

УДК 658.56

ИССЛЕДОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2021 Бакке В.О., Герасимов Б.Н.

Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка», г. Самара, Россия

Процесс управления качеством продукции является одним из важнейших для успешной организации процессов, который в долгосрочной перспективе определяет конкурентоспособность и эффективность организации. Определены основные проблемы процесса управления качеством продукции, разработаны предложения по устранению проблем для рассмотрения и последующего применения. Представленные проблемы и предложения по их устранению были рассмотрены по параметрам опасности, полезности и целесообразности реализации. Разработана технология улучшения деятельности процесса управления качеством.

Ключевые слова: управление качеством, процесс, проблемы, опасность, предложения, параметры, целесообразность реализации, технология управления.

Качество - один из важнейших процессов управления в экономических системах типа «организация». Поддержание качества в каждой сфере бизнеса помогает любой организации привлекать постоянных клиентов, поддерживать регулярные денежные потоки и побеждать конкурентов на рынке. Качество товаров и услуг обеспечивает полное удовлетворение потребностей клиентов и помогает организациям занять свою нишу на рынке и в отрасли в целом.

Актуальность работы заключается в том, что современной организации стратегически важно совершенствовать процесс управления качеством продукции, так как современный рынок переполнен предложениями конкурентов, а именно, высокий уровень качества продукции позволит занять одну из лидирующих позиций на рынке и сократить расходы организации, уменьшив дефектность и определив основные риски для продукции [1].

Рассмотрим исследование и развитие процесса управления качеством продукции в ООО «Роберт Бош Самара», которая является представителем одной из крупнейших международных корпораций. Богатый производственный опыт всех площадок, оказывающих ей поддержку, передовые технологии и мощная методическая

поддержка позволили корпорации стать надежным партнером большинства именитых российских автопроизводителей.

Основной целью деятельности ООО «Роберт Бош Самара» является удовлетворение требований потребителей поставками качественных автокомплекующих и расширение круга своих клиентов. В настоящее время «Роберт Бош Самара» имеет на своей территории три бесперебойно работающие производственные линии, а также огромный потенциал для дальнейшего развития – свободные площади, оборудованные склады и цеха. Главным объектом управления в ООО «Роберт Бош Самара» является качество продукции, производимой на площадке и поставляемой потребителям по всей стране.

Важную роль в любой организации играют параметры, определяющие её основные характеристики, которые представляют принадлежность к отрасли, категории и интересы потребителей, ресурсы и основные преобразования ресурсов в готовую продукцию или услуги [7].

С целью повышения конкурентоспособности организации высшим менеджментом была поставлена задача проанализировать процесс управления качеством продукции, выявить проблемы и потенци-

альные патологии, которые необходимо устранить и внедрить корректирующие мероприятия по обнаруженным аномалиям деятельности организации [6].

Для выполнения поставленной задачи была собрана команда независимых экспертов с ключевой компетенцией. Для исследования процесса были выбраны следующие функции управления: контроль, нормирование, анализ, организация, планирование [5]. Именно эти функции были выделены как наиболее значительные,

ключевые для деятельности процесса управления качеством организации. Команда экспертов наблюдала за работой ООО «Роберт Бош Самара» и анализировала протекание процесса управления качеством продукции [15]. На основе фактических данных был определен комплекс противоречий, барьеров и тупиков в деятельности данной организации. Фрагмент сформулированных проблем представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Проблемы деятельности процесса управления качеством продукции ООО «Роберт Бош Самара» (фрагмент)

Наименование проблемы (точки развития)	Методы исследования	Причины возникновения	Ожидаемые последствия
1. Нарушение принципов проведения аудита, в частности, принципа беспристрастности	1.1. Наблюдение. 1.2. Проверка	1.1. Нехватка сотрудников – ответственный за процесс инженер по качеству проводит аудит своего же процесса	1.1. Снижение эффективности аудита процесса. 1.2. Рост потенциальных рисков для продукции в процессе производства
2. Срыв сроков по решению проблем качества	2.1. Наблюдение. 2.2. Проверка	2.1. Долгий процесс исследования рекламационных деталей	2.1. Снижение уровня удовлетворенности потребителя
3. Непонимание важности проведения анализа дефектов	3.1. Наблюдение 3.2. Анализ	3.1. Нехватка времени у персонала – нет времени на качественный анализ дефектов. 3.2. Необходимость анализа расценивается сотрудниками как наказание	3. Увеличение внутренней дефектности и затрат на брак
4. Вторичность СМК по отношению к другим системам управления	4. Анализ и синтез, идеализация, мысленное моделирование	4. Приоритеты высшего руководства и сотрудников на увеличение объемов производимой продукции не совпадают	4.1. Несоблюдение требований отраслевого стандарта, требований потребителей. 4.2. Увеличение рисков для качества продукции. 4.3. Снижение удовлетворенности потребителей
5. Планирование бюджета для проекта не учитывает необходимые проверки при закупках	5.1. Проверка. 5.2. Отчет	5.1. Необходимые проверки и закупки не были проведены при планировании. 5.2. Ответственные за анализ не были вовлечены в планирование бюджета проекта	5.1. Потери дохода и прибыли

Определение предложений для решения проблем или по развитию использования атрибутов управленческой деятельности организации является важным шагом в развитии организации. Таким образом, выполняется один из шагов концепции PDCA – цикла постоянного совершенствования организации.

