



ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

**ТЕРРИТОРИЯ  
ЛИЗИНГА**

**№2** (8)  
**2013**



ТЕМА НОМЕРА:

# **НУЖНЫ ЛИ ЛИЗИНГУ В РОССИИ ПЕРЕМЕНЫ?**





## Страхование лизинговых сделок от «Страховой группы МСК»

*«Страховая группа МСК» предлагает комплексное страхование лизинговых сделок. При заключении договора лизинга могут быть застрахованы правомерные имущественные интересы как лизингодателя, так и лизингополучателя:*

- риск утраты (гибели), недосдачи или повреждения лизингового имущества;
- риск ответственности за причинение вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц в ходе реализации договора лизинга (например, ответственности за вред, причиненный автотранспортным средством - предметом лизинга);
- риск убытков от предпринимательской деятельности участников лизинговой сделки;
- риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или из-за изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов.

### **Центральный офис:**

Санкт-Петербург,  
Аптекарская наб., д. 12,

тел.: 8 812 7777 901  
**sgmsk.ru**

ОАО «СГ МСК», Лицензия ФССН РФ С № 0461 77

На правах рекламы



## Уважаемый читатель!

Приветствуем Вас на страницах журнала «Территория лизинга»!



Каждый из номеров нашего журнала мы стремимся сделать наиболее полезным и интересным для Вас. На страницах номера, который Вы держите в руках, мы рассмотрели разные и от того не менее интересные темы: рассказали о

последних изменениях в законодательстве, осветили основные события на рынке лизинга, побеседовали с представителями лизинговых компаний, продолжили обсуждение вопросов мошенничества в лизинге, уже традиционно затронули вопросы связанные с рынком труда для лизинговых компаний.

Основной темой номера стал проект Федерального закона «О внесении изменений в ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», который вынесен на обсуждение профессионального лизингового сообщества Подкомитетом ТПП РФ по лизингу. Предлагаемые изменения в закон «О финансовой аренде (лизинге)» составлены с учетом сложившейся судебной практики по лизингу и направлены на разрешение противоречий, связанных с неоднозначным толкованием ряда положений закона. При разработке изменений

учитывались также положения Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге и устранены повторы положений, содержащихся в Гражданском кодексе РФ. На страницах журнала приведена подробная информация о предлагаемых дополнениях и изменениях.

Мы открыли новую тему для освещения и анализа. Это Рынок лизинга в странах СНГ. Первый опубликованный материал посвящен лизингу в Республике Казахстан. В последующих номерах мы будем анализировать законодательство, проводить сравнительный анализ рынков лизинга стран СНГ. Все представленные материалы являются частью проекта Консалтингового агентства «Территория лизинга» «Исследование рынка лизинга в странах СНГ».

На страницах данного номера вы найдете не только полезную для вашей профессиональной деятельности информацию, но и интересные факты из практики работы других компаний.

Журнал «Территория лизинга» выражает благодарность всем нашим партнерам и экспертам, принявшим участие в подготовке данного номера, и приглашаем новых партнеров к сотрудничеству на страницах нашего издания.

С уважением,  
Оксана В. Солнышкина

### ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

ИЗДАТЕЛЬ: КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА: Святослав Петров

ОБЛОЖКА: Алина Зубова

ДИРЕКТОР ЖУРНАЛА: Оксана Солнышкина, solnyshkina@kleasing.ru

ПОДПИСКА: Жулева Екатерина, zhuleva@kleasing.ru

МАРКЕТИНГ И СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ: Бурдонова Арата burdonova@kleasing.ru

УЧРЕДИТЕЛЬ: Консалтинговое агентство «Территория лизинга»

АДРЕС РЕДАКЦИИ: 197110, Санкт-Петербург, ул. Петровская коса, дом 1, корпус 1, помещение 5

ТЕЛЕФОН РЕДАКЦИИ: (812) 498-67-25

ВЭБ-САЙТ: www.kleasing.ru

E-MAIL: info@kleasing.ru

Любое использование материалов номера возможно только с письменного разрешения учредителя. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламных объявлениях.

Консалтинговое агентство «Территория Лизинга» является партнером Подкомитета по лизингу Комитета по банковской деятельности, Комитета по финансовым рынкам и кредитным организациям ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, Международного учебно-методического центра финансового мониторинга (МУМЦФМ)



# СОДЕРЖАНИЕ

<b>ОТ ИЗДАТЕЛЯ</b>	<b>3</b>
СОДЕРЖАНИЕ	4
<b>ВНЕШНЯЯ СРЕДА</b>	<b>5</b>
НОВОСТИ РЫНКОВ	5
НОВОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА	7
РЫНОК ГРУЗОВОГО АВТОТРАНСПОРТА	9
<b>РЫНОК</b>	<b>13</b>
НОВОСТИ ЛИЗИНГА	13
РЫНОК ТРУДА В ЛИЗИНГЕ. ИТОГИ 1 ПОЛУГОДИЯ 2013	17
«КОНТРОЛ ЛИЗИНГ». ПО ИНТЕРНЕТУ УДОБНЕЕ	20
<b>РЫНОК В СТРАНАХ СНГ</b>	<b>24</b>
«ОДНОЙ ИЗ ОСНОВНЫХ МОТИВАЦИЙ ЯВЛЯЕТСЯ ПОВЫШЕНИЕ СВОИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ КАЧЕСТВ...»	24
<b>ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО</b>	<b>28</b>
НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	28
ОБСУЖДЕНИЕ ПРОЕКТА ФЗ «О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ФЗ «О ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЕ (ЛИЗИНГЕ)»	30
<b>В ФОКУСЕ</b>	<b>43</b>
ОБ УГРОЗАХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРИНЦИПАХ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ	43
ОЦЕНКА ДОЛГОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ	51
<b>ОПЫТ КОМПАНИЙ</b>	<b>54</b>
ГОВОРИМ ПО ДУШАМ	54
САЙТ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ КАК КАНАЛА ПРОДАЖ ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ	56
<b>ЛИЗИНГ ДЛЯ...</b>	<b>60</b>
ВЫСТАВКА «ИНТЕРЛЕС: КАРЕЛИЯ» ОТМЕТИЛА СВОЙ ЮБИЛЕЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНЫМ СОСТАВОМ УЧАСТНИКОВ	60
ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	63
<b>ВСЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА</b>	<b>67</b>
УНИФОРМА ДЛЯ УСПЕХА	69
5 ЛЕТ С ВАМИ!	72





# НОВОСТИ РЫНКОВ

## **ХОУМ КРЕДИТ БАНК ВНЕДРИЛ БИОМЕТРИЧЕСКУЮ ПРОВЕРКУ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ЗАЕМЩИКОВ**

Хоум Кредит Банк усовершенствовал технологию выявления кредитных мошенников, внедрив биометрическую проверку потенциальных заемщиков. Об этом говорится в пресс-релизе банка. В сообщении уточняется, что фотографии заемщиков и предоставленная ими информация сопоставляются с базой данных о более чем 10 млн. клиентов.

Если сотрудники кредитной организации выявляют мошеннические заявки, они сообщают об этом полицейским или охране торговых центров. Это позволяет задержать злоумышленника в то время, пока он дожидается решения о выдаче кредита. Только в текущем месяце при содействии Хоум Кредит Банка сотрудники правоохранительных органов задержали шестерых подозреваемых в мошенничестве.

*Источник: Bankir.ru*

## **ГЛАВА ВЭБА ВЛАДИМИР ДМИТРИЕВ ИЗБРАН В СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ НОВАТЭКА**

Акционеры крупнейшего российского независимого производителя газа ОАО «НОВАТЭК» на годовом собрании избрали новый состав совета директоров компании. Глава ВЭБа Владимир Дмитриев сменил в нем со-руководителя Sberbank CIB Рубена Варданяна.

*Источник: Bankir.ru*

## **АЛЬФА-БАНК ОБЪЯВЛЯЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В ВЫСШЕМ РУКОВОДСТВЕ**

Альфа-Банк объявляет о том, что первый заместитель Председателя Правления, руководитель блока «Корпоративно-инвестиционный банк» (КИБ) Владимир Татарчук, принял решение завершить карьеру менеджера и планирует посвятить свою дальнейшую профессиональную деятельность созданию собственного дела в области финансов и частных инвестиций.

*Источник: Bankir.ru*

## **ГЛАВА ЕВРОПЕЙСКОГО СУБХОЛДИНГА ВТБ ПЕРЕХОДИТ В ПРАВЛЕНИЕ SBERBANK EUROPE**

Глава европейского субхолдинга ВТБ (включает Австрию, Германию и Францию) Игорь Штрель переходит в правление «дочки» Сбербанка - Sberbank Europe AG (бывший Volksbank International), которую впоследствии может возглавить, рассказали «Прайму» два источника на рынке.

*Источник: Bankir.ru*

## **МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ ПОДГОТОВИЛО ПРОЕКТЫ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ПУТЕВОДИТЕЛЕЙ ПО ВЫХОДУ РОССИЙСКИХ УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКИ КИТАЯ И ВЬЕТНАМА**

Департаментом координации, развития и регулирования внешнеэкономической деятельности Минэкономразвития России, совместно с Торговыми представительствами Российской Федерации в иностранных государствах, были подготовлены пилотные проекты справочников («путеводителей») по выходу российских товаров на рынки Китая и Вьетнама.

Указанные путеводители содержат информацию и сведения касательно основ государственного регулирования импорта товаров и инвестиций, транспортно-логистические аспекты выхода на рынок, проводимых в стране внешнеэкономических выставок и ярмарок, особенностей открытия представительств компании в государстве, культурных особенностей ведения бизнеса в стране и др.

*Источник: Минэкономразвития РФ*

## **ГОСДУМА ПРИНЯЛА ВО ВТОРОМ ЧТЕНИИ ЗАКОНОПРОЕКТ О ТРАНСГРАНИЧНЫХ РУБЛЕВЫХ ПЕРЕВОДАХ**

Госдума на пленарном заседании приняла во втором чтении правительственный законопроект о трансграничных переводах валюты РФ. Законопроект направлен на устранение пробелов, выявившихся в результате анализа правоприменительной практики валютного законодательства.

Проект закона был внесен в Госдуму в октябре 2010 года и принят в первом чтении в апреле 2011-го. Согласно документу, принятому во втором чтении, в понятие «валютные операции» вносятся трансграничные переводы валюты РФ между резидентами, устанавливается возможность осуществления между нерезидентами трансграничных переводов в валюте РФ, а также предоставляется право резидентам открывать счета в иностранной валюте и рублях в банках, расположенных за пределами территории РФ.

Законопроект предлагает ввести нормы, позволяющие резидентам открывать без ограничений счета (вклады) в банках, расположенных за пределами территории РФ, в иностранной валюте и рублях.

*Источник: banki.ru*



## РОССИЯ ЗАНЯЛА ПЯТОЕ МЕСТО В МИРЕ ПО ВВП В РЕЙТИНГЕ ВСЕМИРНОГО БАНКА

Россия заняла пятое место в рейтинге государств с крупнейшими мировыми экономиками с учетом паритета покупательной способности по итогам 2012 года с показателем в 3,4 трлн. долларов. Первое место принадлежит США с 15,6 трлн. долларов, далее следует Китай с 12,4 трлн., потом идет Индия, имеющая 4,8 трлн., и Япония с 4,5 трлн. В рейтинге за прошлый год Россия обогнала Германию, Францию, Великобританию и Бразилию.

*Источник: Прайм*

## ВТБ 24 НАЧАЛ ПРИСОЕДИНЕНИЕ ТРАНСКРЕДИТБАНКА

Начата процедура реорганизации ВТБ 24 в форме присоединения к нему Транскредитбанка. Об этом сообщает департамент внешних и общественных связей ЦБ РФ.

Как сообщалось ранее, осенью бренд ТКБ должен прекратить существование, в результате интеграции розничный сегмент отойдет к ВТБ 24. В рамках присоединения Транскредитбанка ВТБ 24 увеличит уставный капитал на 46,4% — с 50,8 млрд рублей до 74,4 млрд.

*Источник: ИТАР-ТАСС*

## БАНК ВТБ ПРИСТУПИЛ К ПРОВЕДЕНИЮ ОПЕРАЦИЙ В ЮНЯХ

Филиал банка ВТБ в Шанхае начал проведение операций в юнях КНР для корпоративных клиентов — резидентов КНР.

Филиал успешно завершил весь комплекс подготовительных мероприятий, включая дополнительную капитализацию, получение новой лицензии, и к настоящему моменту уже начал привлекать депозиты, выдавать кредиты и осуществлять расчетно-кассовое обслуживание в юнях. Ранее эти операции, согласно правилам доступа к китайскому финансовому рынку, филиал мог проводить только в иностранной валюте и рублях.

*Источник: Banki.ru*

## ЦБ: КОЛИЧЕСТВО ФИЛИАЛОВ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РФ СОКРАТИЛОСЬ ПОЧТИ НА 1,5% В ИЮЛЕ

Количество филиалов действующих на территории России кредитных организаций сократилось на 1,33% до 2 158 в июле 2013 года. Об этом свидетельствуют данные, опубликованные на сайте ЦБ РФ. Лидером по количеству филиалов по-прежнему остается Приволжский федеральный округ — по состоянию на 1 августа на его территории действовало 444 филиала 105 кредитных организаций. В начале текущего года на 106 банков приходилось 518 филиалов, а на начало июля 105 финансовых институтов располагали 464 филиалами.

Центральный федеральный округ занял второе место по количеству филиалов действующих кредитных организаций: на 1 августа в регионе насчитывалось 425 филиалов и 569 банков. В

начале года в ЦФО действовали 564 банка и 458 филиалов кредитных организаций.

*Источник: Banki.ru*

## ЭКОНОМИСТЫ РАН ОЖИДАЮТ ВЗРЫВНОЙ РОСТ КРЕДИТОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В 2013 ГОДУ

Институт народнохозяйственного прогнозирования (ИНП) Российской академии наук (РАН) опубликовал очередной пересмотренный «Прогноз индикаторов экономики РФ» на 2013-2015 годы, уточненный с учетом данных первого квартала 2013 года.

Напомним, прогнозы ИНП РАН рассчитываются в рамках разработанной институтом модели QUMMP, аналитики ИНП в обзорах также комментируют отдельные аспекты социально-экономического развития с наиболее консервативных в ряду российских аналитических институтов позиций. ИНП является последовательным сторонником стимулирования экономического роста увеличением госрасходов, традиционно рекомендует «плановый» подход к экономическому развитию и в целом критически относится к текущей денежно-кредитной и регуляторной политике ЦБ, Минфина и правительства в целом.

Согласно прогнозам ИНП РАН, в 2013 году ВВП при сохранении текущих трендов в 2013 году вырастет на 2,6%, исходя из данных модели, этот результат будет наихудшим в промежутке 2011-2015 годов: в 2014 году рост экономики, несмотря на очевидное исчерпание эффекта «низкой базы», составит 3,5%, в 2015 году — снизится до 3% (аналитики закладывают в модель гипотезу о равномерном умеренно-слабом росте цен на экспортные товары до 2015 года и восстановлении роста чистого экспорта на 0,2-0,4% в год). «Двигателем» роста ВВП в этой версии останется рост внутреннего потребления домохозяйств: он, по версии ИНП РАН, в 2012 году был пиковым (рост к 2011 году на 6,8%), с 2013 по 2015 год темпы роста потребления домохозяйств снизятся с 6,2% до 4,5%. При этом ИНП не разделяет мнения о том, что основой внутреннего спроса в РФ будет и останется наращивание кредита,— согласно расчетам института, чистый кредит населению, в 2012 году составивший 2,2 трлн руб., в 2013-2014 годах будет расти всего на 0,1 трлн руб. в год, в 2015 году увеличится на 0,3 трлн руб. При этом на 2013 год модель ИНП предполагает резкий, с 2,5 трлн руб. в 2012 году до 3,7 трлн руб., рост чистого кредита промышленности, остановку роста кредитования сектора в 2014 году (рост на 0,1 трлн руб.) и восстановление роста чистого кредита промышленности в 2015 году.

Впрочем, «взрыв кредита» промышленности к росту инвестиций, полагают в ИНП, не приведет. «В 2013 году инвестиции в основной капитал увеличиваются на 3,9%, в 2014 году — на 6,5%, в 2015 году — на 3,2%, предполагается в отчете. Увеличение объемов кредитов, выданных нефинансовым предприятиям (до 4,2 трлн руб. в 2015 году), в основном абсорбируется крупным бизнесом».

*Источник: Коммерсант*



# ВИКИПЕДИЯ СТРАХОВАНИЯ

[www.wiki-ins.ru](http://www.wiki-ins.ru)

# НОВОСТИ РЫНКОВ

Новостной блок подготовлен при поддержке  
Википедии страхования [wiki-ins.ru](http://wiki-ins.ru)

## СТРАХОВЩИКОВ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ БУДЕТ КОНТРОЛИРОВАТЬ СПЕЦДЕПОЗИТАРИЙ

Такую поправку в основной профессиональный закон рынка поручил внести первый вице-премьер Игорь Шувалов. Мегарегулятор еще не состоялся, а «завинчивание гаек» уже началось – так восприняли страховщики данную идею. Компании заявляют о неготовности к ежедневной отчетности и опасаются высоких расходов на обслуживание в спецдепозитарии. В ФСФР же говорят о поддержке распространения новых требований на все виды страхования. Минфину, Минэкономки и ФСФР совместно с ЦБ поручено «обеспечить закрепление норм введения обязательного использования института специализированного депозитария для страховых организаций, осуществляющих страхование жизни и обязательные виды страхования, в рамках подготовки проекта федерального закона... о внесении изменений в закон «Об организации страхового дела в РФ», сказано в поручении Игоря Шувалова от 16 апреля 2013 года. До 95% страховщиков будут размещать резервы через спецдепозитарии после принятия соответствующей поправки к закону об организации страхового дела в РФ.

*Источник: Коммерсант*

## ПРИБЫЛЬ СТРАХОВЩИКОВ УВЕЛИЧИЛАСЬ НА ЧЕТВЕРТЬ

Чистая прибыль десятки крупнейших страховщиков по сборам выросла за прошлый год на 24,3% до 14,2 млрд руб., следует из отчетности компаний по российским стандартам. Замыкает топ-10 единственный убыточный в этом списке страховщик – «Страховая группа МСК», без нее средний прирост прибыли был бы почти вдвое больше – 43,9%. Почти такую же динамику (25,1%) по итогам прошлого года продемонстрировали сборы этих страховщиков. Но если продажи выросли у каждого из них, то прибыль увеличилась только у половины. Самый большой относительный прирост прибыли за прошлый год у «Альфа-Страхования» (увеличение в 2,4 раза), абсолютный – у СОГАЗа (2,7 млрд руб.). Последний заработал 8,6 млрд руб., вдвое превзойдя ближайших преследователей из «ВТБ Страхования».

*Источник: Финмаркет*

## ЛИДЕРЫ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ СРЕДИ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЩИКОВ ЗА 2012 ГОД

Уровень убыточности снизился у половины компаний из первой 20-ки. Тем не менее, большинство компаний демонстрируют устойчивость данного показателя от года к году. Средний показатель для лидеров рынка за 2012 год – составил 59%, за 2011 – 57%. Уровень аквизиционных расходов в среднем по компаниям-лидерам составил 21,1% против 19,6% по итогам 2011 года. Рост расходов произошел у 14 компаний из 20-ки. Уровень операционных расходов продемонстрировал обратную динамику – в среднем по компаниям-лидерам он снизился до 21,3% по сравнению с 23% в 2011 году. Здесь 14 компаний наоборот продемонстрировали снижение и только 6 – рост. Значение данного показателя составляло от 4 до 58%.

*Источник: Прайм-Страхование*

## МИНФИН В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ НАЧНЕТ ПРОРАБАТЫВАТЬ ВОПРОС О ФИЛИАЛАХ ИНОСТРАННЫХ СК В РОССИИ

Минфин рассчитывает в ближайшее время начать прорабатывать вопрос о допуске филиалов иностранных страховщиков на российский страховой рынок, сказала агентству «Прайм» замглавы департамента финансовой политики Минфина Вера Балакирева в кулуарах страховой конференции Всероссийского союза страховщиков. Такая норма содержится в соглашении о вступлении России в ВТО. Она должна вступить в силу через 9 лет. Балакирева отметила, что эта норма несет в себе много рисков и вопросов. Так, необходимо определиться с условиями лицензирования в этой области, понять, как будут соблюдаться филиалами внутренние требования российского надзора к страховщикам, к размеру и качеству активов и страховых резервов. Открытыми остаются вопросы подотчетности, санкций за нарушения требований надзора к таким филиалам и ряд других аспектов. Минфин РФ определил основные положения, с которыми придется работать при формировании законодательства по либерализации допуска нерезидентов на российский страховой рынок в рамках соглашения с ВТО, сообщила заместитель руководителя департамента финансовой политики



Минфина РФ Вера Балакирева на конференции Всероссийского союза страховщиков в четверг в Москве. По соглашению со Всемирной торговой организацией России дается 10-летний переходный период, за который она должна подготовить полную либерализацию условий допуска компаний из стран ВТО на национальный страховой рынок, напомнила она.

*Источник: Википедия страхования*

### **«ЭКСПЕРТ РА» СОСТАВИЛ РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО ЗА 2012 ГОД**

Ренкинг был составлен на основе отчетности по МСФО лидеров рынка, вошедших в топ-30 по взносам по РСБУ (по данным «Эксперта РА»). Из топ-30 компаний отчетность по МСФО не предоставили для публикации страховая группа «Югория» и РСТК. Это пятый по счету ренкинг по МСФО, составленный рейтинговым агентством «Эксперт РА». В первый ренкинг по МСФО (за 2007 год) вошло лишь 9 страховых компаний. Число страховщиков, добровольно составляющих отчетность по МСФО, к 2011 году достигло 25–30 компаний. Список топ-5 страховщиков по взносам по МСФО повторяет аналогичный список по РСБУ («Росгосстрах», СОГАЗ, «Ингосстрах», «РЕСО-Гарантия», «АльфаСтрахование»). Лидером рынка по балансовой прибыли стал СОГАЗ (14,0 млрд рублей).

*Источник: Википедия страхования*

### **ЗАКОНОПРОЕКТ ОБ УТОЧНЕНИИ УСЛОВИЙ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДГОТОВЛЕН**

Комитет Госдумы по финансовому рынку на заседании в среду рекомендовал нижней палате парламента принять во втором чтении законопроект, уточняющий порядок и условия осуществления страховой деятельности на территории России. При подготовке ко второму чтению комитет поддержал поправки, ограничивающие комиссионное вознаграждение посредникам планкой в 15%, а также запрещающие передачу в перестрахование более 80% страховой премии и инвестирование собственных средств страховых компаний в векселя. Поправками также устанавливаются новые требования к раскрытию информации на сайтах страховщиков и вводится контроль за их деятельностью со стороны специализированного депозитария.

*Источник: Бизнес-ТАСС*

### **ШТРАФЫ РАСКРОИЛИ ПОД СТРАХОВЩИКОВ.**

Госдума приняла во втором чтении поправки о страховых штрафах. Они стали разнообразнее и крупнее – потолок поднят с 700 тыс. руб. до 1 млн руб. Также компании теперь можно будет штрафовать за волокиту в делах о выплате и самих выплатах. Самим страховщикам отказали в идее освободить обязательные виды страхования от закона «О защите прав потребителей»,

сохранив правило о неустойках в 3% в день. Если бы эти поправки уже работали, недобросовестные страховщики в 2012 году пополнили бы бюджет на 74 млрд руб. – более половины сборов по ОСАГО. Поправки о страховых штрафах неожиданно оказались в пакете изменений в законе о товарных биржах и биржевой торговле. У депутатов есть такая практика: для быстрого принятия поправки включать ее в не совсем отраслевой законопроект. В результате вчера во втором чтении была одобрена новая статья КоАП «Нарушения субъектами страхового дела требований страхового законодательства».

*Источник: Коммерсант*

### **УТОЧНЯЕТСЯ ПОРЯДОК РАСЧЕТА КВОТЫ УЧАСТИЯ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**



Госдума рассмотрела во втором чтении поправки в закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Нормы базового закона приводятся в соответствие с международной практикой регулирования страховой сферы. Законопроектом определены требования к содержанию единого государственного реестра субъектов страхового дела. Уточняются полномочия ЦБ РФ по регулированию данной сферы. Вводится обязанность страховщиков информировать потребителей услуг о своей деятельности и предлагаемых условиях страхования, уточняется порядок расчета органом страхового надзора размера (квоты) участия иностранного капитала в уставных капиталах страховых организаций. Устанавливается, что страховые организации, доля участия иностранного капитала в которых более 49% (за исключением созданных или реорганизованных до 22.08.2012), не могут осуществлять страхование жизни, здоровья и имущества граждан за счет бюджетных средств, страхование, связанное с осуществлением госзаказа. Если доля участия иностранного капитала составляет более 51% – страхование объектов личного страхования, а также обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств («иностранцы «дочки» не могут осуществлять данные виды страхования вовсе).

*Источник: Экономика и жизнь*

# Рынок грузового автотранспорта

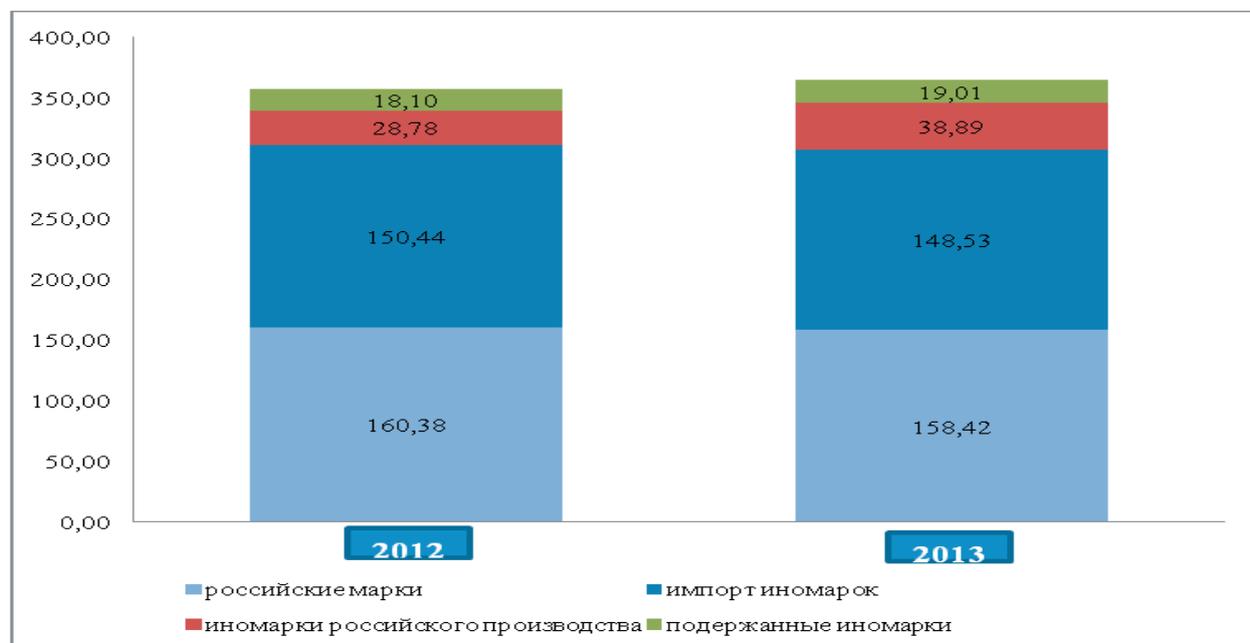
**Грузовой сегмент российского автомобильного рынка, по итогам 2012 г., показывает положительную динамику. Однако, тенденции сокращения объемов продаж автотранспорта затронули и рынок грузового автотранспорта. После незначительного роста в 2012 году сегмент коммерческой грузовой автотехники в первой половине этого года переживает спад.**

В первом полугодии 2013 г. в России было выпущено 101,7 тыс. ед. грузовой и легкой коммерческой техники, что на 4% меньше, чем годом ранее. Падение зафиксировано еще в первом квартале этого года, когда российские продажи грузовиков снизились на 14,4% по отношению к аналогичному периоду 2012-го. Спад в сегменте тяжелых грузовиков иностранных марок наметился еще по итогам января – сентября 2012-го и составил 5%. По данным крупнейшего российского производителя тяжелых грузовиков ОАО «КамАЗ», за девять месяцев 2012 года дилеры реализовали в России 18,6 тыс. грузовых автомобилей, что на 6% превысило результат за аналогичный период 2011-го. Таким образом, стагнация на российском рынке тяжелых грузовиков обнаружила себя едва ли не с начала прошлого года.

На фоне общего состояния неопределенности изменились условия работы российских автопроизводителей и импортеров в связи с вступлением страны в ВТО. Из-за снижения маржинальности автотранспортного бизнеса уменьшилась инвестиционная активность перевозчиков в обновлении автопарка. Все вместе это привело к падению продаж.

Однако, по многим производителям отмечается положительная динамика. Ряд компаний снизил объемы выпуска. В некоторых случаях, как правило, у небольших предприятий, это сокращение оказалось довольно существенным.

Структура продаж грузового автотранспорта 2012 – прогнозный период 2013г.г.



Источник: Анализ Russian Automotive Market Research (НАПИ).

К началу 2012 г. российский парк грузовых автомобилей превысил 5,5 млн. единиц. Прирост за 2011 г. составил 2,4 %, значение находится в рамках докризисного тренда. На протяжении последних 6 лет грузовой автопарк стабильно увеличивается, спад на 0,5 % отмечен лишь в кризисном 2009 г.

Немаловажный факт на рынок грузового автотранспорта оказывает рост числа производств. Почти все европейские производители грузовиков (Volvo, Renault, Mercedes-Benz, MAN, Scania)



уже имеют или вот-вот начнут производство в России.

В июне 2012 г. концерн Daimler AG и Группа ГАЗ начали работать над проектом по контрактной сборке коммерческих автомобилей Mercedes-Benz в России. Инвестиции в производство со стороны Daimler AG составят более 100 млн. евро, со стороны ГАЗа – более 90 млн. евро.

Концерн Daimler AG развивает сотрудничество и с Камским автозаводом. Так, в июне 2012 г. Daimler AG и КАМАЗ объявили о подписании лицензионного соглашения, направленного на укрепление сотрудничества в области производства кабин. По этому соглашению Mercedes-Benz предоставит КАМАЗу технологию производства кабин Ахор, которые российская компания будет устанавливать на свои грузовые автомобили нового поколения.

Компания Sollers в 2012 г. запустила два проекта по производству грузовых автомобилей. В рамках своего сотрудничества с Ford компания в начале года начала выпуск автомобилей Ford Transit в Елабуге (Республика Татарстан), а в мае на площадях Ульяновского автомобильного завода вновь началась сборка грузовиков Isuzu.

Калининградский завод «Автотор» в сентябре 2012 г. приступил к выпуску коммерческих автомобилей Hyundai. Обеими сторонами в проект инвестировано порядка 23 млн. долл. Планируется, что мощности производства на первом этапе (до 2015 г.) составят 10 тыс. автомобилей в год, что позволит выпускать от трех до семи моделей грузовиков Hyundai.

В 2012 г. в России впервые появились коммерческие электромобили. Их импортер, компания «Револьта», получила сертификат одобрения типа транспортного средства на модельный ряд Smith Edison. Это легкие коммерческие электромобили, построенные на платформе Ford Transit, которые выпускаются в Ньюкасле компанией Smith Electric Vehicles.

Основные игроки производственного сектора – Группа ГАЗ, КАМАЗ и Sollers – в первом полугодии 2013 г. продемонстрировали разнонаправленную динамику. В целом, значительного изменения производственных показателей в ту или другую сторону, что могло бы привести к кардинальным изменениям рыночных позиций, у этих производителей не наблюдалось (источник: журнал «Автобизнес»).

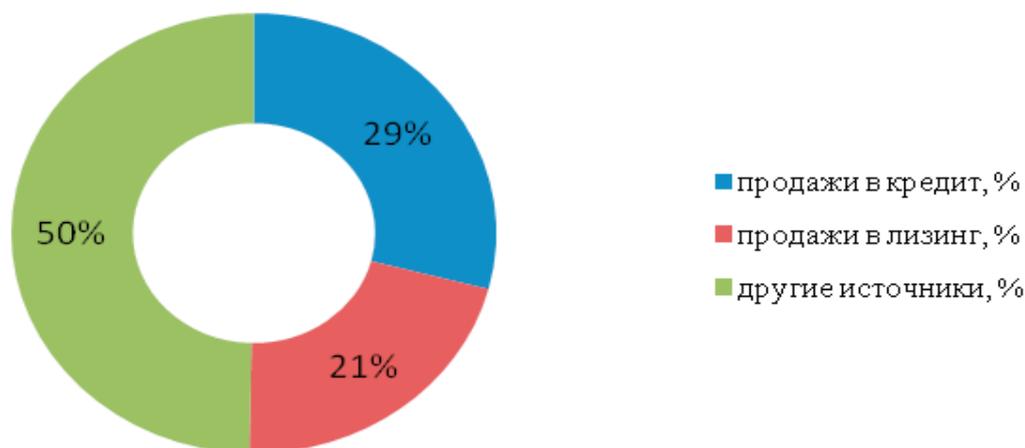
По оценке специалиста по лизингу компании «УралСпецТранс» Дениса Лисака в последнее время заметен небольшой рост развития рынка грузовой автотехники, и в ближайшее время рынок будет расти.

**«На сегодня продажи растут, потребность в приобретении техники есть, для обновления автопарка или просто для покупки новой техники, на это, прежде всего, влияет доступность кредитов и лизинга.**

**На сегодня лизинговые компании и банки охотней кредитуют крупный бизнес, это связано с минимизацией риска возврата кредита и надежностью компании. Но также есть и розничные продажи для клиентов с хорошим финансовым состоянием. Клиенту, который работает менее 6 месяцев найти финансовый инструмент для приобретения техники очень сложно»**

Поставщики охотно сотрудничают с лизинговыми компаниями. Число рекомендованных лизинговых компаний – партнеров у поставщиков грузовой техники колеблется от 2 до 20, фактически же лидерами продаж являются 2-3 лизинговые компании. По данным рейтингового агентства

## Структура продаж грузовых автомобилей, 2012



Источник: Данные исследования Консалтингового агентства «Территория лизинга»

«Эксперт РА» лидерами рынка лизинга грузового автотранспорта по итогам 2012 года являются лизинговая компания «Europlan», «КАМАЗ-Лизинг» и «ВЭБ – Лизинг», на которые приходится 34,29% нового бизнеса.

