеспечению сделки или принимать решение о возможности работы с данным контрагентом или с данным видом имущества.

Риски портфеля договоров лизинговой компаний связаны с качеством данного портфеля и уровнем его диверсификации по различным признакам. Лизинговый портфель может содержать проблемные активы, информация о которых может быть недостоверно предоставлена банку, в нем могут содержаться и реструктуризированные лизинговые сделки, переквалифицированные договоры лизинга в срочную дебиторскую задолженность. При анализе лизингового портфеля банку следует тщательно анализировать качество обслуживания лизинговых договоров, достаточность принятого обеспечения и проводить анализ его уровня диверсификации по отраслевым сегментам, по территориальным сегментам и по источникам финансирования. Для минимизации данной группы рисков банком могут применяться модели сценарного анализа и проводиться

стресс-тесты данных моделей для оценки вероятности дефолта лизинговой компании под воздействием различных факторов конъюнктуры рынка.

При разработке и последующем внедрении программы стресс-тестирования необходимо определение конкретных целей, которые согласованы с правление коммерческого банка. Выбранные цели составляют фундамент для определения главных параметров модели управления рисками.

Базельским комитетом по банковскому надзору были выделены дополнительные рекомендации, в соответствии с которыми цели, включённые в модель стресс-тестирования, должны учитывать риск-аппетит банка и соответствовать утвержденной программе риск-менеджмента. Модели стресс-тестирования должны обладать эффективной структурой управления, имеющей комплексный характер [163].

2.3. Внедрение процедур андеррайтинга для управления рисками лизинговой деятельности

На основании проведенного в рамках диссертационного исследования анализа текущего состояния банковского сектора в Российской Федерации можно сделать вывод о наличии существенной доли высокорискованных активов коммерческих банков, с умеренным уровнем резервирования, при этом рентабельность кредитных операций преобладающего большинства банков существенно ниже уровня докризисного 2014 г. Высокий уровень конкуренции на рынке финансовых услуг, желание повысить рентабельность кредитных сделок и текущий финансовый климат обуславливают необходимость снижения затрат кредитных организаций. Стандартизация этапов кредитования в коммерческих банках является одним из ключевых решений поставленных задач.

При финансировании деятельности лизинговой компании основное внимание в кредитном анализе уделяется именно лизингополучателю как конечному пользователю кредитными средствами, так как финансовая дисциплина лизингополучателя в большей степени определяет, как категорию качества кредита, так и качество его обслуживания. Существует практика установления коммерческими банками кредитно-документарных лимитов для лизинговых компаний, которые, как правило, либо предусматривают дополнительные требования к структуре сделки и финансовому положению лизингополучателя («коробочный продукт»), либо предусматривают наличие дополнительного обеспечения: залог имущества, поручительства, страхование предпринимательских рисков. С целью стандартизации процессов, снижению сроков рассмотрения сделки и уменьшения трудозатрат, автором предлагается внедрить процедуру андеррайтинга в процесс принятия банком решения о финансировании лизинговых компаний. При этом глубина анализа и периметр оцениваемых участников сделки будут определены исходя из структуры сделки.

Кредитный андеррайтинг подразумевает под собой комплексный независимый анализ и экспертизу рисков по кредитной сделке в соответствии с действующей методикой банка. По результатам проведенной экспертизы андеррайтером принимается решение о возможности реализации конкретной сделки на заданных условиях, положительное решение может содержать в себе ряд рекомендаций и обязательных условий, при которых может быть предоставлено финансирование, в т.ч. изменение основных параметров сделки таких как: сумма, срок, вознаграждение банку и обеспечение. В таком случае лизинговой компании предоставляется откорректированный проект решения по сделке для согласования новых условий по сделке. По итогам переговоров принимается решение о возможности дальнейшей работы по сделке.

Первый этап анализа кредитной сделки является применение скоринговой модели, с помощью которой производится анализ качественных и количественных

показателей по лизингодателю и лизингополучателю. Специально разработанные банком или внешними разработчиками компьютерные программы проводят анализ и оценку участников сделки с применением балльно-весовых коэффициентов, по итогам которой им присваиваются кредитные рейтинги. Как правило, полученный в результате скоринговой оценки кредитный рейтинг отражает вероятность дефолта контрагента. Дальнейшие действия и маршрут по сделке формируются, опираясь на данную оценку. В случае, если лизинговой компании и/или лизингополучателю был присвоен низкий рейтинг или параметры сделки предполагают наличие повышенного уровня рисков, в соответствии с банковскими подходами по риск-менеджменту, модель может предусматривать более сложный маршрут проверки и повышенные требования к обеспечению кредита. При этом в противоположных ситуациях решение может приниматься автоматизированной системой, без участия независимого эксперта.

Анализ сделок, который предполагает участие в проверке независимого эксперта – андеррайтера, позволяет выявлять риски, которые не были учтены в скоринговой модели, но увеличивает срок принятия решения по сделке и издержки банка. Именно поэтому, банком, при разработке кредитных продуктов и систем анализа рисков, должна быть тщательно проработана система принятия решения по сделке, которая бы позволяла выделить типовые условия кредитов, не требующих больших трудозатрат.

Классическая модель анализа кредитной сделки, без применения процедур андеррайтинга, также предполагает оценку финансово-хозяйственной деятельности лизинговой компании и лизингополучателя, которая основывается на анализе ключевых финансовых показателей деятельности контрагентов и зачастую предполагает применение скоринговой модели для расчета балльно-весовых коэффициентов, по результатам которой им присваивается кредитный рейтинг. Подготовка кредитного заключения по каждой сделке является сложным и трудоемким процессом, полученные в результате анализа выводы могут быть сформированы под влиянием субъективного отношения кредитного аналитика, так

как сотрудник может оказаться заинтересованным лицом, как и в следствие утвержденной в банке системы ключевых показателей эффективности работника (KPI), так и в результате наличия личных отношений с участниками сделки. Применение процедур кредитного андеррайтинга, позволяет минимизировать данный вид рисков, так как заключение кредитного аналитика подлежит дополнительной проверке. Именно поэтому подразделение андеррайтинга, должно иметь независимость от:

- возможного влияния других подразделений банка;
- бизнеса плана банка в части необходимости достижения объемов по кредитному портфелю и доходности.

Для достижения такой независимости подразделение кредитного андеррайтинга целесообразно выделять в обособленную структуру банка, которая могла бы исключить прямое и косвенное влияние других подразделений. Также существует практика отделения андеррайтеров по территориальному признаку, это может быть другое здание, город или даже регион.

Благодаря внедрению скоринговых моделей анализа и оценки рейтингов лизинговой компании и лизингополучателя отобранные качественные характеристики оцениваются с использованием методов экономико-математического моделирования, ранее это оценка производилась на основании экспертного мнения кредитного аналитика.

Балльно-весовые модели, используемые в рейтинговых программах, применяются для решения следующих задач:

- определении уровня влияния каждого из оцениваемых факторов на уровень кредитного риска;
- составление экономико-математической рейтинговой модели.

Вероятность дефолта лизинговой компании и лизингополучателя, а, следовательно, риск ненадлежащего исполнения, принятых на себя обязательств может принимать значения от 0% до 100%. В рейтинговой модели данные значения подразделяются на интервалы, которым присваивается определенная группа риска,

при формировании данной модели используется статистическая информация как по деятельности банка, так и по финансовому рынку в целом. В качестве примера можно привести разделение категории качества по ссудной и приравненной к ней задолженности на 5 групп. В зависимости от того какая категория качества присвоена кредитной сделке, банк формирует резервы на возможные потери.

В процессе кредитования лизинговой сделки могут быть выделены основные этапы, которые послужат фундаментом при построении бизнес-процессов банка.

1. Обращение лизингодателя (иногда лизингополучателя) в банк, определение основных параметров в соответствии с запросом организации. На данном этапе должны быть выделены:

- сумма и срок кредита;
- стоимость предоставления кредитных средств;
- наличие/отсутствие дополнительного обеспечения (залог, поручительства);
- необходимый пакет документов для рассмотрения вопроса о предоставлении кредита;
- другие существенные условия сделки.

2. Сотрудник подразделения фронт-офиса банка (клиентский менеджер), который занимается привлечением клиентов должен провести предварительную оценку лизинговой компании и лизингополучателя и предоставленных ими документов, а также провести экспресс-анализ структуры сделки, с целью определения ее соответствия интересам банка.

3. Кредитный аналитик готовит заключение о целесообразности выдачи кредита и направляет информацию по сделке андеррайтеру.

На рисунке 30 представлен процесс кредитования банком лизинговой сделки с использованием процедур андеррайтинга.

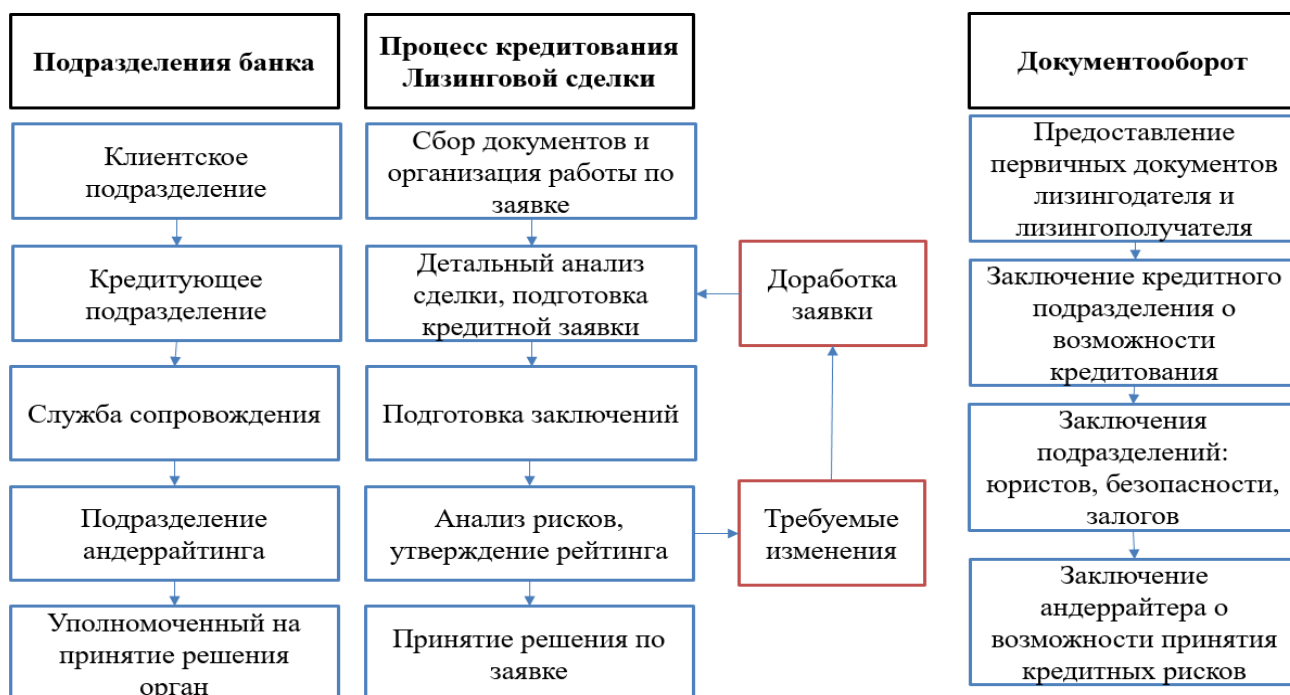


Рисунок 30. Схема процесса кредитования банком лизинговой сделки с использованием процедур андеррайтинга

Источник: составлено автором

«На следующем этапе в рамках независимой экспертизы рисков по сделке андеррайтер проверяет:

- достоверность представленной информации;
- соответствие параметров кредитуемой сделки – доходности и обеспеченности - требованиям внутренних нормативных документов банка;
- корректность и обоснованность заполнения параметров рейтинговой модели» [95, с. 290].

При наличии положительного заключения андеррайтера решение о реализации сделки принимается уполномоченным органом банка. В качестве основного показателя учитывается утвержденный кредитный рейтинг лизинговой компании и лизингополучателя.

При расчете рейтинга учитываются количественные и качественные факторы. Количественные показатели оцениваются на основании бухгалтерской отчетности контрагента.

К качественным можно отнести:

- отрасль деятельности заемщика;
- позиция заемщика на рынке, основные конкуренты;
- негативная информация по компании ее собственникам и топ менеджменту;
- диверсификация портфеля контрактов, зависимость от покупателей и поставщиков;
- качество кредитной истории;
- финансово-инвестиционная политика;
- наличие валютных рисков;
- финансовая прозрачность деятельности заемщика.

В результате оценки качественных факторов деятельности лизинговой компании и лизингополучателя кредитной аналитик отражает свое экспертное заключение о степени их влияния на вероятность неисполнения обязательств по утверждаемой кредитной сделке.

Рейтинги контрагентов рассчитывается в несколько действий, что напрямую связано со структурой методики определения рейтинга. Методы экономико-математического анализа и моделирования помогают выбрать факторы риска и оценить силу их воздействия на невозвратность кредита, а также степень вероятности недобросовестного исполнения заемщиком обязательств. Учет дополнительных факторов риска, возникающих при расчете рейтинга на основе качественных и количественных показателей, также имеет большое значение.

Количественные и качественные показатели риска определяют рейтинг заемщика. Анализ статистических данных позволяет определить веса в модели. Современные кредитные организации применяют однотипные модели определения кредитного рейтинга заемщика. При этом формулы расчета могут отличаться, что связано с анализом статистических данных, полученных из разных источников, на котором основано построение модели. Модели также приобретают, а затем адаптируют к конкретным условиям, что также предопределяет их отличия. Формула обобщенной экономико-математической модели определения кредитного

рейтинга клиента лизинговой компании может быть представлена в следующем виде (формула 2.1) [86, с.53]:

$$R = W_{qn} * \sum (a_n * x_n) + W_{ql} * \sum (b_n * y_n), \quad (2.1)$$

где a_n -вес количественного фактора в модели;

x_n -значение количественного фактора (балл);

W_{qn} - совокупный вес количественных факторов риска в модели;

W_{ql} - совокупный вес качественных факторов риска в модели;

b_n -вес качественного фактора в модели;

y_n -значение качественного фактора (балл);

R -рейтинг.

В настоящее время кредитные организации используют различные рейтинговые шкалы для обозначения кредитного рейтинга (R) контрагента, автором предлагается применять диапазон значений 0% до 100%, так как кредитный рейтинг означает вероятность дефолта (PD - Probability of Default) лизингополучателя. Таким образом чем ниже значение рейтинга контрагента, тем меньше вероятность дефолта.

Далее банком проводится селекция контрагентов на хороших, средних и плохих. Значение кредитного рейтинга не является единственным определяющим фактором, так как для оценки кредитного риска требуется расчет потерь в случае дефолта (LGD - Loss Given Default). LGD также принимает значения от 0% до 100%, чем ниже значение, тем более обеспечена лизинговая сделка.

$$EL = PD * LGD \quad (2.2)$$

Показатели PD и LGD используются для расчета ожидаемых потерь по сделке EL (Expected Loss), положительное решение принимается, в случае если уровень ожидаемых потерь не превышает установленные банком нормативные значения.

«В большинстве коммерческих банков скоринговые модели являются собственными разработками с различными методиками на основе данных о заемщиках конкретного банка прошлых лет, или являются готовыми решениями

специализированных фирм на основе данных о заемщиках нескольких банков или финансовых институтов. В основе построения скоринговых карт лежат статистические модели. Для их построения должна быть достаточная и качественная информация о заемщиках банка. Качество исходных статистических данных для построения статистической модели определяет ее точность прогнозирования и успех разработки скоринговой системы в целом» [111, с. 2].

«Разработка скоринговой модели строится на анализе предыдущего кредитного опыта. Достаточный объем информации — это одна из главных предпосылок построения модели» [111, с. 2]. Количество данных может варьироваться в зависимости от конкретных моделей, но в целом данные должны удовлетворять требованиям статистической значимости и случайности (Приложение 4).

Внедрение процедуры андеррайтинга в кредитную политику коммерческого банка обеспечит унификацию подходов к оценке заемщика и стандартизацию процессов. Применение адаптированной модели процедуры андеррайтинга для лизинговых сделок поможет улучшить качество кредитного портфеля банка, а, следовательно, и совокупного портфеля кредитов банковской системы. Это позволит кредитным организациям точнее определять уровень своего кредитного риска, контролировать структуру кредитного портфеля и рассчитывать доходность с более высокой точностью.

Поскольку в соответствии с полученными результатами исследования текущего состояния банковского сектора и тенденций его развития темпы прироста активов и капитала за последние годы либо снижаются, либо остаются на низком уровне при существенном росте доли низкодоходных активов и снижении процентной маржи, банкам необходимо значительно повысить долю других источников доходов, обладающих большей маржинальностью по сравнению с получением процентных доходов. Финансирование лизинговой деятельности позволяет эффективно и качественно решить поставленные задачи, поскольку позволяет не только занимать долю лизингового рынка и привлекать знаковых и

приоритетных клиентов на обслуживание в банк, но и получать комиссионные доходы и агентское вознаграждение. Сравнительный анализ моделей финансирования коммерческими банками лизинговых сделок позволяет сделать выводы о том, что каждая из изученных моделей обладает рядом преимуществ и недостатков и несмотря на то, что модель создания или приобретения лизинговой компании, может быть выделена, банку необходимо использовать и сочетать преимущества каждой из них, в зависимости от условий и параметров лизинговых сделок, в силу специфики деятельности каждого отдельного взятого банка схемы финансирования лизинговых операций должны быть доработаны банками самостоятельно.

Выводы к главе 2

Подробное изучение практики и методов взаимодействия банков и лизинговых компаний позволило выявить дополнительные характеристики реализуемого в текущей практике типа взаимодействия банков и лизинговых компаний. Так среди наиболее важных проблем выделяются:

Отставание лизинговых компаний от банков в развитии риск-менеджмента, когда ряд рисков, вызванных развитием технологий, не учитываются. Из-за чего возникают угрозы бизнесу выше, чем у других финансовых посредников, а уровень конкурентоспособности на рынке финансовых услуг резко снижается.