После исследования и рассмотрения представленных проблем был разрабо-

тан и сформулирован комплекс конкретных предложений по развитию выбранных атрибутов управленческой деятельности [3]. Фрагмент предложений по развитию процесса управления качеством продукции ООО «Роберт Бош Самара» представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Предложения по развитию процесса управления качеством продукции ООО «Роберт Бош Самара» (фрагмент)

Наименование проблемы (точки развития)	Наименование предложения	Средства реализации	Ожидаемые результаты
1. Нарушение принципов проведения аудита, в частности, принципа беспристрастности	1.1. Исследование и анализ текущей загрузки персонала. 1.2. Оптимизация распределения задач между сотрудниками	1.1. Сбор данных по деятельности каждого сотрудника. 1.2. Анализ полученной информации. 1.3. Перераспределение задач с учетом компетенций и ключевых задач	1.1. Сохранение беспристрастности в ходе проведения аудита процесса. 1.2. Повышение эффективности работы подразделения
2. Срыв сроков решения проблем качества	2.1. Оптимизация процесса исследования деталей	2.1. Анализ текущего процесса исследования. 2.2. Выявление узких мест процесса. 2.3. Разработка и внедрение корректирующих мероприятий	2.1. Выдерживание сроков по решению проблем качества
3. Непонимание важности проведения анализа дефектов	3.1. Разработка системы поощрения за лучший анализ проблем по качеству. 3.2. Оказание методической поддержки в процессе анализа	3.1. Разработка критериев для определения лучшего анализа проблемы. 3.2. Сбор данных по наиболее сложным шагам в анализе проблем. 3.3. Разработка методических указаний по анализу. 3.4. Внедрение системы поддержки более опытным сотрудником	3.1. Увеличение привлекательности проведения анализа проблем качества. 3.2. Снижение вероятности возникновения повторных и похожих проблем
4. Вторичность СМК по отношению к другим системам управления	4.1. Разъяснение важности СМК во всех процессах организации. 4.2. Внедрение регулярных самопроверок на соответствие требований СМК	4.1. Обучение сотрудников по политике и стратегии качества, что такое СМК и процесс управления качеством. 4.2. Выявление наиболее уязвимых мест, где требованиями СМК могут пренебречь. 4.3. Разработка листа проверок для уязвимых мест. 4.4. Внедрение регулярных проверок	4.1. Увеличение осведомленности персонала о важности СМК во всех процессах. 4.2. Увеличение ответственности за соблюдение требований СМК
5. Планирование бюджета для проекта не	5.1. Внедрение утверждения бюджета проекта все-	5.1. Включение операции проекта для вовлечения сотрудника отдела качества для анализа необходимо-	5.1. Наличие необходимого бюджета на тестиро-

учитывает необходимые согласования	ми вовлеченными отделами	сти проекта. 5.2 Внедрение процесса согласования финального бюджета с руководителем службы качества	вания и нужды лаборатории для новых проектов
------------------------------------	--------------------------	--	--

Разработка предложений по устранению проблем необходима с целью обеспечения постоянного улучшения всех атрибутов организации. Кроме выработки предложения нужно адекватно оценить ресурсы, необходимые для внедрения предложения, и сформулировать конкретные шаги реализации [12, 13]. Также необходимо понимать, какие результаты можно ожидать от того или иного предложения, чтобы оценить целесообразность затраченных ресурсов.

После того как были сформулированы основные проблемы или точки улучшения организации, встает вопрос о необходимости определения значений отдельных параметров и интегральной оценки опасности выявленных проблем. Оценка позволит руководителю грамотно расставить приоритеты и распределить ресурсы организации. Фрагмент значения оценок параметров выявленных проблем и точек развития процесса управления качеством ООО «Роберт Бош Самара» представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Значения параметров проблем и точек развития процесса управления качеством продукции ООО «Роберт Бош Самара» (фрагмент)

Наименование проблемы (точки развития)	Значение параметров				
	важность (A_i)	сложность исследования (C_{i_i})	необходимость устранения (D_i)	компетентность понимания (K_i)	опасность (O_i)
1. Нарушение принципов проведения аудита, в частности, принципа беспристрастности	7	5	7	2	23
2. Срыв сроков по решению проблем по качеству	7	5	6	3	31,5
3. Непонимание важности проведения анализа	10	5	9	2	33
4. Вторичность СМК по отношению к другим системам управления	6	5	6	2	19
5. Планирование бюджета для проекта не учитывает необходимые согласования	10	4	10	2	36

Таким образом, установив значение опасности для каждой из проблем, руководитель может расставить приоритеты решения проблем, распределить и запланировать необходимые ресурсы [10]. Нужно понимать, что значение опасности не должно рассматриваться отдельно от каждого параметра, так как значение опасности может быть одинаково для разных проблем с разным значением важности [9]. В этом случае следует обращать

внимание на важность проблемы ООО «Роберт Бош Самара».

