

9.3. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК

Горшков М.С., аспирант Финансовой академии,
налоговый консультант

Рост конкуренции между лизинговыми компаниями, между независимыми лизингодателями и банками, а также процесс снижения стоимости долгосрочного финансирования – реалии современного российского рынка капитала. С целью поддержки прежних темпов роста портфеля лизинговые компании осуществляют все более рискованные проекты, понижая критерии их отбора.

Если для эффективного управления финансовыми рисками лизингодателю приходится разрабатывать собственную систему, то от имущественных рисков и рисков невыполнения продавцом договорных обязанностей он в достаточной степени законодательно защищен. Несмотря на то, что имущественный риск ложится на лизингополучателя, управление и контроль за его действиями по минимизации риска все равно осуществляет лизингодатель.

Первоочередная цель построения эффективной системы управления рисками – защита интересов инвесторов и акционеров как лизинговой компании, так и лизингополучателя. Правильная оценка рисков и своевременное применение инструментов их минимизации ведут к стабильному извлечению доходов в долгосрочной перспективе.

В результате перед сторонами лизингового договора стоит актуальная задача эффективного управления рисками.

Построение эффективной системы управления рисками ориентировано на защиту как лизингодателя, выступающего в качестве инвестора (параллельно способствуя привлечению им наиболее конкурентоспособных заемных средств под реализацию новых договоров финансовой аренды), так и предприятия-лизингополучателя, финансирующего капитальные вложения через лизинговую сделку.

Профессиональные риски лизингополучателя – имущественные риски и риск ответственности перед лизингодателем за нарушение согласованных условий лизинговой сделки. Например, за нарушение согласованных условий страхования предмета лизинга.

На сегодня имеет место частая смена позиций налоговых органов в вопросах толкования положений законодательства в сфере лизинговых операций. В результате возникает необходимость в повышенном контроле налоговых рисков и в создании системы их анализа внутри предприятия-лизингополучателя. В ряде случаев меры по государственному налоговому регулированию финансовой аренды вступают в прямое противоречие с ее сущностью, осложняя использование данного источника финансирования и создавая существенные налоговые риски.

Лизинговая компания подвержена влиянию как общих рисков, характерных для любой финансово-хозяйственной деятельности, так и специфических рисков, присущих именно лизинговым операциям.

С точки зрения общих рисков, на развитие лизинговой компании могут оказывать воздействие изменения, происходящие в экономической сфере страны. Значительные риски могут возникнуть при непрогнозируемом ухудшении финансового положения крупных лизингополучателей вследствие негативных макроэкономических изменений (в текущей ситуации вероятность их наступления оценивается как минимальная).

Изменение процентных ставок прямым образом не влияет на финансово-экономическое состояние лизинговой компании, так как последняя привлекает банковские кредиты главным образом для финансирования лизинговых сделок, заключенных с третьими лицами. Повышение или снижение банковского процента, в ко-

нечном счете, влияет на увеличение или уменьшение валовой лизинговой ставки, используемой для расчета лизинговых платежей.

В случае, если когда-либо в будущем рост процентных ставок на внутреннем российском финансовом рынке будет негативно сказываться на деятельности лизинговой компании, крупные первоклассные заемщики-лизингодатели, имеющие безупречную кредитную историю, смогут привлечь кредиты в иностранных банках. Преодоление риска снижения спроса на лизинговые услуги на макроуровне может быть обеспечено долгосрочным поступлением лизинговых платежей по имеющимся договорам из лизингового портфеля.

Специфические риски лизинговой компании – это финансовые и, связанные исключительно с лизинговой деятельностью, правовые и налоговые риски, а также риск неисполнения поставщиком договора поставки.

Если для эффективного управления финансовыми рисками лизингодателю приходится разрабатывать собственную систему, то от имущественных рисков и рисков невыполнения продавцом договорных обязанностей он в достаточной степени законодательно защищен. Несмотря на то, что имущественный риск ложится на лизингополучателя, управление и контроль за его действиями по минимизации риска все равно осуществляет лизингодатель.

Наиболее существенные финансовые риски лизинговой компании:

- риск неполучения лизинговых платежей в течение длительного периода, в том числе вследствие банкротства лизингополучателя;
- риск сокращения эффективных источников финансирования лизинговых операций;
- процентный риск, который возникает из несоответствия модели расчета процентов по заемным средствам, привлеченным для финансирования лизинговой сделки, и процентов по договору лизинга. В рамках данного вида рисков также можно выделить риск несоответствия графика обслуживания выпущенных долговых обязательств и графика лизинговых платежей (ликвидность проекта);
- валютный риск как следствие несоответствия валюты привлеченных заемных средств и валюты лизинговых платежей;
- риск, связанный с проблемами реализации низколиквидного лизингового имущества в случае его возврата к лизингодателю.

