

Костикова К.В., Харламова Н.М., Коптелова И.А.

**ВЛИЯНИЕ ЛИЗИНГА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ
ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Костикова Кристина Валерьевна**, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», 302028, Россия, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: kri7333@yandex.ru

*Харламова Наталья Михайловна**, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», 302028, Россия, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: kaf_ec_pred@ogiet.ru

*Коптелова Ирина Александровна**, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», 302028, Россия, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: kaf_ec_pred@ogiet.ru

Лизинг является эффективным инструментом формирования необходимой материально-технической базы в малом и среднем бизнесе, где проблема нехватки свободных денежных средств для своевременной модернизации и расширенного воспроизводства основных фондов стоит особенно остро. В статье рассмотрены основные виды и принципы осуществления лизинговых операций. Изучено влияние лизинга на экономическую эффективность использования основных фондов предприятия, предложены рекомендации по оптимизации процедуры расчета лизинговых платежей.

Ключевые слова: лизинг, договор лизинга, лизинговые платежи, источники финансирования, эффективность использования основных фондов.

Лизинг представляет собой процесс, посредством которого фирма может получить право на использование определенных фиксированных активов, за которое она должна заплатить серию договорных, периодических, подлежащих налоговому вычету платежей.

Арендатор (лизингополучатель) является получателем услуг или активов по договору лизинга, а арендодатель (лизингодатель) является собственником активов. Договор между арендодателем и арендатором может быть заключен на фиксированный или неопределенный период времени (так называемый срок аренды). При нормальных обстоятельствах, собственник имущества вправе делать со своими активами все, что хочет, в том числе может их уничтожить или передать по временное владение (пользование) арендатору. Если право распоряжения имуществом перешло к арендатору, то владелец (арендодатель) до конца срока действия договора не вправе вмешиваться в использование активов и ограничивать какие-либо действия арендатора, если они не выходят за рамки нормальной эксплуатации активов. По умолчанию, арендатор вправе использовать полученные в лизинг активы в хозяйственной деятельности или же временно передать их субарендатору, если право субаренды не запрещено главным арендодателем при составлении договора лизинга.

Владелец транспортных средств и производственного оборудования может передать права на их использование либо на фиксированное время (определенный срок аренды), либо договор аренды может продляться на неопределенный срок, по желанию обеих сторон. Это может быть простая аренда, или лизинговая сделка, предназначенная для того, чтобы дать пользователю право выкупить используемый актив в будущем.

В случае простой аренды, арендатор платит арендодателю арендную плату за пользование, например, автомобилем в течение заранее согласованного срока, который может составлять несколько часов, дней, месяцев или лет. Как правило, для арендатора, которому

** Научный руководитель: Лисичкина Наталия Владимировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», 302028, Россия, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: natalyorel@hotmail.com*

транспортное средство нужно нерегулярно, аренда является более экономичной, чем приобретение собственного автомобиля связанная с этим необходимостью платить налоги, страховку и т.п. за владение обесценивающимся со временем активом. Как правило, разрешение на эксплуатацию транспортного средства получает только арендатор, то есть арендатор сохраняет за собой не только право владения, но и контроль за использованием актива. В то же время, в качестве арендатора может выступать не только физическое, но и юридическое лицо (работодатель), которое фактически передаст автомобиль в эксплуатацию третьим лицам (работникам) для перевозки грузов или клиентов.

При заключении договора лизинга (аренды с возможностью покупки арендуемого актива в будущем), лизингодатель позволяет потенциальному покупателю сначала арендовать автомобиль (оборудование) в течение определенного периода времени. Если все арендные платежи производятся покупателем в полном объеме, то ему будет разрешено выкупить арендуемый объект по договорной покупной цене опциона. Сделка лизинга, по сути, аналогична продаже коммерческого актива в рассрочку. Владелец передает свое имущество в аренду приобретателю на определенный срок, и по исполнению договора, одновременно передает (продает) право собственности на имущество, заключая договор лизинга. Существуют несколько основных типов лизинга, в зависимости от порядка распределения между сторонами сделки финансовых рисков, связанных со снижением (утратой) рыночной стоимости арендованного имущества в процессе эксплуатации.

Во многих отраслях экономики лизинг получил широкое распространение. С помощью лизинга небольшие авиакомпании приобретают самолеты у компаний, которые специализируются в области продажи и аренды коммерческих самолетов. Сделки лизинга воздушных судов, как, правило, оформляются как финансовый или оперативный лизинг. Лизинг также часто используется для формирования транспортного парка в автомобильных грузо- и пассажирских перевозках, водном транспорте. Небольшие коммерческие предприятия часто арендуют, а не покупают оргтехнику, полиграфическое оборудование и т.п. Кроме того, в последние годы все большим спросом на потребительском рынке пользуются услуги по предоставлению в аренду нетрадиционных активов, таких как ювелирные изделия, брендовые сумки или часы.

