

УДК 339.187.62:33.001.76

Е.В. Олейникова

ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕМОНТНОМ БИЗНЕСЕ

Рассматривается возможность использования механизма лизинговых сделок для решения финансовых проблем в развитии ремонтного бизнеса силами предприятия-производителя оборудования. Исследуются возможные виды лизинговых операций, характеристики преимуществ лизинговой сделки для ее участников в процессе создания и при использовании услуг сервисного центра ремонтного обслуживания.

E.V. Oleynikova

LEASING AS THE SUPPORT FORM OF INNOVATION ACTIVITY IN AFTER SALES SERVICE BUSINESS

The article en lights the use of the leasing deal mechanism for solving financial problems in the development of after sales service business by enterprises-manufacturers. Possible types of leasing operations advantages of leasing deals for their participants, who develop and accept services of the repair maintenance center.

Сегодня для обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции предприятиям требуются не только значительные финансовые ресурсы для внедрения новейших технологий, но и квалифицированные специалисты, способные поддерживать требуемую надежность имеющегося оборудования, своевременно осуществлять его модернизацию и все виды ремонтного обслуживания. Повсеместное отставание производственной инфраструктуры, и прежде всего, ремонтных служб предприятия заставляет искать инновационные пути в этой области деятельности.

Быстро и качественно решать подобные задачи возможно за счет развития сервисной ремонтной деятельности силами производителя оборудования [1]. Однако, обладая достаточным потенциалом в решении производственных задач, фирменный ремонт промышленного оборудования сегодня не может полностью реализоваться в силу наличия целого ряда проблем, особое место среди которых занимает проблема финансирования, обусловленная ограниченностью начального капитала и оборотных средств у предприятия-производителя станков, а также высокими процентами банковского кредитования. Решить эти проблемы возможно при использовании механизма лизинговых процедур. В настоящее время бесспорным является тот факт, что лизинг является одним из реальных шансов привлечь инвестиции в эту сферу деятельности, предоставляя возможность модернизировать производство, повысить конкурентоспособность отечественного станочного парка, создать новые рабочие мес-

та*. Как показывает зарубежная практика, именно малый и средний бизнес является основными лизингополучателями в условиях недостаточности собственных средств [4].

Как экономико-правовая категория и кредитно-финансовый инструмент, лизинг выражает комплекс имущественных и финансовых отношений между участниками лизинговой операции и охватывает не только договор лизинга, но и сопутствующие ему договоры – купли-продажи, займа, гарантии, страхования, оказания услуг и др. Согласно российскому законодательству, это еще и вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передачи его в лизинг, поэтому лизинговые отношения в системе сервисного обслуживания и ремонта можно рассматривать как инвестиционные, действующие в треугольнике «лизингодатель (сервисный центр) – лизингополучатель (фирма, приобретающая право использовать оборудование в обмен на уплату лизинговых платежей) – продавец (производитель оборудования)», каждая из сторон которого имеет свои преимущества в лизинговой сделке (табл. 1).

Из таблицы видно, что лизинг является в современных условиях одним из эффективных способов адаптации субъектов хозяйствования к новой экономической обстановке, средством активизации любой предпринимательской деятельности, позволяет принимать решения на базе гибкого планирования, предусматривает более широкую палитру решений для лизингополучателя, чем покупка имущества. Широкое использование лизинговых операций позволяет активно обновлять основные производственные фонды и создает экономические условия для более быстрого внедрения достижений НТП в производство, сокращает затраты на капитальный ремонт морально устаревших и физически изношенных машин, оборудования и транспортных средств.

Рассматривая фирменный сервис как направление диверсификации производства, следует сказать, что в российских экономических условиях он нуждается в финансовой поддержке, и в первую очередь, на ранних стадиях своего становления – в силу ряда своих специфических особенностей:

- узкая специализация;
- ограниченность источников финансирования у предприятия-производителя оборудования;
- относительная ограниченность предложения своих функций с учетом неразвитости сферы таких услуг из-за отсутствия практики обращения предприятий;
- низкая капитализация, т.е. использование малой части доходов предприятия на расширение основного капитала.

