

УДК: 338.001.36

Разработка системы оценки эффективности взаимодействия промышленного предприятия и лизинговой компании

Н.В. Опрышко

Аннотация

В статье проведен анализ проблемы износа основных средств российских промышленных предприятий, рассматриваются возможные способы финансирования обновления производственных фондов предприятий, в том числе лизинг. Автором статьи разработана система оценки эффективности взаимодействия промышленного предприятия и лизинговой компании для каждого из участников взаимодействия.

Ключевые слова

Износ; обновление производственных фондов; амортизация; лизинг.

Введение

Наиболее серьезными проблемами развития российской промышленности с точки зрения обеспечения ее конкурентоспособности в средне- и долгосрочной перспективе являются моральный и физический износ основных фондов и низкие темпы их обновления. В целом по промышленности активная часть фондов изношена на 67%, а в машиностроении, химической и нефтехимической промышленности уровень износа превышает 75%. [1] Данная ситуация чревата не только потерей доли рынка при конкуренции с зарубежной продукцией, что влечет за собой падение производства и негативные социально-экономические последствия, но, что самое опасное, приводит к различным катастрофами с человеческими жертвами, как например авария на Саяно-Шушенской ГЭС, разрывы трубопроводов, аварии на шахтах, на химических предприятиях и т.д. Ситуация усугубляется тем, что специфика ряда промышленных отраслей не позволяет осуществлять обновление постепенно, так как особенности производства не допускают частичную замену

оборудования на новое при функционировании старых производственных линий с устаревшими характеристиками.

Предприятие, которое нуждается в денежных средствах для обновления основных фондов, имеет несколько возможных источников финансирования капитальных вложений. Как правило, они подразделяются на 2 группы: собственные и внешние источники.[2]

К собственным источникам финансирования относят чистую прибыль, накопленные амортизационные отчисления и др.

Наиболее популярные внешние источники финансирования – банковский кредит, лизинг, государственная поддержка и др.

Для выбора оптимального способа финансирования руководство промышленного предприятия должно иметь четкую информацию о преимуществах и недостатках различных источников финансирования. Для этого необходимо рассмотреть все преимущества и недостатки различных источников финансирования и оценить целесообразность их использования для предприятия.

1. Анализ способов финансирования обновления основных производственных фондов промышленного предприятия

Приоритетным способом финансирования основных средств является амортизация. Особенностью основных фондов является перенесение части их стоимости на стоимость готовой продукции. Это перенесение происходит таким образом, чтобы за период эксплуатации основных фондов произошло их возмещение. Возмещение основных фондов путем включения части их стоимости в затраты на выпуск продукции (себестоимость) или на выполненную работу называется амортизацией. Она осуществляется с целью накопления денежных средств для последующего полного или частичного воспроизводства основных фондов. Однако особенностью российской экономики от большинства промышленно развитых стран является высокий уровень инфляции, который обесценивает амортизационные накопления и не позволяет по окончании срока полезного использования оборудования приобрести аналогичное основное средство.

Другим источником средств для финансирования обновления основных фондов является чистая прибыль. Однако по данным Министерства промышленности и торговли доля убыточных предприятий в январе-ноябре 2009 года составила 35,5%, сумма убытков – 396,2 млрд. руб., даже у большинства прибыльных предприятий, прибыль носит номинальный характер, поэтому данный способ для обновления основных фондов является недоступным для большинства российских промышленных предприятий.

Анализ внутренних источников финансирования показал, что для большинства российских промышленных предприятий этот вид финансирования является недостаточным, и что его необходимо сочетать с внешними источниками финансирования.

Выходом из данной ситуации для некоторых компаний является получение государственной поддержки. Государственная поддержка заключается в способствовании поддержания устойчивости предприятий, используя не только кредитные инструменты, но и другие меры, такие как государственные гарантии, субсидирование процентных ставок, реструктуризация налоговой задолженности, государственный заказ, таможенно-тарифная политика и т.д. [3]