Далее подобным образом будут оценены предложения по устранению проблем в рамках процесса управления качеством продукции ООО «Роберт Бош Самара». Необходимость в данной оценке обусловлена анализом готовности организации реализовать те или иные предложения по развитию, а также оценивается целесообразность внесения тех или иных измене-

ний в атрибуты управленческой деятельности организации [11]. Фрагмент значе- ний оценок параметров развития процес-

сов управления качеством продукции ООО «Роберт Бош Самара» представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Значения параметров предложенный процесса управления качеством про- дукции ООО «Роберт Бош Самара» (фрагмент)

Наименование предложения	Значения параметров				
	важность (Vi)	сложность реализации (Cyi)	обеспе- ченность реализа- ции (Oi)	компетент- ность по- нимания (Ki)	полезность реализации (Pi)
1.2. Оптимизация распределе- ния задач между сотрудниками	7	5	5	2	19
2.1. Оптимизация процесса ис- следования деталей	8	6	5	2	20
3.1. Разработка системы поощ- рения за лучший анализ про- блем качества	7	7	5	2	17
4.2. Внедрение регулярных са- мопроверок на соответствие требований СМК	6	5	7	2	21
5.1. Внедрение утверждения бюджета проекта всеми вовле- ченными отделами	9	2	8	2	32

Таким образом, была произведена оценка всех предложений по развитию атрибутов управленческой деятельности в рамках процесса управления качеством ООО «Роберт Бош Самара». Как и в слу- чае с оценкой проблем, значение оценок целесообразности предложений не всегда

будет являться решающим фактором при выборе приоритетных предложений [14]. Фрагмент значения параметров реализа- ции предложений по улучшению процесса управления качеством продукции ООО «Роберт Бош Самара» представлен в таб- лице 5.

Таблица 5 – Значения параметров реализации предложений по улучшению процесса управления качеством продукции ООО «Роберт Бош Самара» (фрагмент)

№ п/п	Наименование предложения	Значение		
		O_i	P_i	C_i
1	Внедрение утверждения бюджета проекта всеми вовлеченными от- делами	36	32	14
2	Внедрение регулярных самопроверок на соответствие требований СМК	19	21	11,5
3	Оптимизация процесса исследования деталей	31,5	20	10,5
4	Оптимизация распределения задач между сотрудниками	23	19	7,5
5	Разработка системы поощрения за лучший анализ проблем по каче- ству	33	17	1,25

Также определены значения отдельных параметров и интегральной оценки полез- ности реализации предложений по устра- нению проблем или развитию заданных атрибутов управленческой деятельности ООО «Роберт Бош Самара». Это позволи- ло понять необходимость предложенных

решений (предложений) и определить степень важности их использования для внедрения.

Выполнение подпроцесса управления качеством технологических процессов из- готовления продукции в ООО «Роберт Бош Самара» будет эффективным только при условии строгого соблюдения техно-

логии управления данным подпроцессом. Поэтому указанный подпроцесс представляется в виде последовательности конкретных операций по его выполнению,

графическое изображение которого для ООО «Роберт Бош Самара» представлено на рисунке 1.



Рисунок 1 – Технология управления качеством технологических процессов изготовления продукции в ООО «Роберт Бош Самара»

Из рисунка 1 видно, что операция представляет собой конкретное действие по обновлению процесса управления качеством продукции организации, тем не менее, некоторые из операций нуждаются в комментариях.

Операция 1.1 (см. рис. 1) предполагает, что руководством организации признается

более эффективным подход к управлению качеством продукции, основанный на информации о качестве отдельных атрибутов продукции и на управлении качеством их выполнения, вместо управления уже готовой продукцией (рис. 2).



Рисунок 2 – Технология управления качеством технологических процессов изготовления продукции в ООО «Роберт Бош Самара» (продолжение)

Другими словами, «встраивание» качества в технологический процесс позволяет изменить процесс до того мо-

мента, как в нем будут изготовлены некачественные изделия и переданы на рынок [2, 14].

Информационное обеспечение рассматриваемого процесса (операция 1.13) предполагает активное участие персонала в мероприятиях по обмену опытом с другими отраслевыми организациями, участие персонала в научно-практических конференциях, форумах и т.д. Также предполагается активизация собственной научно-исследовательской деятельности организации.

Операция 2.4 предполагает выборочный контроль сырья, материалов до попадания их в производственный процесс.

Операция 2.5 предполагает контроль качества операций технологического процесса по всей производственной цепочке.

Операция 2.6 предполагает контроль точности работы производственного оборудования и соответствия формы заготовок.

Для наиболее качественной реализации операции 4.4 и операции 4.5 необходимы компетенции и опыт квалифицированных специалистов и специально создаваемые для этого базы данных.

Корректировка исходных данных технологического процесса (операция 4.6) вносится специальным распоряжением,

которое является обязательным для всех служб, обеспечивающих функционирование технологического процесса.