Среди существенных факторов, которые влияют на эффективности сотрудничества между поставщиками грузового автотранспорта и лизинговыми компаниями, участники рынка отмечают: условия финансирования (аванс, срок, ставка), скорость рассмотрения и принятия решения, требования к потенциальному клиенту. Также не меньшее влияние оказывает система управления в лизинговой компании и практика работы с персоналом, уровень контроля и деловой репутации.

*«Для нас очень важно при сотрудничестве, чтобы клиенту подходили условия и требования финансового учреждения, а финансовому учреждению подходил клиент с его формой собственности налоговой отчетностью и финансовыми показателями. Еще одна немаловажная вещь это размер аванса, список документов и срок рассмотрения заявки, некоторым клиентам обратившимся в нашу компанию, техника нужна «вчера» и за каждый день простоя клиент теряет деньги, в этом случае мы обращаемся в лизинговую компанию, которая принимает решение в течении 1 дня.*

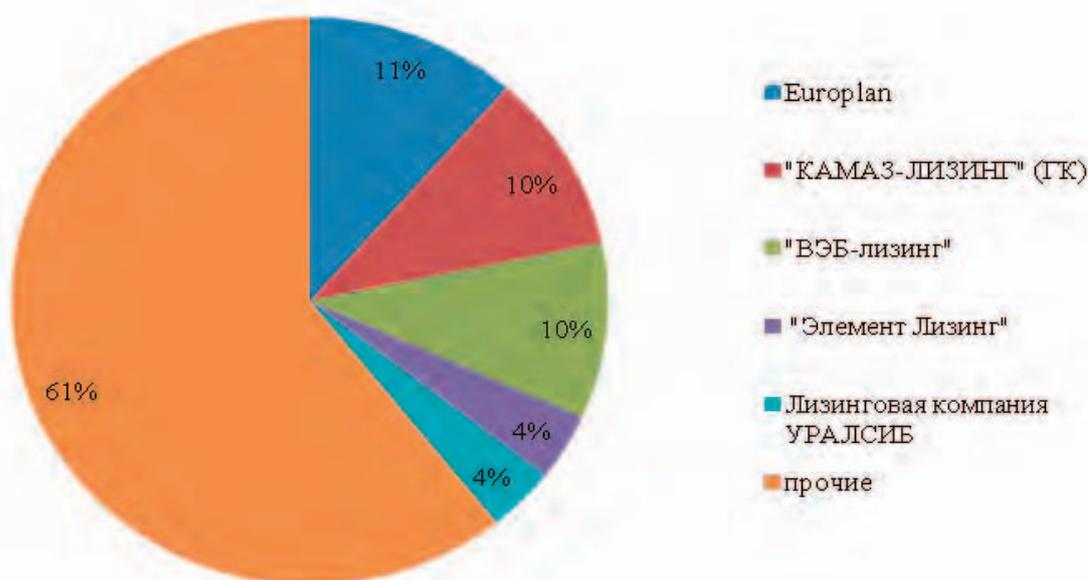
*К минусам бы я отнес увеличение аванса в зависимости от техники и расположения клиента, внутренние списки финансируемой техники в финансовых учреждениях и долгое согласование сделки, еще очень важный минус – это недобросовестная работа менеджеров лизинговых компаний, когда за личный интерес менеджеры лизинговой компании уводят клиента к другому поставщику у которого цена ниже, но в этих случаях машины собраны кустарным способом на несертифицированном производстве и очень часто на восстановленных шасси, либо продают б/у под видом новых», –* отмечает Денис Лисак, специалист по лизингу УралСпецТранс.

Грузовой автотранспорт является более перспективным сегментом для «традиционных» российских производителей, чем легковой - он традиционно более успешен как на российском рынке, так и в экспорте, его компании легче пережили кризис, а перспективы его развития являются более радужными. Грузовой транспорт является приоритетным сегментом в программе развития отечественного автомобильного производства и в течение десятилетия должен будет увеличить свою долю на мировом рынке.

Лизинговые компании традиционно ценят автотранспорт (как легковой, так и грузовой) за высокую ликвидность, а поддержку сегменту строительной и дорожно-строительной техники должна оказать реализация крупных строительных проектов (например, Олимпиада, Чемпионат мира по футболу 2018).

По оценкам экспертов лизинговой отрасли и Консалтингового агентства «Территория лизинга» в 2013 году в сегменте лизинга грузового автотранспорта будет наблюдаться умеренный рост, в пределах 2-4%.

Структура рынка лизинга грузового автотранспорта, 2012г.



Источник: Рейтинговое агентство «Эксперт РА»



# «ЭКСПЕРТ РА»: В 2013 ГОДУ БАНКИ СТОЛКНУТСЯ С ТОРМОЖЕНИЕМ КРЕДИТНОГО РЫНКА И СНИЖЕНИЕМ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

25 июня 2013 года состоялся III ежегодный форум «Будущее банковского рынка», организатором которого выступило рейтинговое агентство «Эксперт РА». Основными темами для обсуждения стали новации в регулировании и инструменты развития новых сегментов рынка.

«Торможение ключевых сегментов кредитного рынка, ухудшение качества кредитов, эффект «процентных ножниц» и новый расчет резервов окажут давление на рентабельность банков в 2013 году, – отметил Павел Самиев, заместитель генерального директора рейтингового агентства «Эксперт РА». – Акционеры будут меньше заинтересованы в докапитализации банков, и количество банков, не соответствующих Базелю III, может даже вырасти. Поддержать кредитный рынок способно расширение залоговой базы по кредитам Банка России, а особенно распространение залоговой базы на ипотеку, автокредиты и ссуды МСБ I категории качества».

По словам Петра Ушанова, председателя правления ОАО «БАНК РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ», приоритеты, определяемые Базелем III в сфере регулирования, в целом, верные, но важно еще раз взвесить, необходимо ли загонять недостаточно развитый российский рынок банковских услуг в столь жесткие рамки. «Что касается «процентных ножниц», то предпосылки для них есть, и основные риски связаны с физлицами. Чтобы смягчить этот негативный эффект, мы будем делать акцент на продукты, приносящие комиссионные доходы».

«На рынке розничного кредитования наблюдается падение платежеспособного спроса, растет процент клиентов, которые выплачивают сразу два, а то и 3-4 кредита, – отмечает Григорий Варцибасов, член совета директоров и управляющий директор Национального банка «ТРАСТ». – Я уверен, что одним из вызовов банковской системы в 2013-14 годах станет поиск способов борьбы с закредитованностью населения».

«На мой взгляд, у наших банков высокая эффективность по доходам, они умеют извлекать прибыль и развивать новые продукты, но у них достаточно низкая эффективность по издержкам, – в свою очередь отметил Сергей Моисеев, заместитель директора департамента финансовой стабильности Банка России. – Я считаю, что банки могут выиграть, в первую очередь, не в поиске новых ниш, не в поиске нового «Эльдорадо», а в правильной работе по оптимизации расходов. Она должна касаться как операционных издержек, так и управления резервами и капиталом».

«Рентабельность банков, конечно, будет определяться успешностью внутренней оптимизации, – согласилась Екатерина Трофимова, первый вице-президент ОАО «Газпромбанк». – И она выражается не только в оптимизации расходов. Не секрет, что для российских банков большой проблемой является низкая степень в горизонтальной коммуникации. Настал момент оптимизировать внутрибанковские бизнес-процессы, потому что бесконечное наращивание объема ни к чему хорошему не приведет».





# НОВОСТИ ЛИЗИНГА

## КЛИЕНТЫ «МКБ-ЛИЗИНГА» СМОГУТ ПОДАВАТЬ ДОКУМЕНТЫ ОНЛАЙН

Клиенты «МКБ-Лизинга» получили возможность подавать документы на заключение сделки через сайт компании. Речь идет об учредительных и других документах, используемых при финансовом анализе, уточняется в сообщении лизингодателя. Электронная система «позволяет существенно ускорить... принятие решения» по сделке, подчеркивается в релизе. Как поясняется, отсканированные документы загружаются через специальную форму и поступают непосредственно тому менеджеру, который ведет сделку. Форма для подачи документов вместе с инструкциями размещена в разделе «Пакет документов» на сайте «МКБ-Лизинга». Сервисом также могут воспользоваться поставщики техники и оборудования для передачи документов своих заказчиков, заинтересованных в финансировании.

Источник: Bankir.ru

## «ТРАНСФИН-М» СТАНЕТ ОТКРЫТЫМ АКЦИОНЕРНЫМ ОБЩЕСТВОМ

Лизинговая компания «ТрансФин-М», работающая сейчас в форме общества с ограниченной ответственностью, будет преобразована в открытое акционерное общество. Такое решение приняли собственники: ОАО «РусРейлЛизинг», НПФ «Благосостояние» и ЗАО «Стабильные инвестиции», владеющие долями в уставном капитале «ТрансФин-М» в размере 94,94%, 2,58% и 2,48% соответственно, следует из сообщения эмитента. Предусматривается, что ОАО будет полным правопреемником имущественных и неимущественных прав и обязательств реорганизуемого ООО «ТрансФин-М». Уставный капитал ОАО будет сформирован за счет уставного капитала реорганизуемого ООО в размере 5,4 млрд рублей. Доли участников общества будут обменяны по номиналу на обыкновенные именные акции: 54 млрд штук номинальной стоимостью 10 копеек за бумагу.

Источник: Bankir.ru

## РОСФИНМОНИТОРИНГ ВОЗЬМЕТ ПОД НАДЗОР ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ

Росфинмониторинг будет вести учет коммерческих организаций, которые осуществляют операции с денежными средствами или иным имуществом и работают вне сферы деятельности других надзорных органов. Соответствующее положение подписал премьер Дмитрий Медведев, сообщила пресс-служба правительства РФ. Документ предусматривает постановку

на учет в Росфинмониторинге следующих организаций: лизинговых компаний, ломбардов, операторов по приему платежей, организаций, оказывающих посреднические услуги при осуществлении сделок купли-продажи недвижимого имущества, коммерческих организаций, заключающих договоры финансирования под уступку денежного требования в качестве финансовых агентов. При этом предполагается возможность предоставления данной государственной услуги в электронной форме; также предусматриваются другие мероприятия, направленные на либерализацию административных процедур постановки на учет.

Источник: Bankir.ru

## МОСКВА ХОЧЕТ ВЗЯТЬ В ЛИЗИНГ КОММУНАЛЬНУЮ ТЕХНИКУ НА 1,5 МЛРД РУБЛЕЙ

Департамент Москвы по конкурентной политике объявил тендер на оказание услуг финансовой аренды (лизинга) коммунальной техники для нужд ГБУ «Автомобильные дороги», максимальная цена госконтракта составляет более 1,5 млрд рублей. Соответствующая заявка размещена на портале госзакупок.

Согласно материалам к аукциону, всего планируется арендовать 267 единиц техники, в том числе погрузчики разных типов (около 50 штук), две подметально-вакуумные машины, шесть танDEMных катков, три лаповых снегопогрузчика, десять дорожных машин с распределителем чистой соли и 21 автогрейдер для уборки снега с улиц.

Также планируется взять в аренду более 100 дорожных машин с распределителем твердых и жидких реагентов, в том числе с оборудованием для мойки барьерных ограждений, и 55 подметально-уборочных машин.

Срок поставки товара составляет от десяти до 180 дней. Срок лизинга — до 1 июня 2016 года.

Источник: РИА Новости

## БЕЛОРУССКАЯ АССОЦИАЦИЯ ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ, РОССИЙСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ АССОЦИАЦИЯ И АССОЦИАЦИЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ АЗЕРБАЙДЖАНА ЗАЯВИЛИ О СОЗДАНИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГОВОГО СОЮЗА.

Среди основных целей создания: координация совместных усилий по развитию лизинга; гармонизация лизингового законодательства трех стран и их приведение в соответствие с международными стандартами; коллективное участие в международных организациях.



Источник: infobank.by

### **«РМБ-ЛИЗИНГ» ВЫШЕЛ ИЗ СОСТАВА УЧРЕДИТЕЛЕЙ РУССКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА**

Московская компания «РМБ-Лизинг» полностью вышла из состава учредителей ростовского Русского Национального Банка. Об этом в пятницу сообщают «Ведомости» со ссылкой на данные ЦБ РФ, напоминая, что в 2010 году «РМБ-Лизингу» принадлежало 19,9% РНБ, а в 2011-м доля снизилась до 6,1%.

Сейчас 10% РНБ по-прежнему принадлежит председателю правления банка Сергею Насибуллину, 45% — Елене Варшавской (жена владельца Русского агропромышленного треста Вадима Варшавского), 45% теперь у Стеллы-Марии Шишкиной (родственница экс-депутата Госдумы и бывшего владельца обанкротившегося завода «Амурметалл» Александра Шишкина). Ранее 38,9% банка принадлежали самому Шишкину.

Источник: Ведомости

### **В РОССИИ НАЧАЛА РАБОТУ НОВАЯ АВТОЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ**

Международная лизинговая компания по управлению автопарками LeasePlan официально начала работу в России, сообщили сразу несколько отраслевых СМИ. Как свидетельствуют данные российского сайта LeasePlan, ООО «ЛизПлан Рус», представительство компании в РФ, было зарегистрировано еще в конце 2012 года, изначально старт работы планировался на II квартал 2013-го.

Материнская LeasePlan Corporation со штаб-квартирой в Нидерландах была основана в 1963 году, имеет представительства в 31 стране Европы, Северной и Южной Америки и Азиатско-Тихоокеанского региона. Парк в управлении насчитывает более 1,3 млн автомобилей, что делает LeasePlan «самым большим в мире поставщиком услуги операционного лизинга и управления автопарками», отмечается на сайте компании.

Источник: Banki.ru

### **«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» УВЕЛИЧИЛ ДОЛЮ В БЕЛОРУССКОМ «БПС-ЛИЗИНГ» ДО 51%**

Российское ЗАО «Сбербанк-Лизинг» завершило сделку по приобретению 1% акций у белорусского ЗАО «БПС-лизинг», тем самым увеличив свою долю в компании до 51%, сообщается в пресс-релизе российской компании.

Источник: interfax.by

### **«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» КУПИТ У КОРПОРАЦИИ «ИРКУТ» 20 САМОЛЕТОВ ЗА 1,7 МЛРД ДОЛЛАРОВ**

Компания «Сбербанк Лизинг» и корпорация «Иркут» подписали в ходе Международного авиакосмического салона в подмосковном Жуковском (МАКС-2013) соглашение о поставке. Как уточняется в распространенном в четверг сообщении сторон, соглашение предусматривает приобретение «Сбербанк Лизингом» для дальнейшей передачи в финансовый и операционный

лизинг 20 самолетов МС-21 общей каталожной стоимостью 1,7 млрд долларов.

Поставка запланирована на 2019—2025 годы, указано в релизе.

Источник: Banki.ru

### **ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ЗАО «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» НАЗНАЧЕН ДМИТРИЙ БОРИСОВИЧ ЕРОШОК**

04.06.2013 приступил к работе Генеральный директор ЗАО «Сбербанк Лизинг» Дмитрий Борисович Ерошок.

Источник: Bankir.ru

### **ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ КОМПАНИИ «АВИАЛИЗИНГ» СТАЛ СЕРГЕЙ СОПОВ**

Пост генерального директора «Авиализинга» занял Сергей Сопов. Как следует из релиза компании, соответствующее назначение утверждено на общем годовом собрании ее акционеров в конце апреля. Сергей Сопов окончил Пермское высшее командное инженерное училище по направлению «Автоматизированные системы управления и контроля». Проходил службу на Байконуре, позже занимал высокие посты в аэрокосмической отрасли Казахстана, где работал по приглашению президента республики. В России возглавлял корпорацию «Пермские моторы». С 2001 года занимает пост президента компании «Авиализинг». Акционеры «Авиализинга» также утвердили годовой отчет, бухгалтерский баланс компании, отчет о прибылях и убытках за 2012 год. Было принято решение о выплате дивидендов по итогам 2012 года в размере 258,5 рубля на одну акцию.

Источник: Bankir.ru

### **ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ООО «ГАЗТЕХЛИЗИНГ» НАЗНАЧЕНА МАРИНА ЛОПАТИНА**

ООО «Газтехлизинг», один из лидеров рынка лизинговых услуг, объявляет о назначении нового генерального директора. С 4 июня 2013 года компанию возглавила Марина Лопатина, занимавшая до этого пост заместителя генерального директора по финансам и экономике.

Источник: Газтехлизинг

### **ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ КОМПАНИИ «ВЕКТОР-ЛИЗИНГ» СТАЛ ДМИТРИЙ ПАШЕНИН**

Компанию «Вектор-Лизинг» возглавил Дмитрий Пашенин. Как свидетельствуют материалы организации, в должность генерального директора он вступил в середине августа. Его кандидатура была утверждена решением внеочередного собрания акционеров.

Трудовой договор с предшественником Пашенина — гражданином Чехии Павлом Янчарком, занимавшим пост гендиректора «Вектор-Лизинга» с 27 сентября прошлого года, был досрочно расторгнут по его собственному желанию.

Источник: Banki.ru

### **ЭКСПЕРТ РА» ПРИСВОИЛ РЕЙТИНГ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ «ОБЪЕДИНЕННОЙ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ» НА УРОВНЕ А**

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило рейтинг финансовой устойчивости лизинговой компании «Объединенная лизинговая компания» на уровне А «Высокий уровень финансовой устойчивости». Прогноз по рейтингу «стабильный», что означает высокую вероятность сохранения рейтинга на прежнем уровне в среднесрочной перспективе

*Источник: Эксперт РА*

### **«ЭКСПЕРТ РА» ПРИСВОИЛ РЕЙТИНГ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЮГРЕ-ЛИЗИНГ НА УРОВНЕ А**

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило рейтинг финансовой устойчивости компании «ЮГРА-ЛИЗИНГ» на уровне А «Высокий уровень финансовой устойчивости», прогноз по рейтингу «стабильный». Стабильный прогноз означает, что высока вероятность сохранения рейтинга на текущем уровне в среднесрочной перспективе.

*Источник: Эксперт РА*

### **«ЭКСПЕРТ РА» ПРИСВОИЛ РЕЙТИНГ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ «ПРИВОЛЖСКОЙ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ» НА УРОВНЕ А**

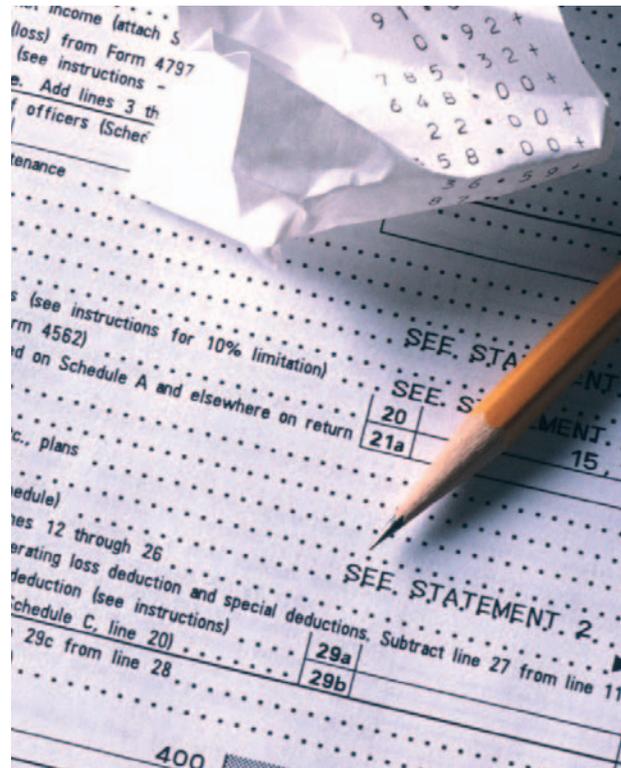
Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило рейтинг финансовой устойчивости «Приволжской лизинговой компании» на уровне А «Высокий уровень финансовой устойчивости», прогноз по рейтингу «стабильный». Стабильный прогноз означает, что высока вероятность сохранения рейтинга на текущем уровне в среднесрочной перспективе.

*Источник: Эксперт РА*

### **ЭКСПЕРТ РА» ПОДТВЕРДИЛ РЕЙТИНГ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ «АЛЬЯНС-ЛИЗИНГА» НА УРОВНЕ А+**

В качестве основных факторов, позитивно влияющих на рейтинг компании, агентство выделяет высокую диверсификацию лизингового портфеля по клиентам (на 10 крупнейших лизингополучателей приходится 20,6% портфеля), низкий уровень просроченной задолженности со стороны клиентов (0,5% портфеля на 01.01.2013) и приемлемый уровень диверсификации лизингового портфеля по видам оборудования (на 3 крупнейших сегмента приходится 59% портфеля на 01.01.2013, имущество высоколиквидно). Также положительное влияние на рейтинг оказали умеренно широкая филиальная сеть, умеренно высокий уровень покрытия сделок дополнительными гарантиями и поручительствами (доля договоров с дополнительным обеспечением — 58,6% на 01.10.2012, условие аванса содержат 100% договоров) и низкий уровень принимаемых компанией валютных рисков.

*Источник: Эксперт РА*



### **«ЭКСПЕРТ РА» ОТЗЫВАЕТ РЕЙТИНГ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КЛИЕНТСКОЙ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ**

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» сообщает об отзыве с 30 мая 2013г. рейтинга финансовой устойчивости Клиентской лизинговой компании (ЗАО) в связи с истечением срока действия и отказом компании от актуализации рейтинга. Ранее у компании действовал рейтинг на уровне А «Высокий уровень финансовой устойчивости», прогноз «стабильный»

*Источник: Эксперт РА*

### **ЭКСПЕРТ РА» ПРИСВОИЛ РЕЙТИНГ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ «СБЕРБАНК ЛИЗИНГУ» НА УРОВНЕ А++**

В качестве основных факторов, позитивно влияющих на рейтинг компании, агентство выделяет сильные конкурентные позиции компании (3 место на российском рынке лизинга по объему портфеля на 01.01.2013), хороший уровень рентабельности активов и капитала (по итогам 2012 года рентабельность активов составила 2,3%, капитала – 63,5% по РСБУ) и низкий уровень просроченной задолженности со стороны клиентов (доля просроченной задолженности свыше 90 дней составила 0,47% портфеля на 01.01.2013). Также позитивно агентство оценивает низкую долю краткосрочных обязательств в структуре пассивов (10,7% на 01.01.2013), наличие отчетности по МСФО и высокое качество стратегического обеспечения деятельности (компания имеет детальную стратегию развития на период до 2018 года). «Со стороны собственника, Сбербанка России, компания получает всестороннюю поддержку, как в части фондирования сделок, так и кросс-продаж лизинговых услуг. Также



Сбербанк принимает активное участие в риск-менеджменте компании. Поддержка материнского банка положительно влияет на уровень рейтинга», - отмечает заместитель руководителя отдела рейтингов кредитных институтов ЛК «Эксперт РА» Антон Картуесов.

*Источник: Эксперт РА*

#### **РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА» НАЧИНАЕТ ПРИСВАИВАТЬ РЕЙТИНГИ КАЧЕСТВА СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ.**

Ранее такие рейтинги присваивались только банкам. В перспективе рейтинги качества систем риск-менеджмента будут получать также страховые компании и негосударственные пенсионные фонды. Рейтинг качества системы риск-менеджмента – индикатор того, насколько успешно выстроенная в компании система управления рисками выполняет свои функции, а также насколько она соответствует наилучшим практикам.

*Источник: Эксперт РА*

#### **РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА» ПРИСВОИЛО РЕЙТИНГ КАЧЕСТВА СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ (ЗАО) НА УРОВНЕ А. RM «ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА».**

Позитивное влияние на рейтинг оказали высокая результативность управления рисками (на 01.01.2013 компания не имеет просроченной задолженности со стороны клиентов), наличие в структуре организации отдельного подразделения по управлению рисками и его независимость от отдела продаж, а также наличие коллегиальных органов управления рисками (лизинговых комитетов) с дифференцированным составом в зависимости от размера рассматриваемой сделки. Положительно, на рейтинговую оценку качества системы риск-менеджмента компании повлияли проработанность методики оценки лизингополучателей, приемлемый уровень защищенности от выхода из строя оборудования и систем (наличие резервных серверов, резервных каналов связи, резервных источников питания), полная страховая защита лизингового имущества (на 01.04.2013 100% предметов лизинга застраховано) и сотрудничество с высоконадежными страховыми компаниями (не менее 89% предметов лизинга застрахованы в компаниях с рейтингом «Эксперт РА» на уровне А+ и выше), практика постоянного информационного обмена с подразделениями финансирующего (материнского) банка.

*Источник: Banki.ru*

#### **АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА» ПОВЫСИЛО РЕЙТИНГ «ДЭНМАР-ЛИЗИНГА» ДО «В+»**

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» повысило рейтинг финансовой устойчивости лизинговой

компании «Дэнмар-Лизинг» до «В+» («достаточный уровень финансовой устойчивости»), прогноз по рейтингу — «стабильный». Об этом сообщили в агентстве, напомнив, что до этого у компании был рейтинг «В» («удовлетворительный уровень финансовой устойчивости») также со «стабильным» прогнозом.

*Источник: Banki.ru*

#### **АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА» ПРИСВОИЛО «АКВИЛОН-ЛИЗИНГУ» РЕЙТИНГ ФИНУСТОЙЧИВОСТИ «А»**

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило рейтинг финансовой устойчивости лизинговой компании «Аквилон-Лизинг» на уровне «А» («высокий уровень финансовой устойчивости») со «стабильным» прогнозом.

*Источник: Banki.ru*

#### **АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА» ПОДТВЕРДИЛО «РЕСО-ЛИЗИНГУ» РЕЙТИНГ «А+»**

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг кредитоспособности (финансовой устойчивости) компании «РЕСО-Лизинг» на уровне «А+» («очень высокий уровень кредитоспособности (финансовой устойчивости)»). Прогноз по рейтингу — «стабильный», уточняется в релизе агентства.

*Источник: Banki.ru*

#### **АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА» ПОДТВЕРДИЛО КОМПАНИИ «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА-ЛИЗИНГ» РЕЙТИНГ «В++»**

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг кредитоспособности (финансовой устойчивости) компании «Экспресс-Волга-Лизинг» на уровне «В++» («приемлемый уровень кредитоспособности») со «стабильным» прогнозом.

*Источник: Banki.ru*

#### **«ЭКСПЕРТ РА» ПРИСВОИЛ РЕЙТИНГ КАЧЕСТВА СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА РТК-ЛИЗИНГУ НА УРОВНЕ А. RM**

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило рейтинг качества системы риск-менеджмента РТК-ЛИЗИНГУ на уровне А. rm «Высокий уровень риск-менеджмента».

*Источник: Banki.ru*

#### **РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА» ПРИСВОИЛО РЕЙТИНГ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ (ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ) ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ «РЕЙЛ1520» НА УРОВНЕ А**

«Высокий уровень кредитоспособности (финансовой устойчивости)». Прогноз по рейтингу «позитивный», что означает высокую вероятность повышения рейтинга в среднесрочной перспективе.

*Источник: Banki.ru*



# РЫНОК ТРУДА В ЛИЗИНГЕ. ИТОГИ 1 ПОЛУГОДИЯ 2013



**Мы продолжаем публиковать аналитический материал, посвященный рынку труда в лизинговой отрасли. Представленный материал является совместным проектом службы исследований HeadHunter и Консалтингового агентства «Территория лизинга». На этот раз, мы расскажем о последних тенденциях на рынке труда по итогам первого полугодия 2013 года.**

Москва (66%) и Санкт-Петербург (13%), где сосредоточены головные офисы крупнейших игроков отрасли. Активно требуются специалисты сферы лизинга в Краснодарском крае, Самарской области, Волгоградской области и Екатеринбурге. Инфраструктура регионов активно разрастается, появляются новые значимые инвестиционные проекты – всё это в совокупности продолжает давать толчок к развитию лизинговой отрасли на рынках.

С началом 2013 года рынок труда становится все более высококонкурентным для обеих сто-

**Структура спроса в лизинге по регионам**  
Россия, 2012 года



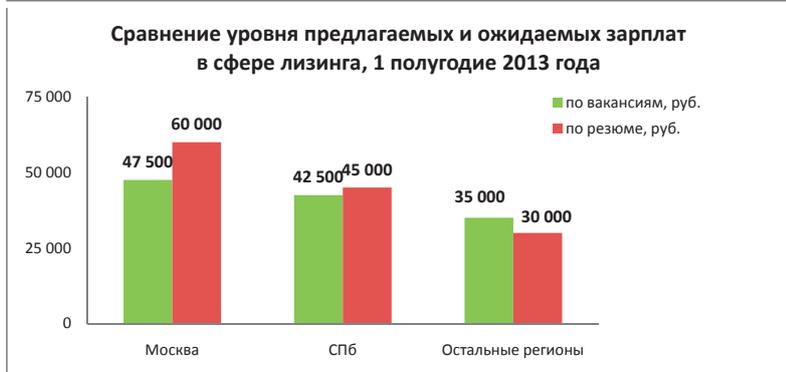
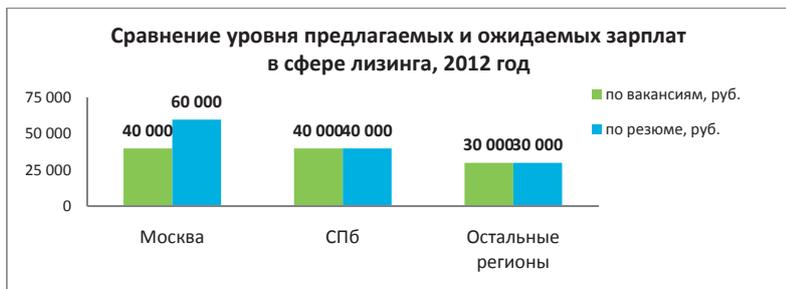
**Структура спроса в лизинге по регионам**  
Россия, 1 полугодие 2013 года



По информации НН - структура спроса в лизинге по регионам в 1 полугодии 2013 года незначительно поменялась по сравнению с 2012 годом: потребность в персонале сферы перераспределась, но по-прежнему наиболее активными регионами-работодателями в сфере лизинга являются

рон: как для работодателей, так и для соискателей. Сфера лизинга также повторяет тенденции других отраслей. Сегодня, профессионалы активно требуются на разные позиции: от менеджера по продажам (по лизингу) до руководителя отдела и топ-менеджера.

• По данным Консалтингового агентства «Территория лизинга» среднемесячная выработка специалиста отдела продаж в лизинге составляет 5,7 млн. рублей •



По данным Консалтингового агентства «Территория лизинга» средний уровень оплаты труда менеджеров по продажам в розничных лизинговых компаниях составляет 31 000 – 40 000,00 рублей. При этом, соотношение 55 – 62% от оклада – средний коэффициент премирования, который рассчитывается от объема продаж и выполнения плана по продажам. Методологии расчета у компаний различаются.

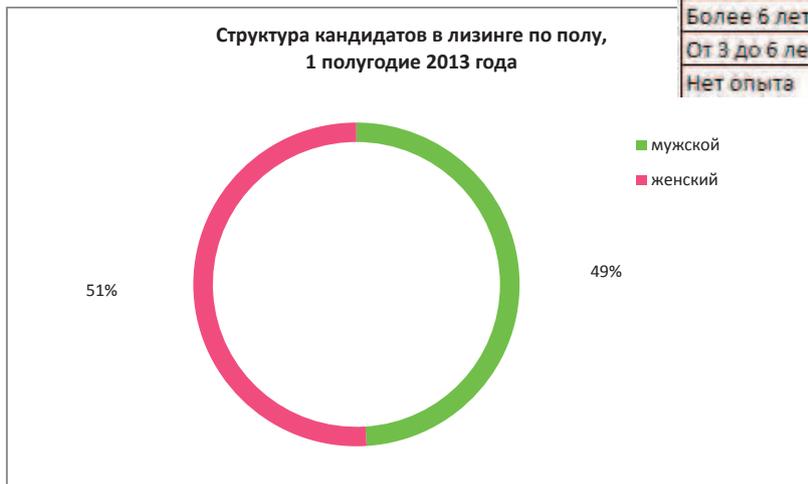
Для сравнения, работники банковской сферы Москвы могут претендовать на среднюю зарплату в 50 000 рублей, тогда как средний уровень заработной платы в лизинге, по итогам 1 полугодия 2013 года, в Москве составил 47 500 рублей, Санкт-Петербурге - 42 500 рублей, в других регионах – 30 000 рублей. Стоит отметить, лизинг по-прежнему является одной из немногих профессиональных сфер, в которых средний доход, предлагаемый в вакансиях московских и петербургских компаний, примерно одинаков.

Самыми высокооплачиваемыми профессиями в лизинге на линейных (не руководящих) позициях остаются аналитики, кредитные эксперты и риск-менеджеры. Наиболее востребованными – менеджеры в отделы продаж.

**Портрет соискателя в России в сфере лизинга, срез на 1 июля 2013 года.**

Интерес представляет тот факт, что среди кандидатов на вакантные позиции в лизинге преобладают женщины ( 51%). На основании

Портрет соискателя в сфере лизинга	1 полугодие 2013 года
<b>Пол</b>	
мужской	49%
женский	51%
<b>Возраст</b>	
До 22 лет	1%
22-25 лет	10%
26-35 лет	70%
36-45 лет	15%
46-55 лет	4%
Более 55 лет	0%
<b>Образование</b>	
Среднее специальное	1%
Незаконченное высшее	25%
Высшее	72%
Среднее	2%
<b>Опыт работы</b>	
От 1 года до 3 лет	13%
Более 6 лет	59%
От 3 до 6 лет	25%
Нет опыта	3%



проведенного Консалтинговым агентством «Территория лизинга» опроса, подбор кандидатов зависит от вакантной позиции, на которую подбирается эксперт. Теперь, нередко, даже среди специалистов службы безопасности осуществляют свою профессиональную деятельность женщины.



КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО  
**ТЕРРИТОРИЯ  
ЛИЗИНГА**

## **ПРОГРАММА ВОЗВРАТА ДОЛГА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА**

**Целью программы является возврат долга с использованием процедуры банкротства (либо её угрозы).**

**Особенностью программы является принятие Исполнителем на себя финансовых рисков неплатёжеспособности Должника-Банкрота в части выплаты вознаграждения Арбитражному управляющему.**

Действие программы возможно при наличии судебного решения в указанных суммах.

