



Методология внедрения факторинга в схему лизинга

Е.Ю. Захарова

доктор экономических наук



Ю.В. Криволицкий

доктор экономических наук, профессор

В статье обосновывается необходимость внедрения современных финансовых инструментов при финансировании лизинга кино- и аудиопроизводственного оборудования и аппаратуры. Показаны: структурный облик методологии экономической оценки данного процесса при внедрении инструмента факторинга в лизинговую схему, схематические модели, приводится оценка экономической эффективности применения факторинга как инструмента повышения эффективности использования финансовых ресурсов.

УДК 778.58

АННОТАЦИЯ

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

лизинг, факторинг, экономический анализ, финансовые инструменты, эффективность, обоснование выбора, платежи, кинопроизводитель

В современных условиях модернизации экономики России особенно остро стоит проблема повышения эффективности использования финансовых ресурсов. Постоянная нехватка средств при финансировании лизинга дорогостоящей кинопроизводственной аппаратуры и специализированного оборудования в процессе киносъемок, обуславливает актуальность поиска инновационных финансовых инструментов. В странах с развитой рыночной экономикой крупными промышленными производителями, в целях предотвращения замораживания финансовых средств, широко применяются схемы факторинга — переуступки краткосрочной дебиторской задолженности другому лицу, фактору, в обмен на деньги.

Схему факторинга можно применять и в кинопроизводственном процессе в качестве инструмента для получения источника дополнительного дохода при лизинге съемочного оборудования.

¹ Факторинг (англ. factoring) — разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала предприятия, вид финансовых услуг, оказываемых коммерческими банками. Предприятие перепродает права на взыскание долгов путем частичной оплаты счета (обычно до 70–80%). Фактор (банк) приобретает у Предприятия право на взыскание долгов и частично оплачивает Предприятию требования к их должникам, т. е. возвращает долги в размере около 70–80% до наступления срока их оплаты. Остальная часть долга, за вычетом процентов, возвращается предприятию после погашения должником всего долга. Так, у предприятия есть возможность быстрее получить финансовые средства у должников, за что выплачивает банку-фактору определенный процент. — *Прим. авт.*

Однако практическая реализация возможна только при наличии методологии экономической оценки внедрении инструмента факторинга¹ в схему лизинга оборудования и аппаратуры, в которой учитываются особенности современного инвестиционного состояния отечественных кинопроизводителей и кинокомпаний. Данная методология может эффективно применяться при наличии в собственности устаревшего оборудования или аппаратуры у кинопроизводителя и при желании его замены на более современное и качественное.

Концепция методологии содержит ряд логически взаимосвязанных этапов:

1. Обоснование выбора кинопроизводственного оборудования или киноаппаратуры.
2. Обоснование выбора инструмента финансирования, а также инструмента реализации устаревшего оборудования на вторичном рынке.
3. Формирование моделей взаимодействия кинопроизводителя и субъектов, участвующих в реализации проектов при внедрении факторинга.
4. Оценка инвестиционных расходов и финансовых поступлений при реализации проектов с внедрением факторинга.
5. Формирование расходов и доходов от эксплуатации приобретаемого по лизингу кинооборудования.
6. Построение схем финансовых притоков и оттоков, финансовых планов с учетом поступления от факторинга.
7. Оценка экономической эффективности.

В результате внедрение инструмента факторинга в процесс лизинга кино- и аудиопроизводственного оборудования и аппаратуры позволит:

1. Получить денежные средства в объеме, достаточном для полной или частичной предоплаты аванса за лизинг кинооборудования.
2. Повысить экономическую эффективность реализации процесса лизинга нового кинооборудования.
3. Повысить показатели результативности деятельности и конкурентоспособности кинопроизводителя на современном рынке производителей кино- и аудиовизуальной продукции.

В схематической модели «Формирование взаимодействий субъектов при применении факторинга в качестве инструмента повышения эффективности использования финансовых ресурсов» необходимо рассмотреть взаимодействие двух основных

субъектов киноиндустрии: *Кинопроизводителя «ATR» и Кинопроизводителя «NVTК»* (названия условные). В данной модели потребуются присутствие еще двух субъектов — *лизинговой компании и банка* (фактор). Их деятельность, специализируется не на кинопроизводстве, а на предоставлении услуг в финансовой сфере. Данные субъекты могут являться и одной компанией в структурном смысле, однако их деятельность должна быть дифференцированной в функциональной сфере.