В последнее время лизинг «как класс» вызывает повышенный интерес у налоговых органов. Например, достаточно типичная для лизинговых отношений ситуация, когда на момент заявления к вычету НДС по приобретенному лизингодателем имуществу займы, привлеченные лизингодателем с целью оплаты предмета лизинга, не погашены. В отношении возвратного лизинга выдвигались аналогичные претензии. Тем не менее, удовлетворяя заявленные лизингодателем требования возмещения НДС, судебные инстанции исходят из того, что положения ст.ст. 171, 172 НК РФ не ставят право на налоговые вычеты в зависимость от источника денежных средств налогоплательщика, направленных на уплату налога (см. Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 27 июля 2005 г. N КА-А40/6939-05).

Сделки возвратного лизинга могут вызвать подозрение, если:

- лизингодатель и лизингополучатель – взаимозависимые лица (ориентированность сделки на налоговую минимизацию, т.е. отсутствие у сделки экономического содержания и ее направленность исключительно на создание благоприятных налоговых последствий);

- лизингодатель не получает прибыли от лизинговой операции, являясь при этом аффилированным лицом с кредитором.

Если налоговыми органами не доказан факт нерыночного характера сделки или недобросовестности ее сторон, при том что отношения в рамках сделки соответствуют требованиям гражданского и налогового законодательства, а рентабельность сделки в целом (с учетом всего срока сделки) подтверждена лизингодателем, то арбитражное постановление скорее всего будет в поддержку налогоплательщика.

Возвратный лизинг с точки зрения решаемых предприятием задач изначально отличен от «традиционного» лизинга как формы финансирования капитальных вложений. Действительно сомнительной может выглядеть оплата лизингодателем стоимости имущества векселями в рамках сделки возвратного лизинга, поскольку это противоречит сущности возвратного лизинга как доступного источника оборотных средств для предприятия.

Риски, сопутствующие договору поставки, можно условно разделить на два блока.

1. Риск превышения покупной цены имущества над средней по рынку, влияющего на финансовый результат в случае необходимости реализации объекта на вторичном рынке.
2. Второй блок включает следующие риски:
 - некомплектность поставленного имущества,
 - срыв сроков поставки, монтажа, либо непоставка предмета лизинга.

Обозначим ряд способов минимизации данной группы рисков:

- проверка истории и финансового состояния поставщика оборудования (преимущественно в случаях, когда предмет лизинга изготавливается под предварительный заказ и велики сроки между уплатой аванса и фактической поставкой);
- проведение окончательной оплаты товара и услуг поставщика после выполнения всех договорных обязательств последнего;
- введение системы штрафных санкций в условия договора поставки.

Исходная информация для оценки проектных рисков включает три составляющих:

- информацию о внешней среде лизингополучателя;
- информацию о финансово-экономической деятельности лизингополучателя на основе бухгалтерской и финансовой отчетности;
- информацию об инвестиционном проекте на базе бизнес-плана.

Необходимость в предоставлении бизнес-плана также возникает в тех случаях, когда размер требуемых предприятию инвестиций превышает лимит, рассчитанный на основании его отчетности.

Фактически при анализе риска нового проекта можно использовать данные о последствиях воздействия неблагоприятных факторов риска на аналогичные лизинговые проекты.

Наглядно продемонстрировать рискованность лизинговой сделки можно с помощью проведения SWOT-анализа, результатом которого является SWOT-матрица. Она отражает сильные и слабые стороны потенциального лизингополучателя на текущий момент, а также возможности и угрозы, которые в перспективе могут изменить их соотношение.

Некоторые лизингодатели применяют методику сценарного анализа, которая заключается в имитации нескольких вариантов развития лизинговых проектов: пессимистического, наиболее вероятного и оптимистического.

Лизинговыми компаниями могут применяться следующие основные способы снижения рисков:

- установление кредитных лимитов на лизингополучателей и учет риска при формировании валовой лизинговой ставки;
- диверсификация заемных инструментов, соотнесение графиков их обслуживания с поступлением лизинговых платежей, устранение зависимости от ограниченного круга кредиторов;
- диверсификация рисков путем распределения инвестиционного портфеля между различными типами предметов лизинга либо путем создания дочерних лизинговых компаний, каждая из которых специализируется на определенном виде имущества;
- использование таких механизмов обеспечения возврата инвестированных средств, как-то:
 - аванс;
 - залог;
 - банковская гарантия;
 - аккредитив, обязательства третьих лиц;
 - разделение рисков с поручителями и страховыми компаниями.