В случае отсутствия судебного решения, возможно заключение контракта на юридическую поддержку в части получения окончательного решения суда.

Дальнейшее развитие ситуации возможно по нескольким сценариям в указанной последовательности:

### **Вариант 1**

Добровольный возврат долга при угрозе введения банкротства.

Последовательность мероприятий:

- подача заявления о признании должника банкротом;
- проведение переговоров с должником;
- добровольное погашение долга или продажа долга заинтересованным лицам.

### **Вариант 2**

Взыскание долга в процедуре банкротства.

Последовательность мероприятий:

- подача заявления о признании должника банкротом;
- введение банкротства;
- реализация имущества должника;
- получение денежных средств.

### **Вариант 3**

Взыскание долга в процедуре банкротства за счёт органов управления.

Последовательность мероприятий:

- подача заявления о признании должника банкротом;
- введение банкротства;
- подача ходатайства о привлечении органов управления к субсидиарной ответственности.

*Консалтинговое агентство «Территория лизинга»  
197110, г. Санкт-Петербург, Петровская коса, дом 1, кор. 1, ком. 5*

*Тел.: (812) 498 67 25, +7 911 922 27 25;*

*e-mail: [info@kleasing.ru](mailto:info@kleasing.ru)*

*[www.kleasing.ru](http://www.kleasing.ru)*





# «КОНТРОЛ ЛИЗИНГ». ПО ИНТЕРНЕТУ УДОБНЕЕ



Компания «Контрол Лизинг» на рынке сравнительно недавно (октябрь 2012), но уже успела заявить о себе в высококонкурентной среде лизинга автотранспорта. Планами компании и секретами первых успехов делится ее генеральный директор Дмитрий Тимофеев.

– Дмитрий, в чем, по вашему мнению, заключается главное достижение компании?

– Наша сила, на сегодняшний день, в том, что мы не пошли по пути любой новой лизинговой компании – максимально быстро начать продажи «на коленке», а затем думать о технологии взаимодействия с партнерами, сервисах для клиента и т.д. Мы же решили сначала подготовить продукт и сервисы, после чего выходить на рынок. Соответственно, мы пришли на рынок с уже имеющимся новаторским продуктом, а не с обещаниями сделать его когда-нибудь в дальнейшем.

– Слоган компании «Автолизинг On-line». Что это такое? Чем он отличается от традиционного лизинга? В чем заключается идея компании? В чем состоят преимущества «online»?

– В принципе, наш продукт – традиционный финансовый лизинг. Однако, способ работы с этим продуктом у нас отличается от большинства наших конкурентов.

Во-первых, при помощи нашего продукта клиент может сам сделать расчет лизинговых платежей, без звонков и визитов в лизинговую компанию. Причем, это будет полноценный, а не примерный расчет, с максимальной степенью сложности и детализации. Т.е. клиент может получить предложение по лизингу on-line. Если говорить про дальнейшие стадии лизинговой сделки: лизинговая сделка достаточно сложна, в ней 3 контрагента – клиент, дилер и лизинго-

вая компания. Коммуникационные разрывы в такой связке – проблема для любой лизинговой компании. Мы постарались убрать эти разрывы за счет реализации механизма взаимосвязанных личных кабинетов – дилера, клиента и нашей собственной CRM-системы. Как только менеджер нашей компании фиксирует договоренности с клиентом, данная информация автоматически отражается в личном кабинете клиента и дилера, приходят уведомления на почту и СМС. Все это происходит моментально, on-line.

– В названии есть слово «Контрол». Как появилось это название? Насколько важно для клиента иметь действительно онлайн доступ к информации обо всех этапах сделки? Какая информация доступна для него в режиме онлайн в вашей компании?

– КОНТРОЛ лизинг – зарегистрированная торговая марка. Она была специально разработана для нас брендинговым агентством. И в названии нашей марки есть определенное смысловое наполнение.

Во-первых, КОНТРОЛ – русская версия английской аббревиатуры CTRL. Это общеизвестная клавиша компьютерной клавиатуры. Продвинутые пользователи знают, что это – «ГОРЯЧАЯ» клавиша, т.е. в комбинации с ней другие клавиши дают прямой доступ к скрытым в сложных меню функциям. Например, чтобы скопировать информацию можно ходить по меню компьютерной программы, переходя по разным вкладкам, а можно просто нажать комбинацию клавиш CTRL + C. Наша компания, аналогично, дает клиенту доступ к сложному функционалу лизинга простыми средствами и при минимальных временных затратах.

Помимо компьютерного смысла в названии нашей компании также есть указание на КОНТРОЛЬ клиентом всех этапов лизинговой сделки. Так, в личном кабинете клиент может загружать свои документы, проводить согласование лизингового договора и приложений, получать информацию о принятом решении по заявке, также в кабинете в последующем хранятся все документы по договору, в т.ч. ежемесячные пла-



**ЗАО «Городская Инновационно-лизинговая компания» было основано в 1996 году и с того времени реализовало более 140 сделок прямого и возвратного финансового лизинга на сумму свыше 11 млрд. рублей, для финансирования которых было привлечено кредитных средств от банков на сумму свыше 5 млрд. рублей.**

**Осуществляет лизинг легкового, грузового и легкого коммерческого транспорта, подвижного состава, строительной техники, телекоммуникационного, ресторанного оборудования, оборудования для ЖКХ.**

тежные документы, график плана-факта погашения договора и т.д.

Важно или не важно клиенту иметь on-line доступ к состоянию своего договора и всей информации по нему? По-моему, это очевидно. В условиях постоянно ускоряющейся жизни, любой человек, и особенно бизнесмен, заинтересован иметь максимально оперативный и удобный доступ к информации о своих обязательствах и договорах. Уверен, клиентам это нужно уже сейчас, и такие сервисы будут все более востребованы с течением времени.

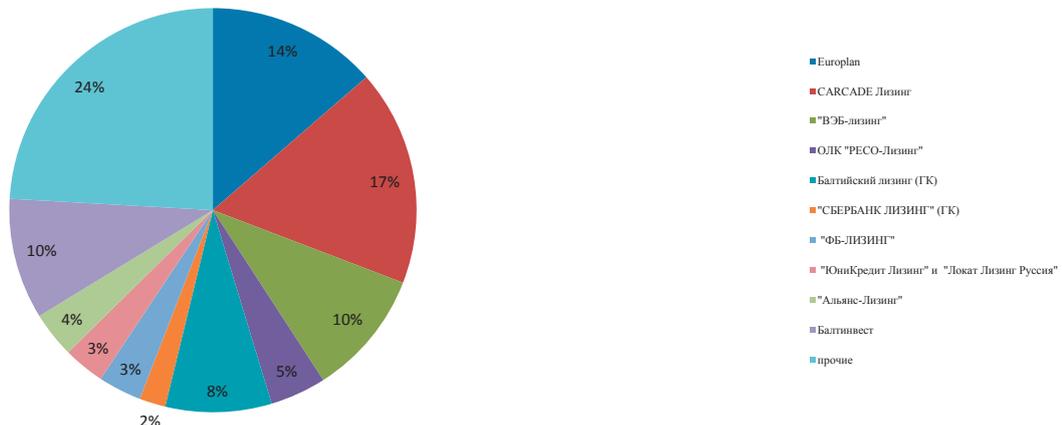
**– Общепринятая практика бизнеса состоит в том, что акцент делается на личные доверительные отношения между сотрудниками автосалона и лизинговой компанией. Как выстраиваются отношения между автосалонами и «Контроль»?**

– Несомненно, мы не просто компьютерная программа, человеческие взаимоотношения определяют очень многое. Поэтому мы стремимся к максимально открытым и доверительным отношениям с дилерами. К тому же, как новый игрок на рынке, мы отличаемся от наших конкурентов крайней гибкостью по отношению к потребностям наших партнеров и, конечно, скоростью реакции на запрос.

**– По информации из открытых источников 100% уставного капитала ООО «Контроль Лизинг» принадлежит компании ЗАО «Городская инновационно-лизинговая компания», представленной на рынке с 1996 года, на счету которой инвестиции в такие громкие проекты, как «Yota». Что привлекло компанию вложить деньги в ваш проект?**

– Рынок автолизинга весьма привлекателен для любого игрока, это существенная маржинальность и сниженные риски предмета лизинга. Кроме того, наверное, есть понимание необходимости дифференцирования лизингового портфеля, а розничные автомобильные сделки – один из лучших способов этого. ЗАО «ГИЛК» серьезно готовился к инвестированию в данный проект, было заказано специальное исследование рынка автолизинга Санкт-Петербурга

Структура рынка лизинга легкового автотранспорта в Северо-Западном федеральном округе, 2012



Источник: Исследование рынка лизинга в СЗФО, Консалтинговое агентство «Территория лизинга»

и Москвы, которое убедило наших акционеров в перспективности данного направления.

**– Деятельность лизинговой компании требует серьезных объемов инвестиций. Известно, что на российских финансовых рынках существует проблема нехватки долгосрочных инвестиционных ресурсов. Каждая компания решает ее по-своему. Кто-то опирается на иностранный капитал, кто-то находит крупных российских партнеров. Насколько известно рынку, вашим партнером является «Сбербанк». Что привлекло внимание крупного игрока (при этом имеющего свою дочернюю лизинговую компанию) к вашей компании?**

– На сегодняшний день у нас несколько банков-партнеров, которые финансируют приобретение автомобилей. Развитие же компании и вложения в инфраструктуру осуществляются из средств акционеров. Что привлекает в нас наших банков-партнеров? Наверное, определенная уникальность нашего проекта для российского лизингового рынка и определенная уверенность в нашей команде и технологиях. Мы, фактически за год, придумали и реализовали сложнейшую IT-систему, протестировали ее и запустили продажи в дилерских центрах. На сегодняшний день мы уже работаем в 105 дилерских центрах, а расширение сети присутствия в Петербурге продолжается. В начале апреля открылось Представительство компании в г. Москва, которое активно начало работу с московскими автосалонами. В планах и региональная экспансия.

**– «Контроль Лизинг» развивается на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области. При этом многие конкуренты имеют хорошо разветвленную сеть региональных представительств. Планируете ли вы расширение сети? Как вы находите и привлекаете Клиентов?**

– Как я уже сказал, мы планируем масштабное освоение Московского рынка. У нас уже есть договоренности с рядом дилерских сетей. В ближайшие несколько лет мы также планируем региональную экспансию в крупные го-



рода – центры сосредоточения автомобильного бизнеса.

Наши основные каналы привлечения клиентов – автосалоны-партнеры и наш интернет-сайт. Направление прямых продаж мы также планируем запустить, но это перспектива 2-го полугодия 2013 года.

**– Какие задачи стоят перед вашей компанией в 2013 году?**

– Основная наша задача на 2013 год – создать сеть продаж в Петербурге и Москве, стать стабильно-предлагаемой компанией в дилерских центрах-партнерах, выйти на объем продаж более 200 автомобилей в месяц по финансовому лизингу, открыть продажи операционного лизинга для частных лиц, подготовить и протестировать региональную модель продаж.

**– Рынок лизинга в России насыщен конкурентами, каждый из которых стремится предложить клиенту по-своему уникальный, максимально нестандартный продукт. В чем заключается ваше предложение, какие именно инновации удалось реализовать?**

– Мы предлагаем лизинг с минимальным авансом от 10% сроком до 5 лет, в платеж можно включить дополнительное оборудование, страхование автомобиля за весь срок, а также любые дополнительные услуги (шиномонтаж, прохождение очередного ТО, пр.). Наше предложение максимально прозрачно для клиента, нет никаких скрытых комиссий или дополнительных пакетов, о котором клиент узнает на самой последней стадии сделки. Все по-честному. Про инновации уже говорил – это уникальная связка личных кабинетов и лизингового on-line калькулятора. Таким функционалом не обладает ни одна конкурирующая с нами компания.

**– На сайте вы утверждаете, что одна из ваших основных инноваций – это скорость. Насколько эффективно клиент может самостоятельно действовать в вашей инновационной он-лайн системе? В среднем, сколько времени проходит с момента прихода клиента в автосалон до получения нового автомобиля?**

– Мы постарались сделать максимально дружелюбные интерфейсы личных кабинетов, все достаточно просто и интуитивно понятно.

С точки зрения срока полного цикла сделки, он у нас минимален и зависит, в том числе, от скорости действий клиента по предоставлению документов.

Финальное решение у нас в компании принимается за 1 день.

Дальнейший цикл сделки с учетом движе-

ния денежных средств между клиентом, нами и дилером, подготовкой и постановкой на учет автомобиля занимает 3-4 дня. Т.е. придя в автосалон с документами в понедельник, вполне реально в пятницу получить автомобиль и уехать на нем.

**– Как вы выстраиваете отношения/коммуникации с клиентами, которые совершили покупку (заключил сделку, забрал машину, исправно платит лизинговые платежи т.п.)? Как в этом помогает «Многофункциональное мобильное приложение Ctrl»?**

– Функционал личного кабинета в настоящий момент продолжает дорабатываться. По окончании разработки клиент сможет на этапе обслуживания лизингового договора полностью замкнуть работу с лизинговой компанией на свой личный кабинет. Там будет все – и платежные, и закрывающие документы, и график фактического погашения договора, и уведомления о наступлении платежа или окончании срока действия страховых полисов, и возможность самостоятельного подключения новых пользователей, и интерфейс запроса на подготовку документов. В ближайших планах создать мобильные приложения для IOS и Android устройств, так что наш клиент фактически будет носить свой лизинговый договор с собой – в мобильном телефоне.

**– Ваш сайт имеет расширение «.lc», что необычно в сравнении с привычным для рунета «.ru». Чем обусловлена регистрация сайта в зоне островного государства Сент-Люсия? Что дает это необычное клиентам и партнерам компании?**

– Все достаточно просто. Адрес ctrl.ru был занят, поэтому мы выбрали альтернативный адрес. В числе прочих обнаружили домен .lc, нам показалось это очень удачным сочетанием, ведь lc можно толковать как Leasing company – запоминается достаточно легко. Так получилось совместить приятное с полезным.

**– Отношения с партнерами. Суть бизнеса любой лизинговой компании строится на взаимовыгодном отношении с партнерами – автосалонами. Какие каналы привлечения клиентов использует «Контроль»? Как вы выстраиваете партнерские отношения с автосалонами?**

– Отношения с дилерами строятся на взаимовыгодной основе. Мы передаем им для продаж наши устройства и обеспечиваем максимально быструю отработку заявок. В общем, основное, что нужно дилерам – это скорость и клиентоориентированность лизинговой компании. Мы даем им и то, и другое. В сочетании с адекватным ценообразованием продукта и удобным сервисом для клиента это дает хороший результат.

**– Почему партнеры выбирают вашу компанию?**

– Потому что мы в состоянии удовлетворить потребности дилеров – мы технологичны, быстры и клиентоориентированы.



**Подробнее о сайтах лизинговых компаний читайте в аналитическом блоке «Сайт как инструмент продаж лизинговых услуг»**

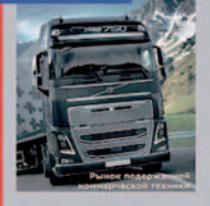


# Автобизнес®

маркетинговый автомобильный журнал

Журнал издается с 1997 года

Уникальное **B2B** издание, объединяющее Производителя, Поставщика, Дилера, Сервисный центр



## В каждом номере:

- Продажи легковых, грузовых автомобилей, автобусов в России
- Автомобильный лизинг
- Автокредитование
- Автострахование
- Управление корпоративными парками
- Анализ перспективного и текущего спроса
- Анализ региональных рынков
- Развитие дилерской и сервисной сети
- Производство легковых, грузовых автомобилей, автобусов в России
- Автокомпонентный сектор
- Прогнозы

Телефон: +7 8312 464 02 98  
Факс: +7 8312 434 53 94

www.abiz.ru  
e-mail: abiz@abiz.ru



## VI Международная конференция «Освоение инновационных технологий и материалов в дорожном хозяйстве»

21-22 ноября 2013 г., Санкт-Петербург  
Гостиница «Россия», конгресс-зал «Буржуа»

Дополнительную информацию можно получить на сайте [www.dorvest.ru](http://www.dorvest.ru)  
и по тел. (812) 332-01-48, 320-04-08, 320-04-09

Информационный  
партнер



РЫНОК



## «ОДНОЙ ИЗ ОСНОВНЫХ МОТИВАЦИЙ ЯВЛЯЕТСЯ ПОВЫШЕНИЕ СВОИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ КАЧЕСТВ...»



Представляем Вашему вниманию новый раздел на страницах нашего журнала «Рынок в странах СНГ», на страницах которого мы будем рассказывать о рынках лизинга Азербайджана, Армении, Белоруссии, Казахстана, Киргизии, Молдавии, Украины, Узбекистана, Туркмении и Таджикистана; расскажем об особенностях законодательства, побеседуем с наиболее яркими представителями рынка.

Открыть раздел мы решили с освещения рынка лизинга Республики Казахстан. Об особенностях рынка лизинга Казахстана нам рассказал Ережепов Бауржан Нурланович - Директор Департамента проектного и отраслевого анализа «АО «БРК - Лизинг».

По данными рейтингового агентства Эксперт РА Казахстан в 2012 году наблюдалось усиление роли государства в развитии рынка лизинга. С одной стороны, лизинговые компании с государственным участием в капитале обеспечивали основной рост рынка, с другой – частные компании могли увеличить объем своих операций за счет участия в различных государственных программах развития. В результате основная динамика и структура рынка лизинга обеспечивалась государственной политикой поддержки бизнеса.

Объем нового бизнеса лизинговых компаний Казахстана в 2012 году вырос на 26,8% и составил 69,6 млрд тенге. Однако при этом рост объемов нового бизнеса показали только пять компаний, четыре из которых имеют в каче-



**Республика Казахстан по площади территории занимает девятое место среди государств мира (2 млн 724,9 тыс. км).** Расположение:

от восточной окраины дельты Волги на западе до Алтайских гор на востоке, от Западно-Сибирской равнины и южной оконечности Урала на севере до Тянь-Шаньской горной системы и пустыни Кызылкум на юге страны.

На начало 2009 года объём доказанных запасов нефти по данным ВР составлял 39,6 млрд баррелей или 6,5 млрд тонн, что составляет 3,2 % от общемировых запасов. Прогнозные запасы нефти только по месторождениям, расположенным в казахстанском секторе Каспийского моря, составляют более 17 млрд тонн.

Технологичные производства совместно с западными компаниями. В Казахстане производят свои товары такие гиганты, как Chevrolet, LG, Samsung, Bosch, 3M, Panasonic.



стве конечного собственника государство, – именно они являются драйверами рынка.

Объем текущего портфеля, без учета данных АО «КазАгроФинанс» и АО «БРК-Лизинг», которые показывают сильный рост за счет участия в крупных государственных программах поддержки бизнеса, уменьшился по итогам года на 16,2%. Уже несколько лет среди частных лизинговых компаний сохраняется тенденция к снижению размеров текущего портфеля. Лизинговый портфель банков второго уровня снизился за 2012 год на 29% и составил порядка 10% всего рынка лизинга.

Основные предметы лизинга по итогам 2012 года – сельскохозяйственная техника (60%), машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование (13%), и ранее практически не представленные медицинская техника и фармацевтическое оборудование (3,5%). Именно по этим предметам лизинга государственными лизинговыми компаниями заключалась основная масса сделок. Частные лизинговые компании работают преимущественно с легковым и грузовым автотранспортом.

Концентрация рынка в 2012 году оставалась стабильно высокой. Доля трех крупнейших игроков (АО «КазАгроФинанс», АО «БРК-Лизинг» и АО «Лизинговая компания «Астана-финанс») в совокупном текущем портфеле составила 87%.

Средний размер сделок в прошлом году снизился на 9%. Продолжилось падение доли крупного бизнеса в структуре сделок. С 18% в 2011 году она снизилась до 6% в 2012 году.

Многие лизинговые компании ожидают увеличения рынка по итогам 2013 года. Однако не все рассматривают только внутривосточные возможности роста. Компания «Халык-Лизинг» еще несколько лет назад открыла на Южном Урале филиал, который успешно развивается. Здесь в качестве возможности для роста бизнеса отмечают выход на внешние рынки ближнего и дальнего зарубежья.

Частные лизинговые компании по-прежнему часто испытывают трудности с фондированием и наличием качественных заемщиков. В результате на рынке становится ярко выраженной тенденция сокращения бизнеса негосударственных лизинговых компаний. За последние три года текущий портфель компаний, которые не имеют в структуре собственников государства, снизился на 33%. За тот же период государственные лизинговые компании увеличили портфель на 76%.

Вместе с тем государственные программы поддержки бизнеса множатся и активно набирают обороты. Финансовый лизинг все чаще рассматривается государством в качестве инструмента модернизации тех или иных отраслей, и все большее число лизинговых компаний получает возможность также поучаствовать в этом процессе. В результате можно ожидать дальнейшего расширения косвенного влияния государства на лизинг, учитывая сохранение в стране курса на модернизацию.

На данном этапе такая тенденция будет способствовать росту лизингового рынка и его развитию. В частности, предприниматели благодаря работе государственных программ получают больше информации о таком инструменте, как лизинг. Растет уровень проникновения инструмента. Государственные лизинговые компании часто идут в сектора, которые малоинтересны остальным участникам рынка. Кроме того, лизинговые компании как государственные, так и частные, получают возможность расширить свои портфели и найти новых клиентов за счет повышения конкурентоспособности своего предложения (в результате, например, субсидирования процентной ставки) – это повышает финансовую устойчивость лизинговых компаний и способствует становлению рынка лизинга в Казахстане.

Очевидно, стоит ожидать дальнейшего роста субсидируемых государством секторов, а также роста лизинга транспорта, который на мировых рынках уже давно занимает прочные позиции.

**АО «БРК-Лизинг» дочерняя организация акционерного общества «Банк Развития Казахстана» (далее – Компания) является финансовым институтом по модернизации и диверсификации экономики Казахстана посредством осуществления лизингового финансирования в приоритетных отраслях, таких как машиностроение, химическая и фармацевтическая промышленность, металлургия и металлообработка, транспортная инфраструктура, в рамках государственной инвестиционной политики.**

Основной миссией Компании является создание необходимых условий для обновления основных фондов предприятий Республики Казахстан, динамичное развитие политики инвестирования в создание новых производств путем удлинения и удешевления финансовых ресурсов.

В целях реализации данной миссии Компанией определены следующие цели развития:

- реализация, совершенствование и повышение эффективности государственной инвестиционной политики посредством лизинга;
- развитие обрабатывающей промышленности, производственной инфраструктуры;
- содействие в привлечении внешних и внутренних инвестиций в экономику Казахстана.

Также Компания является оператором инструмента долгосрочного лизингового финансирования Программы «Производительность 2020».

**– Бауржан Нурланович, как вы оцениваете перспективы развития лизинга в Республике Казахстан?**

– Обеспечение долгосрочного роста экономики и ее диверсификация – масштабные задачи, которые стоят сегодня перед нашим государством. Согласно данным Агентства по статистике Республики Казахстан, износ основных



производственных фондов промышленных предприятий страны составляет около 47%, т.е. почти половина технологического оборудования уже либо исчерпала свой ресурс, либо находится на подходе к такому состоянию. Без изменения этой ситуации ожидать какого-то качественного роста экономики, а тем более ее индустриально-инновационной составляющей, достаточно сложно.

Кроме того, следует отметить, что после кризиса многие коммерческие лизинговые компании потеряли свою долю на рынке, но квазигосударственные лизинговые компании не занимают их место, у них собственные нишевые направления. Поэтому предполагаем, что казахстанские частные компании должны начать восстановление своих позиций и предложить более интересные лизинговые продукты, чем банковское кредитование.

Таким образом, в среднесрочной перспективе мы ожидаем увеличение рынка лизинга.

**– Как вы оцениваете уровень менеджмента в лизинговых компаниях? Если, например, сравнить его с общим уровнем управления в экономике?**

– Лизинговые компании, в основном, используют принятую банковскую систему менеджмента, но с особенностями лизинга. В связи с чем, уровень менеджмента в крупных лизинговых компаниях находится на уровне банковских стандартов, а мелкие и средние игроки используют упрощенную систему менеджмента.

Общий уровень менеджмента зависит от отдельных игроков, также отсутствуют единые стандарты, что характеризуется слабым развитием лизингового рынка Казахстана.

В целом, считаем, что уровень менеджмента в лизинговых компаниях находится на уровне выше среднего.

**– Изменилась ли ценность лизинговой услуги для клиента? В чем вы видите сегодня преимущество лизинга по сравнению с кредитом?**

– Сегодня, с точки зрения процентных ставок, инструмент финансового лизинга для лизингополучателей является менее привлекательным по сравнению с докризисным периодом.

Однако, за счет государственной поддержки, направленной на модернизацию приоритетных секторов экономики и стимулирование казахстанских предприятий в развитии производства новых продуктов или услуг, лизингополучатели могут получать лизинг по льготной ставке по

Программе «Производительность 2020».

Из основных преимуществ лизинга отмечаем следующие:

- гибкая структура обеспечения (аванс, залог, гарантия);
- долгосрочное финансирование;
- лизингополучатель получает возможность без мобилизации больших финансовых ресурсов модернизировать и организовать новое производство;
- сохранение ликвидности предприятия (возможность лизингополучателя по привлечению дополнительных займов и кредитов не снижается).

**– Каковы перспективы операционного лизинга?**

– В краткосрочной перспективе основным направлением развития операционного лизинга видится лизинг коммерческих автомобилей, предоставляющийся компаниями ТОО «Астана-Моторс Лизинг» и ТОО «Виразж-Лизинг».

Если говорить о долгосрочной перспективе, то мы ожидаем развитие лизинга авиационной техники.

**– Откуда клиенты узнают о лизинге? Как вы оцениваете уровень осведомленности клиентов?**

– Во-первых, это средства массовой информации и официальный сайт компаний, где потенциальные клиенты могут найти всю необходимую информацию о лизинге, в том числе условия финансирования.

Во-вторых, наши сотрудники совместно с коллегами АО «Казахстанский институт развития индустрии» ежегодно проводят информационно-разъяснительную работу по информированию предпринимателей Казахстана об условиях и требованиях по получению лизинга в рамках Программы «Производительность 2020». В том числе были проведены семинары и круглые столы с бизнес-сообществом по возможностям вхождения в Программу.

**– Что для Вас, как для руководителя является главной мотивацией, чтобы каждый день идти на работу, качественно делать свое дело и мотивировать своих коллег на реализацию поставленных задач?**

– Одной из основных мотиваций является повышение своих профессиональных и человеческих качеств, а также достижение целей Компании путем активного вовлечения сотрудников в реализацию поставленных задач.





КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО  
**ТЕРРИТОРИЯ  
ЛИЗИНГА**

197110, Санкт-Петербург, Петровская коса, д.1, кор. 1. Тел.: (812) 498-67-25,  
info@kleasing.ru, www.kleasing.ru

## **КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»**

при поддержке

### **ПОДКОМИТЕТА ПО ЛИЗИНГУ ТПП РФ**

приглашают Вас принять участие

в исследовании на тему

### **«РЫНОК ЛИЗИНГА В СТРАНАХ СНГ - 2013»**

**Основной целью** является исследование и анализ рынка лизинга в России и странах СНГ, дать объективную оценку перспектив и путей развития, анализ качественных изменений в работе лизинговых компаний

Участие даст Вам возможность получить:

- Информацию о рынке лизинга в вашей стране
- Анализ развития рынка лизинга в Вашей стране по сравнению с другими странами СНГ
- Оценку опыта работы лизинговых компаний в странах СНГ: продукты и условия, клиентский сервис и правила работы
- Информацию о государственных программах, направленных в поддержку лизинга
- Описание существующих субститутов лизингового продукта и их влияние на рынок лизинга
- Оценку места Вашей компании на локальном рынке и на уровне СНГ: сравните продукты и сервис своей компании с обобщенной практикой работы ведущих игроков

Дополнительно по результатам исследования каждому участнику будет представлен индивидуальный анализ качества продуктов его компании. Данный анализ является конфиденциальным и не будет включен в общий отчет по исследованию. При необходимости на его основе возможна разработка комплекса мер по улучшению действующих продуктов и процедур компании.

Мы надеемся, что взвешенная оценка результатов исследования, примеров и выводов, сравнение их с собственным опытом и практикой помогут пользователям результатов исследования получить максимальную пользу от описанной информации.

Результаты и методика исследования будут доступным участникам данного проекта.

Мы не стремимся найти или указать на результаты и практику работы каждой отдельной лизинговой компании, мы обобщаем полученный опыт.

Мы гарантируем Вам конфиденциальность полученной информации.

#### **Как это будет (методика):**

1. Анализ информации из внешних источников о тенденциях развития рынка лизинга;
  2. Оценка опыта и порядка сотрудничества лизинговых компаний с лизингополучателями (опросные карты, интервью, исследование методом «тайный клиент», собственный опыт, аналитические материалы СМИ);
  3. Опрос клиентов лизинговых компаний, имеющих опыт использования лизинга (опросные карты, интервью);
  4. Опрос поставщиков (опросные карты, интервью);
  5. Классификация результатов и подведение итогов
- Выражаем Вам свою признательность за готовность участия в данном проекте!

Заполненную анкету необходимо направить организаторам исследования:

Консалтинговое агентство «Территория лизинга»

электронная почта: info@kleasing.ru.

*С уважением, Генеральный директор*

*Консалтингового агентства «Территория лизинга» Солнышкина О.В.*



# НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

## **УТОЧНЕНЫ РАЗМЕРЫ И ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ СУБСИДИЙ НА ВОЗМЕЩЕНИЕ РОССИЙСКИМ АВИАКОМПАНИЯМ ЧАСТИ ЗАТРАТ НА УПЛАТУ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ВОЗДУШНЫЕ СУДА**

Постановление Правительства РФ от 06.08.2013 N 669 «О внесении изменений в Правила предоставления субсидий из федерального бюджета на возмещение российским авиакомпаниям части затрат на уплату лизинговых платежей за воздушные суда, получаемые российскими авиакомпаниями от лизинговых компаний по договорам лизинга для осуществления внутренних региональных и местных воздушных перевозок».

Уточнено определение воздушного судна как самолета гражданского пассажирского, являющегося предметом договора лизинга, с даты производства которого до даты передачи российской авиакомпании по договору лизинга прошло не более 10 лет, оснащенного:

- любым типом двигателей, с количеством пассажирских мест не более 50;
- турбовинтовыми двигателями, с количеством пассажирских мест не более 78;
- турбореактивными двигателями, с количеством пассажирских мест не менее 75 и не более 103, зарегистрированного в Государственном реестре гражданских воздушных судов РФ.

Определено, что бюджетные ассигнования, в пределах которых предоставляются данные субсидии, распределяются следующим образом:

- не более 30 процентов их годового объема направляется на предоставление субсидий российским авиакомпаниям на возмещение части затрат на уплату лизинговых платежей за воздушные суда, оснащенные турбореактивными двигателями, с количеством пассажирских мест

не менее 75 и не более 103, зарегистрированные в Государственном реестре гражданских воздушных судов РФ;

- не менее 70 процентов их годового объема направляется на предоставление субсидий российским авиакомпаниям на возмещение части затрат на уплату лизинговых платежей за воздушные суда, оснащенные любыми типами двигателей, с количеством пассажирских мест не более 50, и за воздушные суда, оснащенные турбовинтовыми двигателями, с количеством пассажирских мест не более 78.

Уточнено также, что одним из условий предоставления субсидии является обязательство лизинговой компании по передаче воздушного судна по истечении срока договора лизинга с указанием цены его выкупа в собственность российской авиакомпании, не являющейся унитарным предприятием, или в государственную или муниципальную собственность, если российская авиакомпания является унитарным предприятием.

Уточнен также размер федеральных субсидий на возмещение российским авиакомпаниям части затрат на уплату лизинговых платежей за воздушные суда.

## **В СЛУЧАЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНИКИ НА ПРАВАХ АРЕНДЫ (ЛИЗИНГА) ФОРМА ФЕДЕРАЛЬНОГО СТАТИСТИЧЕСКОГО НАБЛЮДЕНИЯ N 1-МЕХ (ГМТ) ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ АРЕНДАТОРОМ ПО МЕСТУ НАХОЖДЕНИЯ ТЕХНИКИ**

Приказ Росстата от 30.07.2013 N 296

«Об утверждении статистического инструментария для организации Министерством сельского хозяйства Российской Федерации федерального статистического наблюдения за наличием



сельскохозяйственной техники, использующей газомоторное топливо»

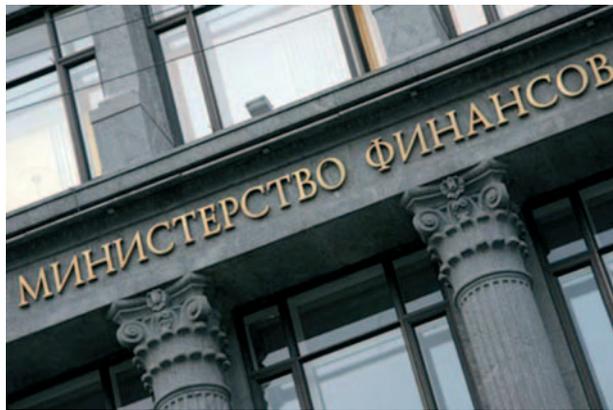
**ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 05.08.2013 N 03-03-06/1/31287**

Под осуществлением исключительно лизинговой деятельности в целях определения соотношения контролируемой задолженности и разницы между суммой активов и величиной обязательств организации понимается осуществление только деятельности по приобретению имущества и его передаче в лизинг.

Если лизингодатель осуществляет только деятельность по приобретению имущества и его передаче в лизинг и получает проценты по заемному обязательству, которым была заменена задолженность по перечислению лизинговых платежей, то он признается осуществляющим исключительно лизинговую деятельность.

**ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 06.08.2013 N 03-03-06/1/31571**

Если российская организация осуществляет предпринимательскую деятельность на территории Республики Казахстан не через постоянное учреждение, то получаемая прибыль облагается налогом в РФ. В случае удержания налога на территории Казахстана (в нарушение Конвенции от 18.10.1996 «Об устранении двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов на доход и капитал») его сумма при налогообложении прибыли в России не засчитывается.



**ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 29.07.2013 N 03-03-06/1/30015**

Создание дочернего общества организацией, которая осуществляет только деятельность по приобретению имущества и передаче его в лизинг, не свидетельствует в целях налога на прибыль о том, что такая организация не осуществляет исключительно лизинговую деятельность.

**ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 22.04.2013 N 03-07-08/13926**

Не облагаются НДС оказываемые российской организацией услуги по предоставлению принадлежащего ей на праве собственности или на

праве аренды (в том числе лизинга) железнодорожного подвижного состава для осуществления международных перевозок (пункт отправления или пункт назначения товаров расположен за пределами РФ). Если организация владеет железнодорожным подвижным составом на иных основаниях, то в отношении указанных услуг применяется ставка 18 процентов.

**ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 29.03.2013 N 03-03-06/1/10063**

Если согласно договору лизинга предмет лизинга учитывается на балансе лизингодателя, то последний амортизирует его с 1-го числа месяца, следующего за месяцем передачи имущества лизингополучателю.

**ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 29.05.2013 N 03-03-06/2/19547**

Организация-векселедатель не учитывает доходы (расходы) в виде положительной (отрицательной) курсовой разницы по собственным векселям, номинированным в иностранной валюте с оговоркой эффективного платежа в иностранной валюте. Однако при погашении таких векселей могут возникнуть доходы (расходы) в виде положительной (отрицательной) курсовой разницы.

**ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 21.05.2013 N 03-03-06/1/17911**

Если организация приобретает основные средства, которые эксплуатировались предыдущими собственниками (юрлицами) на протяжении срока полезного использования или дольше, то для начисления амортизации она может самостоятельно определить новый срок полезного использования с учетом требований техники безопасности и других факторов.

**ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 13.05.2013 N 03-03-06/2/16376**

Произведенные арендатором с согласия арендодателя капитальные вложения в форме неотделимых улучшений, стоимость которых арендодателем не возмещается, амортизируются арендатором с 1-го числа следующего месяца после введения их в эксплуатацию до окончания срока действия договора аренды. По его окончании арендатор должен прекратить начисление амортизации по указанному имуществу.

**ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 25.04.2013 N 03-03-06/1/14557**

В состав внереализационных доходов (расходов) включаются признанные должником или подлежащие уплате по решению суда штрафы, пени и иные платежи за нарушение договорных или долговых обязательств, а также затраты на возмещение причиненного ущерба. Такие средства принимаются к бухгалтеру в суммах, установленных судом или признанных должником.



## ОБСУЖДЕНИЕ ПРОЕКТА ФЗ «О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ФЗ «О ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЕ (ЛИЗИНГЕ)»



15 мая 2013 года в Торгово-промышленной палате РФ состоялось заседание круглого стола, организованного Комитетом ТПП РФ по финансовым рынкам и кредитным организациям (Подкомитетом по лизингу) и НП «ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ».

Темой круглого стола было **Обсуждение проекта ФЗ «О внесении изменений в ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»**

В работе круглого стола приняли участие представители Минэкономразвития России и Ассоциации российских банков, крупнейшие лизинговые компании России и отраслевые консультанты.

В рамках круглого стола было представлено два законопроекта:

1) Проект ФЗ «О внесении изменений в ст.18 ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», подготовленный Ассоциацией российских банков.

Предлагаемый законопроект направлен на гармонизацию норм Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)», устанавливающего специальное правовое регулирование лизинговых правоотношений, связанных с переходом права собственности на предмет лизинга, с соответствующими положениями Гражданского кодекса Российской Федерации и Закона РФ «О залоге» об аренде и залоге.

Введение в статью 18 Закона РФ «О финансовой аренде (лизинге)» пункта 4 в предлагаемой редакции призвано, с одной стороны, обеспечить исполнение принципа сохранения залогового обременения предмета залога после выкупа заложенного предмета лизинга лизингополучателем в рамках общего правила, закрепленного в статье 353 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и статье 32 Закона РФ «О залоге» и, с другой стороны, создать правовой механизм защиты интересов лизингополучателя при утрате последним выкупленного имущества при обращении на него залогодержателем взыскания как на предмет залога. При этом лизин-

гополучателю предлагается установить более высокую степень защиты, чем защита интересов покупателя по договору купли-продажи в случае изъятия у него товара (статья 461 части второй Гражданского кодекса Российской Федерации).

2) Проект ФЗ «О внесении изменений в ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации», подготовленный Минэкономразвития России.

Разработчик проекта Консалтинговое агентство «Территория лизинга».

Предлагаемые изменения в закон «О финансовой аренде (лизинге)» составлены с учетом сложившейся судебной практики по лизингу и направлены на разрешение противоречий, связанных с неоднозначным толкованием ряда положений закона. При разработке изменений учитывались также положения Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге и устранены повторы положений, содержащихся в Гражданском кодексе РФ.

В целях стимулирования развития лизинга в РФ предлагается учесть зарубежный опыт по легализации сделок повторного лизинга. Предложено понятие и критерии таких сделок.

В целях стимулирования развития рынка лизинга недвижимости скорректирован (с учетом сложившейся судебной практики) запрет на лизинг земельных участков. В соответствии с действующим законодательством, договор лизинга (как и иной договор аренды) считается заключенным с момента его регистрации, которая, в свою очередь, возможна только после регистрации перехода права собственности на предмет лизинга на лизингодателя. Для устранения данного противоречия предлагается установить, что договор лизинга недвижимости считается заключенным с момента его подписания, а право лизинга (как обременение) – регистрируется в общем порядке по правилам для регистрации аренды.

Поскольку действующий Гражданский кодекс РФ в качестве обязательного элемента договора лизинга предусматривает заключение договора купли-продажи предмета лизинга, скорректировано с учетом положений ГК РФ, понятие предмета лизинга. В предложенной редакции учтены положения ст. 455 ГК РФ, согласно которым договор может быть заключен на куплю-продажу товара, имеющегося в наличии у продавца в момент заключения договора, а также товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем, если иное не установлено законом или не вытекает из характера товара. Данное изменение допускает заключение договоров лизинга

в отношении предмета лизинга в отношении товара, который будет создан по заказу лизингополучателя, то есть фактически устраняет запрет на приобретение предмета лизинга по договору подряда.

Согласно ч. 3 ст. 15 действующей редакции Закона, в договоре лизинга должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче лизингополучателю в качестве предмета лизинга. При отсутствии этих данных в договоре лизинга условие о предмете, подлежащем передаче в лизинг, считается не согласованным сторонами, а договор лизинга не считается заключенным. Поскольку предмета лизинга на момент заключения договора лизинга может не существовать (учитывая положения предыдущего абзаца), предлагается смягчить требование об индивидуализации имущества и предусмотреть возможность заключения договора, в котором будут указаны общие характеристики имущества. В отношении повторного лизинга, где возможна и необходима определенность предмета, должны быть указаны непосредственно идентифицирующие признаки.

Учтена судебная практика о прекращении залога на предмет лизинга.

Во избежание мошеннических действий по необоснованному списанию денежных средств со счета лизингополучателя, с одной стороны, и для унификации процедур беспорядочного списания, с другой, предлагается установить не только право на беспорядочное списание, но и процедуру такого списания.

Предлагается установить для лизингодателя гарантии, аналогичные гарантиям кредитора, в случае, если договором лизинга предусмотрено предоставление обеспечения исполнения обязательств лизингополучателя по уплате лизинговых платежей.

Предлагается учесть сложившуюся деловую практику, которая предусматривает различные варианты выкупа имущества; во избежание злоупотребления установлены основания и последствия расторжения договора, упрощается процедура изъятия предмета лизинга.

В целом, предложенные изменения учитывают сложившуюся судебную практику по лизингу и направлены на установление

баланса интересов сторон лизингового правоотношения. Кроме того, предложенные изменения направлены на стимулирование развития лизинга в России неналоговыми методами и на преодоление негативной судебной практики, сложившейся в связи с вмешательством суда в экономическую юрисдикцию сторон.

1. По результатам работы круглого стола принято решение вынести на обсуждение профессионального банковского и лизингового сообщества рассмотренные законопроекты. Для этих целей принять участие в их обсуждении на специальной странице форума Подкомитета ТПП РФ по лизингу [tpprf-leasing.ru](http://tpprf-leasing.ru).

2. Рассмотреть возможность объединения двух законопроектов при условии формирования общих подходов и формулировок со стороны банковского и лизингового сообществ.

Приглашаем экспертов лизингового сообщества к обсуждению законопроекта

С текстом законопроекта Вы можете ознакомиться на сайте Подкомитета ТПП РФ по лизингу (<http://tpprf-leasing.ru>) и Консалтингового агентства «Территория лизинга» ([www.kleasing.ru](http://www.kleasing.ru))





<b>О внесении изменений в часть вторую Гражданского кодекса Российской Федерации, Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации</b>	
№ п/п	Оригинал
1	<p>Статья 614. Арендная плата</p> <p>При этом арендодатель не вправе требовать досрочного внесения арендной платы более чем за два срока подряд</p>
2	<p>Статья 624. Выкуп арендованного имущества.</p> <p>1. В законе или договоре аренды может быть предусмотрено, что арендованное имущество переходит в собственность арендатора по истечении срока аренды или до его истечения при условии внесения арендатором всей обусловленной договором выкупной цены.</p> <p>2. Если условие о выкупе арендованного имущества не предусмотрено в договоре аренды, оно может быть установлено дополнительным соглашением сторон, которые при этом вправе договориться о зачете ранее выплаченной арендной платы в выкупную цену.</p> <p>3. Законом могут быть установлены случаи запрещения выкупа арендованного имущества.</p>
3	<p>Статья 665. Договор финансовой аренды</p> <p>По договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование. Арендодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца.</p> <p>(в ред. Федерального закона от 08.05.2010 N 83-ФЗ)</p> <p>Договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется арендодателем.</p> <p>Договором финансовой аренды (договором лизинга), арендатором по которому является бюджетное учреждение, должно быть установлено, что выбор продавца имущества по договору финансовой аренды (договору лизинга) осуществляется арендодателем.</p> <p>(часть третья введена Федеральным законом от 08.05.2010 N 83-ФЗ)</p>
	<p>Изменения</p> <p>Второе предложение пункта 5 статьи 614 после слов «более чем два срока подряд» дополнить словами «, если иное не предусмотрено законом»;</p> <p>В статье 624:</p> <p>а) в пункте 1 слова «до его истечения» заменить словом «досрочно»;</p> <p>б) в пункте 2 слова «, которые при этом вправе договориться о зачете ранее выплаченной арендной платы в выкупную цену» исключить;</p> <p>в) дополнить новым пунктом 4 следующего содержания:</p> <p>«4. Арендатор обязан внести арендодателю плату за передачу арендованного имущества в собственность арендатора (выкупную цену), размер и сроки внесения которой устанавливаются договором аренды или иным соглашением сторон; при отсутствии соглашения сторон о размере и сроках внесения выкупной цены условие о выкупе арендованного имущества считается несогласованным, при этом правила определения цены и срока исполнения обязательства, предусмотренные соответственно пунктом 3 статьи 424 и пунктом 2 статьи 314 настоящего Кодекса, не применяются».</p> <p>Статью 665 изложить в следующей редакции:</p> <p>«Статья 665. <b>Договор финансовой аренды</b></p> <p>1. По договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного арендатором продавца (продавца) и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование. Арендодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца (продавца).</p> <p>Договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца (продавца) и приобретаемого имущества осуществляется арендодателем.</p> <p>Если по договору финансовой аренды арендатором является бюджетное учреждение, то выбор продавца (продавца) осуществляется арендодателем.</p> <p>Приобретение и предоставление имущества в финансовую аренду допускается для использования в предпринимательской деятельности, а также для занятия частной практикой или иной профессиональной деятельностью, приносящей доход, осуществляемой самостоятельно и на свой риск.</p> <p>Имущество, предоставляемое в финансовую аренду, может приобретаться арендодателем в собственность на основании договора купли-продажи или договора подряда.</p> <p>Законом могут быть предусмотрены случаи и условия повторного предоставления имущества в финансовую аренду.</p> <p>2. К договорам финансовой аренды недвижимого имущества и транспортных средств</p>

		<p>применяются соответственно положения настоящей главы об аренде недвижимого имущества и транспортных средств, если иные правила не установлены настоящим параграфом или иным законом.</p> <p>3. По договорам финансовой аренды (лизинга), предусматривающим приобретение и предоставление в пользование имущества, вещные права (обременения) на которое подлежат государственной регистрации, обременение такого имущества арендой (право аренды) подлежит государственной регистрации после регистрации права собственности на это имущество за арендодателем; соответствующее право (обременение) считается возникшим с момента его государственной регистрации. Указанные договоры считаются заключенными с момента согласования их существенных условий сторонами и не подлежат государственной регистрации».</p>
4	<p>Статья 666. Предмет договора финансовой аренды</p> <p>Предметом договора финансовой аренды могут быть любые непотребляемые вещи, кроме земельных участков и других природных объектов. (в ред. Федерального закона от 08.05.2010 N 83-ФЗ)</p>	<p>Статью 666 изложить в следующей редакции:</p> <p>«Предметом договора финансовой аренды могут быть любые непотребляемые вещи (пункт 1 статьи 607 настоящего Кодекса), кроме земельных участков, а также иных природных объектов. Земельные участки могут предоставляться в финансовую аренду в составе предприятия как имущественного комплекса, а также вместе с объектами капитального строительства, которые предоставляются в финансовую аренду, если такие земельные участки необходимы для использования этих объектов капитального строительства»</p>
5	<p>Статья 667. Уведомление продавца о сдаче имущества в аренду</p> <p>Арендодатель, приобретаая имущество для передачи его в аренду определенному лицу</p>	<p>В названии и по тексту статьи 667 слово «продавца» заменить словами «продавца (подрядчика)»;</p>
6	<p>Статья 668. Передача арендатору предмета договора финансовой аренды</p> <p>1. Если иное не предусмотрено договором финансовой аренды, имущество, являющееся предметом этого договора, передается продавцом непосредственно арендатору в месте нахождения последнего.</p> <p>2. В случае, когда имущество, являющееся предметом договора финансовой аренды, не передано арендатору в указанный в этом договоре срок, а если в договоре такой срок не указан, в разумный срок, арендатор вправе, если просрочка допущена по обстоятельствам, за которые отвечает арендодатель, потребовать расторжения договора и возмещения убытков.</p>	<p>В пункте 1 статьи 668 слово «продавцом» заменить словами «продавцом (подрядчиком)»;</p>
7	<p>Статья 670. Ответственность продавца</p> <p>1. Арендатор вправе предъявлять непосредственно продавцу имущества, являющегося предметом договора финансовой аренды, требования, вытекающие из договора купли-продажи, заключенного между продавцом и арендодателем, в частности в отношении качества и комплектности имущества, сроков его поставки, и в других случаях ненадлежащего исполнения договора продавцом. При этом арендатор имеет право и несет обязанность, предусмотренные настоящим Кодексом для покупателя, кроме обязанности оплатить приобретенное имущество, как если бы он был стороной договора купли-продажи указанного имущества. Однако</p>	<p>Статью 670 изложить в следующей редакции:</p> <p>«Статья 670. <b>Ответственность продавца, подрядчика, арендодателя и арендатора</b></p> <p>1. Арендатор вправе предъявлять непосредственно продавцу (подрядчику), обязанному передать имущество, являющееся предметом договора финансовой аренды, требования, вытекающие из договора купли-продажи (подряда), заключенного между продавцом (подрядчиком) и арендодателем, в частности, в отношении качества и комплектности имущества, сроков его передачи, и в других случаях ненадлежащего исполнения договора продавцом (подрядчиком). При этом арендатор имеет права и несет обязанности, предусмотренные настоящим Кодексом для покупателя (заказчика), кроме обязанности</p>



	<p>арендатор не может расторгнуть договор купли-продажи с продавцом без согласия арендодателя.</p> <p>В отношениях с продавцом арендатор и арендодатель выступают как солидарные кредиторы (статья 326).</p> <p>2. Если иное не предусмотрено договором финансовой аренды, арендодатель не отвечает перед арендатором за выполнение продавцом требований, вытекающих из договора купли-продажи, кроме случаев, когда ответственность за выбор продавца лежит на арендодателе. В последнем случае арендатор вправе по своему выбору предъявлять требования, вытекающие из договора купли-продажи, как непосредственно продавцу имущества, так и арендодателю, которые несут солидарную ответственность.</p>	<p>оплатить приобретенное имущество, как если бы он был стороной договора купли-продажи (подряда). Однако арендатор не может без согласия арендодателя расторгнуть договор купли-продажи (подряда) с продавцом (подрядчиком), вносить изменения в техническую документацию и в иные условия исполнения обязательств.</p> <p>В отношениях с продавцом (подрядчиком) арендатор и арендодатель выступают как солидарные кредиторы (статья 326).</p> <p>2. Если иное не предусмотрено договором финансовой аренды, арендодатель не отвечает перед арендатором за выполнение продавцом (подрядчиком) требований, вытекающих из договора купли-продажи (подряда), кроме случаев, когда ответственность за выбор продавца (подрядчика) лежит на арендодателе. В последнем случае арендатор вправе по своему выбору предъявлять требования, вытекающие из договора купли-продажи (подряда), как непосредственно продавцу имущества (подрядчику), так и арендодателю, которые несут солидарную ответственность».</p>
<p><b>Федеральный закон от 29 октября 1998 года № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (Собрание законодательства Российской Федерации, 1998, № 44, ст. 5394; 2002, № 5, ст. 376; 2006, № 31, ст. 3429)</b></p>		
1	<p>Статья 2. Основные понятия, используемые в настоящем Федеральном законе</p> <p>договор лизинга - договор, в соответствии с которым арендодатель (далее - лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (далее - лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем;</p>	<p>В абзаце третьем статьи 2 слова «указанное арендатором (далее – лизингополучатель)» и «у определенного им продавца» исключить, слово «лизингополучателю» заменить словами «арендатору (далее – лизингополучатель)», второе предложение исключить;</p>
2	<p>Статья 3. Предмет лизинга</p> <p>1. Предметом лизинга могут быть любые потребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество.</p> <p>2. Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения, за исключением продукции военного назначения, лизинг которой осуществляется в соответствии с международными договорами Российской Федерации, Федеральным законом от 19 июля 1998 года N 114-ФЗ "О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами" в порядке, установленном Президентом Российской Федерации, и технологического оборудования иностранного производства, лизинг которого осуществляется в порядке, установленном Президентом Российской Федерации.</p> <p>(п. 2 в ред. Федерального закона от 26.07.2006 N 130-ФЗ)</p>	<p>В статье 3:</p> <p>а) пункт 2 дополнить предложением следующего содержания: «Земельные участки могут предоставляться в лизинг в составе предприятия как имущественного комплекса, а также вместе с объектами капитального строительства, которые предоставляются в лизинг, если такие земельные участки необходимы для использования этих объектов капитального строительства»;</p> <p>б) дополнить пунктом 3 следующего содержания:</p> <p>«3. Предмет лизинга приобретается и предоставляется для использования в предпринимательской деятельности, а также для занятия частной практикой или иной профессиональной деятельностью, приносящей доход, осуществляемой самостоятельно и на свой риск. Имущество не может приобретаться и предоставляться в лизинг для личных, домашних или семейных целей»;</p>
3	<p>Статья 4. Субъекты лизинга</p> <p>1. Субъектами лизинга являются:</p>	<p>Статья 4 дополнить пунктами 3-4 следующего содержания:</p> <p>«3. Лизингодатель передает (предоставляет) лизингополучателю во временное владение и</p>

	<p>лизингодатель - физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственности имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга; (в ред. Федерального закона от 29.01.2002 N 10-ФЗ)</p> <p>лизингополучатель - физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга;</p> <p>продавец - физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи. Продавец может одновременно выступать в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового правоотношения. (в ред. Федерального закона от 29.01.2002 N 10-ФЗ)</p> <p>2. Любой из субъектов лизинга может быть резидентом Российской Федерации или нерезидентом Российской Федерации. (в ред. Федерального закона от 29.01.2002 N 10-ФЗ)</p>	<p>пользование предмет лизинга, указанный лизингополучателем и приобретаемый у выбранного лизингополучателем лица либо, если это предусмотрено договором лизинга, предмет лизинга, который в соответствии с указаниями лизингополучателя определен лизингодателем и (или) приобретен лизингодателем у определенного лизингодателя лица.</p> <p>Если лизингополучателем является бюджетное учреждение, то лицо, у которого приобретает предмет лизинга, определяет лизингодатель.</p> <p>4. Предмет лизинга может приобретаться лизингодателем в собственности на основании договора купли-продажи или договора подряда»;</p> 
4	<p>Статья 9. Исключена. - Федеральный закон от 29.01.2002 N 10-ФЗ.</p> <p>Дополнить статьей 9<sup>1</sup> следующего содержания:</p> <p>«Статья 9<sup>1</sup>. <b>Повторный лизинг</b></p> <p>1. Если имущество, приобретенное для передачи в лизинг, на законном основании не предоставлено в лизинг лицу, для которого приобретено, изъято у такого лица или добровольно возвращено этим лицом вследствие нарушения им своих обязательств, а также вследствие изменения или расторжения договора с таким лицом по обстоятельствам, которые лизингодатель не мог предвидеть при заключении договора лизинга и за которые лизингодатель не отвечает, то такое имущество может быть передано в лизинг по вновь заключаемому договору лизинга, как если бы оно было изначально приобретено для такой передачи (повторный лизинг).</p> <p>К повторному лизингу применяются правила о порядке передачи имущества в лизинг, о распределении рисков и об ответственности сторон договора лизинга, а также иные правила, установленные для договоров лизинга, с особенностями, предусмотренными настоящей статьей или вытекающими из существа обязательства.</p> <p>2. При повторном лизинге лизингодатель признается лицом, выбравшим продавца (подрядчика).</p> <p>3. Риск несоответствия предмета лизинга целям его использования при повторном лизинге несет новый лизингополучатель, кроме случаев, когда лизингодатель при заключении договора лизинга скрыл сведения о несоответствии предмета лизинга целям его использования, которые определено указал новый лизингополучатель»;</p>	<p>предоставлено в лизинг лицу, для которого приобретено, изъято у такого лица или добровольно возвращено этим лицом вследствие изменения или расторжения договора с таким лицом по обстоятельствам, которые лизингодатель не отвечает, то такое имущество может быть передано в лизинг по вновь заключаемому договору лизинга, как если бы оно было изначально приобретено для такой передачи (повторный лизинг).</p> <p>К повторному лизингу применяются правила, о распределении рисков и об ответственности сторон договора лизинга, а также иные правила, установленные для договоров лизинга, с особенностями из существа обязательства.</p> <p>2. При повторном лизинге лизингодатель признается лицом, выбравшим продавца (подрядчика).</p> <p>3. Риск несоответствия предмета лизинга целям его использования, кроме случаев, когда лизингодатель при заключении договора лизинга скрыл сведения о несоответствии предмета лизинга целям его использования, которые определено указал новый лизингополучатель»;</p>
5	<p>Статья 10. Права и обязанности участников договора лизинга</p> <p>1. Права и обязанности сторон договора лизинга регулируются гражданским законодательством Российской Федерации, настоящим Федеральным законом и договором лизинга.</p> <p>2 - 3. Исключены. - Федеральный закон от 29.01.2002 N 10-ФЗ.</p> <p>2. При осуществлении лизинга лизингополучатель вправе предъявлять непосредственно продавцу предмета лизинга требования к качеству и</p>	<p>Статью 10 изложить в следующей редакции:</p> <p>«Статья 10. <b>Порядок передачи имущества в лизинг</b></p> <p>1. Лизингодатель, приобретая имущество для предоставления в лизинг, должен уведомить продавца (подрядчика), что имущество предназначено для передачи его в лизинг, и о лице, которому оно передано в лизинг.</p> <p>2. Если иное не предусмотрено договором лизинга, предмет лизинга передается продавцом или подрядчиком напрямую лизингополучателю в месте нахождения последнего.</p> <p>Если предмет лизинга не передан лизингополучателю своевременно по обстоятельствам, за которые отвечает лизингодатель, то лизингополучатель вправе потребовать расторжения</p>

# ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО



	<p>комплектности, срокам исполнения обязанности передать товар и другие требования, установленные законодательством Российской Федерации и договором купли-продажи между продавцом и лизингодателем. (в ред. Федерального закона от 29.01.2002 N 10-ФЗ) 5 - 7. Исключены. - Федеральный закон от 29.01.2002 N 10-ФЗ.</p>	<p>договора и возмещения убытков. 3. Лизингополучатель в отношении продавца или подрядчика имеет права и несет обязанности предусмотренные законом соответственно для покупателя и заказчика, кроме обязанности оплатить приобретенное имущество (выполненные работы), как если бы лизингополучатель сам был покупателем (заказчиком). При этом лизингополучатель не может самостоятельно расторгнуть договор с продавцом или с подрядчиком, а равно изменить условия исполнения обязательств из такого договора, если иное не предусмотрено договором лизинга»;</p>
6	<p>Статья 13. Обеспечение прав лизингодателя 1. В случае неперечисления лизингополучателем лизинговых платежей более двух раз подряд по истечении установленного договором лизинга срока платежа их списание со счета лизингополучателя осуществляется в бесспорном порядке путем направления лизингодателем в банк или иную кредитную организацию, в которых открыт счет лизингополучателя, распоряжения на списание с его счета денежных средств в пределах сумм просроченных лизинговых платежей. Бесспорное списание денежных средств не лишает лизингополучателя права на обращение в суд. 2. Лизингодатель вправе потребовать досрочного расторжения договора лизинга и возврата в разумный срок лизингополучателем имущества в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, настоящим Федеральным законом и договором лизинга. В этом случае все расходы, связанные с возвратом имущества, несет лизингополучатель на его демонтаж, страхование и транспортировку, несет лизингополучатель.</p>	<p>Абзац первый пункта 2 статьи 13 изложить в следующей редакции: «2. Если иное не предусмотрено договором лизинга, лизингодатель вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора лизинга вследствие существенного нарушения лизингополучателем обязательств по договору лизинга и потребовать возврата в разумный срок лизингополучателем имущества»;</p>
7	<p>Дополнить статьей 13<sup>1</sup> следующего содержания: «Статья 13<sup>1</sup>. <b>Изъятие предмета лизинга по исполнительной надписи нотариуса</b> 1. Изъятие предмета лизинга при существенном нарушении лизингополучателем своих обязательств может осуществляться по исполнительной надписи нотариуса в порядке, установленном законодательством об исполнительном производстве, на основании нотариально удостоверенного соглашения об изъятии предмета лизинга по исполнительной надписи нотариуса, заключенного между лизингодателем и лизингополучателем. Существенным нарушением лизингополучателем своих обязательств по договору лизинга, при котором предмет лизинга может быть изъят по исполнительной надписи нотариуса, признается просрочка внесения лизинговых платежей не менее двух раз подряд, за исключением просрочки, сумма которой составляет менее пяти процентов общей суммы лизинговых платежей по договору лизинга, а длительность – менее одного месяца, либо просрочка внесения лизинговых платежей более трех раз в течение года независимо от размера и длительности каждой просрочки. Соглашение об изъятии предмета лизинга по исполнительной надписи нотариуса должно содержать: 1) условие об изъятии предмета лизинга по исполнительной надписи нотариуса при существенном нарушении лизингополучателем своих обязательств; 2) сведения об имуществе, представленном в качестве предмета лизинга; 3) сведения о размерах и сроках внесения лизинговых платежей. Указанное соглашение может также содержать условие об адресе лизингополучателя, по которому нотариус направляет лизингополучателю заявление лизингодателя об одностороннем отказе от исполнения договора лизинга. При отсутствии такого условия заявления лизингодателя направляется по месту нахождения (жительства) лизингополучателя, указанному в Едином государственном реестре юридических лиц, Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей, а в отношении лизингополучателя, являющегося иностранным юридическим лицом, – в документе уполномоченного государственного органа, подтверждающем место нахождения подразделения такого лизингополучателя в Российской Федерации. Указанное соглашение может также содержать условие о сроке возврата предмета лизинга при одностороннем отказе лизингодателя от исполнения договора лизинга. При отсутствии такого условия данный срок признается равным пятнадцати дням, которые исчисляются со дня направления нотариусом заявления лизингодателя об одностороннем отказе от исполнения договора лизинга.</p>	<p>дополнительной надписи нотариуса в порядке, установленном законодательством об исполнительном производстве, на основании нотариально удостоверенного соглашения об изъятии предмета лизинга по исполнительной надписи нотариуса, заключенного между лизингодателем и лизингополучателем. Сумма которой составляет менее пяти процентов общей суммы лизинговых платежей более трех раз в течение года независимо от размера и длительности каждой просрочки. при существенном нарушении лизингополучателем своих обязательств Соглашение об изъятии предмета лизинга по исполнительной надписи нотариуса должно содержать: 1) условие об изъятии предмета лизинга по исполнительной надписи нотариуса при существенном нарушении лизингополучателем своих обязательств; 2) сведения о размерах и сроках внесения лизинговых платежей. Указанное соглашение может также содержать условие об адресе лизингополучателя, по которому нотариус направляет лизингополучателю заявление лизингодателя об одностороннем отказе от исполнения договора лизинга. При отсутствии такого условия заявления лизингодателя направляется по месту нахождения (жительства) лизингополучателя, а в отношении лизингополучателя, являющегося иностранным юридическим лицом, – в документе уполномоченного государственного органа, подтверждающем место нахождения подразделения такого лизингополучателя в Российской Федерации. При одностороннем отказе лизингодателя от исполнения договора лизинга.</p>

8	<p>Соглашение об изъятии предмета лизинга по исполнительной надписи нотариуса подлежит обязательному нотариальному удостоверению. Соглашение об изъятии предмета лизинга по исполнительной надписи нотариуса может быть заключено в виде отдельного документа или включается в договор лизинга; в последнем случае договор лизинга, включающий такое соглашение, подлежит обязательному нотариальному удостоверению.</p> <p>Указанное соглашение может быть заключено сторонами одновременно с заключением договора лизинга или после заключения договора.</p> <p>2. При наличии соглашения об изъятии предмета лизинга по исполнительной надписи нотариуса и в случае существенного нарушения лизингополучателем своих обязательств по договору лизинга, являющегося основанием для такого изъятия в соответстви с настоящей статьей, такое изъятие производится при условии, что лизингодатель заявил об одностороннем отказе от исполнения договора лизинга и такое заявление передано нотариусом лизингополучателю в порядке, установленном законодательством о нотариате.</p> <p>Указанное заявление должно содержать сведения о допущенных лизингополучателем нарушениях обязательств, в связи с которыми возникли основания для отказа от исполнения договора лизинга, данные, позволяющие определить установленное имущество, переданное в качестве предмета лизинга лизингополучателю и подлежащее возврату, и требование лизингодателя к лизингополучателю о возврате этого имущества.</p> <p>3. Если по истечении пятнадцатидневного срока со дня получения заявления об одностороннем отказе от исполнения договора лизинга, переданного нотариусом, либо иного срока возврата предмета лизинга, установленного соглашением об изъятии предмета лизинга по исполнительной надписи нотариуса, лизингополучатель добровольно не возвратил предмет лизинга, то имущество, переданное в лизинг, может быть изъято по исполнительной надписи нотариуса в порядке, установленном законодательством об исполнительном производстве. Заявление также считается полученным лизингополучателем, если лизингополучатель отказался от получения заявления, переданного нотариусом, и такой отказ засвидетельствован нотариусом или организацией почтовой связи, а равно если лизингополучатель отсутствует по каждому из адресов, по которому ему в соответствии с настоящей статьей направлено заявление, и такое отсутствие засвидетельствовано нотариусом или организацией почтовой связи. Если заявление получено более чем по одному адресу, то оно считается полученным в день получения лизингополучателем заявления, которое лизингополучатель получил первым.</p> <p>4. Если между сторонами договора лизинга заключено соглашение об изъятии предмета лизинга по исполнительной надписи нотариуса, а нарушение обязательств по договору лизинга в соответствии с настоящей статьей признается основанием изъятия предмета лизинга по исполнительной надписи нотариуса, то действия, которые лизингодатель обязан осуществить для изъятия предмета лизинга по исполнительной надписи нотариуса, признаются обязательным досудебным порядком урегулирования спора о нарушении лизингополучателем своих обязательств по договору лизинга. Последствия обращения лизингодателя в суд до соблюдения такого порядка устанавливаются процессуальным законодательством. Указанный обязательный досудебный порядок считается соблюденным, если нотариус отказал в совершении исполнительных надписей.</p> <p>5. Внесение записей в Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним в отношении предмета лизинга, являющегося недвижимым имуществом и подлежащего изъятию по исполнительной надписи нотариуса в соответствии с настоящей статьей, производится в порядке, установленном Федеральным законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»»;</p>	<p>Статья 15. Содержание договора лизинга</p> <p>1. Договор лизинга независимо от срока заключается в письменной форме.</p> <p>2. Исключен. - Федеральный закон от 29.01.2002 N 10-ФЗ.</p> <p>2. Для выполнения своих обязательств по договору лизинга субъекты лизинга заключают обязательные и сопутствующие договоры.</p> <p>(в ред. Федерального закона от 29.01.2002 N 10-ФЗ)</p> <p>К обязательным договорам относится договор купли-продажи.</p> <p>К сопутствующим договорам относятся договор о привлечении средств, договор залога, договор гарантии, договор поручительства и другие.</p> <p>(в ред. Федерального закона от 29.01.2002 N 10-ФЗ)</p> <p>3. В договоре лизинга должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче лизингополучателю в качестве предмета лизинга. При отсутствии этих данных в договоре лизинга условие о предмете, подлежащем передаче в лизинг, считается не согласованным сторонами, а договор лизинга не считается заключенным.</p> <p>(п. 3 в ред. Федерального закона от 29.01.2002 N 10-ФЗ)</p> <p>4. На основании договора лизинга лизингодатель обязуется приобрести у определенного продавца в собственности определенное имущество</p>
8	<p>В статье 15:</p> <p>а) пункт 1 изложить в следующей редакции:</p> <p>«1. По договорам лизинга, предусматривающим приобретение и предоставление в пользование предмета лизинга, вещные права (обременения) на который подлежат государственной регистрации, обременение предмета лизинга арендой (право аренды) подлежит государственной регистрации после регистрации права собственности на предмет лизинга за лизингодателем; соответствующее право (обременение) считается возникшим с момента его государственной регистрации. Указанные договоры считаются заключенными с момента согласования их существенных условий сторонами и государственной регистрации не подлежат»;</p> <p>б) абзац второй пункта 2 дополнить словами «предмета лизинга (договор подряда на изготовление предмета лизинга)»;</p> <p>в) в абзаце второго пункта 4 слово «продавца» заменить словами «продавца (подрядчика)»;</p> <p>г) в абзаце четвертом пункта 5 слова «действия договора» исключить»;</p>	