Во времена ценности скорости принятия решений у лизинговых компаний практикуется сложный и трудоемкий процесс подготовки кредитного заключения и присутствует риск получения субъективной оценки сделки.

При взаимодействии банка и лизинговой компании присутствуют сложности выбора именно модели взаимодействия, обусловленное наличием ограничений максимального размера риска на заемщика или на связанное с банком лицо, что обуславливает отсутствие гибкости и низкую скорость принятия решений.

Одновременно погружение в методiku и практику взаимодействия банков и лизинговых компаний нам позволили:

- построить обобщенную модель финансирования лизинговых сделок, позволяющую облегчить стратегическое планирование деятельности кредитных организаций на рынке лизинговых услуг;

- провести сравнительный анализ существующих моделей финансирования коммерческими банками лизинговых сделок, выделив для каждой преимущества и недостатки, что в свою очередь помогло определить наиболее эффективную из практикуемых моделей;

- разработать и предложить способы нивелирования недостатков наиболее эффективной модели финансирования банками лизинговых компаний;

- построить авторский трехвариантный алгоритм действий при взаимодействии лизинговых компаний и коммерческого банка с учетом условий, в которых оказался последний;

- расширена классификация рисков лизинговой деятельности, которая дополнена рисками утраты информации, технологическими рисками и риском мошенничества, которые не упоминались в прежде опубликованных источниках и специальной литературе;

- предложена разработанная и прошедшая апробацию обобщенная экономико-математическая модель определения кредитного рейтинга клиента лизинговой компании, которая позволит улучшить качество кредитного портфеля банка, а, следовательно, и совокупного портфеля кредитов банковской системы. Модель также помогает работать с выявленной проблемой наличия кредитов с завышенной категорией качества в составе кредитного портфеля банка, взаимодействующего с лизинговой компанией.

Все это дает возможность совершенствовать методологию кредитной деятельности коммерческого банка при финансировании лизинговых операций, помогает точнее определять уровень своего кредитного риска, минимизировать риски мошенничества, контролировать структуру кредитного портфеля и рассчитывать доходность с более высокой точностью.

ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛИЗИНГА В КОНТЕКСТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ И ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

3.1. Проблемы и перспективы развития лизинга в России

Анализ динамики и тенденций рынка лизинговых услуг в России позволяет прогнозировать его дальнейшее активное развитие. Однако несмотря на текущие положительные тенденции, в ходе исследования были выявлены проблемы, связанные с ведением лизинговой деятельности. В качестве основных могут быть выделены:

1. Проблемы различий, связанных с ведением отчетности лизинговой компанией по международным стандартам финансовой отчетности и российским стандартам бухгалтерского учета (Приложение 5).

В отличие от отражения лизинговых сделок в отчетности по МСФО, их учет в отчетности по РСБУ зависит от выбора баланса лизингодателя или лизингополучателя и не позволяет получить реальную картину о деятельности лизинговой компании. В связи с этим осложняется проводимая коммерческим банком оценка финансового состояния лизингодателя. Далее рассмотрим разницу в учете на примере (табл. 6).

Таблица 6 - Пример учета лизинговой сделки по РСБУ и МСФО, млн руб.

| | МСФО | РСБУ. Баланс лизингодателя | РСБУ. Баланс лизингополучателя |
|------------------------------------|----------------------------|----------------------------------|--------------------------------|
| Активы на момент передачи в лизинг | | | |
| Активы | Чистые инвестиции в лизинг | Вложения в материальные ценности | Дебиторская задолженность |
| | 80 | 100 | 115 |
| Доход | Процентный доход | Выручка | Доход от аренды |
| 1 год | 18 | 45 | 18 |
| 2 год | 12 | 45 | 12 |
| 3 год | 5 | 45 | 5 |
| Расход | - | Амортизация 33 (каждый год) | - |

Источник: составлено автором

Основные параметры сделки:

- Стоимость предмета лизинга – 100 млн руб.;
- Срок лизинга – 3 года;
- Аванс лизингополучателя – 20%;
- Общая сумма платежей по договору лизинга – 135 млн руб. (в том числе аванс).

В результате ведения отчетности по РСБУ активы лизингодателя завышены на 25-44% в зависимости того на чьем балансе ведется учет имущества. Если предмет лизинга учитывается на балансе лизингополучателя, то доходы отражаются в сумме на 286% большей, чем доходы по МСФО.

В 2022 году осуществлен переход на ФСБУ 25 «Аренда», который призван решить проблему фундаментальной разницы в системах учета и позволит отражать лизинговые операции в соответствии с их экономической сущностью в соответствии в МСФО [30].

2. Проблемы достаточности сформированных резервов на возможные потери.

По каждой из категорий качества формируется резервы на возможные потери в размере от суммы их обесценения. В Положении N 590-П указаны диапазоны величины резервов для каждой категории качества. Из классификации ссуд по категориям качества следует, что по ссудам с одинаковыми категориями качества, банк может формировать разные резервы на возможные потери по ссудной и приравненной к ней задолженности. Расчетный резерв по ссудам имеет слишком широкие диапазоны значений, так кредиты с одинаковой категорией качества (5 категория) могут обладать расчетной величиной резерва как 51%, так и 100%. Кредиты, предоставленные лизинговым компаниям, зачастую обладают 1 категорией качества, так как лизингодатели продолжают своевременно и в полном объеме обслуживать банковские кредиты, даже при наличии проблемной задолженности собственного лизингового портфеля [12]. Вследствие этого возникает проблема наличия кредитов с завышенной категорией качества в составе

кредитного портфеля банка. Отчасти это связано с тем, что «нарушение платежей по лизинговым обязательствам не отражаются в бюро кредитных историй несмотря на то, что это имеет большое значение при принятии решений по лизингополучателям лизинговыми компаниями. При отражении таковой информации в доступном и общем источнике, процесс заключения договора лизинга можно было бы существенно упростить. Поскольку обязательства по лизингу, аналогично обязательствам по кредитам являются финансовыми, логичным представляется не создание новой базы данных недобросовестных лизингополучателей, а включение информации о качестве обслуживания лизинговых договоров в данные Бюро кредитных историй» [52, с. 49].

3. «Неразвитый рынок страхования предпринимательских рисков по лизинговым сделкам» [52, с. 49]. Банк с целью минимизации кредитного риска, при финансировании лизинговой сделки, может заключить со страховой компанией договор страхования (рис.31).

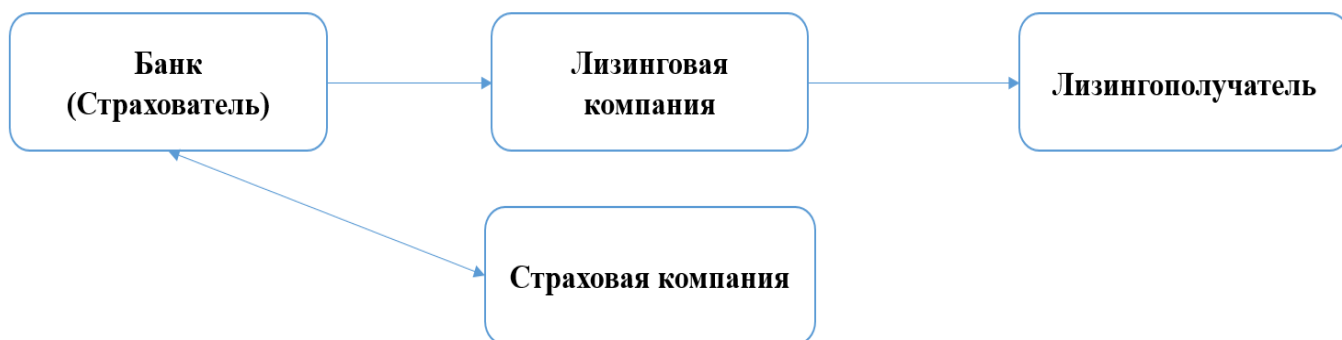


Рисунок 31. Схема страхования предпринимательских рисков банка

Источник: составлено автором

1) Банк направляет в страховую компанию заявку с основными параметрами сделки с целью согласования возможности получения страхового полиса и его основных параметров. Страховой полис выступает в качестве покрытия рисков банка по сделке, как правило предусматривает минимальную франшизу в размере 20%.

2) До подписания кредитной сделки с лизинговой компанией банк заключает договор страхования со страховой компанией. Данное условие отражается в

отлагательных условиях кредитной документации.

3) В случае если лизинговая компания нарушает кредитные обязательства, банк вправе запросить страховое возмещение у страховой компании.

Данный страховой продукт активно используется в западных странах в том числе и по лизинговым сделкам. К сожалению, в России страхование предпринимательских рисков не имеет широкого распространения что обуславливает сложность реализации данной услуги и как правило предусматривает повышенные требования к контрагентам и условиям сделки.

Объем лизинговых сделок занимает крупнейшую, после банковских кредитов, долю на финансовом рынке России и демонстрирует рост более 5 лет подряд, что подчеркивает перспективность данной деятельности и выделяет его в качестве одного из главных долгосрочных финансовых продуктов направленных на обновление основных фондов.

Лизинг приобрел особую социально-значимую роль в экономике страны, по итогам 2021 г. доля клиентов малого и среднего бизнеса в объеме нового бизнеса составила – 65,1%. Для сравнения доля кредитов, предоставленных данному сегменту клиентов за аналогичный период составила 6,8% к совокупному объему кредитов нефинансовых организаций [156]. Превалирующая доля лизинговых сделок с субъектами малого и среднего предпринимательства способствует положительному экономическому эффекту благодаря высокой рентабельности данной отрасли.

Дополнительно стоит отметить, что возможность позиционирования лизинга как продукта, удовлетворяющего критериям исламских финансов, также окажет стимулирующий эффект на рост экономики, так как будет способствовать развитию малого и среднего бизнеса в регионах, где проживают мусульмане: Татарстан, Башкортостан, Республика Дагестан, Чеченская Республика, Республика Ингушетия.

Волатильность финансового рынка в дальнейшем может оказать давление на чистую процентную маржу коммерческих банков и свидетельствует о необходимости развивать другие, более доходные направления, одним из которых стал лизинговый рынок. Активное развитие дочерних или покупка новых лизинговых компаний, преимущественно с целью наращивания бизнеса в сегменте МСБ, позволяющем поддерживать относительно высокую маржу, может позволить избежать дальнейшей стагнации доходов от традиционного банковского кредитования. Помимо процентного дохода, банк получает возможность формировать прибыль за счет других продуктов и услуг.

Таким образом, лизинг – один из перспективных и главных инструментов долгосрочных инвестиций в обновление основных фондов [68, с.98]. Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что в настоящее время «для обеспечения стабильного роста рынка лизинга необходимо его существенное реформирование. Определенные шаги в этом направлении уже сделаны» [52, с.52]. Переход отчетности лизинговых компаний на стандарты МСФО позволит более качественно оценивать банками их финансовое положение. «Однако существует еще нерешенные проблемы, осложняющих развитие такого финансового инструмента, как лизинг» [52, с.52]. Среди таких стоит выделить завышенные категории качества по кредитам предоставленным лизинговым компаниям и отсутствие в бюро кредитных историй информации о просроченной задолженности по лизинговым сделкам.

3.2. Конструирование лизинговой сделки, отвечающей условиям и тенденциям российского финансового рынка

С целью развития коммерческой деятельности банка на рынке лизинговых услуг была построена авторская бизнес-модель (рис. 32).



Рисунок 32. Модель коммерческой деятельности банка на рынке лизинговых услуг

Источник: составлено автором

Общие условия модели. Банк финансирует дочернюю лизинговую компанию и сторонние лизинговые компании с целью реализации лизинговых сделок. Объем финансирования дочерней лизинговой компании ограничивается нормативом максимального размера риска на связанное с банком лицо (группу связанных с банком лиц) (Н25) – не более 20% от величины собственных средств (капитала) банка, финансирование сторонней лизинговой компании ограничено нормативом максимального размера риска на одного заемщика или группы связанных заемщиков (Н6) – не более 25% от величины собственных средств (капитала) банка. Если заемщик банка также является и лизингополучателем в фондируемой банком сделке, размеры риска с целью соблюдения нормативов не суммируются и позволяют финансировать клиентов сверх нормы через лизинговые сделки.

Следует отметить тот факт, что при расчете норматива максимального размера риска на одного заемщика или группы связанных заемщиков (Н6) по клиенту банка, финансирование лизинговой сделки, в которой лизингополучателем будет тот же клиент, не будет учитываться при расчете данного норматива, так как заемщиком будет выступать лизинговая компания, и этот кредит будет учтен в нормативе Н25. Это правило также применимо и к сделкам со сторонними лизинговыми компаниями. В результате банк получает возможность выдавать кредиты и заключать лизинговые сделки с одним заемщиком на сумму максимального размера риска на собственный капитал по двум нормативам, при условии отсутствия в обеспечении кредита залога прав требования денежных средств по договору лизинга, заключенному между лизинговой компанией (заемщиком) и лизингополучателем.

Способ взаимодействия с клиентом. Для повышения скорости и эффективности процессов в лизинге необходимы цифровизация бизнеса и развитие уровня дистанционных услуг лизинговых компаний, в чем они пока уступают кредитным организациям. Этапы реализации лизинговой сделки с использованием системы дистанционного обслуживания изображены на рисунке 33.

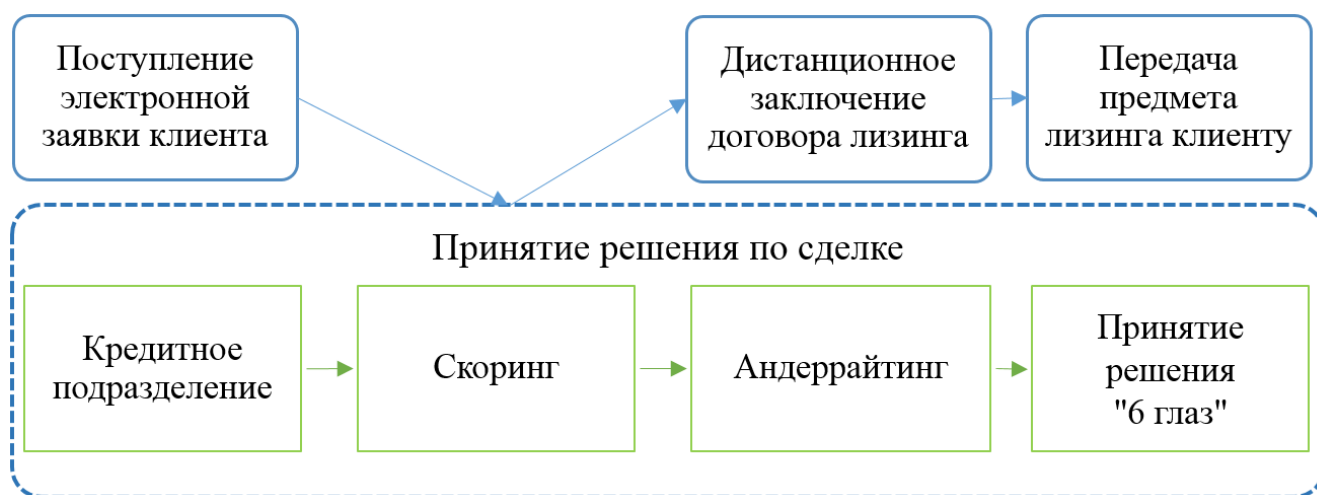


Рисунок 33. Этапы реализации лизинговой сделки в предлагаемой Бизнес-модели

Источник: составлено автором

1. Клиент регистрируется в личном кабинете на сайте лизинговой компании, формирует основные параметры сделки и загружает учредительные и финансовые документы. Для подтверждения действий в личном кабинете и заверения направляемых копий документов лизингополучатель использует электронно-цифровую подпись (ЭЦП).

2. По итогам анализа предоставленной клиентом информации принимается решение о возможности реализации сделки (согласно процедуре рассмотрения кредитной сделки).

3. Лизингодатель, лизингополучатель и поставщик осуществляют дистанционное подписание договоров лизинга и купли-продажи имущества с помощью ЭЦП. Все более частую практику получает использование публичной формы договора лизинга, заключение которого осуществляется путем присоединения к общим условиям.

4. Передача предмета лизинга лизингополучателю, при этом лизингодатель может привлечь сюрвейерную компанию для организации данного процесса либо специальные цифровые сервисы.

Процедура принятия решения. При кредитовании лизинговой компании уполномоченный орган коммерческого банка принимает решение о финансировании лизинговых сделок., условиям кредитной сделки могут быть предусмотрены как конкретные параметры лизинговой сделки с указанием лизингополучателя, так, как и свободный лимит кредитного риска. С целью снижения трудоемкости процедуры принятия решения и длительности реализации сделки, в модели предусмотрено внедрение системы кредитного скоринга и процедуры андеррайтинга, что также позволит минимизировать банковские риски и повысить качество кредитного портфеля. Важной особенностью кредитного процесса авторской модели является стандартизация кредитного процесса и использование упрощенного процесса принятия решения «6 глаз», при котором в голосовании принимают участие руководители трех подразделений: клиентского, кредитного и андеррайтинга (табл. 7).

Таблица 7 - Процедура принятия решения по сделке и участники процесса

| | | | | |
|----------------------|--|--|--|---|
| Ответственный | Кредитный аналитик | Сотрудник службы управления рисками | Андеррайтер | Руководители подразделений: клиентского, кредитного и андеррайтинга |
| Функции | Анализ количественных и качественных показателей | Формирование алгоритма оценки кредитного рейтинга лизингодателя и лизингополучателя. Скоринговая (математическая) модель | Независимый анализ и экспертиза рисков по сделке | Голосование по кредитной сделке, предложение изменений |
| Результат | Кредитное заключение | Кредитный рейтинг | Уровень риска | Положительное или отрицательное решение по сделке |

Источник: составлено автором

Кредитные сделки с лизинговыми компаниями в зависимости от их структуры разделяются на 2 вида:

1. Коммерческий банк финансирует конкретную лизинговую сделку. Такая структура сделки является наиболее прозрачной для коммерческого банка и по своей сути приближена к классическому кредитованию. Основные риски оцениваются по финансовому положению лизингополучателя.