Механизмы страхования позволяют перенести на страховщика большинство рисков, которые могут возникнуть в процессе лизинговой деятельности, в первую очередь, имущественных. Одним из основных источников погашения задолженности лизингополучателя в случае отсутствия возможности ремонта предмета лизинга является именно страховое возмещение.

В договоре лизинга необходимо предусмотреть риски, связанные со случаями гибели, утраты или порчи имущества, не относящимися к страховому случаю, и регламентировать действия лизингополучателя при их наступлении.

Страхование финансовых рисков представляет собой совокупность видов страхования, предусматривающих обязанности страховщика по страховым выплатам в размере полной или частичной компенсации потерь доходов лизинговой компании, вызванных неисполнением договорных обязательств лизингополучателем.

Благодаря данному инструменту уменьшения рисков лизингодатель может получить такие преимущества, как-то: упрощение привлечения финансирования (в т.ч. облегчение выхода на внешний кредитный рынок) и аутсорсинг инкассирования просроченной задолженности. Страхование финансовых рисков в ряде случаев разрешает проблему превышения требуемой суммы лизинговой сделки над лимитом риска на данного лизингополучателя.

Параллельно могут проявиться следующие негативные стороны страхования финансовых рисков.

1. Значительная стоимость страхования финансовых рисков ведет к увеличению общей суммы платежей за лизинговое финансирование, т.е. к снижению конкурентоспособности лизинговой компании.
2. Страховые взносы по добровольному страхованию финансового риска не могут учитываться лизинговыми компаниями при формировании налоговой базы по налогу на прибыль.

В системе управления рисками должны быть предусмотрены меры по минимизации последствий возврата предмета лизинга к лизингодателю. В ситуации слабо развитых вторичных рынков идеальным выходом представляются два варианта переноса данного риска на поставщика:

- договор о повторной реализации, после проведения которой поставщик перечисляет лизингодателю выручку от продажи за минусом расходов на демонтаж, хранение, а также комиссии за повторную реализацию;
- договор об обратном выкупе имущества поставщиком, в соответствии с которым график снижения выкупной стоимости с течением времени согласовывается заранее.

Как правило, производители хорошо знают сильные и слабые стороны своей продукции и хорошо ориентируются на соответствующем вторичном рынке.

Перспективы российского лизинга связаны с освоением двух диаметрально противоположных лизинговых продуктов: ритейла и лизинга крупных объектов недвижимости как элемента инвестиционного проектирования.

Лизинговый ритейл основан на стандартизации и поставке на поток относительно малых лизинговых сделок, что предполагает скоринговую систему оценки рисков.

С развитием данного направления связаны следующие проблемы:

- сложность объективного формирования модели ценообразования ввиду отсутствия статистики неплатежей по такого рода сделкам;
- высокие текущие расходы, в т.ч. на создание и поддержание системы администрирования большого потока сделок.

Крупные проекты лизинга недвижимости характеризуются сложностью возврата инвестированных средств в случае наступления рискованной ситуации. Как правило, данный тип лизинговых проектов связан с необходимостью решения сложных правовых вопросов, сопряженных с налоговыми и финансовыми рисками.

В частности, договор лизинга недвижимости фактически будет зарегистрирован, т.е. заключен, после договора купли-продажи, в то время как в соответствии с ГК РФ и Законом о финансовой аренде первым должен быть заключен договор лизинга. Решение вопроса играет существенную роль для квалификации договора в качестве договора лизинга, позволяющего применять ускоренную амортизацию, а не в качестве договора аренды с правом выкупа.

В данной связи также возникает вопрос, достаточно ли подписанного, но не зарегистрированного договора лизинга для гарантии того, что лизингополучатель не откажется от своих обязательств после того, как будет куплен предмет лизинга.

Снизить данные риски можно двумя приемами:

- 1) получением аванса от лизингополучателя;
- 2) указанием в договоре купли-продажи на то, что продавец уведомлен о приобретении предмета лизинга для его передачи в финансовую аренду лизингополучателю.

