

лизинг для промышленного предпринимательства

лизинг как перспективный инструмент финансирования промышленного предпринимательства

Аннотация

В статье рассмотрены отдельные аспекты развития предпринимательства в России и выделены факторы, влияющие на активность предпринимательства в промышленности. Привлечение финансирования как одного из значимых факторов развития малого и среднего предпринимательства должно опираться на широкий спектр финансовых инструментов, одним из которых является лизинг – перспективная форма заемного финансирования.

Ключевые слова: развитие предпринимательства, факторы, источники финансирования

Особенности развития российской экономики за последние годы привели к значительному сокращению промышленного производства. Так, доля валовой добавленной стоимости обрабатывающей промышленности и машиностроения в 2010 г. составила 17%, что почти в два раза ниже, чем в 1990 г., а доля в экспортной выручке России этих отраслей снизилась с 54% в 1990 году и составила 28% в 2010 году. Изменение негативной динамики возможно путем значительного увеличения предпринимательской активности в этих сегментах экономики, однако решение данной задачи требует комплексного подхода с учетом специфики российского производства.

Факторы, влияющие на развитие предпринимательства в России

Основными факторами, определяющими развитие предпринимательства в России по данным обще-

Беляев

Павел Андреевич

магистр факультета
бизнеса

Pavel.belyaev.a@gmail.com

Завьялова

Надежда Борисовна

канд. техн. наук, доцент
zavial@rinet.ru

Российский
экономический
университет
им. Г.В. Плеханова,
г. Москва

**в настоящее
время проделана
значительная
работа со стороны
государства
и общественных
организаций,
в значительной
степени изменившая
предпринимательский
климат**

российской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» [1], являются следующие:

- 1) *доступ к рынку и условия конкуренции* – фактор, определяющий барьеры для сбыта продукции (в том числе на рынках других регионов и стран);
- 2) *человеческие ресурсы и навыки* – это не только доступность и профессиональный уровень кадров, но и наличие специальных программ по развитию предпринимательства, позволяющий снизить риски предпринимательства. Политика в области образования предпринимателей повышает мотивацию для открытия бизнеса;
- 3) *недвижимость и инфраструктура*, включающая в себя производственные, офисные, выставочные помещения (их доступность и качество), транспортно-логистическую инфраструктуру, специализированную бизнес-инфраструктуру (бизнес-инкубаторы, технопарки, промышленные парки и т.д.);
- 4) *финансовые ресурсы* – фактор, объединяющий доступность финансов на всех стадиях развития фирмы. Роль государства в совершенствовании этого фактора, значительно воздействующего на предпринимательскую активность, состоит в создании благоприятной финансовой среды на всех этапах роста фирмы с помощью таких инструментов как налоговая политика, денежно-кредитная система, деятельность банков и др.;
- 5) *административный климат* и безопасность – фактор, включающий в себя оценку как административных, так и межотраслевых барьеров, а также степень воздействия со стороны проверяющих органов или криминала;
- 6) *система поставщиков* включает в себя доступность специализированных услуг, нормы и условия взаимодействия предпринимателей с крупными компаниями и между собой;
- 7) *технологический потенциал* – производственное оборудование и технологии, в том числе и доступ к инновациям.

В настоящее время проделана большая работа со стороны государства и общественных организаций, в значительной степени изменившая предпринимательский климат. Однако региональные и городские инициативы и целевые программы, изменение законодательства, в ряде случаев государственное

регулирование цен и командно-административные методы не обеспечивают повышение эффективности бизнеса и его устойчивого развития. В определенной степени это свидетельствует не только о «лоскутном» характере программ развития предпринимательства, но и о низком уровне зрелости самого российского бизнеса. Так, предприятия обрабатывающей промышленности, унаследовав технологии и систему управления с советских времен, оказались не готовы к реальной конкуренции и применению современных научных подходов к организации производства и управлению предприятием, тогда как производственные системы мирового класса (*WCM – World Class Manufacturing*), лучшие мировые практики управления промышленными предприятиями подтверждают необходимость применения комплексного подхода к организации производства (см. рис. 1 ниже).