Таким образом, разработанная технология управления качеством продукции имеет большое практическое значение для ООО «Роберт Бош Самара». Ее полноценная реализация на практике позволит улучшить несколько подпроцессов рассматриваемого процесса, решить выявленные в нем проблемы и реально провести улучшение процесса управления качеством продукции в целом [8].

Процесс управления качеством продукции ООО «Роберт Бош Самара» определяется деятельностью по формированию, поддержанию и развитию характеристик всех атрибутов его деятельности, в том числе сырья, технологий, специалистов, информационного и правового обеспечения.

Атрибуты процесса управления качеством продукции требуют систематического обновления, поскольку от него напрямую зависит результативность деятельности ООО «Роберт Бош Самара» и конкурентоспособность его продукции на рынке.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Адизес И.К. Управляя изменениями. Как эффективно управлять изменениями в обществе, бизнесе и личной жизни. - М.: Манн, Иванов и Фербер. 2014. - 368 с.
2. Анисимов О.С. Методология: функция, сущность и становление. - М.: ЛМА, 1996. - 353 с.
3. Васяйчева В.А., Герасимов Б.Н. Развитие процесса инновационной деятельности организация // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2018.- №10 (168). - С. 69-76.
4. Гейн К., Сарсон Т. Структурный системный анализ: средства и методы - М.: Эйтэкс, 1993. - 186 с.
5. Герасимов Б.Н. Исследование и развитие функционального подхода в процессах управления экономическими системами // Менеджмент и бизнес-администрирование. - 2019. - №4. - С. 4-14.
6. Герасимов Б.Н. Методологические инструменты науки управления в социальных и экономических средах // Менеджмент и бизнес-администрирование. - 2020. - №4. - С. 4-17.
7. Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б. Методология управления: онтология, структура, содержание // Управление. - 2020. - №3(37). - С. 5-15.
8. Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б. Технология управления: онтология, структура, содержание // Менеджмент и бизнес-администрирование. - 2020. - №3. - С. 23-33.

9. Герасимов Б.Н. Исследование и определение направления развития стратегии деятельности организации // Менеджмент и бизнес-администрирование. -2021. - №1. - С. 81-95.
10. Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б. Практика управления: онтология, структура, содержание // Менеджмент и бизнес-администрирование. - 2021. - №2. - С. 4-15.
11. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. - М.: Вильямс, 2004. - 272 с.
12. Колпаков В.М. Методы управления. - К.: МАУП, 2003. - 268 с.
13. Коннор Дж., Макдермотт И. Искусство системного мышления - М.: Альпина Паблишер. 2020. - 396 с.
14. Пригожин А.И. Методы развития организаций. - М.: МЦФЭР, 2003. - 864 с.
15. Хаймович И.Н. Методика интегральной оценки эффективности квалификации специалиста // Современные проблемы науки и образования. - 2013. - № 6. - С. 435.

RESEARCH AND DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION'S PRODUCT QUALITY MANAGEMENT PROCESS

© 2021 Victoria O. Bakke, Boris N. Gerasimov

Samara University of Public Administration
“International Market Institute”, Samara, Russia

The process of product quality management is one of the most important for a successful organization, which in the long term determines the competitiveness and efficiency of the organization. The authors identify the main problems of the product quality management process; they have developed proposals to eliminate problems for consideration and subsequent application. The presented problems and suggestions for their elimination were considered according to the parameters of danger, usefulness and feasibility of implementation. Also the authors have developed a technology for improving the quality management process.

Keywords: quality management, process, problems, danger, proposals, parameters, feasibility of implementation, management technology.

ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБНОВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ БАЗЫ

© 2021 Балахонцева А.Н., Сыщикова Т.Л., Рамзаев В.М.

Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка», г. Самара, Россия

В статье рассмотрены возможности применения лизинга для обновления основных фондов предприятия, приведена классификация видов лизинга. Рассмотрены варианты отражения в учете лизинговых операций, а также их влияние на финансовый результат деятельности предприятия.

Ключевые слова: лизинг, лизингодатель, лизингополучатель, имущество.

Процесс производства невозможен без трех основных составляющих:

- того, из чего производят продукцию (сырье, материалы, полуфабрикаты и т.п., в общем именуемые –предметы труда);

- тех, кто ее производит (трудовые ресурсы, рабочая сила);

- того, с помощью чего производят продукцию (станки, оборудование, приборы и т.п., именуемые –средства труда).

И если предметы труда или материальные запасы расходуются за один оборот хозяйственных средств предприятия и постоянно обновляются, то обновление основных производственных фондов всегда являлось и является в настоящее время сложной и порой трудноразрешимой проблемой [6].

В дорыночные времена организации могли приобрести новое основное средство только тогда, когда в амортизационном фонде накапливалась достаточная сумма, что требовало значительного, многолетнего отрезка времени. Законодательно установленные нормы амортизационных отчислений были ничтожно малы, а сроки использования объектов основных фондов исчислялись десятилетиями.

