

КАК ПОДРУЖИЛИСЬ ЛИЗИНГ С ГОМОГЕНИЗАТОРОМ



Директор ООО «НПК «Резонанс» Игорь Нуржанов

ПЕРВОЕ СВИДАНИЕ

Несколько лет назад, когда генеральный директор ООО «НПК «Резонанс» Игорь Нуржанов работал заместителем директора одной из компаний по производству отечественного пищевого оборудования, в его обязанности входили функции коммерческого директора и начальника отдела продаж. По науке изучали рынок, делили его на сегменты, разрабатывали программы под каждую группу клиентов, организовывали рекламные акции и многое другое типовое, что в основном делают все среднестатистические компании в нашей стране при продвижении своего товара на рынок.

Параллельно компания искала финансовые возможности приобретения оборудования для функционирования собственного производства. Рассматривались различные схемы сотрудничества: кредит, привлечение инвесторов (в том числе иностранных), частные займы. Все вначале было прекрасно, но только в каждом конкретном случае выскакивал чертик и что-то не срасталось. Для оформления банковского кредита требовался дорогостоящий ликвидный залог еще до приобретения самого оборудования. При инвестировании запрашивали банковскую гарантию с теми же условиями, что и по кредиту. Частные инвесторы предлагали какие-то сомнительные схемы. И тогда возникла идея обратиться в одну из лизинговых компаний, которые только начали появляться на российском рынке. Контакт состоялся, партнеры пожали руки и начали изучать друг друга.

ОТВЕРТКУ В ЛИЗИНГ НЕ ДАЮТ

Идея была замечательной, выгода просматривалась в явном виде. Лизинг мягко воздействует на финансовое состояние предприятия, помогая ему в рассрочку приобрести дорогостоящее оборудование. В пореформенных российских условиях, когда изношенность основных фондов большинства пищевых предприятий перевалила за 60 % и просто требует об-

новления, лизинговый инструмент теоретически исключительно эффективен. В дополнение к схеме приобретения оборудования, открылись новые горизонты для реализации собственной машиностроительной продукции. Разработали схемы реализации через лизинг, нашли и убедили клиентов, составили аппетитные планы и восхитились собственными смелыми прогнозами.

Все вроде бы шло к вводу в действие нового инструмента продаж, но вдруг обнаружились подводные камни. Лизинговыми компаниями в то время рассматривались минимальные суммы сделок, эквивалентные по стоимости 50 000 — 100 000 долларов, в то время как выпускаемые компанией элементы для вкрапления их в производственные технологии клиентов имели стоимость в среднем 3 000 — 10 000 долларов, как, например, ультразвуковой гомогенизатор принципиально нового поколения техники с совершенно иной конструкцией и качеством выходящей из него продукции. «Просеяли» заказчиков, выявили потенциально крупных, но тут дополнительно выяснилось, что предложенные им ставки удорожания окончательно распугали всех. Гонг! Первый раунд не принес ожидаемого результата.

НОВЫЙ СПЛАВ ИЗ ОБОРУДОВАНИЯ И ДЕНЕГ

С течением времени Игорь Нуржанов вырос в руководителя созданной им же компании — ООО «НПК «Резонанс» с сохранением машиностроительного направления деятельности высокого уровня для реализации на рынке оборудования, востребованного отечественной пищевой промышленностью. Научно-технический прогресс медленно полз вперед, постоянно жалуясь на жизненные трудности и завидую налаженному зарубежному механизму создания новых моделей на любой вкус, БЫЛИ БЫ ДЕНЬГИ... Коллектив единомышленников НПК «Резонанс», работая интеллигентно и командно, изобрел и выдал на-гора образцы новых пищевых технологий, элементов, узлов, единиц оборудования, замахнувшись на создание мини-завода в целом со всем его инженерным обеспечением теплом, холодом, сжатым воздухом, программным обеспечением и т.д. Притом все создаваемое проверяется на соотношение «цена-качество» и кладется предварительно на экономические весы: какой же будет срок окупаемости? Если 1–2 года — принимается как готовый продукт, если 5–7 лет — направляется на доработку.

Рынок лизинговых услуг за эти годы тоже изменился, сделав несколько шагов навстречу нашему бизнесу. Снизилось годовое удорожание для конечного потребителя того оборудования, которое ему передается в лизинг. Срок заключения сделки от прежнего месяца сократился до 15–20 дней. Появились и некоторые дополнительные услуги. Например, группа лизинговых компаний «Пробизнес» разработала и в начале 2006 года предложила на рынке России новый продукт — «Экспресс-лизинг». Кроме скорости реализации процедур, существенно упростился взаимный обмен сторон информацией, облегчилось формирование необходимой документации и заключение договоров.