Изучение особенностей лизинговых услуг позволяет для значительного расширения потенциала сервисной деятельности предложить оперативный лизинг, который иногда называют сервисным [2]. Такой вид лизинга предпочтителен для всех сторон исследуемого треугольника. Срок лизингового договора обычно составляет от 3 до 5 лет, что является оптимальным сроком для производителя оборудования, так как темпы развития НТП заставляют его именно в эти сроки успевать создавать новые модели оборудования или вносить существенные элементы модернизации в выпускаемые. Одновременно именно такой срок в мировой практике является оптимальным при создании наукоемкой продукции [3]; в противном случае предприятие теряет шанс быть конкурентоспособным. Для лизингополучателя и лизингодателя это период времени, в течение которого наиболее вероятно получение стабильных показателей надежности работы оборудования, позволяющих самостоятельно применять предлагаемый метод обслуживания, предварительно проведя подготовку ремонтного персонала при помощи специалистов сервисной службы.

* О развитии лизинга в инвестиционной деятельности. Постановление Правительства РФ от 29 июня 1993 г. № 633.

Таблица 1

Характеристики преимуществ лизинговой сделки для ее участников

Преимущества лизинговой сделки		
Лизингодатель (сервисный центр)	Лизингополучатель	Продавец (производитель оборудования)
1. Расширяет номенклатуру услуг, с которой он выступает на внутреннем рынке 2. Снижает риск потерь в связи с неплатежеспособностью клиентов 3. Позволяет использовать налоговые и амортизационные льготы и тем самым снижать величину лизинговой ставки с целью расширения круга клиентов 4. Расширяет и укрепляет контакты с потребителями оборудования, потенциально являющегося предметом лизинга 5. Дает возможность создавать и расширять круг перманентных контрагентов, вмешиваться в процесс технического развития предприятий-потребителей, влиять на его деятельность, так как прямое вмешательство иногда невозможно и нецелесообразно 6. Придает реальность и действенность обратной связи между лизингопользователем и продавцом за счет технической поддержки оборудования	1. Снижает риск отрицательного воздействия фактора морального и физического старения оборудования 2. Предполагает более упрощенный и дешевый по сравнению с кредитом механизм заключения сделки 3. Дает возможность непрерывного и быстрого обновления производственных мощностей, т.е. предполагает большую мобильность при инвестиционном и финансовом планировании 4. Уменьшает риски возникновения убытков при освоении новой техники 5. Предполагает 100%-е использование оборудования, не требующего немедленного начала платежей 6. Позволяет уменьшить размер налогооблагаемой прибыли за счет возможности отнесения лизинговых платежей на производственные расходы 7. Позволяет рассредоточить выплаты за приобретаемое оборудование с дополнительным пакетом услуг 8. Предпочитает использовать лизинг, а не покупку оборудования неизвестной фирмы	1. Получает дополнительные финансовые возможности для расширения деятельности 2. Создает предпосылки для сокращения расходов на рекламу, анализ рынка, поиск потребителей и их подготовки к восприятию продукции 3. Снижает издержки по сбыту продукции 4. Увеличивает объемы продаж за счет повышения спроса на вспомогательное оборудование, инструмент, оснастку, используемые при эксплуатации объектов лизинговой сделки, осуществления сервиса и модернизации сдаваемого в лизинг оборудования 5. Снижает кредитные риски и решает проблему гарантий качества работы оборудования у потребителя за счет лизингодателя 6. Дает возможность иметь список потенциальных потребителей оборудования из-за отсутствия денежных средств или невозможности получения кредита на покупку нового оборудования

На начальном этапе развития рынка производственных и лизинговых услуг интересам лизингодателя в наибольшей степени отвечает передача имущества в лизинг на сроки, близкие к периоду полной амортизации, т.е. финансовому лизингу, поскольку при оперативном лизинге возрастает риск лизингодателя по возмещению высокой остаточной стоимости предмета лизинга при отсутствии спроса на него. Для лизингополучателя эта форма также предпочтительна по причине более низкой платы лизинговых платежей.

Следует отметить, что деление лизинга на оперативный и финансовый с точки зрения срока действия лизинговой сделки и срока окупаемости предмета сделки чаще всего является условным, из-за отсутствия специального законодательства, регулирующего такие сделки.

Оперативный лизинг предпочтителен в тех случаях, когда хозяйствующий субъект не желает нести риски по долгосрочному владению и пользованию имуществом, не уверен в своей длительной платежеспособности, не имеет средств для покупки имущества, а также профессиональной подготовки персонала и содержания надлежащего ремонтного обслуживания или хочет убедиться в правильности выбранного его направления. В зависимости от условий заключения договора лизинговой сделки по объему обслуживания передаваемого в лизинг имущества и комплексности услуг, возможно применение широкого набора лизинговых функций (табл. 2).

