

Механизм лизинговых сделок как инновационная форма поддержки малого и среднего предпринимательства

Арутюнян А. В.

*Арутюнян Айк Ваагнович / Arutyunyan Hayk Vahagnovich – магистр,
кафедра финансового менеджмента, факультет менеджмента,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: в статье анализируются лизинговые сделки компаний малого и среднего предпринимательства, приводятся математические примеры упомянутых теорий и гипотез. Также автором затрагивается инновационный подход развития экономики с помощью лизинговых сделок.

Abstract: the article analyzes leasing transactions of small and medium-sized businesses, are mathematical examples mentioned theories and hypotheses. The author also addressed innovative approach economic development with the help of leasing transactions.

Ключевые слова: лизинг, инновации в лизинге, лизинговые сделки, банковский лизинг, оперативный лизинг, лизинг для МСП.

Keywords: leasing, innovations in leasing, leasing transactions, bank leasing, operating leasing, leasing for SMEs.

В век новых технологий необходимо искать не только инновационные процессы развития экономики, но и усовершенствовать во благо экономики хорошо всем известные финансовые инструменты. Одним из таких инструментов является лизинг. Схема осуществления лизинговой операции достаточно проста. Предприятие обращается в лизинговую компанию или банк с заказом на получение необходимого оборудования. В соответствии с поступившим заказом компания приобретает оборудование у поставщика и передает его заказчику-потребителю в пользование, оставаясь при этом юридическим собственником имущества. Потребитель эксплуатирует полученное оборудование и из полученных доходов выплачивает лизинговой компании его стоимость в виде амортизационных отчислений и лизинговый процент, включающий в себя налог на имущество.

Потребитель имеет возможность получить оборудование и начать производство без крупных единовременных затрат, что особенно актуально не только для существующих предприятий, но и для начинающих предпринимателей.

По сути происхождения, лизинг принято подразделять, исходя из его экономической сущности. В зависимости от характера объекта лизинговой сделки: лизинг движимого имущества (транспорт, техника связи); лизинг недвижимого имущества (торговые и складские здания); лизинг нового имущества (из первых рук); лизинг бывшего в употреблении имущества.

В зависимости от сектора рынка, где проводятся лизинговые операции: внутренний лизинг, когда все участники представляют одну страну; внешний (международный), когда одна из сторон сделки или все участники одновременно принадлежат разным странам; этот вид лизинговых операции подразделяется на экспортный и импортный.

В зависимости от формы платежа выделяют лизинг с денежным платежом, компенсационный лизинг, при котором платеж осуществляется продукцией, изготовленной на взятом в лизинг оборудовании или другими товарами, встречными услугами, работами; лизинг со смешанной формой платежа.

В зависимости от окупаемости предмета лизинга: лизинг с полной окупаемостью (финансовый лизинг); лизинг с неполной окупаемостью (оперативный лизинг).

В зависимости от состава участников: лизинг с участием множества сторон, его называют также специлизингом, при котором большая часть стоимости или вся стоимость оборудования оплачивается инвестором, при этом возникает эффект финансового рычага (или рычага); лизинг с участием двух сторон - возвратный лизинг, при котором продавцом предмета лизинга является лизингополучатель. Идея возвратного лизинга заключается в том, что собственник имущества продает его будущему лизингодателю, а затем сам берет свое же имущество в лизинг. Этот вид лизинга актуален для предприятий, имеющих достаточно быстро окупаемый проект реконструкции или технического перевооружения, но нуждающихся в денежных средствах для его осуществления.

Финансовый лизинг характеризуется длительным сроком контракта, в среднем это от 5

до 10 лет, и представляет собой форму долгосрочного кредитования покупки. По истечении срока действия договора арендатор может вернуть объект аренды, продлить соглашение или заключить новое, а также купить объект по остаточной стоимости, которая обычно носит чисто символический характер. Также существуют разновидности финансового лизинга.

Лизинг с обслуживанием, то есть сочетание финансового лизинга с договором подряда, в котором предусматривается оказание услуг по содержанию, ремонту оборудования, иногда такой лизинг называют «мокрый лизинг». А разновидностью «мокрого лизинга» является так называемый лизинг «под ключ», когда предоставляется в лизинг оборудование с полным монтажом, внедрением технологии производства и т. д. Лизинг «в пакете», когда здания и сооружения цехов, предприятий оформляются кредитными отношениями, а оборудование этих цехов - лизинговым договором.

