

«Что выгоднее: взять оборудование в лизинг или в аренду»

Ситуация

Строительной компании «Альфа» нужен экскаватор-погрузчик, чтобы выполнить подряд – построить автомобильный мост. Полной суммы на покупку нет, поэтому руководство рассматривает варианты – взять технику в лизинг или арендовать на срок подряда.

Параметры выбора

Технические характеристики и срок поставки нужного экскаватора; возможность использовать технику в дальнейшем; кредитоспособность компании-получателя и ее расходы на лизинг или аренду оборудования.

Строительная компания «Альфа» получила долгосрочный подряд на возведение автомобильного моста, реконструкцию подъездных путей и последующее благоустройство территории. Чтобы выполнить технические условия проекта и уложиться в сроки договора, «Альфе» придется задействовать более мощный и функциональный экскаватор-погрузчик, которого нет в собственном парке строительной техники. Свободных денег на покупку в полном размере нет, поэтому руководство выбирает – взять машину в лизинг или арендовать на время работ.

Рабочая группа, в состав которой входит и финансовый директор, должна сравнить два варианта и рекомендовать выгодное для компании решение. Арендодатель просит ежемесячную плату за экскаватор в размере 101 тыс. руб. Стоимость новой техники у поставщика – 5 млн руб., доставка до заказчика и монтаж навесного оборудования – 0,5 млн руб. Среднемесячный платеж лизингодателю – 121 тыс. руб. Срок полезного использования экскаватора – 84 месяца, срок подряда – 56 месяцев.

Схема. Выбор – лизинг или аренда оборудования

Как технические характеристики и сроки поставки оборудования влияют на выбор между лизингом и арендой

Рабочей группе «Альфы» предстоит определить, у кого быстрее найдется экскаватор-погрузчик с нужными характеристиками: у арендодателя или лизингодателя. Первый предлагает объекты, наиболее востребованные на рынке. Поиск арендопригодной техники с уникальными характеристиками может затянуться. К примеру, арендовать производственную линию будет сложнее, чем транспортное средство. Арендодатель предоставит машину сразу, но ее техническое состояние и надежность могут не устроить получателя. Чтобы найти новую спецтехнику, также потребуется время.

Лизингодатель покупает и передает в точности то оборудование, которое заказывает получатель. Исключение – низколиквидные объекты, которые повышают риски владельца. Например, техника, которую не получится быстро продать, если получатель нарушит условия договора. Другой пример – оборудование малоизвестных производителей или бывшее в употреблении, например, автомобили старше пяти лет, станки старше трех лет. Импортную технику и ту, которую поставщик комплектует специально под заказчика, ожидать придется дольше.

Компании «Альфа» требуется экскаватор-погрузчик, более мощный и функциональный по сравнению с имеющимися в ее парке единицами спецтехники. Рабочая группа нашла машины с искомыми техническими характеристиками как у арендодателей, так и у поставщиков, которые согласились продать технику в лизинг. На этом этапе очевидного выбора в пользу аренды или лизинга нет. Специалистам предстоит сравнить варианты сделки по другим параметрам.

Как возможность использовать оборудование в будущем влияет на выбор между лизингом и арендой

Рабочая группа «Альфы» должна выяснить, нужен ли новый экскаватор-погрузчик компании в дальнейшем – после того, как она сдаст подряд. Технические специалисты утверждают, что машина пригодится на всех видах строительно-ремонтных работ, которыми занимается предприятие. Кроме того, у «Альфы» есть два старых экскаватора, у которых закончился срок полезного использования, а балансовая стоимость равная нулю. Машины часто ломаются – компания тратит

деньги не только на расходные материалы, но вынуждена менять рабочие узлы и детали. Если купить новый экскаватор-погрузчик, устаревшие можно продать на запчасти той же компании, которая занимается техобслуживанием. На этом этапе у лизинга появилось преимущество перед арендой, но рабочая группа должна сравнить другие критерии.

Как кредитоспособность компании - получателя оборудования влияет на выбор между лизингом и арендой

Период оформления арендной сделки короче, чем лизинговой. Арендодатель не предъявляет требований к кредитоспособности арендатора, не проверяет его кредитную историю или уровень долговой нагрузки. Коммерческие риски арендодателя минимальны – он передает в аренду собственное оборудование. Если арендатор перестанет платить, владелец досрочно расторгнет договор, заберет имущество и сдаст его другому клиенту.

