



ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

**ТЕРРИТОРИЯ
ЛИЗИНГА**

№2

ОКТАБРЬ 2011

ТЕМА НОМЕРА:

ЛИЗИНГ – НА ПУТИ ПЕРЕМЕН!

«РЫНОК»:

- ОСОБЕННОСТИ РЫНКА АВТОТРАНСПОРТА

«ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО»:

- ПЕРСПЕКТИВЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ОТРАСЛИ

«В ФОКУСЕ»:

- НАДЕЖНЫЕ ПАРТНЕРЫ ДЛЯ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ:

ЛИЗИНГОВЫЙ БРОКЕР. КТО ОН?

- КАК ВЫБРАТЬ СТРАХОВУЮ КОМПАНИЮ

«ЛИЗИНГ ДЛЯ ...»:

- ОСОБЕННОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ДЛЯ
КОМПАНИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ





➤ Лизинг автотранспорта для малого и среднего бизнеса — наша специализация!

Предоставим в лизинг любые транспортные средства — от легковых автомобилей до грузовиков и специализированной техники. Предложим широкий спектр лизинговых программ и комфортный сервис.

Клиенту достаточно выбрать автомобиль — остальные заботы возьмут на себя профессионалы CARCADE. Финансовый консультант приедет по нужному адресу в назначенное время. Предварительное решение о финансировании будет готово уже при первой беседе, а через 3–5 рабочих дней после подписания договора мы предоставим ключи от автомобиля*.

Лизинг от CARCADE легко настроить под потребности бизнеса — клиенты выбирают удобные параметры:

- размер первого платежа
- срок действия договора
- размер ежемесячных платежей
- вид графика платежей

Специальные предложения CARCADE позволяют приобретать автомобили многих популярных марок в лизинг без удорожания.

Для оформления сделки клиентам потребуется минимальный пакет документов без нотариального заверения, наш финансовый консультант поможет его подготовить. Нам достаточно получить копии учредительных документов и бухгалтерской отчетности, а также подтверждение полномочий лица, подписывающего договор лизинга.

Каждому клиенту на сайте CARCADE предоставляется сервис «Личный кабинет» — оперативный доступ к информации по договору, а также

гарантированная консультационная поддержка по юридическим, бухгалтерским и налоговым вопросам лизинга.

Главный бухгалтер организации-лизингополучателя может быть спокоен за своевременное предоставление закрывающих документов. Например, счет-фактуру на первоначальный платеж клиент получает вместе с автомобилем, следовательно, может рассчитывать на возмещение НДС сразу.

15 лет мы покупаем автомобили для малого и среднего бизнеса. Простой, надежный и выгодный способ приобрести автомобиль — обратиться за лизингом в CARCADE.

CARCADE является частью европейской финансовой группы GETIN Holding

Желаете получить более подробную информацию — посетите сайт www.carcade.com

* Необходимыми условиями предоставления автомобиля в указанный срок являются:
— наличие автомобиля и ПТС к нему в автосалоне;
— оплата первого платежа лизингополучателем в день подписания договора лизинга с компанией CARCADE.



Уважаемый читатель!

Приветствуем Вас на страницах журнала «Территория лизинга»!



В процессе управления рисками и стратегии своего развития, меняются подходы и взгляды к порядку работы с лизингополучателями. На страницах нашего журнала мы стремимся освящать все последние новости, тенденции и мнения всех участников лизинговой сделки, что по нашему мнению, позволит им лучше понимать друг друга и использовать результаты в своей деятельности.

В данном номере журнала мы рассказали не только о последних изменениях в законодательстве, представили новости, поделились опытом с лизингополучателями, но и рассказали об успехах и опыте работы лизинговых компаний. Впервые мы информируем наших читателей о благотворительных проектах, в которых может принять участие каждый! Мы надеемся, что в тени наших успехов не останется вопрос оказания помощи тем, кто в ней нуждается каждый день.

В процессе управления рисками и стратегии своего развития, меняются подходы и взгляды к порядку работы с лизингополучателями. На страницах нашего журнала мы стремимся освящать все последние новости, тенденции и мнения всех участников лизинговой сделки, что по нашему мнению, позволит им лучше понимать друг друга и использовать результаты в своей деятельности.

Многолетний опыт работы специалистов нашего журнала в лизинговой отрасли позволяет нам делать вывод о том, что лизинговая отрасль переживает не простой и в то же время интереснейший период своего развития. Ведется огромнейшая работа в части законотворческой деятельности, изменяется состав участников рынка лизинговых услуг, появляются новые решения и продукты для лизингополучателей. Кроме того, последние тенденции в мировой экономике заставляют лизинговые компании принимать не простые решения в части

управления рисками и стратегии своего развития, меняются подходы и взгляды к порядку работы с лизингополучателями. На страницах нашего журнала мы стремимся освящать все последние новости, тенденции и мнения всех участников лизинговой сделки, что по нашему мнению, позволит им лучше понимать друг друга и использовать результаты в своей деятельности.

Журнал «Территория лизинга» выражает благодарность, всем нашим партнерам и экспертам, принявшим участие в подготовке данного номера и приглашает новых партнеров к сотрудничеству на страницах 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: Жанна Журавлёва, juravleva@kleasing.ru

МАРКЕТИНГ И PR: Федор Булгаков, bulgakov@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.

При подготовке блока новостей используются материалы РИА-Новости

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, Северо-Западного территориального института профессиональных бухгалтеров, Международного учебно-методического центра финансового мониторинга (МУМЦФМ)



СОДЕРЖАНИЕ

ОТ ИЗДАТЕЛЯ	3
СОДЕРЖАНИЕ	4
ВНЕШНЯЯ СРЕДА	5
НОВОСТИ РЫНКОВ	5
РЫНОК	9
ЛИЗИНГ ПОДВИЖНОГО И ТЯГОВОГО СОСТАВА РФ: АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ	9
НОВОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ	16
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО	18
ПРОЕКТ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ «АРЕНДА». ПЕРСПЕКТИВЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ОТРАСЛИ	18
НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, РАЗЪЯСНЕНИЯ И ПРАКТИКА	25
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	28
ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ. СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ И ПРОБЛЕМЫ	30
В ФОКУСЕ	33
НАДЕЖНЫЕ ПАРТНЕРЫ ДЛЯ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ: ЛИЗИНГОВЫЙ БРОКЕР. КТО ОН?	33
НОВОСТИ КОМПАНИЙ	36
ОПЫТ КОМПАНИЙ	36
КАРКАДЕ: ИСТОРИЮ ДЕЛАЮТ ЛИДЕРЫ	38
РОСТ РЫНКА ВЫГОДЕН ВСЕМ	42
В НОВОСИБИРСКЕ СОСТОЯЛАСЬ КОНФЕРЕНЦИЯ «БИЗНЕС-УСПЕХ-2011»	43
ЛИЗИНГ ДЛЯ...	45
НОВОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА	44
ОСОБЕННОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ДЛЯ КОМПАНИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	46
ЛИЗИНГОВАЯ СДЕЛКА И РИСКИ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ	48

ГОДОВАЯ ПОДПИСКА НА 2012 ГОД – ВСЕГО 1000 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**



НОВОСТИ РЫНКОВ



МИНФИН РФ НЕ БУДЕТ РАЗМЕЩАТЬ СРЕДСТВА В БАНКАХ, ИМЕЮЩИХ САНКЦИЮ ЦБ

Минфин не будет размещать средства федерального бюджета на депозитах в банках, имеющих действующую санкцию ЦБ за нарушение нормативов обязательных резервов. Соответствующее положение содержится в проекте постановления правительства РФ.

БАНКИРОВ НЕ ПУГАЕТ ОТМЕНА ШТРАФОВ ЗА ДОСРОЧНЫЙ ВОЗВРАТ ССУД КЛИЕНТАМИ

Банкиры готовы к отмене штрафных санкций за досрочное погашение кредитов, но понимают, что это прибавит работы казначейству, планирующему денежные потоки, сообщили опрошенные агентством «Прайм» представители кредитных организаций.

БОЛЬШИНСТВО РОССИЯН ПЛАНИРУЮТ ПОВТОРНО КРЕДИТОВАТЬСЯ В БАНКАХ

Большинство россиян (72%), имеющих опыт кредитования в банке, намерены в будущем снова воспользоваться кредитами, говорится в материалах Национального агентства финансовых исследований (НАФИ).

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ БАНКА РОССИИ ПРИНЯЛ РЕШЕНИЕ ОСТАВИТЬ БЕЗ ИЗМЕНЕНИЯ УРОВЕНЬ СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ

14 сентября 2011 года Совет директоров Банка России принял решение оставить без изменения уровень ставки рефинансирования и изменить с 15 сентября 2011 года на

0,25 процентного пункта отдельные процентные ставки. С 15 сентября 2011 года процентные ставки по кредитам, обеспеченным активами или поручительствами, понижаются на 0,25 % годовых.

ОДОБРЕН ПРОГНОЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ НА 2012 ГОД И ПЛАНОВЫЙ ПЕРИОД 2013 - 2014 ГОДОВ

21 сентября 2011 года на заседании Правительства РФ был одобрен представленный Минэкономразвития РФ Прогноз социально-экономического развития РФ на 2012 год и плановый период 2013 - 2014 годов.

ДВОРКОВИЧ ОЖИДАЕТ ЗАМЕДЛЕНИЯ ТЕМПОВ РОСТА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ДО 1-2%

Глобальная экономика в ближайшие пять-семь лет замедлит темпы роста до 1-2% в год, считает помощник президента РФ Аркадий Дворкович. По его словам, для России это будет означать снижение темпов роста спроса на наши товары.

РОССТАТ: УЛУЧШЕНИЙ В БИЗНЕСЕ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ЖДУТ 27% ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ

Позитивный настрой среди российских предпринимателей в октябре 2011 года несколько снизился по сравнению с сентябрем: улучшения экономической ситуации в своей компании в ближайшие полгода ожидают 27% руководителей против 29% месяцем ранее, сообщает Росстат.



ГОСДУМА ПРИНЯЛА ЗАКОН О ПОДДЕРЖКЕ СУДОСТРОЕНИЯ В РФ

Госдума приняла в третьем чтении правительственный закон о господдержке российского судостроения и судоходства, которым устанавливается, что на российских верфях будет применяться режим промышленно-производственных экономических зон.

АКЦИОНЕРЫ АЛЬФА-БАНКА СОКРАТИЛИ СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ, ИЗБРАЛИ ЕГО НОВЫЙ СОСТАВ

Собрание акционеров крупнейшего частного банка РФ, Альфа-банка, приняло решение сократить количественный состав совета директоров кредитной организации до девяти представителей, и избрало новый состав совета, говорится в материалах банка.

ОАО «Альфа-Банк» объявляет о назначении г-на Петра Шмиды на должность Председателя Совета директоров ОАО «Альфа-Банк». Г-н Йоханн Йонах, ранее занимавший данный пост, покидает банк в связи с истечением срока контракта.

КУДРИН СОХРАНЯЕТ ПОСТ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ АСВ

Бывший министр финансов РФ Алексей Кудрин сохраняет пост председателя совета директоров Агентства по страхованию вкладов (АСВ), сообщил журналистам источник, близкий к Минфину.

АКСАКОВ: КУДРИН НЕ СПРАВИЛСЯ С «ФЛЮСОМ» ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Алексей Кудрин был самым сильным, с точки зрения влияния, министром, написал президент Ассоциации региональных банков России Анатолий Аксаков в своем блоге в живом журнале.

CREDIT SUISSE СОКРАТИТ ЕЩЕ 1.500 СОТРУДНИКОВ НА ФОНЕ СЛАБОГО КВАРТАЛА

Швейцарский банк Credit Suisse объявил о сокращении еще 1.500 рабочих мест и доли активов, взвешенных по риску, в составе инвестиций в инструменты с фиксированной доходностью на фоне слабого квартального отчета.

«ОТКРЫТИЕ» РЕЖЕТ КАДРЫ И СОКРАЩАЕТ РАСХОДЫ В ОЖИДАНИИ КРИЗИСА

Чтобы пережить очередную волну кризиса, ФК «Открытие» решила сократить персонал. Всего будет уволено около 700 сотрудников, расходы уменьшатся на 15—20%. Но, как заявляют в «Открытии», стратегия корпорации не изменится: приоритет по-прежнему будет отдан развитию банковского бизнеса.

BANK OF AMERICA УВОЛИТ 324 СОТРУДНИКА

Начиная с ноября месяца Bank of America Corp. планирует уволить 324 сотрудника в Нью-Йорке.

ВТБ ОПТИМИЗИРУЕТ СОТРУДНИКОВ

Для сокращения издержек на 20-25% банк ВТБ намерен до 2013 года не только преобразовать большинство филиалов в допфисы, но и сократить треть персонала. При тех темпах роста корпоративного кредитного портфеля, которые в последнее время демонстрирует ВТБ, банк действительно не нуждается в 4,5 тыс. сотрудников, указывают эксперты.

РЕНЕССАНС ГРУПП СОКРАЩАЕТ 10% ПЕРСОНАЛА

Ренессанс Групп, в которую входит наполовину принадлежащий российскому миллиардеру Михаилу Прохорову Ренессанс Капитал, сокращает 10 процентов сотрудников по всему миру, приводя расходы в соответствие с рыночными условиями, сказал Рейтер представитель группы.

ЦБ С 1 НОЯБРЯ ВОЗОБНОВЛЯЕТ КРЕДИТЫ, ОБЕСПЕЧЕННЫЕ НЕРЫНОЧНЫМИ АКТИВАМИ

ЦБ РФ с 1 ноября возобновляет выдачу кредитов, обеспеченных нерыночными активами или поручительствами, на срок от 91 до 180 дней по ставке 7,5% годовых, говорится в сообщении регулятора по итогам совета директоров.

РЕЙТИНГ БАНКОВ ПО ОБЪЕМУ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ НА 1 ОКТЯБРЯ 2011 ГОДА

Подготовленный экспертами «РИА-Аналитика», рейтинг банков России по объему кредитного портфеля свидетельствует о том, что темпы роста кредитования в сентябре поставили посткризисный рекорд – месячный прирост составил 5.2%.

MOODY'S УХУДИЛО ПРОГНОЗ ПО ДОЛГОСРОЧНОМУ РЕЙТИНГУ МБРР ДО НЕГАТИВНОГО

Международное рейтинговое агентство Moody's ухудшило прогноз по долгосрочному депозитному рейтингу Московского банка реконструкции и развития (МБРР) «В1» до «негативного» со «стабильного», говорится в сообщении агентства. Ухудшение прогноза, последовало из-за сокращения объемов ликвидности банков, замедления роста кредитования и ухудшения качества активов.

АРБ ПРЕДЛАГАЕТ ОСВОБОДИТЬ БАНКИ ОТ ОБЯЗАННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ККТ

Ассоциация российских банков (АРБ) предлагает освободить кредитные органи-



зации от обязанности по использованию контрольно-кассовой техники (ККТ) при осуществлении банковских операций и иных сделок, предусмотренных законодательством о банках и банковской деятельности, с наличными денежными средствами и платежными картами, говорится в письме ассоциации на имя первого заместителя председателя ЦБ РФ Георгия Лунтовского.

