

## FEATURES OF INTELLECTUAL AND PROFESSIONAL DEVELOPMENT AND ACTIVITY OF WOMEN IN THE MODERN WORLD

© 2020 Karpenko Olga Anatoljevna  
Candidate of Economics  
Samara State University of Economics  
Leading Specialist of AO "SamGES"  
E-mail: Olga180008@yandex.ru

**Keywords:** intellectual and professional development, guest family, empathy, emotional intelligence, delegation, distance learning.

The article deals with the issues of modern development of women in intellectual and professional terms. Detailed attention is paid to every aspect of women's life, identifying the features of their development and providing recommendations. In conclusion, generalized conclusions are made about the ongoing changes in the life and development of modern women.

УДК 338  
Код РИНЦ 06.00.00

## ПРОДАЖА АКТИВОВ С ОБРАТНОЙ АРЕНДОЙ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ

© 2020 Кварацхелия Милана Сосоевна\*  
магистрант  
Самарский государственный экономический университет  
E-mail: kvaratskheliya.97@mail.ru

**Ключевые слова:** продажа активов с обратной арендой, сделки SLB, кредитное финансирование, денежные потоки.

В статье рассмотрен инструмент продажи активов с обратной арендой в качестве источника финансирования организации в условиях экономического кризиса. Описывается сделки с обратной арендой (sale & leaseback, или SLB). Приведен расчет сравнения эффективности привлечения ресурсов через кредитование и путем реализации сделок SLB.

В настоящее время экономика России находится в нестабильном положении, в связи с чем трудности испытывает малый и средний бизнес, в неопределённости находятся и субъекты крупного предпринимательства. Безусловно, со стороны государства реализуются меры поддержки предпринимателей, но под критерии отбора отраслей, которым оказывается поддержка, попадают не все субъекты предпринимательства. В таком случае, необходимо осуществлять ряд управленческих решений на местах, внутри компании.

---

\* Научный руководитель - **Наумова Ольга Александровна**, кандидат экономических наук, доцент.

Ввиду того, что определенное время организации находились на режиме "самоизоляции" производственные процессы замедлились, а в некоторых случаях и вовсе перестали осуществляться. Как следствие, отсутствие притока ресурсов, необходимых для выполнения обязательств, таких как выплата заработной платы сотрудникам, оплата ежемесячных арендных платежей, коммунальных платежей и многие другие затраты, необходимые для осуществления экономической деятельности. Перед собственниками бизнеса встал один из главных вопросов: откуда найти финансирование?

Одним из способов получения финансирования является продажа имеющихся у организации основных средств. В случае, если данные основные средства являются необходимыми для осуществления экономической деятельности субъекта, рациональнее использовать механизм обратной аренды (sale&leaseback, или SLB). Суть инструмента заключается в том, что "организация продает основные средства, находящиеся в собственности с обязательным условием впоследствии взять данное основное средство в долгосрочную аренду"<sup>6</sup>. Таким образом, обе стороны сделки получают выгоды. Продавец-арендатор высвобождает денежные средства, которые были заморожены в объектах основных средств, тем самым увеличивая размер оборотного капитала. Финансовые ресурсы привлекаются по более выгодным условиям, нежели по кредитным продуктам, в частности более гибкие процентные ставки и график платежей. При данной схеме отсутствует дисконт, что позволяет продавцам-арендаторам получить, по мнению экспертов, на 30-50% больше, чем, если бы был взят кредит.<sup>5</sup> Для данных сделок необязательно наличие отличной кредитной истории, отменной репутации и прибыльной бухгалтерской (финансовой) отчетности, что делает данные операции менее бюрократизированными, в отличие от классических банковских продуктов. Покупатель-арендодатель в данном случае также получает свою выгоду, а именно: постоянный стабильный источник дохода, так как договор аренды заключается на долгосрочную перспективу, что ведет к минимизации риска не рентабельности приобретенного актива.

Однако, существуют и проблемные вопросы данной операции. В частности, это прямая зависимость между ценой продажи основного средства и размером арендных платежей за него. Чем выше оживания Продавца-арендатора по цене объекта, тем выше величина арендных платежей, величина налога на прибыль при продаже актива и налога на добавленную стоимость с продажи. Поэтому необходимо рационально подходить к расчету цены продажи объекта.

Сделки по схеме SLB давно и успешно применяются за рубежом. В Западной Европе подобного рода сделки составляют более 20% в структуре инвестиционных сделок. Первой сделкой SLB в России стала продажа компанией Ericsson своего офиса в 2003 году Пермской финансово-производственной группе.<sup>4</sup>

Проведем оценку инструмента SLB путем сравнения выгод от продажи основных средств с последующей его арендой и получение кредита. Оценивать будем какой метод финансирования для собственника бизнеса в сложившейся кризисной ситуации является наиболее эффективным и менее затратным. Для этого, необходимо проанализировать рынок кредитов для юридических лиц на предмет процентных ставок и условий предоставления кредита.

