

## Повышение риск-аппетита лизингодателей в рамках финансирования субъектов малого предпринимательства

**Евдокимова Светлана Сергеевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры Корпоративных финансов и банковской деятельности Волгоградского государственного университета; доцент кафедры Экономики и экономической безопасности Волжского института экономики, педагогики и права.

**Плахова Валерия Андреевна** – администратор проектов ПАО Банк «ФК Открытие»; магистр кафедры Теории финансов, кредита и налогообложения Волгоградского государственного университета.

*Аннотация:* Лизинг в России является более молодой отраслью, чем в ряде других стран, при этом последнее десятилетие рынок лизинга демонстрирует стремительный рост. Лизингом начали активно интересоваться и пользоваться субъекты малого предпринимательства с целью повышения эффективности привлечения финансовых ресурсов. В современных реалиях, аналогично традиционному кредитованию, представители малого бизнеса вынуждены сталкиваться с отказом в финансировании со стороны лизинговых компаний.

*Ключевые слова:* Лизинг, финансирование, малое предпринимательство, лизингодатель, лизингополучатель, риск-аппетит.

Лизингодатели зачастую инвестируют в сделки лизинга миллионы, именно поэтому перед фактическим заключением договора с лизингополучателем, необходимо проверить надежность и платежеспособность последнего. Далеко не каждому субъекту малого предпринимательства, нуждающемуся в привлечении финансовых ресурсов, доступны лизинговые услуги, особенно возвратный и оперативный лизинг [1]. В связи с этим, предлагается ряд рекомендаций по повышению риск-аппетита лизингодателей в рамках финансирования субъектов малого предпринимательства.

Каждый лизингодатель формирует свои требования к потенциальному

лизингополучателю, но тем не менее есть общие моменты, на которые следует обратить внимание представителям малого предпринимательства, если они заинтересованы развивать бизнес при помощи лизинга [2]. Для повышения шансов на одобрение сделки со стороны лизингодателя малым организациям и индивидуальным предпринимателям предлагаются следующие рекомендации.

1. Лизингодатель выступает как, своего рода, кредитор, поэтому в первую очередь оцениваются финансовые показатели бизнеса [5], а именно достаточный размер выручки от реализации с целью понимания объемов бизнеса. Требуется контролировать этот показатель и стремиться к его максимизации. В идеальном варианте, чтобы у лизингодателей не возникало поводов отказать в финансировании по причине недостаточных объемов бизнеса желательно, чтобы размер ежемесячной выручки малого предприятия или ИП был не меньше стоимости предмета лизинга. Допускается сопоставимость квартальной выручки со стоимостью предмета лизинга. В случае, если выручка потенциального лизингополучателя за квартал меньше стоимости приобретаемого имущества, то велика вероятность отказа в финансировании со стороны лизинговой компании.

2. Сотрудничать с несколькими контрагентами. Кроме оценки финансового состояния малого бизнеса, лизингодатель изучает, с какими контрагентами сотрудничает юридическое лицо/ИП, а также их количество. Потенциально опасными являются субъекты малого предпринимательства, которые работают только с одним контрагентом. Если данный контрагент обанкротится, то малой организации/ИП срочно придется искать нового партнера, в противном случае высока вероятность ее банкротства.

3. Вести бизнес в собственном или арендованном помещении коммерческого типа (офисном, производственном, торговом, складском), оформленном на малое предприятие/ИП. На этапе одобрения сделки лизинга сотрудник службы безопасности может осуществить выезд к лизингополучателю и убедиться, что субъект малого предпринимательства нормально функционирует [4]. Если помещение отсутствует, либо официально не оформлено на фирму/ИП, то это весомые доводы в пользу отказа в финансировании. Наилучший вариант для малого предприятия – соответствие юридического адреса с фактическим адресом офиса.

4. Стабильно работать как минимум по одному направлению деятельности. Если предприятие/ИП за несколько лет работы на рынке неоднократно меняло виды деятельности, то это говорит о том, что закрепиться хотя бы в каком-то направлении не

удалось. В связи с этим есть вероятность того, что лизинговая компания профинансирует имущество под какой-то определенный вид деятельности, в котором предприятию/ИП также не удастся занять свою нишу, в результате произойдет дефолт сделки, от которой лизингодатель понесет убытки.

5. Корректно вести бухгалтерский учет [3] и отражать все операции, которые осуществляет малое предприятие, а индивидуальному предпринимателю, работающему на специальном режиме налогообложения (не предполагающему декларирование всех доходов) желательно осуществлять операции по расчетному счету, чтобы в дальнейшем предоставить выписку по нему лизингодателю. Конечно, многие лизинговые компании готовы рассматривать и управленческую отчетность субъекта малого бизнеса в случае, если не все операции происходят официально, при этом вероятность одобрения значительно снижается. Бухгалтерская отчетность является более надежной гарантией платежеспособности.