А в чем же проявился сплав производственников и финансистов? Совместными усилиями специалистов упомянутых сторон разработан и на сегодняшний день внедрен новый экспресс-продукт в рамках поддержки и развития малого и среднего бизнеса в пищевой промышленности. Без такой поддержки климат для отечественного малого бизнеса будет и летом напоминать нынешнюю зиму.

ДАЙ, ДАЙ МИЛЛИОН!

«Созревший» индивидуальный предприниматель, или юридическое лицо, определившее для себя, что ему подходит оборудование, выпускаемое ООО «НПК «Резонанс», обращается в указанную компанию. Выясняется, что около трети необходимой суммы для приобретения желаемого у клиента уже имеется. Этого достаточно для более предметного делового контакта. Представитель потенциального покупателя приезжает в офис НПК и уточняет все вопросы, необходимые для заключения лизинговой сделки на устраивающих его условиях.

Допустим, желания совпали с возможностями всех сторон по ценам, срокам изготовления и поставки. В присутствии заказчика на компьютере по специальной программе делается расчет предстоящих платежей на все время действия договора. Забрав исчерпывающие материалы, заказчик либо уезжает к себе советоваться и чесать затылок до принятия окончательного решения, либо может тут же позвонить в Центр телефонного обслуживания (ЦТО) группы компаний «Пробизнес» или специалисту по лизингу. Ответив на ряд уточняющих вопросов, клиент кладет трубку и в течение часа получает ответ о возможности заключения лизинговой сделки. Если ему сказали

«ДА!», то клиент просто формирует у себя и представляет необходимый пакет документов, подтверждающий информацию, сообщенную им в ходе телефонного разговора с ЦТО. Чтобы пройти этап анализа финансовой деятельности более мягко, он вправе представить кроме бухгалтерской отчетности и управленческую.

Финансовое благополучие подтверждено — и договор подписывается. При стоимости оборудования от 100 000 до 2 000 000 рублей срок заключения сделки от момента обращения в ЦТО до подписания акта сдачи-приемки оборудования составляет 3 дня, а при большей стоимости — 5 дней. Вот и получен миллион с погашением в рассрочку. Гонг! Второй раунд оказался успешным. Конечно же, при условии, что бизнесмен сам оперативно «крутится» на этапе предоставления необходимой для сделки документации.

ТРЕУГОЛЬНИК — ФИГУРА ПРОЧНАЯ

Итак, оборудование в собственность за полную стоимость от компании «Резонанс» приобрела лизинговая компания по договору купли-продажи. Чтобы стать владельцем и пользователем жаждающий клиент вносит примерно 25 % стоимости оборудования, затем подписывает акт приема-передачи по договору лизинга, увозит к себе — и начинает его окупать известным образом.

Ежемесячные лизинговые платежи содержат внутри себя 18 % НДС и полностью относятся на себестоимость продукции, радуя любого производителя продукции тем, что пропорционально уменьшается налогооблагаемая база с налогом на прибыль. Оборудование, которое передается в финансовую аренду, числится на балансе лизинговой компании в течение всего срока действия договора лизинга. Соответственно, производитель продуктов питания платит только лизинговые платежи, а налоги, связанные с этим оборудованием платит лизинговая компания. Но это две стороны. Где же третья? А третья — отечественный производитель оборудования, который получает возможность развития собственного производства и его совершенствования. Вдумайтесь: наш машиностроитель помогает российскому же производителю пищевой продукции выпускать качественную продукцию, а большую финансовую мозоль им обоим врачует тоже отечественная фирма с оперативным наложением денежного пластыря — вот и получился прочный треугольник.

В БУЛОЧНУЮ — НА ТАКСИ?