Таблица 2

Возможные виды лизинговых операций при использовании услуг сервисного центра ремонтного обслуживания

Признак классификации	Содержание признака			
Вид лизинга	оперативный (сервисный)		финансовый	
Тип имущества	новое		подержанное	
Тип лизингополучателя	производственный			
Широта распространения лизинговой сделки	на все имущество		на часть имущества	
Объем обслуживания имущества	чистый	с полным набором услуг	полносервисный	с частичным набором услуг
Характер финансирования	срочный		возобновляемый	смешанный
Характер лизингового платежа	денежный		компенсационный	

При чистом лизинге все налоги и сборы оплачивает лизингополучатель, осуществляет сервисный ремонт и страхование, несет все расходы, сопряженные с использованием имущества, не включаемые в лизинговую плату. Полносервисный лизинг предусматривает оказание пакета услуг, связанных с проведением техобслуживания и ремонта сданного в лизинг оборудования. Лизинг с полным набором услуг предусматривает комплексную систему, включающую в себя не только техобслуживание и послегарантийный ремонт, наладку, шефмонтажные и пусконаладочные работы, но и предоставление дополнительных услуг, таких как: подготовка производственных площадей, осуществление маркетинговых исследований, предшествующих приобретению оборудования, осуществление поставки необходимых комплектующих, предоставление квалифицированного персонала, подготовка кадров для работы на этом оборудовании и другие. Лизинг с частичным набором услуг означает, что сервисная служба выполняет лишь отдельные сервисные функции по техническому обслуживанию оборудования, обеспечивая узко определенную часть работы вовлечения в оперативно-хозяйственную деятельность лизингополучателя.

Лизинг подержанного имущества выгоден всем сторонам сделки. Лизингодатель имеет возможность получить прибыль от временно простаивающей техники, сдав ее на определенный срок в лизинг, а лизингополучателя привлекает относительно невысокая стоимость имущества (целесообразно предлагать по оценочной стоимости), особенно если сдается сложное дорогостоящее оборудование, которое предприятие не может купить в силу объективных причин финансового характера. Одновременно такие условия должны более располагать потребителей оборудования к применению сервисных услуг. Целесообразно, чтобы минимальные инвестиции в имущество со стороны лизингодателя составляли не менее 20% от стоимости имущества, передаваемого в лизинг, а период действия лизингового договора не превышал 80% срока службы имущества, как это присутствует в аналогичных сделках других стран. Покупка имущества после окончания срока действия договора может осущест-

вляться по остаточной стоимости, определенной на момент начала действия контракта, по «нулевой» или по рыночной. Для производителей оборудования и лизингополучателя в нашей стране может быть интересен специальный лизинг, в рамках которого выполняются научно-исследовательские работы на базе лизингополучателя. В этом случае объект лизинговой сделки изготавливается с ориентацией на требования лизингополучателя, а по истечении срока лизингового договора может быть использован только самим лизингополучателем. Так, в США лизингополучатель может приобрести оборудование в том случае, если оно имеет срок службы не менее двух лет и остаточная стоимость, определяемая по рыночной цене, составляет не менее 15% от его первоначальной цены [2].

Срок действия финансового лизинга не должен составлять более 5-10 лет. Именно за этот период успевает амортизироваться вся или большая стоимость предмета лизинга, что позволяет сервисной службе за счет полученных лизинговых платежей вернуть стоимость имущества и покрыть издержки, связанные с финансированием конкретных видов оборудования. В России под финансовым лизингом (финансовой арендой) понимается такой вид лизинга, при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и передать это имущество лизингополучателю во временное владение и пользование*. За долгие годы термин «финансовый лизинг» стал весьма устойчивым, хотя было бы ошибкой считать, что он сводится только к финансовым процедурам. Безусловно, он несет в себе финансовую функцию, обеспечивая вложения средств в основные фонды и увеличивая оборотный капитал лизингополучателя. Этому способствует широкое участие банковского капитала, что привело к тому, что условия этого вида лизинга с финансовой точки зрения мало отличаются от условий банковского кредитования.