Эффективное управление рисками в лизинговой компании направлено на оценку рисков с учетом долгосрочного характера лизингового финансирования, предотвращение возникновения рискованных ситуаций и на реализацию системы снижения негативных последствий в случае наступления рискованных событий. Необходимо подчеркнуть обязательность интеграции системы управления рисками в структуру бизнес-процессов лизинговой компании.

Кратко рассмотрим новую методику управления рисками лизинговой сделки, включающую:

- определение предельно допустимого размера лизинговой сделки (далее – лизинговый лимит), результат которого дает возможность максимально полно оценить способность лизингополучателя без финансового напряжения и ухудшения финансовых показателей (качественной структуры баланса) осуществлять выплаты в рамках лизингового договора, имеющие долгосрочный характер;
- управление рисками в типичных ситуациях наличия либо отсутствия существенного риска.

Лизинговый лимит является индикативной величиной, определяющей допустимый уровень увеличения обязательств потенциального лизингополучателя без риска нарушения его кредитоспособности (т. е. без ущерба для экономической деятельности как самого предприятия, так и остальных его кредиторов).

Определение величины лизингового лимита на лизингополучателя включает две основных составляющих, которые в итоге суммируются и умножаются на понижающий коэффициент (экспертно определяемый в зависимости от длительности лизинговой сделки, общего финансово-экономического состояния предприятия и наличия подтвержденной информации о возможных дополнительных рисках).

Рассмотрим двухэтапный порядок расчета первой составляющей:

1. Этап. Оценка максимально возможной величины увеличения краткосрочных обязательств до достижения коэффициентом текущей ликвидности порогового значения 1,6. Пороговым является такое значение, в пределах которого увеличение долговой нагрузки на лизингополучателя не влечет за собой ухудшения его финансового состояния, снижения ликвидности. Превышение порогового значения сопряжено с риском нарушения кредитоспособности.

$$\text{«Коэффициент покрытия} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие пассивы}}$$

Удовлетворительному финансовому положению предприятия обычно отвечают значения этого коэффициента, превышающие 1,6 – 2,0»¹.

Таким образом, допустимый лимит увеличения краткосрочных обязательств (ЛУ) рассчитывается по формуле:

$$\text{ЛУ} = \frac{[(\text{Оборотные активы}) / (1,6)] - [\text{Краткосрочные обязательства}]}$$

где

$$\text{Краткосрочные обязательства} = \text{Краткосрочные кредиты и займы} + \text{Кредиторская задолженность}$$

2. Этап. Если остаток денежных средств по балансу на начало планируемого лизингового проекта меньше рассчитанного в пункте 1 потенциала увеличения краткосрочных обязательств, в качестве первой составляющей суммы лизингового лимита берется величина остатка денежных средств. Если же остаток денежных средств превышает потенциал увеличения краткосрочных обязательств, то в качестве первой составляющей берется величина исчисленного потенциала.

В качестве второй составляющей лизингового лимита берется произведение понижающего коэффициента (рассчитываемого экспертно пропорционально информационной прозрачности потенциального лизингополучателя) на сумму скорректированных ежегодных свободных денежных потоков предприятия в течение срока лизинга. Скорректированный свободный денежный поток данного года определяется как разность свободного денежного потока и выплат кредиторам, планируемых в данном году. Непосредственно свободный денежный поток (СДП), участвующий в вышеприведенном расчете, определяется как:

$$\text{СДП} = (\text{Поступления по операционной деятельности}) - (\text{Выплаты по операционной деятельности сотрудникам, поставщикам, государству}) - (\text{Инвестиционные выплаты поставщикам из собственных средств})$$

В состав выплат кредиторам включаются также выплаты по уже имеющимся у предприятия лизинговым обязательствам.

¹ Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция, исправленная и дополненная; утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. N BK 477), Гарант.

Экономический смысл второй составляющей – расчет ежегодно генерируемых денежных потоков, которые могут свободно направляться на погашение планируемых лизинговых обязательств. Иначе говоря, вторая составляющая определяет величину лизинговой задолженности, которую лизингополучатель может принять на себя дополнительно к имеющимся обязательствам, исходя из свободного остатка денежных средств в ходе производственно-финансовой деятельности.

Рассмотрим предлагаемые методы управления рисками на базе примерной лизинговой сделки, реализуемой с целью расширения действующего производства лизингополучателя (ООО «Научно-производственное предприятие «Региональная технологическая компания») в связи с растущим спросом на продукцию (см. табл. 1).

