

Жизнь без кредитов.

Деньги для дела всегда нужны срочно. Однако при этом не всегда нужно соглашаться на условие «возьмешь рубль - отдашь два».

Не секрет, что перспективы малого бизнеса гораздо богаче, чем его финансовые возможности. Денежный вопрос возникает сразу, как только предприниматель начинает планировать покупку оборудования.

На банки надежды возлагать не стоит. Кредит сроком более года получить практически невозможно. Поэтому в последнее время большую популярность приобрели лизинговые услуги.

В переводе с английского «лизинг» - это та же аренда, но только с постепенным выкупом. Распространенный в России финансовый лизинг выглядит примерно так.

Арендованное оборудование начинает мгновенно эксплуатироваться и приносить доход. Благодаря этому предприниматель каждый месяц или квартал отчисляет лизинговые платежи. А по окончании срока договора он либо выкупает его по остаточной стоимости, либо возвращает компании.

Говорят, что суть лизинга лучше всех передал всезнающий Аристотель: «Богатство состоит не во владении имуществом, а в праве им пользоваться».

Действительно, многие крупные предприятия в постсоветское время владели жалким существованием на деньги, которые выручают от аренды оборудования. В то же время деятельность их предприимчивых арендаторов зачастую очень успешна.

Если у вас есть коммерческая жилка, лизинг поможет реализовать ваши способности.

Плюсы и минусы

Лизинг всегда обходится дороже прямой покупки. И на первый взгляд дороже кредита. Действительно, многие лизинговые компании для покупки оборудования пользуются займами. Поэтому ставки по лизингу, как правило, выше, чем кредитные проценты. Обычно разница между ними (маржа) составляет от 2 до 4 процентов, но порой достигает и 10.

Если предприятие работает без прибыли, этот минус станет для него решающим. Ведь компенсировать маржу можно только за счет оптимизации налогообложения. Например, за счет уменьшения прибыли на сумму лизинговых платежей. В этом случае предприятие, можно сказать, пользуется льготой по капитальным вложениям.

«У меня нет проблем с налогом на прибыль, - говорит Владимир Лобанов, директор транспортного предприятия »До« из подмосковного Протвино, - половина моих автобусов в лизинге, поэтому себестоимость получается немаленькая. Парадокс: я расширил парк, имею оборотные средства, а на бумаге работаю на пределе рентабельности». Однако многие и так работают на этом пределе, поэтому пользы от лизинга не видят.

То же самое происходит с амортизационными отчислениями. Налоговый кодекс сохранил ускоренный режим амортизации по лизинговым основным средствам (п. 7-9 ст. 259 НК). Поэтому в договоре можно оговорить применение повышающего коэффициента. В результате суммы амортизационных отчислений будут увеличены до 3 раз.

Однако уменьшить прибыль за счет ускоренной амортизации фактически может только лизинговая компания. Если амортизацию списывает арендатор, то ее сумма вычитается из лизинговых платежей, «зачтенных» в налоговую себестоимость. Из-за этого арендатор сможет уменьшить свою прибыль лишь в размере лизинговых платежей. Следовательно, в этом случае выигрыш арендатора - в уменьшении налога на имущество. Но за счет такой экономии маржу не перекроешь. Поэтому и в этом случае лизинг выгоден опять же только для прибыльных предприятий.

Решив принципиальную проблему - нужен ли вам лизинг вообще, можно рассмотреть и его остальные плюсы. Прежде всего, вам не придется сразу оплачивать всю стоимость оборудования. Первоначальный взнос составит от 10 до 40 процентов его стоимости.

Кроме того, в большинстве случаев вы обойдетесь без поручителя или залога. Ведь на период договора за арендодателем сохраняется право собственности. А это снижает риск невозврата затраченных средств в отличие от денежного кредита. Так как лизинг не увеличивает показателя долгов в балансе арендатора, вы спокойно сможете взять дополнительные займы в банке.