Рассмотрим на примере действующего предприятия по продаже и ремонту легковых автомобилей механизм приобретения необходимого производственного оборудования через лизинговую компанию. Лизинг обеспечивает возможность для небольшой компании с ограниченными ресурсами получить доступ к современным ресурсосберегающим технологиям и, тем самым, способствует снижению цен на продукцию и услуги, повышению их конкурентоспособности и более эффективному использованию основных средств. Выбор такого способа приобретения оборудования, как показывает практика, в 98% случаев для предприятия выгоднее, чем привлечение кредитных ресурсов. К тому же при использовании лизинга в качестве инвестиционного источника для перевооружения производства предприятие, в некоторых странах, может получить льготы по налогу на прибыль или воспользоваться другими механизмами государственной поддержки. Дополнительное преимущество, которое часто упускается из виду при проведении сравнительной оценки источников финансирования, заключается в том, что лизинговое оборудование не учитывается на балансе предприятия и не включается в расчетную стоимость имущества при уплате соответствующего налога.

Приобретение технологического оборудования диктуется необходимостью замены устаревших морально и изношенных физически основных фондов, не обеспечивающих необходимой точности и качества обработки деталей. В связи с этим предприятию требуется приобрести комплекс оборудования для оснащения линии технического контроля (ЛТК), включающий полный комплект измерительных приборов и диагностических стендов для технического осмотра автомобилей, желательно от одного производителя.

Если предприятие на условиях лизинга приобретает ЛТК стоимостью 4030 тыс. руб. (без НДС), срок договора лизинга – 24 месяца. Лизинговая ставка составляет 10% годовых.

Лизинговые платежи выплачиваются лизингодателю ежемесячно. Договором лизинга предусмотрено, что оборудование будет находиться на балансе лизингодателя. Выкупная стоимость – 403 тыс. руб. Составим график расчета лизинговых платежей (табл.1).

Таблица 1 – График расчета лизинговых платежей, руб.

Периодичность платежей	Непогашенная стоимость объекта	Проценты лизингодателя	Погашение стоимости объекта лизинга	Лизинговый платеж без НДС	НДС по ставке 18%	Лизинговый платеж с НДС
2016 год						
09.01.2016	4030000	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
09.02.2016	4030000	40300	151125	191425	34457	225882
09.03.2016	3878875	38789	151125	189914	34184	224098
09.04.2016	3727750	37278	151125	188403	33912	222315
09.05.2016	3576625	35766	151125	186891	33640	220532
09.06.2016	3425500	34255	151125	185380	33368	218748
09.07.2016	3274375	32744	151125	183869	33096	216965
09.08.2016	3123250	31233	151125	182358	32824	215182
09.09.2016	2972125	29721	151125	180846	32552	213399
09.10.2016	2821000	28210	151125	179335	32280	211615
09.11.2016	2669875	26699	151125	177824	32008	209832
09.12.2016	2518750	25188	151125	176313	31736	208049
Итого		360181	1662375	2022556	364060	2386616
2017 год						
09.01.2017	2367625	23676	151125	174801	31464	206265
09.02.2017	2216500	22165	151125	173290	31192	204482
09.03.2017	2065375	20654	151125	171779	30920	202699
09.04.2017	1914250	19143	151125	170268	30648	200916
09.05.2017	1763125	17631	151125	168756	30376	199132
09.06.2017	1612000	16120	151125	167245	30104	197349
09.07.2017	1460875	14609	151125	165734	29832	195566
09.08.2017	1309750	13098	151125	164223	29560	193783
09.09.2017	1158625	11586	151125	162711	29288	191999
09.10.2017	1007500	10075	151125	161200	29016	190216
09.11.2017	856375	8564	151125	159689	28744	188433
09.12.2017	705250	7052	151125	158177	28472	186649
Итого		184373	1813500	1997873	359617	235749
2018 год						
09.01.2018	554125	5541	151125	156666	2820	184865
ИТОГО		550095	362 7000	4177095	751877	4928972
Остаточная стоимость	403000					
Выкупная стоимость с НДС	403000	72540	475540			
Всего	4030000	5404512				

Существует несколько четких различий между покупкой и лизингом, независимо от того, заключается ли сделка в отношении недвижимого имущества, машин, оборудования

или других активов. Разница заключается в том, что аренда концептуально основана на принципе заимствования. Право собственности на арендованное имущество не передается от владельца к арендатору в соответствии с условиями договора. Договор аренды дает арендатору только право использовать активы, подпадающие под действие соглашения в течение всего срока, указанного в контракте, однако, по окончании указанного срока арендатор обязан вернуть все активы арендодателю. После того, как имущество возвращается владельцу, действие договора завершается и стороны (арендодатель и арендатор) расходятся без каких-либо дальнейших обязательств по отношению друг к другу. Арендатор не имеет никаких прав на использование имущества в будущем, а арендодатель не претендует на какие-либо платежи со стороны бывшего арендатора.

