

П.П.Лазановський

ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ЛІЗИНГУ
ПОЛІГРАФІЧНОЇ ТЕХНІКИ

Радикальні зміни, що відбуваються сьогодні в економіці підприємств нашої держави і найбільш концентровано виражаються у наданні їм майже необмеженої самостійності в прийнятті будь-яких рішень щодо свого розвитку, привели до появи принципово нових підходів у розв'язанні проблем технічного переоснащення їхніх виробництв. Якщо раніше, в умовах союзної економіки, поліграфічне підприємство могло придбати нове устаткування лише після затвердження заявки на нього вищестоящою організацією і тільки певної номенклатури, то нині кожне з них має можливість купити будь-яку техніку вітчизняного або закордонного виробництва. Але чи так просто це здійснити? Насправді ж ні, бо для цього потрібні кошти. А дефіцит їх у поліграфічних підприємств дуже великий, і саме він є головним гальмом в оновленні технічної бази, 70% якої складає устаткування з терміном служби, що перевищує 10 років, тобто близьким і вищим за нормативні.

Темпи розвитку вітчизняного поліграфічного машинобудування не можуть забезпечити технічного переоснащення галузі, бо випускається лише 150 найменувань техніки при потребі 350—400. Незважаючи на те, що вітчизняне устаткування в 3—4 рази дешевше за імпортне, нехватка його найменувань спонукатиме підприємства до придбання техніки за кордоном. Та знову ж таки треба мати гроші. Однак за вісім місяців 1996 року вітчизняні поліграфічні підприємства дали лише 10% продукції, зrealізованої вітчизняною машинобудівною галуззю. Це свідчить про низьку платоспроможність підприємств фондоспоживчої сфери, і тому в недалекому майбутньому з'явиться можливість фінансувати купівлю техніки (а тим більше закордонного виробництва), покладаючись на власні сили. Очевидно, грамотна технічна політика поліграфічних підприємств, метою якої повинно стати забезпечення відповідних темпів оновлення їх машинного парку, може бути зrealізована лише за умови використання разом з власними додаткових джерел фінансу-

вання. Серед них сьогодні, зокрема, можуть бути кредитні ресурси банків, а також оренда та лізинг.

Термін "лізинг" з'явився на сторінках вітчизняних журналів з економіки порівняно недавно, саме тоді, коли підприємства отримали можливість брати та здавати устаткування в оренду. Однак ототожнювати лізинг техніки з її орендою все-таки не слід, бо між цими поняттями існують суттєві відмінності, викликані організаційно-правовими умовами здійснення, а також різними фінансовими наслідками цих заходів.

Організаційний зміст лізингу полягає в тому, що одне підприємство (фірма, лізингова компанія) купує за повну вартість устаткування у виробника, стаючи його власником, і передає його на основі угоди в довготермінове користування іншому, яке протягом усього терміну дії угоди періодично повертає вартість цього устаткування першому. Економічний зміст лізингу полягає в тому, що власник устаткування має можливість отримати, крім його вартості, комісійні виплати по лізингу, що обов'язково передбачається лізинговою угодою, а користувач зекономити кошти на придбанні устаткування, оскільки сума щорічних лізингових платежів завжди буде меншою за повну вартість устаткування. Фінансовий зміст лізингу полягає в певного виду кредитуванні техніки, який є альтернативним традиційному банківському кредиту. Слід відмітити, що сума платежів по банківських кредитних ресурсах, як правило, набагато більша за суму лізингових платежів, через те що терміни в першому випадку набагато менші, а процентні ставки більші.

Отож, аналізуючи лише організаційну, економічну та фінансову складові змісту лізингу, можна зробити найбільш узагальнений висновок про його економічну доцільність як для лізингодавця, так і для лізингоотримувача. Проте, звичайно, конкретне рішення щодо придбання техніки на основі лізингу може бути прийняте лише на основі ґрунтовніших економічних розрахунків. Оскільки ініціатива в складанні лізингової угоди, як правило, належить лізингоотримувачу, то економічне обґрунтування лізингу з його боку полягає в порівнянні витрат при одноразовому фінансуванні придбання техніки з витратами на купівлю аналогічної техніки на умовах лізингу, які розподілятимуться на довготри-

валий період. Витрати при одноразовому фінансуванні придбання техніки можуть дорівнювати її вартості, коли підприємство має можливість профінансувати купівлю цієї техніки з власного розрахункового рахунку (прибутку), або дорівнюватимуть її вартості, збільшеній на величину плати за кредитні ресурси, якщо підприємство використовуватиме кредити банку. При використанні лізингу витрати підприємства при купівлі техніки складатимуться з її вартості, яка повертатиметься лізингодавцю щорічно у вигляді амортизаційних відрахувань, щорічної суми комісійних виплат по лізингу, суми платежів за додаткові послуги лізингодавця (якщо такі будуть), а також податку на добавлену вартість, що вноситься в бюджет лізингодавцем.

У першому випадку щорічні витрати підприємства, як правило, є більшими за щорічні витрати на придбання однієї і тієї ж техніки шляхом лізингу, хоча сумарні витрати по лізингу за весь термін його дії можуть бути більшими. Але економічна доцільність і принадність лізингу саме в тому і полягає, що річні витрати по лізингу є набагато меншими порівняно з використанням інших способів фінансування придбання техніки, а це, в свою чергу, дозволяє підприємствам акумулювати для такої цілі набагато менші суми коштів з розрахунку на рік.

Економічне обґрунтування лізингу матиме різні результати залежно від того, який вид лізингу буде використовуватись: фінансовий, оперативний, прямий, зворотний, "мокрый", "чистий" тощо. Результати економічних розрахунків лізингу повинні також враховувати додаткові умови, наприклад, який метод розрахунку амортизації використовуватиметься (звичайний чи прискореної амортизації), який спосіб сплати лізингових платежів буде прийнято (рівними частками чи щорічно збільшуваними), який метод нарахування лізингових платежів застосовуватиметься (з фіксованими сумами чи з авансом) і інші.

Зрозуміло, у межах цієї роботи розглянути всі можливі варіанти застосування лізингу не можна, але методика визначення їх економічної доцільності відома, і нехтувати нею підприємствам не варто.

Економічна доцільність лізингу базується і на цілому ряді інших переваг, якими може скористатись лізингоотримувач, наприклад, можливістю повертати витрати продук-

цією, що виготовлятиметься на придбаному устаткуванні. Особливо актуальним стає лізинг, коли планується придбання техніки закордонного виробництва: він дозволяє суттєво зменшити потребу у валютних коштах.

Сьогодні потреба в лізингу поліграфічної техніки є дуже нагальною. Підприємствам необхідно передусім зрозуміти його значення, врахувавши всі плюси і мінуси існуючої практики використання лізингу. А вже його безпосередньому використанню повинно передувати економічне обґрунтування.

1. Васильев Г.И. Лизинг: Международный аспект // Деньги и кредит. 1989. №11.
2. Голощапов В. Финансовый лизинг // Экономика и жизнь. 1993. №1.
3. Мосійчук В. Лізинг – додатковий важіль стимулювання економіки // Діло. 1994. №63 (274).
4. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. М., 1990. 5
- Чекмарева Е. Банк выбирает лизинг // Деловой мир. 1991. №86.

Стаття надійшла до редколегії 24.01.97