Прежде чем заключить договор лизинга, лизингодатель проверит платежеспособность компании – получателя оборудования. Дополнительно он потребует застраховать предмет договора на случай ущерба или утраты. Если лизингополучатель нарушит условия оплаты, технику потребуют вернуть, чтобы продать и покрыть убытки. Оставлять оборудование на балансе до следующего потенциального арендатора лизингодателю не выгодно.

Критерии проверки кредитоспособности клиента у каждого лизингодателя свои. Например, если коэффициент долговой нагрузки больше норматива, есть вероятность, что заемщику откажут или попросят дополнительно предоставить гарантию или поручительство. Другой пример – лизинговые компании не станут заключать договор, если предприятие находится в стадии реорганизации, банкротства, финансового оздоровления, у него аннулировали или приостановили действие лицензии. Еще один повод отказаться от сделки – просроченные более 30 дней платежи по лизинговым и кредитным договорам в других банках, имущественные споры или арест собственности лизингополучателя, уголовные дела в отношении его руководства.

Рабочая группа «Альфы», в которую входит и финансовый директор, считает, что компания пройдет проверку кредитоспособности у лизингодателя. Просроченных платежей по кредитам нет, коэффициент долговой нагрузки равен 2,3 –

соответствует норме. Имущественных споров и признаков банкротства у компании нет.

Как расходы компании-получателя на оборудование влияют на выбор между лизингом и арендой

Суммарные расходы компании-получателя на оборудование состоят из единовременных и ежемесячных платежей. Рабочей группе «Альфы» предстоит рассчитать те и другие и выяснить, кому компания заплатит меньше – арендо- или лизингодателю.

Первоначальный взнос. Арендодатель обычно не просит обеспечительный депозит на срок аренды до полугода. На более долгий период может потребовать гарантийный взнос, кратный двум-трем месячным арендным платежам. Если договор придется расторгнуть досрочно по вине арендатора, страховой платеж компенсирует убытки собственнику оборудования. В остальных случаях депозит зачтут за последние месяцы аренды.

Лизингодатель просит у компании-получателя авансовый платеж в среднем 20-30 процентов от полной стоимости оборудования. Она складывается из цены продавца и дополнительных расходов, которые оплачивает лизинговая компания: доставку, растаможку, монтаж, пуско-наладку.

Чтобы внести лизинговый аванс, компании «Альфа» придется изъять средства из собственного оборота или привлечь заемные. Сумма первоначального взноса – 1,1 млн руб. или 20 процентов от стоимости экскаватора с учетом доставки до заказчика (см. стр. 3 таблицы 1).

Дополнительные расходы. Дополнительные расходы возникают и у арендатора, и у лизингополучателя, если они доставляют, монтируют, отлаживают полученное оборудование за свой счет – собственными силами или компенсируют эти затраты передающей стороне. К примеру, арендодатель предоставляет собственную бригаду либо прописывает в договоре, в какой сервисный центр обращаться арендатору. Лизингодатель включает все сопутствующие расходы в окончательную стоимость объекта.

В дополнительные расходы на аренду или лизинг входит страховка оборудования.

Например, на автомобиль в обоих случаях компания-получатель за свой счет оформляет полис ОСАГО и, если требует договор, КАСКО и ДСАГО. Регистрировать в ГИБДД и других госорганах нужно только транспорт в лизинге. Если эти затраты первоначально оплачивает лизингодатель, он заложит страховую премию и регистрационные пошлины в итоговую стоимость оборудования.

Компании «Альфа» придется выбирать: оплатить все дополнительные расходы сразу арендодателю или частями в составе лизинговых платежей лизингодателю (см. стр. 4 таблицы 1).

Ежемесячные платежи. Арендные платежи взимают в фиксированной сумме либо устанавливают по сезонам – если выручка арендатора изменяется в течение года. Ставка аренды включает доход владельца, амортизацию и страховку оборудования, если ее оплачивал арендодатель. Также в арендную плату входит транспортный налог <ст. 358 НК> и НДС, если арендодатель применяет ОСНО. На размер платежа влияют конкурентные предложения на рынке, способ начисления амортизации арендодателем, ликвидность и техническое состояние оборудования, срок аренды. При прочих равных условиях арендная ставка для компании-получателя будет ниже, если договор долгосрочный, платеж фиксированный, амортизация у собственника линейная и неускоренная, а оборудование стандартное – в регионе его предлагают еще как минимум три компании.