Однако механизм получения государственной поддержки достаточно запутан и недоступен большинству российских предприятий, нуждающихся в средствах на обновление основных производственных фондов. Например, во время мирового экономического кризиса, разразившегося осенью 2008 года, была сформирована комиссия по принятию антикризисных мер, которая выделила 295 компаний, которые нуждаются в господдержке. В этот список попали наряду с ОАО "Газпром", "НК "Роснефть", ОАО "НК "ЛУКОЙЛ", ОАО "ТНК-ВР Холдинг", "Сургутнефтегаз", ОАО "Руснефть", ОАО "Славнефть" и другими нефтедобывающими компаниями, ЗАО "Интеко", "ГМК "Норильский никель", ОАО "Северсталь – Российская сталь", ОАО "ОК "Русал", а также ОАО "Мегафон", ОАО "Первый канал", Аптечная сеть 36,6, ОАО "Седьмой континент", ОАО "Группа компаний "Виктория", ОАО "Торговый дом "Копейка" и пр. [3]

Сама господдержка, как правило, не приводит к желаемому эффекту, так как отсутствует мотивация у руководства компании полностью переоснастить производство и добиться эффективной независимой деятельности за счет производства конкурентоспособной продукции, что можно увидеть на примере АвтоВАЗа.

Главным преимуществом банковского кредита для предприятий является возможность оперативного получения необходимых денежных средств под определенные условия, прописанные в договоре. Так же к преимуществам кредита относят возможность списания на себестоимость проценты в пределах ставки ЦБ увеличенной в 1,1 раза [4] и возможная гибкость при заимствовании и погашении кредита, в зависимости от условий договора.

Главными недостатками данного вида финансирования является его дороговизна (в РФ ставки процентов для промышленных предприятий достаточно высоки, так как кредитование промышленных предприятий считается достаточно рискованной формой кредитования) и требование залогового обеспечения. Кроме того, банковские кредиты

искажают структуру баланса, увеличивая долю заемных средств в валюте баланса, что затрудняет получение кредитов в будущем.

Лизинг, как механизм альтернативного финансирования, может сыграть чрезвычайно важную роль в выполнении стратегической задачи, стоящей перед российской экономикой, в переоснащении основных фондов промышленных предприятий. Лизинг позволяет получить необходимое оборудование, не выплачивая сразу требуемую сумму. Также обязанности по лизинговому договору учитываются за балансом, не искажая при этом структуру баланса, происходит экономия налога на имущество и налога на прибыль, так как лизинговые платежи списываются на себестоимость в полном объеме, а при плановом закрытии лизингового договора лизингополучатель вступает в право собственности полностью амортизированным имуществом и не имеет обязательств по уплате налога на имущество за счет использования коэффициента ускоренной амортизации (не более 3).[4]

Наряду с преимуществами заключение лизингового договора имеет ряд недостатков, такие как более высокое удорожание, за счет появления дополнительного посредника в лице лизинговой компании, дополнительных расходов на страхование, и отсутствие у лизингополучателя права собственности до планового закрытия договора.

2 Сравнительный анализ эффективности взаимодействия промышленного предприятия с лизинговой компаний и банком

Проведенный анализ показывает, что у промышленного предприятия в условиях недостаточного количества свободных оборотных средств, имеются два доступных внешних источника финансирования – банковский кредит и лизинг, каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки. Для определения подходящего источника финансирования для каждой конкретной компании под конкретные условия кредитования и лизинга необходимо разработать систему оценки, позволяющую на момент выбора между заключением конкретных кредитного или лизингового договоров дать ответ на вопрос, какой источник финансирования будет наиболее подходящим в каждом конкретном случае. Смогут ли преимущества лизинга в виде экономии на налогах покрыть его недостатки в виде переплаты, и будет ли это действительно выгодно для промышленного предприятия заключать договор лизинга, если можно взять необходимую сумму в кредит. Для этого необходимо оценить суммы расходов по кредиту и лизингу и сравнить их между собой.

Предприятие, которое приобретает в кредит основное средство, переплачивает определенную сумму процентов за весь период кредитования. Однако, относить всю сумму переплаты на расходы по кредиту неверно, так как проценты по кредиту в пределах ставки ЦБ умноженной на 1,1 относятся на расходы и уменьшают налоговую базу [4], поэтому

проценты по кредиту в пределах этого размера необходимо уменьшить на 0,76, это так называемый в международной практике «налоговый щит» [5].