Сейчас таких требований нет, но покупка основного средства сопровождается оттоком значительных сумм денежных средств, которыми располагают далеко не все хозяйствующие субъекты. Получение банковского кредита (на приобретение внеоборотных активов обыч-

но привлекаются долгосрочные кредиты) доступно не всем, да и выплата процентов по ним требует наличия прибыли, поскольку ставки банков по кредитам значительно превышают учитываемые при налогообложении прибыли суммы процентов, привязанные к ставке рефинансирования [4].

И вот тут лизинг, или финансовая аренда, может рассматриваться как инструмент быстрого и эффективного обновления производственной базы и наращивания мощности как малых и средних, так и крупных промышленных предприятий [7].

Принятый в 1998 году Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» (последняя редакция от 16.10.2017 года) определил лизинг как совокупность, с одной стороны, экономических отношений (покупка предмета лизинга), а с другой стороны, правовых отношений (переход права собственности либо предоставление во временное владение и пользование), возникающих в связи с заключением лизингового договора [1].

Особенность договора лизинга заключается в том, что арендодатель (в данном случае лизингодатель) сдает во временное владение и использование арендатору (лизингополучателю) не то имущество, которое уже находится в его собственности и стоит у него на балансе. Он обязуется приобрести себе в собственность у совершенно конкретного продавца определенное лизингополучателем имущество, а затем передать его

последнему в пользование. Допускается, однако, что именно лизингодатель будет определять, у кого и что именно покупать.

Таким образом, в сферу возникающих правовых отношений вовлекаются сразу несколько лиц:

- лизингополучатель (арендатор), который нуждается в данном имуществе. Это может быть как юридическое, так и физическое лицо, которое на условиях платности и срочности получает в соответствии с договором и на определенных условиях необходимый ему предмет лизинга во временное владение и пользование;

- лизингодатель (арендодатель), который становится собственником приобретаемого по договору лизинга имущества; это также может быть юридическое или физическое лицо; приобрести предмет лизинга он может как за счет собственных средств, так и за счет привлеченных средств, после чего передает его во вре-

менное владение лизингополучателю за заранее оговоренную плату на заранее оговоренный срок; при этом право собственности на предмет лизинга может переходить к лизингополучателю, а может оставаться у лизингодателя;

- продавец (поставщик), который по договору купли-продажи продает лизингодателю имущество, являющееся предметом лизинга; это также физическое или юридическое лицо, обязанное соблюдать срок поставки.

Кроме этих трех сторон зачастую, в основном по инициативе лизингодателя, в случае необходимости привлекается еще и страховщик. Это юридическое лицо, выбираемое либо лизингодателем, либо лизингополучателем, страхующее различного рода риски, которые могут возникнуть при передаче предмета лизинга [3].

В общем случае такая схема наглядно представлена на рисунке 1.

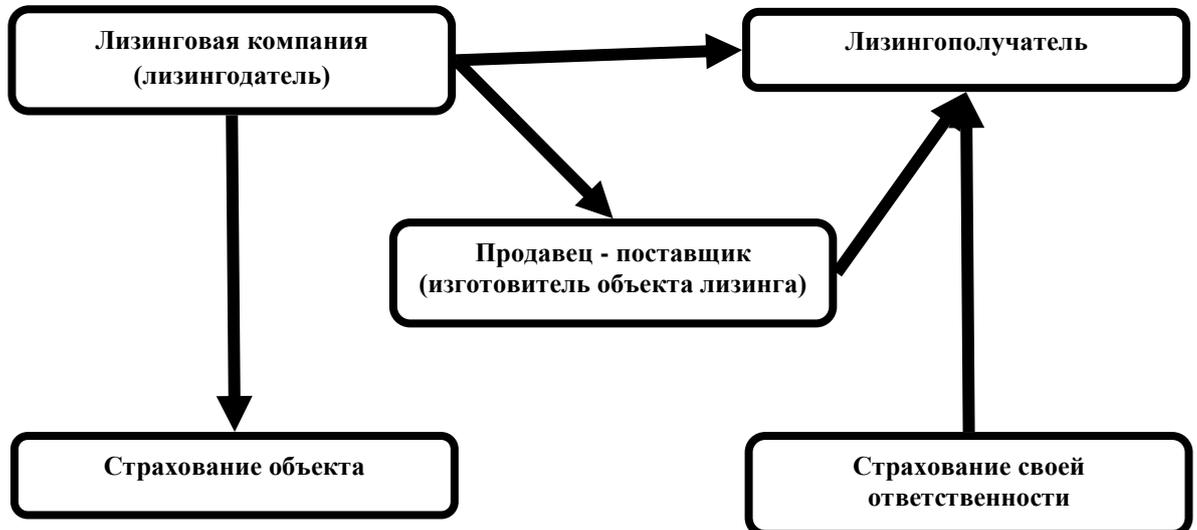


Рисунок 1 – Схема лизинговых правоотношений с учетом страхования объекта

В зависимости от условий и особенностей применения различают следующие виды лизинга.

1. Оперативный, или операционный. Такой вид лизинга напоминает традиционную аренду. Лизингодатель передает

имущество лизингополучателю во временное пользование без права выкупа. Последний использует имущество в своей деятельности, получая от этого экономическую выгоду, но по истечении срока договора, который, как правило, не

превышает 12 месяцев, возвращает имущество лизингодателю. Срок договора, составляющий не более одного года, объясняется тем, что лизингодатель хочет получить свое имущество в нормальном рабочем состоянии с небольшим процентом износа. Для данного вида характерны самые высокие лизинговые платежи.