2. Коммерческий банк устанавливает лимит риска на лизинговую компанию.

Размер лимита устанавливается с учетом выполнения следующих условий:

1) Объем текущего лизингового портфеля превышает размер кредитного лимита. Оценивается возможность лизинговой компании своевременно и в полном объеме отвечать по принятым обязательствам перед кредитором, даже в случае дефолта лизингополучателей.

2) Лизинговая компания обладает достаточной для покрытия кредитных обязательств перед банком величиной чистых активов.

2.1. Условия лимита предусматривают требования к структуре сделки, предмету лизинга, договорам лизинга, условиям страхования и основным

участникам сделки: лизингополучателю и продавцу. Основные риски по сделке оцениваются по финансовому положению лизинговой компании и потенциальным лизингополучателям, которые соответствуют установленным требованиям.

В рамках установленного кредитного лимита лизинговая компания направляет лизинговую сделку на согласование в банк, далее андеррайтер проверяет соответствие сделки условиям соглашения о лимите и принимает решение о выдаче кредита.

2.2. В условиях лимита риска на лизинговую компания отсутствуют требования к предмету лизинга и основным участникам сделки. Основные риски по сделке оцениваются по финансовому положению лизинговой компании, покрытие кредитных рисков реализуется за счет дополнительного обеспечения:

- залог имущества;
- поручительства собственников и/или других юридических лиц;
- страхование предпринимательских рисков на сумму лимита.

Важно отметить, что страховая премия по договору страхования увеличит итоговую стоимость договору лизинга, как правило, стоимость такого страхового продукта варьируется от 0,5% до 2% годовых от суммы кредита.

Способ отражения цены сделки.

Отсутствие прямого указания процентной ставки в договоре лизинга. Лизинг является популярным продуктом исламских финансов, к тому же он мало чем отличается от традиционных лизинговых операций, выполнение данного условия предоставляет возможность привлечь на обслуживание новых клиентов, «желающих в современном мире не отступать от своих моральных и религиозных принципов, но полноценно пользоваться банковскими услугами» [57, с.103].

Взаимодействие подразделений банка и лизинговой компании. Высокий уровень конкуренции на рынке финансовых услуг, желание повысить рентабельность банковских продуктов и текущий финансовый климат обуславливают необходимость снижения затрат кредитных организаций.

Разделение бизнес-блоков зачастую приводит к конфликту интересов между подразделениями и затрудняет создание и последующее выведение на рынок новых продуктов. В связи с тем, что банковский корпоративный бизнес и дочерняя лизинговая компания ведут раздельный учет доходов и расходов, а также являются уникальными центрами разработки продуктов и услуг и не имеют единых стандартов их запуска клиентские подразделения сталкиваются с конфликтом интересов, который может повлечь за собой дополнительные расходы, связанные выполнением двойной работы и с недополученной прибылью из-за отсутствия комплексных подходов к работе с клиентами (табл. 8).

Таблица 8 - Разделение бизнес-блоков

| Наименование | Комментарии |
|---------------------|---|
| Клиентские сегменты | клиентские сегменты с различным учетом КРІ |
| Продуктовые фабрики | уникальные центры разработки продуктов без единых стандартов разработки/запуска |
| Руководители | руководители с постоянным конфликтом интересов |
| Продукты | связанные продукты с раздельным учетом доходов |

Источник: составлено автором

Создание единой продуктовой фабрики банковского корпоративного бизнеса и лизинговой компании в первую очередь позволит решить проблему конфликта интересов между бизнес-блоками и увеличить эффективность бизнес-процессов, используемых при создании или выведении на рынок новых продуктов. Также необходимо отметить, что смежность лизинговых и банковских услуг представляет потенциал для более гибкого управления доходностью продуктов и обмена опытом по созданию и внедрению новых продуктов.

Предлагаемый подход к решению поставленной задачи заключается кросс-дивизиональном сотрудничестве в рамках единой продуктовой линейки. Для реализации данного подхода могут быть выделены следующие принципы:

- выделение продуктовых зон с высоким потенциалом обмена опытом;

- снижение количества уникальных центров разработки продуктов без единых стандартов запуска;
- ориентация на совокупную доходность по сделке, а не доходность отдельных продуктов;
- создание единой команды разработчиков продуктов банковского корпоративного бизнеса и лизинговой компании.

В качестве примера можно подробно рассмотреть создание единой продуктовой команды для реализации лизинговой сделки и кросс продажам других услуг.

Ключевым моментом при реализации лизинговой сделки будет ориентация банка на общую доходность, а не доходность отдельных продуктов. В связи с чем продуктовой командой будут разрабатываться и реализовываться комплексные продуктовые предложения. Таким образом привлечение на обслуживание лизингополучателя, повлечет за собой дальнейшее продвижение продуктов и услуг (расчетно-кассовое обслуживание, банковское сопровождение, кредитные продукты, страхование, документарные операции и другие). Благодаря внедрению системы учета общей доходности дирекция корпоративного бизнеса может рассмотреть возможность предложения более конкурентных условий по финансированию. При этом как банковский корпоративный бизнес, так и лизинговая компания получают экономию и снижение издержек связанных с разработкой продуктов, анализом рынка и привлечением клиентов.

Создание единой продуктовой фабрики банковского корпоративного бизнеса и лизинговой компании позволит повысить рентабельность банковских продуктов и услуг и оптимизировать бизнес-процессы банка, в том числе за счет сокращения административных расходов, устранения дублирующих функций, оптимизации филиальной сети, повышения уровня управления и синергии бизнес-блоков.

При этом одной интеграции операционных процессов недостаточно, так как успех объединения в первую очередь зависит от того, как будет работать команда объединенного направления, как быстро сотрудники выстроят отношения между

собой, а корпоративная культура двух блоков станет единой. Поэтому для достижения поставленной цели и задач потребуется назначение в Банке общего куратора данных подразделений.

Первыми шагами на пути реализации единой продуктовой фабрики банковского корпоративного бизнеса и лизинговой компании должны стать оптимизация и управление бизнес-процессами Банка, которые будут включать: выделение проектной команды из числа действующих сотрудников и составление четкого плана работ.

Оптимизация бизнес-процессов будет выполняться поэтапно по следующему плану:

- диагностика бизнес-процессов компании;
- описание бизнес-процессов;
- выделение опорных точек;
- совершенствование бизнес-процессов;
- управление изменениями.

Продуктовые зоны с высоким потенциалом обмена опытом между банковским корпоративным бизнесом и лизинговой компанией позволят достичь следующих результатов:

- снижение издержек Банка, связанных с оказанием услуг и с созданием новых продуктов. Инструмент достижения результата – обмен опытом между подразделениями с выделением ключевых «побед» и «неудач», объединение независимых центров разработки и внедрения новых продуктов в единые продуктовые команды;

- рост процентных и комиссионных доходов Банка. Инструмент достижения результата – увеличение объема реализуемых продуктов и услуг, в том числе небанковских, за счет синергетического эффекта от объединения подразделений в продуктовые команды, а также благодаря внедрению технологии кросс-продаж.

В качестве ключевых показателей деятельности достижение которых имеет важное значение для дальнейшего развития бизнеса коммерческого банка, были выбраны:

- 1) Чистая процентная маржа;
- 2) Доля чистых комиссионных доходов в совокупной величине операционной прибыли;
- 3) Рентабельность активов.

В Таблице 9 представлены значения по избранным в качестве ключевых показателей средних значений по банковской отрасли. Изменения в финансовом секторе послужили предпосылками к необходимости трансформации банковского сектора и ухода от «классической модели» российского банка. Тенденции в экономике за последние годы задали основные ориентиры финансовому сектору в соответствии с которыми на финансовый результат кредитных организаций все большее значение оказывают снижение издержек и комиссионные доходы. Контроль эффективности внедрения модели по реализации единой продуктовой фабрики банковского корпоративного бизнеса и лизинговой компании будет осуществляться по выделенным показателям, так как они являются одними из определяющих при оценке эффективности деятельности банка и использования его ресурсов.

Таблица 9 - Показатели деятельности банковского сектора на 01.01.22 г.

| Наименование показателя | Среднее значение по банковской отрасли |
|---|--|
| Чистая процентная маржа | 4,30% |
| Доля чистых комиссионных доходов банка в общем объеме доходов | 27,35% |
| Рентабельность капитала | 21,00% |

Источник: составлено по [146]

Достижение средних значений ключевых показателей (табл. 9) должно быть учтено в плане работ в качестве результирующего фактора на период (3-5 лет) при оценке эффективности деятельности проектной команды и авторской модели. По

итогах каждого года работы подразделений в рамках единых продуктовых команд выбранному контролирующему органу необходимо будет осуществлять анализ результатов деятельности банка, провести сравнительный анализ с общими показателями финансового сектора и дать оценку достигнутых показателей с определением основных причин по их отклонениям. В соответствии с результатами анализа должны быть заданы определяющие финансовые показатели и ключевые ориентиры по дальнейшей деятельности, авторская модель предусматривает улучшение результатов деятельности банка и в периоде (3-5 лет) опережение средних значений банковского сектора.

Для достижения результирующих показателей модели единой продуктовой фабрики банковского корпоративного бизнеса и лизинговой компании, в плане работ должны быть выделены продуктовые зоны, которые послужат инструментом для достижения поставленной цели с указанием потенциала роста, связанного с введением авторской модели и степенью его влияние на ключевые показатели деятельности. При этом важным условием является внедрение новой модели по учету и распределению доходности подразделений, которая получена благодаря коллаборации бизнес-блоков.

План мероприятий по реализации единой продуктовой фабрики банковского корпоративного бизнеса и лизинговой компании должен учитывать сложности, которые могут возникнуть при внесении изменений в работу банка:

1) Сложности с персоналом:

- Резкое повышение требований к компетенциям (понимание специфики лизинговой деятельности и необходимость наличия комплексности клиентского опыта);
- Поиск баланса в мотивации между индивидуальными и общими целями;
- Борьба идеологий (ответственность за процесс или ответственность за результат).

2) Сложности, связанные с организацией работы:

- Необходимый уровень гибкости организационной структуры;
 - Прозрачность работы (приоритезация, визуализация хода проектов и т.д.);
 - Высокая нагрузка на ключевых сотрудников.
- 3) Сложности, связанные с достижением результата:
- Завышенные ожидания по скорости изменений;
 - Необходимость распространения изменений в другие подразделения;
 - Баланс быстрых побед и строительства фундамента.

Таблица 10 - SWOT анализ единой продуктовой фабрики банковского корпоративного бизнеса и лизинговой компании

| | S (сильные стороны) | W (слабые стороны) |
|--------------------|--|---|
| О (возможности) | <ul style="list-style-type: none"> - Снижение затрат; - Рост показателей рентабельности деятельности; - Оптимизация организационной структуры; - Отсутствие конфликта интересов подразделений. | <ul style="list-style-type: none"> - Внедрение инноваций; - Повышение уровня маркетинга за счет роста доходов; - оптимизация бизнес-процессов банка. |
| Т (угрозы) | <ul style="list-style-type: none"> - Единая продуктовая фабрика банковского корпоративного бизнеса и лизинговой компании за счет гибкой структуры управления и высокой скорости принятия решений способна адаптироваться к новым условиям и снижать риск возникновения убытков; | <ul style="list-style-type: none"> - Сложности, связанные с организацией работы; - Возможный дефицит кадровых и финансовых ресурсов. |

Источник: составлено автором

Для решения проблем, которые могут возникнуть в связи с реализацией авторской модели, потребуется создание проектной команды, деятельность которой будет направлена на согласование плана мероприятий по их минимизации и внесению соответствующих корректировок в модель до ее реализации. Так как каждая из указанных сложностей может послужить причиной недостижения

поставленных целей, что в последующем приведет к дополнительным издержкам банка и ухудшению его финансового положения, данный вопрос является одним из базовых и требует тщательной проработки.

Общие тенденции банковского сектора связанные со снижением доли процентных доходов и увеличением комиссионных доходов являются признаками его ухода от классической модели российского банка, в котором от 60 до 80% доходов генерируются предоставленными кредитами. В качестве одной из ключевых задач может быть выделена трансформации банка в условиях изменившейся конъюнктуры банковского сектора, а именно активное развитие направлений, подразумевающих получение комиссионных, непроцентных доходов.

Изменение структуры кредитного портфеля, а именно увеличение доли сделок с субъектами малого и среднего бизнеса позволит банку снизить объем низко маржинальных сделок. Инструментом достижения поставленной задачи может послужить внедрение продуктовых команд в рамках модели единой продуктовой фабрики, а также реализация «коробочных» кредитных сделок с применением процедур андеррайтинга, что также позволит достичь существенного увеличения скорости рассмотрения сделки и снижения трудовых затрат.

Реализация модели единой продуктовой фабрики позволит достичь следующих преимуществ:

- снижение издержек, связанных с созданием и выводением на рынок новых продуктов за счет объединения уникальных центров разработки услуг;
- увеличение объемов продаж банковских продуктов (в том числе кредитных) за счет выделения продуктовых команд;
- снижение сроков реализации и издержек по реализуемым корпоративным блоком кредитам за счет выведения на рынок коробочных продуктов и реализации процедур корпоративного андеррайтинга. При этом издержки по содержанию подразделения андеррайтинга разделятся между подразделениями.

Таблица 11 - Структура кредитного портфеля банковского сектора на 01.01.2022г.

| Вид актива | Банковский сектор | |
|--|-------------------|--------|
| | Млрд руб. | % |
| А | 1 | 2 |
| 1. Корпоративные кредиты, в том числе: | 50 346 | 100,00 |
| 1.1. Корпоративные кредиты (кроме МСП) | 42 935 | 84,45 |
| 1.2. Кредиты МСП | 7 411 | 15,55 |

Источник: составлено по [156]

Согласно оценкам Банка России, средняя условная доходность в процентах, рассчитываемая как разница между кредитной ставкой и стоимостью фондирования, с учетом стоимости риска по кредитам и операционных расходов, в сфере кредитования малого и среднего бизнеса — 1%, а кредитование нефинансовых организаций — 0,5% [156].

Изменение структуры кредитного портфеля многих коммерческих банков имеет высокий потенциал для роста доходов и ключевых показателей эффективности деятельности, так как даже с учетом стоимости риска по кредитам и операционных расходов маржинальность кредитов предоставляемым малому и среднему бизнесу превышает показатель корпоративных клиентов в 2 раза, а кредитование физических лиц в 4 раза. То есть прогнозируемый эффект от диверсификации кредитного портфеля банка, который основан на статистических данных предыдущих периодов может быть рассчитан по следующей формуле 3.1:

$$\text{ЧПМ} * \text{Кр.п.} * \text{Корп} + \text{ЧПМ} * \text{Кр.п.} * \text{МСП} * 2 + \text{ЧПМ} * \text{Кр.п.} * \text{Физ} * 4, \quad (3.1)$$

где ЧПМ – чистая процентная маржа;

Кр.п. – кредиты нефинансовым организациям и физическим лицам;

Корп – удельный вес кредитов, предоставленных корпоративным клиентам (кроме субъектов малого и среднего бизнеса);

МСП – удельный вес кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса;

Физ – удельный вес кредитов, предоставленных физическим лицам.

Далее необходимо рассчитать значение показателя ЧПМ кредитов, предоставленных корпоративным клиентам, для этого было составлено следующее уравнение (формула 3.2):

$$\text{ЧПМ общ.} = \text{ЧПМ*Корп} + \text{ЧПМ* МСП*2} + \text{ЧПМ* Физ*4} \quad (3.2)$$

$$\text{ЧПМ} = \text{ЧПМ общ.} / (\text{Корп} + \text{МСП*2} + \text{Физ*4})$$

Результат взаимодействия банковского корпоративного бизнеса и лизинговой компании послужит дополнительным источником формирования комиссионных доходов, так как в дополнение к доходам связанным предоставлением профильных продуктов и услуг, банк получает возможность формировать прибыль за счет кросс-продаж других совместно разработанных пакетных предложений.

Для оценки потенциала роста комиссионных доходов банка необходимо провести сравнительный анализ показателей банковского сектора. Чистый комиссионный доход банковского сектора в 2021 году вырос до 1,5 трлн рублей, составив 27,4% операционного дохода. Даже при учете сохранения аналогичных условий по издержкам в рамках реализации комиссионных продуктов и услуг банка, потенциал для роста (ПРкд) данной категории доходов может быть определен по следующей формуле 3.3:

$$\text{ПРкд} = \text{КД} * (1 + \text{Откл.}), \quad (3.3)$$

где КД – чистый комиссионный доход банка;

Откл. – разница между соотношением чистых комиссионных доходов банка к совокупной величине операционной прибыли от среднего значения банковского сектора.

Подводя итоги анализа экономической целесообразности проекта, можно сделать выводы о том, что внедрение модели единой продуктовой фабрики банковского корпоративного бизнеса и лизинговой компании может

способствовать росту процентных и комиссионных доходов банка, который будет достигаться за счет снижения издержек, роста объема продаж и диверсификации кредитного портфеля. Основная статья расходов при внедрении данной модели придется на фонд оплаты труда сотрудников, а именно трудозатраты проектной команды ответственной за реализацию проекта и наем дополнительных сотрудников в штат подразделения андеррайтинга. Также потребуется внедрение и адаптация модели корпоративного андеррайтинга, которая будут учитывать специфику лизингового бизнеса и требования к количественным и к качественным характеристикам, для достижения данной задачи предлагается наем куратора данного направления с соответствующим опытом работы из стороннего банка. Расходы связанные с внедрением модели единой продуктовой фабрики банковского корпоративного бизнеса и лизинговой компании нивелируются по соотношению к потенциалу роста процентных и комиссионных доходов, а необходимость использования данной модели продиктована обязательностью трансформации Банка в условиях новых тенденций и изменений финансового сектора России.

