

ЛИЗИНГ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Канд. эконом. наук, доц. *Тускаева З. Р.*,
асп. *Халин А. А.*

Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет)
г. Владикавказ, РСО-Алания, Россия

Лизинговые компании не перестают рекламировать положительные стороны лизинга, как некой лучшей альтернативы банковским кредитам. Однако, проведенный в статье анализ требований лизинговых компаний к лизингополучателям, и произведенные расчеты свидетельствуют об обратном.

Лизинг или финансовая аренда – это разновидность арендных отношений, в результате которых лизингодатель (арендодатель) обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей [1, с. 12].

Главная отличительная особенность лизинга – лизингодатель не несет ответственности за выбор предмета аренды, условий его приобретения и продавца. Лизинг – это инвестиционный инструмент, позволяющий предпринимателям, не отвлекая единовременно большого объема собственных средств, провести модернизацию предприятия и обновление основных фондов, расширить производство, приобретая новое, современное, высокотехнологичное оборудование и технику. Лизинг – это альтернатива банковским кредитам, при использовании лизинга предприятие получает долгосрочный заемный капитал, сохраняя открытыми уже имеющиеся банковские кредитные линии, а, также, оптимизируется налогооблагаемая база предприятия, рационально используется прибыль. Оптимизация налогооблагаемой базы происходит по налогу на прибыль, так как лизинговые платежи полностью относятся на себестоимость. Но, наибольший налоговый эффект лизинга проявляется при расчете налога на имущество, так как применение ускоренной амортизации с повышающим коэффициентом до 3 существенно снижает налогооблагаемую базу. Несомненным плюсом лизинга является и то, что в

ходе лизинговой сделки не привлекается заемный капитал и в балансе предприятия поддерживается оптимальное соотношение собственных и заемных средств, т. е. не снижается возможность получения дополнительного банковского финансирования [2, с. 47]. Также в подавляющем большинстве лизинговых сделок приобретаемый предмет лизинга выступает единственным обеспечением. Лизинговая компания требует дополнительное обеспечение, только когда ликвидность оборудования невысока.

Срок лизинга обычно составляет не менее 2–3 лет после ввода оборудования в эксплуатацию, что примерно соответствует минимальным срокам окупаемости технологического оборудования. Кредитование на такие сроки – скорее исключение, чем правило. Также лизингу свойственна большая гибкость в плане составления графика погашения задолженности. Предприятие не производит никаких выплат до запуска оборудования в эксплуатацию, в графике лизинговых платежей можно учесть темпы выхода на полную мощность, сезонность производства.

Основные параметры лизинговых программ следующие:

- предмет лизинга – легковые и грузовые автомобили, седельные тягачи, самосвалы, спецтехника, другая техника и оборудование;
- срок лизинга – от 18 до 36 месяцев;
- удорожание – от 8 % в год;
- платежи – ежемесячные равные или убывающие;
- первоначальный платеж от 20 % до 50 %;
- балансодержатель – компания-лизингодатель;
- страхование – в страховой компании.

Таким образом, мы рассмотрели теоретические преимущества лизинга, которыми апеллируют сами лизинговые компании при сравнении его с банковским кредитом или рассрочкой. Но, в опровержение этих якобы преимуществ, по-нашему мнению, надо отметить следующее.

Во-первых, срок от полутора до трех лет является классическим предложением, как кредитных учреждений, так, и предприятий, предлагающих рассрочку на дорогостоящую технику.

Во-вторых, удорожание и есть тот банковский процент, который предприятие заплатит в случае кредита. Причем средней ставкой удорожания является 12–15 %. Соответственно, если техника взята в лизинг на 3 года, то удорожание составит 45 %.

В-третьих, лизинговая компания в стремлении минимизировать свои риски выдвигает организациям следующие требования: предприятие должно функционировать на рынке минимум год; оборот по расчетному счету обязан превышать стоимость оформляемой в лизинг техники в пять раз; первоначальный платеж, обозначенный в размере 20 %, стремится вверх в случае недостаточности оборотов по расчетному счету.

В-четвертых, предприятие должно застраховать технику и процент составляет 2–8 %.

Также необходимо упомянуть и то, что, по мнению лизинговых компаний, пакет документов, необходимых для рассмотрения заявки на лизинг является более узким, чем у банков. Так ли это на самом деле? Ниже приведен *перечень документов*, которые предприниматель должен предоставить в лизинговую компанию для получения оборудования в лизинг:

- заявка на предоставление оборудования в лизинг;
- анкета лизингополучателя (составляется в предоставляемой лизинговой компанией форме);
- краткое резюме.

Учредительные и разрешительные документы:

- свидетельство о государственной регистрации (нотариально заверенная копия);
- устав с изменениями (нотариально заверенные копии);
- учредительный договор с изменениями (нотариально заверенная копия);
- протокол о назначении генерального директора (иная должность руководителя по уставу) – копия, заверенная организацией;
- приказ о назначении главного бухгалтера – копия, заверенная организацией;
- копии паспортов генерального директора и главного бухгалтера;
- протокол общего собрания на совершение крупной сделки;
- доверенности (если договор подписывает не генеральный директор, а лицо по доверенности) с приложением копии паспорта лица, которому она выдана;
- свидетельство о постановке на налоговый учет (нотариально заверенная копия);
- банковская карточка, заверенная нотариально.