2. Финансовый лизинг. Его особенность заключается в том, что лизингополучатель по окончании срока договора вправе выкупить используемое им имущество. Обычно условия таких договоров предусматривают, что за время их действия имущество амортизируется полностью, поэтому стоимость покупки очень незначительна. Данный вид лизинга в настоящее время встречается достаточно часто.

3. Международный лизинг. Это разновидность финансового лизинга, особенностью которого является участие в договоре нескольких государств.

С точки зрения бухгалтерского учета финансовый результат и у лизингодателя и у лизингополучателя зависит от того, кто из них отражает предмет лизинга на своем балансе [5].

Если лизинговое имущество отражается на балансе лизингополучателя, оно включается в состав собственных основных средств в оценке, равной сумме задолженности по договору без учета налога на добавленную стоимость. При этом в первоначальную стоимость такого имущества включаются все расходы, связанные с поступлением объекта, его монтажом, установкой, наладкой и запуском в эксплуатацию.

Однако для целей налогообложения прибыли поступившее имущество оценивается по сумме затрат, понесенных лизингодателем при его приобретении.

Как и все поступления внеоборотных активов оприходование объекта лизинга отражается у лизингополучателя через счет 08 «Вложения во внеоборотные активы» в корреспонденции со счетом 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», к которому открывается спе-

циальный субсчет «Арендные обязательства». Суммы налога, указанные в счетах-фактурах лизингодателя отражают на счете 19 «НДС по приобретенным ценностям» и возмещают из бюджета обычным порядком.

После ввода в эксплуатацию объект отражается на отдельном субсчете «Арендное имущество», открытом к счету 01 «Основные средства».

Дальнейшее начисление лизинговых платежей отражается корреспонденцией между двумя субсчетами к счету 76: дебетуется субсчет «Арендные обязательства» и кредитуется субсчет «Задолженность по лизинговым платежам».

С первого числа месяца, следующего за месяцем ввода в эксплуатацию лизингового имущества, лизингополучатель начинает начислять амортизацию выбранным способом – по обычным нормам или ускоренную. При этом ускоренная амортизация в бухгалтерском финансовом учете допускается только в рамках способа уменьшаемого остатка [2]. Согласно НК РФ ускоренная амортизация при лизинге допускается только для имущества, включаемого в 4-10 амортизационные группы.

Суммы начисленной амортизации, относящиеся у лизингополучателя на счета издержек производства и обращения, уменьшают налогооблагаемую прибыль, влияя тем самым на финансовый результат.

Если по завершении срока лицензионного договора лизингополучатель принимает решение о выкупе объекта лизинга, суммы первоначальной стоимости и суммы накопленной амортизации переносятся с открытых ранее субсчетов, отражающих движение арендованного имущества, на субсчета, относящиеся к собственным основным средствам.

Если по договору лизинговое имущество остается на балансе у лизингодателя, то начисления амортизации будет отражаться в его учетных регистрах, уменьшая остаточную стоимость объекта.

У лизингополучателя на счета затрат будут относиться суммы лизинговых

платежей без учета НДС, которые в свою очередь также будут уменьшать налогооблагаемую прибыль и влиять на финансовый результат.

Тем не менее именно возможность не вкладывать единовременно значительные суммы в покупку необходимого имущества, а постепенно выплачивать его стоимость, пусть даже увеличенную на сумму процентов по лизинговым платежам, делает лизинг привлекательным для лизингополучателя. При этом удается избежать подготовки и составления большого количества документов, требуемых для получения банковского кредита, и той обстановки неопределенности, которая сопровождает принятие банком решения о выдаче кредита или отказе в нем.

Конечно, по сравнению с кредитным договором договор лизинга может быть менее гибким при возникновении у лизингополучателя временных проблем с платежеспособностью. Вероятно, здесь будет труднее договориться о реструктуризации задолженности и других послаблениях, однако примеры последнего «коронавирусного» 2020 года показали, что все можно решить. Размер лизинговых платежей также превышает обыч-

ные банковские ставки по кредитам. Но все это не снижает привлекательности лизинга, позволяющего непосредственно сейчас получить требуемое оборудование и запустить новое производство.

Для лизингодателя это обычная предпринимательская деятельность, в основе которой лежит получение прибыли.

Более чем двадцатилетняя история развития лизинга в России показывает, что количество лизинговых компаний растет, рынок лизинговых услуг развивается, существующая на нем конкуренция не ограничивает доступ новым игрокам.

Однако наиболее серьезные представители этого бизнеса давно и прочно вошли в топовую группу, демонстрируя постоянный рост объемов и расширение портфелей.

Для лучшего восприятия рассмотрим таблицу рейтинга самых крупных и прибыльных лизинговых компаний за период с 1 октября 2019 года по 1 октября 2020 года [8]. В частности, обратим внимание на структурное подразделение Группы ВТБ - компанию АО «ВТБЛизинг», занимающую 3-е место среди десяти крупнейших лизинговых компаний в России (табл. 1).