3.3. Ключевые направления совершенствования кредитной деятельности банка на рынке лизинговых услуг

Увеличение чистой процентной маржи за счет увеличения доли кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства. Обзор текущего состояния показателей банковского сектора и рынка лизинговых услуг России позволили выявить существенные различия в структурах кредитного и лизингового портфелей. На 01.01.22г. доля клиентов малого и среднего бизнеса в объеме корпоративных кредитов составила 14,7% против 65,1% клиентов в объеме нового бизнеса рынка лизинговых услуг. Финансирование субъектов малого и среднего

бизнеса имеет не только острое социально-экономическое значение для отечественной экономики, но и в связи с изменениями чистой процентной маржи по кредитным сделкам, также имеет большую актуальность для развития банковского отрасли. В приложении 6 представлена информация о средневзвешенных процентных ставках по кредитам, предоставленным кредитными организациями нефинансовым организациям за 2021 г.

Среднее значение спреда за 2021 г. между процентными ставками по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего бизнеса и нефинансовым организациям составило от 0,9 п.п. до 1,7 п.п. в зависимости от срока кредита. Тем самым финансирование лизинговой отрасли оказывает положительный эффект на результатах кредитной деятельности банковской отрасли [150].

Увеличение процентных доходов за счет ускоренного возмещения НДС. Лизинговая компания может получить дополнительную доходность благодаря временному разрыву между входящим и исходящим НДС.

Оценим экономический эффект от «ускоренного» возмещения НДС по «автолизингу» при использовании аннуитетных платежей. Наибольшую долю в объеме нового бизнеса по лизинговой отрасли по итогам 2021г. занял сегмент «автолизинга» (легковые автомобили и грузовой автотранспорт) - 43% [170]. Средний срок действия договоров лизинга данного сегмента составляет около 36 мес., а размер авансового платежа – 15%. Для этого произведем расчет суммы входящего НДС лизинговой компании, который возникает при совершении оплаты поставщику и может быть возмещен из бюджета.

$$N = A * X * \frac{20\%}{120\%}, \quad (3.4)$$

где N – НДС включенный в сумму первоначальных инвестиций лизинговой компании;

A – авансовый платеж лизингополучателя по договору лизинга;

X – стоимость переданного в лизинг имущества, в том числе НДС.

Подставим значения в формулу:

$$N = 85\% * X * \frac{20\%}{120\%} = 14,17\% * X$$

При заданных условиях лизинговая компания вправе подать в налоговый орган декларацию по НДС и заявление на возмещение налога в размере 14,17% от стоимости предмета лизинга.

Расчет аннуитетного платежа по кредитному договору между банком кредитором и лизинговой компанией может быть выражен следующей формулой:

$$Pi = S * \frac{r*(1+r)^n}{(1+r)^n - 1}, \quad (3.5)$$

где P_i – аннуитетный платеж по кредитному договору;

S – стоимость предмета лизинга за вычетом авансового платежа;

r – процентная ставка по кредитному договору;

n – срок договора лизинга в месяцах.

В качестве ставки по кредиту использована средневзвешенная процентная ставка по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего бизнеса в 2021 г. на срок до 3 лет – 8,95% годовых.

Для расчета аннуитетного платежа подставим полученные значения в формулу:

$$Pi = 0,85 * X * \frac{8,95\%*(1+8,95\%/12)^{36}}{(1+8,95\%/12)^{36} - 1} = 2,70\% * X$$

С целью расчета экономического эффекта от ускоренного возмещения НДС, автором была составлена следующая формула:

$$\text{ЧПД} = \sum_{i=0}^{n-1} \left(N - \sum_{i=0}^{n-1} Pdi \frac{20\%}{120\%} \right) * Ri * (1 + Ri)^{n-i}, \quad (3.6)$$

где ЧПД – чистый процентный доход;

Pdi – платеж в счет погашения основного долга по кредиту;

R_i – ставка доходности инвестиций;

i – порядковый номер лизингового платежа.

Описательная часть формулы. Лизинговая компания, возмещает из бюджета сумму входящего НДС от стоимости предмета лизинга за вычетом авансового платежа лизингополучателя, так как он формирует исходящий НДС. Полученные средства могут быть направлены на погашение основного долга перед банком кредитором или инвестированы в другие более доходные активы, благодаря этому лизинговая компания формирует дополнительный процентный доход, который был рассчитан по формуле сложных процентов. В связи с тем, что каждый полученный лизинговый платеж включает оплату основного долга и у лизинговой компании возникает исходящий НДС, который ранее был возмещен из бюджета, в формуле (3.6) учтено ежемесячное снижение суммы полученного НДС.

Значение чистого процентного дохода выражается в рублях и представляет собой положительную величину дополнительного дохода, который может получить лизинговая компания при ускоренном возмещении НДС. Чем больше величина рассчитанного ЧПД, тем более оправданы трудозатраты лизинговой компании на данную операцию. По формуле была выявлена логичная закономерность: чем медленнее лизингополучатель осуществляет погашение основного долга по договору лизинга, тем больше расчетная величина ЧПД.

Подставим ранее полученные значения в формулу, в качестве ставки доходности инвестиций (R_i) использована ставка по кредиту $r = 8.95\%$ годовых, так как лизинговая компания имеет возможность получить дополнительный доход за счет досрочного погашения основного долга.

$$\begin{aligned} \text{ЧПД} = & (14,17\% * X)_0 * 8,95\%/12 * (1 + 8,95\%/12)^{36} + \\ & + (14,17\% * X - 2,07\% * X * \frac{20\%}{120\%})_1 * 8,95\%/12 * (1 + 8,95\%/12)^{35} + \\ & + (14,17\% * X - 4,15\% * X * \frac{20\%}{120\%})_2 * 8,95\%/12 * (1 + 8,95\%/12)^{35} + \dots \\ & + (14,17\% * X - 4,15\% * X * \frac{20\%}{120\%})_{35} * 8,95\%/12 * (1 + 8,95\%/12)^1 = \mathbf{2,45 X} \end{aligned}$$

Подробный расчет чистого процентного дохода представлен в таблице 12.

Таблица 12 - Расчет чистого процентного дохода в долях от стоимости

предмета лизинга

| № | Платеж по кредиту | Погашение долга | Погашение процентов | Остаток задолженности | $(N - \sum_{i=0}^{n-1} Pdi \frac{20\%}{120\%})$ | Чистый Процентный доход |
|--------------|-------------------|-----------------|---------------------|-----------------------|---|-------------------------|
| 0 | -85,00% | 0,00% | 0,00% | 85,00% | 14,1700% | 0,1381% |
| 1 | 2,70% | 2,07% | 0,63% | 82,93% | 13,8255% | 0,1337% |
| 2 | 2,70% | 2,08% | 0,62% | 80,85% | 13,4784% | 0,1294% |
| 3 | 2,70% | 2,10% | 0,60% | 78,75% | 13,1288% | 0,1251% |
| 4 | 2,70% | 2,11% | 0,59% | 76,64% | 12,7765% | 0,1209% |
| 5 | 2,70% | 2,13% | 0,57% | 74,51% | 12,4216% | 0,1166% |
| 6 | 2,70% | 2,15% | 0,56% | 72,36% | 12,0640% | 0,1124% |
| 7 | 2,70% | 2,16% | 0,54% | 70,20% | 11,7038% | 0,1083% |
| 8 | 2,70% | 2,18% | 0,52% | 68,03% | 11,3409% | 0,1041% |
| 9 | 2,70% | 2,19% | 0,51% | 65,83% | 10,9753% | 0,1000% |
| 10 | 2,70% | 2,21% | 0,49% | 63,62% | 10,6070% | 0,0960% |
| 11 | 2,70% | 2,23% | 0,47% | 61,40% | 10,2359% | 0,0919% |
| 12 | 2,70% | 2,24% | 0,46% | 59,15% | 9,8620% | 0,0879% |
| 13 | 2,70% | 2,26% | 0,44% | 56,89% | 9,4854% | 0,0839% |
| 14 | 2,70% | 2,28% | 0,42% | 54,62% | 9,1060% | 0,0800% |
| 15 | 2,70% | 2,29% | 0,41% | 52,32% | 8,7237% | 0,0761% |
| 16 | 2,70% | 2,31% | 0,39% | 50,01% | 8,3386% | 0,0722% |
| 17 | 2,70% | 2,33% | 0,37% | 47,68% | 7,9506% | 0,0683% |
| 18 | 2,70% | 2,35% | 0,36% | 45,34% | 7,5597% | 0,0645% |
| 19 | 2,70% | 2,36% | 0,34% | 42,98% | 7,1659% | 0,0606% |
| 20 | 2,70% | 2,38% | 0,32% | 40,59% | 6,7691% | 0,0569% |
| 21 | 2,70% | 2,40% | 0,30% | 38,20% | 6,3694% | 0,0531% |
| 22 | 2,70% | 2,42% | 0,28% | 35,78% | 5,9667% | 0,0494% |
| 23 | 2,70% | 2,43% | 0,27% | 33,35% | 5,5610% | 0,0457% |
| 24 | 2,70% | 2,45% | 0,25% | 30,89% | 5,1523% | 0,0420% |
| 25 | 2,70% | 2,47% | 0,23% | 28,42% | 4,7406% | 0,0384% |
| 26 | 2,70% | 2,49% | 0,21% | 25,93% | 4,3257% | 0,0348% |
| 27 | 2,70% | 2,51% | 0,19% | 23,43% | 3,9078% | 0,0312% |
| 28 | 2,70% | 2,53% | 0,17% | 20,90% | 3,4867% | 0,0276% |
| 29 | 2,70% | 2,55% | 0,16% | 18,36% | 3,0626% | 0,0241% |
| 30 | 2,70% | 2,56% | 0,14% | 15,79% | 2,6352% | 0,0206% |
| 31 | 2,70% | 2,58% | 0,12% | 13,21% | 2,2047% | 0,0171% |
| 32 | 2,70% | 2,60% | 0,10% | 10,61% | 1,7709% | 0,0136% |
| 33 | 2,70% | 2,62% | 0,08% | 7,98% | 1,3339% | 0,0102% |
| 34 | 2,70% | 2,64% | 0,06% | 5,34% | 0,8937% | 0,0068% |
| 35 | 2,70% | 2,66% | 0,04% | 2,68% | 0,4502% | 0,0034% |
| 36 | 2,70% | 2,68% | 0,02% | 0,00% | - | - |
| Итого | 97,24% | 85,00% | 12,24% | - | - | 2,4447% |

Источник: составлено автором

За три года чистые процентные доходы лизинговой компании составили 2,45% от стоимости предмета лизинга, далее рассчитаем их приведенную стоимость по следующей формуле:

$$PV = \sum_{i=0}^{n-1} \frac{чПД_i}{(1+R_d)^n}, \quad (3.7)$$

где R_d – ставка дисконтирования;

i – порядковый номер лизингового платежа.

Подставим ранее полученные значения в формулу, в качестве ставки дисконтирования (R_d) использована ставка по кредиту $r = 8.95\%$ годовых.

$$PV = \frac{0,1381\% * X}{(1+8,95\%/12)^0} + \frac{0,1337\% * X}{(1+8,95\%/12)^1} + \dots + \frac{0,0034\% * X}{(1+8,95\%/12)^{35}} = 2,2507\% * X$$

Таким образом приведенная стоимость чистого процентного дохода, который достигается за счет «ускоренного» возмещение НДС составила 2,25% от стоимости предмета лизинга. Важным моментом при расчете дополнительного дохода является необходимость внесения корректировок в части сроков возмещения НДС и основных параметров сделки. Так лизинговая компания может получить возмещение НДС как после проведения камеральной проверки налогового органа, которая занимает два месяца и двенадцать дней, так и в ускоренном порядке, в случае предоставления обеспечения в форме банковской гарантии и выполнения других обязательных условий.

Также стоит отметить, что доля железнодорожного транспорта, морских и ручных судов и авиационной техники в объеме нового бизнеса по лизинговой отрасли по итогам 2021г. занимает 21,7%. Срок действия договоров лизинга данных сегментов зачастую превышает 120 мес., что позволяет лизинговой компании достигать еще большего объема дополнительных процентных доходов за счет ускоренного возмещения НДС.

Комиссионные доходы от страхового бизнеса. Рынок страховых услуг является одним из крупнейших сегментов финансового рынка России, объем полученных страховыми компаниями премий за 2021 г. составил 1 800 млрд руб. Взаимодействие коммерческих банков со страховыми компаниями имеет

актуальное значение при реализации кредитной деятельности на рынке лизинговых услуг, поскольку приносит обоюдную выгоду и позволяет осуществлять совместную инвестиционную деятельность.

В качестве ключевых преимуществ сотрудничества были выделены следующие:

1. Увеличение комиссионных доходов банка. Кредитные организации можно выделить как один из главных каналов продаж в страховом бизнесе, который занимает наибольшую долю в общем объеме страховых премий – 42% по итогам 2021 г., основная доля вознаграждения в структуре вознаграждений посредникам была выплачена коммерческим банкам – 62,7% [154]. В целом по рынку страховых услуг величина комиссионного вознаграждения посредников составила 30% от страховых премий.

Комиссионное вознаграждение банковского сектора за выполнение функций посредника страховых услуг за 2021 г. составило: $1\ 800\ \text{млрд руб.} \cdot 42\% \cdot 30\% = 226,8\ \text{млрд руб.}$, что равняется 14,8% в составе совокупной величины чистых комиссионных доходов банков (1 536 млрд руб.).

2. Размещение временно-свободных денежных средств страховых компаний в банковские депозиты и на неснижаемые остатки. Величина активов страховой отрасли по итогам 2021 г. составила – 4 300 млрд руб., в том числе 770 млрд руб. (17,9%) размещены в банках. Как правило, страховые компании принимая решение о размещении средств ориентируются на соблюдение одного из двух принципов:

- партнерских подход. Денежные средства размещаются в банках пропорционально объему привлеченных страховых премий, наиболее популярное соотношение размера страховых премий к депозиту составляет один к десяти.

- инвестиционный подход. Денежные средства размещаются в банках, предлагающих наиболее выгодные условия по начислению процентов.

3. Страхование предпринимательских рисков по лизинговым сделкам с целью минимизации кредитного риска, при финансировании лизинговой сделки. Тем самым банк страхуется от сверх нормативных расходов на кредитную

деятельность, которые грозят необходимостью увеличивать резервы для возможных потерь, над доходами, полученными от процентов и рисками неликвидности, связанного с нехваткой финансовых ресурсов на выполнение прямых обязательств и продолжения прежней деятельности.

Таким образом при осуществлении кредитной деятельности на лизинговом рынке, банки взаимодействуя со страховыми компаниями, увеличивают комиссионные и процентные доходы и минимизируют риски благодаря наличию страхового покрытия по сделкам.

Привлечение субъектов малого и среднего бизнеса в исламских регионах России. В исследовании была выявлена усиливающаяся тенденция уклона в сторону традиций исламских финансов. Отсутствие процентной ставки в договоре является принципиальным условием для существенной части населения России и важным для малых предпринимателей в отдельных субъектах Российской Федерации.

По состоянию на 01.01.2022 г. в России зарегистрирован 6 078 053 субъект малого и среднего предпринимательства (далее - «МСП»), в том числе 1 056 330 субъектов в Приволжском федеральном округе и 211 481 в Северо-Кавказском федеральном округе [149]. Наибольшее количество мусульман «сосредоточено в 7 субъектах Российской Федерации: Татарстан, Башкортостан, Дагестан, Чечня, Ингушетия, Кабардино-Балкария и Карачаево-Черкесия» [33, с.41].

В России размер ссудной задолженности, приходящийся на одну компанию малого и среднего бизнеса на 01.01.2022 г. составил 1 328 тыс. руб. В перечисленных традиционно исламских регионах данный показатель составил 935 тыс. руб. что на 393 тыс. руб. (30%) меньше среднего показателя по стране (Приложение 7). С помощью полученных данных была определена общая разница в объемах финансирования субъектов МСП исламских регионов от средних значений, путем произведения их разницы и количества субъектов: $393 \text{ тыс. руб.} * 395 \text{ 397} = 155 \text{ 391 021 тыс. руб.}$

Новыми источниками роста процентных и комиссионных доходов банковской отрасли может послужить финансирование лизинговых операций для новых клиентов, стремящихся соблюдать нормы религии. Рассчитанная автором недофинансированность субъектов малого и среднего предпринимательства в исламских регионах оценена в 155,4 млрд рублей чистых инвестиций.

Рассчитаем потенциальный экономический эффект от финансирования указанных лизинговых сделок используя усредненные значения по отрасли

1. Увеличение чистой процентной маржи. Финансирование лизинговых операций, в которых в качестве лизингополучателей выступают субъекты малого и среднего предпринимательства, позволяет увеличить чистую процентную маржу на 0.9 п.п., при оцениваемом потенциале финансирования исламских регионов 155,4 млрд рублей были рассчитаны процентные доходы.

Расчет аннуитетного платежа:

$$Pi = 155\,391\,021 * \frac{0,9/12*(1+0,9/12)^{36}}{(1+0,9/12)^{36}-1} = 4\,376\,569 \text{ тыс. руб.}$$

Далее вычисляется размер процентов в каждом платеже по формуле 3.8:

$$I = S * r, \quad (3.8)$$

где I - доля процентов в ежемесячном платеже.

Общий размер чистых процентных доходов равен сумме оплаченных процентов в составе каждого ежемесячного платежа и составил 2 165 479 тыс. руб. Далее рассчитаем приведенную стоимость, при ставке дисконтирования равной 8,95% годовых:

PV = 1 657 214 тыс. руб. – приведенная стоимость чистых процентных доходов.

2. Дополнительный процентный доход за счет ускоренного возмещения НДС.