БАНКИ ОБЯЖУТ УКАЗЫВАТЬ КОМИССИЮ ПРИ ОПЕРАЦИЯХ С КАРТАМИ В КАЖДОМ ЧЕКЕ

Банк России намерен обязать банки указывать размер комиссии при операциях с платежными картами в каждом чеке и даже в том случае, если комиссия нулевая, следует из проекта указания регулятора, вносящего поправки в положение об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт.

МАКСИМАЛЬНАЯ СТАВКА БАНКОВ ТОП-10 ПО ВКЛАДАМ ВЫРОСЛА ДО 8,28% ГОДОВЫХ

Максимальная ставка по вкладам десяти банков РФ, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц, за вторую декаду октября выросла на 0,14 процентного пункта по сравнению с первой декадой, составив 8,2830% годовых, свидетельствует сообщение Банка России.

ЗАДОРНОВ: РЖД, «ГАЗПРОМ» И НЕФТЯНИКИ РЕЗКО УВЕЛИЧИЛИ СПРОС НА КРЕДИТЫ

Крупнейшие российские заемщики значительно нарастили привлечение средств от российских банков из-за невозможности выхода на внешний рынок как с заимствованиями, так и с IPO, сказал журналистам

глава «ВТБ 24» Михаил Задорнов.

ДОКРИЗИСНЫХ ОБЪЕМОВ ВЫДАЧИ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ МОЖНО ДОСТИЧЬ В 2011 Г

Докризисные максимумы по объемам выдачи ипотечных кредитов могут быть достигнуты в России в этом году (655 миллиардов рублей в 2008 году) как минимум в номинальном выражении, говорится в отчете Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) по итогам второго квартала этого года.

БАНКИ РФ В СЕНТЯБРЕ НАРАСТИЛИ КРЕДИТОВАНИЕ ЮРИД ИЦ НА 5%, ФИЗЛИЦ НА 3,6%

Российские банки (с учетом Сбербанка) за сентябрь нарастили кредитование юридических лиц на 5%, физлиц - на 3,6%, сообщил журналистам во вторник директор департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций Банка России Михаил Сухов.

БАНКАМ ПРИДЕТСЯ УВЕЛИЧИВАТЬ ДОЛЮ ЛИКВИДНЫХ АКТИВОВ - FT

Финансовые регуляторы по всему миру будут увеличивать давление на банки с тем, чтобы последние повышали в своих портфелях долю ликвидных активов, несмотря на жалобы о негативном эффекте от таких действий для мировой экономики, заявил в интервью британской газете Financial Times новый глава Базельского комитета по банковскому надзору Стефан Ингвес (Stefan Ingves).



КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО
**ТЕРРИТОРИЯ
ЛИЗИНГА**

ПРОГРАММА СОДЕЙСТВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЮ ПРОЕКТОВ «ИНВЕСТИЦИИ БЕЗ ГРАНИЦ»

**ОЗНАКОМИТЬСЯ С
УСЛОВИЯМИ УЧАСТИЯ ВЫ
МОЖЕТЕ ПО ТЕЛЕФОНУ:
+7 (812) 498-67-25
ИЛИ НА САЙТЕ:
WWW.KLEASING.RU**



*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;
Факс: (812) 498 6726
e-mail: info@kleasing.ru
www.kleasing.ru*

Лизинг подвижного и тягового состава РФ: актуальные тенденции



ВЛАДИМИР ДОБРОВОЛЬСКИЙ,
директор по развитию бизнеса «Государственной транспортной лизинговой компании»

Сегодня на рынке наблюдается высокий спрос на железнодорожный транспорт, обусловленный реформой структуры ОАО «РЖД», развитием транспортных и грузообразующих компаний, а также высокой степенью износа транспортного парка. Активный рост грузоперевозок влияет на то, что основной долей рынка становятся сделки с вагонами, цистернами, платформами - т.е. транспортными единицами состава, предназначенными для доставки сырья и товаров. Несколько меньшей популярностью пользуется пассажирский подвижной состав, т.к. с коммерческой точки зрения это направление перевозок является не столь прибыльным.

В настоящее время для многих транспортных компаний одним из самых выгодных способов расширения и обновления подвижного и тягового состава является лизинг. Оплата приобретаемого имущества в рассрочку позволяет минимизировать отвлечение средств на железнодорожный состав.

Преимущества лизинга в сегменте подвижного и тягового состава очевидны. Учи-

тывая высокую стоимость имущества, в первую очередь, лизинг предоставляет рассрочку оплаты приобретаемого имущества на достаточно длительный срок. Умеренное авансирование сделки со стороны лизингополучателя, позволяет получать в пользование дорогостоящие основные средства – подвижной состав – без значительного отвлечения оборотных средств. Так, например, в «Государственной транспортной лизинговой компании» размер авансового платежа при лизинге железнодорожного транспорта возможен от 10%. В дальнейшем лизингополучатель может оплачивать сделку из тех доходов, которые он получает от эксплуатации предмета лизинга.

Также в настоящее время лизинговые компании могут предложить суточный размер лизингового платежа в размере не более суточной арендной ставки за вагон или цистерну.

За счет ускоренной амортизации предмета лизинга осуществляется экономия по уплате налога на имущество. Крупные лизингодатели предоставляют возможность взять подвижной состав в лизинг на долгое время, а также выкупить его досрочно.

Если при прямой покупке срок амортизации подвижного состава составляет до 25 лет, то лизинг позволяет сокращать этот срок до 7 – 8 лет. Например, в «Государственной транспортной лизинговой компании» срок лизинга железнодорожного транспорта может достигать 10 лет.

С помощью лизинга возможна не только выгодная эксплуатация, но и пополнение, а также замена подвижного состава на более новые вагоны с увеличением грузоподъемности платформы, что приведет только к повышению доходов с каждой единицы эксплуатируемого состава.

Лизинг выгоден не только тому, кто получает подвижной состав в пользование, но и производителю-поставщику железнодорожного транспорта. С помощью лизинговых



схем реализации производитель открывает устойчивый канал сбыта своей продукции. Сотрудничество с надежной компанией-лизингодателем обеспечивает стабильный приток покупателей. Это облегчает поставщику планирование загрузки производственных площадей.

Помимо финансового лизинга именно в сегменте железнодорожного подвижного состава активно развит оперативный лизинг.

В России оперативный лизинг начал развиваться с 2003 года. Оперативный лизинг представляет собой принципиально иную бизнес-модель по сравнению со сделками финансового лизинга. Если в сделках финансового лизинга роль лизингодателя состоит в предоставлении финансирования, оценке рисков и потенциала заемщика, а также организации поставки транспорта, то при оперативном лизинге лизингодатель сопровождает предмет лизинга в течение всего жизненного цикла последнего. Лизингодатель обеспечивает техосмотры, ремонт и техническое обслуживание подвижного и тягового состава, собственником которого он является. Лизингополучатель избавляется также от необходимости организации продажи состава, в случае если нет потребности в его дальнейшем использовании.

Существенным мотивом использования оперативного лизинга для лизингополучателей является избавление от непрофильных активов. Ведь наличие непрофильных активов может негативно влиять на акционерную стоимость крупных компаний.

У оперативного лизинга есть большой потенциал роста в России, так как рынок железнодорожного подвижного состава – довольно нестабильный по ценам и спросу. Но вместе с тем, грузовые вагоны – оптимальный и ликвидный объект лизинга, так как на протяжении всего срока службы они сохраняют все свои эксплуатационные характеристики.

Наиболее крупным игроком на рынке операционного лизинга подвижного состава является компания «Брансвик Рейл Лизинг». На данный момент это единственный оператор на данном рынке, который полностью специализируется именно на операционном лизинге. В собственности компании находится

более 7,5 тыс. вагонов. Остальные игроки рынка лизинга подвижного состава (а число активных участников не превышает и 20) предлагают оперативный лизинг как дополнительную услугу, наряду с традиционным финансовым и возвратным лизингом.

Хотя официальной статистики по оперативному лизингу подвижного состава нет, можно привести следующие экспертные оценки динамики этого рынка. До кризисных событий конца 2008 года объем сделок оперативного лизинга увеличивался, затем в 2009 году произошло их сокращение вместе с падением всего рынка лизинга. А в настоящее время оперативный лизинг снова растет, хотя его объемы пока и не достигают докризисных.

Необходимо отметить недавнее появление на рынке нового игрока – лизинговой компании «Rail1520» связанной с группой «ИСТ» и с новым Тихвинским заводом. Компания заявляет, что оперативный лизинг – одно из приоритетных направлений ее работы, наряду с финансовым прямым и возвратным лизингом. Бизнес-модель этой компании соответствует классическим западным образцам, когда лизингодатель достаточно тесно связан с производителем, что позволяет ему осуществлять не только финансирование, но и все сервисное сопровождение и ремонт.

Однако, на данный момент развитие оперативного лизинга в России очень сильно сдерживается сложившейся ситуацией со спросом и предложением на подвижной состав. С начала 2000-х гг. спрос на вагоны существенно превышает их выпуск, и стоимость их постоянно растет. В результате, пока вагоны представляются дефицитным активом с растущей стоимостью, у компаний преобладает мотивация приобрести их в собственность, а не брать в аренду. Для самих лизингодателей в этих условиях финансовый лизинг также наиболее интересен, так как они получают в собственность активы с растущей рыночной стоимостью, что ведет к постоянному росту их собственной капитализации.

О масштабном развитии оперативного лизинга в нашей стране можно будет говорить только тогда, когда спрос на вагоны



будет насыщен, конкуренция между производителями вырастет, а цена на вагоны перестанет расти.

В этих условиях для многих компаний станет выгоднее арендовать вагоны, а не приобретать их в собственность.

ОСНОВНЫЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА ЛИЗИНГА ПОДВИЖНОГО И ТЯГОВОГО СОСТАВА

По официальной статистике ОАО «РЖД», по итогам первого полугодия 2011 года число собственников подвижного состава превышает 1850. Сейчас у многих операторов в собственности находятся вагоны, возраст которых свыше 40 лет. Среднесрочная целевая модель развития рынка грузового железнодорожного транспорта на период до 2015 года, принятая Президиумом Правительства 13-го января 2011 г., предполагает укрупнение операторского рынка. Так как в данный момент слишком много компаний являются собственниками подвижного состава, это усложняет логистику перевозок. При этом кто-то из этих операторов владеет только одним-двумя вагонами; подвижной состав некоторых уже более трех лет не выходил на пути общего пользования; ряд компаний – железобетонные комбинаты (ЖБК), металлургические заводы, пищевые комбинаты и др. – используют вагоны лишь для собственных нужд. Подвижной состав таких собственников ходит по ограниченному маршруту, а порой выходит на пути только в определенный сезон.

Естественно, что наиболее крупным покупателем на рынке лизинговых услуг является ОАО «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД»), которое активно использует лизинговые схемы для приобретения своего подвижного состава. По нашей оценке, доля ОАО «РЖД» в приобретаемом парке вагонов составляет порядка 65-70%. Остальное приходится на независимых операторов, перевозчиков, компании, которые приобретают свой собственный подвижной состав.

Все операции проходят исключительно в условиях тендеров среди поставщиков и производителей на право поставки вагонов и тендеров среди лизинговых компаний на право финансирования лизинговых сделок

по приобретению подвижного состава. Эти тендеры начали проводиться еще в 2003-2004 годах, и требования к участвующим в тендерах компаниям постоянно ужесточаются, конкуренция среди лизинговых компаний постоянно усиливается. ОАО «РЖД» дает очень важные ориентиры рынку лизинговых услуг: не только операторам, перевозчикам, но и всем потенциальным покупателям.

Результатом тендеров ОАО «РЖД» становится усиление открытой конкуренции между лизингодателями. Это, в свою очередь, ведет к снижению размера аванса в договорах лизинга, увеличению сроков договоров лизинга, снижению ставок. Вместе с тем лизинговый продукт по своей структуре становится более сложным, лизинговые компании максимально выстраивают свою работу под те требования, которые предъявляет лизингополучатель.

Высокий спрос на лизинговые услуги со стороны ОАО «РЖД» и со стороны независимых операторов обусловлен рядом причин. С одной стороны, в этой отрасли традиционно развиты арендные отношения, а финансовая аренда (лизинг) – фактически является продолжением арендного механизма. С другой стороны, имеет место высокий уровень износа подвижного состава и необходимость приобретения нового подвижного состава в достаточно больших объемах. В-третьих, подвижной состав, сам по себе, достаточно ликвидный предмет лизинга. Это обусловлено постоянным ростом цен на подвижной состав в течение последних 7 лет.

Лизинговые услуги начали активно развиваться, в том числе и потому что все большее количество российских предприятий стремится к легализации своей деятельности, уходит от различных «серых» и «черных» схем, что способствует и повышению собираемости налогов. То есть теперь предприятия заинтересованы показывать все свои реальные финансовые результаты, тем самым увеличивая свою платежеспособность для лизинговых компаний. При этом не стоит забывать, что взамен потенциальные лизингополучатели получают не только финансирование от лизинговых компаний, но и возможность использования налоговых и амортизационных льгот в полной мере.



Следует отметить, что рынок лизинга железнодорожного транспорта характеризуется высоким уровнем концентрации. То есть лизинговые услуги в этой области предлагают лишь небольшое количество крупных лизингодателей. Высокая концентрация в сегменте лизинга подвижного и тягового состава обусловлена двумя основными факторами: крупным масштабом лизинговых сделок и высокой ценовой конкуренцией. Первый фактор отсекает небольших лизингодателей, второй осложняет доступ и средним компаниям, в результате почти все лизингодатели в сегменте железнодорожного транспорта – из числа крупнейших. Еще один фактор, способствующий увеличению концентрации рынка – конкурс ОАО «РЖД», в результате которого немногие выигравшие компании заключают крупнейшие сделки.

Лизинговые компании, финансирующие поставки железнодорожного транспорта, можно разделить на несколько основных групп. Первая группа – это победители тендеров ОАО «РЖД», так как большая часть сделок на рынке лизинга подвижного состава заключается именно под нужды крупнейшего заказчика – ОАО «РЖД». Вторая группа – это лизингодатели при крупнейших российских банках. В сегменте лизинга железнодорожного транспорта их большинство. Как правило, данные лизинговые компании могут предложить потенциальным лизингополучателям выгодные условия финансирования приобретения различных вагонов. Третья группа компаний – это лизингодатели с иностранным капиталом, они обычно обладают большим количеством собственных средств и поэтому могут профинансировать довольно крупные сделки. И отдельная группа – лизингодатели, созданные при поставщиках железнодорожного оборудования и транспорта. Эти лизингодатели созданы для того, чтобы гарантировать сбыт производимой на заводах продукции и, таким образом, снизить риск простоев на производстве.

ТЕНДЕНЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ТЕХНИКИ

Основными поставщиками подвижного и тягового состава являются «Рузаевский завод химического машиностроения», «Азо-

вообщемаш», «Алтайвагонзавод», «Уралвагонзавод», «Рослокомотив», Торговый дом «КВСЗ», ТД «АСБ», «Кировский ССК», «Дедал Вагоны», «GE Transportation», «Тверской вагоностроительный завод», «Транспортное машиностроение», «Демидовский машиностроительный завод», «Крюковский вагоностроительный завод», ТД «Русукрвагон», «Стахановский вагоностроительный завод», «Днепровагонмаш», «Брянский МЗ», «Рузхиммаш», «Промтрактор-Вагон», «Завод металлоконструкций». Данные поставщики работают как с лизинговыми компаниями, так и напрямую с компаниями, желающими приобрести вагоны в собственность. Иногда компаниям-заказчикам приходится ждать некоторое время или даже вставать в очередь на несколько месяцев, чтобы поставщики успели произвести новые вагоны, так как объем заказов достаточно велик.