Таблица 1 – Топ-10 крупнейших лизинговых компаний по состоянию на 01.10.2020 г.

Рейтинг	Наименование компании	Текущий портфель в млн. руб.		Абсолютное отклонение, млн. руб.	Темп прироста, %
		01.10.2019	01.10.2020		
1	Государственная транспортная лизинговая компания	1 029 090	1 319 696	+290 606	28,24
2	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)	769 575	825 552	+55 977	7,83
3	«ВТБ Лизинг»	575 755	602 218	+26 463	4,60
4	«ЛК «Европлан»	100 468	117 403	+16 935	16,86
5	«Газпромбанк Лизинг» (ГК)	230 774	258 428	+27 654	11,98
6	«Альфа - Лизинг» (ГК)	162 345	157 765	-4 580	-2,82
7	«Балтийский лизинг» (ГК)	62 267	75 672	+13 405	21,53
8	«Сименс Финанс»	65 742	104 814	+39 072	59,43
9	«РЕСО - Лизинг»	65 151	81 451	+16 300	25,02
10	«Росагролизинг»	51 772	78 626	+26 854	51,87

Данные таблицы наглядно показывают, что по состоянию на 01.10.2020 г. самый большой лизинговый портфель объемом 1 319 969 млн руб. принадлежит Государ-

ственной транспортной компании. Рассматриваемая нами компания АО «ВТБЛизинг», постоянно наращивая объемы, отстает от лидера на 717 478 млн руб.

Возникшая в 2019-2020 годах пандемия коронавируса, приведя практически к коллапсу все социальные процессы в обществе, оказала негативное влияние и на экономику. Закрытие границ и производств, требование самоизоляции, ослабление курса рубля (за 2020 год падение составило 19%) не смогли не отразиться и на лизинговом бизнесе. Изменение курсовых пропорций привело к переоценке лизинговых договоров, заключенных в валюте. Общая неопределенность вызвала значительное сокращение объемов долгосрочных договоров. Все это явилось причиной того, что по итогам 2020 года лизинговый бизнес показал снижение объемов на 6%.

Абсолютное значение величины портфеля составило 1,4 трлн. руб. Сумма лизинговых договоров за 2020 год составила 2 млрд. руб., что на 13% меньше, чем по итогам 2019 года. При этом за счет реструктуризации лизинговых договоров удалось все-таки добиться увеличения лизинговых платежей на 6,5%, что дало общий приток 5,2 трлн. руб. Таковы итоги сложного и неожиданного для всех отраслей экономики 2020 года.

В эту картину гармонично вписывается деятельность, пожалуй, крупнейшей в нашей стране лизинговой компании – акционерного общества «ВТБЛизинг», которое входит в состав безусловного лидера отечественного рынка банковских и инвестиционных услуг Группы ВТБ.

За 18 лет существования на лизинговом рынке (компания зарегистрирована в 2002 году) общество прочно завоевало свое место в первой тройке крупнейших компаний. Специализируясь на крупных, в основном транспортных проектах в таких отраслях как железнодорожный, авиационный, автомобильный, морской и речной транспорт, а также в сфере строительной и сельскохозяйственной техники, зданий, сооружений и оборудования, используемых в нефтяной отрасли, металлургии и тяжелом машиностроении, в последние годы компания все больше внимания уделяет менее масштабному лизингу [9]. Таблица 2 наглядно отражает широкий спектр направлений и условий лизинговых услуг компании, позволяя сделать вывод об их гибкости и лояльности к клиентам с разным уровнем финансовых показателей.

Таблица 2 - Условия лизинга АО «ВТБ Лизинг» на 01.12.2020 г.

Критерий	Направления лизинга			
	Автомобильный	Оборудования	Спецтехники	Недвижимости
Необходимость внесения аванса	10% - 49%	Рассчитывается индивидуально	10% - 30%	0% - 40%
Срок договора	1-5 лет	Определяется индивидуально	0 - 5 лет	0 - 10 лет
В какой валюте заключается договор	по выбору лизингополучателя: рубли, доллары, евро			рубли, евро
Доля выкупного платежа	0,25% - 49%	Определяется индивидуально		
Срок рассмотрения заявки	1-4 дня (зависит от суммы договора)	1 день	1-3 дня	2 дня

Значительное влияние на выбор клиентами данной компании оказывают небольшие сроки принятия решений при одобрении заявки (не более одной недели).

С точки зрения географических сегментов основная концентрация лизинговых договоров компании приходится на Центральный федеральный округ, а также на Северо-Западный федеральный округ (рис.2).