По срокам договора принято различать долгосрочный – на срок более трех лет, среднесрочный – от полутора до трех лет и краткосрочный – менее полутора лет.

По форме. В статье 7 Закона № 164-ФЗ предусмотрены только две формы лизинга:

- 1) внутренний (участники – резиденты Российской Федерации);
- 2) международный (если хотя бы один участник – нерезидент Российской Федерации).

Важно подчеркнуть, что феномен лизинга состоит в том, что сегодня он сформировался как новая, нетрадиционная, специфическая система перспективного финансирования, в которой задействованы арендные отношения, элементы кредитного финансирования, расчеты по долговым обязательствам и прочие финансовые механизмы. Современный лизинг дополняет и обогащает сложившиеся ранее формы и методы взаимодействия банковских структур с реальным сектором экономики по кредитованию и стимулированию производства.

Финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в основном осуществляется через кредитные организации, поэтому рассмотрим прямых участников данных отношений на примере банка «МСП Банк». ОАО «МСП Банк» осуществляет поддержку МСП по двум направлениям на основе двухуровневой модели: Банк предоставляет кредиты банку-партнеру или организации инфраструктуры (лизинговые и факторинговые компании, микрофинансовые организации, региональные фонды поддержки МСП, акционерные и инвестиционные фонды и закрытые паевые инвестиционные фонды, привлекающие инвестиции для субъектов МСП и т. д.) в рамках действующей продуктовой линейки, которые, в свою очередь, предоставляют поддержку субъектам МСП.

Учитывая, что доля МСП Банка на рынке кредитования малого и среднего бизнеса в связи с присутствием крупнейших игроков (таких как Сбербанк, ВТБ24, Россельхозбанк, Банк УралСиб) оценивалась как незначительная (по итогам 2012 года на рынках банковского кредитования МСП и лизинговых услуг - не более 1,4 %, в 2013 году на рынке кредитования малого и среднего бизнеса - 1,47 %), в Стратегии Банка принято решение о переходе к определению доли банка не в общем объеме кредитования МСП, а в определенных целевых стратегических нишах.

В течение 2012 года Банком проводилась модернизация продуктовой линейки, в рамках которой были разработаны и введены в действие 11 новых продуктов, из них 7 - для банков-партнеров и 4 - для лизинговых компаний. Принятие Стратегии в 2013 году и необходимость оптимизации кредитных продуктов Банка обусловили дальнейшую работу Банка по актуализации продуктовой линейки.

Следует отметить, что ряд кредитных продуктов Банка, таких как «Лизинг-Региональный потенциал МСП» и «МСП-Региональный рост», разработан специально для стимулирования развития МСП в регионах со сложной экономической обстановкой и низким уровнем развития МСП (Северо-Кавказский и Дальневосточный федеральные округа), а также в моногородах и на территориях, пострадавших от чрезвычайных ситуаций. Объем предоставленных средств банками-партнерами субъектам МСП в рамках кредитного продукта «МСП-Региональный рост» за 2013 год увеличился практически в 2 раза по сравнению с 2012 годом до 1 млрд. рублей, по продукту «Лизинг-Региональный потенциал МСП» - в 1,4 раза до 382 млн. рублей [1].

Увеличение доли малого бизнеса в портфеле лизинговых компаний влечет за собой и необходимые изменения в процедурах рассмотрения и одобрения лизинговых заявок, а также требований, предъявляемых к лизингополучателям.

В общем виде данные изменения можно охарактеризовать так: во-первых, использование экспресс-заявок на лизинг – рассмотрение подобных заявок в большинстве случаев составляет 1-3 дня (некоторые сокращают сроки до экстремально короткого – около 30

мин.).

Во-вторых, снижение требований к предоставляемой финансовой информации – в большинстве случаев до стандартной бухгалтерской отчетности (форма 1 и форма 2). При попытке нивелировать возможные риски для лизинговых компаний остаются важными такие показатели, как положительные чистые активы и период функционирования компании, при этом последний варьируется от 9 мес. до трех лет в зависимости от лизингодателя.

В-третьих, возможность разработки индивидуальных графиков лизинговых платежей, согласуясь с потребностями клиента, учитывая сезонность, стремление к минимизации первоначальных расходов или же, наоборот, минимизации лизинговых платежей.