По данным «Портала РЖД Партнер», решить сложившуюся проблему дефицита вагонного литья и роста спроса на подвижной состав в стране государство надеется не только мерами антимонопольного регулирования, но и путем расширения конкуренции на рынке, например за счет поставок из Китая. По предварительным оценкам, в 2011 году на российский рынок будет поставлено порядка 2,5 тыс. вагонокомплектов из Китая. Причем с помощью альтернативных поставок государство намерено решить не только проблему цены, но и качества крупного литья от российских и украинских поставщиков.

Также решить проблему дефицита вагонов, возможно, удастся путем ввода в эксплуатацию новых заводов по производству вагонов или репрофилирование уже существующих заводов.

Так, например, «Уралвагонзавод» планирует построить в Нижнем Тагиле новый вагоностроительный завод мощностью в 6 тыс. единиц подвижного состава в год.

А в первом полугодии 2011 года был запущен Тихвинский вагоностроительный завод. Это самый масштабный из строящихся в Европе промышленных объектов в области машиностроения. Проект реализуется в г.Тихвине Ленинградской области



при поддержке Группы компаний «ИСТ». Продукция завода – четыре типа грузовых вагонов нового поколения совместной разработки американской компании Starfire Engineering & Technologies и отечественного Инженерного Центра Вагоностроения на базе тележки типа Barber S-2-R с осевой нагрузкой 23,5 тс и 25 тс разработки Standard Car Truck (корпорация Wabtec, США). Производственная мощность завода – 13000 вагонов, 65000 колесных пар и 90000 т стального литья в год. Объем инвестиций – более \$1 млрд. Планируется, что в 2011 году завод будет постепенно набирать обороты по производственной мощности, пока же он работает в тестовом режиме на малых объемах производства.

Недавно был заключен контракт ОАО «РЖД» и «Siemens» - на поставку в течение следующих 10 лет 240 региональных скоростных поездов Siemens Desiro (пригородные поезда, развивающие скорость до 140-160 км/ч). Общая стоимость заказа - 2,2 млрд. евро. Организация сборки таких поездов в России тормозилась отсутствием твердых заказов на них. Первые 38 поездов, которые будут собраны в Германии, заказаны для обслуживания Олимпиады в Сочи в 2014 году, остальные, по условиям соглашения, должны быть собраны в России на «Уральском заводе железнодорожного машиностроения» (входит в группу «Синара»). Отметим, что по такой же схеме – под твердые заказы «РЖД» - было создано ранее совместное предприятие (СП) - «Siemens», «РЖД» и «Синара» - для выпуска 221 грузовых электровазов (заказ «РЖД» – 221 электроваз, сумма контракта – 42 млрд. руб.), а также СП французской компании «Alstom» и российского - «Трансмашхолдинга» (СП «Технологии рельсового транспорта» для производства пассажирских электровазов ЭП20 (заказ «РЖД» - 200 ЭП20 в 2012-2020 гг. на сумму в 1 млрд. евро).

Проблему дефицита вагонов возможно решить и при помощи продуманной логистики движения железнодорожных грузов. Например, на Западно-Сибирской железной дороге скапливается 30–34 тысячи порожних полувагонов и при этом срывается план погрузки угля для нужд ЖКХ и российских потреби-

телей. То есть, если правильно организовать схемы движения грузов по территории Российской Федерации, то можно свести к минимуму простои вагонов на железнодорожных станциях, а также свести к минимуму процент движения порожних вагонов и полувагонов.

АНАЛИЗ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГА ПОДВИЖНОГО И ТЯГОВОГО СОСТАВА В РФ

В России, в силу огромных масштабов страны, велика протяженность транспортных путей, вследствие чего и доминирует лизинг подвижного состава, лизинг авиационного транспорта и лизинг легковых и грузовых автомобилей.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», сегментом-лидером по объему заключенных сделок по итогам 2010 года в стране является железнодорожная техника – 39,1%. Совокупная величина частного парка грузовых вагонов, принадлежащих лизинговым компаниям, составила около 200 тыс. единиц. В целом в «Рейтинге лизинговых компаний в сегменте железнодорожного подвижного состава-2010» представлены 34 крупнейших компании.

В числе лидеров среди лизинговых компаний в сегменте лизинга железнодорожной техники, находятся дочерние предприятия крупных банков. Для независимых коммерческих лизингодателей этот факт делает невозможным осуществление прямой конкуренции с «банковскими» лизинговыми компаниями, поскольку в распоряжении последних находятся более дешевые денежные средства, предоставленные на длительный срок. Решение данной проблемы для независимых коммерческих лизинговых компаний кроется в их ставке на оперативный лизинг, так как в финансовом лизинге конкуренция сейчас достаточно высока. При использовании оперативного лизинга независимые лизинговые компании могут контролировать местоположение и состояние подвижного состава, его обслуживание и ремонт, а в будущем даже взять на себя функцию управления парком.

Как указывалось выше, активное развитие рынка лизинга железнодорожного подвижного состава началось еще в 2003



году, когда ОАО «РЖД» стало проводить конкурсы на закупку вагонов. Однако, наиболее высокие темпы роста наблюдались в 2005–2007 гг. В 2008-м, ввиду отказа ОАО «РЖД» от приобретения подвижного состава по схеме финансового лизинга, объем нового бизнеса сократился до \$4 млрд. Следует отметить, что в 2008 году бизнес лизинговых компаний практически полностью сконцентрировался в сегменте грузовых вагонов, в то время как в 2003–2007 гг. ОАО «РЖД» закупало по лизингу также пассажирские вагоны, тяговый и моторвагонный подвижной состав. В условиях экономического кризиса рынок лизинга вагонов рухнул вместе с падением спроса на подвижной состав, и объем нового бизнеса сократился более чем на 33%. Во время экономического кризиса также наблюдался высокий уровень дефолтов лизингополучателей. Вследствие этого многим лизинговым компаниям пришлось досрочно расторгать сделки в судебном порядке в связи с ненадлежащим исполнением лизингополучателями своих обязательств по своевременной выплате лизинговых платежей.

В это же время наблюдалось резкое снижение цен на вагоны, практически в 2 раза к докризисному уровню. Поэтому вагоностроители были вынуждены снижать объемы производства, были периоды простоя и приостановки производства на вагоностроительных заводах. Необходимо отметить, что наблюдалось и снижение стоимости вагонов на вторичном рынке, причина крылась в том, что довольно большой парк вагонов, как принадлежащих ОАО «РЖД», так и частным операторам, простаивал из-за отсутствия загрузки с октября 2008 года. То есть, потребность в обновлении железнодорожного транспорта оставалась, но у компаний не было средств для финансирования его приобретения.

В 2009 году спрос на подвижной состав был минимален и закупки в основном осуществлялись крупнейшими операторами на рынке перевозок нефтеналивных грузов (ООО «Трансойл» и т. д.) и ОАО «Первая грузовая компания» на собственные или привлеченные средства. Также для 2009-го была характерна тенденция досрочного выкупа вагонов

рядом лизингополучателей в собственность, в связи с чем, некоторые лизинговые компании несколько сократили величину парка грузового подвижного состава.

В 2010 году наблюдалось быстрое восстановление спроса на вагоны. Рост спроса сопровождался дефицитом крупного вагонного литья и увеличением цен на все виды грузовых вагонов. Это обусловило рост спроса на услуги лизинговых компаний. Рост спроса на вагоны был вызван стабилизацией экономической ситуации в стране, а, соответственно, и стабилизацией финансового состояния компаний. То есть у компаний, наконец, появилась возможность обновлять свой уже значительно изношенный парк подвижного состава.

Производство грузовых вагонов в России в первом полугодии 2011 года увеличилось на 40%. Такой рост обеспечила низкая база начала 2010 года и сохраняющийся высокий спрос на подвижной состав. Но участники рынка признают, что сейчас он обоснован в первую очередь уже не ростом перевозок, а неопределенностью ситуации в отрасли и снижением эффективности управления парком.

По данным Росстата, в первом полугодии российские предприятия выпустили 31 тыс. грузовых вагонов, на 41% больше, чем в прошлом году. Теми же темпами растет производство вагонов на Украине — в основном их закупают российские железнодорожные компании. В первом полугодии украинские заводы выпустили 24,9 тыс. вагонов (рост на 40%). Основная причина резкого роста — низкая база первой половины 2010 года. В начале года российские и украинские предприятия выпускали в среднем по 3,5–4 тыс. вагонов в месяц, однако к концу года им удалось довести объем производства до 5,5–5,7 тыс. единиц ежемесячно, превысив максимумы времен СССР. Тот же уровень сохранился и в начале 2011 года.

Некоторые аналитики предполагают, что объем производства вагонов в России и на Украине сейчас избыточен. Железнодорожные компании покупают вагоны не под реальные объемы перевозок, а «с запасом» поскольку не понимают, как будет разви-



ваться отрасль: кому, например, достанется крупнейшая на рынке ОАО «Первая грузовая компания» (ОАО «РЖД» должно продать 75% ее акций осенью). Действительно, грузопоток на российских железных дорогах в первом полугодии вырос всего на 10% (до 1,33 трлн ткм).

Наибольшим спросом среди всех видов железнодорожного транспорта у компаний-покупателей сейчас пользуются полувагоны. Полувагон – универсальный тип грузового вагона, используемый для перевозки каменного угля, руды, леса, проката металла, а также других сыпучих и штучных грузов, не требующих защиты от воздействий атмосферной среды. Кузов полувагона не имеет крыши, что обеспечивает удобство использования разнообразных эффективных средств механизации при погрузке и выгрузке (мостовые краны, вагоноопрокидыватели и др.). Кроме того, большинство производимых в настоящее время в России полувагонов снабжены разгрузочными люками в полу или боковых стенах, обеспечивающими выгрузку сыпучих грузов самотеком и позволяющими перевозить более широкую номенклатуру грузов (например, строительные конструкции). Устойчивый рост объемов промышленного производства в сфере добычи твердых полезных ископаемых и в обрабатывающих отраслях России в 2003-2008гг. обуславливал повышение спроса на железнодорожные перевозки с использованием универсального подвижного состава.

Кроме того, возможность перевозки широкой номенклатуры грузов позволяет сформировать логистическую цепочку таким образом, чтобы порожний пробег был минимальным, что повышает рентабельность перевозок. Парк полувагонов имеет крайне неравномерную возрастную структуру и включает как новые вагоны, так и крайне изношенные. В результате после списания устаревшей части парка потребуются закупка еще около 150 тыс. полувагонов, после чего закупки будут соответствовать приросту объемов перевозок грузов, а масштабная волна списания произойдет не ранее 2025 года.

Подводя итоги, следует отметить, что в условиях высокого темпа роста потребностей в подвижном составе, высокой и постоянно усиливающейся конкуренции, в сегменте рынка лизинга подвижного состава, лизинговые компании вынуждены осуществлять более сложные по своей структуре проекты, максимально удлинять сроки сделок и снижать процентные ставки. Так как современный лизингополучатель особенно внимательно изучает не только текст договора, но и график лизинговых платежей. И делает это для того, чтобы реально оценить выгоду предложения, сделанного лизинговой компанией.

Подчеркнем, что существенное влияние на рынок лизинга железнодорожного состава в перспективе будут оказывать два основных фактора: состояние основных фондов железнодорожного хозяйства и разработка новых моделей железнодорожного транспорта и техники.

Высокий уровень износа фондов железнодорожной отрасли (выше, чем в среднем в экономике России) создает предпосылку для постоянного спроса на лизинговое финансирование. С завершением реформы ОАО «РЖД», решением вопроса относительно дотирования убыточных направлений грузовых и пассажирских перевозок, увеличением ясности в отношении перспектив отрасли как у ОАО «РЖД», так и у частных операторов и самих лизинговых компаний, спрос на лизинговое финансирование может вырасти многократно.

Один из важнейших факторов, сдерживающих рост эффективности грузоперевозок, состоит в отсутствии значимых инноваций в российском железнодорожном транспорте на протяжении постсоветского периода. По мнению специалистов, такие инновации возможны, сейчас над ними работают крупнейшие производители подвижного и тягового состава. Некоторые из технологических нововведений способны принципиально оптимизировать всю экономику грузоперевозок. Это может вызвать новую волну спроса на обновление подвижного и тягового состава, тем более, что подавляющая часть действующего состава и так уже близка к пределу своего физического износа.



«НАЦИОНАЛЬНОЕ РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО» ПРИСВОИЛО ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ РЕЙТИНГ НАДЕЖНОСТИ КОМПАНИИ EUROPLAN НА УРОВНЕ «AAA» (МАКСИМАЛЬНАЯ НАДЕЖНОСТЬ). В КАЧЕСТВЕ ФАКТОРОВ, ПОЛОЖИТЕЛЬНО ВЛИЯЮЩИХ НА РЕЙТИНГ, ЭКСПЕРТЫ АГЕНТСТВА ОТМЕЧАЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ЧИСЛО КРУПНЫХ ПАРТНЕРОВ КОМПАНИИ, В ТОМ ЧИСЛЕ БАНКОВ-КРЕДИТОРОВ, ПРИ ПОЛНОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ EUROPLAN ОТ ФОНДИРУЮЩИХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ВЫСОКУЮ ДОЛЮ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В ФИНАНСИРОВАНИИ ОПЕРАЦИЙ КОМПАНИИ И ШИРОКУЮ ДИВЕРСИФИКАЦИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО КЛИЕНТАМ И ПАРТНЕРАМ.

«Активы компании обладают отличным качеством, уровень просроченных платежей по договорам минимальный. Компания функционирует с хорошей рентабельностью», – комментирует старший аналитик «Национального Рейтингового Агентства» Максим Васин.

Также в агентстве отмечают, что деятельность компании сконцентрирована в сегменте, необычайно сильно подверженном влиянию рыночных циклов, а также дополнительные инвестиционные риски, которые принимает компания после приобретения коммерческого банка, в текущих неопределенных макроэкономических условиях могут оказывать давление на ее устойчивость.

«В то же время история кризиса 2008 года доказала, что компания способна проходить спад объемов бизнеса, не утрачивая платежеспособности и своих позиций на рынке, и сохраняя устойчивость источников фондирования и рентабельность операций при стабильном качестве активов», — резюмирует эксперт агентства.

Компания развивает и смежные направления деятельности, в частности, через «Восточный ипотечный банк» (автокредитование с использованием отношений с автодилерами). По данным направления обеспечивается синергия и диверсификация продуктов Группы, она расширяет свою деятельность в рамках имеющейся компетенции.

КОМПАНИЯ «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» ОСУЩЕСТВИЛА РЕДИЗАЙН КОРПОРАТИВНОГО САЙТА В СООТВЕТСТВИИ С НОВЫМИ ТРЕНДАМИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГА РФ. ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА СТАЛО ПЕРВЫМ ШАГОМ КОМПАНИИ НА ПУТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИСУТСТВИЯ В DIGITAL-ПРОСТРАНСТВЕ И ПРОДВИЖЕНИЯ НОВЫХ РОЗНИЧНЫХ ПРОГРАММ, ГДЕ ПРЕДМЕТОМ ЛИ-

ЗИНГА ЯВЛЯЮТСЯ ГРУЗОВЫЕ И ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ, СПЕЦИАЛЬНАЯ И ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА.

