

Д. А. Марчуков

Научный руководитель

А. В. Шутова

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

В России понятие «лизинг» появилось во время Второй мировой войны, когда в 1941–1945 гг. по ленд-лиз (от англ. lend – давать займы и lease – сдавать в аренду, внаем) осуществлялись поставки американской техники.

Лизинг стал развиваться в Беларуси с 1991 г., когда произошли первые рыночные изменения, как инициатива «снизу» и до последнего времени не имел государственной поддержки. Параллельно проходило становление внутреннего и международного лизинга.

Лизинг – это форма кредитования производителя, предоставление в долгосрочную аренду машин, оборудования и других основных фондов с правом и без права выкупа.

Задача финансирования должна сводиться не только к тому, чтобы получить необходимое количество денежных средств в желаемый момент времени, но и чтобы получить оптимальное финансирование, соответствующее нуждам и принятой учетной политике предприятия.

Однако до недавнего времени лишь немногие руководители белорусских предприятий использовали в своей деятельности финансовый лизинг. В этой связи на страницах научных и практических изданий появлялись многочисленные публикации зарубежных и отечественных авторов, посвященные вопросам лизинга, в которых делались попытки уточнить значимость лизинга по сравнению с другими формами финансирования инвестиций.

Обществу с ограниченной ответственностью «Марчелло» для переоснащения технологической базы ремонтного цеха необходимо приобрести оборудование стоимостью 118 млн р. В связи с нехваткой свободных денежных средств в достаточном объеме для непосредственной покупки активов принято решение об использовании заемного капитала в форме лизинга или кредита сроком на 2 года.

Обслуживающий банк открытое акционерное общество «Рэкетир» предлагает кредит на условиях погашения основной суммы долга ежемесячно равными частями и ежемесячной уплаты процентов за пользование кредитом по общей ставке 18% годовых (включая расходы по обслуживанию кредита).

Лизинговая компания общество с ограниченной ответственностью «Надежда» предлагает аналогичные условия финансирования с выплатой вознаграждения на уровне 3% годовых. Остаточная стоимость объекта по договору лизинга составляет 5% от первоначальной.

Если при прямом рассуждении и принятии решения только на основе затратной части сопоставляются суммы платежей, подлежащие уплате в рамках договора лизинга и кредитного договора соответственно, то получится, что лизинг на 8,2% менее эффективен, чем кредит. Величина лизинговых платежей всегда получается большей по сравнению с кредитными за счет обложения лизинговых операций налогом на добавленную стоимость.

Введение понятия налогового щита, заключающегося в появлении возможности экономии на налогах, позволяет уточнить результаты сопоставлений. Так, сравнение лизинга и кредита покажет значительное превосходство лизинга над кредитом почти на 20%. На результатах таких расчетов и был сделан распространенный в печати вывод о безусловной эффективности лизинга для всех возможных случаев.

В случае расширения диапазона исследования до периода полной амортизации приобретаемого объекта, а также принятия во внимание возможности субъекта хозяйствования по использованию появляющегося налогового щита (по НДС, а также налогам и сборам из прибыли) и учета фактора стоимости денег во времени результат сравнения лизинга и кредита может значительно измениться. Таким образом, следует отметить, что хоть лизинг по-прежнему остался более эффективным по сравнению с кредитом, однако разрыв между результатами сократился почти в 4 раза – до 5,4% от стоимости приобретаемого объекта.

Однако стоит нам поменять один из параметров начальных условий, например изменить ежемесячный объем продаж с 59 млн р. (50% от контрактной стоимости объекта) до 41,3 млн р. (35% от контрактной стоимости объекта), лизинг тут же становится менее эффективным по сравнению с

кредитом.

Так как лизинговые компании и кредитные учреждения заинтересованы, в первую очередь, в привлечении как можно большего числа клиентов (лизингополучателей и заемщиков), они объективно не могут предлагать потенциальным клиентам наиболее эффективные схемы финансирования в каждом конкретном случае.