

Лизинг в новом формате

Западные бизнесмены давно используют разнообразные фининструменты для оптимизации работы своего бизнеса. Некоторые из них стоит перенять и отечественным предпринимателям. Об одном из таких инструментов — технологии приобретения ИТ-оборудования с помощью лизингового финансирования — нам рассказал **Дмитрий Богодухов**, генеральный директор ЗАО «Лизинг информационных технологий»



*Богатство состоит в пользовании,
а не в праве собственности*

Аристотель, «Риторика»

ГД: В чем принципиальные отличия предлагаемой технологии финансирования от «стандартного» лизинга?

Дмитрий Богодухов: Внедрение новых ИТ-технологий в условиях нехватки оборотных средств, как правило, требует у компаний малого и среднего бизнеса привлечения дополнительных источников финансирования. Данная технология, получившая название LeaseIT, дает возможность предприятию в случае необходимости приобрести как единственный компьютер, так и целый комплекс, не затрачивая на это значительной суммы средств. При этом клиент взаимодействует не с финансовым учреждением, а исключительно с поставщиком ИТ-оборудования, что значительно упрощает получение необходимого финансирования. Поставщик, применяющий эту технологию, делает финансовое предложение клиенту от своего имени, а оператор лизинга выполняет функцию финансового back-офиса компании-продавца.

ГД: Этот проект — альтернатива банковским кредитам?

Д. Б.: Совершенно верно. Предприятиям малого и среднего бизнеса довольно сложно получить банковский кредит, особенно если у фирмы еще нет кредитной истории, если у нее небольшие оборотные средства или недостаточно имущества для предоставления залога.

Нашего предпринимателя следует приучить к тому, что по мере необходимости он может просто получать ИТ-оборудование без отвлечения собственных оборотных средств. Это в корне изменит психологию приобретения ИТ-техники. Все, что требуется от покупателя, — это достаточная для погашения платежей сумма ежемесячных поступлений.

ГД: Что представляет собой процедура покупки ИТ-оборудования по данной технологии?

Д. Б.: Клиент приходит к поставщику, выбирает нужную технику и заполняет заявку, состоящую из трех частей. В первой части сообщается регистрационная информация предпри-

ятия, данные о руководителях и перечень открытых банковских счетов компании. Вторая часть — это заявка на активацию лицевого счета, где отражены финансовые показатели деятельности предприятия. Третью часть заявки заполняет поставщик. В ней описывается спецификация оборудования, его стоимость с учетом дополнительных услуг (доставка, подключение, настройка и т. д.), указывается, на каких условиях клиент хочет получить оборудование. При последующем приобретении техники заполняется только эта часть заявки (если данные покупателя не менялись).

Далее поставщик передает информацию в процессинговый центр оператора лизинга. На основании результатов, полученных при помощи скоринговой системы*, в течение двух-трех часов принимается решение о финансировании. Если решение положительное и для клиента это первая сделка, он предоставляет пакет необходимых документов.

ГД: Так с кем в итоге покупатель заключает договор: с поставщиком или с оператором лизинга?

Д. Б.: Договор заключается один раз (при первой сделке) между покупателем и оператором лизинга. Поставщик выступает в данной ситуации в роли представителя лизингодателя. Особенность технологии в том, что клиенту нет необходимости обращаться к финансирующей компании напрямую. Оформление покупки с лизинговым финансированием осуществляется непосредственно поставщиком. В дальнейшем приобретение нового оборудования оформляется только документами, которые подтверждают прием-передачу техники и прилагаются к основному договору.

ГД: Какие дополнительные услуги может получить покупатель ИТ-оборудования?

Д. Б.: Такие современные финансовые инструменты, как лизинг, дают покупателю

* Кредитный скоринг — математико-статистическая система, позволяющая определить риск невозврата кредита. На основании результатов скоринга финансирующая структура принимает решение о предоставлении финансирования и определяет его лимит.

гораздо больше, чем просто финансирование. Фактически клиент получает комплексное решение всех вопросов, связанных с эксплуатацией ИТ-оборудования, вплоть до утилизации.

Гарантийное обслуживание ИТ-техники осуществляется согласно предоставленной продавцом заводской гарантии. По аналогии с лизингом автомобилей, где сервис по замене расходников может включаться в сумму лизинговых платежей, стоимость сервисного и гарантийного обслуживания ИТ-оборудования на срок более года также может входить в сумму лизингового платежа. В некоторых случаях предусмотрен выбор нормы потребления расходных материалов (например, картриджей для принтеров), стоимость которых может быть заложена в лизинговых платежах. Система предполагает формирование сводного счета, учитывающего все затраты покупателя.

ГД: Договор заключен. В каком порядке осуществляется оплата оборудования?

Д. Б.: Первый взнос за ИТ-оборудование, если он предусмотрен условиями сделки, покупатель делает сразу после подписания договора непосредственно поставщику.

С момента подписания договора ИТ-оборудование числится на балансе покупателя в статье «Основные фонды». На оборудование начисляется амортизация, сумма которой относится к валовым затратам. Сумма лизингового платежа увеличивает валовые затраты клиента.

Лизинговая комиссия определяется отношением суммы всех платежей к стоимости предмета лизинга. Покупатель не несет никаких дополнительных затрат, связанных с получением оборудования. Если у клиента появились свободные ресурсы, он может оплатить несколько платежей авансом. При этом на протяжении следующих месяцев, за которые были внесены платежи, покупатель может не платить ничего. Такая гибкая система удобна для предприятий с сезонным или циклическим производством. Максимальный планируемый срок финансирования — три года.