Новая структура сайта отражает идеологию большей ориентации компании на малый и средний бизнес и позволит клиентам более оперативно получить услуги лизинга и наиболее востребованную информацию: данные о филиальной сети, условия новых розничных программ, сведения о специальных акциях и вендорах. Особое внимание уделено интерактивным сервисам, таким как онлайн-формы для заполнения заявок и прямая связь с потребителем. Ресурс агрегирован в социальных сетях.

В качестве платформы была выбрана система «MODx», которая в достаточной степени позволила оптимизировать и разделить процессы управления разделами сайта между соответствующими подразделениями компании, а также повысить безопасность и отказоустойчивость сайта.

Стоит отметить, что основой дизайна нового сайта стал корпоративный стиль ОАО «Сбербанк России». Изменения коренным образом затронули структуру сайта, его дизайн, в котором теперь сочетаются современные графические решения и традиционная цветовая гамма.

КОМПАНИЯ «ЦЕНТР-КАПИТАЛ» СОЗДАЕТ НОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО С УЧАСТИЕМ ИТАЛЬЯНСКОГО ПАРТНЕРА «РОТОТЕК С.Р.Л.»

25 октября 2011 года в Набережных Челнах компания «Центр-Капитал» и итальянская компания «Рототек С.р.л.» подписали соглашение о создании российской компании «Рототек-Кама» и организации в Набережных Челнах производства по выпуску пластиковых комплектующих для компании «КамАЗ» и других автопроизводителей.

Производство будет локализовано на территории предприятия группы «КамАЗ» — «Камского промышленного парка «Мастер» — и начнет выпуск серийной продукции во втором полугодии 2012 года. Планируемый объем выпуска до конца 2012 года составит около 60 тыс. штук. Выход на полную производственную мощность запланирован на конец 2013 года.

Стоит отметить, что производственная система, внедренная на совместном предприятии, будет соответствовать лучшим действующим мировым практикам в области производства комплектующих для автомобильной промышленности.

**Консалтинговое агентство
«Территория Лизинга»
и
информационно-аналитический журнал
«Территория лизинга»**

Приглашают Вас принять участие в круглом столе

**«ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В ЛИЗИНГЕ.
ИТОГИ 2011 года»**

**01 декабря 2011г
Москва**

**Круглый стол проводится в рамках III Всероссийской конференции
«Лизинг как инструмент развития бизнеса в современных условиях»**

Специфика бизнеса и рынка лизинга позволяют говорить о том, что специалисты по продажам в лизинговых компаниях должны обладать комплексом знаний и личных навыков в области финансов, рисков, управления продажами, общения с людьми, знать особенности рынка и отдельных его сегментов, особенно важные в период нестабильности и изменений в экономике

Приглашаем специалистов по управлению продажами принять участие в работе круглого стола

Цель работы круглого стола: обмен опытом, анализ лучших существующих практик, подведение итогов 2011 года.

Темы обсуждения:

- Итоги 2011 года. Тенденции рынка
- Специальные лизинговые продукты. Новации и перспективы
- Что изменилось в подходах к работе с клиентами?
- Как оценить эффективность управления продажами?
- Квалифицированные кадры, практика управления людьми

Правила участия в круглом столе:

1. Для участия в круглом столе 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 или по факсу (812) 498-67-25;
4. Заявки на участие в круглом столе принимаются до **28.11.2011г.**;
5. Членам Подкомитета по лизингу при ТПП РФ предоставляется скидка в размере **5%**;
6. На каждого второго и последующих участников предоставляется скидка в размере **5%**;
7. Зарегистрированный участник может передать право на участие в круглом столе другому лицу, сообщив об этом организаторам до **28.11.2011г.**;
8. По всем имеющимся вопросам обращайтесь к организаторам info@kleasing.ru или по телефону (812) 498-67-25;
9. Стоимость участия **5 000.00**. НДС не облагается.

Время работы: 1 декабря 2011 года 14.00-17.00 начало регистрации в 13.30

Место проведения: г. Москва, ул. Шипиловская, д.28А, отель «МИЛАН»



Проект по бухгалтерскому учету «Аренда». Перспективы и последствия для отрасли



*Витте Екатерина,
заместитель финансового директора
ВТБ24 Лизинг (Система лизинг 24 (ЗАО))*

Применение МСФО в России – давно свершившийся факт, однако до последнего времени законодательно такое применение не было ни разрешено, ни запрещено. Кардинальным изменением ситуации, открывающим новый путь МСФО, стало принятие Федерального закона от 27 июля 2010 г. N 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» и Постановления Правительства РФ от 25 февраля 2011 г. N 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации». В результате принятия данных нормативных актов МСФО получают в России совершенно новый юридический статус.

Не смотря на принятие указанных выше нормативных документов, учет по РСБУ в обозримом будущем останется основным видом учета в нашей стране. В рамках изменения законодательства он будет модифицироваться, приближаясь к международным стандартам финансовой отчетности. Однако ожидать их полного сближения в измеримые сроки вряд ли возможно, так как стандарты МСФО более гибки, чем РСБУ, и маловероятно, что наше законодательство сможет также оперативно модифицироваться вслед за их изменениями.

В этом смысле совершенно инновационным документом стал проект ПБУ «Аренда», вызвавший большой резонанс в профессиональном сообществе. Новизна этого ПБУ заключается в том, что данный проект ПБУ подготовлен не на основании действующего с 2005 года международного стандарта МСФО (IAS) 17 «Аренда», а на основании проекта нового стандарта, предупреждая будущие изменения.

В чем же состоят существенные отличия действующего

международного стандарта от проекта МСФО, и не является ли использование в качестве базы для разработки проекта ПБУ неутвержденного проекта МСФО преждевременным?

Классификация аренды

Учет аренды согласно действующим пока правилам МСФО (IAS) 17 предполагает ее классификацию на: операционную и финансовую (схема 1).

В МСФО (IAS) 17 под финансовой арендой – понимается аренда, предусматривающая передачу практически всех рисков и выгод, связанных с владением активом. Право собственности в конечном итоге может, как передаваться, так и не передаваться, а под операционной арендой – аренда, отличная от финансовой аренды.

Основными критериями признания финансовой аренды является переход рисков и преимуществ владения от арендодателя к арендатору, о чем могут свидетельствовать наличие следующих обстоятельств:

- переход права собственности в конце срока аренды;
- срок аренды составляет большую часть срока полезной службы актива;
- в начале срока аренды дисконтированная стоимость минимальных арендных платежей приблизительно равна практически всей справедливой стоимости актива;
- в конце срока аренды у арендатора есть право выкупить ОС по льготной цене;
- в конце срока аренды у арендатора есть право продлить договор по льготной цене;
- прибыли/убытки от изменения справедливой стоимости актива ложатся на арендатора;
- убытки арендодателя, связанные с расторжением договора арендатором ложатся на арендатора;
- специальный характер объекта аренды (только данный арендатор может использовать актив без существенных модификаций).

При операционной аренде лизингополучатель не фиксирует ни активов, ни обязательств в своем отчете о финансовом состоянии (т.е. балансе).

Данная классификация нашла отражение и в национальном законодательстве. Так в ГК в параграфе 6 Главы 34 финансовая аренда выделена из остальных видов аренды, кроме того, действует два федеральных закона, посвященных финансовой аренде: Федеральный закон от 29.10.1998 №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» и Федеральный закон от 08.02.1998 г. №16-ФЗ «О присоединении РФ к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге».

В новом ПБУ основным классификационным признаком является переход права собственности

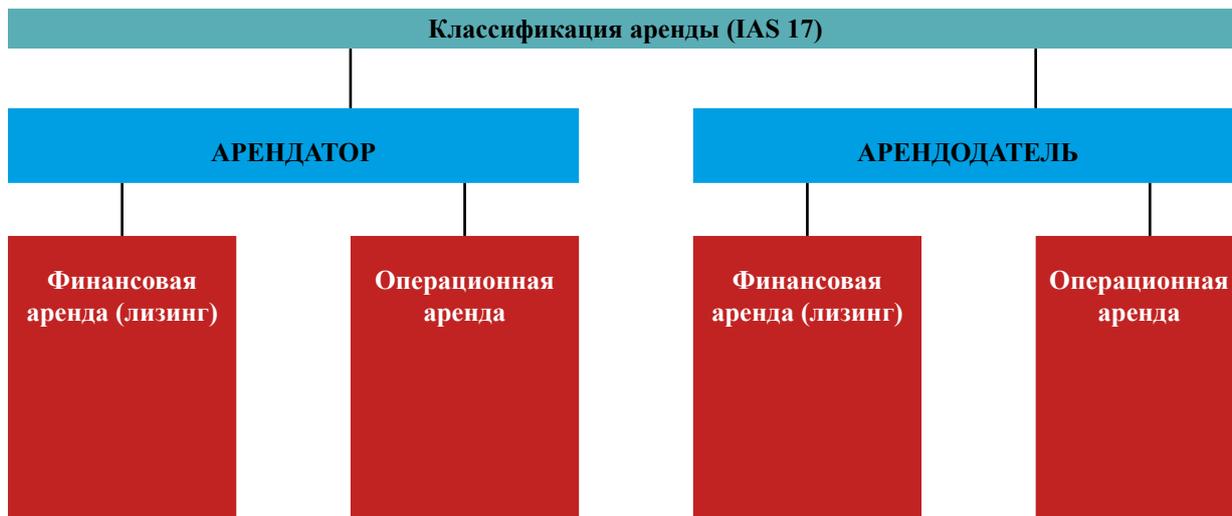


Схема 1. Классификация аренды согласно положениям МСФО (IAS) 17

(схема 2.). При этом для арендодателя аренда без передачи права собственности подразделяется на аренду с передачей основных выгод и рисков и с их сохранением.

Продажа с оплатой в рассрочку или инвестиционная деятельность?

Учет аренды с переходом права собственности (а такие сделки в лизинговой деятельности преобладают) в ПБУ предлагается осуществлять по типу учета покупки с оплатой в рассрочку. Однако одинаковы ли данные операции по содержанию?

В соответствии с одним из основополагающих принципов МСФО «приоритета содержания перед формой» для правильного учета лизинговой сделки необходимо определить ее сущность.

Федеральный закон от 29.10.1998 №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» определяет, что лизинговая деятельность – это вид *инвестиционной деятельности* по приобретению имущества и передаче его в лизинг. Инвестиционная деятельность - в широком смысле - это совокупная деятельность по вложению денежных средств и других ценностей в проекты, а также обеспечение отдачи вложений.

О специфике финансового лизинга и отсутствии его тождественности операциям продажи с рассрочкой платежа свидетельствуют и положения Конвенции УНИДРУА, в которой под сделкой финансового лизинга понимается сделка, включающая следующие характеристики:

а) *арендатор определяет оборудование и выбирает поставщика*, не полагаясь в первую очередь на опыт и суждение арендодателя;

б) оборудование приобретается арендодателем в связи с договором лизинга, который, и поставщик осведомлен об этом, заключен или должен быть заключен между арендодателем и арендатором;

в) периодические платежи, подлежащие выплате по договору лизинга, рассчитываются, в частности, с учетом амортизации всей или существенной части стоимости оборудования.

В проекте ПБУ обозначено, что в случаях если договором предусмотрена передача арендатору в конце срока аренды права собственности на предмет аренды, организация – арендодатель учитывает такую аренду как *продажу предмета аренды с рассрочкой оплаты*. А продажа, в свою очередь, – это передача товара другому лицу в обмен на денежную оплату товара.

Основываясь на выше изложенных моментах, можно сделать **вывод об отсутствии тождественности содержания** лизинговых сделок и сделок продажи с рассрочкой оплаты и, как следствие, не совсем корректное использование модели учета «продажи предмета аренды с рассрочкой оплаты» для отражения операций по сделкам финансовой аренды.

Особенности учета аренды с последующим переходом права собственности (в соответствии с проектом ПБУ)



Схема 2. Классификация аренды в проекте ПБУ

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО



Учет у арендодателя

В соответствии с параграфом IV проекта ПБУ учет арендодателем аренды с последующей передачей права собственности производится следующим образом:

1) **Получение авансовых платежей**

Дт «Денежные средства»

Кт «Расчеты с арендаторами»

- на сумму поступивших денежных средств.

2) **Оплата поставки**

Дт «Расчеты с поставщиками»

Кт «Денежные средства»

- на сумму оплаты поставщику.

3) **Передача предмета аренды поставщиком арендодателю**

Дт «Основное средство для передачи в аренду»

Кт «Расчеты с поставщиками»

- на сумму первоначальной стоимости, определяемой в соответствии с ПБУ 6/01 «Учет основных средств».

4) **Передача предмета аренды арендодателем арендатору**

Согласно проекту ПБУ на дату передачи предмета аренды арендатору арендодатель списывает его из состава активов. Одновременно со списанием предмета аренды арендатор признает **дебиторскую задолженность по арендным платежам**, которая оценивается при первоначальном признании как приведенная стоимость арендных платежей. При этом приведенная стоимость арендных платежей в зависимости от ситуации может определяться двумя способами (схема 3). Разница между приведенной стоимостью арендных платежей и балансовой стоимостью списываемого актива, относится на финансовые результаты организации.

В зависимости от классификации аренды как договора, заключенного:

- в рамках обычной деятельности или
- вне рамок обычной деятельности

кардинальным образом отличается порядок списания ОС

В рамках обычной деятельности

Дт «Дебиторская задолженность по арендным платежам»

Кт «Выручка»

- на сумму приведенной стоимости арендных платежей.

Дт «Себестоимость»

Кт «Основное средство для передачи в аренду»

- на балансовую стоимость актива

Вне рамок обычной деятельности

Дт «Дебиторская задолженность по арендным платежам»

Кт «Основное средство для передачи в аренду»

- на сумму балансовой стоимости предмета аренды.

Дт/Кт «Дебиторская задолженность по арендным платежам»

Кт/Дт «Прочие доходы / расходы»

- на разницу между суммой приведенной стоимости

арендных платежей и балансовой стоимостью.

Проблемы в учете:

1) отсутствие в проекте **критериев отнесения аренды к обычной деятельности** может привести к тому, что две одинаковые операции сформируют совершенно разные показатели в ОПУ, что, в свою очередь, сделает информацию несопоставимой;

2) неопределенность в порядке учета НДС

5) **Зачет авансов**

Дт «Расчеты с арендаторами»

Кт «Дебиторская задолженность по арендным платежам»

- на сумму полученных авансов.

6) **Учет начисленных процентов**

На основе соотношения номинальных величин арендных платежей с учетом сроков их уплаты и их приведенной стоимости рассчитывается эффективная процентная ставка аренды для последующего начисления процентных доходов.

В указанный расчет включаются *все суммы, подлежащие получению арендодателем* в соответствии с условиями договора или связанной совокупностью договоров, независимо от того, как они именуются в этих договорах.

При оценке дебиторской задолженности по арендным платежам не учитываются возмещаемые косвенные налоги, сборы или пошлины.