Право выбора

Обратиться в лизинговую компанию может каждый. Сейчас российский рынок предлагает помимо финансового еще несколько видов лизинга. Например, вы уже купили необходимое оборудование и теперь испытываете финансовые трудности. Можно воспользоваться возвратным лизингом.

В этом случае вы продаете свое имущество лизинговой компании и тут же берете его обратно, в долгосрочную аренду. Величина платежей при этом зависит от маржи и стоимости оборудования за вычетом амортизации. Пожалуй, единственный минус при этом то, что платежи превысят реальную стоимость оборудования.

Тем не менее, по оценкам экспертов, более дешевый способ найти трудно. Вам не придется оплачивать лизинговой компании комиссионное вознаграждение или дополнительные услуги по согласованию поставок оборудования и улаживанию технических вопросов с банком-кредитором. По окончании лизингового контракта вы восстановите свое право владения оборудованием. Плюс это или минус - решать вам.

Дело в том, что вновь становиться владельцем имущества не всегда выгодно. К чему выкупать оборудование, если оно морально устарело, и потом мучиться с его перепродажей или модернизацией?

В последнее время у нас в стране появился еще один вид лизинга - оперативный. Если для успешной работы вам нужно постоянно обновлять свое оборудование, воспользуйтесь именно этой формой.

В этом случае соглашение заключается всего на два года, максимум на пять лет. За счет этого отличия от обычного лизинга оборудование изнашивается незначительно. При этом обязанности по техническому обслуживанию, ремонту и страхованию ложатся на лизинговую компанию. Если имущество в силу непредвиденных обстоятельств (например, крупной поломки) нельзя будет использовать, вы можете расторгнуть договор.

Естественно, такие удобные условия требуют дополнительной оплаты. Ведь повышенные лизинговые платежи наверняка обойдутся вам дешевле, чем самостоятельное обновление производства.

Оперативный лизинг пригодится и тем, кто не нуждается в новейшей технике. Ведь арендовать можно и то оборудование, которое уже было в лизинге. Это будет гораздо дешевле, поскольку лизинговой компании не придется подыскивать поставщика и брать займы у банка.

Как избежать ошибок

Итак, вы решили, какой вид лизинга необходим именно вам. Искать подходящую лизинговую компанию лучше через нужного вам поставщика оборудования. Этим вы убьете двух зайцев: узнаете адрес лизинговой компании и не станете оплачивать услуги по поиску оборудования. Кроме того, от своего потенциального поставщика вы сможете узнать о реальных проектах, которые были реализованы, и об опыте работы компании.

Есть и другие источники информации. «Я всегда ищу партнеров по лизингу через интернет, - говорит Григорий Ивасько, предприниматель из Москвы. - Можно не только сравнить условия разных компаний, но и точно узнать, во сколько обойдется лизинг. Ведь многие помещают у себя на сайтах автоматические »калькуляторы«, в которые нужно ввести только марку нужной машины».

Если вы черпаете сведения из газет или «Желтых страниц», на выбор подходящей компании уйдет больше времени. «Представляете, нашел вроде бы то, что нужно, - возмущается Валерий Насонкин, директор ООО »Промстрой« из Кременок. - Для меня ведь самое главное, чтобы сразу 10 процентов платить, а не 25. Так они »дополнительное обеспечение« требуют. Было бы у меня, что отдать в залог, я бы кредит взял».

Действительно, иногда лизинговым компаниям нужны дополнительные гарантии. Особенно это необходимо, когда нет уверенности, что в случае чего имущество можно будет вернуть.

Если вы не можете похвастать блестящим финансовым положением, сделайте акцент на других моментах. Успех на переговорах может принести грамотно составленный бизнес-план.

Высокую оценку могут получить ваши готовность и способности эффективно использовать закупаемое оборудование. При этом необходимо доказать, что полученный чистый доход будет значительно превышать лизинговые платежи. Однако если вы принесете «убыточный» баланс, то никакие ухищрения не помогут. Ведь его будет рассматривать не только лизинговая компания, но и банк, который выделяет ей кредиты на закупку оборудования.