

Лизинг – это просто!



Когда стоит вопрос об обновлении основных фондов предприятия, всегда есть выбор, за счет каких средств их приобретать - из прибыли, в кредит или лизинг.

Работаю в лизинговом бизнесе не первый год и хочется дать рекомендации будущим лизингополучателям – представителям малого и среднего бизнеса, которые желают приобрести в лизинг автомобили, спецтехнику или оборудование.

Цель любого вида предпринимательской деятельности – это извлечение максимальной прибыли, но зачастую бизнес делает это разными способами:

- 1) искусственное занижение прибыли в бухгалтерской отчетности с целью уменьшения базы налога на прибыль
- 2) вывод производственных активов за баланс компании с целью сэкономить на налоге на имущество
- 3) ведение двойной бухгалтерии - часть выручки не декларируется.

Но может наступить момент, когда необходимо срочно приобрести новую дорогостоящую технику и оборудование для освоения новой ниши рынка или получения крупного контракта в профильной деятельности. Если своих средств недостаточно, директор предприятия начинает искать заемные деньги: идет в банк или лизинговую компанию, но с большой вероятностью может получить отказ. Причина – «пустой» баланс компании (без наличия активов) с почти нулевой или низкой прибылью. Обегав с десяток кредитных учреждений, возя самосвалами пакеты документов, можно отчаяться и в итоге упустить возможность дальнейшего развития родного бизнеса.

Показателен пример по проработке лизингового договора одного торгового предприятия в 2010 году. Компания со стомиллионной годовой выручкой решила приобрести автобус иностранного производства за 5 млн. руб. Собственник бизнеса лично объездил все местные лизинговые компании и филиалы, имея аванс 25% нигде не смог добиться удобных для себя условий финансирования.

Требовали даже залог квартиры. В ходе рассмотрения документов стало видно, что компания во всем экономит - на офисе, на налогах, показывает близкую к нулю прибыль. Конечно, размер прибыли - не единственный показатель для кредитных учреждений для оценки кредитоспособности.

По факту сэкономил бизнес пару миллионов рублей на налоге на прибыль по итогам за год, но упускает возможность зарабатывать на новом очень рентабельном бизнесе в разы больше. В итоге, конечно выбрали более либеральную лизинговую компанию, техника была приобретена и поставлена на маршрут, но на это ушло время.

Вполне очевидно, лучше справедливо платить налоги и иметь более структурированный баланс - понятную «картину» бизнеса для его адекватной оценки со стороны кредитных учреждений, чем упускать перспективу дальнейшего успешного роста бизнеса.