Дт «Дебиторская задолженность по арендным платежам»

Кт «Выручка / Прочие доходы»

- на сумму начисленных процентов.

Процентный доход включается в выручку или в прочие доходы организации – арендодателя в зависимости от того, происходит ли предоставление актива в аренду в рамках обычной деятельности организации.

7) **Учет поступления арендных платежей**

После первоначального признания дебиторская задолженность по арендным платежам увеличивается по мере течения срока аренды на величину начисленных процентов по эффективной процентной ставке и уменьшается на величину фактически уплаченных сумм.

Дт «Расчеты с арендаторами»

Кт «Дебиторская задолженность по арендным платежам»

- на сумму фактически полученных лизинговых платежей.

Проблемы в учете

не определен порядок учета закрытия договоров аренды при закрытии в штатном режиме и в специфических ситуациях (досрочный выкуп, изъятие, страховой случай), а также порядок учета при реструктуризации графика.

Учет у арендатора:

Основные положения учета аренды с последующим получением права собственности раскрыты в пара-



графе II проекта ПБУ.

1) **Оплата авансового платежа**

Дт «Расчеты с арендодателем»

Кт «Денежные средства»

- на сумму перечисленного аванса.

2) **Признание предмета аренды**

Актив оценивается на момент признания по приведенной стоимости арендных платежей. При этом учитываются все платежи, предусмотренные договором или связанной совокупностью договоров, независимо от того, как они именуются в этих договорах. В указанные платежи наряду с собственно арендными платежами включается оплата выкупной стоимости предмета аренды, *банковские комиссии, страховые и прочие платежи*, которые арендодатель должен осуществить в связи с заключением и исполнением договора аренды и связанных с ним договоров.

Приведенная стоимость арендных платежей на момент признания предмета аренды, как и у арендодателя, определяется двумя способами в зависимости от ситуации и равна:

- сумме, которую арендатор заплатил бы за аналогичный актив, приобретая его на условиях немедленной оплаты на момент начала аренды или
- дисконтированной стоимости платежей с использованием эффективной процентной ставки аренды.

Одновременно с признанием предмета аренды в качестве актива арендатор признает кредиторскую задолженность по арендным платежам.

Кредиторская задолженность по арендным платежам оценивается при первоначальном признании по стоимости признаваемого актива, являющегося предметом аренды.

При оценке актива и кредиторской задолженности по арендным платежам не учитываются возмещаемые косвенные налоги, сборы или пошлины.

Дт «Основное средство»

Кт «Кредиторская задолженность по арендным платежам»

- на сумму приведенной стоимости арендных платежей на момент признания предмета аренды

Проблемы в учете

Так как при оценке предмета аренды арендатором кроме арендных платежей и выкупной стоимости предмета аренды в расчет включаются также *банковские комиссии, страховые и прочие платежи*, они соответственно отражаются и в составе кредиторской задолженности.

При этом, если арендодатель и арендатор входят в один периметр консолидации, то отсутствие зеркальности в учете аренды приведет к тому, что в составе кредиторской задолженности по арендным платежам у арендатора останутся дисконтированные суммы *банковских комиссий, страховых и прочих платежей*, что может ввести пользователя в заблуждение, так как на уровне группы арендных отношений вообще может не быть.

3) **Зачет авансов**

Дт «Кредиторская задолженность по арендным платежам»

Кт «Расчеты с арендодателем платежам»

- на сумму оплаченных авансов.

4) **Затраты по доведению ОС до готовности**

Дт «Основное средство»

Кт «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

- на сумму расходов по доведению ОС до готовности.

5) **Начисление амортизации**

Предмет аренды, признанный в качестве актива, учитывается в соответствии с общим порядком, предусмотренным нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету для данного вида активов.

Дт «Себестоимость»

Кт «Амортизация ОС»

- на сумму начисляемой амортизации.

После первоначального признания кредиторская задолженность по арендным платежам увеличивается по мере течения срока аренды на величину начисленных процентов по эффективной процентной ставке и уменьшается на величину фактически уплаченных сумм.

6) **Начисление процентов**

Дт «Себестоимость»

Кт «Кредиторская задолженность по арендным платежам»

- на сумму начисленных процентов.

Эффективная процентная ставка, определенная при первоначальном признании кредиторской задолженности, в последующем не изменяется, за исключением случаев пересмотра сторонами величины или сроков платежей, установленных в начале аренды.

Проблемы в учете

Эффективная процентная ставка аренды у арендатора и арендодателя может отличаться из-за включения в расчет арендатором не только платежей, уплачиваемых арендодателю. Как следствие будут отличаться процентные расходы и доходы, отражаемые в ОПУ. При консолидации показатели отчета о прибылях и убытках могут быть недостоверны, не отражая суть произведенных расходов.

7) **Учет оплаты арендных платежей**

Дт «Кредиторская задолженность по арендным платежам»

Кт «Денежные средства»

- на сумму оплаченных арендных платежей.

Порядок учета арендатором закрытия договоров аренды с последующим получением права собственности также не определен.

ВЫВОДЫ

Итак, мы видим, что методика учета аренды с переходом права собственности, изложенная в проекте ПБУ, требует дополнительной проработки с целью устранения неопределенностей в учете, таких как:



1) альтернативность учета одинаковых по сути операций в зависимости от отнесения аренды к обычному виду деятельности;

2) отсутствие зеркальности отражения дебиторской задолженности у арендодателя и кредиторской

става активов арендодатель признает остаточный актив в аренде и дебиторскую задолженность по арендным платежам. В целях оценки остаточного актива в аренде и приведённой стоимости арендных платежей организация определяет на дату начала аренды теку-



задолженности у арендатора;

3) отсутствие зеркальности отражения процентов к получению у арендодателя и процентов к уплате у арендатора;

4) неопределенность порядка учета закрытия договоров аренды;

5) неопределенность порядка начисления и зачета налога на добавленную стоимость.

Особенности учета аренды без последующего перехода права собственности (в соответствии с проектом ПБУ)

Учет у арендодателя

Сделки аренды без последующей передачи права собственности у арендодателя делятся на два вида в зависимости от передачи основных выгод и рисков.

Аренда с передачей основных выгод и рисков

Порядок учета аренды с передачей основных выгод и рисков без передачи права собственности у арендодателя в целом похож на порядок учета аренды с передачей права собственности, однако имеет ряд особенностей (параграф V проекта ПБУ). Так, арендодатель списывает предмет аренды из состава активов на дату его передачи арендатору.

Одновременно со списанием предмета аренды из со-

щую стоимость предмета аренды.

Текущая стоимость предмета аренды на момент признания договора аренды определяется аналогично приведенной стоимости арендных платежей на момент первичного признания дебиторской задолженности для аренды с передачей права собственности (схема 3).

Исходя из соотношения срока аренды со сроком полезного использования передаваемого в аренду актива, общих возможностей извлечения выгод от использования актива и предполагаемого уменьшения этих возможностей в связи с истечением срока аренды, а также других уместных факторов производится выделение *остаточного актива в аренде*.

Приведенная стоимость арендных платежей определяется как разность, остающаяся после вычета из текущей стоимости предмета аренды стоимости остаточного актива в аренде (схема 4).

При оценке дебиторской задолженности по арендным платежам не учитываются возмещаемые косвенные налоги, сборы или пошлины. При этом на дату передачи актива арендатору, если договор аренды **заключен в рамках обычной деятельности**, делаются проводки:

Дт «Дебиторская задолженность по арендным платежам»

Приведенная
стоимость аренд-
ных платежей

=

Текущая стои-
мость предмета
аренды

-

Остаточный ак-
тив в аренде

Схема 4. Расчет приведенной стоимости

Кт «Выручка»

- на разницу между текущей стоимостью предмета аренды и стоимостью остаточного актива в аренде.

Дт «Себестоимость»

Кт «Основное средство для передачи в аренду»

- на разницу между балансовой стоимостью актива и стоимостью остаточного актива в аренде.

Дт «Остаточный актив в аренде»

Кт «Основное средство для передачи в аренду»

- на стоимость остаточного актива в аренде.

Если договор аренды заключен **вне рамок обычной деятельности**, то делаются следующие проводки:

Дт «Дебиторская задолженность по арендным платежам»

Кт «Основное средство для передачи в аренду»

- на разницу между балансовой стоимостью предмета аренды и суммой остаточного актива в аренде.

Дт «Остаточный актив в аренде»

Кт «Основное средство для передачи в аренду»

- на сумму остаточного актива в аренде.

Дт/Кт «Дебиторская задолженность по арендным платежам»

Кт/Дт «Прочие доходы / расходы»

- на разницу между текущей стоимостью передаваемых активов и балансовой стоимостью.

Стоимость остаточного актива в аренде, определенная при его признании, впоследствии не меняется за исключением случаев его обесценения, а также случаев существенного изменения условий аренды. Обесценение остаточного актива в аренде производится в случаях и в порядке, установленных Международными стандартами финансовой отчетности.

Проблемы в учете

Прямая отсылка к Международным стандартам финансовой отчетности вносит некоторую неопределенность в связи с динамичностью внесения изменений в МСФО

1) Отсутствие критериев отнесения деятельности к обычной и соответственно несопоставимость данных в ОПУ

Эффективная процентная ставка аренды для последующего начисления процентных доходов определяется на основе соотношения номинальных величин арендных платежей с учетом сроков их уплаты и их приведенной стоимости.

При возврате предмета аренды арендодателю по окончании срока аренды остаточный актив в аренде

переводится в состав того вида активов, признакам которого он соответствует, и учитывается в соответствии с установленными правилами бухгалтерского учета для данного вида активов.

Дт «Основное средство»

Кт «Остаточный актив в аренде»

- на стоимость остаточного актива в аренде.

Балансовая стоимость остаточного актива в аренде на момент перевода принимается в качестве первоначальной стоимости соответствующего актива для его последующего учета.

Аренда с сохранением основных выгод и рисков

Если арендодатель заключил договор аренды с сохранением основных выгод и рисков, предмет аренды после его передачи арендатору не списывается и продолжает учитываться арендодателем в соответствии с прежним порядком учёта (параграф VI проекта ПБУ).

Специфика учета данного вида аренды заключается в признании на дату передачи арендатору предмета аренды в качестве актива дебиторской задолженности по арендным платежам и арендного обязательства.

Дт «Дебиторская задолженность по арендным платежам»

Кт «Арендное обязательство»

- на сумму приведенной стоимости арендных платежей.

Приведенная стоимость арендных платежей может быть рассчитана по-разному (схема 5).

При оценке дебиторской задолженности по арендным платежам не учитываются возмещаемые косвенные налоги, сборы или пошлины. Арендное обязательство представляет собой длящуюся в течение всего срока аренды обязанность арендодателя предоставлять предмет аренды в пользование арендатору. После первоначального признания арендное обязательство погашается на равномерной основе в течение срока аренды с отнесением списываемых сумм на финансовые результаты в качестве арендного дохода.



Схема 5 Приведенная стоимость арендных платежей на момент первичного признания дебиторской задолженности



Проблемы в учете

Порядок определения эффективной процентной ставки, используемой при дисконтировании, довольно сложен и неоднозначен, что может привести к искажениям в отчетности. В качестве одного из вариантов в ПБУ предлагается использовать 1,2 ставки рефинансирования, устанавливаемой Банком России.

Учет у арендатора

Аренда без последующего получения права собственности (параграф III проекта ПБУ)

Необходимо отметить, что учет аренды без получения права собственности у арендатора не разделяется в зависимости от перехода основных выгод и рисков.

На дату, получения доступа к использованию арендуемого объекта. Арендатор признает своё право на пользование предметом аренды в течение срока аренды (право аренды) в качестве актива. Одновременно с признанием права аренды в качестве актива арендатор признает кредиторскую задолженность по арендным платежам.

Дт «Право аренды»

Кт «Кредиторская задолженность по арендным платежам»

- на приведенную стоимость арендных платежей.

Приведенная стоимость арендных платежей, может быть рассчитана двумя способами:

- как дисконтированная стоимость платежей с использованием эффективной ставки;
- как сумма номинальных величин платежей (по договорам проката и по другим договорам аренды, заключённым на срок, не превышающий 12 месяцев, продление которых не предполагается).

Порядок определения эффективной ставки также сложен, однако, если процентная ставка не может быть надёжно определена, она может приниматься равной 1,5 ставки рефинансирования (а не 1,2 как у арендодателя). Кроме того, при определении приведенной стоимости учитываются наряду с собственно арендными платежами, банковские комиссии, страховые и прочие платежи, которые арендодатель должен осуществить в связи с заключением и исполнением договора аренды и связанных с ним договоров. При оценке права аренды и кредиторской задолженности по арендным платежам не учитываются возмещаемые косвенные налоги, сборы или пошлины.

Проблемы в учете

Отсутствие зеркальности учета у арендодателя и арендатора даже в случае одного и того же вида аренды (с сохранением выгод и рисков) в следствии:

- разного состава платежей учитываемых при оценке приведенной стоимости;
- разной методики определения эффективной ставки приводит к:

1) усложнению процесса подготовки консолидированной отчетности группы

2) невозможности проведения налоговых сверок (т.к. порядок отражения доходов и расходов будет

совершенно не совпадать).

После первоначального признания в качестве актива право аренды амортизируется, при этом установленный срок полезного использования не может превышать срок аренды.

Дт «Себестоимость / Прочие Расходы»

Кт «Амортизация права аренды»

- на сумму амортизации за месяц.

После первоначального признания кредиторская задолженность по арендным платежам увеличивается по мере течения срока аренды на величину начисленных процентов по эффективной процентной ставке и уменьшается на величину фактически уплаченных сумм.

В случае оценки приведённой стоимости арендных платежей как суммы номинальных величин платежей процент на кредиторскую задолженность по арендным платежам не начисляется.

ВЫВОДЫ

Сложности, возникающие с принятием данного проекта ПБУ в том виде, в котором он представлен сейчас, условно можно разделить на 3 группы:

- 1) в бухгалтерском учете;
- 2) в налогообложении;
- 3) в отчетности.

Проблемы в бухгалтерском учете связаны с:

- несогласованностью ПБУ с положениями национального законодательства;

- трудоемкостью (зачастую необоснованной для малых и средних предприятий);

- отсутствием прописанного порядка учета ряда операций: реструктуризации, прекращения договоров и др.

Проблемы в налогообложении связаны с:

- несогласованностью ПБУ с положениями налогового законодательства;

- неопределенностью порядка расчета и отражения в бухгалтерском учете налогов (НДС, налога на имущество и налога на прибыль);

- невозможностью проведения налоговых сверок, из-за различающегося порядка отражения доходов и расходов у арендатора и арендодателя.

Проблемы в отчетности связаны с:

- отсутствием зеркальности отражения показателей в балансе и ОПУ у арендатора и арендодателя и, как следствие, трудоемкостью произведения внутригрупповых корректировок;

- наличием нескольких вариантов учета однотипных операций без определения четких критериев выбора варианта учета;

- не принят новый стандарт МСФО, а, следовательно, возможно несоответствие проекта ПБУ, основанного на проекте стандарта МСФО, окончательной версии нового стандарта МСФО.



НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, РАЗЪЯСНЕНИЯ И ПРАКТИКА

СПЕЦИАЛЬНЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ ДО 3 МОЖНО ПРИМЕНЯТЬ, ЕСЛИ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ ЯВЛЯЕТСЯ ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО.