Будучи лишь инструментом управления финансами, лизинг не отменяет экономических законов и не подменяет их собой. Так, горя желанием приобрести импортное оборудование для пищевых отраслей производства, клиент должен отдавать себе отчет, что оно в 2–5 раз

дороже аналогичного отечественного. Следовательно, платить за него потребуются во столько же раз больше, пусть и в рассрочку. А окупится оно, или будет выполнять лишь представительскую и эстетическую функции, можно прикинуть со специалистами ООО «НПК «Резонанс» при анализе конкретного технологического процесса еще до принятия решения о покупке. В зависимости от того, как эта единица оборудования загружена в течение суток, какой вклад вносит в формирование основных показателей качества продукции, какой обладает энергоэффективностью и тому подобное, следует «раскатывать губу». Конечно, хочется много и сразу. Но для каждой «железки» есть рациональные границы ее применения, так что полезно порой проглотить одну-другую таблетку от жадности... Не исключается случай, когда поддавшись беззащитной талантливо сделанной рекламе, например, убежденный бездетный холостяк может импульсивно приобрести и «просто необыкновенную соску-пустышку», за что впоследствии будет самокритично стучать себя же по лбу. Везти из-за дальних рубежей обычную нержавеющую емкость под промежуточный полуфабрикат по цене «Мерседеса»? Тогда уж и в булочную надо ездить исключительно на такси.

КУСОЧЕК СЫРА БЕЗ МЫШЕЛОВКИ

Последние 15 лет не пропали впустую для выживших представителей малого и среднего бизнеса. Появилась осмотрительность: если что-то «вдохивают» очень настырно, стало быть, семь раз надо самому отмерить.

Поэтому открыто обозначим интересы участников этой формы сотрудничества:

а) «Пробизнес» от риска страхует себя наличием высоколиквидного оборудования в своей собственности на время действия договора лизинга. Это оборудование он вправе забрать, если что-то пойдет окончательно «вразнос», но данная процедура крайне редка, и лизинговая компания всегда готова найти компромиссное решение любой проблемы. Главное — желание обеих сторон, подкрепленное ответственным подходом. Поскольку риск минимизирован, кроме роста денежной массы, задействованной в данной схеме, постоянно расширяется охват городов, где работает группа лизинговых компаний: помимо столицы — Волгоград, Екатеринбург, Иваново, Рязань, Саратов, Тверь, Тула, Ярославль и так далее.

б) ООО «НПК «Резонанс» расширяет круг возможных покупателей производимого эффективного по своим показателям оборудования, получает прочную финансовую базу на долговременной основе для совершенствования собственного производства (с привлечением прикладной науки) и роста организации с созданием новых рабочих мест. Соответственно, увеличивается масса прибыли, так как не надо «выбивать» деньги из дебито-

ров — они просто отсутствуют при такой схеме.

в) Лизингополучатель (предприниматель либо фирма):

— получает возможность приобретения оборудования без больших начальных вложений и без наличия залога;

— пользуется консультациями квалифицированных специалистов разного профиля, что дает возможность всесторонне рассмотреть задачу совершенствования собственного производства и объективно выбрать именно то, что решает эту задачу;

— держит имущество на балансе лизингодателя, не обременяя свой баланс соответствующим налогообложением;

— относит лизинговые платежи в полном объеме на себестоимость продукции (при кредите только часть его учитывает в затратах с оплатой остального из прибыли);

— осуществляет фиксированные платежи, которые растянуты во времени и привязаны к поступлению денежных средств на свой счет, что позволяет грамотно планировать свои финансовые потоки;

— может получить экономию по налогу на имущество за счет ускоренной амортизации, а остаточная балансовая стоимость по окончании договора лизинга минимальна для лизингополучателя или равна нулю;

— экономит время на процедурах оформления за счет скорости упрощенного оформления лизинговой сделки с «Пробизнесом»;

— дополнительно защищает себя во взаимоотношениях с налоговыми органами.

Как заметит внимательный читатель, перечень преимуществ у пользователя оборудования, который с его помощью производит продукты питания, значительно больше. Это подтверждает многовековую экономическую истину: только те отношения закрепляются в обществе на долгий срок, которые создают что-то реальное и помогают развитию (а не удешевлению) производителя. Ну не может вся страна жить по схеме «МММ»: сегодня примитивно вложил деньги в какие-то бумаги, а завтра их получил с приростом «из ничего» и без инфляции!

Справочно: 2005 год показал, что объемы сделок по лизингу в пищевой промышленности составили только 3,92 % от всей суммы финансирования через лизинговые компании России. Это ничтожно мало, поэтому значителен и потенциал для прочной многолетней дружбы у лизинга с гомогенизатором. И не только с ним...

Г.А. Креймер — генеральный директор
ООО «Лизинговая компания

«Пробизнесэкспресс»

В.Б. Новиков —

инженер-консультант

ООО НПК «Резонанс»

