

ПРИВЛЕЧЕНИЕ СРЕДСТВ

ДЛЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Положение в российской легкой промышленности в последнее время стало меняться в лучшую сторону. Объемы производства и продаж на внешний и внутренний рынки постепенно растут. Правительство Российской Федерации уделяет поддержке легкой промышленности все больше внимания. Утвержден План мероприятий по развитию легкой промышленности на 2006–2008 гг. Однако выбраться из тяжелого положения, надеясь только на помощь государства, предприятия легкой промышленности не смогут. Развитие отрасли зависит от самих участников рынка.

Что на сегодняшний день является главной проблемой, тормозящей развитие отрасли? Практически все ответят, что дело в устаревшем оборудовании, которое не менялось с середины прошлого века, а то и более. Предприятиям необходимо модернизировать свои производственные мощности. Хорошо, если у компании есть собственные средства, и она может позволить себе обновлять парк машин и оборудования. А что делать тем, у кого их нет или недостаточно?

В такой ситуации может помочь привлечение внешних инвестиций. Но российские предприятия сталкиваются с проблемой поиска и привлечения средств для расширения и модернизации своих производств. Как показывает практика, до недавнего времени инвесторы проявляли мало внимания

к предприятиям легкой промышленности. Лишь в последнее время, с усилением внимания государства к проблемам отрасли и принятием нормативных документов, облегчающих деятельность и развитие предприятий, установивших различного рода льготы и субсидии, интерес российских и зарубежных инвесторов стал расти.

Важным документом, принятым Правительством РФ, является постановление «О порядке предоставления в 2008–2010 годах субсидий организациям легкой и текстильной промышленности на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях». Согласно данному документу, государство будет оказывать предприятиям финансовую поддержку не только для возмещения за-

трат на уплату процентов по кредитам, взятым для закупки сырьевых ресурсов, но также и для технического перевооружения.

Способами привлечения средств для модернизации производства в этой важной производственной отрасли могут являться такие формы, как кредитование, приобретение основных средств по лизинговым схемам. Использование этих финансовых инструментов может послужить дальнейшему развитию предприятий.

Получение банковского кредита — это наиболее распространенная форма привлечения денежных средств для развития бизнеса. Все чаще банками предлагаются программы кредитования малого и среднего бизнеса. Данные программы упрощают процедуру получения

кредита как по времени, так и по составу необходимых документов. Однако, несмотря на это, банки требуют ликвидного обеспечения под получаемый кредит, т. е. предоставления в залог движимого и/или недвижимого имущества, предоставления гарантий и поручительств, долей в обществах, векселей и т. д. В случае, если компании нечего предоставить в залог, она может воспользо-

ваться помощью поручителя (Гражданский кодекс РФ. Ч. 1, ст. 61–367), который возьмет на себя ответственность погасить сумму кредита за свой счет, если должник не сможет самостоятельно справиться со своими обязательствами.

Плюсы данного вида привлечения средств заключаются в возможности использовать их без каких-либо специальных условий банка. То есть, получив кредит, предприятие может использовать его и на приобретение новых производственных мощностей, и на ремонт помещений, и на осуществление затрат на трудовые ресурсы, либо на иные цели по своему усмотрению. При получении кредита заемщику не нужно предоставлять банку заключенные с контрагентами договоры.

Предприятие также имеет возможность получить целевой кредит. Полученные средства могут быть инвестированы в конкретный объект — будь то покупка оборудования либо капитальный ремонт фабрики. Такие кредиты могут выдаваться не только кредитными учреждениями и финансовыми компаниями, но и иными юридическими лицами, в том числе входящими в один холдинг. Как и при выда-

БОРИСОВА Алиса Евгеньевна, юрист-консультант ООО «Адвокатская контора "Конов и Созановский"» Окончила Московскую государственную юридическую академию. Имеет большой опыт работы юристом в российских и иностранных компаниях, а также в государственных органах и органах местного самоуправления, включая правительство Москвы, где приобрела значительный опыт подготовки законопроектов, консультирования по различным отраслям права, работы с государственными органами.