Минфин России в письме от 14.09.2011 N 03-03-06/1/552 указал, что организация, передающая в лизинг амортизируемые ОС, вправе к основной норме амортизации применять специальный коэффициент, но не выше 3, даже если лизингополучатель указанного имущества является физическое лицо.

РЕЗЕРВ ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ СОЗДАЕТСЯ В СУММЕ ПРЕВЫШЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ НАД КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Минфин России в письме от 21.09.2011 N 03-03-06/1/579 указал, что в целях налога на прибыль просроченная и необеспеченная дебиторская задолженность при наличии у налогоплательщика просроченной кредиторской задолженности перед тем же контрагентом не признается сомнительным долгом. Поэтому налогоплательщик, имеющий указанную дебиторскую задолженность, вправе сформировать резерв по сомнительным долгам только в части, превышающей данную кредиторскую задолженность.

С 1 ОКТЯБРЯ 2011 ГОДА ВВЕДЕН В ОБОРОТ КОРРЕКТИРОВочный СЧЕТ-ФАКТУРА

ФНС РФ В ПИСЬМЕ ОТ 28.09.2011 N ЕД-4-3/159272

«О применении корректировочного счета-фактуры» разъяснила отдельные вопросы применения корректировочного счета-фактуры, который введен в оборот с 1 октября 2011 года. Также приведена рекомендуемая форма корректировочного счета-фактуры и порядок его заполнения.

ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ МОЖНО УЧЕСТЬ КОМПЕНСАЦИЮ ЗАТРАТ НА РЕМОНТ ПРЕДМЕТА ЛИЗИНГА

Минфин России в письме от 11.10.2011 N 03-03-06/1/655 разъяснил, что если договором предусмотрена компенсация лизингодателем расходов лизингополучателя на ремонт предмета лизинга, то такие затраты лизингодатель учитывает для целей налога на прибыль. При этом полученную сумму компенсации лизингополучатель включает в доходы от реализации.

СПУТНИКОВАЯ СИГНАЛИЗАЦИЯ - ТЕПЕРЬ ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ТРЕБОВАНИЕ ДЛЯ ТРАНСПОРТА, ПРЕДНАЗНАЧЕННОГО ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ПассаЖИРОВ

Постановлением Правительства РФ от 27.09.2011 N 790 «О внесении изменений в Постановление Правительства РФ от 30 октября 2006 г. N 637 установлено, что с 1 июля 2012 года использование автомобильного транспорта, предназначенного для перевозки пассажиров, не оснащенного аппаратурой спутниковой навигации, будет классифицироваться как грубое нарушение лицензионных требований и условий.

ИНФОРМАЦИЯ БАНКА РОССИИ

28 сентября 2011 года Советом директоров Банка России утвержден перечень национальных рейтинговых агентств, а также минимальные уровни рейтингов кредитоспособности для каждого из них

ПОЯВИЛСЯ ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛ ПРАВОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

В соответствии с Федеральным законом от 21.10.2011 N 289-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О порядке опубликования и вступления в силу федеральных конституционных законов, федеральных законов, актов палат Федерального Собрания» с 10 ноября 2011 года официальным опубликованием федеральных конституционных законов, федеральных законов, актов палат Федерального Собрания будет считаться также первое размещение их текста на «Официальном интернет-портале правовой информации» (www.pravo.gov.ru)

РОСФИНМОНИТОРИНГ ОБОБЩИЛ ПРИЗНАКИ

Информационное письмо Росфинмониторинга от 02.08.2011 N 17

«О признаках операций, видов и условий деятельности, имеющих повышенный риск совершения клиентами операций в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма» Росфинмониторинг обобщил признаки, исходя из которых можно предположить возможность осуществления деятельности по отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма.

Остановка в



ГОСТИНИЦА «МИЛАН» СОЧЕТАЕТ РОССИЙСКОЕ ГОСТЕПРИИМСТВО С ИТАЛЬЯНСКИМ СТИЛЕМ И ЕВРОПЕЙСКИМ СЕРВИСОМ. ЧЕТЫРЕ ГОДА НАЗАД В МОСКВЕ ПОЯВИЛСЯ СОБСТВЕННЫЙ «МИЛАН» - ЧЕТЫРЕХЗВЕЗДОЧНАЯ ГОСТИНИЦА, РАСПОЛОЖЕННАЯ ПОБЛИЗОСТИ С МЕЖДУНАРОДНЫМ АЭРОПОРТОМ ДОМОДЕДОВО. О ТОМ, ЧТО ОБЪЕДИНЯЕТ МОСКОВСКУЮ ГОСТИНИЦУ С СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕЙ ИТАЛИИ, И ПОЧЕМУ ОДНАЖДЫ ПОСЕТИВ ОТЕЛЬ «МИЛАН», БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ГОСТЕЙ ВНОВЬ ВОЗВРАЩАЕТСЯ В НЕГО, РАССКАЗАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОТЕЛЯ «МИЛАН» СВЕТЛАНА ШЕХВАТОВА.

ТЛ: *Гостиница носит название итальянского города - «Милан». Что вас «роднит» с северной столицей Италии?*

С.ШЕХВАТОВА: Гостиница «Милан» получила название на этапе проектирования здания, и изначально это был стандартный отель, в котором предлагалось качественное обслуживание «без излишеств». Стоит признаться, что на тот момент у отеля не было ничего общего с итальянским городом, который считается столицей моды и ассоциируется у большинства людей с изяществом, роскошью и искусством. Однако инвесторы решили, что форма и содержание гостиницы должны соответствовать ее названию и два года назад провели масштабную реконструкцию здания, в результате которой «облик» гостиницы изменился до неузнаваемости. С помощью дизайнерской группы под руководством Елены Румянцевой нам удалось создать в «Милане» итальянский «микроклимат» - уникальное сочетание роскоши и изысканности, комфорта и качества. С этой целью по спецзаказу из модной столицы нам были доставлены мебель, напольные покрытия, предметы интерьера и прочее. При этом каждый предмет является штучным и выполнен настоящими итальянскими мастерами.

Конечно, выдержанное в итальянском стиле

внешнее оформление отеля и присутствие изысканных декоративных деталей производят на наших посетителей благоприятное первое впечатление, которое мы стараемся закрепить высоким качеством сервисного обслуживания и вкусной кухней. В двух наших ресторанах «Тиберио» и «Висконти» помимо традиционных европейских блюд мы предлагаем гостям итальянскую кухню. Можно отметить, что при оформлении ресторана «Тиберио» мы использовали полотна, на которых изображены достопримечательности итальянских городов - Милана, Рима, Венеции. Таким образом, на несколько часов наши посетители могут перенестись в гостеприимную Италию.

ТЛ: *Гостиница «Милан» входит в число крупнейших гостиниц Москвы. Что отличает «Милан» от других столичных гостиниц?*

С.ШЕХВАТОВА: В Москве не так много крупных гостиниц, которые являются самостоятельными гостиницами, в основном это сетевые отели, в которых прописаны годами наработанные стандарты сервиса. С одной стороны, такая богатая история позволяет «сетевикам» предлагать своим клиентам высокое качество обслуживания, основанное на многолетнем опыте работы и устоявшихся традициях. С другой стороны, «старейшины» гостиничного бизнеса очень невосприимчивы к переменам. Мы стараемся совмещать лучшие стандарты качества с индивидуальным подходом к обслуживанию клиентов.

Даже когда количество посетителей составляет более 300 человек, мы стремимся уделить внимание каждому гостю, а поступившие запросы удовлетворять в предельно короткие сроки.

ТЛ: *Гостиница «Милан» является четырехзвездочным отелем. Каким образом гостиница подтверждает свой «звездный» статус? Какие сервисы и услуги включают четыре звезды?*



«Милан»



С.ШЕХВАТОВА: Необходимо отметить, что сертификация гостиниц по системе «звезд» является добровольной. И не у всех участников рынка декларируемое количество звезд соответствует действительности. Как вы отметили, гостиница «Милан» обладает четырьмя звездами, и мы соблюдаем все необходимые параметры, чтобы соответствовать мировым стандартам качества: у нас есть бизнес-центр, конференц-залы, фитнес-центр, собственный таксопарк, укомплектованный машинами премиум-класса, круглосуточный гоом-сервис, осуществляется ежедневная смена белья и прочее. Во всех зонах первого и второго этажей отеля бесплатный Wi-Fi, а с 1 августа во всех номера «Милана» - бесплатный доступ в Интернет. Несмотря на «четыре» звезды, качество обслуживания в нашей гостинице соответствует «пяти» звездам.

ТЛ: Работаете ли вы с юридическими лицами?

С.ШЕХВАТОВА: Конечно, мы работаем с юридическими лицами. У нас очень много корпоративных клиентов, которым предлагаются специальные условия на проживание: как на стоимость номеров, так и на дополнительные услуги отеля (химчистка, трансфер, скидки в ресторанах и барах и т.д.). Условия сотрудничества обсуждаются индивидуально.

ТЛ: Вы отметили, что у вас есть конференц-залы, то есть вы предоставляете конференц-услуги?

С.ШЕХВАТОВА: В гостинице 15 конференц-залов, общая площадь которых составляет около 1500 кв.м. Залы вмещают от 10 до 350 человек. Таким образом, желающие провести мероприятие в отеле «Милан» смогут подобрать помещение необходимого размера и расположения. Мы же со своей стороны, готовы предоставить все необходимое оборудование и помочь в оформлении помещения.

Оказавшись в гостинице «Милан», невольно переносишься на несколько тысяч километров: искусные работы итальянских мастеров, ароматное вино, сделанное из лучших сортов спелого винограда, легкость и гармоничность, царящие вокруг, вытесняют ежедневную суету и насущные проблемы. Вероятно, именно неповторимая «солнечная» атмосфера «Милана» покоряет сердца гостей и заставляет их вновь возвращаться в этот итальянский «уголок».

«Территория лизинга»

Гостиница «Милан»
115563 г. Москва
ул. Шинилова г. 28А
Тел.: +7 (495) 648 9292
Факс: +7 (495) 648 9293
Email: info@hotelmilan.ru

 **МИЛАН**
отель



Актуальные вопросы и проблемы развития лизинга в Российской Федерации



В данной статье Руководитель аппарата Подкомитета ТПП РФ по лизингу, член Совета и директор НП «Лизинговый союз» Е.М. Царев рассказал об основных проблемах лизинга в России, поделился собственным опытом и взглядом на проблему.

Основным фактором, тормозящим развитие лизинга в России, было и остается отсутствие промышленной политики государства в отношении лизинга. И сегодня все еще не понятно, чем является лизинг для государства?

Лизинг – это, прежде всего финансовый инструмент. Инструмент всегда необходим для реализации чего-либо. Но лизинг это еще инструмент инвестиционный, а значит, может и должен служить инструментом инвестиционной политики. Если государству для реализации своей промышленной политики и, прежде всего, для обновления значительно устаревших основных фондов в тех или иных отраслях экономики, необходим лизинг, то и отношение к нему как к финансовому инструменту должно быть соответствующим. Должно быть понятно, что государство стремится к обновлению оборудования и стимулирует развитие лизинга как эффективное средство для решения этой задачи. При этом стимулирование абсолютно не означает развитие только государственного лизинга через его бюджетное финансирование. Напротив, лизинг как инвестиционный инструмент открывает значительные перспективы привлечения не бюджетных инвестиций в обновление основных фондов. Стимулировать же можно, например, спрос на лизинг в тех или иных отраслях экономики. В любом случае, промышленная политика государства должна быть понятна лизинговому бизнесу, а лизинг государству в этом деле поможет.

Значительные сложности с финансированием проектов продолжают испытывать «не при банковские» лизинговые компании или не кэптивны. Банки крайне неохотно финансируют сторонние лизинговые компании, а объем такого финансирования не вселяет оптимизма. Не случайно значительное число устойчивых лизинговых компаний, проекты

которых кредитными учреждениями эффективно финансируются, все чаще становятся подразделениями этих банков, а лизинговые проекты разновидностью банковского продукта. Это в свою очередь зачастую сужает возможности лизинга.

Одной из важнейших проблем, развития лизинга в России является сложившаяся негативная практика, связанная с реализацией имущественных прав лизинговых компаний. С одной стороны, в соответствии с законодательством Российской Федерации, имеет место бесспорное право собственности лизинговых компаний на передаваемое в лизинг имущество, вплоть до выплаты последнего лизингового платежа лизингополучателем. С другой стороны, в случае дефолта лизинговой сделки (лизингополучатель прекратил выплачивать лизинговые платежи, и договор расторгается), и лизингополучатель отказывается добровольно возвращать лизинговое имущество, имущественное право лизинговой компании крайне сложно реализовать. Это становится возможным только через суд. Арбитражное производство растягивается на год и более (с момента расторжения договора и до получения исполнительного листа). Лизинговое имущество в этот период, как правило, в полном объеме эксплуатируется, а его стоимость к моменту изъятия приближается к нулю. Следует отметить также, что в процессе арбитражного производства судьи практически всегда отказывают лизинговой компании в применении в отношении лизингового имущества обеспечительных мер, таких как запрет на его эксплуатацию, передачу на ответственное хранение и т.д.

Таким образом, можно говорить о крайне сложной ситуации с реализацией имущественных прав лизинговой компании, если лизингополучателем оказывается недобросовестная компания. Речь здесь идет как о пробелах в законодательстве (невозможность применения законных методов внесудебного порядка изъятия лизингового имущества – исполнительная надпись нотариуса, механизм судебного приказа), так и о правоприменительной практике на местах.

Как уже говорилось, арбитражное производство в связи с изъятием лизингового имущества – довольно длительный процесс. В этот период в отношении лизингового имущества со стороны имеют место деяния, ко-



торые вполне можно квалифицировать как уголовные. Например, имущество может незаконно продаваться или скрывается от собственника. Однако органы внутренних дел, в большинстве случаев заявления от потерпевшей стороны (лизинговой компании) не принимают и трактуют подобные деяния как спор хозяйствующих субъектов.

Проблема судебных разбирательств между лизинговыми компаниями и налоговыми органами по вопросам правомерности применения налоговых вычетов по НДС. При этом основным мотивом отказов в принятии к зачету или возмещению из бюджета сумм НДС является неуплата в бюджет НДС контрагентами лизинговых компаний (поставщиками лизингового оборудования). Налоговыми органами перекладывается ответственность за третьих лиц на лизинговые компании. Подавляющее число судов различных инстанций принимают решения в пользу лизинговых компаний, что не меняет в основном позиции налоговых органов:

Негативная арбитражная практика при вынесении решений по искам лизинговых компаний к недобросовестным лизингополучателям, с требованием о полной выплате лизинговых платежей в соответствии с законодательством и условиями договора лизинга.

Пример:

Лизинговые платежи перестали уплачиваться в середине срока договора лизинга. Договор лизинга расторгнут. Лизинговое имущество изъято. Лизинговая компания подает иск к лизингополучателю о выплате не уплаченных лизинговых платежей в соответствии с договором лизинга. Лизингополучатель подает встречный иск к лизинговой компании о возврате полной стоимости лизингового имущества, на основании того, что имущество возвращено, а в составе частично уплаченных лизинговых платежей присутствует его выкупная стоимость. Таким образом создается ситуация способствующая прямым злоупотреблениям лизингополучателей. Можно, например, взять, в лизинг имущество. Использовать его, допустим, год-два. Затем вернуть это имущество лизинговой компании, и взыскать через суд полную стоимость имущества. Прецедентных решений в пользу лизингополучателей еще не принималось. Но уже неоднократно подобные дела рассматривались Президиумом ВАС. Дела возвращаются в суды первой инстанций, а мотивировочная часть решений ВАС не вселяет оптимизма. Экономическая сущность лизинговой сделки не принимается в расчет. А прецедентное решение, окажет крайне негативное влияние на всю лизинговую отрасль.