При заключении договора аренды в него можно включить положения, предусматривающие дополнительные права или ограничения для арендатора. В случае автомобильного лизинга, например, арендатор может получить право на приобретение переданного ему во временное пользование транспортного средства по истечению определенного периода, тем самым договор аренды фактически трансформируется в сделку купли-продажи и, в конечном итоге, арендатор получает право собственности на активы, являющиеся предметом сделки. В сделках с недвижимым имуществом, например, при сдаче квартиры в аренду, арендатору может быть предоставлена возможность автоматически продлить аренду, если ни одна из сторон не заявила о намерении расторгнуть сделку в заранее установленные сроки. Типовые дополнения к договору аренды достаточно разнообразны и, как правило, предварительно оговариваются во время переговоров по детализации условий соглашения между сторонами.

Покупка, в отличие от аренды, подразумевает соглашение, по которому продавец переуступает покупателю право собственности на определенный объект имущества. В договоре купли-продажи определяется цена объекта в определенной валюте, порядок расчетов, сроки передачи имущества и другие условия сделки. Общая стоимость покупки может быть выплачена постепенно (в рассрочку) в течение определенного периода времени, или сразу оплачена в полном объеме, что подразумевает незамедлительный переход и права собственности на объект сделки к покупателю. В случае, если покупка растягивается на длительный период времени, фактическая плата за актив в конечном итоге может оказаться больше, чем первоначальная (номинальная) цена из-за начисленных процентов.

Как и любой финансовый инструмент, лизинг имеет свои плюсы и минусы. Основные преимущества лизинга:

1. Лизинг требует меньше капитальных средств, чем покупка, так что, если стартовый капитал бизнеса ограничен, ускорить рост производства легче при использовании лизингового имущества, чем при покупке собственных активов. Лизинг также может помочь предприятию снизить (перераспределить) финансовые риски, позволяя платить за оборудование только тогда, когда предприятие получает доход от его эксплуатации.

2. Основные средства могут изменяться в цене. Лизинг снижает риски для арендодателя, но если рынок недвижимости показывает устойчивый рост в течение долгого времени, то бизнес, который в существенной степени зависит от арендованного имущества, по сути жертвует приростом капитала. Амортизация полученных в лизинг основных фондов имеет отличительные особенности при ведении налоговой и финансовой отчетности в отличие от обычных активов. Арендные платежи считаются расходами, а не активами, и могут быть зачтены в счет дохода при расчете налогооблагаемой прибыли.

3. В некоторых случаях лизинг (аренда) может быть единственным практически доступным вариантом приобретения (использования) необходимых активов, например, если предприятие малого бизнеса собирается открыть точку продаж в определенном месте, где возможности приобретения торговых площадей ограничены или отсутствуют в принципе.

4. Лизинг может обеспечить большую гибкость для активно развивающегося бизнеса, поскольку арендатор обычно не обязан продлевать договор аренды в конце срока и может оперативно подыскивать новые помещения по мере расширения масштабов деятельности.

Недостатки лизинга:

1. В соответствии с условиями договора лизинга большая часть или все расходы, связанные с содержанием имущества могут быть переложены на арендатора.

2. Если возникают обстоятельства (внешние или внутренние), когда бизнес оказывается нерентабельным и владелец принимает решение о репрофилировании или закрытии компании, то досрочно прекратить действие договора аренды может быть весьма затруднительно или же невозможно в принципе. В некоторых случаях, компания-арендатор может передать неиспользуемое имущество в субаренду, однако это далеко не всегда позволяет компенсировать затраты по первоначальному договору аренды, и в любом случае, требует согласия владельца имущества.

3. Если бизнес оказывается успешным, то арендодатели могут потребовать повышения арендной платы при возобновлении (продлонгировании) договора аренды. Если стоимость бизнеса связана с использованием этого конкретного имущества (например, для организаций розничной торговли или бытовых услуг местоположение является одним из ключевых факторов успеха), то арендодатель имеет значительное преимущество перед арендатором в переговорах.