В ООО «Адвокатская контора "Конов и Созановский"» Алиса Борисова занимается вопросами корпоративного права, налогового, договорного права, претензионной работой, представлением интересов клиентов в судах, в том числе арбитражных, вопросами правового регулирования недвижимости, ценных бумаг и финансовых учреждений. Имеет квалификационный аттестат ФСФР специалиста по рынку ценных бумаг серии 1.0 (брокерская, дилерская деятельность и деятельность по управлению ценными бумагами). Является аттестованным консультантом по налогам и сборам при Палате налоговых консультантов.



че банковского кредита, с заемщика может потребоваться обеспечение возврата кредита (передача в залог имущества, товаров в обороте и т. д.). Плюсом данного вида привлечения средств является более длительный срок погашения — до 10 лет.

Возврат заемных средств может осуществляться в разных формах, в том числе путем «конвертации» долга в акции/доли производственных предприятий, передаваемые кредиторю.

На этапе подготовки к получению кредита предприятиям целесообразно привлечь независимого юридического консультанта, который поможет собрать необходимый комплект до-

кументов для оформления сделки.

После проведенного правового анализа юристы могут устранить недостатки документов, а также приведу их в соответствие с требованиями действующего законодательства. Кроме этого, юридическая помощь будет весьма необходима при оформлении и подписании «конвертации» долга в акции/доли производственных предприятий, передаваемые кредиторю.

Практика показывает, что при активном участии юридических консультантов на стороне должника еще на этапе переговоров с банком и подготовки сделки удается добиться снижения процентных ставок по кредиту, а также выявить

и устранить в кредитном договоре условия, ущемляющие права заемщика.

Юридическая помощь может потребоваться при приобретении импортного производственного оборудования. Для этого необходимо составить внешнеэкономический контракт, отразив в нем все существенные аспекты сделки. Грамотно составленный контракт позволит российскому покупателю значительно снизить налоговые издержки. Если у покупателя, несмотря на оптимальные условия поставки и стоимость приобретаемых станков, оборудования, не хватает свободных средств, а иностранный продавец желает сотрудничать с российской компанией и совершить сделку по продаже оборудования, можно воспользоваться еще одной из форм кредитования — инвестиционным кредитованием, в котором участвуют западные экспортные кредитные агентства — структуры, занимающиеся страхованием рисков иностранных поставщиков оборудования. Например, в странах Евросоюза такими агентствами являются KUKA в Польше, EGAP в Чехии, «Гермес» в Германии и др.

В этом случае российский банк заключает кредитное соглашение с иностранным банком, в соответствии с условиями которого кредит предоставляется российскому банку под гарантию экспортного кредитного агентства. Российский банк становится должником, но в свою очередь он заключает кредитный договор с предприятием. Плюсами такого финансирования для россий-

ской компании является то, что процент по кредиту получается на 2–3% ниже, чем при традиционном кредитовании в российском банке, и такие кредиты обычно предоставляются на срок от 6 до 8 лет. Следует отметить, что такая схема будет работать только с заемщиками по крупным внешнеэкономическим договорам, подразумевающим приобретение дорогостоящего оборудования. Да и времени на подготовку пакета документов для получения такого финансирования уходит от трех месяцев до полугодия.

Что же тогда делать предпринимателю, если банк отказал в выдаче кредита либо предприятие не устраивают срок и ставки предлагаемого кредита?

На сегодняшний день предприниматели стали все чаще использовать такой способ пополнения оборотных средств, как лизинг. Правовые и организационно-экономические особенности лизинга определены Федеральным законом «О финансовой аренде (лизинге)» (далее — Закон о лизинге), согласно которому лизинг — это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи (кроме земельных участков и других природ-

ных объектов), движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться в предпринимательской деятельности. В соответствии с лизинговым договором, лизинговая компания приобретает имущество (предмет лизинга) для лизингополучателя с последующей сдачей в аренду на взаимовыгодных условиях на определенный срок.