При среднем размере авансового платежа лизингополучателя равном 15%, стоимость лизингового имущества составит $85\,573\,741/(100\%-15\%) = 100\,674\,989$ тыс. руб. Далее используя составленную автором формулу расчета чистого процентного дохода достигаемого за счет ускоренного НДС (3.6) и формулу приведенной стоимости (3.7) рассчитаем финансовый результат.

Поскольку основные условия лизинговых сделок остались неизменными далее используется полученные ранее результаты исследования:

$ЧПД = 2.45 \% * X = 2\ 466\ 537$ тыс. руб. – сумма чистых процентных доходов;

$PV = 2.25 * X = 2\ 265\ 187$ тыс. руб. – приведенная стоимость чистых процентных доходов.

3. Прирост комиссионных доходов за счет получения агентских вознаграждений от страховых компаний.

По итогам 2021 года размеры агентских вознаграждений коммерческих банков составили около 30% от оплаченных страховых премий. Средняя страховая премия по страхованию автокаско юридических лиц равна 91,4 тыс. рублей [154].

Далее с целью оценки потенциального объема агентского вознаграждения, которое может получить банк при финансировании лизинговых операций в исламских регионах, была рассчитана средняя арифметическая взвешенная стоимость автомобиля, приобретаемого юридическим лицами (табл. 13).

Таблица 13 - Структура рынка автолизинга за 2021 г.

| Вид транспорта | Доля в сегменте | Средняя стоимость 1 автомобиля, тыс. руб. |
|---|-----------------|---|
| Грузовой автотранспорт | 53,41% | 2 103 |
| Легковой автотранспорт | 38,55% | 7 298 |
| Автобусы и троллейбусы | 8,03% | 11 000 |
| Средняя арифметическая взвешенная стоимость | | 4 820 |

Источник: составлено по [166]

Потенциальный объем агентского вознаграждения рассчитан по формуле:

$$AB = 30\% * 91.4 * \frac{100,674,989.65}{4,820} * 3 = 1\ 718\ 332 \text{ тыс. руб.}$$

Далее рассчитаем приведенную стоимость, при ставке дисконтирования равной 8,95% годовых (формула 3.7):

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{ЧПД_i}{(1+Rd)^i} \quad (3.7)$$

$PV = 1\ 581\ 040$ тыс. руб. – приведенная стоимость агентского вознаграждения от страховых компаний.

Таблица 14 - Экономический эффект от финансирования лизинговых операций в исламских регионах

| Показатель | В относительных величинах | в тыс. руб. |
|---|---|------------------|
| 1. Увеличение чистой процентной маржи | 0,9 % годовых от ссудной задолженности | 1 657 214 |
| 2. Дополнительный процентный доход за счет ускоренного возмещения НДС | 2.25% от стоимости предмета лизинга (2.65 % от ссудной задолженности) | 2 265 187 |
| 3. Прирост комиссионных доходов за счет получения агентского вознаграждения | 30% от ежегодной страховой премии | 1 581 040 |
| Совокупный результат | | 5 503 441 |

Источник: составлено автором

Таким образом расширение присутствия коммерческих банков в традиционно исламских регионах и привлечение новых клиентов на лизинговые услуги, благодаря нивелированию упоминания процентной ставки прогнозируемо может позволить привлечь дополнительные процентные и комиссионные доходы на общую сумму 5,5 млрд руб., что способствует росту рентабельности используемых на финансирование данных лизинговых операций активов на 6,4%.

Завершая исследование, важно выделить характеристику трансформации взаимодействия коммерческих банков и лизинговых компаний, в полной мере представленную в табл.15. В процессе исследования нам удалось выделить характеристики текущего типа взаимодействия, которые представляют собой проблемы и позволяют назвать этот тип «Застоем». В работе предложен ряд практических мер, нацеленных на изменения этого взаимодействия, описано, как они повлияют на взаимодействие банков и лизинговых компаний. Таким образом должен сформироваться новый тип изучаемого взаимодействия, который будет справедливо назвать «Развитие», характеризуемое применением современных технологий и моделей защиты от рисков, более функциональным нормативным регулированием, гибкими и быстрыми подходами к принятию решений и качественной бизнес-моделью, повышающей рентабельность бизнеса.

Таблица 15 - Описание трансформации взаимодействия коммерческих банков и лизинговых компаний в результате внедрения предлагаемых практических мер

| Характеристика прежнего типа взаимодействия банков и лизинговых компаний («Застой») | Практические меры, предлагаемые для трансформации взаимодействия коммерческих банков и лизинговых компаний | Влияние на взаимодействие банков и лизинговых компаний | Характеристики нового типа взаимодействия банков и лизинговых компаний («Развитие») |
|---|---|--|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| <ul style="list-style-type: none"> • Лизинговые компании отстают от банков в развитии риск-менеджмента, не учитывая ряд рисков. • Возникают угрозы бизнесу выше, чем у других финансовых посредников. • Слабая конкурентоспособность лизинговых компаний на рынке финансовых услуг. | <p>Учитывать риски:</p> <ul style="list-style-type: none"> - утраты информации, - технологические риски, - риски мошенничества. | <p>Повышает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - качество риск-менеджмента в практике банков и лизинговых компаний; - защиту информации о клиентах; - надежность и конкурентоспособность бизнеса. | <p>Лизинговые компании используют и постоянно модернизируют программное обеспечение и системы информационной безопасности, которые включают в себя как защиту от внешнего нарушителя, так и меры по борьбе с утечками конфиденциальной информации по вине внутреннего нарушителя.</p> |
| <p>Нормативно-правовое регулирование не соответствует современным требованиям:</p> <ul style="list-style-type: none"> - отсутствует прямое указание минимального срока договора лизинга; - отличаются толкование ответственности за риск выбора продавца и предмета лизинга в ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» и в ст. 665 ГК РФ; - отсутствуют в федеральных законах закрепления понятий финансового и оперативного (операционного) лизинга, критериев и принципов по их разграничению. | <p>В Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)»:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Добавить пункт 8. в статью 15. 8. Минимальный срок, на который предмет лизинга передается лизингополучателю, составляет 12 месяцев. 2) Изложить определение договора лизинга статьи 2. (Основные понятия, используемые в настоящем Федеральном законе) в авторской редакции. 3) Добавить статью 6. (Классификация аренды) в соответствии с МСФО 16 «АРЕНДА» (пункты 61-66 - Классификация аренды). | <p>Снижает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правовые риски; - налоговые риски. | <p>Единый подход участников лизинговой отрасли к определению обязательных условий договора лизинга, отсутствие проблем различного толкования нормативно-правового регулирования.</p> |

| Характеристика прежнего типа взаимодействия банков и лизинговых компаний («Застой») | Практические меры, предлагаемые для трансформации взаимодействия коммерческих банков и лизинговых компаний | Влияние на взаимодействие банков и лизинговых компаний | Характеристики нового типа взаимодействия банков и лизинговых компаний («Развитие») |
|---|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Сложный и трудоемкий процесс подготовки кредитного заключения. Риск получения субъективной оценки сделки. | Применять адаптированную экономико-математическую модель определения кредитного рейтинга клиента лизинговой компании с внедрением процедур кредитного андеррайтинга. | Повышение: <ul style="list-style-type: none"> точности оценки кредитного риска; качества лизингового портфеля. | Банки применяют унифицированные подходы к оценке клиентов лизинговой компании, проводят независимую экспертизу рисков и стандартизируют процессы принятия решения. Отобранные качественные и количественные показатели оцениваются с использованием методов экономико-математического моделирования |
| <ul style="list-style-type: none"> Сложность выбора модели взаимодействия банка и лизинговой компании. Наличие ограничений максимального размера риска на заемщика или на связанное с банком лицо. Отсутствие гибкости и низкая скорость принятия решений. | Применять трехвариантный алгоритм действий при взаимодействии лизинговой компании и коммерческого банка. | Повышение скорости принятия решений о выборе способа взаимодействия. Снижение транзакционных издержек. | Банк использует и сочетает преимущества каждой модели взаимодействия с лизинговой компанией, в зависимости от условий и параметров лизинговых сделок. |
| Темпы прироста активов и капитала банковского сектора за последние годы либо снижаются, либо остаются на низком уровне при существенном росте доли низкодоходных активов и снижении процентной маржи. | Внедрить бизнес-модель, учитывающую актуальные тенденции изменений взаимодействия банка и лизинговой компании и новые виды рисков. | Повышение: <ul style="list-style-type: none"> рентабельности; качества стратегического управления в кредитной организации. | Единая «продуктовая фабрика» банковского корпоративного бизнеса и лизинговой компании . Измененная структура кредитного портфеля, а именно рост доли сделок с субъектами малого и среднего бизнеса с целью снижения объема низко маржинальных сделок. Банк развивает направления, подразумевающих получение комиссионных, непроцентных доходов. |

Источник: составлено автором

Выводы к главе 3

В главе наглядно показано, что лизинг становится «одним из важных и перспективных инструментов долгосрочных инвестиций в обновление основных фондов» [53, с. 842]. Одновременно для обеспечения стабильного роста рынка лизинга начинается его реформирование, однако сделанного правительством и деловым сообществом пока недостаточно. Существуют еще нерешенные проблемы, выявленные в процессе исследования, которые осложняют развитие лизинга. Среди них стоит особенно выделить: 1) завышенные категории качества по кредитам и проблему достаточности сформированных резервов на возможные потери, предоставленным лизинговым компаниям; 2) отсутствие в бюро кредитных историй информации о просроченной задолженности по лизинговым сделкам; 3) различия, связанные с ведением отчетности лизинговой компанией по международным стандартам финансовой отчетности и российским стандартам бухгалтерского учета; 4) неразвитый рынок страхования предпринимательских рисков по лизинговым сделкам. Были разработаны способы и подходы к решению указанных проблем.

С целью развития коммерческой деятельности банка на рынке лизинговых услуг была разработана и предложена авторская бизнес-модель деятельности банка на рынке лизинговых услуг, включающая общие условия модели, процедуру принятия решения, способ взаимодействия с клиентом, способ отражения цены сделки, взаимодействие подразделений банка и лизинговой компании.

Так как в соответствии с результатами анализа для цели реализации бизнес-модели должны быть заданы определяющие финансовые показатели и ключевые ориентиры по дальнейшей деятельности, разработана и предложена авторская экономико-математическая модель, предусматривающая улучшение результатов деятельности банка и в периоде (3-5 лет) опережение средних значений банковского сектора, представляющая собой прогнозируемый эффект от диверсификации кредитного портфеля банка, который основан на статистических данных предыдущих периодов.

Внедрение модели единой продуктовой фабрики банковского корпоративного бизнеса и лизинговой компании может способствовать росту процентных и комиссионных доходов банка, который будет достигаться за счет снижения издержек, роста объема продаж и диверсификации кредитного портфеля.

В главе выявлены дополнительные источники получения процентных и комиссионных доходов коммерческих банков при финансировании лизинговой деятельности, предложены инструменты для их анализа и оценки, определены и обоснованы перспективные направления развития лизинга.

В завершении исследования показан процесс трансформации взаимодействия банков и лизинговых компаний от типа текущего взаимодействия, названного «Застой» к более современному и эффективному, названному «Развитие».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основное содержание работы и ее положения отражены в решениях следующих групп проблем.

Первая группа связана с развитием теоретических и методологических основ лизинга как способа развития кредитной деятельности.

Действующее российское законодательство не раскрывает полный спектр важных особенностей, позволяющих на современном уровне точно определить термин «лизинг». Оно лишь определяет и характеризует договор финансовой аренды. На основании проведенного обзора подходов к понятию лизинг в работе предложено авторское определение с целью дополнения Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)».

Договор лизинга – договор, в соответствии с которым лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Лизингодатель не несет ответственности за выбор предмета лизинга и продавца. Лизинг классифицируется как финансовый, если он подразумевает передачу лизингополучателю практически всех рисков и выгод, связанных с владением имуществом, в остальных случаях классифицируется как операционный.

В результате систематизации видов и форм лизинга, обобщения практики были выявлены новые классификации лизинга, не учтенные в специализированных трудах, посвященных лизингу:

- По способу взаимодействия с клиентом. Внедрение цифровых бизнес-процессов полностью подчеркивает ярко проявляющуюся сегодня тенденцию образования так называемых экосистем, центром которых становится клиент и его потребности, а элементы экосистемы направлены на удовлетворение этих потребностей. Так дистанционное обслуживание – это не только потребность в

условиях пандемии, но и ответ на необходимость ускорения и удешевления процессов.

- По способу отражения цены сделки. Усиление влияния традиций обусловило необходимость гибкого подхода к указанию процентов в договоре.

Подробное изучение практики и методов взаимодействия банков и лизинговых компаний позволило:

- построить обобщенную модель финансирования лизинговых сделок, позволяющую облегчить стратегическое планирование деятельности кредитных организаций на рынке лизинговых услуг;

- провести сравнительный анализ существующих моделей финансирования коммерческими банками лизинговых сделок, выделив для каждой преимущества и недостатки, что в свою очередь помогло определить наиболее эффективную из практикуемых моделей;

- разработать и предложить способы нивелирования недостатков наиболее эффективной модели финансирования банками лизинговых компаний;

- построить авторский трехвариантный алгоритм действий при взаимодействии лизинговых компаний и коммерческого банка с учетом условий, в которых оказался последний.

Вторая группа представляет собой проблемы совершенствования институциональных основ и нормативно-правового регулирования лизинговой деятельности.

Наглядно показано, что лизинг становится одним из важных и перспективных инструментов долгосрочных инвестиций в обновление основных фондов.

Одновременно для обеспечения стабильного роста рынка лизинга начинается его реформирование, однако сделанного правительством и деловым сообществом недостаточно, существуют еще нерешенные проблемы, выявленные в процессе исследования, которые осложняют развитие лизинга. Среди них стоит особенно выделить завышенные категории качества по кредитам и проблему достаточности

сформированных резервов на возможные потери, предоставленным лизинговым компаниям, отсутствие в бюро кредитных историй информации о просроченной задолженности по лизинговым сделкам, различия, связанные с ведением отчетности лизинговой компанией по международным стандартам финансовой отчетности и российским стандартам бухгалтерского учета, неразвитый рынок страхования предпринимательских рисков по лизинговым сделкам.

Автором приведены рекомендации по внесению изменений в действующее законодательство для решения следующих проблем нормативно-правового регулирования лизинговых операций:

- отсутствие прямого указания минимального срока договора лизинга;
- различия в толковании ответственности за риск выбора продавца и предмета лизинга в Федеральном законе «О финансовой аренде (лизинге)» и в статье 665 ГК РФ;
- отсутствие в федеральных законах закрепления понятий финансового и оперативного (операционного) лизинга, критериев и принципов по их разграничению.

Третья группа проблем связана с организационно-экономическими основами взаимодействия лизинговых компаний и банков, снижающих их эффективность и требующих актуальных решений.

На основании анализа изменения структуры активов банков и их доходности с 2016г. по настоящее время показана усиливающаяся роль лизинга. Статистический анализ продемонстрировал высокий потенциал спроса на лизинг в регионах России, склонных к традиционным принципам хозяйствования. А в силу сложностей изменения принципов банковского кредитования в странах с общим правом лизинг становится по-настоящему компромиссным решением, не требующим отказа от удобных и понятных принципов, а также учитывающим желания клиентов не указывать процент в качестве платы за кредит.

В процессе исследования расширена классификация рисков лизинговой деятельности, которая дополнена рисками утраты информации, технологическими

рисками и риском мошенничества, которые не упоминались в прежде опубликованных источниках и специальной литературе.

В работе предложена разработанная и прошедшая апробацию обобщенная экономико-математическая модель определения кредитного рейтинга клиента лизинговой компании, которая позволит улучшить качество кредитного портфеля банка, а, следовательно, и совокупного портфеля кредитов банковской системы. Модель также помогает работать с выявленной проблемой наличия кредитов с завышенной категорией качества в составе кредитного портфеля банка, взаимодействующего с лизинговой компанией.

Все это позволяет совершенствовать методологию кредитной деятельности коммерческого банка при финансировании лизинговых операций, помогает точнее определять уровень своего кредитного риска, минимизировать риски мошенничества, контролировать структуру кредитного портфеля и рассчитывать доходность с более высокой точностью.

С целью развития коммерческой деятельности банка на рынке лизинговых услуг была разработана и предложена авторская бизнес-модель деятельности банка на рынке лизинговых услуг, включающая общие условия модели, процедуру принятия решения, способ взаимодействия с клиентом, способ отражения цены сделки, взаимодействие подразделений банка и лизинговой компании.

Так как в соответствии с результатами анализа для цели реализации бизнес-модели должны быть заданы определяющие финансовые показатели и ключевые ориентиры по дальнейшей деятельности, разработана и предложена авторская экономико-математическая модель, предусматривающая улучшение результатов деятельности банка и в периоде (3-5 лет) опережение средних значений банковского сектора, представляющая собой прогнозируемый эффект от диверсификации кредитного портфеля банка, который основан на статистических данных предыдущих периодов.

Внедрение модели единой продуктовой фабрики банковского корпоративного бизнеса и лизинговой компании может способствовать росту

процентных и комиссионных доходов банка, который будет достигаться за счет снижения издержек, роста объема продаж и диверсификации кредитного портфеля.

В процессе исследования выявлены дополнительные источники получения процентных и комиссионных доходов коммерческих банков при финансировании лизинговой деятельности, предложены инструменты для их анализа и оценки, определены и обоснованы перспективные направления развития лизинга.

В результате исследования были решены все поставленные задачи, благодаря чему были разработаны и научно обоснованы практические рекомендации и методические положения по совершенствованию лизинга как способа развития кредитной деятельности коммерческого банка в Российской Федерации.