Пока покупатель не оплатит последний платеж, формальным собственником оборудования является оператор лизинга. Условия могут предусматривать как автоматическую передачу ИТ-оборудования в собственность клиенту с выплатой последнего платежа, так и замену на новую технику по схеме trade-in.

Лизингодатель имеет право изъять у клиента предмет лизинга в случае, если тот не выполняет свои обязанности по оплате ежемесячных платежей на протяжении 30 дней или нарушает правила эксплуатации оборудования.

Покупатель может неоднократно брать новое оборудование, даже если у него уже

есть действующие договора. Каждая дополнительно приобретенная техника увеличивает сумму платежа, поэтому главное — чтобы финансовые показатели заказчика позволяли оплачивать платежи как за ранее полученное оборудование, так и за последующее. Для всех последующих сделок клиенту нужно будет предоставлять только заявку на оборудование и квартальную финансовую отчетность, если сделка заключается в новом квартале.

ГД: Расскажите подробнее о схеме trade-in.

Д. Б.: Trade-in распространяется только на определенное оборудование, но его перечень — достаточно широк. Схема trade-in предусматривает погашение части стоимости нового ИТ-оборудования старой техникой. Таким образом предприятию легче обновить компьютерный парк — и материально, и физически. Кроме того, у клиента есть возможность выплачивать в течение года не всю стоимость оборудования, а только его часть. По истечении года компания может вернуть оборудование, выкупить его по оговоренной заранее

Перечень необходимых документов

Покупателями могут выступать юридические лица и субъекты предпринимательской деятельности, имеющие поступления, достаточные для оплаты ежемесячных платежей.

Юридическое лицо предоставляет такие документы:

- копии квартальных финансовых отчетов;
- нотариально заверенные копии учредительных документов и копию приказа о назначении на должность руководителя предприятия, заверенную печатью и подписью руководителя;
- копии паспортов руководителей, которые имеют право подписи.

стоимости или продлить срок уплаты платежей. Такая схема более гибкая, чем классический trade-in.

GD: Схема trade-in будет способствовать активному формированию вторичного рынка ИТ. Каким образом вы будете реализовывать бывшее в использовании оборудование?

Д. Б.: На Западе проблема поддержанной техники давно решена. Она либо разукрупняется и продается по частям — некоторые детали идут на повторную переработку, некоторые используются как запчасти, — либо продается в страны третьего мира. Утилизация оборудования на Западе стоит достаточно дорого, и под возможностью trade-in прежде всего подразумевается снятие с клиента проблемы утилизации. При этом стоимость поддержанной техники, оговоренная в договоре с клиентом, зачитывается в стоимость получаемого клиентом в лизинг нового оборудования.

Кстати, в Украине к утилизации и списанию оборудования также существует ряд законодательных требований, и просто так вывести технику из эксплуатации нельзя. Она годами «висит» на балансе предприятий, усложняя бухгалтерам учет.

В Украине рынок бывшей в использовании техники только начинает развиваться. С таким оборудованием в Киеве, не считая многочисленного количества мелких торговцев киевского радиорынка, работает несколько компаний. В основном они завозят эту технику из-за рубежа, часто сотрудничая с западными лизинговыми компаниями. В то же время они готовы работать и с украинским секонд-хендом, но только при условии легальности происхождения оборудования. Рассматриваемая финансовая технология гарантирует операторам рынка поддержанного ИТ-оборудования и то, что техника была приобретена у отечественных поставщиков легально, и то, что она находилась на гарантийном обслуживании. В Украине спрос на бывшее в использовании оборудование доста-





точно велик, особенно в регионах, где не каждый может позволить себе приобрести новое.

ГД: Готова ли компания финансировать приобретение дорогостоящей техники?

Д. Б.: Для дорогостоящей техники будут разработаны специальные условия оплаты, при которых комиссионные платежи оператору лизинга будут ниже, чем при покупке ИТ-оборудования низкой и средней ценовой категории, но увеличится время на анализ возможности предоставления денежных средств. Лимит этой суммы ограничивается только финансовыми возможностями предприятия. Чем он больше, тем выше требования к клиенту.

ГД: На Западе широко распространен принцип «богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности». Он уже применим для украинского бизнеса?

Д. Б.: Нет, отечественный предприниматель пока не готов к такой философии бизнеса. Показателем стабильности сегодня для него является владение. На Западе покупка ИТ-оборудования уже давно не считается капитальными инвестициями: эту технику принято расценивать как своеобразный расходный материал для бизнеса. Компьютерные технологии развиваются семимильными шагами, поэтому за те два-три года, на которые рассчитан лизинг, ИТ-техника морально устаревает. По истечении этого срока при помощи системы trade-in компании берут в лизинг усовершенствованные модели. Эту привычную для западных бизнесменов схему работы разумно внедрять и в Украине.

ГД: Сколько, на Ваш взгляд, потребуется времени, чтобы украинский предприниматель начал воспринимать ИТ-оборудование как расходный материал бизнеса?

Д. Б.: Предполагаю, что в течение двух лет услуга предоставления средств для приобретения ИТ-техники станет очень популярной среди украинских компаний. Через два-три года большинство компаний, попробовав работать по новой системе финансирования, осознают ее привлекательность. Понятие «компьютеры как расходный материал бизнеса» появится в сегменте крупного бизнеса и только потом перейдет на средние и малые предприятия. Пока что этот процесс сдерживается отсутствием каких-либо технологий финансирования и комплексной поддержки дальнейшей эксплуатации оборудования. Уже сейчас многие меняют автомобили каждые два года, фактически переводя такие затраты из разряда капитальных в разряд операционных. С ИТ произойдет тоже самое. |

Беседовала Галина Безсая