При прочих сделках принятие дополнительного обеспечения представляется нецелесообразным, если одновременно выполняются следующие условия:

- сумма инвестиционных затрат по лизинговой сделке не превышает установленного на лизингополучателя лимита;

- финансово-экономическое состояние лизингополучателя является стабильным (по итогам анализа финансовой отчетности дано положительное заключение);
- аванс лизингодателя поставщику суммарно покрывается авансом и поручительством лизингополучателя. Рассчитанный лимит на лизингополучателя как на поручителя по договору купли-продажи должен быть достаточен для покрытия средств, выделенных лизингодателем на авансирование договора поставки сверх аванса лизингополучателя. Обязательное условие для включения в договор поручительства – предоставление лизингодателю соглашения о безакцептном списании соответствующих сумм со счета поручителя;
- предметы лизинга высоколиквидны и востребованы на вторичном рынке;
- лизингодателю предоставлено соглашение к расчетному счету лизингополучателя о безакцептном списании с него денежных средств в случае возникновения просрочки по уплате лизинговых платежей.

Существенным преимуществом предлагаемой методики анализа является достоверность получаемых результатов, подтвержденная успешно реализованными долгосрочными лизинговыми сделками (см. табл. 1).

Таблица 1

СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРИМЕРНОЙ ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКИ

Основные риски	Управление
1. Финансовый риск 1.1. Превышение задолженности по лизинговой сделке над финансовыми возможностями лизингополучателя	Установление общего размера лизингового финансирования со стороны предприятия в пределах допустимого лизингового лимита, рассчитанного по предложенной выше системе
1.2. В первом полугодии 2006 г. по сравнению с первым полугодием 2005 года произошло существенное снижение выручки от реализации	Компания-лизингополучатель (ООО Научно-производственное предприятие «Региональная технологическая компания») объясняет такую динамику тем, что поставка готовой продукции согласно заключенным договорам, приходится на второе полугодие 2006 г. В 2005 г. поставка производилась в первом полугодии. Рекомендуется проведение регулярного мониторинга финансового состояния лизингополучателя и поручителя
1.3. Существенная доля (до 50%) продаж лизингополучателя приходится на одного клиента. Остальные продажи Компании достаточно равномерно распределены между клиентами	Расчеты с данным клиентом должны вестись по предоплате
1.4. Достаточность обеспечения уплаты лизинговых платежей своевременно и в полном размере	Сделка в рамках лимита, установленного на лизингополучателя и поручителя (см. п. 1.1). Лизингополучатель должен предоставить соглашение к своему расчетному счету о безакцептном списании с него денежных средств в случае возникновения просрочки по уплате лизинговых платежей. Одобрение сделки со стороны ООО «Региональная технологическая компания» (ООО «НПП Региональная технологическая компания» является основной производственной компанией, а ООО «Региональная технологическая компания» – держатель контрактов по продаже готовой продукции). Поручительство ООО «Региональная технологическая компания»
1.5. Недостаточная ликвидность оборудования (приобретаемое оборудование оценивается как среднеликвидное)	Увеличение размера аванса до 30%. Рекомендуется заключение договора обратного выкупа с поставщиком
2. Риск неисполнения поставщиком договора поставки	Обеспечение гарантированного исполнения поставщиком своих обязательств (условия платежа по контракту являются сбалансированными относительно интересов и возможностей сторон): 1 этап – 30% от суммы договора осуществляется в течение 10 банковских дней после подписания сторонами договора; 2 этап – 40% от суммы договора осуществляется в течение 5 банковских дней с момента получения покупателем уведомления от поставщика о нахождении товара на складе поставщика в г. Москве; 3 этап – 30% от суммы договора осуществляется с в течение 5 дней с момента подписания сторонами акта выполненных работ. Возможна иная схема оплаты: 1 этап – 30% от стоимости оборудования (аванс) осуществляется в течение 10 банковских дней после подписания договора купли-продажи; 2 этап – 60% от стоимости оборудования (аванс) осуществляется в течение 5 банковских дней с момента получения покупателем уведомления от поставщика об отгрузке товара с завода-изготовителя. Платеж осуществляется под банковскую гарантию крупного банка; 3 этап – 10% от стоимости оборудования осуществляется в течение 5 банковских дней с момента подписания сторонами акта выполненных работ по пуско-наладке оборудования. Обеспечение возврата аванса по контракту на поставку (риски, связанные с авансированием поставки): • аванс лизингополучателя; • банковская гарантия крупного банка на сумму 60% от стоимости контракта (при второй схеме оплаты)
3. Имущественный риск	Страхование предмета лизинга лизингополучателем. Поставка, монтаж, пусконаладочные работы оказываются поставщиком