Учитывая, что в российской экономике еще не сложилась развитая и конкурентоспособная инфраструктура лизинговых услуг и практически нет компаний, которые смогли бы обеспечить должное техническое обслуживание объектов лизинга из-за отсутствия в их структуре специализированных ремонтных служб, эту функцию целесообразно «разделить» между фирмой-производителем оборудования и ее сервисным центром. В определенной степени налицо косвенный лизинг, в котором передача имущества в лизинг происходит через посредника, в качестве которого выступает сервисный центр. Для проведения операций фирма-изготовитель оборудования совместно с банком берет на себя организационную проработку проектов, решение административных вопросов, оказание консультационных услуг финансового характера, а сервисная служба берет на себя поиск предприятий по техническому обслуживанию оборудования и клиентов для предоставления предметов производства в лизинг (см. рисунок).

Включение посредника в лизинговые операции способствует более эффективной деятельности производителей, позволяет им сосредоточиться на самом процессе производства, имея возможность через сервисные центры получать всю необходимую достоверную информацию с мест, где оно установлено, что существенно сокращает срок оборачиваемости капитала и обеспечивает повышение доходности производства. Выполняя роль посредника в осуществлении лизинговых операций, сервисный центр берет на себя при передаче имущества в лизинг все или часть обязанностей, связанных с услугами нефинансового характера: техническое обслуживание и ремонт техники, передаваемой в лизинг, страхование объектов лизинга, консультации лизингополучателю в отношении эксплуатации оборудования. Распространяя преимущественно оборудование предприятия-производителя, сервисный центр в этом случае является узкоспециализированной лизинговой компанией, ориентированной на узкий сегмент рынка (один или несколько видов оборудования определенной группы, выпускаемых головным предприятием). Эти центры должны располагать собственным парком или запасом оборудования и предоставлять его лизингополучателю по заявке. Преимущество заключения лизинговой сделки для лизингополучателя состоит еще и в том, что лизингода-

* Федеральный закон РФ «О лизинге» от 29.10. 1998 г. № 164-ФЗ (с изм. и доп. от 2002 г.).

тель в таком случае связан партнерскими отношениями с производителем этого оборудования. Это позволяет снижать цену на предмет лизинга. В любом случае в договоре лизинга должны быть согласованы периодичность, размер и способ оплаты лизинговых платежей с учетом возможного пересмотра стоимости основных фондов.