Поэтому для определения стоимости кредита необходимо использовать следующую формулу:

$$C_{кр} = i_{цб} \cdot 1,1 \cdot D \cdot (1 - H_{пр}) + (i_{кр} - i_{цб} \cdot 1,1) \cdot D \quad (1)$$

где $C_{кр}$ – стоимость кредита,

$i_{цб}$ – ставка рефинансирования, устанавливаемая Центральным Банком,

$H_{пр}$ – ставка налога на прибыль,

D – размер кредита.

$i_{кр}$ – ставка кредита в соответствии с договором,

При определении стоимости лизинга для промышленного предприятия необходимо учитывать тот факт, что лизингополучатель имеет право списывать все расходы по лизинговым платежам на себестоимость [4]. Кроме того, при расчете амортизации используется коэффициент ускоренной амортизации до 3, поэтому фактически лизингополучатель экономит на налоге на имущество пропорционально используемому коэффициенту ускоренной амортизации.

Поэтому при расчете стоимости лизинга необходимо использовать следующую формулу:

$$C_{л} = \left(\sum ЛП - D \right) \cdot (1 - H_{пр}) - \left(H_{им} - \frac{H_{им}}{K_{ам}} \right) \quad (2)$$

где $C_{л}$ – стоимость лизинга,

ЛП – лизинговые платежи

D – сумма долга,

$H_{пр}$ – ставка налога на прибыль,

$H_{им}$ – сумма налога на имущество,

$K_{ам}$ – коэффициент ускоренной амортизации.

Полученные таким образом суммы необходимо сопоставить между собой, и сравнив количественные и качественные характеристики, руководство предприятия может оценить эффективность взаимодействия с лизинговой компанией по сравнению с кредитованием, и принимать взвешенные управленческие решения о целесообразности того или иного источника финансирования.

3. Анализ эффективности взаимодействия с промышленным предприятием для лизинговой компании

Рассматривая взаимодействие промышленного предприятия и лизинговой компании необходимо рассматривать эффективность такого взаимодействия и для лизинговой компании. В условиях рыночной экономики главной целью функционирования любого коммерческого предприятия является стабильная прибыльная деятельность. Доход лизинговой компании (который рассчитывается в зависимости от стоимости предмета лизинга) от сдачи дорогого промышленного оборудования в лизинг достаточно высок, но вместе с тем выше и риски по сравнению с менее дорогими, но более ликвидными и мобильными основными средствами (например, служебными автомобилями, дорожно-строительной техникой и т.д.)

Поэтому в компании должна быть разработана система оценки плановой прибыльности сделки с учетом риска, которая позволит руководству компании грамотно сформировать лизинговый портфель с учетом прибыльности и риска.

3.1 Расчет плановой прибыльности лизингового договора

Для разработки этой системы необходимо рассмотреть плановые доходы и расходы лизинговой компании и распределить их на каждую сделку.

Доходы лизинговой компании можно разделить на 2 группы:

1 группа – доходы, связанные с лизинговой деятельностью. В эту группу следует отнести проценты по кредиту, маржу Лизинговой компании, налог на имущество, ежегодные страховые выплаты, налог с владельцев транспортных средств, расходы на регистрацию и постановку на учет транспортного средства и другие суммы, заложенные в лизинговую сделку по начисленным лизинговым платежам. Фактическим доходом лизинговой компании является только маржа, остальные суммы – проценты на основной долг, страховые взносы и оплата регистрации являются перепродаваемыми услугами. Но обычно банки кредитуют лизинговые компании под гораздо меньший процент, чем процент розничного кредитования, под который лизинговая компания начисляет процент лизингодателю; страховые компании предоставляют скидки лизинговым компаниям; регистрация и постановка на учет также закладываются в сделку с учетом прибыли. Таким образом, лизинговая компания получает доход не только в виде маржи, но и в виде разницы между суммами заложенным в сделку и оплаченными услугами сторонней организации. Все движения денежных средств, связанные с приобретением предмета лизинга, погашением основного долга, выплатой аванса целесообразно учитывать как движения денег, а не как доходы/расходы, рассматривая их как инвестиции, как выданный заем лизинговой компанией лизингодателю в лице предмета лизинга, чтобы большие суммы по этим статьям не искажали доходность сделки.