Кинопроизводитель «ATR» является главным субъектом, поскольку он уже занимает серьезную нишу в киноиндустрии и заинтересован в использовании только высокотехнологичного инновационного оборудования. Это может быть обусловлено рядом причин: укрепление позиций на рынке кинопродукции, освоение новых сегментов кинозалов, удовлетворение современным требованиям мировой киноиндустрии и т. п. Кинопроизводитель «ATR» будет приобретать по лизингу только современное съемочное оборудование. Вместе с тем, в его собственности имеется оборудование, но пригодное для производства кино- аудиовизуальной продукции с более низкими качественными характеристиками, или же данное оборудование требует большего времени для подготовительного периода, или же его технические параметры предполагают использование большего количества времени на съемочный процесс и т. п. В любом случае, кинопроизводитель «ATR» планирует данное оборудование к реализации на вторичном рынке.

Таким образом, схематическая модель для Кинопроизводителя «ATR» в части приобретения кинооборудования будет содержать два, практически одновременных, процесса:

1. Лизинг современного оборудования.
2. Передача в лизинг подержанного оборудования.

Кинопроизводитель «NVTК», напротив, является новичком в киноиндустрии. Он заинтересован в приобретении подержанного кинооборудования на вторичном рынке, поскольку не располагает значительными финансовыми ресурсами.

Схематическая модель для Кинопроизводителя «NVTК» сведется к одному процессу:

1. Лизинг оборудования со вторичного рынка.

Приобретение съемочного оборудования путем простой покупки для обоих кинопроизводителей неэффективно вследствие экономических преимуществ лизинга.

Процесс реализации первой схемы лизинга — приобретение нового дорогостоящего кинооборудования через лизинговую компанию обуславливает приоритет поиска источников допол-

нительных доходов для Кинопроизводителя «АТР», более всего востребованных на начальном этапе, когда существует предоплата, дополнительные платежи и сборы, отклонения от плана работ, непредвиденные расходы и т. п.

Данный вид дохода должен обладать следующими характеристиками:

- получен разовым платежом;
- получен большой суммой, достаточной для уплаты лизинговых первоначальных платежей за новое кинооборудование.

Непригодность прямой передачи по лизингу оборудования от Кинопроизводителя «АТР» очевидна и кинопроизводителю «NVTК», поскольку платежи в пользу Кинопроизводителя «АТР» будут разнесены по времени и отличаться небольшими суммами.

Вследствие вышесказанного, решающая роль отводится банку-фактору (или любой другой финансовой компании). Банк, обладая финансовыми ресурсами, финансирует первую сделку между Кинопроизводителем «АТР» и лизинговой компанией, и одновременно вступает в факторинговые отношения с двумя Кинопроизводителями (рис. 1).

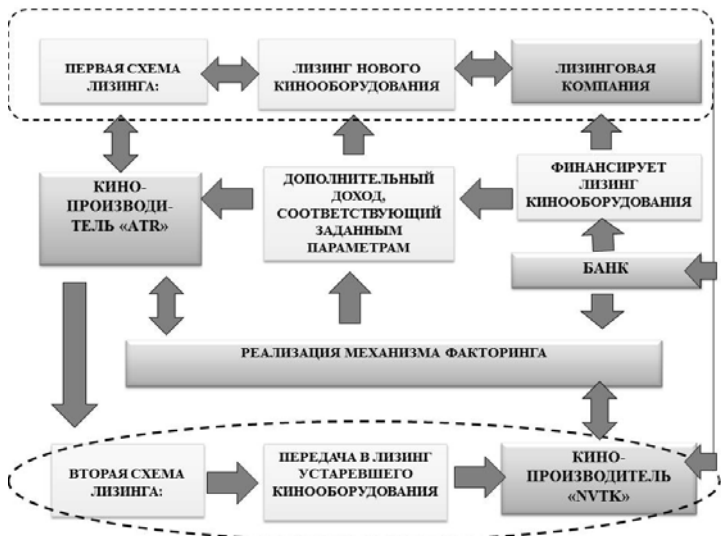


Рис. 1. Формирование взаимодействий субъектов при применении факторинга в качестве инструмента повышения эффективности использования финансовых ресурсов