Финансовую аренду (лизинг) следует отличать от аренды с правом выкупа. По договору финансовой аренды (лизинга), арендодатель сначала должен приобрести в собственность указанное арендатором имущество, а затем предоставить его арендатору во временное владение и пользование. По договору аренды с правом выкупа во временное владение и пользование можно передавать любое имущество: и то, которое уже использовалось, и вновь приобретенное. Договор будет квалифицироваться как договор лизинга, если из его содержания следует, что имущество приобретено по заказу арендатора. Это необходимо учитывать, поскольку в налоговом учете операции по договору лизинга отражаются особым способом. В соответствии с п. 1 ст. 31 Закона о лизинге, предмет лизинга, переданный лизингополучателю по договору лизинга, учитывается на балансе лизингодателя или лизингополучателя по взаимному соглашению. То есть если имущество, взятое в лизинг, находится в собственности лизинговой компании, то налог на имущество этому же предприятию. Использование фактически

0 компании

0 компании. «Адвокатская контора «Конов и Созановский» оказывает юридические услуги российским и иностранным клиентам во многих отраслях права, включая корпоративное, налоговое, земельное, авторское и медиа-право, право промышленной собственности (торговые марки, патенты и др.), хозяйственное и договорное право ценные бумаги и финансовые учреждения, дает консультации по вопросам недвижимости и строительства, осуществляет представительство в судах. Практика адвокатской конторы охватывает представительство интересов клиентов в таких секторах экономики как легкая промышленность, банковская деятельность, издательское дело, инвестиции и рынок капитала, медиа- и телекоммуникации, недвижимость и строительство и мн. др. «Конов и Созановский» сотрудничает с крупнейшими зарубежными юридическими фирмами, а также является постоянным членом ряда международных юридических и бизнес-ассоциаций, среди которых Ассоциация европейского бизнеса (AEB, Россия), Кипрско-российская бизнес-ассоциация, Международная ассоциация торговых марок (INTA). Юристы адвокатской конторы являются членами Американской ассоциации юристов (ABA), Международной ассоциации защиты интеллектуальной собственности (AIPPI), Международной ассоциации торговых марок (INTA), Международной ассоциации юристов (IBA), Международной налоговой ассоциации (IFA). Основными ценностями адвокатской конторы «Конов и Созановский» являются профессиональное и своевременное юридическое обслуживание клиентов, высокое качество услуг, соответствующая ценовая политика, моральный и финансовый комфорт сотрудников, а также активная социальная позиция.

ют право не платить налог на имущество. Кроме этого, затраты по лизинговым платежам уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Еще одним важным моментом является возможность лизинговой компанией применять коэффициент ускоренной амортизации. После полной амортизации имущество по нулевой стоимости передается на баланс лизингополучателя, и следовательно, с «обнуленного» имущества налоги платиться не будут.

Для пополнения оборотных средств, не лишаясь при этом возможности продолжать работу на уже имеющемся либо приобретенном оборудовании, предприятие может воспользоваться уже знакомой нам формой привлечения инвестиций, но не просто лизингом, а его разновидностью — возвратным лизингом, суть которого состоит в том, что предприятие продает свое имущество лизинговой компании, а та сдает его в лизинг этому же предприятию. Использование фактически

своего оборудования, но находящегося в лизинге, позволяет предприятию снизить налогооблагаемую прибыль за счет отнесения лизинговых платежей на себестоимость выпускаемой продукции (оказываемых услуг, выполняемых работ). Таким образом, у предприятия появляются денежные средства, которые оно может направить, например, на пополнение оборотных средств. Договор необходимо составить так, чтобы после окончания срока его действия предприятие имело право выкупить это оборудование, став при этом опять его собственником.

Плюсами лизинга можно назвать гибкую систему платежей при стопроцентном финансировании приобретаемого имущества, экономию на уплате налогов, что позволяет без резких финансовых затрат обновлять производственные фонды, приобретать дорогостоящее имущество. Особенно это актуально для предприятий в секторе легкой промышленности. Подводя итог сказанному, хочется отметить, что, несмотря на финансовые проблемы предприятий, выход всегда есть. Необходимо использовать любую возможность для развития производства легкой промышленности — будь то получение кредита, приобретение имущества в лизинг и т. д. В отдельных случаях, в том числе для обеспечения большей финансовой привлекательности и облегчения процесса привлечения финансирования, рекомендуется структурирование группы компаний в холдинг, имеющий внутреннюю техническую и инвестиционную политику. Это поможет привлечь денежные средства для развития и технического перевооружения. Несмотря на то, что работа по объединению предприятий и распределению имущества внутри образующейся группы предприятий (холдинга) кропотлива и порой не быстрая по времени, это позволит в последующем стать предприятиям более прибыльными и финансово самостоятельными. ●