В диссертации предложен комплекс конкретных мер и подходов к трансформации взаимодействия банков и лизинговых компаний, обеспечивающих их эффективную работу, развитие кредитной деятельности, которые могут быть рекомендованы Российской ассоциации лизинговых компаний и ассоциациям российских банков. Реализация предложений создаст стимулы к развитию кредитных отношений, разовьет предпринимательскую активность в регионах с традиционным укладом хозяйствования, а для коммерческих банков сформирует дополнительные источники дохода.

Все авторские предложения и разработки нацелены на решение актуальной народохозяйственной задачи, позволяют повысить эффективность и адаптивность коммерческих банков и лизинговых компаний, добиться качественных прогрессивных изменений в развитии как отечественной банковской, так и кредитной систем, что имеет важное значение для экономики России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**Нормативные правовые акты и официальные документы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ в ред. от 29.07.2018 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_9027 (дата обращения: 06.02.2022).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117: федеральный закон в ред. от 03.07.2016 (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2016) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/#dst0 (дата обращения: 06.09.2021).
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства»: приказ Министерства финансов Российской Федерации России от 25.11.2011 N 160н в ред. от 11.06.2015 (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123941 (дата обращения: 05.02.2022).
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 17 «Аренда»: приказ Министерства финансов Российской Федерации России от 25.11.2011 N 160н в ред. от 11.06.2015 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123942 (дата обращения: 05.02.2022).
5. О банках и банковской деятельности: федеральный закон от 02.12.1990 N395-1 в ред. от 05.05.2014 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842 (дата обращения: 05.10.2021).

6. О валютном регулировании и валютном контроле: федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45458 (дата обращения: 05.07.2021).

7. О внесении дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли: постановление Правительства РФ от 20.11.1995 №1133 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_737/460249a2ea4c1e0870cd8a453998dd31f4b108bc (дата обращения: 05.11.2021).

8. О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 27.06.1996 №752 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10876/ 122 (дата обращения: 01.01.2022).

9. О порядке возмещения российским авиакомпаниям части затрат на уплату лизинговых платежей за воздушные суда российского производства, получаемые ими от российских лизинговых компаний по договорам лизинга в 2002 - 2010 годах, а также части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в 2002 - 2005 годах в российских кредитных организациях на приобретение российских воздушных судов: постановление Правительства РФ от 26.06.2002 № 466 в ред. от 27.02.2013 № 164 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_192063/92d969e26a4326c5d02fa79b8f9cf4994ee5633b (дата обращения: 05.12.2021).

10. О порядке налогообложения налогом на прибыль операций, связанных с осуществлением российской организацией международной лизинговой деятельности: письмо УФНС РФ от 16.05.2011 № 16-15/047456 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37366/c778718a42453e056d6b89209db1b0f7e53d7b90 (дата обращения: 05.02.2022).

11. О развитии лизинга в инвестиционной деятельности: постановление Правительства РФ от 29 июня 1995 г. № 663 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_7026 (дата обращения: 05.12.2021).

12. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности: положение Банка России от 28.06.2017 N 590-П [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_396779 (дата обращения: 08.02.2022).

13. Об оценке экономического положения банков: указание Банка России от 03.04.2017 N 4336-У в ред. от 27.11.2018 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_217168 (дата обращения: 08.02.2022).

14. О методиках оценки финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов: указание Банка России от 11.06.2014 N 3277-У в ред. от 26.12.2017 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166974 (дата обращения: 08.02.2022).

15. О некоторых мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь: указ Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2009 года № 466 [Электронный ресурс] // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. - URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P30900466> (дата обращения: 08.02.2022).

16. Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией: инструкция Банка России от 29.11.2019 N 199-И [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=342089&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.8695769308671895#024574311116234626> (дата обращения: 08.02.2022).

17. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624 (дата обращения: 08.01.2022).

18. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964 (дата обращения: 08.01.2022).

19. О методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков: письмо Банка России от 29 декабря 2012 г. № 192-Т [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140871 (дата обращения: 05.02.2022).

20. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учету основных средств» ПБУ 6/01: приказ Министерства финансов Российской Федерации РФ от 30.03.2001 №26н [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/71350ef35fca8434a702b24b27e57b60e1162f1e (дата обращения: 20.01.2022).

21. О финансовой аренде (лизинге): фед. закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ в ред. от 03.07.2016 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20780 (дата обращения: 23.01.2022).

22. О типичных банковских рисках: письмо Банка России от 23.06.2004 № 70-Т утратило силу 12.10.2016 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48195 (дата обращения: 20.01.2022).

23. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»: постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 316 в ред. от 13.02.2019 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162191 (дата обращения: 22.01.2022).

24. О государственном оборонном заказе: федеральный закон от 29.12.2012 N 275-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140175/ (дата обращения: 11.01.2022).

25. О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства: указ Президента Российской Федерации от 05.06.2015 № 287 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180670/ (дата обращения: 11.01.2022).
26. О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы: указание Банка России от 15.04.2015 № 3624-У в ред. от 27.06.2018 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180268/ (дата обращения: 20.01.2022).
27. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): фед. закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ в ред. от 27.12.2018 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_37570 (дата обращения: 20.01.2022).
28. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: фед. закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ в ред. от 27.12.2018 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144 (дата обращения: 14.01.2022).
29. О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации: указание Банка России от 08.10.2018 № 4927-У [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_308860 (дата обращения: 13.01.2022).
30. Федеральный стандарт бухгалтерского учета 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды»: приказ Министерства финансов России от 16.10.2018 № 208н

[Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Кодекс». – URL: <https://docs.cntd.ru/document/551544388> (дата обращения: 13.01.2022).

Источники на русском языке:

31. Аллахвердиева, Л. М. Лизинг и его перспективы для бизнеса в России / Л. М. Аллахвердиева, О. Е. Шрамук // Аллея науки. – 2020. – Т. 1. – № 11(50). – С. 277-281.
32. Аллахвердиева, Л. М. Значение лизинга для развития российского инновационного малого бизнеса / Л. М. Аллахвердиева, О. Е. Шрамук // Аллея науки. – 2020. – Т. 1. – № 12(51). – С. 387-390.
33. Аль-Аззави, А.А.. Развитие механизма повышения эффективности исламских финансовых институтов в России: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / А.А. Аль-Аззави. – М., 2020. – 159 с.
34. Амосова, Н.А. Риски деятельности российских банковских групп на рынке финансовой аренды / Н.А. Амосова, Вержбицкий И.В. // Банковские услуги. - 2020. № 11. С. 23-29.
35. Амосова, Н.А. Особенности управления кредитным риском банковских групп при осуществлении операций финансовой аренды / Н.А. Амосова, Вержбицкий И.В. // Банковские услуги. - 2020. - № 12. - С. 14-21.
36. Багрецова, Н.В. Многофакторная финансовая оценка лизингового проекта на основе анализа финансового состояния: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Н.В. Багрецова. - Москва, 2013. – 199 с.
37. Баженова, В.И. Оценка ликвидности и платежеспособности лизинговой компании / В.И. Баженова. Инновационное развитие экономики. 2012. № 5. С. 74–78.
38. Байкова, И. В. Оценка рисков при заключении договоров лизинга / И. В. Байкова // Вестник ГГТУ имени П. О. Сухого: научно - практический журнал. - 2002. - № 1. - С. 51-59.

39. Банки и финансовые рынки: новые рынки и возможности: коллективная монография / под ред. д-ра экон. наук, проф. Ю.И. Новикова, д-ра экон. наук, проф. Н.П. Радковской. - СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 201. - 301 с.
40. Банковский лизинг - финансовый инструмент развития национальной экономики: монография / А. В. Зверев, Н. П. Кожемяко, М. Ю. Мишина, О. Е. Никонец. – М.: Интернаука, 2020. – 130 с.
41. Бармашов, К.С. Использование аренды, кредита и лизинга с целью оптимизации расходов и повышения эффективности деятельности компаний / К.С. Бармашов, Ю.В. Ляндау // Экономика и предпринимательство. – 2017. - № 9-1 (86). – С. 784-788.
42. Белозеров, И.И. Лизинг: понятие, значение и перспективы развития / И.И. Белозеров, И.В. Романов // Кант. –2012. -№2 (5). – С. 87-89.
43. БОЛЬШОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ / под ред. А.Н. Азрилияна. - 7-е изд., доп. - М.: Институт новой экономики. 2008. - 1472 с.
44. Вагизова В. И. Специфика реализации исламского банкинга в России и странах СНГ/ В.И. Вагизова, А.С. Игонина // Сибирская финансовая школа. - 2015. - № 5 (112). - С. 116-120.
45. Вагизова В. И. Банковский сектор: переоценка кредитных рисков / В.И. Вагизова, Р.Р. Шигапова // Казанский экономический вестник. - 2016. - № 6 (26). - С. 66-69.
46. Кластеризация цифровой экономики: теория и практика: монография / под ред. А.В. Бабкина. – Спб. : ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2020. - 694 с.
47. Вахитов, Д. Р. Лизинг в России на современном этапе развития государственного и муниципального управления / Д. Р. Вахитов // Ученые записки Казанского филиала "Российского государственного университета правосудия". – 2020. – Т. 16. – С. 263-271.
48. Вахитов, Д.Р. Лизинговые инвестиции как фактор экономического роста в условиях нестабильности мировой хозяйственной системы / Д.Р. Вахитов // Ученые

записки Казанского филиала "Российского государственного университета правосудия". – 2019. – Т. 15. – С. 223-233.

49. Весельева, О.Н. Развитие рынка лизинга в России: тенденции, проблемы и перспективы / О.Н. Весельева, О.В. Яицкая // Вектор экономики. – 2017. -№ 7 (13). – С. 13-19.

50. Вилисова, М.Л., Куприна, А.И. Исследование сущности банковского риска коммерческого банка/ М.Л. Вилисова, А.И. Куприна // Сборник статей XVI Международной научно-практической конференции Актуальные вопросы права, экономики и управления. - Пенза: МЦНС Наука и Просвещение, 2018. - С. 17-20.

51. Волкова, А.А. Цифровая экономика: сущность явления, проблемы и риски формирования и развития. / А.А. Волкова, В.А. Плотников, М.В. Рукинов // Управленческое консультирование. - 2019. № 4 (124). С. 38-49.

52. Воронова, Е.А. Логика и принципы оценки финансового состояния лизинговых компаний: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Е.А. Воронова. – СПб., 2019. – 136 с.

53. Воронова, Е.А. Особенности, тенденции и перспективы развития лизинга в России / Е. А. Воронова // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 2(103). – С. 838-843.

54. Гаврилов, В.В. Лизинг в России: анализ и перспективы развития /В.В. Гаврилов, Т.А. Пантелеева // Мировые цивилизации. 2017. Т. 2. - № 1. С. 1-7.

55. Газман, В.Д. Лизинг России – 2016. Результаты 19-го ежегодного исследовательского проекта. Часть третья / В.Д. Газман //Лизинг-Ревью. М.: 2017.

56. Галимова, А.Р. Сущность лизинга в современной экономике и его классификация // Молодой ученый. — 2017. — №17. — С. 337-341.

57. Данченко ЕА. Развитие рынка банковских продуктов на основе исламского банкинга. – дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Е.А. Данченко. - Ростов н/Д., 2015. – с.172.

58. Дедюхина, Н.В. Оценка финансовых рисков организации на основе параметризации показателей структуры баланса. / Н.В. Дедюхина // Аудит и финансовый анализ. - 2010. - № 3. - С. - 120-123.
59. Дедюхина, Н.В. Методические аспекты трансформации финансовой отчетности организации в соответствии с международными стандартами IAS Н.В. Дедюхина, Р.Г. Лободина // В сборнике: Социально-экономическое развитие общества: история и современность. Тринадцатые Ямбургские чтения. Материалы международной научно-практической конференции. - 2018. - С. 47-51.
60. Денис, Т.М., Силакова, Л.В., Сергеева, И.Г. Разработка методики классификации субъектов России по уровню развития малого предпринимательства / Т.М. Денис, Л.В. Силакова, И.Г. Сергеева // Российское предпринимательство. - 2018. - Том 19. - № 9. - С. 2541-2558.
61. Джуха В., Кокин А. К вопросу о лизинге движимого и недвижимого имущества // Технологии лизинга и инвестиций. 1999. - N 2. — С. 51-53
62. Добрынин, А.И. Социально-экономические программы роста экономики и качества жизни. / А.И. Добрынин, Е.С. Ивлева, В.А. Плотников // Экономика и управление. - 2006. - № 1 (22). - С. 23-30.
63. Дулин, А.Н., Баташова, А.Ф. Оценка риска лизинговых компаний в угольной промышленности: монография / А.Н. Дулин, А.Ф. Баташова. – Новочеркасск : ЮРГТУ, 2005. - 110 с.
64. Дулин А.Н., Баташова А.Ф. Методы оценки риска лизингового договора // Горный информ.-аналит. бюлл. - 2004. - N 7. - С.117-120.
65. Дулин А.Н., Баташова А.Ф. Экономическая оценка эффективности лизинговых проектов с учетом риска // Горн. информ.-аналит. бюлл. - 2005. - N 10. - С. 149-153.
66. Дыдыкин, А.В. Система управления рисками банков: совершенствование и направления оптимизации ее параметров: автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / А.В. Дыдыкин. - Саранск, 2011. - 18 с.

67. Евдокимова Н.П., Кузнецов Д.В. Проблемы оценки ликвидности лизинговых компаний // Международный научный журнал Интернаука. - 2017. - № 6. - С. 120-123.
68. Заборских, А.С. Проблемы и перспективы развития лизинга в России /А.С. Заборских, Л.Н. Старикова // Контентус. 2017. - № 5 (58). - С. 93-99.
69. Забурунов, А.В. Источники финансирования лизинговых компаний // Российское предпринимательство. 2009. - № 9-1. - С. - 108–113.
70. Зарецкий, К.А. Управление кредитным риском в лизинговой компании: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / К.А. Зарецкий. - Саранск, 2011. - 20 с.
71. Зарипов, Р.Я. Управление риском ликвидности в рамках финансового менеджмента лизинговой компании // Проблемы анализа риска. - 2008. - Т. 5. - № 4. - С. 40–66.
72. Зусев, Г.Ю., Плотников, В.А. Социальные закономерности и роль человека в современном экономическом развитии // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. - 2011. - № 2 (119). - С. 22-26.
73. Ибрагимов, Х.А. Управленческий учет в лизинговых компаниях // Вестник Дагестанского государственного университета. Сер. 3: Общественные науки. - 2011. - № 5. - С. 153–157.
74. Инновации финансового рынка в условиях цифровой экономики: коллективная монография / под ред. С.Ю. Яновой, Н.П. Радковской. - СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2018. - 220 с.
75. Ищенко, Е.Е. Лизинг - как вид инвестиционной деятельности / Е.Е. Ищенко. // Закон. - 2006. – С. 25-28.
76. Кабатова, Е.В. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация: монография /Е.В. Кабатова. – М. : Наука, 1991. - 130 с.
77. Каширина, М.В. Банковский сектор России: банковские риски и особенности страхования кредитных рисков / М.В. Каширина // Вестник Самарского муниципального института управления. - 2015. - №2. - С. 141-146.

78. Калинин, С.А., Амамбаев, Д.Б. Оценка долговых возможностей лизинговых компаний // Рынок ценных бумаг. - 2013. - № 4. - С. 66–68.
79. Капранова, Л.Д. Инвестиции в лизинг: проблемы и перспективы развития лизинга в современной России / Л.Д. Капранова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2021. – Т. 17. – № 1(394). – С. 39-66.
80. Киркоров, А.Н. Управление финансами лизинговой компании: монография / А.Н. Киркоров. – М. : Альфа-Пресс, 2006. - 164 с.
81. Ключников, И.К. Финансовые кризисы: теория, история и современность: монография / И.К. Ключников, О.А. Молчанова. – СПб. : Изд-во Санкт-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов Санкт-Петербург, 2011. – 258 с.
82. Ковалев, В.В., Воронова, Е.А. Особенности экономического анализа лизинговых компаний. // Международный бухгалтерский учет. - 2018. - т.21. - вып. 12. - С. 714-731.
83. Ковалев, В.В. Эволюция бухгалтерских регулятивов по аренде: международный контекст // Вестник профессиональных бухгалтеров. - 2016. - № 1. - С. 24–29.
84. Конягина, М.Н., Клишина, Я.А. Вопросы совершенствования подходов к оценке кредитоспособности// Деньги и кредит. – 2015, №10. - С.67-72.
85. Конягина, М.Н. Формирование кредитно-инвестиционного потенциала банковской системы в России: итоги десятилетия // Проблемы современной экономики. – 2017. - N 3 (63). – С. 117 – 120.
86. Конягина, М.Н., Хашаев, А.А. Кредитный андеррайтинг как инструмент повышения качества кредитного портфеля // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. – 2017. - №1. – С. 49-53.
87. Корнев, И.А. Особенности привлечения заемного капитала лизинговыми компаниями // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2012. - № 26. - С. 34–39.

88. Корнилова, Е.В. Финансовое проектирование параметров лизинговых сделок субъектов малого и среднего предпринимательства: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Е.В. Корнилова. - М, 2015. - 264 с.
89. Кох, Л.В., Куневич, К.А. Критерии отнесения предприятий к категории малых / Л.В. Кох, К.А. Куневич // Вестн. Забайкал. гос. ун-та. - 2017. - Т.23 №3. - С. 111-125.
90. Кроливецкая, Л.П. Об элементах современной системы банковского кредитования / Л.П. Кроливецкая // Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург). - 2013. - № 1. - С. 50-52.
91. Лаврушин, О.И. Роль кредита в экономическом развитии / О.И. Лаврушин // Банковское дело. - 2011. - № 2. - С. 32-38.
92. Лаврушин, О.И. О развитии банковского сектора России и его законодательном обеспечении / О.И. Лаврушин // Экономика. Налоги. Право. - 2016. - № 4. - С. 46-53.
93. Лаврушин, О.И. Оптимизация структуры банковской системы России: монография / коллектив авторов под ред. проф. О.И. Лаврушина. - М.: КНОРУС, 2016. - 172 с.
94. Мегарегулятор: взаимодействие с кредитными организациями и финансовыми рынками: коллективная монография / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Н.П. Радковской. - СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. - 229 с.
95. Мишина, М.С. Подходы к управлению риском ликвидности в лизинговых компаниях // Проблемы анализа риска. - 2012. - Т. 9. - № 1. - С. 50–63.
96. Моисеев, С.Р. Финансовое положение крупнейших лизинговых компаний: результаты исследования Банка России / С.Р. Моисеев, А.К. Моргунова // Деньги и кредит. – 2017. -№ 2. – С. 52-54.
97. Мотовилов, О.В. Финансовая аренда: особенности законодательного регулирования и экономические выгоды применения / О.В. Мотовилов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. – 2005. - Вып. 4. – С. 126-136.