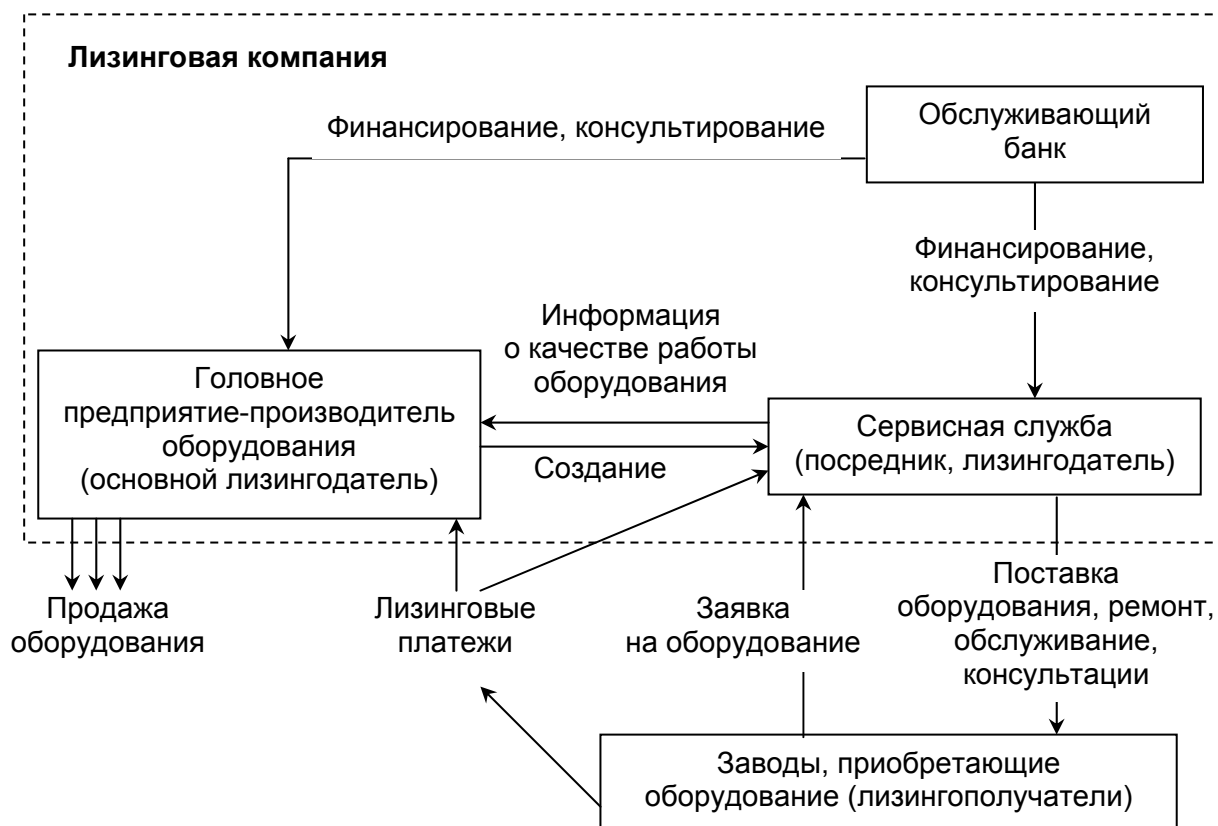


Схема сервисной лизинговой сделки

Важным условием развития рынка лизинговых услуг является участие банка в осуществлении лизинговых операций, что позволяет решить многие проблемы производителя. Учитывая неразвитость рынка лизинговых услуг и отсутствие практического опыта по осуществлению таких операций, банк на первых порах будет выступать в роли кредитора лизингодателя и являть собой гаранта таких сделок для лизингополучателя. К тому же, начинающие свой бизнес «с нуля» предприятия, нуждающиеся в сервисных услугах, не могут предоставить лизингодателю всю финансовую информацию (например, балансы) за предшествующий период своей деятельности, поэтому обеспечение лизинговой сделки должно идти через банковскую гарантию. В силу неразвитости рыночных отношений, отсутствия вторичного рынка оборудования, неэффективного возврата собственности, привлечение банка необходимо для расширения имущественной поддержки сервисных центров.

Другой его важной функцией должно стать вложение средств в материальную базу клиента, что позволит ему не только установить с предприятием взаимовыгодные отношения, но и за счет формирования стратегического плана развития предприятия получить в будущем в его лице конкурентоспособного и платежеспособного клиента. Преимущества участия банков в осуществлении лизинговой деятельности вытекают из уровня развития банковского сектора в экономике страны. Это дает ему реальное материальное обеспечение лизинговых операций в виде движимого и недвижимого имущества, позволяет занять соответствующую нишу на рынке банковских услуг, развить сеть собственных финансовых лизин-

говых компаний и круг выполняемых ими операций, занимающихся финансированием лизинговых операций, расширить сферу влияния в регионе.

Механизм функционирования лизинговой компании предполагает анализ потока денежных средств и финансовое прогнозирование. Важной составляющей в данном случае является лизинговая плата, при которой достигается максимальная экономическая эффективность использования лизинга в сервисном центре. Как экономическая форма реализации права собственности, возникающая между собственником предмета лизинга, пользователем и владельцем, лизинговая плата опосредует распределение дохода, созданного в процессе использования оборудования, и обеспечивает процесс возмещения стоимости всем участникам лизинговой сделки, накопление капитала и стимулирование этого вида деятельности.

При расчете выплат по лизингу необходимо учитывать ряд экономических факторов: стоимость оборудования, срок лизингового договора, остаточную стоимость имущества, нормы и порядок начисления амортизации, процентную ставку финансирования. Все перечисленное относится к факторам прямого ценового действия, которые непосредственно составляют статьи расходов лизингодателя. К факторам косвенного воздействия относятся степень риска морального старения техники, колебания рыночных цен на услуги производственного характера, изменение транспортных тарифов, платежеспособность лизингополучателя, наличие конкуренции на рынке услуг. Необходимо также учитывать такие психологические факторы как степень восприимчивости и уровень восприятия и желание потребителей оборудования воспользоваться предлагаемым набором услуг. Для оценки спроса (C) на сервисные услуги ремонта и лизинга и возможного развития сети услуг может быть использована формула:

$$C = \sum n_i a_i (1/b) p ,$$

где n_i – число предприятий – потенциальных потребителей конкретных видов оборудования, выпускаемых данным продуцентом в определенном географическом регионе; a_i – коэффициент, учитывающий доходы каждой потребительской группы и величины доли доходов, которая может быть направлена на приобретение предлагаемых видов услуг; b – средний срок службы оборудования; p – вероятность приобретения предлагаемого пакета услуг.

