

ИНН 7802553838

ОГРН 1157847417243

194044, Санкт-Петербург,
Выборгская набережная
дом 29 офис 509

тел.: 8(812)245 66 26

Регламент работы по лизинговым сделкам.

Данный регламент предназначен для последовательности действий при работе с заказами, оплата которых производится по средствам Лизинг.

Лизинг (от англ. to lease – сдавать в аренду) — вид финансовых услуг, форма кредитования при приобретении основных фондов предприятиями или очень дорогих товаров физическими лицами.

В процессе лизинга участвуют три стороны:

- **Получатель имущества (Лизингополучатель)** – юридическое лицо, которому на некоторое время в пользование сдается предмет лизинга, с возможностью его полного выкупа;
- **Лизинговая компания** – сторона, приобретающая оборудование: недвижимость, транспорт, оборудование или целое предприятие;
- **Продавец (Поставщик)** – сторона, которая продает вышеперечисленное ценное имущество.

Основные шаги на пути к успешной сделке по лизингу:

1. Выбор лизинговой компании.

Лучше отдать предпочтение крупным организациям, которые являются дочерними у известных финансовых учреждений. Для аккредитации Поставщика, Поставщик обязан предоставить весь пакет учредительных и финансовых документов. В настоящее время ООО «СТОМДЕВАЙС» аккредитован лизинговой компанией ООО «Лизинг-Медицина».

2. Изучение всех предлагаемых условий договора.

До подписания договора необходимо выяснить: первоначальную и ежемесячную сумму платежа, график платежей, условия при которых сделка расторгается, а также характеристики передаваемого имущества.

3. Составление договора.

Перед этим лизинговая компания может потребовать следующие документы от клиента:

- заявление о намерении взять в лизинг определенный объект;
- выписку из банка об оборотах предприятия за последнее время;
- отчетность по финансам за последние 4 месяца;
- копии документов руководителя бизнеса;
- договор с поставщиком;
- документы, подтверждающие страховку объекта лизинга.

Лизингодатель может потребовать и другие документы и бумаги – это зависит от вида сделки и самой компании.

4. Затем следует внесение первого взноса.

После этой операции предприятие получает объект договора в пользование.

5. Использование.

Далее, полученный в лизинг предмет используется лизингополучателем для улучшения производственной деятельности и увеличения прибыли.

Основные достоинства использования лизинга оборудования:

- Дает предприятию или ИП развиваться, даже если у них есть только часть денег на покупку нового оборудования;

- Платежи равномерно распределены по месяцам согласно персональному графику, нет необходимости платить всю стоимость сразу;
- Предметы лизинга передаются в пользование сразу, и могут после подписания договора участвовать в производственном процессе;
- Ежемесячные платежи перекрываются прибылью, которая пойдет от использования нового оборудования, цехов;
- Платежи относятся к себестоимости, что приводит к понижению базы налога на прибыль;
- Экономия за счет снижения выплат налога на имущества. Это происходит из-за ускоренной амортизации. После срока договора получается, что предмет лизинга почти ничего не стоит.

Условия лизинга

Получатель	юридические лица
Предмет лизинга	медицинское оборудование
Стоимость оборудования	от 600 000 рублей
Срок лизинга	от 12 месяцев с возможностью досрочного погашения
Авансовый платеж	от 20% до 49%
Лизинговые платежи	ежемесячно (убывающие)
Страхование	включено в лизинговые платежи

Сравнительный анализ: лизинг и кредит

Банковский кредит	Лизинг
<i>Срок реализации сделки</i>	
1. Долгий период рассмотрения заявки на кредит, большой пакет документов, который необходимо предоставить в банк.	1. Оперативное рассмотрение заявки на лизинг, минимальный пакет документов, который необходимо предоставить в лизинговую компанию.
<i>Простота сделки</i>	
2. Строгий подход к оценке клиента.	2. Более лояльный подход к оценке клиента, так как в качестве обеспечения выступает предмет лизинга (медицинское оборудование).
<i>Дополнительное обеспечение</i>	
3. Требования дополнительного обеспечения (ликвидный залог имущества, поручительство бенефициаров, гарантия, открытие счетов, перевод оборотов и пр.).	3. Не требуется дополнительное обеспечение, так как в качестве основного обеспечения выступает предмет лизинга (медицинское оборудование).
<i>Налоговые преференции</i>	
4. Суммы выплат основного долга по кредиту напрямую не относятся на себестоимость и уплачиваются из средств компании.	4. Лизинговый платеж в полном объеме относится на себестоимость, уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Комплексность услуги

5. Банк предоставляет только денежные средства.

5. Лизинговая компания предоставляет комплексную услугу, включая:

- предоставление финансирования;
- приобретение оборудования и заключение договора поставки;
- страхование имущества.

При этом, предоставляется юридическое сопровождение сделки, а также, гарантия в надежности партнеров – страховых компаний и поставщиков оборудования.

Субсидирование

6. Отсутствие возможности компенсации затрат в виде получения государственных субсидий.

6. Возможность компенсировать оплаченный авансовый платеж (часть оплаченного авансового платежа), а также часть оплаченных лизинговых платежей за счет получения субсидий по лизингу в рамках государственных программ поддержки малого и среднего предпринимательства.

Амортизация

7. Отсутствие возможности полной амортизации оборудования за период кредитования.

7. Полная амортизация оборудования за срок лизинга за счет применения коэффициента ускоренной амортизации (max-3).

Прозрачность сделки

8. Как правило, присутствуют скрытые комиссии в договоре. После проведения полного фин. анализа могут быть озвучены более высокие ставки.

8. Отсутствуют скрытие комиссии, а также процент удорожания известен уже после предварительного финансового анализа.

Как видно из этого сравнения, условия лизинга, описанные выше, являются привлекательней, чем те, что предлагаются коммерческими банками при кредитовании.

Тем более, что именно за лизингом государство законодательно закрепило налоговые льготы, в которых как никогда нуждаются развивающиеся предприятия.

С экономической точки зрения, с учетом экономии по налогу на прибыль и возврата до 30% от стоимости оборудования, зачастую приобретение оборудования в лизинг оказывается экономически выгоднее, чем покупка оборудования за собственные средства, поскольку, Вы получаете оборудование с беспроцентной рассрочкой на длительный период с минимальными первичными вложениями.