**Современное управление,
требующее модернизации производства**

Примерами эффективного управления в настоящее время является внедрение систем бюджетирования, управления качеством, системы сбалансированных показателей, информационных систем



Рис. 1. Производственные системы мирового класса

**...в настоящее
время каждая
четвертая компания
в России использует
устаревшее
оборудование ...
и только 25%
компаний могут
оценить используемое
в производстве
оборудование
как самое
совершенное
в мире**

на базе стандартов MRP и ERP и прочее. Такого класса системы позволяют не только обеспечить прозрачность бизнеса, его управление на базе оперативной информации, но в полном объеме задействовать имеющиеся на предприятиях резервы, обеспечивающие снижение затрат на производство и управление. Инновационные методы управления и поддерживающие их информационные технологии способствуют созданию и развитию производственных систем WCM только в том случае, когда осуществляется решение задач оптимизации всех элементов цепочки производства, начиная от стратегии, анализа рынка и дизайна продукта до закупок, отношений с поставщиками, сбыта и послепродажного сервиса. Управленческий подход в развитии производственного предпринимательства первичен. Это означает, что даже при очевидной потребности в модернизации производства необходимо выстраивание системы управления, оптимизации бизнес-процессов, разработки системы планирования и комплекса показателей оценки эффективности с учетом ценности продукта для потребителя.

Применение современных методов управления и средств автоматизации бизнес-процессов не могут принести ожидаемых результатов при использовании выработавшего свой ресурс оборудования и ручного труда для производства товаров массового спроса. По данным исследований [4] в настоящее время каждая четвертая компания в России использует устаревшее оборудование, 44% компаний работает на оборудовании, широко применяемом в мировой практике, и только 25% компаний могут оценить используемое в производстве оборудование как самое совершенное в мире.

Следует отметить, что ограничений по поставке оборудования для развития бизнеса в России практически не существует: 73% компаний осуществляют поиск поставщиков и комплектующих без серьезных сложностей. Проблемы возникают, скорее, при доступе к каналам сбыта через торговые сети, оптовые и розничные компании.

Лизинг как инструмент финансирования

В сегменте промышленного предпринимательства достаточно остро стоит вопрос выбора источников

финансирования для реализации новых предпринимательских инициатив. Наиболее распространенными источниками финансирования в настоящее время является:

1. Реинвестирование – повторное, дополнительное вложение собственного или иностранного капитала в экономику в форме наращивания ранее вложенных инвестиций за счет полученных от них доходов, прибыли.

2. Заемное финансирование – кредитование финансовыми институтами, основными формами которого являются банковский кредит, выпуск облигаций, аренда или лизинг.

Если финансирование за счет внутренних резервов и получение банковских кредитов являются распространенными и широко используемыми видами финансирования предпринимательской деятельности, то лизинг – достаточно новый вид финансирования для малого и среднего бизнеса.

По оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА» [2] лизинг находится в стадии бурного роста, продемонстрировав кратное увеличение сделок: объем нового бизнеса в 1-м полугодии 2011 года вырос в два раза и составил 530 млрд рублей (см. рис. 2 ниже), совокупный лизинговый портфель на 01.07.2011 увеличился до 1360 млрд рублей (+31%). Сумма стоимости оборудования по новым сделкам без учета НДС (методика Leaseurope) составила 320 млрд рублей (7,9 млрд евро).