2 группа – доходы, полученные от прочей деятельности, не прописанной в уставе компании, такие как, например полученные проценты от выдачи займов другим компаниям, сдача в субаренду недвижимости, аутсорсинг персонала и т.д.

Расходы Лизинговой компании следует разделить на 5 групп:

1 группа – Расходы по основной деятельности, к ним следует отнести страховые премии, расходы на регистрацию транспортных средств, налог на имущество и налог с владельцев транспортных средств – предметов лизинга. Это условно-переменные расходы, объем которых напрямую зависит от объема заключенных сделок.

2 группа – Обслуживание кредитов и займов, в нее входят начисленные проценты по векселям и займам, банковские комиссии. Это условно-переменные расходы, объем которых напрямую зависит от объема заключенных сделок.

3 группа – операционные расходы или условно-постоянные. К ним следует отнести заработную плату, расходы на аренду и обслуживание офиса, расходы на связь, маркетинговые, юридические, консультационные расходы, командировочные расходы, амортизация собственных основных средств и т.д. Следует отметить, что эти расходы необходимо учитывать по начислению, а не по оплате.

4 группа – прочие расходы, это различные пени, штрафные санкции по договорам.

5 группа – налоги. В эту статью следует отнести зарплатные налоги (ЕСН, НДФЛ) налоги на имущество Лизинговой компании, налог на владельцев транспортных средств на транспортные средства Лизинговой компании, налог на прибыль.

Как правило, отнести доходы и расходы 1 группы на каждую конкретную сделку не представляет труда. Обычно лизинговые компании независимые от банков кредитуются в разных банках на разных условиях, и чтобы соотнести расходы 2 группы, необходимо рассчитать средневзвешенную ставку процента за месяц и относить ее на каждую сделку пропорционально величине основного долга.

Расходы 3 группы условно-постоянные, от степени точности и правильности отнесения на каждую сделку расходов этой группы и часть расходов 5 группы зависит ценность системы оценки эффективности сделки. Для того чтобы отнести эти расходы на каждую сделку рассмотрим организационную структуру лизинговой компании. Как правило, в лизинговой компании можно выделить следующие важные подразделения, в той или иной степени присущие большинству лизинговых компаний.

1. Коммерческий отдел,
2. Финансовый департамент, состоящий из бухгалтерии, планово-экономического отдела, отдела по обеспечению рефинансирования сделки – казначейства;

3. Отдел по оценке риска,

4. Отдел маркетинга,

5. Отдел кадров,

6. Юридический отдел,

7. Департамент по сопровождению договоров, состоящий из отдела по работе с клиентами, страхового отдела, отдела по работе с дебиторами, оперативного отдела – отдела по регистрации и постановке на учет транспортных средств, курьерской службы, почтовой службы,

8. Административно-хозяйственный отдел (завхоз, секретари, офис-менеджеры, уборщицы и т.д.)

Обычно во многих компаниях для контроля над понесенными расходами существует четкое соответствие статей расходов и центра финансовой ответственности (далее ЦФО), контролирующее соответствующую статью расхода. Надо четко представлять себе разницу между ЦФО и субъектом, на который данная статья затрат относится. Например, ЦФО по статье заработная плата, как правило, является отдел кадров, который совместно с руководителями подразделений определяет потребность в трудовых ресурсах, ставку оплаты труда на соответствующих должностях, виды и периодичность премирования и т.д. на основании стратегической цели, устанавливаемый генеральным директором. Однако расходы по данной статье должны относиться на все отделы компании соответственно спискам сотрудников и принадлежности их к отделам. Как правило, порядка 80-90% условно-постоянных расходов компании можно отнести на расходы по аренде и содержанию рабочего места сотрудников и расходы на зарплату и зарплатные налоги (далее расходы). Распределить эти расходы по отделам не составляет особого труда, при этом важно отметить высокую роль точного соответствия сотрудника определенному отделу, если сотрудник выполняет работу соответствующую нескольким отделам надо максимально точно выделить в процентном соотношении степень занятости его по отделам. Остальные расходы необходимо относить на тот отдел, который является их заказчиком, не на ЦФО! Крайне важно, чтобы в компании все расходы относились на конкретный отдел или непосредственно на сделку, чтобы не было неопределенных «ничейных» расходов.

Затем необходимо разделить каждую сделку на этапы, логично выделить 3 этапа сделки – заключение, действие договора, закрытие.