	<p>для его передачи за определенную плату на определенный срок, на определенных условиях в качестве предмета лизинга лизингополучателю; (в ред. Федерального закона от 29.01.2002 N 10-ФЗ)</p> <p>выполнить другие обязательства, вытекающие из содержания договора лизинга.</p> <p>5. По договору лизинга лизингополучатель обязуется:</p> <p>принять предмет лизинга в порядке, предусмотренном указанным договором лизинга;</p> <p>выплатить лизингодателю лизинговые платежи в порядке и в сроки, которые предусмотрены договором лизинга;</p> <p>(в ред. Федерального закона от 29.01.2002 N 10-ФЗ)</p> <p>по окончании срока действия договора лизинга возвратить предмет лизинга, если иное не предусмотрено указанным договором лизинга, или приобрести предмет лизинга в собственности на основании договора купли-продажи;</p> <p>выполнить другие обязательства, вытекающие из содержания договора лизинга.</p> <p>6. В договоре лизинга могут быть оговорены обстоятельства, которые стороны считают спорным и очевидным нарушением обязательств и которые ведут к прекращению действия договора лизинга и изъятию предмета лизинга.</p> <p>(в ред. Федерального закона от 29.01.2002 N 10-ФЗ)</p> <p>7. Договор лизинга может предусматривать право лизингополучателя продлить срок лизинга с сохранением или изменением условий договора лизинга</p>	
9	<p>Статья 17. Предоставление во временное владение и пользование предмета договора лизинга, его обслуживание и возврат</p> <p>4. При прекращении договора лизинга лизингополучатель обязан вернуть лизингодателю предмет лизинга в состоянии, в котором он его получил, с учетом нормального износа или износа, обусловленного договором лизинга.</p>	<p>Пункт 4 статьи 17 дополнить словами «, кроме случаев, когда в соответствии с соглашением сторон предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя, и иных случаев, предусмотренных законом или соглашением сторон»;</p>
10	<p>Дополнить новой статьей 17<sup>1</sup> следующего содержания:</p> <p>«Статья 17<sup>1</sup>. Особенности заключения, изменения и расторжения договоров, заключенных между лизингополучателем, лизингодателем и подрядчиком в целях предоставления в лизинг имущества, приобретаемого по договорам подряда</p> <p>1. Заключение договора лизинга в отношении имущества, изготавливаемого и приобретаемого по договору подряда, допускается, если вещь изготавливается: из материалов подрядчика или лизингодателя, а равно из вещей, принадлежащих лизингополучателю и отданных им в переработку (обработку); из материалов лизингополучателя или (и) из вещей, принадлежащих лизингополучателю и отданных в переработку (обработку), но при этом стоимость работ по изготовлению (переработке, обработке) и стоимость материалов и вещей, отданных в переработку лизингополучателем.</p> <p>Договор, предусматривающий передачу во временное владение и пользование вещи, изготавливаемой по договору подряда, если стоимость работ по изготовлению (переработке, обработке) вещи и стоимость материалов и вещей, отданных в переработку (обработку) подрядчиком и арендодателем, в совокупности не превышает стоимость материалов и вещей, отданных в переработку (обработку) арендатором, не признается договором лизинга. К отношениям сторон по такому договору в части обязанностей арендодателя приобрести вещь и оплатить работы по ее изготовлению применяются правила о договорах комиссии (агентирования) и правила о коммерческом кредите, а в части пользования изготовленной вещью – правила о договорах аренды.</p> <p>Право собственности на вещь, изготавливаемую по договору подряда для передачи в лизинг принадлежит лизингодателю.</p> <p>2. Если иное не предусмотрено договором лизинга, подрядчик, изготавливающий подлежащее передаче в лизинг имущество, вправе предъявлять непосредственно лизингополучателю вытекающие из договора подряда требования об исполнении обязанности заказчика предоставить техническую документацию, об оказании необходимого содействия в выполнении работ и о принятии мер по устранению препятствий к выполнению работ.</p> <p>3. Если подрядчик на законном основании требует изменить условия исполнения своих обязательств по изготовлению и передаче имущества для предоставления</p>	<p><b>лизингодателем, лизингополучателем и подрядчиком в целях предоставления в лизинг имущества, приобретаемого по договорам подряда</b></p> <p>1. Заключение договора лизинга в отношении имущества, изготавливаемого и приобретаемого по договору подряда, допускается, если вещь изготавливается: из материалов подрядчика или лизингодателя, а равно из вещей, принадлежащих лизингополучателю и отданных им в переработку (обработку); из материалов лизингополучателя или (и) из вещей, принадлежащих лизингополучателю и отданных в переработку (обработку), но при этом стоимость работ по изготовлению (переработке, обработке) и стоимость материалов и вещей, отданных в переработку лизингополучателем, должна в совокупности превышать стоимость материалов и вещей, отданных в переработку (обработку) подрядчиком и лизингодателем.</p> <p>Договор, предусматривающий передачу во временное владение и пользование вещи, изготавливаемой по договору подряда, если стоимость работ по изготовлению (переработке, обработке) вещи и стоимость материалов и вещей, отданных в переработку (обработку) подрядчиком и арендодателем, в совокупности не превышает стоимость материалов и вещей, отданных в переработку (обработку) арендатором, не признается договором лизинга. К отношениям сторон по такому договору в части обязанностей арендодателя приобрести вещь и оплатить работы по ее изготовлению применяются правила о договорах комиссии (агентирования) и правила о коммерческом кредите, а в части пользования изготовленной вещью – правила о договорах аренды.</p> <p>Право собственности на вещь, изготавливаемую по договору подряда для передачи в лизинг принадлежит лизингодателю.</p> <p>2. Если иное не предусмотрено договором лизинга, подрядчик, изготавливающий подлежащее передаче в лизинг имущество, вправе предъявлять непосредственно лизингополучателю вытекающие из договора подряда требования об исполнении обязанности заказчика предоставить техническую документацию, об оказании необходимого содействия в выполнении работ и о принятии мер по устранению препятствий к выполнению работ.</p> <p>3. Если подрядчик на законном основании требует изменить условия исполнения своих обязательств по изготовлению и передаче имущества для предоставления</p>

	<p>лизингополучателю, в том числе в части увеличения цены работ, по обстоятельствам, которые не могли предвидеть и за которые не отвечают ни лизингополучатель, ни лизингодатель, ни подрядчик, то каждая сторона договора лизинга вправе в любое время до передачи лизингополучателю предмета лизинга, если иной срок не предусмотрен договором лизинга, требовать от другой стороны изменения условий договора лизинга в соответствии с измененными условиями исполнения обязательств подрядчиком, а при отказе другой стороны от такого изменения соответствующая сторона вправе отказаться от дальнейшего исполнения договора, то такая сторона обязана возместить другой стороне причиненные таким отказом убытки в полном объеме, а если подрядчик отказывается от дальнейшего исполнения договора, то такая сторона обязана возместить другой стороне причиненные таким отказом убытки в полном объеме, а если подрядчик был выбран другой стороной – только причиненный другой стороне ущерб. Договором лизинга может быть установлено иное распределение убытков между сторонами»;</p>	
11	<p>Статья 19. Переход права собственности на предмет лизинга 1. Договором лизинга может быть предусмотрено, что предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока договора лизинга или до его истечения на условиях, предусмотренных соглашением сторон.</p>	<p>В пункте 1 статьи 19 слова «до его истечения» заменить словом «досрочно»;</p>
12	<p>Статья 22</p>	<p>В пункте 2 статьи 22 слова «невыполнения продавцом обязанностей по договору купли-продажи предмета лизинга» заменить словами «нарушения обязательств лицом, у которого приобретается (принимается) предмет лизинга», слова «выбрала продавца» заменить словами «выбрала это лицо»</p>
13	<p>Статья 28. Лизинговые платежи 2. Размер, способ осуществления и периодичность лизинговых платежей определяются договором лизинга с учетом настоящего Федерального закона. Если лизингополучатель и лизингодатель осуществляют расчеты по лизинговым платежам продукцией (в натуральной форме), производимой с помощью предмета лизинга, цена на такую продукцию определяется по соглашению сторон договора лизинга. Если иное не предусмотрено договором лизинга, размер лизинговых платежей может изменяться по соглашению сторон в сроки, предусмотренные данным договором, но не чаще чем один раз в три месяца. (абзац введен Федеральным законом от 29.01.2002 N 10-ФЗ)</p>	<p>Абзац первый пункта 2 статьи 28 дополнить предложением следующего содержания: «Размер и сроки внесения выкупной цены предмета лизинга устанавливаются соглашением сторон; если они не установлены, то условие о выкупе предмета лизинга считается несогласованным»;</p>
14	<p>Глава IV. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</p>	<p>Наименование главы V изложить в следующей редакции: «Глава V. Обеспечение эффективности инвестирования и возвратности инвестиционных средств»</p>
15	<p>Статья 38. Право лизингодателя на финансовый контроль 1. Лизингодатель имеет право на финансовый контроль за деятельностью лизингополучателя в той ее части, которая относится к предмету лизинга, формированием финансовых результатов деятельности лизингополучателя и выполнением лизингополучателем обязательств по договору лизинга.</p>	<p>В статье 38: а) в пункте 1 слова «к предмету лизинга, формированием финансовых результатов деятельности лизингополучателя и выполнением» заменить словами «к исполнению»; б) в пункте 2 слова «Цель и порядок» заменить словом «Порядок», слово «предусматриваются» заменить словами «могут предусматриваться»; в) в пункте 3 слова «информации, необходимой» заменить словами «сведений и документов, необходимых»</p>
16	<p>Дополнить статьей 38<sup>1</sup> следующего содержания: «Статья 38<sup>1</sup>. <b>Досрочное взыскание будущих платежей</b> Договором лизинга или иным соглашением сторон может быть предусмотрено, что в случае существенного нарушения лизингополучателем своих обязательств по договору лизинга</p>	



<p>лизингодатель вправе, не отказываясь от дальнейшего исполнения договора лизинга и не изымая предмет лизинга, потребовать досрочного внесения части или всей суммы будущих лизинговых платежей, а если сторонами согласованы условия о выкупе предмета лизинга – также потребовать досрочной уплаты выкупной цены.</p> <p>В случае отказа лизингодателя от исполнения договора лизинга, а равно в случае изъятия предмета лизинга или принятия лизингодателем предмета лизинга, добровольно возвращаемого лизингополучателем, лизингодатель утрачивает право требовать досрочного внесения будущих лизинговых платежей и досрочной уплаты выкупной цены, но сохраняет право требовать возмещения убытков».</p>	<p>Положения настоящего Федерального закона о необходимости определения выкупной цены арендованного имущества соглашением сторон (пункт 2 статьи 1 и пункт 13 статьи 2 настоящего Федерального закона) применяются к отношениям сторон по договорам финансовой аренды (лизинга), заключенным после вступления в силу настоящего Федерального закона.</p> <p>Положения настоящего Федерального закона, регулирующие изъятие предмета лизинга по исполнительной надписи нотариуса, применяются к отношениям сторон по договорам финансовой аренды (лизинга), заключенным до вступления в силу настоящего Федерального закона. Стороны таких договоров лизинга вправе заключить соглашение о возможности изъятия предмета лизинга по исполнительной надписи нотариуса в соответствии со статьей 13<sup>1</sup> Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» (в редакции пункта 7 статьи 2 настоящего Федерального закона)</p> <p><b>Внести в Федеральный закон от 2 октября 2007 года № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2007, № 41, ст. 4849; 2009, № 23, ст. 2761; 2009, № 51, ст. 6162) следующие изменения</b></p>	<p>1</p> <p>Статья 12. Виды исполнительных документов. Исполнительная надпись нотариуса при наличии соглашения о внесудебном порядке обращения взыскания на заложенное имущество, заключенного в виде отдельного договора или включенного в договор о залоге.</p> <p>(п. 9 введен Федеральным законом от 30.12.2008 N 306-ФЗ)</p>	<p>Пункт 9 части 1 статьи 12 изложить в следующей редакции: «исполнительная надпись нотариуса, совершенная в случаях и в порядке, установленных федеральным законом.».</p> <p>Положения настоящего Федерального закона о необходимости определения выкупной цены арендованного имущества соглашением сторон (пункт 2 статьи 1 и пункт 13 статьи 2 настоящего Федерального закона) применяются к отношениям сторон по договорам финансовой аренды (лизинга), заключенным после вступления в силу настоящего Федерального закона.</p> <p>Положения настоящего Федерального закона, регулирующие изъятие предмета лизинга по исполнительной надписи нотариуса, применяются к отношениям сторон по договорам финансовой аренды (лизинга), заключенным до вступления в силу настоящего Федерального закона. Стороны таких договоров лизинга вправе заключить соглашение о возможности изъятия предмета лизинга по исполнительной надписи нотариуса в соответствии со статьей 13<sup>1</sup> Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» (в редакции пункта 7 статьи 2 настоящего Федерального закона).</p>
--	--	---	---

*Продолжение в следующем номере журнала*



## **13 МАЯ 2013 ГОДА В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЕ СОСТОЯЛИСЬ ПАРЛАМЕНТСКИЕ СЛУШАНИЯ «ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА 2014 И ПЛАНИРУЕМЫЙ ПЕРИОД 2015-2016ГГ», ОРГАНИЗУЕМЫЕ КОМИТЕТОМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ ПО БЮДЖЕТУ И НАЛОГАМ.**

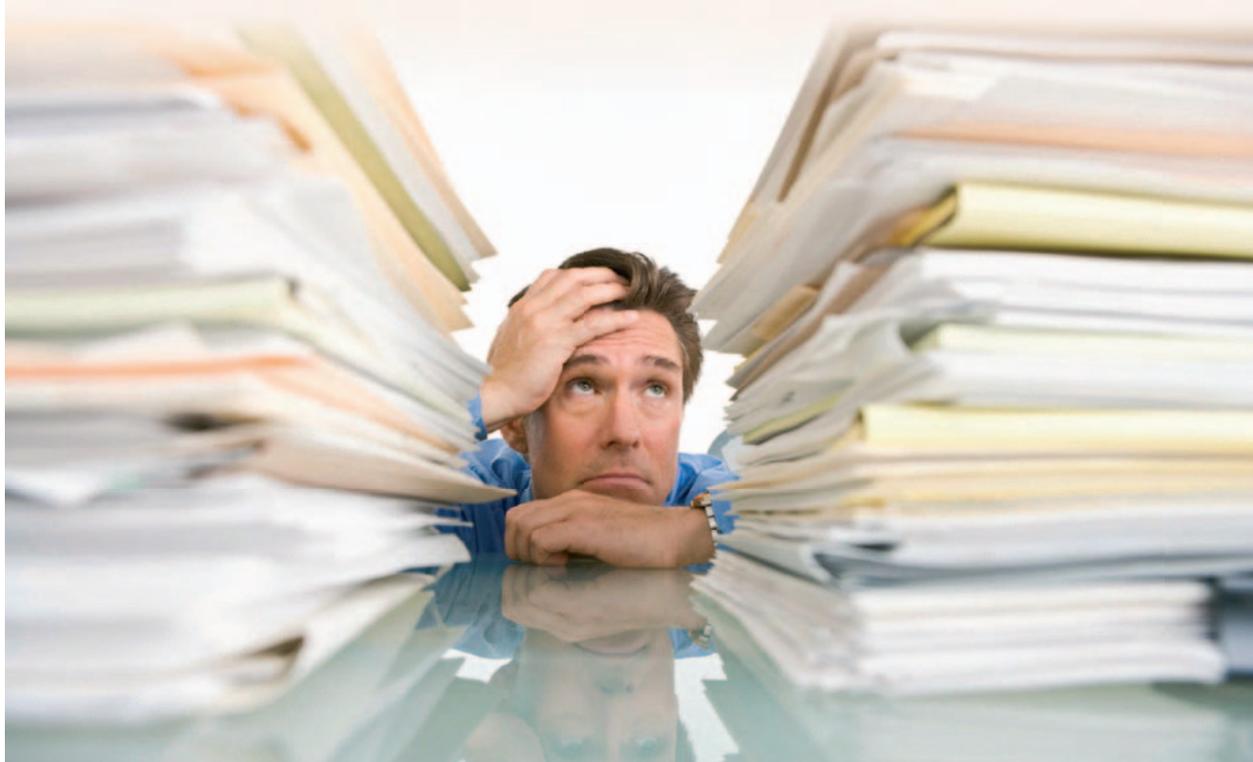
Руководитель аппарата Подкомитета ТПП РФ по лизингу Царев Евгений Маркович выступил с докладом на тему «Налогообложение лизинговых операций. Проблемы, перспективы развития».

В числе предлагаемых мероприятий в области налоговой политики, планируемых к реализации в 2011 и в плановый период 2012-2013 годов, обозначенных Минфином РФ в рамках опубликованного документа «Основных направлений налоговой политики Российской Федерации», ранее была озвучена необходимость проведения анализа применения повышающих коэффициентов в отношении амортизируемых основных средств с целью принятия решения об их дальнейшем использовании. В частности, речь шла о целесообразности сохранения нормы о применении повышающих коэффициентов в отношении амортизируемых основных средств, являющихся предметом договора финансовой аренды.

Так как заложенная в действующую редакцию НК РФ норма о применении повышающего коэффициента в отношении амортизируемых основных средств, являющихся предметом договора финансовой аренды, является одним из основных элементов привлекательности финансового лизинга для компаний, его отмена может привести к падению спроса на лизинговые услуги.

В Основных направлениях налоговой политики на 2014-2016 года, данная задача не озвучена и в этом мы видим большой потенциал для развития лизинга, обновление ОПФ страны, и роста собираемости налогов от конечных производителей. В течение нескольких лет профессиональное лизинговое сообщество выступало с критикой данной инициативы. В качестве основных аргументов в пользу сохранения коэффициента ускорения эксперты приводили: уровень изношенности основных производственных фондов, отрицательные последствия для рынка лизинга и банковского сектора.

***МЫ БЛАГОДАРИМ ЭКСПЕРТОВ И ПРОФЕССИОНАЛОВ ЛИЗИНГОВОГО СООБЩЕСТВА ЗА АКТИВНОЕ УЧАСТИЕ В ОТСТАИВАНИИ ИНТЕРЕСОВ ОТРАСЛИ.***





119991, Москва, Б.Знаменский переулок, дом.2, стр.7, тел. (495) 695-71-11, [info@tpprf-leasing.ru](mailto:info@tpprf-leasing.ru), [www.tpprf-leasing.ru](http://www.tpprf-leasing.ru)  
197110, Санкт-Петербург, Петровская коса, д.1, кор. 1. тел. (812) 498-67-25, [info@kleasing.ru](mailto:info@kleasing.ru), [www.kleasing.ru](http://www.kleasing.ru)

**ПОДКОМИТЕТ ТПП РФ ПО ЛИЗИНГУ, НП  
«ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ»  
КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО  
«ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»**

**Приглашают Вас принять участие в ежегодной конференции посвященной самым острым вопросам в области бухгалтерского учета и налогообложения лизинговых операций**

**14 ноября 2013 года**

**У ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
«БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ  
ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ»**

**Новые обстоятельства, ставят перед компаниями новые задачи и предоставляют новые возможности:**

- Введение в действие на территории России Международных стандартов финансовой отчетности и необходимость сближения российских Правил бухгалтерского учета с международными стандартами;
- Кардинальным образом изменяется система регулирования бухгалтерского учета в России. Претерпевают значительное изменение и положения по бухгалтерскому учету, уже разработаны и активно обсуждаются новые редакции ПБУ 5/01, ПБУ 6/01, новое ПБУ о вознаграждениях персоналу;

**Сегодня российские лизинговые компании, компании, использующие в своей деятельности имущество, полученное в лизинге, арендаторы и арендодатели должны быть готовы:**

- к ведению тройного учета – налоговый, бухгалтерский в соответствии РПБУ и МСФО;
- к переходу на новые правила учета лизинговых операций, на стадии обсуждения ПБУ «Аренда», новая редакция IAS 17.

**В мероприятии примут участие:**

- Министерство финансов Российской Федерации;
- Федеральная налоговая служба Российской Федерации;
- Торгово-промышленная палата Российской Федерации (Подкомитет по лизингу);
- НП «ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ»;
- Бухгалтерский методологический центр (БМЦ)
- Консалтинговое агентство «Территория лизинга»;
- Главные бухгалтера и финансовые директора крупнейших лизинговых компаний России.

**Цель мероприятия:**

Дать участникам мероприятий самую последнюю и полезную информацию по вопросам бухгалтерского учета и налогообложения лизинговых операций, способствовать повышению профессиональной подготовки и уровня информированности специалистов бухгалтерских и финансовых служб

**В программе:**

- 1) Реалии и перспективы развития бухгалтерского учета в РФ. Ориентир на МСФО.
- 2) Практика применения в 2013 году закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ
- 3) Учет в соответствии с МСФО. Правила и тенденции. Учетная политика.
- 4) Ключевые проблемы методологии бухгалтерского учета. Проект IAS 17;

- 5) Новации законодательства по налогу на прибыль и НДС.
- 6) Практика применения в 2013 году новаций законодательства по налогу на прибыль, внесенных федеральными законами от 02.10.2012 № 161-ФЗ, от 29.11.2012 № 206-ФЗ: нормирование процентов по кредитным обязательствам, применение амортизационной премии, основания для списания безнадежных задолженностей и др.
- 7) Изменения в части применения корректировочных счетов-фактур, корректировки налоговой базы при применении скидок (бонусов), внесенные в Главу 21 «НДС» и действующие с 1 июля 2013 года.
- 8) Риски при неправильном ведении раздельного учета в части операций облагаемых и необлагаемых НДС.
- 9) Налоговые агенты по НДС, определение места реализации товаров, работ, услуг, порядок исчисления и особенности вычетов по НДС, особенности применения статьи 148 Главы 21 НК РФ.
- 10) Арбитражная практика – налоговые споры, налоговые риски, тенденции
- 11) Вопросы автоматизация лизинговой деятельности
- 12) Актуальные вопросы формирования консолидированной финансовой отчетности

**Особенности:**

*Информационная поддержка. Итоги мероприятия будут опубликованы в Журнале «Территория лизинга», на сайтах и в изданиях партнеров*  
*Формат мероприятия. Формат проведения мероприятия, позволит участникам не только получить всю необходимую информацию и знания, но и обменяться опытом со своими коллегами в неформальной обстановке, обсудить самые важные и животрепещущие вопросы.*

**График и место проведения:**

**14 НОЯБРЯ 2013 ГОДА - IV ВСЕРОССИЙСКАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ  
И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ  
ОПЕРАЦИЙ»:**

**С 10.00 до 17.30, начало регистрации 9.30**

*Москва, Измайловское шоссе, дом 71, Гостиничный комплекс «Измайлово – Вега», зал «Фантазия»*

***Участники мероприятия могут заранее прислать вопросы, ответы на которые они получают на конференции!***

**Правила участия:**

1. Для участия необходимо предварительно заполнить регистрационную форму;
2. Регистрационная форма заполняется на каждого участника отдельно;
3. Заполненная регистрационная форма направляется организаторам мероприятия по электронной почте: [info@kleasing.ru](mailto:info@kleasing.ru), [info@tpprf-leasing.ru](mailto:info@tpprf-leasing.ru) или по факсу: (812) 498-67-25, (495) 695-71-11;
4. Членам Подкомитета по лизингу при ТПП РФ предоставляется скидка в размере 5%;
5. На каждого второго и последующих участников предоставляется скидка в размере 5%;
6. По всем имеющимся вопросам обращайтесь к организаторам [info@kleasing.ru](mailto:info@kleasing.ru), [nfo@tpprf-leasing.ru](mailto:nfo@tpprf-leasing.ru) или по телефонам (812) 498-67-25, (495) 695-71-11.

Наш журнал продолжает публикацию специально переработанных и наиболее интересных для профессиональных читателей материалов курса «Безопасность предпринимательской деятельности», который с 2012 года преподается в Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики».

### Об угрозах предпринимательской деятельности и принципах построения системы безопасности лизинговой компании

Начнем, казалось бы, с банального.



А.В. Юрченко

Из прошлого материала мы знаем, что риск-менеджмент не описывает проблем безопасности как таковых. Ученые, работающие в данной отрасли, делают вид, что в их странах не совершаются преступления, у них нет правоохранительных органов и спецслужб, никто не пользуется услугами частных детективных и охранных агентств, а на предприятиях нет собственных служб безопасности. Вместо этого существует экономика в чистом виде. Факты говорят совсем об обратном явлении. В 1850 году Алан Пинкертон учредил в США первую в мире детективную компанию «Pinkerton Detective Agency», которая существует до настоящего времени. Правда она принадлежит уже не потомкам известного детектива, а шведской фирме «Securitas AB». Вот именно эта транснациональная корпорация, специализирующаяся только на предоставлении услуг в сфере безопасности, создана в 1934 году. Она является одним из крупнейших в мире холдингов сферы охранных и детективных услуг. В

«Securitas AB» работает свыше 300 тысяч человек, бизнес охватывает Северную и Южную Америку, Европу, Азию и Африку, а активы по итогам 2010 года составили свыше 32 млрд. шведских крон (рис. 1).

Согласитесь, не заметить такую компанию невозможно.

В свою очередь, ученые и специалисты, работающие в сфере экономической безопасности бизнеса (к примеру) выдвигают самые невероятные теории в своей отрасли. Но с точностью до наоборот, так же, как их коллеги, ничего не знающие о преступлениях, они, за некоторыми ис-



Алан Пинкертон родился в семье полицейского сержанта в Глазго (Шотландия) и в 1842 году эмигрировал в США. В 1846 году жители городка Данди избрали его своим шерифом. Через 4 года он основал частное детективное агентство, которое стало специализироваться на расследовании краж.

Компания была названа *Pinkerton Detective Agency*. Эмблемой агентства стал открытый глаз, а девизом: «Мы никогда не спим». Алан Пинкертон впервые ввел практику применения фотографии при розыске преступников и в криминалистике, а также подробное описание разыскиваемых лиц.

Наиболее известные достижения агентства вошли в историю. В 1861 году в Балтиморе детективы агентства предотвратили покушение на президента Авраама Линкольна. Они также сумели разыскать и арестовать организаторов кражи 700 000 долларов в железнодорожной компании *Adams Express*.

ключениями, даже не подозревают о существовании риск-менеджмента, хозяйственных рисков и инструментов их хеджирования.

Два родственных направления развиваются автономно.

С этим можно было бы мириться, если бы это не мешало конкретному бизнесу, а директора предприятий и руководители их служб безопасности говорили на одном профессиональном языке – языке управления. Это принципиально важно, ведь руководители, имеющие, как правило, экономическое образование, знают менеджмент, как дисциплину, описывающую управление бизнесом. Но там нет ни слова о такой его составляющей, как безопасность. В свою очередь, security менеджеры, будучи специалистами в силовой сфере, как правило, не читали учебников по менеджменту и не желают вдаваться в такую скучную сферу, как предпринимательские риски. Они считают сферу своей деятельности секретной, закрытой от «гражданского



персонала» и предпочитают не допускать в нее посторонних. С точки зрения авторитета, это, конечно, прекрасно, а вот с позиций выделяемого бюджета компании – не всегда.

Отсутствие объективных знаний преломляется и в сфере подбора кадров для службы безопасности любого предприятия. И то, как это происходит, существенно отличается от процесса подбора кандидатов в любое другое подразделение. Этот вопрос не праздный, а принципиальный, ведь подбор будущего руководителя всегда предшествует созданию или реорганизации службы безопасности. Нашли эффективно кандидата, значит повезло. Остановили свой выбор на серой личности, такой (по его образу и подобию) будет вся служба безопасности, значит – не повезло. Подобрали ревнивого себялюбца – он не пропустит в службу ни одного самостоятельно мыслящего человека. Поэтому от вашего выбора кандидатуры менеджера службы безопасности будет зависеть абсолютно все. Но у нас нет критериев подбора. Что же мы имеем в действительности?

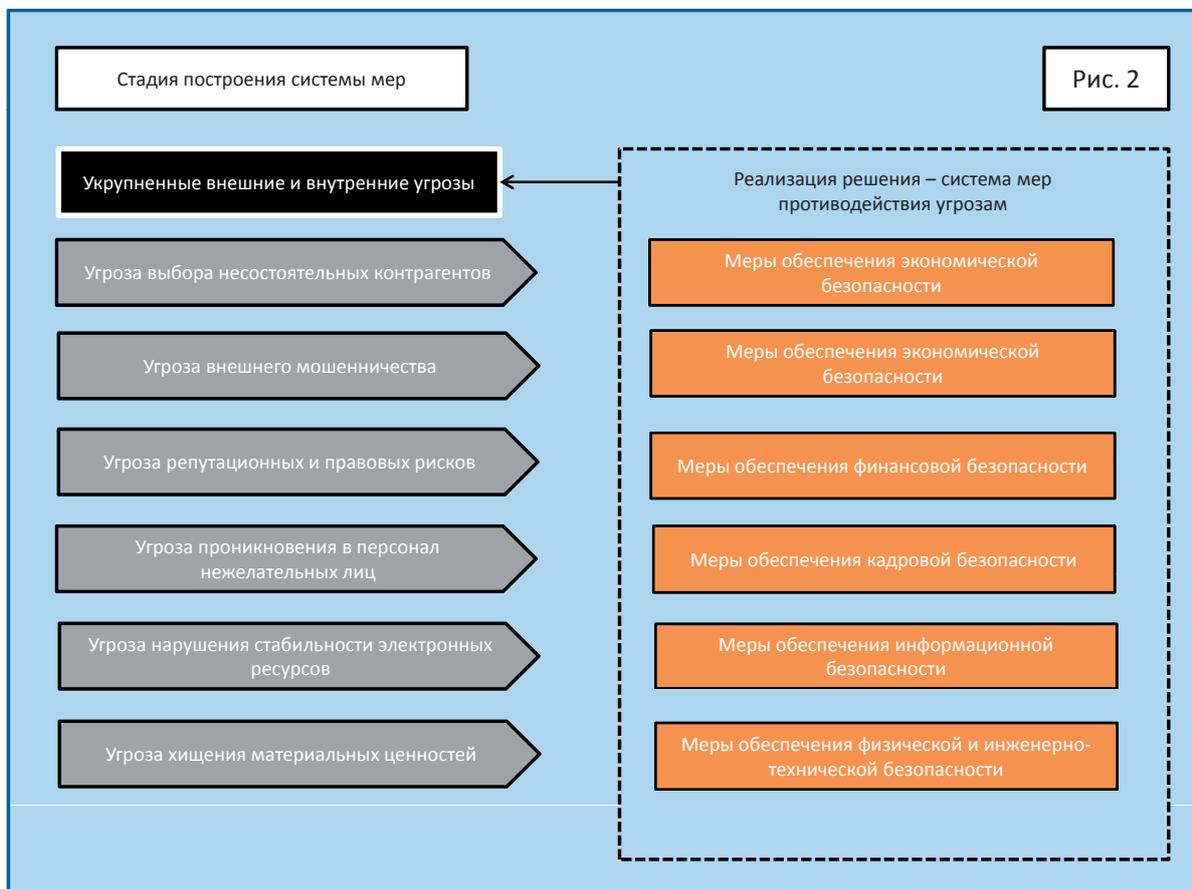
В действительности, когда возникает вопрос о рассмотрении кандидата на вакантную должность бухгалтера, никто не сомневается, что у соискателя должно быть профильное профессиональное образование и, желательно, опыт работы в данной сфере деятельности. Если у потенциального претендента на должность руководителя правового подразделения (или просто юриста-консультанта) нет высшего профессионального образования по направлению «юриспруденция», то никто не предложит руководителю компании

рассмотреть его резюме, если даже это милый и обаятельный человек, три года проработавший консулом нашей страны в Республике Сьерра-Леоне. Точно также специалисты по кадровой политике отнесутся к биологу-специалисту по охране природы, желающему после длительной работы в природном биосферном заказнике попробовать свои силы в более спокойной «родственной специальности» анестезиолога.

Приведенные выше примеры у одних вызовут улыбку, другие пожмут плечами и скажут: «А что здесь странного? Каждый должен заниматься своим делом». И те, и другие будут правы. Но согласитесь, когда мы ищем достойного кандидата на замещение вакантной должности руководителя службы безопасности своего предприятия, у нас нет объективных критериев отбора. Мы рассуждаем совершенно иначе, чем обычно, применяя в качестве обоснования принимаемого решения свое субъективное видение, которое зачастую не связано с принципами формальной логики. При этом порождаются всевозможные легенды, окружающие каждого кандидата неким ореолом таинственности, почти как вокруг «священной коровы».

Существует несколько одинаково ошибочных критериев подбора.

**Патологически удобный руководитель** – не профессионал, личностно слабый, но преданный шефу человек, старающийся избегать, по возможности, конкретных функциональных обязанностей. Автору довелось познакомиться со многими представителями этой категории. Один из них, подполковник, в прошлом во-





енный представитель на одном из оборонных предприятий, волей судьбы возглавил отдел экономической безопасности. Когда у него спросили, какие функции его подразделение выполняет, он серьезно ответил: «После экономистов и юристов мы вычитываем проекты договоров с контрагентами и следим за тем, чтобы интересы нашей компании были соблюдены в полном объеме. Мы – это последний рубеж». На реплику о том, что потенциальных контрагентов следует изучать, что для этого существуют соответствующие методики и т.п. этот милый человек ничего конкретного сказать, конечно, не мог. Точно так же, как другой его коллега, возглавлявший отдел кадровой безопасности в той же компании, о своем участии в процессе изучения кандидатов на работу искренне сообщил: «С каждым кандидатом на работу я лично беседую, задаю ему вопросы и контролирую ответы». Он, естественно, никого и никогда не отклонил, т.к. в своей работе не пользовался никакими методиками и не имел представления о роли и месте службы безопасности в вопросах управления персоналом. Эти люди удобны с той точки зрения, что они лично преданы, не мешают принимать любые, даже самые абсурдные и противоправные решения. Они бесполезны, беспомощны и не соответствуют профилю, необходимому для исполнения занимаемых ими должностей. Это до поры, до времени. Наш рынок – не площадка для детских игр! Очень скоро профессионализм на направлениях экономической и кадровой безопасности будет востребован, вот только для реальной работы потребуются другие люди.