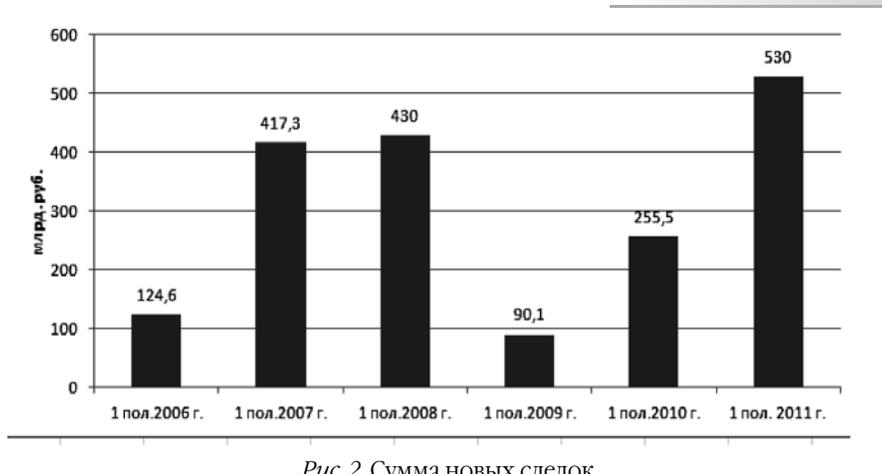


Рис. 2. Сумма новых сделок

**...лизинг –
достаточно новый
вид финансирования
для малого и среднего
бизнеса**

Лизинг является более сложным инструментом финансирования, введение которого позволяет расширить возможности привлечения заемного финансирования. Этот инструмент сочетает в себе целый комплекс характеристик, присущих арендным и кредитным инструментам. Для более глубокого понимания данного вопроса рассмотрим механику лизинговых отношений.

Классическая лизинговая сделка предполагает наличие минимум трех сторон: лизинговой компании (далее именуемая лизингодатель), стороны, желающей приобрести оборудование (либо иные внеоборотные активы, далее именуемое как оборудование) и банка. Теоретическая суть данного механизма такова:

1) компания, желающая приобрести оборудование (далее именуемая лизингополучатель), предварительно определившись с тем, какое оборудование и у каких поставщиков он намерен его приобрести, подает заявку лизингодателю;

2) лизингодатель производит экспертизу проекта и привлечение банковского финансирования (кредита)¹;

3) на привлеченные со стороны банка средства лизингодатель осуществляет закупку указанного лизингополучателем оборудования у того поставщика, которого выбрал лизингополучатель²;

4) лизингодатель передает приобретенное оборудование лизингополучателю.

**В чем заключается
привлекательность лизинга?**

Данная упрощенная схема отражает теоретическую схему проведения лизинговой сделки и, на первый взгляд, выглядит как кредит, оформленный через посредника, однако она на много интереснее и практичнее. С точки зрения лизингополуча-

¹ Ввиду высоких кредитных рейтингов лизинговые компании способны привлекать значительные объемы дешевого финансирования.

² Данный факт является обязательным в подавляющем большинстве лизинговых операций по причине того, что в противном случае лизингодатель будет нести ответственность за качество, комплектность и сроки поставки оборудования.

теля она имеет целый ряд практически полезных особенностей.

1. Предмет лизинга не переходит в собственность лизингополучателя в момент совершения сделки. Эта особенность, сильно отличающая лизинг от кредита, значительно снижает объем, необходимого для привлечения финансирования обеспечения. Лизингодатель, будучи собственником предмета лизинга, имеет полное право изъять его у лизингополучателя в случае невыполнения последних своих обязательств. Данный факт снижает риски лизинговой компании и, как следствие, снижает необходимое обеспечение.

2. Лизинговая компания привлекает средства значительно дешевле, чем это могут позволить себе большинство мелких и средних предпринимателей. Эта особенность, даже с учетом того, что лизинговая компания работает не бесплатно, существенным образом понижает стоимость заемного финансирования для лизингополучателя.

3. Лизингополучатель имеет право применить к предмету лизинга ускоренную амортизацию (коэффициент ускорения не более 3%). Данный факт повышает скорость списания основных средств на себестоимость, что, учитывая стоимость денег во времени и инфляцию, значительно повышает эффективность проекта (бизнеса).

Эти особенности делают лизинг несомненно привлекательным и дешевым инструментом для тех, кто планирует приобрести станки, технику или иные средства производства. Однако на этом шаге большинство лизингодателей и лизингополучателей останавливаются, используя лишь часть возможностей данного инструмента.