Допустим, для выплаты обязательных платежей и модернизации оборудования Компании необходима сумма в размере 4 000 000 ,00 руб. Топ-менеджер видит два пути

получения финансирования: получение кредита и продажа основного средства с последующей арендой.

Произведем расчет эффективности получения кредита. Был выбран постоянный парнет - АльфаБанк, который предлагает наиболее низкий процент в размере 10% годовых. Срок кредита - 5 лет. Сумма кредита составляет 4 000 000,00 руб.

Таблица 1

**Расчет эффективности приобретения основного средства в кредит, тыс. руб.**

Показатели	Год					Итого
	1	2	3	4	5	
Возврат кредита (основной долг)	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	4 000,00
Остаток кредита	3 200,00	2 400,00	1 600,00	800,00	-	-
Проценты к уплате	400,00	320,00	240,00	160,00	80,00	1 200,00
Общая сумма платежа	1 200,00	1 120,00	1 040,00	960,00	880,00	5 200,00
Амортизация за 5 лет	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	4 000,00
Налоговая льгота на амортизацию (амортизационная премия)	-240,00	-240,00	-240,00	-	240,00	-1 200,00
Налог на имущество	+40,00	+32,00	+24,00	+16,00	+8,00	+120,00
После налоговая стоимость объекта	1 000,00	912,00	824,00	736,00	648,00	4 120,00
Дисконтированная стоимость объекта	800,00	674,00	564,00	470,00	388,00	2 896,00

Таким образом, общая сумма расхода составит 4 120 000,00 руб. без учета выплаты процентов по кредиту в размере 1 200 000,00 руб.

Произведем расчет эффективности продажи основного средства с последующей арендой. Выручка от продажи основного средства составила необходимые для Компании 4 000 000,00 руб. в том числе НДС 20% - 666 667 руб.

Таблица 2

**Расчет эффективности продажи основного средства с обратной арендой, тыс. руб.**

Показатели	Год					Итого
	1	2	3	4	5	
Арендные обязательства	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	5 000,00
Налоговая льгота	-300,00	-300,00	-300,00	-300,00	-300,00	-1 500,00
Стоимость объекта	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	3 500,00
Дисконтированная стоимость	636,00	578,00	526,00	478,00	435,00	2 653,00

При расчете чистого эффекта аренды результат положителен и составляет 243 000,00 руб. (разница между дисконтированной стоимостью объекта при кредите и его дисконтированной стоимости при сделке SLB). Таким образом, при сравнении данных в Таблице 1 и 2 мы видим, что Компании выгоднее продать основное средство с дальнейшей его арендой. Тем самым Компания высвободит денежные средства, которые в дальнейшем могут покрыть возникшие обязательства.

Таким образом, операции продажи активов с обратной арендой имеют место быть в современных реалиях, при этом, в каждом отдельном случае необходимо проводить рациональные расчеты наиболее выгодного пути привлечения финансов, так как каждая

отдельная организация характеризуется специфичным набором предпосылок для выбора того или иного инструмента финансирования.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ
2. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 №26н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учету основных средств" ПБУ 6/01"/Российская газета.-2001.
3. Федеральный закон от 29.10.1998 н. № 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)"
4. Балдин К.В. Управление инвестициями. - М.: Дашков и К, 2018.
5. Штелле Е.А., Кондаурова К.О. "Эффективность возвратного лизинга как источника финансирования: практические и теоретические аспекты применения"/ Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий, №3(19), 2019
6. Гавриил Королев "Аренда после продажи: сделки SLB" <https://realty.rbc.ru/> [Электронный ресурс]

## SALE OF ASSETS WITH A LEASEBACK AS A SOURCE OF FINANCING IN A CRISIS SITUATION

© 2020 Kvaratskheliya Milana Sosoevna  
Undergraduate  
Samara State University of Economics  
E-mail: kvaratskheliya.97@mail.ru

**Keywords:** sale of assets with leaseback, SLB transactions, credit financing, cash flows.

The article considers the instrument for selling assets with a leaseback as a source of financing for an organization in the conditions of economic crisis. Describes a lease-back transaction (sale & leaseback, or SLB). A comparison of the effectiveness of attracting resources through lending and by implementing SLB transactions is calculated.

УДК 336.1  
Код РИНЦ 06.00.00

## ТЕКУЩЕЕ ИСПОЛНЕНИЕ БЮДЖЕТОВ РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЕЙ В СИТУАЦИИ ПАНДЕМИИ

© 2020 Ковалева Татьяна Михайловна  
доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой  
© 2020 Мулендеева Лариса Николаевна  
кандидат экономических наук, доцент  
Самарский государственный экономический университет  
E-mail: fikr@bk.ru, muln@mail.ru

**Ключевые слова:** бюджет, доходы бюджета, расходы бюджета, межбюджетные трансферты, пандемия.