За последнее десятилетие рынок лизинга стремительно набрал обороты, на текущий момент занимает второе место после традиционного кредитования [7]. Кроме мероприятий, которые необходимо осуществлять на стороне малого бизнеса по повышению риск-аппетита лизингодателей, требуется поддержка в финансировании субъектов малого предпринимательства со стороны государства. Предлагаются следующие рекомендации:

1. Разработать и внедрить специальную программу субсидирования субъектов малого предпринимательства при приобретении основных средств в лизинг. Часть стоимости предмета лизинга (например, 10%) государство может оплатить в качестве авансового платежа по лизингу, что позволит субъектам малого предпринимательства не изымать крупных сумм из оборота бизнеса при входе в сделку и снизить общую финансовую нагрузку. Кроме того, помимо субсидирования авансового платежа возможно субсидировать ставку удорожания по договору лизинга (например, 1/2 или 2/3 от ставки удорожания оплатить по договору лизинга вместо субъекта малого предпринимательства). Предположим, лизинговая компания установила по договору лизинга ставку удорожания в размере 12%, за счет субсидии для лизингополучателя устанавливается не 12%, а 6% или 4%, в зависимости от того, какую долю ставки удорожания готово будет субсидировать государство.

2. Предоставление поручительства по сделкам лизинга, заключенным с представителями малого предпринимательства. В случаях, если у субъекта малого предпринимательства недостаточные обороты или срок регистрации бизнеса менее 12

мес. для заключения сделки лизинга в качестве обеспечения лизинговые компании требуют предоставления поручителя [6]. Поручителем не всегда может выступать сторонняя компания, так как нет гарантий, что она будет оплачивать лизинговые платежи в случае неисполнения обязательств со стороны лизингополучателя. Зачастую поручителем должно выступать юридическое лицо, связанное по собственнику с лизингополучателем. Предоставить поручителя, соответствующего требованиям лизингодателей, не предоставляется возможным для многих представителей малого бизнеса. Предоставление поручительства по сделке лизинга со стороны государства значительно повысило бы интерес лизингодателей к финансированию малого предпринимательства.

3. Развитие консультативных центров для субъектов малого предпринимательства. Крупный бизнес давно знаком с лизингом и активно им пользуется, достаточно большая доля субъектов малого и среднего бизнеса также привлекают финансовые ресурсы с использованием лизинга, однако есть и многие представители малого бизнеса, в особенности индивидуальные предприниматели, которые совсем ничего не знают о лизинге и о тех преимуществах, которые смогли бы получить при заключении лизинговой сделки. Именно поэтому на государственном уровне необходимо оказывать консультационную поддержку субъектам малого предпринимательства в части инструментов привлечения финансовых ресурсов.

Таким образом, предложенные рекомендации позволяют заинтересовать лизингодателей активнее финансировать представителей малого бизнеса. Обеспечение доступа субъектов малого предпринимательства к дополнительным источникам финансирования в форме не только банковского кредита, но и лизинга позволит в еще большей степени способствовать росту темпов внедрения нововведений, расширению сферы услуг, повышению качества продукции, увеличению налоговых поступлений в бюджет и внебюджетные фонды.

#### *Список литературы*

1. Арутюнян А.В. Механизм лизинговых сделок как инновационная форма поддержка малого и среднего предпринимательства / А.В. Арутюнян // Современные инновации. – 2016. – №6(8). – С.38-44.
2. Василенко М.Е. Этапы развития рынка лизинговых услуг в России / М.Е. Василенко, А.С. Ячменева // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2018. – №2(23). – С.81-85.
3. Гафурова Г.Н. Отражение лизинговых платежей в учете: ошибки и рекомендации. – 2017. - №1. – С.10-12.

4. Гребеник В.В. Пути повышения использования лизинга в финансировании капитальных вложений / В.В. Гребеник, А.В. Арутюнян // Интернет-журнал Науковедение. – 2016. – №-. – С. 1-16.

5. Куприянова, Л.М. Финансовый анализ: учеб. пособие / Л.М. Куприянова. — М. : ИНФРА-М, 2018.— С.8.

6. Морозко Н.И. Факторы стимулирования деловой активности малого бизнеса / Н.И. Морозко // Экономика. Налоги. Право. – 2018. – С.64-70.

7. Фатьянов Я.И. Структура лизингового рынка Российской Федерации / Я.И. Фатьянов // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. – С.83-87.

{social}