98. Мягкова, М. В. Снижение рисков кредитования коммерческого банка с использованием процедур андеррайтинга / М. В. Мягкова // Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики: Материалы XII Международной научно-практической конференции: в 4-х томах, Тольятти, 16–17 апреля 2015 года. – Тольятти: Образовательная автономная некоммерческая организация высшего профессионального образования "Волжский университет имени В.Н. Татищева" (институт), 2015. – С. 286-294.
99. Опыт и эффективность применения лизинга техники для растениеводства, животноводства и переработки сельскохозяйственной продукции: Аналитический обзор / А. П. Королькова, В. Н. Кузьмин, Н. А. Кузнецова [и др.]. – М. : ФГБНУ «Росинформагротех», 2020. – 80 с.
100. Пенюгалова, А.В., Старосельская Е.А. Банковские риски: сущность и основные подходы к определению / А.В. Пенюгалова, Е.А Старосельская // Финансы и Кредит. - 2013. – т. 19. - вып. 8. - С. 2-5.
101. Попова, Н.Н. Определение и классификация рисков в системе управления рисками лизинговой компании // Российское предпринимательство. - 2010. - № 6-2. - С. 73–78.
102. Россия и мир во время и после пандемии COVID-19: вызовы и возможности: Коллективная монография / под ред Е. С. Вылковой. — СПб. : Издательско-полиграфическая ассоциация высших учебных заведений, 2020. — 274 с.
103. Процко, Е.В. Снижение рисков кредитования корпоративных заемщиков коммерческого банка с использованием процедур андеррайтинга / Процко Е.В.//Финансы и кредит. – 2013. - № 34.- С.20-25.
104. Рудская, И. А. Структурная кластеризация инновационных решений в сфере обновления нефтепромыслового оборудования в контексте оценки маркетинговой надёжности для целей развития лизинговой компании / И. А. Рудская, В. И. Куракин // Экономические науки. – 2021. – № 198. – С. 128-132.
105. Рудская, И. А. Развитие лизинга в сфере нефтесервисных услуг как инструмента инновационного развития нефтегазовой отрасли / И. А. Рудская, В. И.

Куракин // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2021. – Т. 17. – № 8(401). – С. 1474-1490.

106. Рябчук, П. Г. Методика исчисления НДС при лизинге и альтернативных схемах финансирования при моделировании денежных потоков у его субъектов системы лизинга / П. Г. Рябчук, А. В. Уварин // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020. – № 12-1. – С. 154-157.

107. Сацук, Т.П. Финансовые цели и ключевые показатели в системе стратегического управления предприятием. / Т.П. Сацук // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. - 2014. - Т. 20. - № 3. - С. 94-96.

108. Сигова, М.В. Теория финансовых инноваций. Критический обзор основных подходов / М.В. Сигова, И.К. Ключников // Вестник Финансового университета. - 2016. - Т. 20. - № 6 (96). - С. 85-95.

109. Скляренко, И.А., Антонова, М.В. Критерий «Обоснованность», определяющий рискологию как науку, и его применимость к банковским рискам / И.А. Скляренко, М.В. Антонова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2017. - №2. - С. 133-141.

110. Соколов, Ю.А. Система страхования банковских рисков: монография / Соколов Ю.А., Амосова Н.А. - М. : Элит, 2003. - 287с.

111. Сорокин, А. С. Построение скоринговых карт с использованием модели логистической регрессии / А. С. Сорокин // Интернет-журнал Науковедение. – 2014. – № 2(21). – С. 82.

112. Федоренко, О.И. Развитие системы показателей финансовой устойчивости как индикатора финансового состояния лизинговых компаний // Механизмы и инструменты экономического роста региональной экономики: состояние, политика и прогноз: материалы научнопрактической конференции. – Азов : АзовПечать, 2015. - С. 215–220.

113. Халилова, М.Х. Современное регулирование достаточности капитала кредитных организаций / М.Х. Халилова // Финансовый мир. - 2013. - Вып.4. - с.117-126.
114. Хашаев, А.А., Халилова, М.Х. Оценка качества кредитного портфеля банка: монография /А.А. Хашаев, М.Х. Халилова. – Германия : изд. LAP Lambert Academic Publishing, 2015 - 68 с.
115. Хашаев А.А. Лизинг как источник финансирования предприятий // Проблемы современной экономики. – 2018. - N 4. – С. 147 – 150.
116. Хашаев, А.А. Понятие кредитного портфеля банка и его качества. / А.А. Хашаев // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2014. - №10. – С. 219-222
117. Хашаев, А. А. Проблемы оценки качества кредитного портфеля банка // Перспективы развития и пути совершенствования финансовой системы России: Материалы XVII (I) Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, г. Севастополь, 15-18 октября 2014 г./ А.А. Хашаев – Севастополь.: Изд-во СГУ, 2014. – С. 46-48.
118. Хашаев, А.А. Методические подходы по оценке качества кредитного портфеля банка / А.А. Хашаев // Международный научно-исследовательский журнал. – 2014. - № 10. - С. 30-34.
119. Хашаев, А. А. Проблемы оценки качества кредитного портфеля банка // Перспективы развития и пути совершенствования финансовой системы России: Материалы XVII (I) Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, г. Севастополь, 15-18 октября 2014 г./ А.А. Хашаев – Севастополь.: Изд-во СГУ, 2014. – С. 371-376.
120. Хашаев, А.А. Корпоративный андеррайтинг / А.А. Хашаев // Национальная ассоциация ученых (НАУ). – 2015. - № 4 (9) часть 2. – С. 21-23.
121. Хашаев, А.А. Андеррайтинг в кредитовании // Современная наука: тенденции развития: Материалы X Международной научно-практической конференции, 26

августа 2015г./ А.А. Хашаев – Краснодар.: «Научно-издательский центр Априори», 2015. – С. 117-122.

122. Хашаев, А.А. Сокращение числа коммерческих банков в России: проблема или потребность // Банковский бизнес в России: новые вызовы и решения: Материалы Всероссийской студенческой научно-практической конференции, Владивосток, 11 декабря 2015 г. / А.А. Хашаев – Владивосток: Дальневост. федерал. ун-т, 2015. – С. 51-55.

123. Хашаев, А.А. Оценка качества кредитного портфеля: проблемы и решения // Россия в новых социально-экономических и политических реалиях: проблемы и перспективы развития: Материалы IV Международной межвузовской научно-практической конференции студентов магистратуры, Санкт-Петербург, 22 апреля 2015 г. / А.А. Хашаев – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – С. 96-103.

124. Хашаев, А.А. Совершенствование инструментария оценки качества кредитного портфеля // Сборник статей участников IV международного конкурса научных работ аспирантов и студентов, февраль – март 2015г./ А.А. Хашаев — М.: Изд-во Финуниверситет, 2015. – С. 165-171.

125. Хашаев, А.А. Деятельность коммерческих банков на рынке лизинговых услуг/ А.А. Хашаев // Проблемы современной экономики. – 2020. - N 1. – С. 91-96.

126. Хашаев, А.А. Ключевые особенности лизинга как способа финансирования деятельности предприятий / А.А. Хашаев // Экономика России в современных условиях: Пути инновационного развития и повышения конкурентоспособности: Сборник научных трудов по итогам Всероссийской научно-практической конференции молодых учёных Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2017 г. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. – С. 166-169.

127. Хашаев, А. А. Место и роль лизинга в кредитной системе России/ А.А. Хашаев // Стратегия формирования экосистемы цифровой экономики: Сборник научных статей 4-й Международной научно-практической конференции, Курск. - 22 марта 2022 г. – Курск : Изд-во Юго-Зап. гос. ун-т, 2022. – С. 237-241.

128. Ходюшина, Т.А. Финансовая устойчивость лизинговых компаний в современных экономических условиях // Финансовая жизнь. - 2016. - № 4. - С. 71–74.
129. Хромцова, Л.С., Паненко, А.И. Совершенствование методики расчета показателей анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности лизинговой компании // Вестник Югорского государственного университета. - 2014. - № 4. - С. 56–60.
130. Шаталова, Е.П. Оценка финансового состояния заемщика – лизинговой компании // Банковское кредитование. - 2014. - № 5. - С. 62–73.
131. Шевченко, Е. С. Управление рисками с использованием структурной модели совокупного финансового риска. / Е. С. Шевченко. // Банковское дело. – 2013. - №11. – С. 58 – 67.
132. Шевченко, М.Ф., Плотникова А.А. Показатели эффективности инновационной деятельности лизинговых компаний // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2014. - № 4. - С. 85–87.
133. Цыганов, А.М., Буренин, В.А. Инновационный лизинг: монография / А.М. Цыганов, В.А. Буренин. - М. : МГИМО, 2013. 198 с.
134. Черненко, В.А. Шведова, Н.Ю. Риски Российской экономики в условиях введения международных санкций // Теория и практика общественного развития. – 2015. - №4. – С. 34-39.
135. Федулова, Е.В., Вакутин, Н.А. Финансовая аренда (лизинг): особенности учета по национальным и международным стандартам // Управленческий учет. – 2017. – 8. – С. 52-64.
136. Федулова, Е.В., Вакутин, Н.А. Рынок лизинговых услуг России: современное состояние и перспективы развития: сборник статей междунар. науч.-практ. конф. - Новосибирск, 27 сентября 2016. – Новосибирск : Сибирская академия финансов и банковского дела, 2016. - С. 191-196.

137. Шалдохина, С.Ю., Настенкова, С.Ю. Риски участников лизинговых операций и их классификация // Новая наука: опыт, традиции, инновации. - 2016. - № 12-1. - С. 128–130.
138. Шумкова, К.Г. Пути совершенствования системы управления кредитным риском в ПАО «Сбербанк России» / К.Г. Шумкова // Финансы и кредит. – 2013. - №40 (568). - С.16-26.

Источники на иностранном языке

139. Brealey, R, Myers S. Principles of Corporate Finance. Burr Ridge: Irwin/McGraw-Hill, 1996 – 1056 p.
140. Clark, D. Operating leases and the assessment of lease-debt substitutability / D. Clark // Journal of Banking & Finance. – 2000. - Т. 24. - № 3. – P. 427.
141. Lough, W.H. Business Finance: A Practical Study of Financial Management in Private Business Concerns. - New York : The Ronald Press Company, 1917. – P. 561
142. Laurent, M. Estimating distressed LGD on defaulted exposures: a portfolio model applied to leasing contracts / M. Laurent, M. Schmit // Altman, E., Resti, A., Sironi, A. (Eds.) Recovery Risk: The Next Challenge in Credit Risk Management. Risk Books. – 2005. – P. 307–322.
143. Lim, S. Do operating leases expand credit capacity? Evidence from borrowing costs and credit ratings / S. Lim, S. Mann, V. Mihov // Journal of Corporate Finance. – 2017. -№ 42. – P. 100-114.

Статистические материалы и интернет-ресурсы

144. Банковский сектор [Электронный ресурс] // Банк России: официальный сайт. – URL: <https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=pdko> (дата обращения: 12.01.2022).
145. Возмещение скидки лизинговым компаниям, предоставленной на уплату аванса по договорам лизинга колесных транспортных средств [Электронный

ресурс] // Министерство промышленности и торговли Российской Федерации: официальный сайт. – URL: <https://gisp.gov.ru/support-measures/list/8879944> (дата обращения: 12.01.2022).

146. Годовой отчет Банка России за 2021 г. – М. : Центральный банк Российской Федерации, 2020. - 399 с. [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40915/ar_2021.pdf (дата обращения: 20.02.2022).

147. Годовой отчет Банка России за 2020 г. – М. : Центральный банк Российской Федерации, 2020. - 399 с. [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – URL: http://www.cbr.ru/collection/collection/file/32268/ar_2020.pdf (дата обращения: 12.08.2021).

148. Доля малого и среднего предпринимательства в валовом внутреннем продукте [Электронный ресурс] // Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС): официальный сайт. – URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/59206> (дата обращения: 12.01.2022).

149. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательств [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба: официальный сайт. - URL: rmsp.nalog.ru (дата обращения: 15.01.2022).

150. Кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/32041/stat_bulletin_lending_2012-07.pdf (дата обращения: 15.01.2022).

151. Лизинг [Электронный ресурс] // Фонд развития промышленности: официальный сайт. – URL: <https://frprf.ru/zaumy/lizing> (дата обращения: 07.01.2022).

152. Население России [Электронный ресурс] // Countrymeters: официальный сайт. – URL: https://countrymeters.info/ru/Russian_Federation#religion (дата обращения 15.10.2021)
153. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков в 2020 г.: информационно-аналитические материалы. – М. : Банк России, 2021 г. – 26 с. [Электронный ресурс] // Банк России: официальный сайт. – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32073/review_insure_20Q4.pdf (дата обращения: 19.02.2022).
154. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков в 2021 г. [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – URL: https://www.cbr.ru/analytics/insurance/overview_insurers/ (дата обращения: 20.01.2022).
155. Обзор банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1405.pdf/. (дата обращения: 05.02.2022).
156. О развитии банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – URL: https://www.cbr.ru/analytics/bank_sector/develop/ (дата обращения: 20.12.2021).
157. Отдельные показатели деятельности кредитных организаций. – [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – URL: https://www.cbr.ru/banking_sector/statistics/ (дата обращения: 11.02.2022).
158. Официальные курсы валют на заданную дату, устанавливаемые ежедневно [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – URL: https://www.cbr.ru/currency_base/daily/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.To=31.12.2016 (дата обращения: 05.02.2022).

159. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2019 году. – М. : Центральный банк Российской Федерации, 2020. - 122 с. [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – URL: https://www.cbr.ru/about_br/publ/nadzor/ (дата обращения: 05.02.2022).
160. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2020 году. – М. : Центральный банк Российской Федерации, 2021. - 132 с. [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – URL: https://www.cbr.ru/about_br/publ/nadzor/ (дата обращения: 05.02.2022).
161. Политика управления рисками Банка России. [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – URL: <https://www.cbr.ru/Content/Document/File/36486/policy.pdf> (дата обращения: 20.02.2022).
162. Процентные ставки по кредитам и депозитам и структура кредитов и депозитов по срочности. [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/int_rat (дата обращения: 20.02.2022).
163. Принципы стресс-тестирования [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – URL: http://cbr.ru/Content/Document/File/71891/bis_20190507_2.pdf/ (дата обращения: 20.02.2022).
164. Показатели ставок межбанковского рынка [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – URL: http://www.cbr.ru/hd_base/?Prtid=mkr_base/. (дата обращения: 20.01.2022).
165. Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/print.aspx?file=stress.htm/ (дата обращения: 20.01.2022).

166. Прогноз рынка лизинга на 2021 год: оперативная трансформация [Электронный ресурс] // Эксперт РА: официальный сайт. – URL: <https://www.raexpert.ru/researches/leasing/2020/> (дата обращения: 20.01.2022).
167. Предварительные итоги лизингового рынка за 2020 год [Электронный ресурс] // Эксперт РА: официальный сайт. – URL: https://www.raexpert.ru/researches/leasing/2020_pre/ (дата обращения: 15.01.2022).
168. Регуляторные требования Банка России к кредитным организациям в период ограничительных мер: эффективность смягчения и его перспективы // Ассоциация российских банков (АРБ) официальный сайт. - URL: https://arb.ru/arb/press-on-arb/regulyatornye_trebovaniya_banka_rossii_k_kreditnym_organizatsiyam_v_period_ogran-10594580 (дата обращения 15.01.2022).
169. Реестр агентов и брокеров [Электронный ресурс] // АО «СОГАЗ»: официальный сайт. - URL: <https://www.sogaz.ru/search-agents> (дата обращения 15.01.2022).
170. Рынок лизинга по итогам 2021 года: новый рубеж [Электронный ресурс] // Эксперт РА: официальный сайт. – URL: <https://www.raexpert.ru/researches/leasing/2021/#att1> (дата обращения 30.01.2022).
171. Субсидии лизинговым компаниям при предоставлении лизингополучателю скидки по уплате авансового платежа по договорам лизинга специализированной техники и (или) оборудования [Электронный ресурс] // Министерство промышленности и торговли Российской Федерации: официальный сайт. – URL: <https://gisp.gov.ru/support-measures/list/7768320> (дата обращения: 12.01.2022).
172. Статистические показатели банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/review/ (дата обращения: 15.01.2022).
173. Финансовые результаты деятельности кредитных организаций [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный

сайт. – URL: https://www.cbr.ru/banking_sector/statistics/ (дата обращения: 8.01.2022).

174. Численность постоянного населения на 1 января [Электронный ресурс] // Витрина статистических данных Росстат официальный сайт. – URL: <https://showdata.gks.ru/report/278928/> (дата обращения: 08.01.2022).

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Классификация лизинговых услуг

Экономическая сущность договора:

– финансовый лизинг. При финансовом лизинге обязательным условием является последующий выкуп лизингополучателем предмета лизинга. По окончании срока действия договора лизинга лизингополучатель приобретает имущество в собственность по выкупной стоимости, которая как правило близка к нулю, например 1 тыс. руб. Выкупную стоимость следует отличать от самих лизинговых платежей, поскольку выкупная стоимость с точки зрения учета — плата за приобретение актива и разграничить с понятием остаточной стоимости которое определено в НК РФ, в соответствии с которым: остаточная стоимость основных средств определяется как разница между их первоначальной стоимостью и суммой начисленной за период эксплуатации амортизации [2]. Несмотря на то, что по смыслу понятия выкупной и остаточной стоимостей похожи и по своей величине зачастую равны или близки, по своему экономическому содержанию они не являются тождественными.