**Феномен очень влиятельного человека** – как правило, это полковник или даже генерал, занимавший заметную должность в одном из федеральных органов исполнительной власти, относящимся к категории «силовых». У такого кандидата опыт работы в разведке, контрразведке, правоохранительном, судебном или следственном органе. Он на высоком профессиональном уровне владеет профессией в своей бывшей сфере деятельности, которой наверняка отдал лучшие годы своей жизни. Такие люди, особенно в регионах, обладают обширными связями и могут быть полезными, благодаря своему авторитету. Руководитель не бывает бывшим, к моменту начала работы в реальном секторе экономики он уже обладает знаниями, умениями и навыками управления различными коллективами. Очень важны его личностные установки: или он устал от напряженной службы и хочет по-человечески отдохнуть с условием приличного денежного вознаграждения, либо этот человек стремится соответствовать новой сфере деятельности, работает над собой и старается добросовестно выполнять свою роль в компании. Люди встречаются разные. В случае с «очень влиятельным человеком» нужно соблюдать несколько правил: категорически избегать его публичного унижения, быть внимательным к процессу его вхождения в должность, тактично помогать. И еще нужно помнить, что в современных политиче-

ских условиях «полезные связи» такого человека могут в кратчайшее время покинуть свои властные кабинеты. Поэтому приоритет должен быть, прежде всего, за личными и деловыми качествами кандидата на должность security менеджера.

**Системная ошибка танкиста** – еще один распространенный стереотип. Один знакомый бизнесмен рассказывал, что существуют совершенно уникальные и эффективные подходы к формированию службы безопасности предприятия. Его приятель решил в свою службу безопасности не брать на работу людей, которые ранее служили в государственных правоохранительных органах и спецслужбах: «Он взял четырех бывших офицеров-танкистов. Быстро их всему сам научил, поставил задачи, и они заработали так, что бывшим полицейским и следователям остается только позавидовать». Рассматривая этот «пример из жизни» со строго академических позиций следует отметить, что в устной традиции нашей многонационального народа существует категория рассказов, которую называют «бывальщиной». Этот термин применим к «рыбацким» и «охотничьим» рассказам. На Кавказе их называют «хабарами» и с интересом слушают долгими зимними вечерами в теплой и уютной сакле, отрезанной горными перевалами от остального мира.

Мы же с Вами, будучи людьми учеными, знаем, что существует такая категория, как «философский треугольник познания». В соответствии с ним, всё последовательно идет по вектору: «знания» - «умения» - «навыки». По этой причине очень обидно за танкистов, но на равном месте «навыки» еще ни у кого без «умений и знаний» не появлялись. По этой причине топ-менеджерам и владельцам бизнеса желательно избегать соблазна всезнайства и греха гордыни. Особенно в сфере безопасности.

**Парадокс удава и маргышки** – как мы знаем из сказок Киплинга, удав путем совершения мерных движений тела и издания завораживающих звуков способен загипнотизировать целую стаю маргышек. Так бывает и в бизнесе, когда руководителем security становится предприимчивый и не очень порядочный человек. Действуя в роли лично преданного сотрудника, он использует любую слабость топ-менеджера для своих целей. Так произошло в истории, которую мне рассказал мой товарищ, бывший заместитель министра экономики. У него состоялась договоренность о деловой встрече с одним из бывших «олигархов». Последний попросил чиновника, чтобы начальник его службы безопасности (СБ) приехал накануне в министерство в целях проработки маршрута (как у президента страны!). Начальник СБ побывал в министерстве, а на следующий день все развивалось как в *прожектореперисхилтон*. За час до визита «олигарха» прибыли сотрудники его личной охраны, которые с интервалом в 10 метров были расставлены в служебных коридорах от проходной до кабинета заместителя министра. Затем подъехал микроавтобус с бойцами ОМОНа, которые высыпав на улицу, образовали внешний круг и ошетились



пистолетами-пулеметами. После этого подъехал лимузин с «олигархом» и джип сопровождения. Частные охранники, похожие на «людей в чёрном», образовали внутренний круг и спрятали правые руки под пиджаками. Затем из лимузина вышли водитель-охранник и охранник, серьезно осмотрели окрестности и разрешили шефу выйти из машины. Но он не просто и достойно вышел, как это делают главы государств. Сотрудники охраны согнули «олигарха» пополам, закрыли своими телами и бегом побежали в сторону «парадной» (как говорят петербуржцы). Внутри здания он слегка распрямился, но двигаться его принуждали быстро. Только в кабинете чиновника «олигарх» наконец расслабился, но не окончательно – в приемной дверь в кабинет закрыл собой прикрепленный сотрудник охраны.

Что это? Ритуал уважения крупного банкира или защита руководителя в условиях явной угрозы его жизни? Скорее всего, ни то и ни другое, а закомплексованность «олигарха» на проблемах личной безопасности, явно подогреваемая его security. Надо полагать, что штаты и фонд оплаты труда такой СБ явно превышали аналогичные показатели у департамента стратегического развития этого же банка.

Типовых случаев кадровых ошибок при подборе руководителей службы безопасности компании достаточно много. Жизнь постоянно радует нас все новыми и новыми кейсами!

**Отметим главное для любой компании – руководитель службы безопасности подбирается нами не исходя из личных симпатий и других субъективных критериев, а в соответствии с разработанным заранее (возможно с его участием) должностным профилем.**

Такой должностной профиль разрабатывается службой безопасности (или внешним консультантом) совместно с кадровым аппаратом компании исходя из функций службы безопасности, построенных по принципу **ответа на реальные и потенциальные угрозы**. Рассмотрим это на стадии построения соответствующей системы мер (рис. 2).

В левой колонке показаны реальные и потенциальные угрозы бизнесу компании, проистекающие из внешней и внутренней среды предприятия. В правой находятся функции системы безопасности, призванные защищать бизнес от угроз. Логика их построения проста. Давайте рассмотрим угрозы применительно к стандартной лизинговой компании:

- существует угроза предоставления предмета лизинга контрагенту (лизингополучателю), который в последующем может оказаться несостоятельным и, соответственно, неспособным выполнить взятые на себя обязательства. Чтобы этого не случилось, нужны меры по изучению потенциального контрагента с позиций экономики, права и безопасности. Таким образом, одна из функций экономической безопасности уже должна присутствовать в Вашем профиле;

- существует угроза, что потенциальный контрагент окажется не просто недобросовест-

ным, а вынашивающим намерения завладеть чужой собственностью путем обмана или злоупотребления доверием. Выявление и пресечение мошеннической деятельности требует профессиональных навыков и отличается от стандартной проверки лизингополучателя. Это вторая функция экономической безопасности;

- существует угроза, что через Вашу компанию могут проводиться операции, направленные на отмывание денежных средств, полученных преступным путем, и финансирование терроризма. Обо всех операциях клиентов, подлежащих обязательному контролю или вызывающих обоснованные подозрения в их экономической целесообразности, Вы обязаны своевременно, в полном и достаточном объеме сообщать в уполномоченный орган. В случае несоблюдения этого порядка, Вы можете понести серьезные репутационные и правовые риски, вплоть до ликвидации компании. Это функция финансового мониторинга, которая может быть возложена на СБ или самостоятельное подразделение финансовой разведки;

- существует угроза, что в персонал Вашей компании могут проникнуть недобросовестные лица или лица, склонные к совершению противоправных правонарушений. Отдельные из таких лиц могут быть специально внедрены в Вашу компанию преступными группами и сообществами с целью последующего совершения преступлений. Задача противодействия данной угрозе осуществляется в рамках реализации функции обеспечения кадровой безопасности. Это задача менеджеров линейных подразделений, службы управления персоналом и, соответственно, службы безопасности компании;

- любая современная организация работает сособо охраняемой информацией (персональные данные работников и клиентов, коммерческая тайна собственная, коммерческая тайна клиента по договору, банковская тайна, налоговая тайна, государственная тайна при выполнении государственных контрактов и др.), а также формирует режимы защиты этих данных, в т.ч. на традиционных носителях, персональных компьютерах, корпоративных сетях и во внешней электронной среде. Кроме этого, ряд преступлений против компании может осуществляться с использованием электронных ресурсов. Это функция информационной безопасности;

- любая организация имеет в собственности, на правах владения и пользования, на правах финансовой аренды (лизинга) различное имущество. В случае неприятия должных мер по обеспечению его сохранности, материальные ценности могут становиться предметом хищения злоумышленниками. Традиционно защита имущества осуществляется путем использования комплекса мер, включающих в себя функцию физической и инженерно-технической безопасности компании. Эти функции также следу-



ет включить в разрабатываемый нами профиль.

Как дальше производится декомпозиция угроз и защитных мер, мы рассмотрим ниже, а сейчас поговорим о руководителе СБ.

Рассмотрев потенциальные и реальные угрозы Вашей компании, мы увидим, что защита от них находится в сфере реализации следующих функций, традиционно относимых к сфере ответственности security:

- 1) Экономическая безопасность;
- 2) Финансовая безопасность;
- 3) Кадровая безопасность;
- 4) Информационная безопасность;
- 5) Физическая безопасность;
- 6) Инженерно-техническая безопасность.

Будущий руководитель СБ будет отвечать за полноценную реализацию всех этих функций в интересах компании, а не за приятные беседы с топами за чашечкой кофе (китайского чая). Для того чтобы функции были реализованы не только полноценно, но и эффективно, начальник СБ должен обладать знаниями, умениями и навыками в нескольких названных областях. В каких? Это дело выбора, серьезных раздумий и сопоставления вариантов.

Что нужно учитывать. Существует несколько аксиом, касающихся подбора кандидатов на должность руководителя СБ:

- a. Не нанимайте своих родственников, друзей и знакомых;
- b. Не нанимайте близких людей своих подчиненных;
- c. Отдавайте предпочтение не регалиям, а деловым качествам;
- d. Помните, что человек, не работавший до 40 лет руководителем, им уже никогда не станет;
- e. Учитывайте, что специалистам узкого профиля крайне сложно выходить за свои профессиональные рамки;
- f. Избегайте кандидатов с любыми пороками.

И еще об одном. Руководитель службы безопасности компании, наряду с топ-менеджером, наиболее часто выполняет представительские функции. Это происходит в сфере его профессиональных обязанностей: он, как правило, подписывает заявления о совершении преступлений, организует текущее взаимодействие с органами внутренних дел, федеральной службы безопасности, госнаркоконтроля, следствия, прокуратуры и других. В этой связи Ваш кандидат должен представлять собой человека, с которым захотят общаться «силовики». Профессиональная среда, как правило, быстро наводит справки о человеке

и в последующем будет уклоняться от контактов с тем, кто был уволен с государственной службы по компрометирующим его обстоятельствам.

**Подведем итог – выбор кандидата на должность руководителя службы безопасности компании не одноразовый акт, а процесс, требующий серьезного осмысления.**

Далее сделаем еще одну оговорку, важную для топ-менеджеров. Когда мы говорим о функциях безопасности, то не имеем в виду, что за каждой функцией должны стоять управление, отдел или департамент. Это дело руководителей компаний, какие наименования структурных подразделений использовать на практике. Не идите на поводу у людей, которые говорят: «Я ничего ниже главного управления не возглавлял и возглавлять не буду!»

**По этой причине дадим еще одну аксиому – функция всегда первична, а структурная форма ее реализации – всегда вторична.**

В лизинговой компании можно как угодно складывать и тасовать кубики «функций безопасности». Есть профессии, которые можно объединить вместе, а есть те, которые категорически нельзя (к примеру, в силу закона или иного нормативного акта). Не нужно беспредельно раздувать штаты security, но полезно всегда помнить – **всякое универсальное хуже специального.**

Под каждую из шести приведенных выше укрупненных профессий безопасности следует также подбирать кандидатов на должности руководителей среднего звена и специалистов. Это также непросто.

Приведем несколько выдержек из профессиональных профилей.

**Оперативный работник уголовного розыска**, в течение 20 лет занимавшийся не самой престижной работой, борющийся с карманными кражами, не только все знает об этом составе преступления. Его зрительная память хранит образы от нескольких сотен, до нескольких тысяч преступников. Он знает признаки, демаскирующие действия воров-карманников, безошибочно выделяет их в толпе, знает в какой момент и как следует их задерживать с поличным. Любой другой человек даже не улавливает движения руки профессионала за кошелем жертвы и назад, а сотрудник полиции захватывает «щипача», превосходя его в виртуозности.

Насколько близок представитель данной полицейской профессии к реальному сектору экономики, как можно эффективно использовать его профессиональные навыки в интересах бизнеса сразу не скажешь. Но можно уверенно отметить, что такие специалисты могут быть полезны для организации борьбы с разнообразными кражами (посетителей, покупателей, персонала) в помещениях торгующих организаций.



**Оперативный сотрудник внешней разведки** способен не только по признакам безошибочно выявлять слежку и уходить от нее. Он способен силой своего убеждения привлечь к сотрудничеству с разведкой гражданина другого государства. Он может быть прекрасным аналитиком, владеющим знаниями, умениями и навыками получения, систематизации, обработки и анализа практически любой информации. Он владеет несколькими иностранными языками, а также может иметь опыт руководящей работы.

Оперативные сотрудники внешней разведки, вне зависимости от государственного органа, в котором они служили, способны эффективно и творчески выполнять любые аналитические функции, включая деловую (конкурентную) разведку, изучение и мониторинг контрагентов (как лизингополучателей, так и других лиц, поставляющих вашей компании товары, работы и услуги). В зависимости от прикрытия, которое они использовали на службе, разведчики могут выполнять и другие функции.

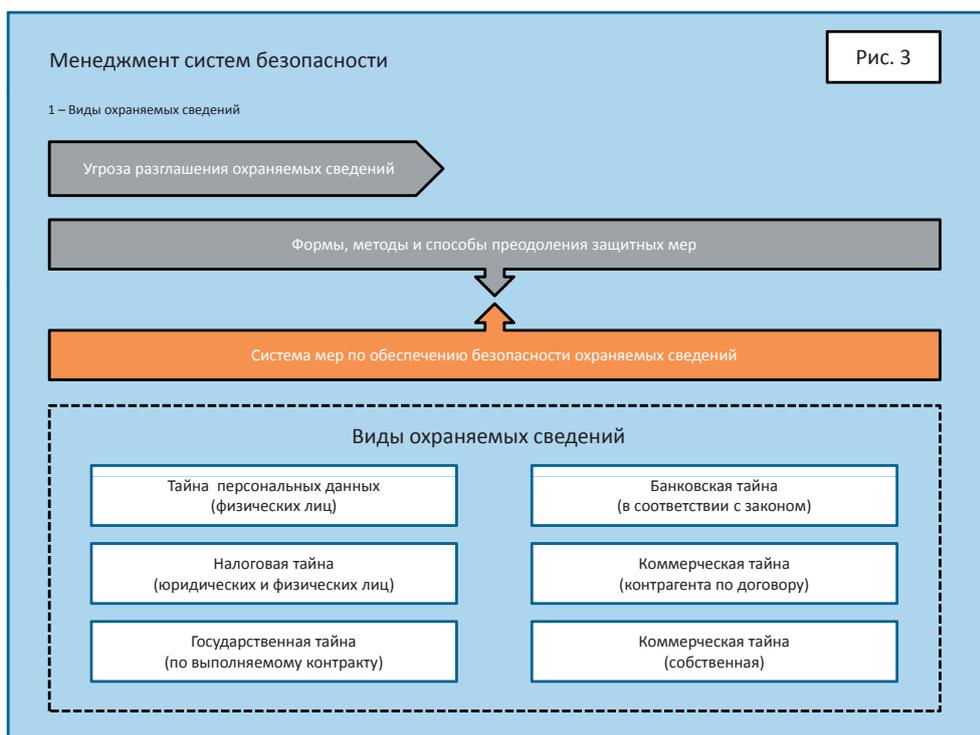
**Сотрудник государственной охраны**, прикрепленный к охраняемому лицу, не только является офицером, способным в нужный момент закрыть собой государственного деятеля. Он также свободно выделяет в окружающей среде любое действие, способное сформировать угрозу и быстро принимает решение о формах и методах противодействия. Но самое важное, этот сотрудник представляет себе весь комплекс сил и средств, задействованных в государственной охране, знает задачу каждого направления деятельности, свою собственную задачу в общей системе мер и формы взаимодействия. Он также подготовлен к тому, чтобы решительно действовать в условиях полной изоляции от своих коллег.

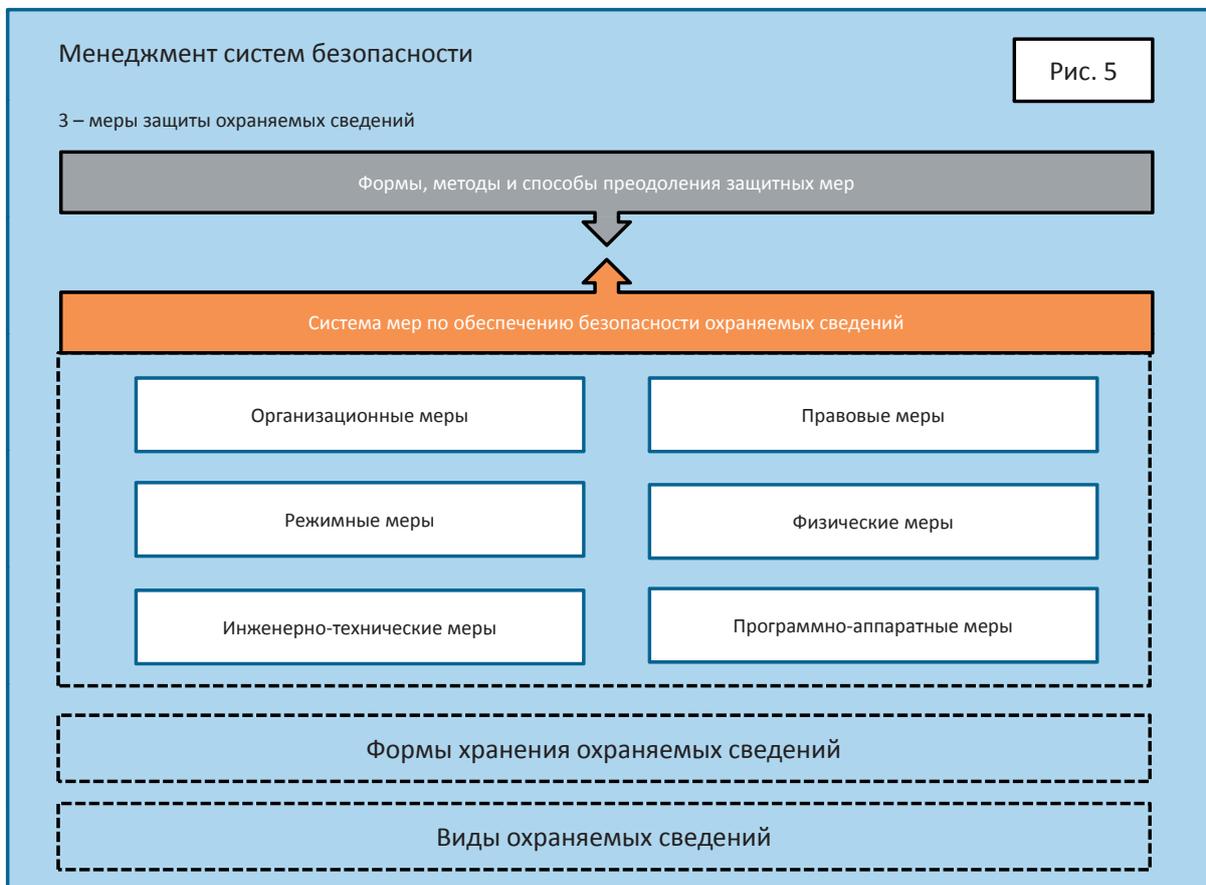
В случае конверсии этой специальности, ее представитель может быть организатором личной охраны собственников и топ-менеджеров компании, членов их семей и отдельных сотрудников в обусловленных случаях. Однако ему очень важно осознанно пройти адаптацию к гражданским условиям, понять новые правовые рамки деятельности и изменение собственного профессионального статуса. Для людей, привыкших к властным полномочиям, иногда трагически сложно осознать, что в кармане нет служебного удостоверения, а за спиной нет всемогущей спецслужбы.

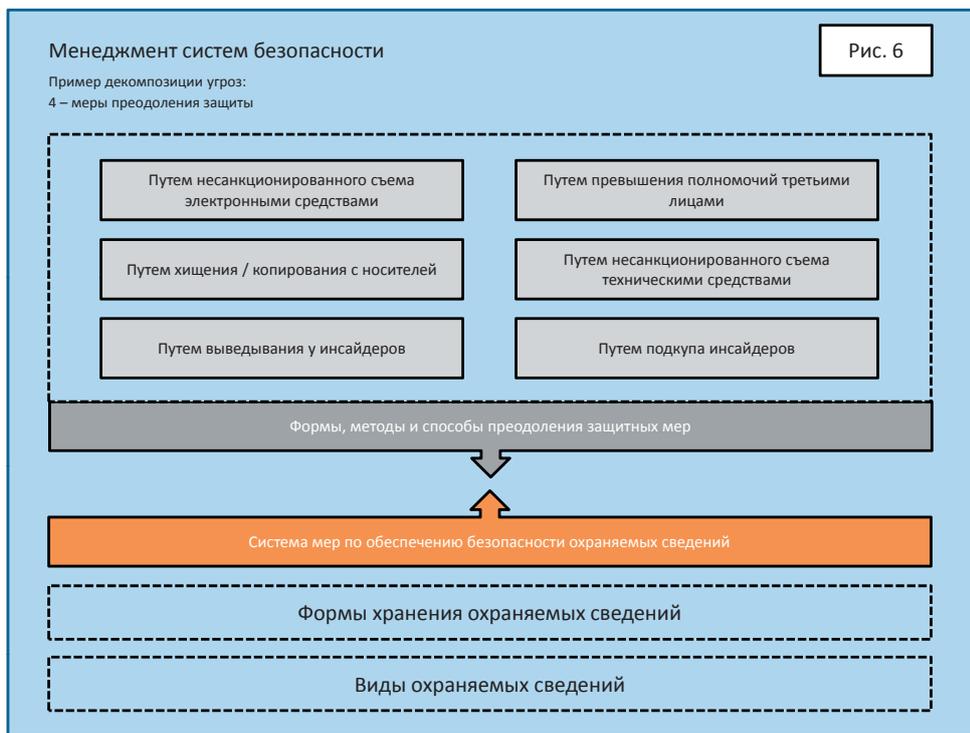
**Армейский общевойсковой командир** имеет устойчивые навыки организации действий подразделений по выполнению поставленных задач. На поле боя он контролирует многочисленные параметры и руководит действиями военнослужащих разных родов войск и видов вооруженных сил, осуществляет мониторинг противника техническими, войсковыми и агентурными методами, организует свои действия на основе боевых уставов, в соответствии с тактикой общевойскового боя, применяя при этом элементы военного искусства.

Общевойсковой командир, безусловно, является руководителем, имеющим опыт работы с подчиненными. Он обучен комплексно оценивать обстановку (за себя и противника), организовывать взаимодействие разных подразделений на театре военных действий, своевременно принимать управленческие решения и нести за них ответственность. К сожалению, нужно адаптировать эти навыки к реальному сектору экономики, равно как помогать военнослужащим запаса и в отставке осваивать новые для них правовые условия гражданской жизни.

При этом собственники и топ-менеджеры лизинговых компаний должны осознавать, что при всем соблазне переноса в бизнес военных, следственных, оперативно-розыскных и иных специальных форм и методов деятельности уполномоченных государственных органов, чревато серьезными негативными последствиями. Теперь, когда мы подробно рассмотрели кадровую политику, как элемент управления службами безопасности ли-







зинговых компаний, рассмотрим пример дальнейшей декомпозиции угрозы и соответствующих ей защитных мер на примере противодействия угрозе разглашения охраняемых сведений (рис. 3, 4, 5 и 6).

На приведенных схемах подробно, на системной основе разобраны виды охраняемых сведе-

ним, формы и рекомендуемая система мер по обеспечению их сохранности. На последней схеме даны формы, методы и способы преодоления защитных мер злоумышленниками. Подобная работа в любой отрасли безопасности позволит подробно и объективно разобрать любую угрозу, сделать вероятностный прогноз, произвести расчет требуемых сил и средств. Подобный подход в сфере безопасности также, что немаловажно, позволит топ-менеджерам и другим неспециалистам в области безопасности осознать складывающуюся ситуацию и принять соответствующее управленческое решение на уровне компании.

*А.В. Юрченко*

**PRAGMA** *leasing*  
ГЛАВНОЕ ПОД КОНТРОЛЕМ

**(495) 669 15 71**  
[www.pragma-leasing.ru](http://www.pragma-leasing.ru)

**Специализированное решение**

- прогноз прибыли
- прогноз НДС
- прогноз денежных средств
- прогноз баланса

Получите бесплатную версию на сайте

**ПРОГРАММА  
ДЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ  
КОМПАНИЙ**

реклама

# Оценка долговых возможностей ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ



**Сергей Калинин,**  
кредитный аналитик  
департамента риск-менеджмента Группы компаний «РЕГИОН»

**Даниил Амамбаев,**  
кредитный аналитик  
департамента риск-менеджмента Группы компаний «РЕГИОН»

*Впервые лизинговые компании вышли на российский облигационный рынок в 2001 г. В роли первопроходца выступила занимающая в то время лидирующие позиции на рынке «РТК-Лизинг» – кэптивная компания ОАО «Ростелеком», финансовые показатели которой были лучше среднеотраслевых. Компания сумела разместить по открытой подписке облигационный выпуск размером 500 млн. руб.*

## Текущее состояние рынка облигаций лизинговых компаний

Начиная с 2001 г. наблюдается заметный рост объема рынка облигаций лизинговых компаний (рис. 1)

Впрочем, сравнивая уровни развития лизингового бизнеса в России и рынка долговых бумаг компаний этого сегмента, можно с уверенностью констатировать недостаточность последнего.

Доля средств, полученных от размещения облигаций, в совокупной ресурсной базе лизинговых компаний составляет порядка 5%. На рынках США, Канады, Западной Европы этот показатель значительно выше – 12–15%.

Сегодня в обращении у России находится 70 выпусков долговых бумаг лизинговых компаний, а с рождения этого рынка в нашей стране состоялось погашение 32 выпусков, 6 выпусков аннулированы, еще по четырем эмитент допустил дефолт.

Важен и еще один количественный аспект: лишь 5% от общего количества действующих лизинговых компаний решились на выпуск облигаций. Среди них 80% объема размещенных ценных бумаг приходится на «ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг», «ТрансФин-М» и «Лизинговую компанию УРАЛСИБ», оставшиеся 20% – еще на 10 компаний (рис. 2). Средний срок обращения выпусков – 5,1 года.

Рынок облигационных выпусков лизинговых компаний





## Ключевые аспекты выпуска долговых бумаг лизинговыми компаниями

Первоочередная и, вероятно, самая существенная цель выпуска долговых бумаг лизинговыми компаниями – увеличение гибкости и маневренности. В случае кредитного финансирования лизинговые платежи должны быть строго синхронизированы с погашением основного долга кредита и процентов, а сроки по сделкам – сопоставимы с фондированием. При выходе на организованные долговые рынки потребность в синхронизации отпадает.

Компания, получив 3–5-летние ресурсы от облигационного размещения, имеет определенную «свободу» выбора срока действия договора, а также подходов к оценке кредитоемкости и платежеспособности потенциального лизингополучателя, так как нет необходимости в оценке проекта кредитующим сделку банком. Это позволяет сократить период рассмотрения проекта и принятия решения по нему.

Немаловажный аспект – стоимость ресурсов. На кредитные средства она зачастую выше доходности по облигациям. Таким образом, у лизинговых компаний появляется возможность либо увеличить маржинальный доход, либо размещать более выгодные офферы на рынке, не говоря уже о том, что ресурсами от облигационных займов можно рефинансировать более дорогостоящие кредиты.

Еще одной степенью свободы является то, что переданное в лизинг имущество не будет обременено банковскими залогами.

### Сложности выхода лизинговых компаний на рынок публичного долга

Но есть ряд существенных препятствий на пути лизинговой компании на рынок публичных заимствований. Во-первых, подготовка облигационного выпуска требует определенных знаний, навыков, квалифицированных специалистов и административных ресурсов. Во-вторых, при выходе на рынок публичного долга необходимо продемонстрировать высокую степень прозрачности, раскрыв не только данные по отчетности, но и объем и качество лизингового портфеля, что зачастую является одним из главных сдерживающих факторов.

Кроме того, потенциальные инвесторы при оценке компании не обходят вниманием показатели уровня собственного капитала и объема лизингового портфеля, качество риск-менеджмента, направленность бизнеса, положение в отрасли.

### Стандарты оценки лизинговой компании

В силу сложной специфики бизнеса объективно оценить лизинговую компанию про-

блематичнее, чем иных участников долгового рынка. И если качественные показатели ее деятельности более-менее «доступны» инвесторам, то с количественными возникают определенные трудности.

Прежде всего, это связано с несовершенством в регулировании отражения текущей деятельности в отчетных документах. Сложности в оценке возникают из-за того, что существует несколько различных видов лизинга, соответственно, и разнообразие в способах отображения лизинговых операций в финансовой отчетности компании по МСФО, GAAP (USA) и особенно РСБУ. МСФО<sup>1</sup> и РСБУ имеют качественные различия как в части раскрытия финансовой информации лизинговых компаний, так и в финансово-расчетной системе.

В стандарте РСБУ структура статей баланса определяется в соответствии с условиями договора лизинга и балансодержателем актива, в роли которого может выступать как лизингодатель, так и лизингополучатель. По сути, баланс по российским стандартам не отражает происходящее и не дает реальной картины относительно деятельности компании на этом рынке. Основная проблема отчетов лизинговых компаний по РСБУ – нераскрытие структуры лизингового портфеля, его кредитного и рыночного качества, ликвидности и объема просроченных платежей. Стоит отметить, что отдельного ПБУ, который бы регламентировал учет в лизинговых компаниях, нет.

Что касается МСФО, то стандарт IAS 17 «Leases» в полной мере предоставляет необходимые данные. В отличие от РСБУ имущество, переданное в лизинг, может быть отражено только на балансе лизингополучателя. Структура международной отчетности позволяет увидеть широкий спектр показателей. Так, к примеру, в составе активов лизинговой компании можно выделить статью «Чистые инвестиции в лизинг» (NIL), где показана приведенная стоимость будущих лизинговых платежей. Финансовая отчетность раскрывает информацию о кредитном качестве портфеля, дебиторской задолженности и просроченных платежах. Отчетность, сделанная на основе международных стандартов, информативнее и позволяет более объективно оценить компанию.

Однако только 24 компании в России готовят аудируемую отчетность по стандартам МСФО, а публикуют ее лишь восемь компаний – лидеров этого бизнеса. Непопулярность отчетности по МСФО связана с нежеланием раскрывать реальное финансовое состояние компаний и дополнительные издержки,

1 В российском законодательстве учет в лизинговых компаниях регламентирует Приказ Минфина об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга (Приказ МФ РФ от 17 февраля 1997 № 15).



связанные с ее составлением. При этом такое поведение российских лизинговых компаний во многом объясняется еще и тем, что сегодня они ориентированы преимущественно на кредитные ресурсы внутреннего рынка.

Впрочем, в ближайшей перспективе возможны серьезные подвижки в этом вопросе. В соответствии с Планом Минфина РФ по развитию бухгалтерского учета и отчетности в нашей стране на 2012–2015 гг. ряд российских правил бухгалтерского учета (ПБУ) будет заменен новыми федеральными стандартами бухгалтерской отчетности, разработанными на основе международных норм. Эта реформа затронет все российские организации, включая и лизинговые компании. Согласно п. 6 этого документа полный перевод индивидуальной отчетности на МСФО должен завершиться к 2015–2016 гг.

Тем не менее, даже в нынешней ситуации можно объективно оценить деятельность лизинговой компании. Для этого необходим детальный анализ рыночных и кредитных рисков достоверно раскрытого лизингового портфеля. Однако на практике предоставление этой информации – редкое «событие».

### Критерии оценки лизинговой компании

В связи с этим мы определили группу финансовых показателей, на которые стоит обращать внимание при анализе лизинговой компании с целью приобретения ее облигаций. Они же могут использоваться и при рассмотрении вопроса о кредитовании.

К таким показателям относятся:

1. Уровень (достаточность) собственного капитала – рассчитывается аналогично банковскому *N1*. Лизинговая деятельность во многом напоминает банковскую и строится по принципу «привлечение ресурсов по более низким ставкам, размещение – по более высоким». Логично предположить, что показатель собственного капитала не только отражает масштабы бизнеса и серьезность намерений акционеров по его развитию, но и возможность покрытия обязательств в случае наступления дефолта по части активов под риском (*NIL*). Говоря об уровне достаточности, отметим, что банковский регулятор (Банк России) устанавливает для кредитных организаций планку не ниже 10%, тогда как стандарт БК «Базель 3» предусматривает не менее 8% без учета резерва.

2. Покрытие кратко- и долгосрочных финансовых обязательств с учетом стоимости ресурсов лизинговыми платежами (лизинговым портфелем). Нормированный по срокам показатель будет более информативным, но возможность ранжирования возникнет в случае раскрытия данных о денежном потоке (*CF*) компании либо качественно расшифрованной отчетности МСФО. При его расчете необходимо учитывать различные нюансы, например НДС по приобретенным ценностям или размер полученных авансов от лизингополучателей и т. д. Из нашей

практики минимальное значение показателя – порядка 1,07.

3. Уровень просрочки по портфелю – доля просроченных платежей в совокупном портфеле. В силу постоянного изменения объемов лизингового портфеля этот показатель стоит рассматривать в динамике. Данные используемых нами исследований аналитических агентств свидетельствуют о том, что диапазон значений уровня просрочки «вне кризиса» составляет от 0,5 до 3% от совокупного портфеля, в условиях кризиса он расширяется до 9%. Верхней границы показатель обычно достигает в посткризисный период. Именно в это время в портфеле присутствует максимальное число неплательщиков, а его роста за счет нового бизнеса не происходит.