По-прежнему значимыми для лизинговых компаний остаются ограничения по допустимому размеру выручки или размеру внеоборотных активов на балансе [6].

Для приобретения средств производства уже более 20 лет российский бизнес использует лизинг в качестве альтернативы кредитования. Этот финансовый инструмент обладает рядом известных преимуществ, касающихся налогообложения и порядка приобретения основных средств в пользование. Первоначальная редакция Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» предусматривала три вида лизинга: финансовый, оперативный и возвратный. В 2002 году были внесены поправки, которые исключили данную классификацию, но практика применения всех трех видов сохранилась до настоящего времени [1]. Каждый вид лизинга имеет свои преимущества и применяется в соответствующих ситуациях (см. табл. 1).

Таблица 1. Сравнение видов лизинга

Параметры	Финансовый лизинг	Оперативный лизинг	Возвратный лизинг
Обязательные участники	ЛД, ЛП, Продавец	ЛД, ЛП, (Продавец)	ЛД, ЛП
Срок договора	Долгосрочный (24–84 месяцев)	Краткосрочный (12–24 месяцев)	Среднесрочный (24–36 месяцев)
Приобретение ПЛ	Выбор ЛП	Выбор ЛД	Выбор ЛП
Аванс ЛП	Есть (10–49 %)	Нет	Есть (10–49 %)
Переход права собственности на ПЛ	Переходит к ЛП в конце срока лизинга	Возвращается ЛД	Переходит к ЛП в конце срока лизинга
Обслуживание ПЛ (сервис)	ЛП	ЛД	ЛП
Амортизация ПЛ	Полная	Неполная (частичная)	Повторная (полная)
Цели применения	Приобретение основных средств в рассрочку для производства товаров и услуг	Использование основных средств в производстве товаров и услуг	Пополнение оборотных средств

Как видно, применение финансового и оперативного лизинга, в отличие от возвратного, нацелено на обновление основных средств. При возвратном лизинге лизингополучатель, являясь одновременно продавцом, продает принадлежащее ему имущество. Финансирование в этом случае привлекается для пополнения оборотных средств [5, 133].

Оперативный лизинг – вид лизинга, который применяется при небольших сроках аренды оборудования. При оперативном лизинге оборудование не полностью амортизируется за время аренды и может быть вновь сдано в аренду или возвращено арендодателю.

Оперативный лизинг в сравнении с финансовым обладает рядом преимуществ для малых и средних предприятия, имеющих высокий потенциал быстрого развития.

Как видно из таблицы 1, предприятие, применяя оперативный лизинг, сохраняет мобильность производства и конкурентоспособность своей продукции за счет использования новейших технологии и нового оборудования, что приводит к снижению себестоимости продукции и повышению ее качества, становится возможным выпустить новый вид продукции, увеличить объемы производства. Все это позволяет вывести предприятие на лидирующие позиции рынка и обеспечить получение прибыли значительно выше среднеотраслевой.

Рассмотрим механизм работы оперативного лизинга (рис. 1).

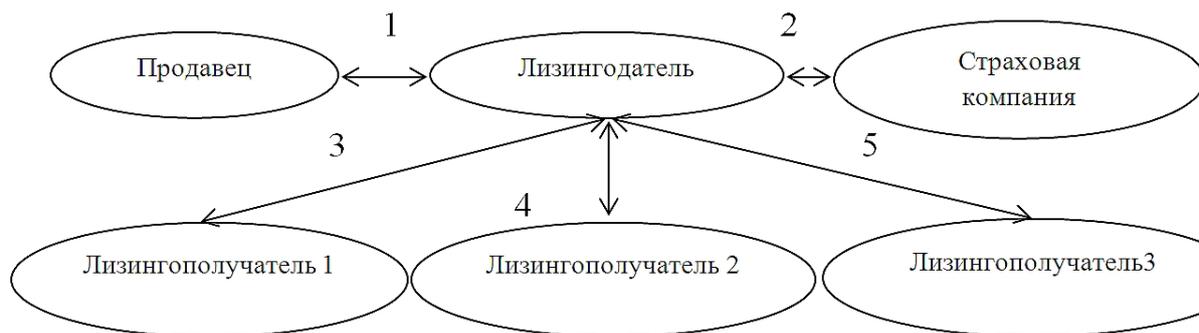


Рис. 1. Механизм применения оперативного лизинга

Комментарии к рисунку 1:

- 1) Лизингодатель приобретает у продавца имущество (предмет лизинга).
- 2) Лизингодатель производит страхование имущества в страховой компании.
- 3) Лизингодатель передает имущество по договору лизинга первому лизингополучателю. Лизингополучатель эксплуатирует имущество в течение срока договора лизинга и осуществляет оплату текущих лизинговых платежей. По окончании договора лизинга лизингополучатель возвращает имущество лизингодателю.