Литература

1. Аручиди М.Д. Страхование как способ минимизации рисков при заключении лизинговых сделок. // Юридическая и правовая работа в страховании. – 2005. – № 3.
2. Гладышева Ю. Возвратный лизинг: преимущества и риски. // Консультант. – 2006. – № 3.
3. Гориславец Н.А. Бухгалтерские риски при учете операций по договорам лизинга. // Аудиторские ведомости. – 2004. – № 10.
4. Зевакина И. Экономьте на лизинге без рисков. // Учет. Налоги. Право. – 2006. – № 32.
5. Матовников М.Ю. Лизинг: новый баланс возможностей и рисков. // Банковское дело. – 2002. – №5.
6. Разовский Ю.В., Степанов В.Н. Методы снижения риска при лизинге промышленного оборудования. // Финансы. – 1999. – №3.
7. Романова М.В. О налогообложении лизинговых операций и гарантиях обеспечения страховых рисков.//Налоговый вестник. – 2005. – № 10.
8. Смирнов Б. Возвратный лизинг. Преимущество или риск? // Двойная запись. – 2005. – № 3.
9. Townsend Walker. Managing Lease Portfolios: How to Increase Return and Control Risk. New Jersey, John Wiley & Sons, Inc, 2006, 210 pages.

Горшков Михаил Сергеевич

РЕЦЕНЗИЯ

Статья посвящена актуальной проблеме построения эффективной системы управления рисками, полностью учитывающей распределение рисков между сторонами лизинговой сделки с учетом долгосрочного характера лизингового финансирования.

В статье четко определены и систематизированы общие и специфические риски как лизингодателя, так и лизингополучателя, составляющие исходной информации для оценки проектных рисков, оптимальные методы комплексной оценки и минимизации рисков лизинговой сделки.

В статье дополнительно рассмотрены положительные и отрицательные стороны страхования финансовых рисков, реализации как мелких «ритейловых» сделок, так и лизинга крупных объектов недвижимости как перспективных направлений развития лизингового финансирования.

Автор статьи на базе примерной лизинговой сделки показывает, как эффективно структурировать процесс управления рисками, используя предлагаемую им новую методику риск-менеджмента лизинговых операций, содержащую, в том числе, и новый стандартизованный порядок определения предельно допустимого размера лизинговой сделки.

Точная и объективная оценка рисков с использованием предлагаемой методики получается в результате:

- комплексного подхода к анализу;
- качественного обоснования возможности включения в расчет потенциального размера лизингового финансирования остатка денежных средств на счетах предприятия на начало реализации проекта;
- возможности использования методики как лизингодателем, так и потенциальным лизингополучателем, что повышает контроль за движением денежных средств в соответствии с финансовым планом и при позитивных результатах оценки позволяет уверенно судить об отсутствии риска нарушения платежной дисциплины в течение периода лизингового финансирования.

Научный потенциал статьи высок, а результаты анализа, приведенные в ней, в достаточной степени весомы.

Статья рекомендуется к публикации в журнале «Аудит и Финансовый анализ».

Лахметкина Н.И., к.э.н., проф., кафедра «Финансы предприятий и финансовый менеджмент» Финансовой академии при Правительстве РФ;

Шохин Е.И., к.э.н., проф., заведующий кафедрой «Финансы предприятий и финансовый менеджмент» Финансовой академии при Правительстве РФ

9.3. RISK MANAGEMENT WITHIN THE FRAMEWORK OF A LEASING DEAL

M.S. Gorshkov, post-graduate of the Finance Academy
Under the Government of the Russian Federation,

tax adviser

The growth of competition between leasing companies, independent lessors and banks, on the background of decreasing the cost of long-terms financing is the reality of contemporary Russian capital market. For the purpose of sustaining the achieved portfolio growth rates, the leasing companies are taking the path of more risky projects lowering down the selection criteria.

For the purpose of efficient financial risk management the lessor needs to develop its own risk control system, while the property risks and the risks of sellers default under contractual obligations are quite efficiently covered by the applicable legislation. Despite the fact that a property risk mainly belongs to the lessee, the lessor in any case is responsible for managing and controlling the lessee's activities aimed at minimizing the potential risks.

The superior goal of establishing an efficient risks management system is in protecting the interests of investors and shareholders of the leasing company and of the lessee. The correct risks assessment and timely application of risks mitigation instruments will undoubtedly lead to consistent commercialization of the business in long-term perspective.

As a result, most of Russian lessors face an actual challenge of efficient risks management.