Есть и другие параметры, относящиеся к категории вспомогательных, но их вес в общей оценке меньше. К их числу мы относим рентабельность активов, собственного и инвестированного капитала, средневзвешенную стоимость заемных средств, финансовый леверидж. В эту же группу можно включить еще некоторое количество критериев, но наша практика показывает, что они слабо влияют на общую оценку.

### Подходы к определению кредитоемкости лизинговой компании

Существует несколько подходов к определению объема кредитоемкости лизинговой компании с точки зрения инвесторов на облигационном рынке, а именно установление лимита:

- по масштабу деятельности с учетом выручки, валюты баланса с последующей корректировкой на кредитное качество;
- по ликвидности и величине портфеля, основной принцип которого аналогичен принципу расчета лимита с целью секьютизации портфеля;
- из расчета объемов и ликвидности долговых ценных бумаг эмитента.

Но одним из наиболее рациональных подходов, на наш взгляд, является определение лимита кредитоемкости по норме достаточности собственного капитала. Таким образом, мы имеем возможность рассчитать объем инвестиций в лизинговую компанию, на которую она сможет увеличить свои рабочие активы, не выходя за рамки показателя достаточности собственного капитала. Следующим шагом при таком подходе является определение «аппетита к риску», т. е. того количества средств от полученного расчетного лимита кредитоемкости, который инвестор готов вложить в облигации эмитента с учетом рыночных характеристик бумаг (доходность, дюрация, наличие оферты, ликвидность), вышеперечисленных показателей кредитного качества и, конечно же, субъективного экспертного мнения.



# ГОВОРИМ

# «Т

ЕЩЕ СОВСЕМ НЕДАВНО СЛОВО «ЛИЗИНГ» ВОСПРИНИМАЛОСЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ КАК НАИМЕНОВАНИЕ СЛОЖНОЙ ФИНАНСОВОЙ УСЛУГИ С НЕ ВСЕГДА ПОНЯТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ. А ЗАЧАСТУЮ И СОВСЕМ «НЕ ВОСПРИНИМАЛОСЬ». В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ НЕСКОЛЬКИХ ЛЕТ СИТУАЦИЯ ЗНАЧИТЕЛЬНО ИЗМЕНИЛАСЬ: ВСЕ БОЛЬШЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ БИЗНЕСА ОБРАЩАЮТСЯ К ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЕ, КАК ИНСТРУМЕНТУ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, В ЧАСТНОСТИ АВТОПАРКОВ. ОБ ЭТОМ СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ ПРОДОЛЖАЮЩИЙСЯ В 2013 ГОДУ ВЫРАЖЕННЫЙ РОСТ СЕКТОРА АВТОЛИЗИНГА ДАЖЕ В УСЛОВИЯХ СТАГНАЦИИ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА. КАКОВЫ ПРИЧИНЫ НАРАСТАЮЩЕГО ИНТЕРЕСА К ЛИЗИНГУ? ЧТО ПОМОГАЕТ ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ СВОИ ЦЕЛИ ПО РАСШИРЕНИЮ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ? ОПЫТОМ ДЕЛИТСЯ ЮЛИЯ ТАРАСОВА, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА МАРКЕТИНГА И РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ CARCADE ЛИЗИНГ.

— КОНЕЧНО, НА РОСТ РЫНКА АВТОЛИЗИНГА ВЛИЯЕТ ЦЕЛЫЙ РЯД ВНЕШНИХ, ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ. НО ОДНО ИЗ ВАЖНЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА — ЭФФЕКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КЛИЕНТАМИ САМИХ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ. ВАЖНО ВСЕ: КАК ОРГАНИЗОВАНЫ ПРОЦЕССЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ, НАСКОЛЬКО ГИБКИЕ И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ ПРЕДЛАГАЮТСЯ И, КОНЕЧНО, КАКИМ ОБРАЗОМ ВЫСТРАИВАЕТСЯ «РАЗГОВОР» С КЛИЕНТАМИ.

В ОСНОВЕ ХАРАКТЕРИСТИК БРЕНДА CARCADE — ДРУЖЕСТВЕННОСТЬ, ОТКРЫТОСТЬ. ПРИНЦИП «ВОСПРИНИМАЙ ИНТЕРЕСЫ КЛИЕНТА КАК СВОИ СОБСТВЕННЫЕ» ЗАЛОЖЕН В ОСНОВУ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА КОМПАНИИ. ПОЭТОМУ ВСЕ ПРОЦЕДУРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОСТРОЕНЫ ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЧТОБЫ ОБРАЩАЮЩИМСЯ К НАМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ БЫЛО МАКСИМАЛЬНО УДОБНО. ТАК, КЛИЕНТЫ ОЧЕНЬ ЦЕНЯТ ТО, ЧТО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ СДЕЛКИ В НАШЕЙ КОМПАНИИ МОЖЕТ ЗАНИМАТЬ ВСЕГО 2-3 ДНЯ. ПРИ ЭТОМ КАЖДОМУ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, КОТОРЫЙ ПРИЕДЕТ В УДОБНОЕ ДЛЯ КЛИЕНТА МЕСТО И ВРЕМЯ. УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВСЕГДА НАСТРАИВАЮТСЯ ПОД ПОТРЕБНОСТИ БИЗНЕСА КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ МОГУТ ВЫБРАТЬ И ТИП ТРАФИКА, И СРОК ДОГОВОРА, И РАЗМЕР ПЛАТЕЖЕЙ. ХОД СВОЕЙ СДЕЛКИ ВСЕГДА МОЖНО ОТСЛЕДИТЬ ИЗ ЛИЧНОГО КАБИНЕТА НА САЙТЕ КОМПАНИИ.

МЫ ПОНИМАЕМ, ЧТО НАШИ КЛИЕНТЫ — ЭТО ЛЮДИ, ЗАНИМАЮЩИЕСЯ ОЧЕНЬ НЕПРОСТЫМ ДЕЛОМ, В СЛОЖНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ПРАВОВЫХ УСЛОВИЯХ — РАЗВИВАЮТ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В СТРАНЕ. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И БУХУЧЕТ В РОССИИ СЛОЖНЫЕ, ПОЭТОМУ СПЕЦИАЛИСТЫ CARCADE ИНФОРМИРУЮТ КЛИЕНТОВ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ ЛИЗИНГА, ПОМОГАЮТ, КОНСУЛЬТИРУЮТ ПО ЮРИДИЧЕСКИМ, БУХГАЛТЕРСКИМ И НАЛОГОВЫМ АСПЕКТАМ ЛИЗИНГА. ДЛЯ ЭТОГО В КОМПАНИИ ДЕЙСТВУЕТ БЕСПЛАТНАЯ ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ, НА КОТОРУЮ МОЖНО ОБРАТИТЬСЯ ДАЖЕ ПО САМЫМ СЛОЖНЫМ ВОПРОСАМ БУХГАЛТЕРСКИХ ПРОВОДОК И УЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ.

И В РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЫ ТАКЖЕ СТАРАЕМСЯ ОПЕРИРОВАТЬ НЕ ЛОЗУНГАМИ И «СУХИМИ» ЦИФРАМИ, А НАХОДИМ ПРИЕМЫ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ПРОСТЫМ ЯЗЫКОМ И ДОСТУПНЫМИ ОБРАЗАМИ РАССКАЗАТЬ О ЛИЗИНГЕ. НАПРИМЕР, НА СТРАНИЦАХ НАШЕГО КОРПОРАТИВНОГО КАЛЕНДАРЯ РАССКАЗЫВАЕТСЯ ЦЕЛАЯ ИСТОРИЯ О НОВОМ ПРОДУКТЕ «БОЛЬШЕ ЧЕМ ЛИЗИНГ» — В ИГРОВОЙ ФОРМЕ С ЯРКИМИ, ЗАБАВНЫМИ ПЕРСОНАЖАМИ.



ФИНАНСОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ CARCADE ВСЕГДА ГАЛАНТЕН И СТАРАЕТСЯ ОРГАНИЗОВАТЬ ВЫДАЧУ АВТОМОБИЛЯ КАК НАСТОЯЩИЙ ПРАЗДНИК



ОПЕРАТИВНАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ — ТО, ЧТО НУЖНО В НЕСТАНДАРТНЫХ ДОРОЖНЫХ СИТУАЦИЯХ.



# ПО ДУШЦАМ»



КАЖДОМУ АВТОМОБИЛЮ, ПРИОБРЕТЕННОМУ В ЛИЗИНГ CARCADE – ИНДИВИДУАЛЬНОЕ СТРАХОВОЕ РЕШЕНИЕ ПО ВЫГОДНОМУ ТАРИФУ



С ПУБЛА CARCADE «ДОГОВОРИЛАСЬ». – ПУТЬ ОТКРЫТ – БЕЗ ЗАБОТ И ХЛОПОТ.

ОПЫТ КОМПАНИИ



## Сайт лизинговой компании как канал продаж лизинговых услуг

Являясь инструментом, развивающим бизнес через повышение продаж, повышение лояльности к компании или повышение узнаваемости компании, сайт позволяет отслеживать эффективность работы по определенным показателям. Сайт требует постоянного внимания. Много ли толку от ресурса, на который никто не заходит или который находится на последних позициях по результатам поиска? И стоит ли тратить деньги и время на создание сайтов, о которых никто никогда не узнает?

Как определить, работает сайт или лежит мертвым грузом в конце поисковой выдачи?

Многие оценивают эффективность сайта по количеству посещений или по первым местам при поисковой выдаче по определенному запросу. Но такой подход актуален не для всех бизнесов, потому что посетители могут открыть сайт и тут же закрыть его, просмотреть, но тут же забыть. Самые объективные критерии – это количество целевых посетителей на сайте и их конверсия в посетителей, совершивших необходимое действие. Стоит сразу же разделить два понятия – эффективность сайта в целом и эффективность продвижения сайта.

Посетители попадают на сайт следующими способами:

1) Те, кто знает о сайте. Они набирают адрес сайта в адресной строке или переходят на сайт из закладок.

2) Те, кто ничего не знает о предприятии, но ищет товар или услугу. Они попадают на сайт из результатов поиска и по объявлениям контекстной рекламы.

3) Те, кто кликнул по баннеру или ссылке из чистого любопытства, проявил сиюминутный интерес.

Далее речь идет об эффективности самого сайта, поскольку только от нее зависит, останется ли целевой посетитель, приобретет ли ваш товар либо же уйдет к конкуренту. Она обеспечивается удобством навигации, привлекательным дизайном, дружественным интерфейсом, простотой и доступностью организации информации на сайте.

При проведении данного исследования мы оценили сайты 50 лизинговых компаний как канала продаж лизинговых услуг с точки зрения целевого посетителя. Оценка сайтов проведена по 2-м группам критериев.

1-я групп критериев «Информационная насыщенность», в состав которой вошли : наличие и объем информации о лизинге, наличие и объем информации о продуктах (вид имущества, аванс, срок лизинга, удорожание, график платежей, возможность лизинга б.у. имущества, срок рассмотрения сделки), наличие калькулятора платежей и его работоспособность, наличие информации о требованиях к лизингополучателям, наличие информации о необходимом пакете документов, информации о дополнительных услугах и их стоимости, наличие формы on-line запроса на лизинг, информации о компании и ее партнерах.

2-я группа критериев «Удобство использования», в состав которых вошли: навигация по сайту (возможность попасть в любой раздел за минимальное количества кликов мыши), графическое отображение информации (светлый фон, контрастирующий с ним темный шрифт, крупный кегль , разбивка текста на небольшие абзацы (3-5 строк).



	СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ РОЗНИЧНЫЕ КОМПАНИИ				УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ ФЕДЕРАЛЬНОГО УРОВНЯ																			
	вес показателя	ЕВРОПЛАН	SARCADE Лизинг	КОНТРОЛ ЛИЗИНГ	ФОЛЬКСВАГЕН РУПП ФИНАНС	вес показателя	ВЭБ - ЛИЗИНГ	ВТБ - ЛИЗИНГ	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	СБЕРБАНК ЛИЗИНГ	ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ	РЕСО - ЛИЗИНГ	УРАЛСИБ ЛИЗИНГ	АЛФА - ЛИЗИНГ	СТОУН - ХХИ	ГК БИЗНЕС АЛьяНС	ЭКСПО ЛИЗИНГ	РТК ЛИЗИНГ	ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ	ЮНИ КРЕДИТ ЛИЗИНГ	ДОЙЧЕ ЛИЗИНГ ВОСТОК	ОБЪЕДИНЕННАЯ ЛК	ЭКОНОМЛИЗИНГ	
Информационная насыщенность																								
Информация о лизинге		5	5	5	0	5	5	0	5	5	3	5	0	0	0	0	5	0	5	0	0	0	0	5
Информация о продукте																								
- вид имущества		5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	0	3	5	5
- аванс		5	5	5	5	3	5	5	5	5	0	5	5	5	5	3	5	3	5	5	0	0	0	5
- срок лизинга		5	5	5	5	3	5	5	5	5	0	5	5	5	5	0	5	3	5	5	0	0	0	5
- удорожание		3	5	0	0	0	5	0	5	5	3	0	0	5	5	0	0	0	3	0	0	0	0	5
- график платежей		0	5	0	0	0	0	0	5	5	0	5	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- возможность бу имущества		5	3	0	0	0	0	3	5	0	5	0	0	0	5	3	3	0	0	5	0	0	0	0
- срок рассмотрения заявки		5	5	5	0	5	5	5	0	5	3	5	0	5	5	3	5	5	0	0	0	0	0	5
Калькулятор платежей		0	5	5	5	5	5	0	5	0	0	5	5	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0
Требования к ЛПП		0	0	0	0	0	0	0	5	3	0	0	0	3	0	3	5	0	5	5	0	0	0	0
Список документов		0	0	0	0	0	0	0	5	5	0	5	5	5	5	0	0	0	5	5	0	5	5	5
Информация о доп. услугах		5	5	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Форма онлайн запроса на лизинг		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Информация о компании (вкл. контакты)		5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Информация о партнерах		5	0	3	0	5	0	5	5	5	5	5	5	5	5	0	5	5	5	5	5	5	0	5
Средний балл	50%	3,31	3,63	2,44	1,88	40%	2,56	2,69	4,38	3,31	2,13	3,44	2,50	3,00	3,44	1,56	3,00	1,81	3,00	2,81	0,63	1,13	3,13	
Удобство использования																								
Навигация по сайту (возможность попасть в любой раздел за минимальное количество кликов мышью)	30%	10	10	5	5	50%	5	5	5	10	5	5	5	10	10	5	10	5	5	10	5	5	0	
Графическое отображение информации: - светлый фон, - контрастирующий с ним темный шрифт, - крупный кегль (12 и выше), - разбивка текста на небольшие абзацы (3-5 строк)	20%	10	0	5	0	10%	0	0	5	5	0	5	5	5	5	0	0	5	5	5	0	5	5	
ИТОГО средний балл		6,66	4,81	3,72	2,44		3,53	3,58	4,75	6,83	3,35	3,88	4,00	6,70	6,88	3,13	6,20	3,73	4,20	6,63	2,75	3,45	1,75	

ОПЫТ КОМПАНИЙ



	СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ КОМПАНИИ ФЕДЕРАЛЬНОГО УРОВНЯ										
	вес показателя	КАМАЗ ЛИЗИНГ	ГЛК	МСП -Лизинг	РОСАГРОЛИЗИНГ	ГАЗТЕХЛИЗИНГ	НЕФТЕГАЗМАШЛИЗИНГ	БРАНСВИК РЕЙЛ	РЕЙЛ 1520	ИЛЮШИН ФИНАНС КО	ЮТЭЙР ЛИЗИНГ
Информационная насыщенность											
Информация о лизинге		0	5	5	0	5	0	0	0	0	5
Информация о продукте											
- вид имущества		5	5	3	5	5	5	0	0	5	5
- аванс		5	5	5	0	5	5	0	0	3	5
- срок лизинга		5	5	5	0	5	5	5	5	3	5
- удорожание		5	5	0	0	0	0	0	0	0	0
- график платежей		5	5	0	0	0	5	0	3	0	0
- возможность б/у имущества		0	5	0	0	0	0	0	0	0	0
- срок рассмотрения заявки		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Калькулятор платежей		5	5	0	5	0	0	3	0	0	5
Требования к ЛП		0	0	5	0	0	0	0	0	0	0
Список документов		5	5	5	5	5	5	0	0	0	0
Информация о доп. услугах		0	0	0	5	0	0	0	0	0	0
Форма онлайн запроса на лизинг		5	5	5	5	5	0	5	5	0	5
Информация о компании (вкл. контакты)		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Информация о партнерах		5	5	0	5	5	5	0	0	5	5
Средний балл	35%	3,13	3,75	2,38	2,19	2,50	2,19	1,13	1,13	1,31	2,50
Удобство использования											
Навигация по сайту (возможность попасть в любой раздел за минимальное количество кликов мыши)	60%	10	5	5	10	5	5	10	5	5	10
Графическое отображение информации: - светлый фон, - контрастирующий с ним темный шрифт, - крупный кегль (12 и выше), - разбивка текста на небольшие абзацы (3-5 строк)	5%	5	0	5	0	0	0	5	0	5	10
<b>ИТОГО средний балл</b>		<b>7,34</b>	<b>4,31</b>	<b>4,08</b>	<b>6,77</b>	<b>3,88</b>	<b>3,77</b>	<b>6,64</b>	<b>3,39</b>	<b>3,71</b>	<b>7,38</b>





Среднеотраслевой показатель	УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ РЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ																		
	ИНТЕРЛИЗИНГ	БАЛТИНВЕСТ	АЛЬЯНС ЛИЗИНГ	СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ	ЮГРА ЛИЗИНГ	УРАЛЛИЗИНГ	Тюменская агропромышленная компания	ПРИВОЛЖСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ ДЭЛЬТА	ТИ ФИНАНС	УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	СИБИРСКАЯ ЛК	ПЕТРОЛИЗИНГ МЕНЕДЖМЕНТ	ФБ ЛИЗИНГ	СОЛЛЕРС ФИНАНС	ГК ЗЕСТ	РУССКАЯ ЛК	ЯКОВ СЕМЕНОВ	
Информационная насыщенность																			
Информация о лизинге	0	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	0	5	5
Информация о продукте																			
- вид имущества																			
- аванс	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	8
- срок лизинга	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	7
- удорожание	0	0	5	0	5	0	5	3	5	5	5	3	0	5	0	5	0	0	7
- график платежей	0	0	0	5	0	5	0	5	5	5	0	0	5	5	0	0	5	5	3
- возможность бу имущества	5	0	0	5	0	5	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	5	2
- срок рассмотрения заявки	0	5	5	0	0	5	0	5	5	5	0	5	5	5	5	0	5	5	4
Калькулятор платежей	0	0	5	5	5	0	0	0	0	0	0	5	0	5	5	0	0	0	3
Требования к ЛП	0	5	5	0	5	3	0	0	0	0	0	5	0	5	0	0	5	0	2
Список документов	0	5	5	0	5	5	5	5	5	5	5	0	5	0	0	5	0	5	5
Информация о доп. услугах	5	0	5	5	5	5	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	2	
Форма онлайн запроса на лизинг	0	5	0	5	5	5	0	5	5	5	0	5	5	5	5	5	5	7	
Информация о компании (вкл. контакты)	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	8	
Информация о партнерах	5	5	5	5	5	5	0	5	5	5	0	5	5	5	5	5	0	6	
Средний балл	2,19	3,13	3,75	3,44	3,13	3,94	2,38	3,13	3,19	2,50	2,50	2,44	3,75	3,44	2,81	2,69	2,50	2,81	2,94
Удобство использования																			
Навигация по сайту (возможность попасть в любой раздел за минимальное количество кликов мышью)	5	10	10	10	5	10	10	10	10	10	10	10	10	5	0	5	5	5	11,72
Графическое отображение информации: - светлый фон, - контрастирующий с ним темный шрифт, - крупный кегль (12 и выше), - разбивка текста на небольшие абзацы (3-5 строк)	0	0	0	0	0	0	5	5	10	5	0	5	5	0	5	5	0	5	4,66
ИТОГО средний балл	2,59	4,56	4,88	4,72	3,06	4,97	5,19	5,56	6,59	2,75	5,25	5,22	5,88	3,22	2,41	3,84	2,75	3,91	4,37

### НАИБОЛЕЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫМИ САЙТАМИ ПРИЗНАНЫ:

- Среди специализированных розничных лизинговых компаний – сайт лизинговой компании Европлан.
- Среди универсальных лизинговых компаний федерального уровня – сайт лизинговой компании СТОУН – XXI.
- Среди специализированных компаний федерального уровня – сайт лизинговой компании КАМАЗ – Лизинг.
- Среди универсальных компаний регионального уровня – сайт лизинговой компании Дельта.



## ВЫСТАВКА «ИНТЕРЛЕС: КАРЕЛИЯ» ОТМЕТИЛА СВОЙ ЮБИЛЕЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНЫМ СОСТАВОМ УЧАСТНИКОВ

Здесь не принято на открытии перерезать красные ленты. Распилив бревно, заместитель руководителя Федерального агентства лесного хозяйства Н.С. Кротов и исполняющий обязанности главы Республики Карелия О.Ю. Громов открыли 15-ую Международную специализированную выставку «ИНТЕРЛЕС» 25 июня 2013г. Второй раз подряд местом проведения выставки стала Республика Карелия. «Чем больше участников будет выезжать на ту территорию, где живут и работают лесопромышленники и работники лесного хозяйства, тем более прикладной, тем более конкретной станет и деловая часть выставки, и, непосредственно, сама выставка», - сказал **Николай Кротов, заместитель руководителя Федерального агентства лесного хозяйства (Рослесхоз)** на церемонии торжественного открытия выставки.

**Олег Громов подчеркнул:** «Для Карелии лесная отрасль имеет очень большое значение, является одной из основных в экономике. В республике есть все необходимое – сырье, лесозаготовители, потребители, квалифицированные кадры, минимальная инфраструктура. Хотелось бы, чтобы выставка «ИНТЕРЛЕС» превратилась в площадку, на которой производители техники и лесозаготовители, лесопереработчики нашли общий язык, заключили взаимовыгодные контракты, пусть выставка способствует эффективному развитию».

Крупнейшая отраслевая выставка «ИНТЕРЛЕС: Карелия» проводилась при поддержке **Федерального агентства лесного хозяйства и Правительства Республики Карелия**. Это единственная площадка в России, где представлен **весь спектр техники, оборудования, новых технологий для лесозаготовки, лесовосстановления, лесного хозяйства и первичной обработки древесины**.

Мировые бренды: Bandit, ANWI – Prinoth, Komatsu, Ponsse, Mercedes – Benz Trucks, EPSILON, Scania, VOLVO, MAN, JYKI, RIIKONEN, ALUCAR, Eschlböck Biber, Tigercat, STIHL, Oregon, DAEHAN, Logset, OFA и другие были представлены на выставке «ИНТЕРЛЕС: Карелия».

На 10 тыс. кв. м. развернулись 67 участников - лидеры лесопромышленного оборудования и техники из России, Австрии, Нидерландов,



Финляндии, Латвии и представили 120 единиц техники. Особое внимание посетителей-специалистов было направлено на крупногабаритную технику. Посетители смогли детально рассмотреть новые модели харвестеров, форвардеров, лесовозов, фронтальных и вилочных погрузчиков, мульчеров, чипперов, древоколов.

10-тонный самоходный мульчер ANWI от компании ЗАО «Комивест-АКМТ» демонстративно вспахивал петрозаводскую землю. При космическом внешнем виде, характеристики поражали воображение. За один проход он перерабатывает лесную и другую биомассу в мульчу, что является основой для лесовосстановления.

ООО «МАН Трак энд Бас РУС» представила подготовленный специально для данного мероприятия совместно с компанией «В-Кран» автомобиль-сортиментовоз на шасси MAN TGS 33.480 6x4 BB-WW. Машина оборудована лесовозной надстройкой финского производства Alucar гидроманипулятором Epsilon. Автомобиль имеет двигатель 480 л.с. и развивает крутящий момент 2300 Нм. Трансмиссия рассчитана на работу в составе автопоезда полной массой до 90 тонн. Шасси с колесной формулой 6x6 имеет подключаемый привод переднего моста, что позволяет эксплуатировать машину на бездорожье и уверенно чувствовать себя при работе зимой в условиях холмистой местности.

Компания ПАЛФИНГЕР СНГ на выставке «ИНТЕРЛЕС: Карелия» представила свое решение в области погрузки и разгрузки леса – гидроманипуляторы Palfinger Epsilon. На стенде ПАЛФИНГЕР СНГ посетители выставки могли ознакомиться с демонстрационным образцом стрелы гидроманипулятора и убедиться в его преимуществах по сравнению с конкурентами. Наглядно каждому желающему



были продемонстрированы системы EPSCOPE и EPSLINK, обеспечивающие максимальную защиту РВД во время работы с лесом.

**Komatsu Forest** сделала еще один огромный шаг в развитии форвардеров. На выставке были представлены две совершенно новых модели Komatsu 855 и Komatsu 865, которые выводят линейку форвардеров на абсолютно новый уровень. С новым двигателем, новой трансмиссией, новой кабиной, а также с целым рядом других новых возможностей, эти машины являются первыми в новом поколении форвардеров Komatsu и идеально подходят для всех видов работ - от рубок прореживания и ухода до сплошных рубок.

**ООО «ЧЕТРА-Форест»** уже не первый год экспонирует на выставке «ИНТЕРЛЕС» новинки отечественной лесопромышленной и лесопожарной техники. В этом году были представлены: трактор гусеничный Онежец-380 и машина трелёвочная чокерная Онежец 320.

Лесовозные надстройки **Riikonen** и раздвижной прицеп **YUKI V42-TJ-110** от компании **ООО «ЮФА» СНГ** хорошо известен на российском рынке, однако впервые он представлен на выставке «ИНТЕРЛЕС: Карелия» в комплектации с параболической подвеской. Данное решение увеличивает плавность хода пустого прицепа, а также уменьшает общую массу прицепа примерно на 300 кг, что позволяет перевозить дополнительно до 0,5 м<sup>3</sup> круглого леса.

Отличный обзор и управление, непревзойденные устойчивость, мощность и производительность — все это новый **PONSSE Scorpion**. Отличная устойчивость **PONSSE Scorpion** обеспечивается его восемью колесами и системой активной стабилизации. Принцип работы стабилизации заключается в определении направления и положения крана с последующим прижимом задней рамы в направлении работы. Прижим задних колес к земле и вес задней рамы способствуют значительному повышению устойчивости машины при односторонней работе, в том числе и при перемещении машины. Харвестеры и форвардеры **PONSSE** представила компания **ООО «Норд-Вест Ком»**.

«Вся техника показана в работе, - говорит торговый представитель строительной и лесной техники **Volvo** компании **Ferronordic machines** Роман Посохин. - На харвестере установлен насадка гильотинного типа, на форвардере смонтирован мульчер, на стенде представлена новая фреза для пней. Для компании важно, что на выставке можно показать работу оборудования, клиенты хотят увидеть шоу, посидеть в кабине, взяться за рычаги управления. Ма-

шины слаженно работают на площадке, демонстрируя клиентам все возможности лесной техники».

Цепи **OFA** и гусеницы **CLARK TRACKS** для лесохозяйственных машин, тракторов, дорожно-строительной техники и автотранспорта представил на выставке «ИНТЕРЛЕС: Карелия» официальный дилер **ООО «Гринвал-Карелия»**. Продукция изготавливается из высококачественной борсодержащей стали на заводах в Финляндии и Шотландии. Оригинальные ремкомплекты **CLARK** для ремонта и восстановления гусениц **CLARK TRACKS** подходят также и для гусениц других производителей. В линейке предлагаемой продукции **OFA** демонстрировались также цепи для внедорожников и вилочных погрузчиков.

**Подробнее с другими новинками техники и оборудования выставки «ИНТЕРЛЕС: Карелия 2013» можно ознакомиться на сайте мероприятия [www.interlesexpo.ru](http://www.interlesexpo.ru) в разделе «Каталог участников».**

«ИНТЕРЛЕС: Карелия 2013» дала возможность пообщаться не только производителям и потребителям техники и оборудования для лесопользования, но и обсудить актуальные проблемы специалистам лесной отрасли. **В рамках деловой программы выставки** при активной поддержке Министерства природных ресурсов Республики Карелия и Федерального агентства лесного хозяйства прошел целый ряд «круглых столов», состоялось пленарное заседание, которое провел **заместитель руководителя Федерального агентства по лесному хозяйству Николай Кротов**. В частности, он отметил: «За этот год произошло немало знаковых событий для отрасли. Основная тема нашей встречи – обсуждение перехода на интенсивную модель ведения лесного хозяйства. Поручения, данные Правительством Российской Федерации, предусматривают жесткие сроки их выполнения. Все без исключения участники лесных отношений являются союзниками перевода лесного хозяйства на интенсивную модель использования лесных ресурсов. Нам необходимо учитывать весь региональный опыт. Именно поэтому Федеральное агентство лесного хозяйства приняло предложение Республики Карелия, которая, как ближайший сосед наших скандинавских партнеров, достаточно давно и активно пропагандирует модель интенсивного лесопользования, интенсивную модель лесовосстановления, выступить соучредителем выставки «ИНТЕРЛЕС: Карелия 2013» и обсудить на ее площадке стоящие перед отраслью задачи».

**Министр по природопользованию и эко-**



логии Республики Карелия Виктор Чикалюк выступил с подробным докладом на тему о сырьевом обеспечении лесопромышленных предприятий Республики Карелия. Виктор Чикалюк рассказал о том, какой опыт скандинавских коллег может быть применен в России, говорил об изменении подхода к проведению рубок ухода, о системе расчета и взимания платы за заготовленную древесину, о проблемах развития дорожно-транспортной инфраструктуры, о необходимости перехода к интенсивной модели ведения лесного хозяйства. В частности, он обратил внимание на то, что «обсуждая необходимость перехода к интенсивному ведению лесного хозяйства необходимо говорить и об эффективности воспроизводства лесов. Уже достаточно длительное время в странах северной Европы применяется более прогрессивная форма выращивания посадочного материала с закрытой корневой системой с улучшенными наследственными свойствами».

Также на заседании выступили **заместитель начальника отдела Департамента государственной политики и регулирования в области лесных ресурсов Министерства природных ресурсов и экологии России Максим Стелькин** с докладом на тему «Интенсификация и поручения Президента Российской Федерации по итогам госсовета»; **руководитель Департамента лесного хозяйства по Северо-Западному федеральному округу Андрей Карпилович** посвятил свое выступление развитию биоэнергетики в Северо-Западном округе и перспективах в свете интенсификации лесного хозяйства и лесопользования; **представитель научно-исследовательского института леса METLA (Финляндия) Паси Пойконен** сосредоточился на вопросах трансграничных решений в области интенсификации ведения лесного хозяйства и биоэнергетики, рассказав о проекте CBS FOREN.

Профессионалы лесопромышленного комплекса России и зарубежные гости выезжали на демонстрационную площадку ОАО «Ладэнсо», расположенную на территории Питкяранского центрального лесничества, где обсуждались проблемы перехода к интенсивной модели использования и воспроизводства лесов, роль лесных дорог в обеспечении стабильности ведения лесного хозяйства и лесопользования. Также к выставке «ИНТЕРЛЕС: Карелия 2013» было приурочено введение в строй крупнейшего в России завода по производству ориентировано-стружечной плиты (OSB) – ООО ДОК «Калевала». Общий объем инвестиций в реализацию этого инвестиционного про-

екта составил 9 млрд. рублей. Предполагаемый объем производства после запуска первой очереди составит 300 тыс. куб.м. плиты в год.

Но выставка «Интерлес 2013» была интересна не только профессионалам. 25 и 26 июня 2013 г. участники и посетители выставки стали свидетелями яркого и динамичного профессионального шоу – лучшие в мире лесорубы впервые в России продемонстрировали свое мастерство владения топором и бензопилой в рамках показательных выступления STIHL® TIMBERSPORTS® SERIES. Двое выдающихся спортсменов команды STIHL® TIMBERSPORTS® Мартин Комарек (Martin Komarek) и Спайк Милтон (Spike Milton) были первыми, кто показал свои навыки в России. Шоу-программа стала главным событием выставки. В перерывах между выступлениями спортсменов-лесорубов состоялись **конкурсы и розыгрыши призов** от ведущего производителя бензопил – компании STIHL®.

В ходе работы выставки также состоялись и соревнования «Лесоруб», в которых приняли участие лучшие карельские вальщики леса. В этом году соревнования не были столь масштабными, как в прежнее время, поскольку была поставлена задача отобрать команду профессионалов, которая примет участие в Чемпионате России. Победителем соревнований стал Александр Маллат, представлявший ООО «Лес-Сервис». На втором месте Андрей Сидор (ООО «Лес-Сервис»), на третьем – Александр Соколов (ОАО «Лахденпохский ЛПХ»). Кроме того, предполагается, что в команду на Чемпионат России войдут также Владимир Дашугин, Илья Швецов и Алексей Чернышов, представляющие соответственно «Кондопожское ЛПХ», «Дистрибьюторский центр Юнисоо» и «Лес-Сервис».

Напомним, XV Международная специализированная выставка «ИНТЕРЛЕС: Карелия» прошла с 25 по 27 июня 2013г. на территории Петрозаводского государственного университета (ПетрГУ). Кто не успел приехать на мероприятие и кого заинтересовала представленная техника и оборудование - **Вы можете найти контакты производителя на нашем сайте [www.interlexpro.ru](http://www.interlexpro.ru).**

Следующая выставка «ИНТЕРЛЕС: Карелия» состоится в июне 2015г. Предполагается, что и впредь Карелия будет принимать участников выставки. Как отметил заместитель руководителя Федерального агентства лесного хозяйства **Николай Кротов**, «по мнению Федерального агентства лесного хозяйства, Карелия - это обоснованный и правильный выбор».



# Лизинг как инструмент развития бизнеса в современных условиях

19 апреля 2013 года в Москве в здании Торгово-Промышленной Палаты Российской Федерации прошел круглый стол на тему «Лизинг как инструмент развития бизнеса в современных условиях». Организаторами круглого стола выступили: Торгово-Промышленная палата РФ, Подкомитетом ТПП РФ по лизингу, НП «Лизинговый союз» и Консалтинговое агентство «Территория лизинга».

