



有效利用营业用样机！



欧力士科技租赁的“回租”！

样机的管理！你想过下面的现象吗？(用租赁解决方案试试！！)

●作为样机的固定资产的保有问题

- ①即便是自己公司的产品，也需要购置，难免占用现金
(每次新产品推出的时候都再次重新购入吗!?)
- ②需要同时面对新型号产品的推广发布，又为老产品的处理而烦恼?
(出售资产? 账面价值尚未完成折旧?)

●繁杂的管理

- ①管理上，所有商品都是库存，样机的处理很困扰
(作为二手却没有怎么使用过的产品来销售!
妨碍了新产品的销售)
- ②难于把握商品的采购价格
(样机也算采购! 还是销售费用?)
- ③库存商品，样机，自己使用的固定资产的管理困难
(是样机? 库存商品? 还是自己使用的固定资产? 管理混乱!)



●其他

- ①由于公司内部自己使用的资产增加，从而引起固定资产的增加
(折旧的负担加重)
- ②作为商品库存的话，在中国有增值税发票的期限问题
- ③税务上有可能被调查(母公司的赠与?)

例1:A公司的回租流程

- ①设备卖出(由敝司购入)
:假设售价100万元的情况(敝司购入金额)
↓
- ②决定租赁期后贵司开始租赁!
:24个月回租的情况下
↓
- ③每月支付的租赁费
:**3.5万元/月~(注)**

注: ●根据商品不同, 租金会有变动的可能
●有可能有不能对应的商品
●根据商品不同, 有可能需要设定约束期间

—因为是欧力士科技租赁，当然OK—

- 中途解约
- 二手设备回租

*详情请联络敝司商谈。

-回租的好处-

- ◎快速推进的技术革新和型号变化 ⇒ 仅在必要时用必要的东西
- ◎设备管理复杂(是样机? 还是库存商品?) ⇒ 不需要固定资产登录! 由敝司来管理资产!
- ◎正确的营业成本管理 ⇒ 租赁费=成本!
- ◎提高销售额 ⇒ 销售部门提高营业额!

任何问题都可以!
请务必和我们联系。