Процедуры лизинга 4 и 5 реализуются аналогично п. 3.

Имущество в лизинг может быть передано последовательно от двух до 5–10 раз одному или нескольким лизингополучателям. Количество договоров оперативного лизинга зависит от вида имущества, срока его полезного использования и длительности периода эксплуатации каждым лизингополучателем. В течение срока лизинга лизинговая компания несет все расходы, связанные с владением этого имущества, и, как правило, его сервисным обслуживанием.

Увеличение доли оперативного лизинга в общем объеме лизинговых сделок свидетельствует о совершенствовании лизинговой отрасли. Если учитывать исторические этапы развития лизинга, то факт наличия существенного объема оперативного лизинга соответствует третьему этапу (см. рис. 1) [7].

Российская экономика нуждается в оперативном лизинге. И мы, по оценкам экспертов, находимся именно на третьем этапе развития лизинговой индустрии.

В настоящее время российские лизинговые компании активно практикуют оперативный лизинг в транспортном сегменте. В этой сфере наиболее быстро развиваются отношения между лизинговыми компаниями, автопроизводителями, дилерскими и сервисными центрами в силу развитой инфраструктуры в автомобильной отрасли. Существенным толчком к появлению оперативного автомобильного лизинга послужил кризис 2008–2009 годов, когда большинство лизингополучателей были вынуждены возвращать предмет лизинга лизингодателю, а у лизинговых компаний формировались автопарки изъятого имущества. В этот момент и стали образовываться подразделения по аренде, а по сути, оперативному лизингу транспортных средств, которые для привлечения клиентов дополняли основную услугу дополнительными сервисами.

Оперативный лизинг в мировой практике и в нашей стране подразумевает включение дополнительных сервисов в договор, таких как: техническое обслуживание, регистрационные действия, страхование и другое специальное обслуживание в зависимости от видов имущества. Лизинг, содержащий пакет дополнительных услуг по обслуживанию того или иного имущества, становится удобным и привлекательным способом его эксплуатации для малых и средних предприятий. Производитель концентрируется на выпускаемой продукции или оказываемой услуге, тем самым повышая свою эффективность и конкурентоспособность.



Рис. 2. Иерархия лизинговых сделок

Сравним применение различных видов лизинга при приобретении транспортного средства – нового легкового автомобиля Ford Focus стоимостью 650 000 рублей (см. табл. 2).

Таблица 2
Сравнение финансовой нагрузки при различных видах лизинга

Услуги	Финансовый лизинг	Оперативный лизинг	Оперативный лизинг +	Оперативный лизинг ++
Регистрация (транспортного средства) ТС	8 000,00р.	8 000,00р.	8 000,00р.	8 000,00р.
Полис ОСАГО	30 833,33р.	30 833,33р.	30 833,33р.	30 833,33р.
Полис КАСКО	200 416,67р.	200 416,67р.	200 416,67р.	200 416,67р.
Техническое обслуживание (ТО) каждые 15 000 км (ТО)	- р.	- р.	90 000,00р.	90 000,00р.
Шиномонтаж и хранение колес и	- р.	- р.	15 000,00р.	15 000,00р.
Автомойка	- р.	- р.	- р.	124 800,00р.
Топливо (Бензин А95)	- р.	- р.	- р.	291 375,00р.
ИТОГО	239 250,00р.	239 250,00р.	344 250,00р.	760 425,00р.
ИТОГО с НДС	282 315,00р.	282 315,00р.	406 215,00р.	897 301,50р.
Ежемесячный платеж	27 243,78р.	25 151,98р.	28 496,96р.	41 565,47р.
Стоимость за 37 месяцев	1 138 019,86р.	930 623,26р.	1 054 387,52р.	1 537 922,39р.