Критериями участия предприятий в сервисном проекте могут быть соответствие лизинговых платежей доступной ставке кредитования для каждого клиента индивидуально, величина риска потерь вложения средств в приобретение оборудования без надлежащего контроля со стороны фирмы-производителя, соответствие видов предлагаемых услуг стратегическим целям и задачам потребителей оборудования и другие.

Основой критериев должна быть максимально полная оценка рисков. Прогнозирование, оценка и управление рисками – важная часть любой инновационно-инвестиционной деятельности. Еще на этапе создания сервисного центра головному предприятию желательно провести экспертизу по выявлению рисков, возникающих в связи с осуществлением такого проекта, способов их учета, контроля и оценки. С учетом природы производственных услуг все риски можно объединить в следующие группы: имущественные, финансовые, организационные, технические, форс-мажорные.

Страховая защита участников проекта по каждому виду рисков должна обеспечиваться классическими видами страхования, гарантирующими компенсацию потерпевшей стороне ее убытков. Актуальность учета и оценки рисков связана с тем, что это не только самозащита имущества и финансов в новом развивающемся бизнесе, но и возможность защиты от объективных событий в процессе воспроизводства, от неблагоприятного, непредсказуемого изменения конъюнктуры рынка и ухудшения других условий макроэкономической среды. Поэтому необходим механизм уменьшения, передачи и распределения рисков между участниками проекта сервисной деятельности.

Для осуществления таких проектов определяющее значение имеют гарантии банка, которые в каждом конкретном случае могут иметь различные форму и объем – в зависимо-

сти от качественных и количественных характеристик оценки имущества, видов обслуживания, устойчивости деловых связей, качества оформления договоров, репутации каждого участника лизинговой компании, круга контрагентов при проведении сервисно-ремонтных работ и другие.

Правильный учет всех этих факторов и составляющих стоимости сервисных услуг и лизинговых платежей в конечном итоге будет определять конкурентоспособность сервисного центра. Подобная совместная работа позволяет соединить ноу-хау производителя продукции, сервисной службы, выступающей в роли лизингодателя, расширить функции банка, решить текущие проблемы лизингополучателя по выпуску качественной продукции и повышению эффективности производства. Эффективность деятельности процедур, охваченных лизинговой сделкой, обеспечивается тем, что весь механизм функционирования – технический, финансовый и организационный – подчинен решению важнейших задач – осуществлению выпуска качественной продукции и повышению конкурентоспособности отечественного станкостроения. Здесь, по сути, используется производственная функция лизинга, позволяющая форсировать сбыт наиболее передовой техники, проводить техническое обслуживание и ремонт непосредственно у потребителя, получать экономическую выгоду от лизинга продукции и использовать ее на расширение и техническую реконструкцию предприятия-изготовителя оборудования. Одновременно присутствует маркетинговая форма проявления сущности лизинговых сделок. Диверсифицируя маркетинговую деятельность через осуществление лизинговых операций, продуцент расширяет рынок сбыта своей продукции и стремится к финансовой стабилизации основного производства.

Таким образом, для развития и становления сервисной деятельности лизинг является важной составной частью финансового рынка. Предприятию, заключившему контракт на фирменное обслуживание своего оборудования, использование лизинговой формы целесообразно по причинам низкой залогоспособности физически изношенного и морально устаревшего оборудования. При отсутствии достаточных финансовых ресурсов и ограничении возможности расширения и обновления производства, заключение лизингового договора позволяет снизить производственные риски самостоятельного внедрения новой техники.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кулибанова В.В. Маркетинг: сервисная деятельность. СПб.: Питер, 2000. 240 с.
2. Макеева В.Г. Лизинг: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2003. 192 с.
3. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика, 1989. 271 с.
4. Чекмарев Е.И. Лизинговый бизнес. М.: Экономика, 1993. 116 с.

Олейникова Елена Васильевна –

кандидат технических наук, доцент,
докторант кафедры «Экономика и управление в машиностроении»
Саратовского государственного технического университета