В мероприятии приняли участие представители крупнейших лизинговых и страховых компаний России, банки, компании реального сектора экономики, отраслевые объединения и некоммерческие партнерства, профессиональные консультанты, представители СМИ.

Участники за круглым столом обсудили широкий круг вопросов, в том числе: ситуацию и тенденции на рынке лизинговых услуг, особенности законодательства и риски лизингополучателя, правила и порядок сравнения источников в финансировании проектов, изменения в продуктах лизинговых компаний и подходах к финансированию проектов, программы государственной поддержки и субсидирования лизингополучателей, возможности финансирования лизинговых сделок для компаний малого и среднего бизнеса и другие.

С вступительным словом выступил Алексей Юрьевич Акиндинов, Председатель Подкомитета по лизингу ТПП РФ, генеральный директор ОАО «МСП Лизинг». В своем выступлении он подчеркнул важность подобного формата мероприятий для потребителей лизинговых услуг с целью информирования о его преимуществах, как одного из ключевых инструментов финансирования проектов, также он рассказал о деятельности Подкомитета ТПП РФ по лизингу.

Обзор рынка лизинга в России для участников мероприятия провел руководитель отдела рейтингов кредитных институтов рейтингового агентства «Эксперт РА» Станислав Александрович Волков. Он привел информацию об основных источниках финансирования проектов для малого и среднего бизнеса, тенденциях и направлениях развития рынка лизинга, основных игроках и лидерах рынка по работе с МСБ, а также обратил внимание участников на рост роли показателей финансовой устой-

чивости лизинговой компании и ее рейтинга с точки зрения доступа к банковскому финансированию.

Большой интерес участников вызвал доклад Советника Управления промышленности, Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства г. Москвы Лаврентия Викторовича Варламова о порядке предоставления субсидий из бюджета Москвы организациям, осуществляющим деятельность в сфере обрабатывающих производств на территории города Москвы, в целях возмещения затрат на уплату лизинговых платежей по договору лизинга. Большая часть вопросов была связана с практикой получения субсидий и работой подобных программ в Московской области и других регионах России.

В рамках круглого стола также были рассмотрены вопросы финансирования проектов с использованием кредитов банков. Анна Федорова, заместитель Председателя правления ОАО «МСП Банк» осветила основные вопросы и проблемы реализации модернизационных, инновационных и энергоэффективных лизинговых проектов. Она привела информацию об опыте сотрудничества с лизинговыми компаниями, существующих условиях и продуктах, структуре заключения лизинговой сделки по проекту.

Директор Московского филиала Петербургской лизинговой компании Владимир Михайлович Гусев провел экскурс в практику финансирования проектов с использованием лизинга и сравнения его с другими источниками финансирования, рассказал об основных преимуществах лизинга и существующих в компании лизинговых программах и решениях.

Вице-президент по развитию бизнеса, лизинговой компании ЕВРОПЛАН Александр Сергеевич Михайлов акцентировал внимание участников на ужесточение конкуренции между лизинговыми компаниями, работающими в сегменте лизинга автотранспорта, рассказал о влиянии лизинговых компаний с государственным участием на рынок лизинга и привел примеры неэтичных приемов борьбы за клиентов. Участники конференции пришли к выводу о необходимости привлечения внимания к данному вопросу Антимонопольного комитета.

Не менее интересным для участников мероприятия стал доклад генерального директора



«Национальной лизинговой компании» Геннадия Вячеславовича Белоусова о проблемах финансирования и реализации лизинговых проектов.

Не обошли вниманием участники мероприятия вопросы страхования предметов лизинга. Ляш Евгений Алексеевич, заместитель начальника управления продаж по авто страхованию ОАО «Страховая группа МСК» рассказал о сложившейся практике на рынке страхования автотранспорта, поделился своим мнением о тенденциях и путях развития рынка страхования предметов лизинга.

Завершил работу круглого стола доклад Генерального директора «Консалтингового агентства «Территория лизинга» Оксаны В. Солнышкиной. В своем выступлении она рассказала о последних тенденциях в законодательстве, регулирующем лизинговую деятельность, его влиянии на деятельность лизинговых компаний и спрос на лизинг, как финансовый инструмент для потребителей лизинговых услуг. На основании данных, проведенного Консалтинговым агентством «Территория лизинга» исследования, ключевым преимуществом лизинга по сравнению с другими источниками финанси-

рования потребители видят налоговую экономию. Совершенствование нормативной базы – часть комплексного подхода (системы) к совершенствованию и развитию финансового лизинга как инструмента обновления ОПФ.

В условиях, когда для решения задач модернизации основных производственных фондов необходимо в полтора раза увеличить годовой объем инвестиций в основной капитал, роль банковского финансирования и лизинга по-прежнему остается существенной.

Актуальность рассмотренных тем и формат мероприятия получили высокую оценку участников.

Проведение круглых столов для компаний использующих в своей деятельности лизинг, или рассматривающих лизинг, как один из возможных инструментов для развития своего бизнеса, уже традиционный формат популяризации лизинга среди бизнес-сообщества. Принять участие в работе круглого стола можно будет уже в октябре 2013 года.

*Следите за новостями и календарем мероприятий Подкомитета Торгово-промышленной палаты по лизингу и Консалтингового агентства «Территория лизинга»*

## XVII МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА «ТЕХНОДРЕВ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

С 8 по 10 октября в рамках Юбилейного XV Петербургского Международного Лесопромышленного Форума пройдет специализированная выставка технологий, оборудования и инструментов для лесозаготовки, биоэнергетики, деревообрабатывающей и мебельной промышленности «ТЕХНОДРЕВ».

Выставка «ТЕХНОДРЕВ» является ключевым профессиональным мероприятием лесопромышленного комплекса Северо-Западного региона России.

В выставке примут участие более 70 компаний, в числе которых немецкая компания-производитель станков MichaelWeinig, официальный дилер ведущих мировых производителей деревообрабатывающих станков – компания Биржа технологий, один из ведущих производителей котельного оборудования – австрийская фирма PolytechnikLuft-undFeuerungstechnikGmbH, один из лидеров российского рынка оборудования для производства мебели МДМ-ТЕХНО. А так же компании Mühlböck –Vanicek, Негоциант Инжиниринг, ТЭТ-Маркет, Банк Санкт-Петербург, Макил Плюс, Doosan, Фэтон, МВК и другие.

**Время работы выставок:**  
8 и 9 октября 2013, 10:00–18:00  
10 октября 2013, 10:00–16:00

**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:**  
ВК «Ленэкспо», павильон № 5

**Организатор:**  
Выставочное объединение «РЕСТЭК®»





## ДЕЛОВАЯ ВСТРЕЧА ЛИЗИНГ. КРЕДИТ. СТРАХОВАНИЕ 2013

В программе мероприятия:

### «V ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ»

- Выступление представителей органов власти, профессиональных объединений и ассоциаций, производителей и поставщиков оборудования, компаний реального сектора экономики на самые актуальные темы, связанные с привлечением финансирования и практикой взаимодействия с финансирующими организациями;
- Выступление представителей банков, лизинговых компаний и иных кредитных организаций с освящением ситуации на финансовом рынке, лизинговом рынке, существующих продуктах и подходах к финансированию проектов

### Необычный формат делового диалога «Бизнес-дуэль»

Бизнес-дуэль – формат делового диалога, подразумевающий обмен мнениями с целью доказывания правоты занимаемой участником позиции (мнения) и выработки консолидированного мнения по теме дуэли. Бизнес-дуэль ведется под руководством профессионального фасилитатора.

#### Темы Бизнес-дуэлей:

- Путь развития лизинговой отрасли. Эволюция или копирование?
- Лизингодатель и лизингополучатель. Остались ли у лизинга преимущества?

Награждение лучших представителей бизнес-сообщества и партнеров;

Показ коллекции петербургских дизайнеров

Благотворительная акция в поддержку Фонда «АдВита»

Итоги конкурса «Мисс – Лизинг 2013»

Приятная дружеская атмосфера. Фуршет

**ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ!**



**БУДЕМ РАДЫ ВИДЕТЬ ВАС СРЕДИ  
ПАРТНЕРОВ, УЧАСТНИКОВ И ГОСТЕЙ  
ДЕЛОВОЙ ВСТРЕЧИ  
«ЛИЗИНГ. КРЕДИТ. СТРАХОВАНИЕ»**



**9 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА В ОТЕЛЕ THERITZ-CARLTON, Г. МОСКВА, ПРОЙДЕТ IX ЕЖЕГОДНЫЙ ФОРУМ КРУПНОГО БИЗНЕСА «ЭКСПЕРТ-400»: КТО СОЗДАЕТ ЭКОНОМИКУ РОССИИ», ОРГАНИЗУЕМЫЙ РЕЙТИНГОВЫМ АГЕНТСТВОМ «ЭКСПЕРТ РА». (HTTP://RAEXPERT.RU/PROJECT/EXPERT400/2013/CONFERENCE/)**

Аналитической базой форума станет исследование, представленное в специальном выпуске журнала «Эксперт», в котором наряду с анализом основных тенденций развития крупного отечественного бизнеса будет исследована ситуация с уровнем производительности труда в России, а также дан первый рейтинг крупных компаний СНГ по данному показателю. Это поможет выявить сильные и слабые стороны участников интеграционных процессов на постсоветском пространстве, а также станет ориентиром для определения основных направлений экономической политики в России и странах-участниках Содружества.

**Основными вопросами для обсуждения на форуме станут:**

- Социальные гарантии – условие или препятствие эффективности бизнеса?
- Кадры, технологии, бизнес-процессы – где основной резерв повышения производительности труда в России?
- Повышение квалификации работников – кто должен за нее заплатить?
- Модернизация ОПК и вложения в инфраструктуру: станут ли госинвестиции драйвером роста обрабатывающего сектора?
- ВТО и Таможенный союз – первые итоги: импульс или препятствие росту эффективности?



В работе форума примут участие представители правительства, министерств и ведомств, руководители крупнейших российских и зарубежных инвестиционных компаний, зарубежных поставщиков и потребителей продукции российской промышленности, представители ведущих российских и зарубежных СМИ. В ходе форума будет проведена торжественная церемония награждения лидеров рейтинга «Эксперт-400», а также ведущих компаний из стран СНГ.

**Руководитель проекта, деловая программа**

Барыбина Юлия  
тел.: (495) 617-07-77 (доб. 1651),  
факс: (495)617-07-77 (доб. 1669),  
e-mail: baribina@raexpert.ru

**По вопросам партнерства:**

Черникова Мария,  
тел.: (495) 617-07-77 (доб. 1674),  
факс:(495)617-07-77 (доб. 1669),  
e-mail: chernikova@raexpert.ru

**По вопросам участия:**

Помогаева Ксения  
тел.: (495) 617-07-77 (доб. 1652),  
факс: (495)617-07-77 (доб. 1669),  
e-mail:pomogaeva@raexpert.ru

**ПОДПИСКА ДО КОНЦА 2013 ГОДА НА ПОЛУГОДИЕ ВСЕГО 800 РУБЛЕЙ!!!**

Цена указана для организаций, находящихся на территории РФ, НДС не облагается.

Доставка журнала по РФ осуществляется ФГУП «Почта России»  
Редакция не несет ответственности за работу почты и сроки доставки.

**+ПЛЮС БОНУС!**

СВОБОДНЫЙ  
ДОСТУП НА САЙТЕ WWW.KLEASING.RU  
К ТЕКСТОВОЙ И PDF-ВЕРСИИ

ПОДПИСАТЬСЯ НА ЖУРНАЛ  
«ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»  
ВЫ МОЖЕТЕ: ПО ТЕЛЕФОНУ: +7 (812) 498-67-25  
ИЛИ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ: INFO@KLEASING.RU





# ВСЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

## ДВЕРЬ В ИНТЕРАКТИВНОЕ БУДУЩЕЕ ОТ MICROSOFT

Инновационные технологии от Microsoft, которые могут из любой поверхности сделать тачскрин, сейчас стали доступны любому человеку. А ведь совсем недавно такое можно было увидеть только в фантастических фильмах

Компании Microsoft и Ubi Interactive разработали устройство, которое при помощи датчика Kinect способно сделать из любой поверхности интерактивный сенсорный экран. Можно подметить, что такая технология развивалась не один год, сейчас же любой человек может за сравнительно небольшую цену купить себе эту новинку. Кстати, базовая модель стоит как недорогой



монитор, диагональ которого в разы меньше. В компанию Microsoft уже начали поступать заказы на это устройство.

Представители компании Ubi думают, что человек имеет право для максимально простого способа в получении информации. Также они отмечают, что благодаря таким устройствам необходимость в обычных мониторах отпадает, а это способствует снижению расходов. Пользователям будет доступен 45-дюймовый экран и всего одна точка касания за 149 долларов. Наряду с этим ожидаются ещё несколько версий:

- профессиональная - за 379 долларов;
- бизнес - 700 долларов при размере экрана 100 дюймов, здесь будут две точки ка-

сания;

- Enterprise - 1499 долларов, а точек касания будет двадцать.

Тем людям, которые уже купили проектор, нужно будет приобрести только датчик от Kinect и программное обеспечение, которое поставляется в четырёх разных вариантах. Такая система может работать только под управлением Windows 8.

## СИСТЕМА САМОУНИЧТОЖЕНИЯ E-MAIL

Чтоб противостоять утечкам информации, имеющим место при использовании электронной почты, можно зашифровать сообщения, можно применять и другие многочисленные техники, а можно просто физически электронные письма уничтожить. Инновационная технология, которую хочет запатентовать оператор AT&T, предлагает поступать именно таким способом.

Компания предоставила заявку на патентование технологии, где описана самоуничтожающаяся электронная почта. Письма при такой инновационной технологии в ящик получателя не поступают (тогда бы им пришлось дожидаться проверки пользователем), а приходят в ящик, только когда пользователь включает почту и уничтожаются автоматически через определенный временной промежуток, независимо от желания пользователя. Самоуничтожающиеся письма можно скопировать, сохранить или переадресовать. Сами копии можно удалять по желанию пользователя, стоит только задать время.

## СИСТЕМА АНАЛИЗА ПОВЕДЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ХОЧЕТ ЗНАТЬ, ЧТО ВАМ НРАВИТСЯ

Этот аналитический инструмент, разработкой которого занимается компания Fujitsu, использует инновационную технологию, которая позволяет улавливать движения людей. С помощью анализа того, как ведут себя покупатели при виде какого-либо товара, будет получен абсолютно новый тип маркетинговой информации.

«Данная система была разработана для розничных магазинов. С помощью датчиков Kinect и камер она понимает как люди выбирают товар, знаком ли он им уже, а также какие продукты они сравнивают», - сказал представитель компании Fujitsu Сунао Томита (Sunao Tomita).



Обычно владельцы магазинов розничной торговли обладают информацией только о том, как много товаров было продано. Однако эта система позволяет понять то, как действует покупатель в магазине, когда он думает о приобретении товара. Она может помочь выстроить маркетинговую модель, показывая как клиенты магазина ведут себя, когда они думают о приобретении какого-нибудь продукта, однако так и не совершают покупку.

### **АУТОМАТИС - ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ АВТОМАТИЧЕСКИЙ ПОМОЩНИК АВТОМОБИЛИСТА**

Automatic - интеллектуальный автоматический помощник автомобилиста, который поможет сэкономить топливо, напомнит, где вы припарковали свой автомобиль, и предупредит о необходимой диагностике двигателя.



Этот электронный помощник разработан для работы в паре со смартфоном и имеет несколько интересных особенностей. После подключения к диагностическому порту помощник начнет сбор необходимой информации для ее дальнейшего анализа и предоставления нам. Например, расход топлива. После поездки он покажет график расхода и даст советы о том, как и где можно было сэкономить топливо. Некоторые советы он начнет давать уже во время езды.

Также система помощи будет постоянно держать вас в курсе того, в каком состоянии находится ваше транспортное средство. В случае возникновения проблем она даст сигнал о том, что необходима диагностика или ремонт. В случае поломки или аварии будет оказывать помощь в связи с дорожными службами, полицией, скорой помощи или вашими близкими. Также данный гаджет будет полезен всем, кто забыл, где оставил припаркованным свой автомобиль. Приложение на смартфоне укажет точное местоположение автомобиля.

Производитель гарантирует, что Automatic потребляет минимальное количество ресурсов аккумулятора в пути,

используя Bluetooth. На данный момент разрабатываются приложения для работы на iPhone и Android смартфонах. По уверениям разработчиком система будет готова уже осенью этого года. Стоимость гаджета составит менее \$ 70.

Automatic несомненно будет полезен автомобилистам. Он обеспечит водителю транспортного средства более комфортное его управление и обслуживание, а также поможет экономить топливо. Также радует его небольшая стоимость.

### **КАК СОХРАНИТЬ МОЗГ МОЛОДЫМ, А УМ СВЕТЛЫМ**

Достаточно вносить разнообразие в свою ежедневную жизнь!

Человеческий мозг начинает стареть уже в 30 лет, однако этот процесс можно контролировать. Ученые советуют менять ежедневные привычки и маршруты, а также устраивать своему мозгу ежедневные штурмы, чтобы не расслаблялся.

В США приобретает популярность так называемый brain-fitness, сообщают новости науки и техники. Согласно исследованиям ближе к тридцати годам человек начинает терять умственные способности, а соответствующие участки мозга постепенно атрофируются. С другой стороны, существуют данные разрезов людей, умерших в очень старом возрасте, мозг которых имел все признаки болезни Альцгеймера, но до последнего вздоха они сохраняли мышление на здоровом уровне.

В одном из исследований выведена закономерность, что чем более сложное предложение составляли люди в школьных произведениях, тем дольше хранились их способности в преклонном возрасте. Это может означать, что мозг можно тренировать. Научно подтвержденных методик сейчас не существует.

В принципе, главное - это заставить мозг выстраивать цепочки нейронов в обход пораженных болезнями и старостью участков. Как не удивительно, для этого достаточно вносить разнообразие в свою ежедневную жизнь: не привязываться к одному набору блюд, менять маршруты, менять привычки и образ досуга. Также нужно учитывать, что даже высокоинтеллектуальная активность, если она давняя и рутинная, не поможет. Если вы физик, то лучше начните изучать новый язык, если вы переводчик, делайте упражнения по математике. И лучше это начинать в возрасте тридцати лет.

*«Мужчинам проще: надел костюм, рубашку, галстук – и вот уже солидный человек», – говорит мне как-то моя знакомая, которая одевала своего мужа на важную встречу. Она была уверена, что ей эта задача по силам и ничего сложного в ней нет. Ему, в свою очередь, необходимо было произвести хорошее впечатление. От этого зависела его профессиональная судьба и перспектива должности. Поэтому метод проб и ошибок в данной ситуации был неактуален. «Нет», – говорю я моей знакомой, «время безвкусы и наспех надетых костюмчиков и галстуков, подобранных к цвету глаз (как в фильме «Любовь и голуби») прошло, причем безвозвратно...»*



Униформа для успеха существует. Еще никто не отменял золотое правило, что встречают по одежке. Тем более, сегодня, в наш век, когда цена и качество имеют значение, а особое внимание уделяют деталям: что едим, на чем ездим, и во что одеты... Предлагаю установить 3 правила для достижения успеха:

Правило первое: не верьте, что дешевый костюм может дорого смотреться! Это кажется тем, кто никогда не носил хороших и дорогих костюмов с идеальной посадкой. Поэтому, если вы стремитесь туда, где уровень вашего профессионализма имеет значение, то начните уважать и ценить себя еще на этапе выбора костюма.

Правило второе! Туфли... А точнее туфли и носки. Два этих слова я бы выделила красным цветом. Туфли – это показатель Вашего уважения к себе и окружающим. Носки – это ваше отношение к деньгам и умение контролировать все вокруг себя! Кажется, какая глупость... Но поверьте и проверьте: человек, который одевает старые, стоптанные туфли на серьезную деловую встречу вызывает недоверие, потому что для него это неважные детали. Сразу можно понять, что накануне его меньше всего волновало, что надеть. Старая и нечищенная обувь – это явный признак внутренней неорганизованности и поверхностного отношения к масштабным вопросам. Такие люди не видят нюансов, которые, как правило, глобально влияют на об-

щую концепцию дела. А главное, они будут притягивать к себе подобных людей, а это точно повлияет на итоговый результат. Можно сравнить это с бомбой замедленного действия, которая потихоньку разрушает. А ведь начинается





все всего лишь с туфель. Обувь бизнес формата – это средство выражения внутренней силы, а тапочки созданы для комфорта и удовлетворения собственной персоны.

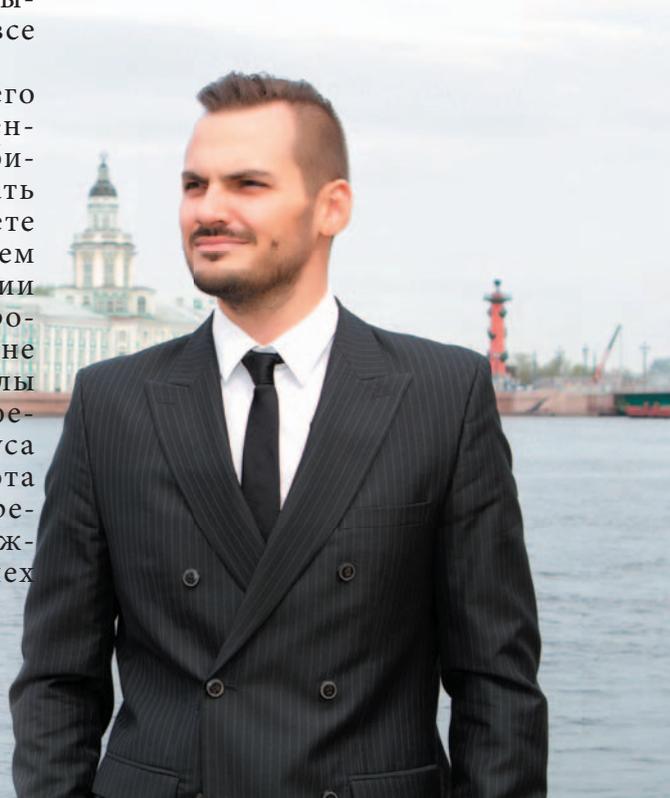
Теперь о носках. Что такое правильные носки? Еще 10 лет назад такого понятия не существовало. Носки для мужчины – это как белье для женщины. Они должны быть новыми и красивыми, а мужчина должен чувствовать себя комфортно и уверенно, что бы ни произошло за долгий день. Конечно, натуральное волокно, лучше бамбук, тонкие, а главное длинные, примерно – 20/30 см. В тот момент, когда Вы садитесь, низ брюк не должен оголять Ваших ног. Их фактура, поверьте, – лишняя информация о Вас, а главное, неуместная.

Правило третье касается галстука. Мне нравится забавное выражение, придуманное мужчинами: «Если женщина лучше завязывает галстук, то почему бы ей самой в нем не ходить?». Ненависть к этой цветной полоске ткани нужно срочно обратить в любимое оружие для нападения и 100%-го результата. Правильный галстук для мужчины, как ювелирное украшение для женщины: либо он гармонично дополняет образ, либо раздражает. Ширина, фактура и цвет должны работать только в связке с рубашкой и костюмом. Каждой рубашке необходим свой идеальный партнер – галстук или шейный платок. И первый, и второй не могут быть универсальными – в единственном экземпляре на все случаи жизни.

Конечно, наши 3 правила – это всего лишь незначительная часть и элементарные азы того, как правильно подбирать себе образ для того, чтобы стать успешным. Но, соблюдая их, Вы будете увереннее себя чувствовать. Не будем также забывать, что даже в создании своего образа нужен грамотный и профессиональный управляющий. Не мне Вам об этом говорить. Профессионалы помогают нам побеждать во всех сферах жизни, ведь иногда личного вкуса и таланта недостаточно. Только работа в команде и ежедневный труд дают результат. Имиджмейкер необходим каждой уважающей себя компании! Успех любит подготовленных.

*P.S. Вперед!*

*Катя Андержанова.*





## **КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ НА 2013 ГОД КОНФЕРЕНЦИИ, БИЗНЕС-ВСТРЕЧИ**

### **НОЯБРЬ**

V Всероссийская конференция «Бухгалтерский учет и налогообложение лизинговых операций»

Всероссийская конференция «Мошенничество на финансовых рынках»

### **ДЕКАБРЬ**

Круглый стол «Профессиональное управление продажами в лизинге. Итоги 2013 года»

### **ТРЕНИНГИ, СЕМИНАРЫ, КРУГЛЫЕ СТОЛЫ**

- **Университет продаж в лизинге (NEW)**
- **Высшая школа лизинга.** Совместный проект с Высшей школой экономики! **(NEW)**
- Лизинговые платежи – методы и практика. Сравнение лизинга с другими формами инвестиций.
- Система мотивации как инструмент повышения эффективности работы компании
- Управленческий учет в лизинговой компании
- Управление финансами в лизинговой компании
- Бюджетирование и контроль в лизинговой компании
- Подготовка бизнес-плана инвестиционного проекта
- Бухгалтерский учет и налогообложение лизинговых операций
- МСФО – особенности учета лизинговых операций
- Лизинг. Сравнение с другими источниками финансирования. Как выбрать лизинговую компанию?
- Лизинговый брокер
- Мастер-класс для лизингополучателя
- Мастер-класс для поставщика/автодилера
- Риски. Управление рисками. Внутренний контроль и бизнес-процессы.
- Лизинговая деятельность, противодействие мошенничеству и управление дебиторской задолженностью
- Споры между участниками лизинговой сделки. Способы урегулирования
- **Целевой инструктаж/повышение уровня знаний в целях ПОД/ФТ (совместно с МУМЦФМ)**



Поздравляем консалтинговое агентство «Территория лизинга» с 5-летием!  
Желаем коллективу энергии, благополучия, успехов, новых высот и постоянного роста профессионализма.  
Ваш труд направлен на процветание каждого участника лизингового сообщества. Спасибо за то, что вы есть, спасибо, что чувствуете рынок, его потребности и направления развития. Пусть это чувство не покидает вас!

**Светлана Фролова**  
Директор ООО «Лизинг-Медицина»



Коллектив ООО «Сибирская лизинговая компания» поздравляет своего партнера, компанию Территория лизинга с Днем рождения!

Мы благодарны Вам за неизменное дружеское отношение, высокий уровень оказанных консультативных и образовательных услуг, прекрасный сервис!

Во многом, благодаря вашим усилиям, российский рынок лизинговых услуг становится профессиональнее. Каждый из нас, от всей души желает процветания Вашей компании!

Коллектив ООО «Сибирская лизинговая компания»



Уважаемые коллеги!

Мы рады поздравить коллектив Консалтингового агентства «Территория Лизинга» с юбилеем!

С уважением и восхищением взираем на ваш стремительный рост. Так мало пройдено, но так много сделано и сколько всего впереди.

Искренне желаем вам дальнейшего развития: сохранять свою уникальность и творческий коллектив, умножать профессионализм и расширять возможности, обеспечивая поддержку всем участникам лизингового рынка. Желаем надежных партнеров и добросовестных клиентов!

Коллектив лизинговой компании  
ООО «Петербургснаб»



От имени Государственной транспортной лизинговой компании поздравляю консалтинговое агентство «Территория Лизинга» с юбилеем! Мы высоко оцениваем компетенции специалистов компании в оценке эффективности лизинговых проектов, урегулировании сложных ситуаций по сделкам и многом другом. Конференции и форумы, семинары и тренинги, проводимые «Территорией лизинга» на протяжении последних лет, способствовали повышению профессионального уровня сотрудников российских лизинговых компаний. А журнал «Территория лизинга» заслуженно пользуется популярностью как у отечественных лизингодателей, так и у всех специалистов, сталкивающихся с финансовой арендой в своей профессиональной деятельности. Для Государственной транспортной лизинговой компании сотрудничество с «Территорией лизинга» принесло множество положительных результатов. Я и весь коллектив ГТЛК от всего сердца желаем Вам роста, процветания и успехов!

**Владимир Добровольский**  
Заместитель генерального директора по работе с клиентами

От всего коллектива компании «КОНТРОЛ лизинг» поздравляем Вас с пятилетним юбилеем!

Мы желаем Вам успехов в бизнесе, реализации творческих замыслов, оптимизма и благополучия Вашей компании.

Мы гордимся сотрудничеством с Вами. Многолетний опыт Вашей компании, высокое качество оказываемых услуг, отличный сервис всегда будет опорой вашим клиентам!

Благодарим вас за плодотворную совместную работу, и надеемся, что и в дальнейшем наши компании будут надежными партнерами.

**Желаем Вам держаться в русле успеха!**  
Коллектив «КОНТРОЛ лизинг»



Спешу поздравить вас от лица генерального директора АН. Николаенко и компании ООО «ЛК «Капитал» в целом. Дорогие друзья! Примите наши искренние поздравления! Ваш журнал является одним из самых серьезных изданий в сфере лизинга. Хочется отметить всегда хорошо подобранные материалы, продуманные редакционные статьи, интересные проекты. Вы стали для нашей компании надежным информационным партнером. Желаем Вам смелости для открытия новых горизонтов, сил и решимости для реализации творческих планов! Удачи и процветания! С Днем Рождения!

**Андрей Николаенко**  
Генеральный директор ООО ЛК «Капитал»

Дорогие друзья!  
Благотворительный фонд AdVita («Ради жизни!») от всей души поздравляет замечательный коллектив журнала «Территория лизинга» со славной датой – 5-летним юбилеем!

В вашем лице мы встретили благородных людей и надежных помощников. Прекрасно, когда доброе сердце бьется в груди истинного профессионала.

Организованный вашим изданием аукцион картин маленьких художников – подопечных нашего фонда, прошедший в сентябре прошлого года в Санкт-Петербурге, в стенах Государственного комплекса «Дворец Конгрессов» в рамках Деловой встречи «Лизинг. Кредит. Страхование», – лишнее свидетельство того, насколько позитивным и эмоционально обогащающим может быть благородное дело помощи. Опекая больных и слабых мы сами становимся лучше и сильнее. Вы доказали это!

**Благотворительный фонд AdVita («Ради жизни!»)**

ООО «УралБизнесЛизинг» от всей души поздравляет коллектив ВА «Территория лизинга» с этой замечательной датой – 5-летием Вашей компании!

5 лет – это не просто дата. Это период становления, целая история, наполненная взлетами и падениями, стремительным

движением вперед и остановками...

И сегодня Вы стали для многих компаний верным другом и ориентиром в мире лизинговых услуг! Вы помогаете поставить бизнес «на нуль» и решить текущие вопросы развития бизнеса!

Мы от всей души поздравляем Вас с праздником и желаем, Вам от всей души реализации всех самых смелых задумок и планов!

Пусть звезды сойдутся на небе в благоприятный для Вашей компании узор, день ото дня принося приятные сюрпризы!

Пусть Ваши рассветы будут безоблачны, дни наполнены добрыми, праведными делами!

Удачи, благополучия и процветания! С днем Рождения!

С уважением и наилучшими пожеланиями,

**Вячеслав Глазырин, Генеральный директор ООО «УралБизнесЛизинг»**



## КАРТИНЫ ДЕТЕЙ-ПОДОПЕЧНЫХ ФОНДА ADVITA («РАДИ ЖИЗНИ») С БЛАГОДАРСТВЕННОЙ ПОДПИСЬЮ «ЗВЕЗДНЫХ» ПАРТНЕРОВ МЕРОПРИЯТИЯ

ТАТЬЯНА БУЛАНОВА – АНЯ КРАМАРЕНКО (6 ЛЕТ), «ВЫДРА ОХОТИТСЯ»



Сегодня Анята похожа на тысячи и тысячи других девчонок своего возраста – ходит в музыкальную школу, с увлечением занимается хореографией. Когда Аня была совсем малышкой, у нее обнаружили злокачественную опухоль надпочечника. Операция и последующее лечение помогли победить тяжелый недуг. Счастливым свойством детства – забывать страдания и боль. Анята почти не вспоминает о времени, проведенном в больнице – как память о тех днях у нее осталась лишь любовь к рисованию.

ЧУЛПАН ХАМАТОВА – САША УСТИНОВ (17 ЛЕТ) «СПАС-НА-КРОВИ»



### Благотворительный Фонд "АдВита"

197022, Санкт-Петербург, Каменноостровский проспект, 40, офис 508 (пятый этаж), ст. метро Петроградская

телефон/факс: (812) 3372733

телефон: +7 (901) 3088728

#### телефон диспетчера службы крови:

(812) 3372733 (прием звонков в будние дни с 9.00 до 17.00)

телефон диспетчера службы крови (моб.):

+7 (901) 3000025 (прием звонков в будние дни с 9.00 до 18.00)

e-mail [mail@advita.ru](mailto:mail@advita.ru)

Web-администратор

e-mail: [mail@advita.ru](mailto:mail@advita.ru)

Диспетчер донорской службы крови

e-mail: [donor@advita.ru](mailto:donor@advita.ru)



Саша появился на свет с родовой травмой, а когда ему было всего 11 лет, у мальчика случился инсульт. С тех пор у него полностью парализованы ноги и почти не работают руки. Судьбе этого показалось мало: в возрасте 15 лет у Саши диагностировали миелобластный лейкоз, вот уже четыре года он периодически проходит курсы химиотерапии. Сейчас Саше 19 лет. Несмотря на то, что его диагнозов хватило бы на несколько десятков человек, это необыкновенно общительный и жизнерадостный парень, он с удовольствием занимается живописью.



# ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

- **КОМИТЕТ ПО ФИНАНСОВЫМ РЫНКАМ И КРЕДИТНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ**
- **ПОДКОМИТЕТ ПО ЛИЗИНГУ**

## **МИССИЯ ПОДКОМИТЕТА:**

- формирование консолидированной позиции лизингового сообщества по ключевым вопросам лизинговой деятельности;
- защита и представительство общих отраслевых интересов лизинговых компаний на государственном уровне.

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДКОМИТЕТА:**

- совершенствование нормативной базы лизинга;
- разработка и внедрение отраслевых правил и стандартов лизинговой деятельности;
- разработка методических рекомендаций лизинговой деятельности;
- консалтинг по вопросам лизинга;
- информационный обмен между участниками лизингового рынка.

## **ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ**

### **Контакты:**

**119991, г. Москва, Б.Знаменский пер., д.2, стр.7**

**Телефон: (495) 695-71-11**

**Факс: (495) 695-71-11**

**E-mail: [info@tpprf-leasing.ru](mailto:info@tpprf-leasing.ru)**