Обычно на этапе заключения сделки задействованы следующие отделы – коммерческий отдел, отдел риска, оперативный отдел, страховой отдел (первичное

страхование) и все расходы этих отделов необходимо относить на доходы первого месяца соответствующей сделки.

На этап сопровождения сделки целесообразно отнести расходы планово-экономического отдела, департамента по сопровождению договоров, юридического отдела и бухгалтерии в части действующих договоров. Все расходы данных подразделений необходимо отнести соответственно трудозатратам каждого человека на маржу каждой сделки в соответствии с его принадлежностью к конкретному отделу. Так же на этап сопровождения необходимо отнести трудозатраты казначейства – на разницу между процентами, заложенными в сделку и средневзвешенной ставке по которой кредитуется лизинговая компания в банках, расходы страхового отдела на повторное страхование – на разницу между заложенной в сделке суммы страховой премии и оплаченной страховой компании.

На этап закрытия следует отнести расходы юридического отдела, бухгалтерии, планово-экономического отдела, департамента по сопровождению договоров в части договоров, подлежащих закрытию. Как правило, при плановом закрытии договора лизингополучатель должен выкупить основное средство за символическую цену, соответственно расходы бухгалтерии, планово-экономического отдела, департамента по сопровождению договоров следует отнести на маржу последнего ежемесячного платежа и выкупную стоимость предмета лизинга. При досрочном расторжении договора лизинга необходимо списать расходы юридического отдела, бухгалтерии, планово-экономического отдела, департамента по сопровождению договоров на сумму страхового вознаграждения, сумму истребованной по суду от лизингополучателя или на сумму реализации изъятого предмета лизинга (в зависимости от причины расторжения лизингового договора).

Кроме того, необходимо выделить из штата компании должности, сотрудники которых не имеют прямого отношения к заключаемым договорам или трудозатраты на распределение расходов этих должностей на сделку являются неоправданно высокими, это, как правило, должность бухгалтера по расчету заработной платы, должности специалистов по кадрам, должности сотрудников административно-хозяйственного отдела. Расходы данных должностей целесообразно распределять по всем отделам пропорционально численности сотрудников этих отделов, так как работа данных сотрудников связана с потребностями компании в отношении персонала в независимости от их оклада и принадлежности к определенному отделу. Как правило, лизинговые компании приобретают специализированное программное обеспечение или имеют свой IT отдел, и расходы на

приобретение программного обеспечения или расходы программистов следует разделить на каждую действующую сделку независимо от размера предмета лизинга.

Очевидно, встает вопрос, как реализовать на практике эту систему оценки и не окажется ли информация по степени прибыльности каждой сделки чрезмерно дорогой? Трудозатраты на каждую сделку необходимо определять по каждому сотруднику в соответствии с приведенной выше методикой пропорционально количеству обработанных им сделок за месяц. Для максимального снижения трудозатрат по внедрению и ведению системы оценки необходима разработка или приобретение программного обеспечения, точность при расчете прибыльности каждой сделки не должна быть слишком высокой и соответственно слишком дорогой. Сопоставив расходы на программное обеспечение, приобретаемое для реализации системы оценки эффективности сделки, зарплату зарплатные налоги, расходы на аренду и содержание рабочего места и другие расходы сотрудников планово-экономического отдела занятых только в реализации данной программы можно получить информацию по расходам на ведение данной системы оценки и определить ее ценность и целесообразность.

Реализация данной системы оценки кроме основной задачи – определение плановой прибыльности сделки для избежания заключения убыточных договоров, принесет еще пользу в определении эффективности функционирования подразделений. Например, все расходы бухгалтерии можно сопоставить с рыночной стоимости ведения бухгалтерского учета сторонней консалтинговой компанией, расходы юридического департамента со стоимостью услуг сторонней компанией или внештатного юриста, расходы планово-экономического отдела со стоимостью услуг независимого специалиста и т.д. Обычно основную часть выручки в компании приносят сотрудники коммерческого отдела, имеющие свою клиентскую базу, однако часть новых клиентов может приносить компании участие в различных выставках, маркетинговые акции и рекламные кампании. Сопоставив расходы на содержание маркетингового отдела и заключенные благодаря его деятельности договора, можно увидеть целесообразность содержания маркетингового отдела в существующем размере и т.д. Так же данная система позволяет оценить эффект от введения надомной работы для некоторых категорий сотрудников.