Не первый год в Основных направлениях налоговой и таможенно-тарифной полити-

ки Российской Федерации, публикуемых Минфином России поднимается вопрос об отмене основной преференции в российском лизинге – права применения ускорения амортизации лизингового имущества с коэффициентом не выше 3. Механизм ускорения амортизации лизингового имущества был введен в Российской Федерации в связи с острой необходимостью обновления основных фондов практически во всех отраслях экономики. Если же говорить о малом и среднем бизнесе, то здесь, лизинг является зачастую единственной возможностью, для старта своей деятельности или обновления оборудования.

Подкомитет по лизингу неоднократно проводил мероприятия посвященные проблеме возможной отмены ускоренной амортизации в лизинге, в том числе в Государственной Думе Российской Федерации. Было подготовлено финансово-экономическое обоснование позиции лизингового сообщества по данному вопросу. Можно говорить о том, что бюджет государства ничего не выигрывает в случае отмены ускоренной амортизации в лизинге, в долгосрочной перспективе – значительно проигрывает по все налогам от лизинга. А вот негативное влияние на лизинг будет трудно оценить. Речь может идти о значительном сокращении объемов вновь заключаемых лизинговых сделок, что приведет к проблемам всей отрасли.

*Руководитель аппарата
Подкомитета ТПП РФ по лизингу,
член Совета и директор
НП «Лизинговый Союз»
Е. М. Царев*

ПОЗДРАВЛЯЕМ

5 октября 2011 года приказом Президента Торгово-промышленной палаты Российской Федерации Катериным С.Н. награжден Дипломом Торгово-промышленной палаты РФ директор НП 'ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ', заместитель председателя Подкомитета по лизингу Комитета ТПП РФ по финансовым рынкам и кредитным организациям Царев Евгений Маркович за большой вклад в развитие отечественной лизинговой отрасли и активное сотрудничество с Торгово-промышленной палатой РФ.

Мы искренне поздравляем Евгения Марковича с высокой оценкой его работы и желаем новых побед и профессиональных успехов!



ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ. СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ И ПРОБЛЕМЫ



6 октября 2011 года в Государственной Думе РФ состоялся Круглый стол «Лизинг как инструмент модернизации экономики. Сдерживающие факторы и проблемы», организованный Подкомитетом Торгово-промышленной Палаты РФ по лизингу при поддержке депутата ГД РФ Аксакова А.Г. Основными темами обсуждения профессионального лизингового сообщества с представителями органов власти стали самые актуальные вопросы из практики работы лизинговых компаний и перспектив развития лизинговой отрасли.

Прошла вторая встреча, собирающая представителей лизингового сообщества в стенах нижней палаты для обсуждения острейших тем текущего дня. Первое заседание Круглого стола состоялось еще в феврале 2011 года, тогда основной темой обсуждения стал вопрос о возможности отмены права применения ускоренной амортизации (специального коэффициента до 3) к лизинговому имуществу. На прошедшей встрече круг вопросов был значительно шире. Профессиональное лизинговое сообщество вынесло на обсуждения целый спектр проблем, с которыми сталкиваются лизинговые компании в своей деятельности, и которые могут значительно повлиять на перспективы развития лизинговой отрасли и экономики страны в целом.

Если в начале года, после опубликования Мин-

фином инициатив, озвученных в «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2013-2014гг.» вероятность отмены специального коэффициента до 3, воспринималась как некая инициатива Минфина Российской Федерации, которая может быть и не реализована. Сейчас Минфин Российской Федерации уже предлагает применить инициативу к определенным видам имущества. Иными словами, предлагается оставить возможность применения данной нормы только к тем видам основных средств, которые непосредственно используются как производственные фонды.

Как отметил А.Ю. Акиндинов, Председатель Подкомитета ТПП РФ по лизингу, генеральный директор «МСП Лизинг», сегодня, когда показатели отрасли вернулись на докризисный уровень, в т.ч. суммы заключенных контрактов выросли в 2,5 раза, а объем нового бизнеса превысил 1,5 трлн. рублей, любое непродуманное действие государственных регуляторов может привести к потере инвестиций в экономику страны. Так, если в 2008 году доля лизинга в ВВП составляла порядка 3%, то сейчас она сократилась в 2 раза. Необходимы стабильные правила игры, обеспечивающие поток инвестиций в страну на благо модернизации экономики. В качестве примера, А.Ю.Акиндинов привел результаты работы ОАО «МСП Лизинг» (Ранее ОАО «РосБР Лизинг»). В рамках государственной программы поддержки малого бизнеса через финансирование лизинго-

вых компаний было предоставлено кредитов лизинговым компаниям на сумму 11 млрд. рублей. В результате было произведено продукции на сумму свыше 60 млрд., причем более половины из полученных средств было направлено на реконструкцию производства, способствовав созданию более 30 тыс. новых рабочих мест.

Джеймс Горхэм, генеральный директор компании «Элемент Лизинг» акцентировал внимание на том, что отмена ускоренной амортизации, это удар по малому бизнесу.

Также, данной теме был посвящен доклад финансового директора ЗАО «Сбербанк Лизинг» Алексея Киркорова. В своем выступлении он отметил, что возвращаться к вопросу отмены ускоренной амортизации возможно только после полного обновления изношенного парка оборудования и существенного увеличения сроков кредитования. По его мнению, сегодня данное действие может привести к банкротству лизинговых компаний и не обеспечит дополнительных поступлений в бюджет.

Также была вынесена на обсуждение и другая угроза для рынка лизинга. Речь идет о решении ВАС РФ по необоснованным доходам лизингодателей в части выкупной стоимости, взимаемой в составе лизинговых платежей и возможных последствиях правоприменительной практики для лизинга.

Ирина Резникова, директор по правовым вопросам ЗАО «БИЗНЕС АЛЬЯНС», представила подробный анализ арбитражной практики лизингового имущества, сделав акцент на решения ВАС РФ по так называемому 'необоснованному обогащению лизинговых компаний' (авансы по договорам лизинга, выкупная стоимость лизингового имущества). После этого выступления, взгляд на проблему «неосновательного обогащения лизинговых компаний» представила А.Г. Когогина, генеральный директор ОАО «Лизинговая компания «КАМАЗ». Она отметила, что лизингодатель лишается такого инструмента влияния на недобросовестных лизингополучателей как изъятие имущества, а значит, лизинговая деятельность станет более рискованной, как следствие дорогой, и в меньшей степени будет способствовать целям модернизации экономики страны. Кроме того, она выразила мнение, что вопрос о неосновательном обогащении лизингодателя логично поднять в случае изъятия объекта лизинга в хорошем техническом состоянии и при условии отсутствия задолженности у лизингополучателя по уплате периодических лизинговых платежей.



Комментируя решение ВАС А.Г. Аксаков отметил, что в России ВАС стал законодателем, зачастую наносящим вред бизнесу, поэтому надо подумать, какие прописать изменения в Законе, чтобы избежать возможного двойного толкования.

Говорилось в ходе встречи и о проекте Положения по бухгалтерскому учету «Аренда». С докладом по данной проблеме выступил финансовый директор компании «Система лизинг 24» Дитковский Андрей. В своем выступлении он рассказал о проблемах практического применения данного положения, налоговых рисках лизинговых компаний и результатах работы Рабочей группы над проектом ПБУ «Аренда». Также вопросы налоговых рисков и о сложившейся Арбитражной практики по налоговым вопросам рассказал партнер юридической компании Taxadvisor Дмитрий Костальгин.

После заявленных докладов, подготовленных к встрече, последовала свободная дискуссия, из которой стало ясно, что проблемы не ограничиваются отмеченными выше. В число обсуждаемых тем вошел вопрос лизинга авиа и морских судов, которые приравниваются к недвижимости, а значит, требуют обязательной регистрации.

Подводя итоги заседания, А.Г. Аксаков обнадежил собравшихся: «Лизинговые компании обратились ко мне возглавить движение по проработке изменений законодательства. Я послушал, отметил для себя. Буду содействовать». А.Г. Аксаков, лично проводивший ФЗ «О лизинге» еще в первой редакции, не оставляет лизинговое сообщество без поддержки, а потому откликнувшись на призыв лизинговых компаний пообещал и впредь поддерживать интересы лизингового бизнеса по мере возможности и в рамках разумной целесообразности на благо отечественной экономики.

«Территория лизинга»

РСТК. 20 лет успешной работы

Лицензия ФССН С/П1852-50



В нашем динамичном, переменчивом мире так легко принять ложное за истинное, фальшивое за настоящее. Лишенные защиты, плоды человеческого труда, результат гениальных прозрений и упорной работы, ветшают и разрушаются. Поэтому они нуждаются в постоянной поддержке и защите.
РСТК. Защита истинных ценностей

Олег Райкис. Комплект шахматных фигур «Олимпийские Боги», 2006 г.
Материалы: бивень мамонта, самшит.

www.rstk.ru

реклама



Надежные партнеры для лизингополучателя: лизинговый брокер. Кто он?

В процессе реализации лизинговой сделки кроме собственно лизинговой компании и лизингополучателя задействованы и другие участники, такие как страховые компании и лизинговые брокеры. В данной статье мы ответим на вопросы: Необходимы ли услуги лизингового брокера? Каким образом лизинговый брокер может повлиять на процесс реализации сделки и ее условия?

В России действительно профессиональных лизинговых брокеров не так много, по сравнению со странами Европы и США. Например, в Европе существуют целые ассоциации лизинговых брокеров. И именно на долю брокеров приходится большая часть общеевропейского рынка лизинга. После кризиса 2008 года их в России остались считанные единицы, однако сейчас наблюдается процесс появления новых предложений и игроков. В большинстве случаев, брокерами становятся бывшие сотрудники банков и лизинговых компаний. Многие начинают в статусе частного лица, а через некоторое время регистрируют компанию, которую и позиционируют как лизингового брокера. Условно лизинговых брокеров можно разделить на следующие категории:

1) «Start up» лизинговый брокер, который погибает через 6-9 месяцев, т.к. брокеры, зачастую исчерпав клиентскую базу знакомых им лично клиентов, в последствии не могут провести через себя ни одного нового клиента. Таких брокеров, большинство, и «живут» они на рынке недолго;

2) Нечистые на руку посредники, которые участвуют в «серых» или «черных» лизинговых схемах: завышают стоимость предмета лизинга, пытаются исказить документы, которые в выгодном свете представляют потенциальных лизингополучателей, выдумывают схемы и т.д. и т.п. Таких брокеров становится меньше и большинство из них, как правило, работают в регионах России;

3) Настоящие профессиональные брокеры, которые действительно помогают лизинговым компаниям и лизингополучателям найти друг

друга, способные предложить различные варианты сотрудничества, активны сами в поисках клиентов и в развитии продаваемых через себя лизинговых продуктов. Они стремятся работать на рынке долго, дорожат своим именем и репутацией, трудятся плодотворно и зарабатывают честно свое вознаграждение. Таких, к сожалению, меньшинство.

4) Консалтинговые компании, которые реализуют подобные проекты в комплексе. Клиенту предоставляется целый спектр услуг: оценка эффективности использования лизинга, подготовка бизнес-плана, анализ конкурентных предложений лизинговых компаний, помощь в сборе и предоставлении документов, юридическое сопровождение, консультационное сопровождение до момента получения имущества в лизинг и в течение срока действия договора лизинга. Причем, стоимость таких услуг, как правило, фиксирована в абсолютной величине, зависит не от стоимости имущества, а от сложности проекта и оплату вознаграждения консультанту производит не лизинговая компания, а лизингополучатель.

В чем же особенность работы с лизинговым брокером? Необходимы ли вообще его услуги? Как выбрать хорошего партнера?

Лизинговый брокер может выбирать для потенциального лизингополучателя наиболее подходящее ему предложение лизинговой компании и оказывать помощь в оформлении сделки. Первое решение, которое должен принять для себя потенциальный лизингополучатель – необходимы ли ему услуги лизингового брокера? С практической точки зрения прибегать к услугам лизингового брокера имеет смысл в следующих случаях:

1) Если компания никогда не прибегала к услугам лизинговых компаний, и не имеет опыта выбора такой компании и заключения лизинговой сделки, либо просто у нее нет времени на изучение рынка и предложений лизинговых компаний. На относительно небольших суммах - поводов для брокерских услуг больше. Имен-



но в розничном лизинге (лизинг автотранспорта, техники специального назначения и т.п.) можно сравнивать различные варианты финансирования и выбирать лучшие. В таком случае, лизинговый брокер может не только провести мониторинг предложений лизинговых компаний, но и подобрать наиболее эффективное из них.

2) Если компании необходим финансовый консультант на реализацию комплекса проектов. То посредник, зная особенности бизнеса клиента и осуществляемых проектов, может осуществить как привлечение банковского кредитования, разработать схему финансирования, варианты комбинации различных источников и инструментов финансирования, так и реализацию лизинговых сделок.

3) Если компания приняла решение использовать лизинг при реализации сложного проекта, предусматривающего поэтапность оплаты, заключение импортного контракта, использование услуг Экспертно - кредитных агентств, различные виды и способы оплат (аккредитивы, векселя), дополнительное обеспечение (гарантии, залоги, поручительства) и т.д. Опыт, навыки и знания лизингового брокера в данном случае могут быть полезны как никогда. Однако, у многих вызывает сомнение необходимость и эффективность привлечения брокера на реализацию таких проектов. Дело в том, что в процессе работы над большим проектом лизингодатель и лизингополучатель вынуждены общаться очень плотно. Обязательства по сделке также принимают на себя стороны договора лизинга. При этом повлиять на решение лизингодателя брокер практически не может. В результате, обоснованность платы за его услуги оказывается под вопросом.

Но практика показывает, что не всегда это так. Ведь плата в данном случае должна осуществляться не за сводничество, а за реальную работу по подбору и согласованию условий, отстаиванию интересов лизингополучателя, условий лизинговой сделки. В то же время лизинговый брокер может подобрать для лизингополучателя наилучший вариант с учетом написанных мелким шрифтом пунктов: разнесения платежей по периодам, дополнительных платежей и т.д.

4) Критерии выбора Лизинговой компании определяются по источникам финансовых ре-

сурсов и их доступности, передаваемому предмету лизинга, географии деятельности, виду деятельности лизингополучателя, размеру аванса, требованиям к поставщику техники и оборудования, организационно правовой форме лизингополучателя. Несмотря на то, что ситуация на рынке лизинга значительно улучшилась, некоторые лизинговые компании находятся в очень затруднительном положении, и этот фактор необходимо учитывать. Сказать, что средств на финансирование проектов нет, они не могут, но и профинансировать их также не могут. В этой ситуации брокер, обладая информацией о финансовом состоянии лизинговых компаний, последних тенденциях на рынке, подбирает для лизингополучателя располагающую ресурсами лизинговую компанию.