Примечания и допущения к табл. 4:

- 1) стоимость ПЛ – 650 000,00 рублей;
- 2) аванс при финансовом лизинге – 130 000,00 рублей (20 %);
- 3) ставка по лизингу – 17 % годовых;
- 4) прохождение государственного технического осмотра (ГТО) и транспортный налог включены во все виды лизинга, имеют одинаковые суммы для всех видов лизинга, но не выделены в отдельные услуги;
- 5) срок амортизации ПЛ – 37 месяцев;
- 6) лизингодатель возмещает инвестиционные затраты на приобретение ПЛ: при

финансовом лизинге – за 37 месяцев, при оперативном – за 60 месяцев;

- 7) сумма расходов по каждому виду услуги рассчитана за период 37 месяцев;
- 8) допустимый пробег автомобиля при оперативном лизинге – 30 000 км в год;
- 9) прохождение ТО – 2 раза в год по среднему тарифу – 15 000 рублей;
- 10) тариф по КАСКО без ограничения – 65 000 руб. в год (10%);
- 11) тариф по ОСАГО без ограничения – 10 000 руб. в год;
- 12) средний расход топлива – 10л/100 км;
- 13) средняя цена топлива (бензин А95) – 31,50 руб. за 1 л;
- 14) средний тариф автомойки – 800 руб. (3 200 руб. в месяц за 4 мойки).

Проанализировав данные табл. 3, можно сделать вывод, что при предоставлении одинаковых пакетов услуг в оперативном лизинге у лизингополучателя возникает экономия при эксплуатации ТС в сумме 207 396,60 руб., в том числе за счет 20 % аванса – 130 000,00 руб., предусмотренного в финансовом лизинге. Ежемесячный платеж на 2 091,80 руб. меньше (7,7 %) при оперативном лизинге, что для малых предприятий может иметь существенное значение при финансовом планировании.

При наличии таких дополнительных услуг в оперативном лизинге, как прохождение технического обслуживания, шиномонтаж и хранение колес («оперативный лизинг +»), экономия для лизингополучателя по сравнению с финансовым лизингом составляет 83 632,34 руб. При этом важную роль играет отсутствие первоначального взноса и получение услуг на сумму 105 000,00 руб. Ежемесячный лизинговый платеж незначительно больше, чем при финансовом лизинге, – на 1 253,18 руб., но уже содержит ежемесячную оплату услуг. Это дает возможность планировать и равномерно распределять финансовую нагрузку на предприятие.

В международной практике оперативный лизинг может включать даже услуги мойки автомобиля и заправку топливом. При этом, безусловно, необходимо в договоре предусматривать ограничения использования данных услуг. В противном случае лизингодатель будет нести убытки. Для определения показателей эксплуатации автомобиля проводится совместный аудит производственных потребностей лизингодателем и лизингополучателем. После этого условия прописываются в договоре лизинга.

Несмотря на то, что при включении в договор оперативного лизинга услуг автомойки и заправки топливом использование ПЛ по сравнению с финансовым лизингом становится дороже на 399 902,53 руб., стоимость самого пакета услуг составляет 416 175,00 руб. Снова наблюдается экономия в 16 272,47 руб., в случае если бы лизингополучатель предпочел финансовый лизинг и самостоятельно оплатил такой пакет услуг. Превышение ежемесячного лизингового платежа по сравнению с финансовым лизингом составляет 14 321,69 руб., но при этом лизингополучатель получает комплекс услуг.

Для расчета показателей использовались среднерыночные тарифы и цены. Надо также иметь в виду, что лизинговые компании, имеющие большие автопарки и специализирующиеся на оперативном транспортном лизинге, имеют скидки как у автопроизводителей, так и на станциях технического обслуживания, автомойках, в страховых компаниях и т. д. Все это обеспечивает дополнительную экономию при использовании транспортных средств посредством оперативного лизинга для малых и средних предприятий.

Сегодня в России направление оперативного лизинга развивают крупные российские банковские лизинговые компании и зарубежные операторы, но в большей части по транспортным средствам. Легковой и коммерческий транспорт – один из самых высоколиквидных предметов лизинга, а автомобильный рынок имеет развитую инфраструктуру. Но для развития производства и повышения конкурентоспособности отечественных малых и средних предприятий требуется оперативный лизинг специальной техники, оборудования, коммерческой недвижимости.