В случаях, когда договор лизинга заключается на срок, который существенно меньше срока полезного использования приобретаемого имущества, когда даже с учетом применения ускоренной амортизации с коэффициентом 3 по окончании срока договора лизинга на часть стоимости имущества амортизация не была начислена и тем самым сформировалась остаточная стоимость, лизингополучатель начисляет амортизацию на остаточную стоимость имущества после окончания договора лизинга, но уже без применения ускоренной амортизации. При этом следует отметить, что в соответствии с договором лизинга, имущество может быть выкуплено по выкупной стоимости, которая может быть, как равна, так и меньше остаточной стоимости. В случае, когда выкупная стоимость ниже остаточной стоимости, лизинговая компания продает предмет лизинга в убыток, в этом случае разница будет отражена в расходах лизинговой компании (Приложение 2).

– Оперативный лизинг (операционный). При оперативном лизинге отсутствует условие по обязательному выкупу лизингополучателем предмета лизинга, но данное право может быть предусмотрено договором. Договор оперативного лизинга заключается на меньшие сроки, лизинговые платежи не содержат в себе оплату выкупной стоимости имущества, а по окончании договора предмет лизинга должен быть возвращен лизинговой компании, после чего возможно заключить новый договор лизинга. Такие условия достигаются за счет отсутствия в графике лизинговых платежей оплаты существенной суммы основного долга (balloon payment), за счет чего существенно снижаются операционные расходы лизингополучателя.

2. Тип арендуемых активов:

- лизинг движимого имущества: автотранспорта, подвижного состава, авиатехники, оборудования, специальной и сельскохозяйственной техники;
- лизинг недвижимого имущества: производственного назначения, непромышленного назначения.

3. Форма лизинговой сделки:

- «Чистый лизинг». Предусматривает классическую схему предоставления имущества в лизинг без предоставления дополнительных услуг, которые могут быть связаны приобретением и эксплуатацией предмета лизинга;
- «Мокрый лизинг». Лизинговые компании могут на коммерческой основе предлагать своим клиентам дополнительный набор услуг, которые позволят упростить процессы, связанные с покупкой, регистрацией и эксплуатацией предмета лизинга.

4. Состав участников лизинговой сделки и форма их взаимодействия:

- прямой лизинг. Это разновидность лизинговых отношений, при которых продавец имущества, также является и лизингодателем. При данной форме проявляется стимулирующая функция лизинга, которая позволяет повысить доступность реализуемых основных фондов для покупателей;

– возвратный лизинг. Предусматривает схему предоставления имущества в лизинг в которой продавец и лизингополучатель являются одной организацией. Данная форма лизинга используется организациями для привлечения дополнительного внешнего финансирования под обеспечение именуемого базового актива, выступает в качестве альтернативы банковскому кредитованию под залог имущества, но при этом отличается спецификой и особенностями присущими лизинговым сделкам;

– косвенный лизинг. При косвенном лизинге используется классическая схема предоставления имущества в лизинг, лизинговая компания выступает в качестве финансового посредника между продавцом имущества и лизингополучателем;

– сублизинг. Предусматривает последующую передачу организацией, использующей лизинговое имущество в сублизинг третьему лицу. В соответствии с действующим законодательством заключение подобных сделок возможно только с письменного разрешения лизинговой компании, выступающей в качестве собственника предмета лизинга [21];

– лизинг поставщику. Продавец заключает договор лизинга с лизингодателем и использует имущество для проведения тест-драйвов или иных целей, что является по своему содержанию является частным случаем возвратного лизинга.

5. Способ и источники финансирования:

– простой лизинг. Предусматривает финансирование лизинговой сделки за счет собственных средств лизинговых компаний;

– лизинг с привлечением заемных средств. Лизинговая компания для реализации лизинговых операций привлекает внешние источники финансирования: банковские кредиты, займы, выпуск долговых ценных бумаг и другие. При этом, как и в случае с лизингополучателями, привлечение внешнего финансирования способствует увеличению рентабельности собственного капитала лизинговой компании.

6. Сроки лизинга, условно могут быть разделены на:

- краткосрочный. Срок договора лизинга от 12 до 36 мес.;
- среднесрочный. Срок договора лизинга от 36 до 60 мес.;
- долгосрочный. Срок договора лизинга свыше 60 мес.

7. Территориальное расположение участников лизинговой сделки:

- внутренний лизинг. Все основные участники лизинговой сделки являются резидентами одной страны;
- международный лизинг. Сделки, в которых субъекты лизинговых отношений являются резидентами разных стран относятся к международному лизингу. При этом следует различать, что если лизингополучатель является иностранным юридическим лицом, а лизинговая компания и продавец резиденты одной страны, то данный вид сделок называется экспортным, если продавец является иностранным юридическим лицом по отношению к лизингодателю и лизингополучателю, то импортным. В случае, когда все участники сделки являются резидентами разных стран, такой вид международного лизинга называется транзитным.

8. Тип графиков лизинговых платежей и способ их уплаты:

- аннуитетный график лизинговых платежей. Оплата лизинговых платежей производится равными суммами на протяжении всего срока действия договора;
- убывающий график лизинговых платежей. При построении графика лизинговых платежей применяется коэффициент регресса, чем выше данный коэффициент, тем более высокие и «агрессивные» платежи предусмотрены в начале срока действия договора;
- сезонный график лизинговых платежей. Для организаций деятельность которых подразумевает сезонный характер, возможен подбор графика платежей, который будет это учитывать и перераспределять основную нагрузку по оплате платежей на периоды ожидаемых поступлений денежных средств;

– лизинг с отсрочкой или без отсрочки начала выплаты лизинговых платежей. Условия по отсрочке лизинговых платежей, как правило, связывают с определенными событиями, например, период, в течение которого лизинговое имущество будет выведено на производственные мощности, и компания получит возможность генерировать доходы, которые были учтены при построении прогнозной модели движения денежных средств.

9. В качестве основных типов российских лизингодателей можно выделить следующие субъекты:

– дочерние лизинговые структуры коммерческих банков. Как показывает российская практика данная разновидность лизингодателей является ведущей на рынке лизинговых услуг, так как имеет наиболее высокий доступ к фондированию своей деятельности как точки зрения объемов, так и точки зрения стоимости привлекаемых ресурсов;

– дочерние лизинговые структуры заводов-изготовителей. Так как производители основных средств, в соответствии с действующим российским законодательством, не могут выступать в качестве лизингодателя, данные организации создают дочерние компании. В качестве преимущества данного типа лизингодателей можно выделить отсутствие сторонних посредников, не связанных с деятельностью компаний группы, между покупателем и продавцом при реализации активов;

– лизинговые компании с государственным участием. Как правило, такие лизингодатели ориентированы на приоритетные отрасли для российской экономики и применяют «нерыночные» подходы как в ценообразовании стоимости лизинговых услуг, так и в оценке кредитоспособности компании. В результате договор лизинга с низкой процентной ставкой может быть заключен с компанией, ведущей убыточную деятельность, в качестве примера могут быть выделены организации, работающие в сельскохозяйственной отрасли или отраслях с фиксированными тарифами, таких как теплоэнергетика;

– независимые лизинговые компании. Отдельно созданные организации для реализации лизинговой деятельности, масштабы деятельности которых, как правило, ограничиваются доступностью фондирования средств;

– дочерние лизинговые структуры иностранных компаний. В качестве учредителей таких компаний зачастую выступают крупные финансовые организации или производители основных средств. Так же возможно их участие на российском рынке лизинговых услуг посредством использования российской лизинговой компании и последующей передачей имущества в сублизинг конечному пользователю актива. Зачастую, такие компании обладают доступом к фондированию материнскими компаниями под низкие процентные ставки, которые отражают зарубежную стоимость кредитных ресурсов, но при этом имеют высокий уровень валютного риска, который может быть минимизирован путем привязки некоторых оплат в рамках сделки к валютному курсу на день платежа, а также одновременным заключением сделок на валютном рынке или рынках производных финансовых инструментов (деривативов).

В результате систематизации видов и форм лизинга, обобщения практики были выявлены новые виды лизинга:

10. Цифровизация обусловила выделение нового классификационного признака – по способу взаимодействия с клиентом, где выделяют лизинговую сделку, требующую присутствия клиента, и с дистанционным обслуживанием клиентов и внедрением цифровых бизнес-процессов;

11. Указание процентной ставки по договору лизинга, которая может указываться или нет, что является принципиальным отличием от банковского кредитования и важно для малых предпринимателей в отдельных субъектах Российской Федерации.

Пример лизинговой сделки со сроком договора лизинга, который существенно меньше срока полезного использования приобретаемого имущества

В качестве предмета лизинга выступают пассажирские вагоны, которые относятся к 8 амортизационной группе (срок полезного использования от 20 лет), следовательно, при заключении договора лизинга сроком короче, чем 6 лет и 8 месяцев, несмотря на то, что все лизинговые платежи будут выплачены, остаточная стоимость предмета лизинга будет выше 0 и лизингополучатель будет и дальше амортизировать имущество. Как правило, в таких случаях договором лизинга предусмотрено, что каждый лизинговый платеж содержит в себе часть выкупного платежа и несмотря на то, что по окончании срока договора лизинга платеж может составить 1 тыс. руб. выкупной платеж, рассчитываемый в целях ведения бухгалтерского и налогового учета, будет равен всей стоимости, на которую не была начислена амортизация – остаточной стоимости.

Таблица 16 - Определение категории качества ссуды

| Финансовое положение | Качество обслуживания долга | | |
|----------------------|--------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| | Хорошее | Среднее | Неудовлетворительное |
| Хорошее | 1 категория качества, (0%) | 2 категория качества, (1-20%) | 3 категория качества, (21-50%) |
| Среднее | 2 категория качества, (1-20%) | 3 категория качества, (21-50%) | 4 категория качества, (51-100%) |
| Плохое | 3 категория качества, (21-50%) | 4 категория качества, (51-100%) | 5 категория качества, (100%) |

Источник: составлено по [12]

Определение весов качественных факторов скоринговой модели

С целью определения весов качественных факторов скоринговой модели проведем анализ статистической информации о просроченной задолженности по корпоративным кредитам банковского сектора и лизинговой отрасли.

По итогам 2021 г. доля просроченных кредитов, предоставленных клиентам МСП к величине кредитного портфеля МСП составила 10,9%, что в два раза превышает значение аналогичного показателя корпоративных клиентов (Табл. 17).

Таблица 17 - Сведения о просроченной задолженности по кредитам в зависимости от сегмента бизнеса заемщика

| Сегментация заемщика | Доля просроченной задолженности на 01.01.2022 г. |
|---------------------------------------|--|
| ЮЛ и ИП, не являющиеся субъектами МСП | 5,5% |
| субъекты МСП | 1,9% |

Источник: составлено по [172]

Анализ видов деятельности заемщиков в структуре кредитного портфеля банковского сектора позволил выявить отрасли наибольшей долей просроченной задолженности по кредитам (Табл. 18).

Таблица 18 - Сведения о просроченной задолженности по кредитам в зависимости от вида деятельности заемщика

| Вид деятельности | Доля просроченной задолженности на 01.01.2022 г. |
|--|--|
| Строительство | 18,00% |
| Деятельность административная и сопутствующие доп. услуги | 15,50% |
| Торговля оптовая/розничная; ремонт автотранспортных средств | 11,50% |
| Предоставление прочих видов услуг | 8,40% |
| Деятельность по операциям с недвижимым имуществом | 8,10% |
| Водоснабжение; водоотведение, сбор и утилизация отходов | 8,10% |
| Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство | 6,20% |
| Деятельность профессиональная, научная и техническая | 6,10% |
| Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания | 5,90% |
| Обрабатывающие производства | 5,70% |

Продолжение таблицы 18

| Вид деятельности | Доля просроченной задолженности на 01.01.2022 г. |
|--|--|
| Деятельность финансовая и страховая | 4,50% |
| Добыча полезных ископаемых | 4,10% |
| Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга | 3,50% |
| Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг | 2,40% |
| Транспортировка и хранение | 2,10% |
| Образование | 1,70% |
| Деятельность в области информации и связи | 1,60% |
| Обеспечение электроэнергией, газом, паром; кондиционирование | 1,40% |

Источник: составлено по [172]

Регионами – лидерами по росту числа банкротств стали Республика Бурятия (+34,1%), Ленинградская область (+29,0%), Республика Дагестан (+28,6%), Калининградская область (+17,6%), Республика Крым (+15,0%), Рязанская область (+11,9%), Белгородская область (+7,6%), Калужская область (+7,5%), Томская область (+2,6%).

Доля проблемных активов в портфеле лизинговых компаний в 2020 году составила 20% с высокой концентрацией корпоративных портфелей в железнодорожном (30,3%) и авиационном (16,7%) сегментах [166].

Таким образом информация о качественных характеристиках деятельности лизингополучателя, а именно: сегментации бизнеса, отраслевой принадлежности, регионе деятельности и типу приобретаемого предмета лизинга может быть заложена в основу скоринговой модели, которая позволит оценить кредитный рейтинг потенциального контрагента.

Приложение 5

Таблица 19 - Различия отчетности лизинговых компаний по РСБУ и МСФО

| Показатель | МСФО | РСБУ | |
|---|--|--|--|
| | | Имущество на балансе лизингодателя | Имущество на балансе лизингополучателя |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Основные подходы | Лизинг – форма финансирования, сопоставима с банковскими кредитами | Лизинг – форма вложения денежных средств в активы приносящие доходы, которые сопоставимы с арендной платой | |
| 2. Лизинговый портфель | Отражен в отчетности в виде чистых инвестиций в лизинг | Отражен как сумма предстоящих по договору платежей | |
| | | В дебиторской отражается сумма предстоящих по договору платежей | В балансе не отражается сумма предстоящих по договору платежей |
| 3. Лизинг в активе баланса лизинговой компании | Отражены чистые инвестиции в финансовый лизинг | Отражены в доходных вложениях в материальные ценности | Отражена дебиторская задолженность |
| 4. Лизинг в пассиве баланса лизинговой компании | Отражены авансы, лизингополучателей | Отражены авансы, лизингополучателей | Отражены доходы будущих периодов, авансы от лизингополучателей, а также отложенный налоговый актив |
| 5. Выручка | Доходы от лизинговой деятельности отражены в общем процентном доходе и прочем операционном доходе (комиссии по сделке) | Вся сумма лизинговых платежей отражена в выручке, в том числе аванс лизингополучателя | В выручке отражены только доходы лизинговой компании |
| 6. Амортизация | Не отражена в отчете о финансовых результатах | Отражена в себестоимости | Не отражена в отчете о финансовых результатах |
| 7. Резервы | Отражены отдельной статьей | Отражены в «прочих расходах» | |

Источник: составлено по [82, с.724]

Приложение 6

Таблица 20 - Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями субъектам малого и среднего предпринимательства в рублях

| Период | от 1 года до 3 лет | свыше 3 лет |
|-------------------------|--------------------|-------------|
| Январь 2021 | 7,81 | 6,82 |
| Февраль 2021 | 8,08 | 6,87 |
| Март 2021 | 8,00 | 7,06 |
| Апрель 2021 | 7,67 | 7,27 |
| Май 2021 | 8,46 | 6,91 |
| Июнь 2021 | 8,79 | 8,20 |
| Июль 2021 | 8,94 | 7,92 |
| Август 2021 | 9,47 | 9,34 |
| Сентябрь 2021 | 9,82 | 8,77 |
| Октябрь 2021 | 9,90 | 9,05 |
| Ноябрь 2021 | 8,52 | 8,88 |
| Декабрь 2021 | 9,68 | 9,65 |
| Среднее значение | 8,95 | 8,06 |

Источник: составлено по [172]

Приложение 7

Таблица 21 - Количественные показатели по компаниям малого и среднего бизнеса в разрезе субъектов Российской Федерации на 01.01.22 г.

| Субъект Российской Федерации | Количество субъектов МСП | Задолженность по кредитам, предоставленным субъектам МСП, млн руб. | Размер ссудной задолженности на субъект МСП, млн руб. |
|---|--------------------------|--|---|
| 1. Центральный федеральный округ | 1 917 398 | 3 453 766 | 1,80 |
| 2. Северо-Западный федеральный округ | 692 864 | 796 732 | 1,15 |
| 3. Южный федеральный округ | 689 799 | 667 970 | 0,97 |
| 4. Северо-Кавказский федеральный округ, в том числе: | 211 481 | 156 531 | 0,74 |
| <i>4.1. Республика Дагестан</i> | 44 618 | 8 270 | 0,19 |
| <i>4.2. Республика Ингушетия</i> | 5 169 | 2 316 | 0,45 |
| <i>4.3. Кабардино-Балкарская Республика</i> | 19 679 | 14 090 | 0,72 |
| <i>4.4. Карачаево-Черкесская Республика</i> | 12 112 | 13 520 | 1,12 |
| <i>4.5. Чеченская Республика</i> | 18 052 | 5 337 | 0,30 |
| 5. Приволжский федеральный округ, в том числе: | 1 056 330 | 998 070 | 0,94 |
| <i>5.1. Республика Башкортостан</i> | 129 890 | 111 677 | 0,86 |
| <i>5.2. Республика Татарстан</i> | 165 877 | 214 513 | 1,29 |
| 6. Уральский федеральный округ | 505 155 | 496 328 | 0,98 |
| 7. Сибирский федеральный округ | 692 864 | 577 385 | 0,83 |
| 8. Дальневосточный федеральный округ | 312 162 | 459 068 | 1,47 |
| Всего по Российской Федерации | 6 078 053 | 7 975 573 | 1,33 |

Источник: составлено по [150]