Далее, адаптируем классическую схему факторинга под лизинг кинооборудования и рассмотрим схему платежей (рис. 2). На первом этапе Кинопроизводитель «ATR» передает оборудование Кинопроизводителю «NVTК» в лизинг, у Кинопроизводителя «NVTК» появляются долговые обязательства перед Кинопроизводителем «ATR»

При лизинге Кинопроизводитель «NVTК» выплачивал бы Кинопроизводителю «ATR» периодические лизинговые платежи, разнесенные во времени. При факторинге схемы в таком виде не будет.

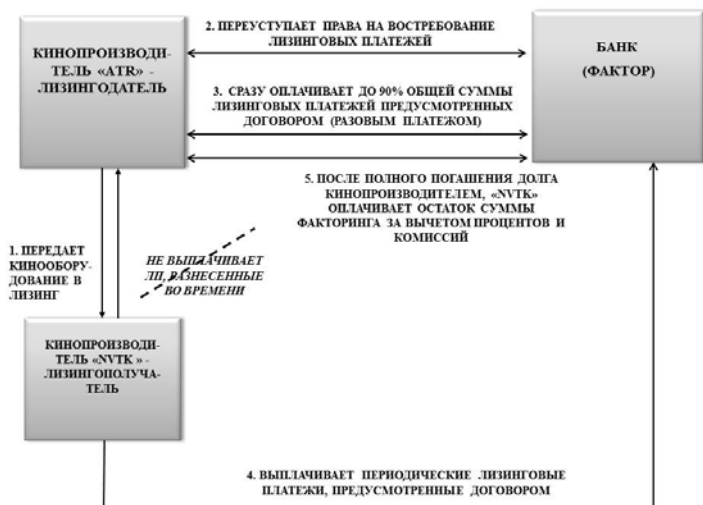


Рис. 2. Схема платежей для субъектов при факторинге

При факторинге Кинопроизводитель «ATR» переуступает долговые обязательства Кинопроизводителя «NVTК» в пользу банка-фактора, который, в свою очередь, сразу же перечисляет до 90% общей суммы лизинговых платежей на счет Кинопроизводителя «ATR». Далее, Кинопроизводитель «NVTК» выплачивает лизинговые платежи, но не в пользу Кинопроизводителя «ATR», а в пользу банка.

После выплаты всех платежей Кинопроизводитель «ATR» получает остальные 10% за вычетом процентов за обслуживание. Итак, Кинопроизводитель «ATR» получает сразу же до 90% от суммы контракта, которые он может направить на авансовые платежи за лизинг нового кинооборудования.

Рассмотрим применение схемы факторинга и получение экономических выгод для Кинопроизводителя «ATR» на конкретном примере.

Допустим, Кинопроизводитель «ATR» берет в лизинг новое кинооборудование сроком на 4 года за 120 000 евро (данные условные) и одновременно передает в лизинг собственное оборудование за 40 057 евро (данные условные) сроком на 4 года. Таким образом, лизинговые платежи от реализации второго проекта будут источником дополнительного дохода по отношению к первому.

На диаграмме рисунка 3 представлены поступления денежных средств в пользу Кинопроизводителя «ATR» как в случае простой передачи в лизинг подержанного кинооборудования, так и в случае факторинга. При простой сдаче в лизинг лизинговые платежи разнесены во времени, но поступают полностью, то есть в размере более 40 570 евро. Следует учесть и временной фактор, влияние которого представлено на диаграмме. Сумма дисконтированных лизинговых платежей за весь период составит 24 100 евро.

При факторинге сумма контракта оплачивается сразу же, разовым платежом, но только в размере 80%, что составляет 32 456 евро. При факторинговом платеже временной фактор влияния практически не оказывает, а поступления по лизингу с учетом дисконтирования значительно снижаются.