3.2 Оценка уровня риска

После определения плановой доходности по заключаемым договорам необходимо оценить риск при заключении договора. Существует достаточное количество методов оценки риска, но для использования в лизинговой компании оптимальным является метод оценки риска на основе теории нечетких множеств по следующим причинам:

1. Окончательное инвестиционное решение принимается не на основе двух оценок эффективности проекта (максимальной и минимальной), а по всей совокупности возможных оценок.

2. Ожидаемая эффективность проекта не является однозначным показателем, а представляет собой интервал значений со своим распределением ожиданий, т.е. функцией принадлежности соответствующего нечеткого числа. Взвешенная полная совокупность ожиданий позволяет получить интегральную меру ожидания отрицательных результатов в ходе реализации проекта [3].

Метод оценки риска на основании теории нечетких множеств заключается в том, что отдел риска или руководство устанавливает максимально приемлемое значение показателя $V \& M$, например 0,3 или 30%, характеризующего уровень риска, значение которого находится от 0 до 1. Затем рассчитывается значение этого показателя для каждого конкретного лизингового договора по формуле:

$$V \& M = r \cdot \left(1 + \frac{1-a}{a} \cdot \ln(1-a) \right), \quad (3)$$

Где

$$a = - \frac{\text{ЧПС}_{\min}}{\text{ЧПС}_{\text{ср}} - \text{ЧПС}_{\min}},$$

$$r = - \frac{\text{ЧПС}_{\min}}{\text{ЧПС}_{\max} - \text{ЧПС}_{\min}}$$

ЧПС_{\min} - минимальный чистый приведенный доход при реализации проекта (как правило равен 0),

ЧПС_{\max} - максимальный чистый приведенный доход при реализации проекта (как правило соответствует плановому доходу проекта),

$\text{ЧПС}_{\text{ср}}$ - средний чистый приведенный доход при реализации проекта (рассчитывается как среднее значение между ЧПС_{\min} и ЧПС_{\max}).

Рассчитанный таким образом показатель риска $V \& M$ сопоставляется с максимально приемлемым для компании и принимается решение о заключении лизинговой сделки.

Использование метода оценки риска на основе теории нечетких множеств поможет избежать заключения рискованных договоров, что будет способствовать более стабильной деятельности лизинговой компании.

Заключение

Предложенная в данной работе система оценки эффективности взаимодействия промышленного предприятия и лизинговой компании позволит для промышленного

предприятия при решении задачи обновления производственных фондов оценить преимущества лизинга по сравнению с банковским кредитованием на основании количественных показателей стоимости кредита и лизинга, рассчитанных с учетом особенностей налогообложения. Также данная система оценки позволит лизинговой компании рассчитать реальную прибыльность заключаемых договоров с учетом расходов на сопровождение и оценить эффективность заключаемых договоров на промышленное оборудование по сравнению с другими видами оборудования с учетом риска.

Информация, полученная при реализации данной системы оценки, будет лежать в основе информационной базы для принятия эффективных управленческих решений, что будет способствовать стабильной прибыльной деятельности промышленного предприятия и лизинговой компании в условиях рыночной экономики.

Библиографический список

1. В.А. Колмыков, Т.Р. Улицкая «Производственный потенциал промышленности», журнал «Двигатель», отпечатано в ЗАО «Фабрика Офсетной Печати» Москва №60, 2008 г. 2 стр.
2. В.В. Царев «Оценка экономической эффективности инвестиций», ЗАО «Издательский дом Питер», 2008 г., 460 стр.
3. А. Никольский «Российские компании, которые получают господдержку. Полный список», http://www.rian.ru/crisis_news/20081225/158096095.html, 00:25 22/12/2008.
4. НК РФ
5. В. Толкач «Новое измерение в финансах – управление стоимостью» <http://gaap.ru/biblio/corpfm/evaluation/023.asp>, 01.05.2010.

Сведения об авторе

Опрышко Надежда Владимировна аспирант Московского авиационного института (государственного технического университета), мобильный телефон: +7-916-853-09-62, электронная почта: Норе_85@mail.ru.