Необходимо формирование совершенного вторичного рынка машин, оборудования, транспорта и т. д. Лизингодатели вынуждены становиться полноценными операторами имущества. Основная функция лизинговых компаний – финансирование приобретения имущества и передача в лизинг – сохраняется, но следующий шаг – это формирование новых подразделений в структуре по управлению имуществом, передаваемого в оперативный лизинг. Работа этого подразделения заключается в следующем: в маркетинговых исследованиях с целью выявления возможности использования новой техники и технологии производства; мониторинге потребностей производителей в производственном оборудовании, технике, транспорте и т. д.; обеспечении сервисного обслуживания; регистрационных действиях в отношении имущества; страховании; реализации и утилизации непригодного отработанного имущества.

Оперативный лизинг надо оценивать, равно как и финансовый лизинг, в качестве

инвестиционной деятельности. Несмотря на то, что право собственности не переходит к первому лизингополучателю, а сохраняется за лизингодателем, тем не менее мы говорим о реальных инвестициях в основные средства производства. Отличие лишь в том, что пользователем основных средств будет не одно предприятие, а несколько. При этом имущество вовлечено в производство и обеспечивает прогрессивные и эффективные методы работы предприятия.

Для малых и средних предприятия оперативный лизинг является наиболее эффективным способом финансирования обновления производственных фондов, так как он обеспечивает возможность получить в пользование современное новое оборудование или технику, превышающую по стоимости активы предприятия. Поэтому лизинговым компаниям совместно с производителями необходимо формировать инфраструктуру для развития оперативного лизинга не только транспортных средств, но и специализированной техники, оборудования и коммерческой недвижимости [3, 23].

Если срок договора не истек, а в предмете лизинга в данный момент необходимости нет, и в условиях финансового кризиса лизингополучатели не имеют возможность выплачивать лизинговые платежи, то необходимо применять сублизинг, который предполагает, что имущество, полученное организацией от лизинговой компании, может быть передано по договору лизинга лизингополучателем другому предприятию.

В условиях финансового кризиса для минимизации издержек необходимо также применение возвратного лизинга. Это особенно востребовано теми компаниями, которые уже располагают помещениями или оборудованием, необходимым для производства, но испытывают дефицит свободного капитала.

Возвратный лизинг позволяет улучшить финансовую устойчивость за счет увеличения собственных оборотных средств. Возвратный лизинг позволяет предприятию получить денежные средства в необходимый момент времени и продолжать свою деятельность, не снижая ее оборотов. При этом организация снижает издержки на новую рекламную деятельность, не меняя своего местоположения.

После полной выплаты лизинговых платежей предприятие имеет свое помещение в собственности. Применение возвратного лизинга позволяет также снизить издержки предприятия за счет применения налоговых льгот, а именно, лизинговые платежи уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. А также снижается налог на имущество за счет того, что предмет лизинга учитывается на балансе лизингодателя. Однако организации должны предоставить налоговым органам обязательное экономическое обоснование данной сделки.

Таким образом, исходя из вышеизложенного материала, можно прийти к выводу, что новое зарождение лизинга является инновационным потенциалом для помощи российскому бизнесу и поддержкой для его развития.

Литература

1. Федеральный закон от 29.10.1998 г. No 164-ФЗ (в ред. ФЗ от 26.12.2003 г. No 186-ФЗ) «О финансовой аренде (лизинге)».
2. Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации Перчян А. В., Мануйлова Т. Н. Выпуск: 12 «12» Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «оценка результативности участия банков с государственным участием и дочернего банка государственной корпорации «банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» - открытого акционерного общества «российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства» в программах финансовой поддержки развития малого и среднего предпринимательства за 2012-2013 годы».
3. Суходолов А. П., Кульдюкова И. В. Особенности финансирования субъектов малого бизнеса с применением лизинговой схемы // Известия ИГЭА. 2011. № 3 (77). С. 22–25.
4. Кокурин А. В. Операционный лизинг – парная категория для финансового лизинга? // Вестник Московской Государственной академии делового администрирования. Серия Экономика. 2010. № С. 137–147.
5. Кокурин А. В. Возвратный лизинг // Вестник Московской государственной академии делового администрирования. Серия Экономика. 2010. № 4. С. 129–136.
6. Щеглова Е. В. Особенности поддержки малого и среднего бизнеса посредством Механизма лизинга на современном этапе развития экономики России. - ЭКОНОМИКА И ПРАВО 2013. Вып. 4.

7. *Sudhir P. Amembal. Leasing`sevolution. A guide to strategic decision making // Global Leasing Resource. 2011. 11th January. URL: http://www.globalleasingresource.com/articles/leasings_evolution.*