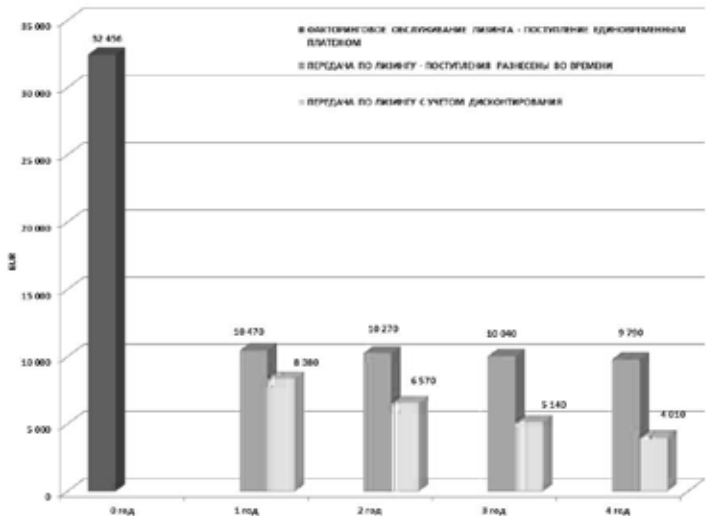


Рис. 3. Сравнение поступлений средств в пользу Кинопроизводителя «ATR»

На рисунке 4 представлено изменение чистой дисконтированной стоимости — NPV при различных поступлениях. При покупке нового кинооборудования с применением инструмента лизинга NPV составляет 6507 евро. Если одновременно реализуется контракт сдачи в лизинг подержанного кинооборудования по обычной схеме лизинга, то NPV2 составит 6906 евро.

При передаче подержанного кинооборудования в лизинг, но с применением механизма факторинга, NPV составит 14 093 евро.

Наибольшее значение NPV приходится на проект, где внедрен инструмент факторинга.

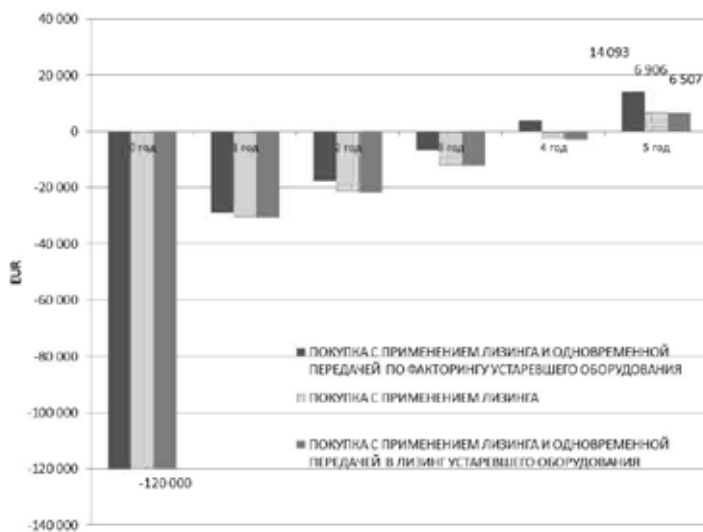


Рис. 4. Сравнение NPV

Таким образом, схема факторинга допускает получение дополнительного дохода и повышение эффективности использования финансовых ресурсов. Совмещение схем факторинга и лизинга позволяет реализовать инновационную финансовую модель, предоставляющую возможность получения финансов за устаревшее оборудование в кратчайшие сроки, чтобы направить их на покупку нового современного, что особенно актуально в условиях ограниченности финансовых ресурсов и существенной стоимости новой киноаппаратуры и оборудования. Представленная в данной статье методология раскрывает ключевые этапы одновременного формирования двух схем и предоставляет кинопроизводителю алгоритм их практического применения. Для

компаний, занимающих существенную нишу в киноиндустрии, применение методологии на практике позволит предотвратить риск невозврата денежных средств в части передачи по лизингу неиспользуемого кинооборудования, предотвратить замораживание финансовых ресурсов, повысить показатели результативности деятельности и экономической эффективности лизинга при приобретении нового кинооборудования. Для новичков киноиндустрии внедрение и широкое практическое применение методологии существенно расширит ассортимент оборудования и границы выбора, увеличив масштабы оборота приобретения и реализации кинооборудования на первичном и вторичном рынках.