Анализ российской и международной практики применения лизинга показывает растущую востребованность данного финансового инструмента, позволяющего повысить эффективность использования капитала для обеих сторон лизинговой сделки и обеспечить дополнительные конкурентные преимущества компаниям-лизингополучателям, получающим оперативный доступ к наиболее современному и качественному оборудованию с минимальными дополнительными вложениями.

Список литературы:

1. Голоктионова Ю.Г. Повышение эффективности менеджмента на основе системного подхода к управлению предприятием // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2015. – №1(11). – С. 112–122.
2. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 576 с.
3. Ильминская С.А. Оценка стоимости предприятия в системе финансового менеджмента предприятия // Финансовый менеджмент. – 2009. – № 1. – С. 84-92.
4. Институциональные механизмы модернизации экономики: монография / Под общ. ред. Лазаренко А.Л. – Воронеж: Научная книга, 2010. – 214 с.
5. Косолапова М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М.: Дашков и К, 2012. – 248 с.
6. Крылова А.В. Реинжиниринг бизнес-процессов как инструмент повышения инвестиционной привлекательности предприятий // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2013. – № 2 (8). – С. 268-276.
7. Особенности развития предприятий в условиях эволюционной экономики / Под общ. ред. С.В. Шманева. – Орел: ООО «Картуш», 2012. – 194 с.
8. Паршутин И.Г., Самородова Е.М. Эндогенные и экзогенные факторы концентрации и масштабов роста промышленного производства // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – №1(23). – С. 18-23.
9. Планирование на предприятии: учебное пособие/под ред. Шманёва С.В. – Орёл: Издательство Картуш, 2011. – 136 с.
10. Проблемы модернизации и инноваций в российской экономике: монография / под ред. Шманева С.В., Голоктионовой Ю.Г. – Орел: ООО «Картуш», 2013. – 212 с.
11. Рогова Е.М., Ткаченко Е.А. Финансовый менеджмент: учебник. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 540 с.
12. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика: учебник. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 304 с.

13. Трошина Е.В., Осипов А.Э. Особенности преобразования социально-экономических отношений в условиях формирования «новой экономики» // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2-16. – С. 3589–3592.

14. Шманёв С.В., Паршутин И.Г., Перепечаева Е.С. Менеджмент инновационной деятельности промышленных предприятий в условиях неопределенности и риска // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2013. – № 4. – С. 56–62.

15. Экономический анализ: учебник для вузов/ под редакцией Гиляровской Л.Т. – М.: Юнити – Дана, 2010. – 615 с.

УДК 657.372.12

Сидорова О.Н.

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ

Сидорова Ольга Николаевна, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», 302028, Россия, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: lele4ka4ka@yandex.ru*

Прогноз продаж – один из важных этапов ведения бизнеса. Предприниматель должен иметь представление о том, сколько он продаст, на какую сумму, с какой рентабельностью. Причем, это должно быть не просто предположение о том, что «было бы неплохо», прогноз продаж должен готовиться тщательно, иметь под собой весомую базу. Методы прогнозирования продаж бывают разными, начиная от элементарных, заканчивая теми, которые составляются с помощью сложных математических инструментов.

Ключевые слова: прибыль, прогнозирование, методы прогноза продаж, выручка от продаж.

Получение прибыли – главная цель любого коммерческого предприятия, которой можно добиться только за счет продажи товара либо услуги. В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться к получению максимальной прибыли, то есть к такому ее объему, который позволял бы предприятию не только прочно удерживать позиции на рынке своей продукции, но и обеспечивать динамичное развитие в условиях конкуренции. Поэтому сбыт является ключевой функцией компании, а плановый объем продаж – инструментом планирования, контроля и корректировки деятельности отдела продаж [4].

Выработка плана продаж и обеспечение этого плана – острый вопрос в текущей экономической ситуации. Неверно составленный план может стать причиной как прямых убытков (как в случае избыточного хранения товара на складе), так и косвенных (в случае недостачи товара на складе), что приводит к упущенной выгоде, ухудшению сервиса и лишним выплатам бонусов менеджерам по продажам.

План и прогноз продаж – это далеко не одно и то же; это термины, обозначающие разные элементы управления.

План – директивное понятие, это задача, которую ставится перед менеджером, задача, которую тот должен выполнить.

Прогноз – предположение о том, что в некой перспективе магазин продаст определенное количество товара. Прогноз – это не задача, которую необходимо выполнить, это именно предположение о том, как может развиваться бизнес.

Прогноз всегда имеет под собой определенную базу, он никогда не делается из пред-

** Научный руководитель: Арманишина Гульнара Рамильевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; Россия, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: gulnararm@mail.ru*