Финансовая информация:

– справка об оборотах по расчетным счетам за последние полгода;

– справки о наличии/отсутствии ссудной задолженности;

– бухгалтерские балансы за 3 отчетных периода текущего года со всеми приложениями – копия, заверенная организацией (ф. 2, расшифровка дебиторской, кредиторской задолженности, основных средств);

– кредитная история.

Контрактно-договорная база:

– копии документов, подтверждающих права лизингополучателя на производственные и офисные помещения;

– копии договоров и контрактов с покупателями и поставщиками, на основании которых лизингополучатель осуществляет свою деятельность (выборочно на усмотрение лизингополучателя).

ПБЮЮЛ предоставляют иной перечень документов, но не менее объемный, чем у юридических лиц.

Таким образом, необходимо отметить, что данный «плюс» при более детальном рассмотрении не выдерживает критики. Так как, перечень документов при оформлении банковского кредита, как для юридических лиц, так и для ПБЮЮЛ является совершенно идентичным.

Резюмируя вышеизложенное, можно отметить следующее. Вновь открытое предприятие никогда не сможет взять оборудование в лизинг и, следовательно, развить свою деятельность. Предприятие, функционирующее на рынке не один год, и желающее модернизировать свой технический парк, в случае стоимости необходимой модели более 5 млн руб. (а строительная техника нередко так и стоит) обязано показать обороты по расчетному счету не менее 25 млн руб. Обозначенную сумму в состоянии иметь крупное предприятие, которое может позволить себе покупку техники. Таким образом, по мнению автора, преимущества лизинга перед кредитом весьма сомнительные. О чем свидетельствуют произведенные ниже расчеты. Расчеты производятся на примере автокрана «Галичанин» грузоподъемностью 25 тонн стоимостью 4 700 000 руб.

Первый взнос 20 % – 940 000 руб. (сумма для лизинга 3 760 000 руб.). Срок 36 мес. За ставку удорожания возьмем 8 % и страховые взносы также 8 %.

1 год: удорожание + страховка = 300 800 + 300 800 =
= 601 600 руб., прибавим данную сумму к сумме лизинга:
3 760 000 + 601 600 = 4 361 600 руб.

Ежемесячный платеж на первый год составит – 121 155 руб.

Остаток – 2 907 740 руб.

2 год: 2 907 740 + 232 619 + 232 619 = 3 372 978 руб.

Ежемесячный платеж – 140 540 руб.

Остаток – 1 686 498 руб.

3 год: 1 686 498 + 134 919 + 134 919 = 1 956 336 руб.

Ежемесячный платеж – 163 028 руб.

Посчитаем прибыль, которую должна приносить рассматриваемая единица техники.

Рабочих дней в году 250 (далее р. д.)

Смена в день 8 часов: 250 · 8 ч = 2000 часов в год (далее ч. г.)

1 час работы крана на постоянной работе стоит 1000 руб.:
2000ч.г · 1000 р = 2 000 000 руб. в год. Из данной суммы мы вычитаем следующие показатели:

з/п 1500 руб. в день: 250 ч. г. · 1500 руб. = 375 000 руб.

Взносы на социальное страхование 30 % от з/п: 375 000 р · 30 % = 112 500 руб.

Выбранная нами модель автокрана расходует около 30 литров дизельного топлива в день (с учетом 100 %-ой загрузки) при стоимости 1 литра 29 руб. получим следующие расчеты: 30 л. · 250 р. д. · 29 руб. = 217 500 руб./год.

После вычета вышерасчитанных показателей прибыль составит 1 295 000 руб. Для расчета чистой прибыли вычтем из данного показателя налог на прибыль: 1 295 000 · 20 % = 259 000 руб.

Чистая прибыль составляет 1 036 000 руб./год. Для определения возможности ежемесячного погашения лизинговых платежей разделим сумму годовой чистой прибыли на 12 месяцев: 1 036 000 руб. год / 12 мес. = 86 333 руб./месяц. Данная единица техники приносит указанную прибыль с учетом постоянной работы, что маловероятно в связи с тем, что техника простаивает из – за непогоды, промежутков между окончанием и началом строительства. Таким образом, предприниматель рискнувший взять рассмотренный автокран в лизинг будет не в состоянии выплачивать лизинговые платежи.

К сожалению, проведенный анализ показал, что лизинг не способствует развитию малого бизнеса и предпринимательства, а также модернизации производств, испытывающих затруднения. Для того, чтобы лизинг получил развитие и использование, как мощный финансовый инструмент улучшения технического потенциала строительного производства рекомендуется:

1. Уменьшить ежемесячные платежи при помощи увеличения периода лизинга.
2. Уменьшить ставку удорожания.
3. Упростить критерии получения лизинга.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Адамов Н. А., Тилов А. А.* Лизинг: правовые и экономические основы, особенности бухгалтерского учета и налогообложения. М., 2012.
2. *Корнийчук Г. А.* Договоры аренды, найма и лизинга. М., 2013.



УДК 330.34

ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЛАСТНЫХ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Асп. Хугаев Т. Т.

Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет)
г. Владикавказ, РСО-Алания, Россия

В статье рассмотрены аспекты взаимоотношений властных и предпринимательских структур, важность этих взаимодействий, а также перспективы перехода к инновационной экономике, построенной на долгосрочном социально-экономическом развитии института государственной власти и предпринимательства.

Проводимые социально-экономические реформы в России с начала 2000-х годов по настоящее время позволили немало сделать для восстановления экономики страны и социального развития после развала СССР. В результате чего была достигнута положительная тенденция по росту экономики страны, в среднем на 7 % в год с