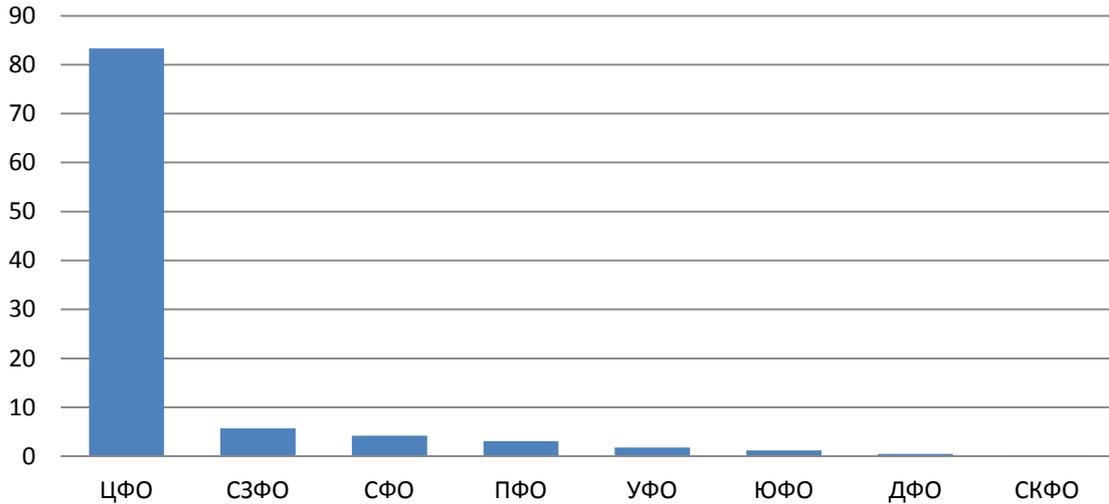


Рисунок 2 - Региональное распределение лизингового портфеля по сделкам в Российской Федерации

В качестве своих несомненных преимуществ АО «ВТБЛизинг» позиционирует:

- открытость и прозрачность бизнеса по оказанию лизинговых услуг;
- внимательность и индивидуальный подход к запросам клиентов;
- способность работать с иностранными контрагентами;
- готовность долгосрочного финансирования и финансирования крупных сделок;
- осуществление реализации проектов любого масштаба на всей территории РФ посредством широкой региональной сети.

Главная задача, которую ставит перед собой Группа ВТБ в целом и компания АО «ВТБЛизинг» в частности, это дальнейший рост бизнеса и его расширение в аспекте клиентского, отраслевого и регионального сегмента. Кроме того, важным направлением является автоматизация всех внутрифирменных процессов с целью повышения взаимодействия всех компаний Группы ВТБ.

Как уже говорилось, в сложных условиях 2020 года общая динамика рынка лизинговых услуг во многом зависела от макроэкономических и внешнеполитических факторов. Но «ВТБ Лизинг» активно изучает новые рынки и методы усиления своих позиций [6].

Замечается лидерство в ключевых сегментах рынка (не ниже ТОП-5 по объему нового бизнеса), основной упор на наиболее привлекательные сегменты:

- автолизинг;
- спецтехника;
- железнодорожный транспорт.

К сожалению, в связи с кризисной ситуацией на международном рынке авиаперевозок новые сделки в сегменте авиатехники пока не планируются.

Компания руководствуется политикой открытости и прозрачности в проведении сделок, имеет огромную филиальную сеть по всей стране, сотрудничает с крупнейшими поставщиками техники и позиционирует себя как универсальную лизинговую компанию, подтверждая планы и прогнозы фактическими результатами.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 16.10.2017) «О финансовой аренде (лизинге)» - https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20780/ (дата обращения 22.03.2021).
2. Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» - URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/ .
3. Байкот Е.В. Лизинг как предпринимательский договор // Новая наука: От идеи к результату. - 2018. - №5-3 - URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26104624> .
4. Нестерова С.И., Царева Е.Ю. Оценка экономической эффективности использования основных средств предприятия на основе обобщающих показателей // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2016. - №4. – С.70-80.
5. Самсонова Т.Т. Особенности аудита лизинговых операций у лизингополучателя // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. - 2019 г. - №8. – С. 24.
6. Сыщикова Т.Л., Городецкая П.И. Проблемы оценки состояния основных фондов в рамках осуществления государственных мер по повышению производительности труда // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2018. - №1. – С.110-117.
7. Чумак В.Г., Горбунов Д.В., Нестерова С.И., Рамзаев В.М., Хаймович И.Н. Управление развитием малого бизнеса в регионе на основе интеллектуального анализа данных (технология Big Data) // Фундаментальные исследования. – 2016. - №4-2. – С.381-386.
8. REAX (РЭАКС Аналитика) - URL: https://raexpert.ru/researches/leasing/2020_pre/ .
9. Официальный сайт АО «ВТБ Лизинг» - URL: <https://www.vtb-leasing.ru/> .

LEASING AS A TOOL FOR UPDATING THE PRODUCTION BASE

© 2021 Anastasia N. Balakhontseva, Tatiana L. Syschikova, Vladimir M. Ramzaev

Samara University of Public Administration
“International Market Institute”, Samara, Russia

The article discusses the possibilities of using leasing to renew the fixed assets of an enterprise, and provides a classification of leasing types. The authors consider variants of reflection of leasing operations in the accounting, as well as their influence on the financial result of the enterprise activity.

Keywords: leasing, lessor, lessee, property