Подбор различных банков-факторов (в том числе и зарубежных), участие государства в роли фактора, а также выбор различных параметров лизинговой сделки для достижения баланса потерь от процентов за факторинговое обслуживание, включая итоговую сумму периодических лизинговых платежей, еще в большей мере позволят повысить доходы кинопроизводителей, прокатчиков и других субъектов киноиндустрии, использующих лизинг в качестве финансового инструмента, что в итоге, будет способствовать модернизации экономики России в целом. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Захарова Е.Ю., Петрунин С.В. *Инвестиции: их роль, показатели, методы расчета*. — М.: ТЕИС, МГУ им. М.В. Ломоносова, 2005. — 234 с.
2. Захарова Е.Ю. *Экономическая эффективность лизинга ВС при различных схемах формирования лизинговых платежей*. Научный вестник МГТУ ГА № 104 серия Менеджмент, экономика, финансы. — М.: МГТУ ГА, 2006. — С. 55–68.
3. Репина О.В., Захарова Е.Ю. *Экономическая эффективность инвестиций и лизинга (на примере гражданской авиации)*. — М.: ТЕИС, МГУ им. М.В. Ломоносова, 2008. — 205 с.

REFERENCES

1. Zakharova E.U., Petrunin S.V. *Investitsiy: ih rol, pokazately, metody rascheta [Investment: role, indices and methods of calculation]*. — M.: TEIS, MGY im. Lomonosova, 2005. — 234 p.
2. Zakharova E.U. *Ekonomicheskaya effektivnost lizinga vozdushnyh sudov pri razlichnykh shemah formirovaniya lizingovykh platezhey [Economic effectiveness of leasing of aircraft when schemes of leasing payments are different]*. *Nauchnyi vestnik MGTU GA № 104 serya Menegment, ekonomika, financy*. — M.: MGTU GA, 2006. — P. 55–68.
3. Repina O.V., Zakharova E.U. *Ekonomicheskaya effektivnost investitsiy i lizinga (na primere grazhdanskoi aviatsii) [Economic effectiveness of investment and leasing (on the example of civil aviation)]*. — M.: TEIS, MGY im. Lomonosova, 2008. — 205 p.

Methodology of Factoring's Implementation in Leasing's Scheme

Elena Zakharova

PhD (economics)

Yury Krivolutskiy

PhD (economics), professor

UDK 778.58

ABSTRACT: The article presents the methodology of implementing factoring as a tool of financing purchase by leasing of new audio-visual cinema equipment in the period of filmmaker's handover of outmoded equipment for leasing.

Factoring scheme can be applied for obtaining an additional source of income. In factoring, a filmmaker resells the rights for collecting debts to a bank (factor) which purchases from the filmmaker the right for collecting leasing debts and partly pays to the filmmaker its requirements to the debtors, that is, the bank returns debts in the amount of 70–80% before their payment term. The remaining part of the debt, less interest, is returned to the filmmaker after the debtor pays the entire debt. As a result, the filmmaker has the opportunity to collect funds from debtors faster, and he/she pays certain interest for that to the bank-factor.

The methodology includes a number of logically connected stages: justification of selecting facilities or cine equipment; justification of selecting the financing instrument, as well as the tool for selling outmoded equipment in the secondary market; forming the models of interaction between the agents; estimating expenditures and incomings; building schemes for financial inflows and outflows, financial plans with consideration of earnings from factoring; economic efficiency assessment.

It is demonstrated that implementing the factoring tools in the leasing process will enable the filmmaker: to receive monetary funds in the amount sufficient for paying deposit for advance payment in full or partly; to enhance the economic efficiency of implementing the process for leasing new equipment; to improve the indicators of performance and competitiveness of the filmmaker.

KEY WORDS: leasing, factoring, economic analysis, financial instruments, effectiveness, justification of the choice, payments, filmmaker