Столь узкое применение данного инструмента обусловлено нежеланием лизингодателей принимать на себя повышенные риски и проводить более сложные сделки, однако именно данные сделки могут существенным образом облегчить малому и среднему бизнесу доступ к дешевому финансированию. В данном случае имеются ввиду возвратные и комбинированные сделки. Сущность этих сделок заключается фактически в партнерстве лизингодателя и лизингополучателя, в рамках которого практически все внеоборотные активы лизингополучателя переходят в собственность

лизингодатель, будучи собственником предмета лизинга, имеет полное право изъять его у лизингополучателя в случае невыполнения последних своих обязательств

**...новым методом
должно стать
настоящее
партнерство
финансовых
институтов
и производственных
компаний, которые
должны выступать
равноправными
партнерами**

лизинговой компании по средствам механизмов возвратного³ лизинга, что выводит объемы оборотных средств лизингополучателя на новый уровень. Данная модель работы отдаленно напоминает выход на IPO, однако не происходит передачи прав собственности на бизнес и потеря контроля, а дивиденды (в данном случае лизинговые платежи) необходимо вносить вне зависимости от финансового результата. Сходство же состоит в том, что малый и средней бизнес, особенно представители промышленности, могут привлечь значительные суммы относительно дешевого финансирования, которое в дальнейшем можно использовать на увеличение оборотного капитала.

Заключение

Безусловно данная модель работы не является решением всех проблем и она не лишена недостатков. В частности данная модель подразумевает плотные и партнерские отношения между лизингополучателем и лизингодателем, который столкнется со множеством трудностей до того момента, как лизингодатель убедится в чистоте намерений лизингополучателя, однако оно того стоит.

Существует значительное количество возможных схем финансирования и лизинг всего лишь одна из них, свидетельствующая о том, что на современном этапе развития экономики компаниям необходим переход на принципиально новый метод работы. Этим новым методом должно стать настоящее партнерство финансовых институтов и производственных компаний, которые должны выступать равноправными партнерами, не ущемляющими интересов друг друга и не пренебрегающими ими. Данная модель развития, которая сильно напоминает японскую модель, может дать малому и среднему бизнесу доступ к огромным

³ Под возвратным лизингом понимается та сделка лизинга, в рамках которой поставщик оборудования и лизингополучатель являются одним юридическим лицом. Данная сделка по своему фактическому результату напоминает кредит под залог оборудования, однако в рамках данной сделки права собственности на оборудование переходят в момент заключения сделки, а не в момент неисполнения своих обязательств лизингополучателем.

ресурсам, а финансовым институтам возможность переключиться от инвестирования в виртуальную экономику на реальный сектор, перспективы которого очевидны.

Литература

1. Предпринимательский климат в России. Индекс ОПОРЫ. 2010–2011 г.
2. Рынок лизинга по итогам 1 полугодия 2011 г. // Бюллетень «Эксперт РА» от 3 октября 2011 г.
3. Вахитов Д.Р. Сравнение эффективности лизинга оборудования и его покупки в кредит // Материалы международной научно-практической конференции VI Румянцевские чтения «Экономика, государство и общество в XXI веке» 2008 г. – Т.1. – Казань: Изд-во. РГТЭУ, 2008.
4. Конкурентоспособная Россия 2011 // Ежеквартальное издание компании Strategy Partners Group.

pn

Pavel A. Beliyev

*Master Student, Faculty of Business,
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow*

Nadezhda B. Zavalova

*Cand. of Technical Sci., Associate Professor,
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow*

Leasing As a Promising Tool for Financing Industrial Enterprises

Abstract

The paper focuses on some particular aspects of business development in Russia and points out the factors influencing the intensity of industrial business activities. Attracting funding as one of the significant factors of development in small and medium-sized business must be grounded in a wide range of financial instruments, one of which is leasing, a promising form of borrowed financing.

Keywords: enterprise development, factors, sources of financing