Лизинговые платежи могут быть трех видов – аннуитетные, регрессивные и сезонные. В первом варианте ежемесячные выплаты равны, во втором уменьшаются в течение срока договора. Сезонные платежи лизингодатель адаптирует под специфику бизнеса заемщика. Например, в растениеводстве основной приток выручки приходится на осенне-зимний сезон – в этот период выплаты повышают, а в остальное время снижают. В составе лизинговых платежей доход лизингодателя, погашение тела кредита и проценты по нему, страховка ответственности заемщика, налоги. При прочих равных условиях размер ежемесячного платежа снизится, если увеличить первоначальный взнос или срок договора, приобрести высоколиквидное и быстро реализуемое оборудование, предоставить гарантии и поручительства.

Если компания «Альфа» выберет аренду оборудования, ежемесячные платежи на 20 процентов будут ниже лизинговых ((121 655 – 101 317): 101 317 × 100%) (см. стр. 6 таблицы 1). Снизить лизинговые платежи за счет большей суммы аванса компания не может. Увеличивать срок лизинга неоправданно – условия для сравнения с арендой будут несопоставимы. Суммарные выплаты арендодателю за весь период на 1,138 млн руб. меньше, чем лизингодателю (6,812 – 5,673 млн руб.) (см. стр. 6 таблицы 1). Арендовать экскаватор выгоднее.

Налоговые выгоды. Если арендованное оборудование не используют в хозяйственной деятельности, уменьшить налоговую базу по прибыли на стоимость аренды не получится. Арендатор должен учитывать в налогооблагаемом финансовом результате только обоснованные и документально подтвержденные затраты <п. 1 ст. 252 НК>. Если арендодатель освобожден от уплаты НДС <ст. 145 НК>, арендатор не сможет зачесть этот налог – налоговая нагрузка не снижается.

Лизинговые платежи в полном объеме можно относить на расходы <пп.10 п.1 ст.264 НК>, снижая налог на прибыль. Уменьшить налогооблагаемую базу за счет выкупной стоимости можно только после того, как перейдет право собственности на предмет лизинга. Чтобы больше сэкономить на налоге на прибыль, в первые годы лизинга для оборудования из 4-й амортизационной группы и выше применяют ускоренную амортизацию <п.2 ст. 259.3 НК>. Зачесть НДС <ст. 171 НК> с лизинговых платежей может компания на ОСНО.

Компания «Альфа», арендодатель и лизингодатель – плательщики НДС. «Альфа» планирует использовать экскаватор в течение всего срока аренды. Компания может зачитывать НДС и снижать налог на прибыль за счет арендных или лизинговых платежей. Налоговую экономию смотрите в строке 11 таблицы 1 в примере.

Пример расчета и сравнения совокупных затрат на аренду и лизинг оборудования

Финансовый директор «Альфы» обобщил в таблице 1 предстоящие расходы компании на аренду и лизинг оборудования.

Таблица 1. Пример расчета совокупных затрат на аренду и лизинг экскаватора

По сумме расходов к моменту окончания строительного подряда аренда оказывается для компании выгоднее на 1,738 млн руб. (см. стр. 8 таблицы 1). Рабочая группа установила, что в дальнейшем компании пригодится экскаватор, поэтому технику решили выкупить у арендатора. Вероятная цена – не меньше остаточной стоимости машины. Выкупная стоимость экскаватора по договору аренды оказалась для компании на 1,639 млн руб. выше, чем по договору лизинга

(см. стр. 9 таблицы 1). Совокупные расходы «Альфы» на аренду техники с последующим выкупом всего на 99 тыс. руб. меньше, чем на лизинг (см. стр. 10 таблицы 1). Налоговая экономия у компании за 56 месяцев договора с последующим выкупом также оказалась сопоставимой (см. стр. 11 таблицы 1).

Компания «Альфа» решила заключить договор с лизингодателем, так она застрахует себя от непредвиденных рисков долгосрочной аренды. Например, от вероятности, что арендодатель досрочно расторгнет договор или передаст арендованную технику в залог кредиторам. В этих случаях «Альфа» получит от арендодателя причитающиеся ей штрафы, но одновременно рискует не выполнить свои обязательства по строительному подряду.

Источник: Пресс-центр АКГ «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ», журнал «[Финансовый Директор](#)»

<https://delprof.ru/press-center/experts-pubs/chto-vygodnee-vzyat-oborudovanie-v-lizing-ili-v-arendu/>

Группа «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ»

127015, г. Москва, ул. Вятская, д. 70

+7 (495) 740-16-01

info@delprof.ru