Если компания приняла решение о привлечении лизингового брокера, встает вопрос выбора наиболее профессионального и ответственного посредника. При этом необходимо обратить внимание на следующее:

1) Наиболее качественное предложение со стороны лизингового брокера включает и юридическое, и консультационное сопровождение лизингополучателя вплоть до получения предмета лизинга. Более того, некоторые из них сопровождают своего клиента в течение всего срока действия договора лизинга, регулируют вопросы, связанные со страховыми случаями, досрочным выкупом и т.д. Лишь немногие из существующих брокеров могут сделать такое предложение, а тем более качественно выполнить свою работу.

Необходимо отметить, что отношение к лизинговым брокерам и порядку взаимодействия с ними со стороны лизинговых компаний претерпели некоторые изменения. Основная причина заключается в более осторожном отношении к сделкам, пришедшим со стороны брокера. Ведь лизинговая компания принимает риски по сделке на себя. Лизинговые же брокеры чаще всего готовы принимать участие в заключении лизингового договора, но не готовы принимать на себя какие-либо риски его дальнейшего сопровождения. В частности, от проблем с возможной неплатежеспособностью лизингополучателя, инспектированием предмета лизинга, предпочитают самоустраиваться. Более того, хорошо зная критерии одобрения сделок и требования лизин-



годателя, для повышения шансов на получение финансирования они оказывают «помощь» лизингополучателю в подготовке пакета документов. В результате лизингодателю приходится более тщательно проверять всю информацию по сделке, а эта процедура может значительно затянуть процесс одобрения и реализации лизинговой сделки.

В отличие от фондового рынка, где деятельность брокерских компаний четко регламентирована и контролируется государством, лизинговые брокеры практически предоставлены сами себе. И это приводит к факту присутствия на рынке не добросовестных посредников. Причем это качество может проявляться как в работе с лизинговой компанией, так и с лизингополучателем. Поэтому, потенциальному лизингополучателю необходимо поинтересоваться об опыте работы лизингового брокера, наличии аккредитации (соглашений о сотрудничестве) с лизинговыми компаниями.

2) Срок существования на рынке и деловая репутация говорят о существовании налаженных партнерских отношений с достаточным количеством компаний, знания особенностей рынка, специфики, позволяют быстро ориентироваться в предложениях. Более того, для таких посредников некоторые лизинговые компании устанавливают специальные пониженные тарифы и ставки, которые позволяют сделать более дешевое предложение.

3) Отдельно остановимся на оплате брокерских услуг.

Стоимость услуг лизингового брокера различна, и чем дальше от столиц, тем аппетиты сильнее. Если средняя ставка брокерского вознаграждения в Москве и Санкт-Петербурге, составляет около 1-2 % от стоимости лизингового имущества, то в регионах данные цифры могут доходить до 5-10%. Вознаграждение брокеры чаще всего получают не от лизингополучателя, а от лизингодателя. Его размер не афишируется, а включается в стоимость лизинга для клиента. Поэтому, реализуя сделку через лизингового брокера, стоит задуматься о величине его вознаграждения и источнике выплаты. Наиболее адекватным будет вариант, при котором брокер будет готов заключать договоры напрямую с лизингополучате-

лем, и получать от него плату за свои услуги. Но к такому сценарию большинство брокеров пока не готовы.

Брокер может существенно экономить время клиента, имеет возможность снизить для него эффективную ставку на несколько процентов. Самое главное в данном случае для лизингополучателя – сделать правильный выбор.

«Территория лизинга»

СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК ВЫХОДИТ НА ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ

Страховая группа МСК – одна из крупнейших страховых компаний России. Ее уставный капитал составляет 9,5 млрд. руб. и является крупнейшим на российском страховом рынке. Благодаря наличию 155 филиалов СГ МСК обладает самой обширной филиальной сетью среди отечественных страховщиков и представлена во всех регионах России. Компания входит в профессиональные объединения Рослизинг и АСМАП. Ранее СГ МСК работала с лизинговыми компаниями в регионах, а в этом году начался выход на федеральный уровень.

Компания страхует следующие объекты, передаваемые в лизинг: автопарки (легковые и грузовые ТС), имущество и СМР, грузы, водный транспорт, опасные производственные объекты. Также предлагается страхование финансовых рисков.

На сегодняшний день СГ МСК активно сотрудничает со следующими лизинговыми компаниями: Бизнес-Альянс, Интерагролизинг, ИР-Лизинг, Лизинг Групп Индастри, Лизинг-бизнес, Лизинговая Инвестиционная компания, Лизфайненс, МАН Файненшиал, ТГИ-Лизинг, Энергопромлизинг, Велком-Лизинг, С-П лизинговая компания, Росдорлизинг, Клиентская лизинговая компания и др.

Компания развивает специальные программы в сотрудничестве с лизинговыми компаниями Абсолют, БСЖВ, Вэб, КМБ Лизинг, МКБ, Райффайзен, Мерседес, Вольво, Фольксваген, РосБР лизинг, Юникредит, Юниаструм, ПСА Финанс Банк, Каркаде, Аленир, Ивеко Капитал.

Для каждого партнера СГ МСК разрабатывает уникальные страховые продукты в зависимости от его потребностей. Компания предоставляет единого куратора, который организует взаимодействие между страхователем (лизингополучателями), лизинговой компанией и страховщиком по всем вопросам связанных с заключением, исполнением и расторжением договоров страхования.



СБЕРБАНК - ФЕНОМЕНАЛЬНО УСТОЙЧИВ, СЧИТАЕТ ПРЕЗИДЕНТ - ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА GERMAN GREF

По его мнению, учитывая основные макроэкономические риски в стране и в мире, самое страшное что может случиться - падение цен на нефть. Как сказал Г. Греф в интервью газете «Ведомости», если в стране сложится нелегкая ситуация, то и у Сбербанка будут проблемы. «Хотя я считаю, что устойчивость у нас очень большая. Сегодня в отличие от ситуации трехлетней давности я могу сказать, что мы управляем рисками», - заметил он.

MOODY'S ПОДТВЕРДИЛО РЕЙТИНГ МТС НА УРОВНЕ «BA2»

Международное рейтинговое агентство Moody's подтвердило в понедельник корпоративный рейтинг и рейтинг вероятности дефолта ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС), крупнейшего оператора сотовой связи в РФ, на уровне «Ba2», говорится в сообщении агентства.

СБЕРБАНК МОЖЕТ ПРОДАТЬ ДОЛЮ В СП С БАЗЭЛОМ И CHANGI ЧЕРЕЗ 7 ЛЕТ - GREF

Сбербанк РФ может продать свою долю в 20% минус одна акция в совместном предприятии с группой «Базовый элемент» и оператором аэропорта Сингапура Changi Airports International через пять-семь лет в рамках IPO этого СП, сообщил Герман Греф.

БАЗЭЛ, СБЕРБАНК И CHANGI AIRPORTS СОЗДАЮТ СП В АЭРОПОРТОВОМ БИЗНЕСЕ

Группа «Базовый элемент» Олега Дерипаски, дочерняя компания Сбербанка ООО «Сбербанк Инвестиции» и «дочка» управляющей компании сингапурского аэропорта Changi Airports International подписали соглашение о намерениях, которое предусматривает создание совместного предприятия в сфере аэропортового бизнеса, передает агентство «Прайм».

ДОЧКА ГАЗПРОМА ПЛАНИРУЕТ В НОЯБРЕ ОТКРЫТЬ КНИГУ ЗАЯВОК НА ОБЛИГАЦИИ

ООО «Газпром капитал» (дочерняя структура ОАО «Газпром») планирует в ноябре открыть книгу заявок на трехлетние облигации на 15 миллиардов рублей, говорится в материалах к размещению. Поручительство по выпуску предоставит ОАО «Газпром».

РЖД РАССЧИТЫВАЕТ ДО 2016 ГОДА ПОСТРОИТЬ В ИНДОНЕЗИИ ЖЕЛЕЗНУЮ ДОРОГУ

Транспортная инфраструктура для перевозки угля, которую намерено построить на индонезийском острове Калимантан ОАО «Российские железные дороги» (РЖД), может быть введена в строй менее чем через пять лет, заявил в четверг в индонезийской столице вице-президент компании Александр Салтанов.

«ЮТЭЙР» ПЛАНИРУЕТ РАЗМЕСТИТЬ БИРЖЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ НА 16 МЛРД РУБЛЕЙ

ООО «ЮТэйр-Финанс», SPV-компания одного из крупнейших российских авиаперевозчиков «ЮТэйр», планирует разместить биржевые облигации серий 06-16 на общую сумму



16 миллиардов рублей, следует из материалов компании.

«ЯНДЕКС» ПОЧТИ УДВОИЛ ЧИСТУЮ ПРИБЫЛЬ ПО US GAAP В III КВАРТАЛЕ

Чистая прибыль крупнейшей российской интернет-компании «Яндекс» по US GAAP в третьем квартале 2011 года выросла почти в два раза - до 1,7 миллиарда рублей с 883 миллионов рублей за аналогичный период прошлого года, говорится в материалах компании.

ПРИБЫЛЬ РОСНЕФТИ ПО US GAAP ЗА 9 МЕСЯЦЕВ ВЫРОСЛА НА 26% - ДО \$9,6 МЛРД

Крупнейшая российская нефтяная компания ОАО «НК «Роснефть» увеличила чистую прибыль по US GAAP по итогам января-сентября 2011 года на 25,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года - до 9,591 миллиарда долларов.

АЭРОФЛОТ ПОКА НЕ ПЛАНИРУЕТ СОЗДАВАТЬ БЮДЖЕТНОГО АВИАПЕРЕВОЗЧИКА

ОАО «Аэрофлот» пока не планирует создавать бюджетного авиаперевозчика, сообщил заместитель генерального директора авиакомпании Шамиль Курмашов. Он отметил, что при существующей нормативно-правовой базе создание дискаунтера в России невозможно.

РФ СОХРАНИТ КОНТРОЛЬ В «ШЕРЕМЕТЬЕВО» ПОСЛЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ЕГО КАПИТАЛА

Президент РФ Дмитрий Медведев подписал указ об увеличении уставного капитала московского международного аэропорта «Шереметьево» в связи с реорганизацией путем доэмиссии акций, по итогам размещения которой доля государства должна сохраниться на уровне не менее 50% голосов плюс одной голосующей акции.

ПРЕЗИДЕНТ CARLSBERG UK ШЕПС ВОЗГЛАВИТ ПИВОВАРЕННУЮ КОМПАНИЮ «БАЛТИКА»

Президент Carlsberg UK (Великобритания) Исаак Шепс возглавит ОАО «Пивоваренная компания «Балтика», сообщила пресс-служба крупнейшей российской пивоваренной компании.

ТНК-ВР ЗА 9 МЕСЯЦЕВ УВЕЛИЧИЛА ЧИСТУЮ ПРИБЫЛЬ ПО МСФО В 1,75 РАЗА

Чистая прибыль TNK-VP International, головной компании российско-британского холдинга ТНК-ВР, за девять месяцев 2011 года выросла в 1,75 раза по сравнению с аналогичным периодом 2010 года и составила 6,8 миллиарда долларов, говорится в сообщении компании.

«БАЗЭЛ» В 2011 Г ПЛАНИРУЕТ УВЕЛИЧИТЬ ВЫРУЧКУ

НА 24% - ДО \$30 МЛРД

Холдинг «Базовый элемент» по итогам 2011 года планирует получить выручку на уровне 30 миллиардов долларов, что на 24% больше показателя 2010 года, сообщил журналистам директор финансового департамента холдинга Александр Лукин.

ВЫРУЧКА MAIL.RU GROUP В III КВ ВЫРОСЛА НА 59%, ДО \$124,9 МЛН

Выручка российского интернет-холдинга Mail.ru Group в третьем квартале текущего года выросла на 59,1% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года, составив 124,9 миллиона долларов, говорится в сообщении компании.

SHELL ОТКРОЕТ ПРОИЗВОДСТВО МАСЕЛ В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ ДО КОНЦА ГОДА

Англо-голландский концерн Shell подтверждает планы открыть комплекс по производству смазочных материалов в городе Торжке (Тверская область) до конца текущего года.

ПОЛИМЕТАЛ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ СНИЗИЛ ПРОИЗВОДСТВО ЗОЛОТА НА 6%

ОАО «Полиметалл», один из крупнейших производителей драгметаллов в РФ, по итогам января-сентября 2011 года увеличило производство серебра в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 1%, до 13,5 миллиона унций (419 тонн), золота - снизило на 6%, до 307 тысяч унций (9,5 тонны).

X5 УВЕЛИЧИЛА ВЫРУЧКУ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ НА 40% - ДО 329,166 МЛРД РУБ

X5 Retail Group, крупнейшая в России розничная компания по объемам продаж, увеличила выручку за январь-сентябрь 2011 года на 40% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года - до 329,166 миллиарда рублей, говорится в сообщении ритейлера.

ЛУКОЙЛ РАССЧИТЫВАЕТ В 2012 ГОДУ УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЕМ ИНВЕСТИПРОГРАММЫ

Глава «ЛУКОЙЛа» Вагит Алекперов подтверждает прогнозируемый объем инвестиций в 2011 году в размере 10 миллиардов долларов и заявляет, что в следующем году объем инвестиций увеличится.

ХОЛДИНГ МРСК НАМЕРЕН К 2015 ГОДУ УВЕЛИЧИТЬ ИНВЕСТИПРОГРАММУ В 1,5 РАЗА

ОАО «Холдинг МРСК», управляющее распределительными электросетевыми компаниями РФ, к 2015 году намерено увеличить инвестпрограмму в полтора раза - до 200 миллиардов рублей со 130,7 миллиарда рублей в 2011 году.



CARCADE: ИСТОРИЮ ДЕЛАЮТ ЛИДЕРЫ

Лизинг



В современной России лизинг становится всё более востребованным инструментом финансирования, особенно для представителей малого и среднего бизнеса. На фоне постоянного роста объемов рынка определяются нормативные основы финансовой аренды и стандарты качества услуги. «Лицо» отечественного лизинга сформировали компании – лидеры отрасли, которые возникли на начальных этапах зарождения рынка и стали его «пионерами». Именно такие игроки и сейчас задают тренды развития лизингового рынка. В частности, это – компания CARCADE Лизинг, которая летом этого года отметила свой 15-летний юбилей.

ОПЕРЕЖАЯ ВРЕМЯ

История CARCADE Лизинг началась в Калининграде в 1996 году, в непростой период, когда в стране только формировались нормы экономической деятельности. Уже спустя год компания открыла офис в Москве и начала развитие своей филиальной сети. На том этапе компания осуществляла продажи в лизинг иномарок с пробегом. Дефолт 1998 года лизинговая компания пережила, не потеряв ни одного клиента, - учредитель выделил дополнительные инвестиции на поддержание устойчивости компании. В начале 2000-х рынок лизинга в России развивался по экспоненте, в это время оборот CARCADE вырос в 38 раз. В 2002 году компания вошла в состав финансовой корпорации Getin Holding A.C. На волне подъема лизинговый оператор расширил филиальную сеть и вывел на ры-

нок новые продукты и технологии. «Подводя итоги работы, мы определили, что компания развивалась в 10 раз быстрее рынка и всегда была на шаг впереди, задавая стандарты качества в отрасли», - отмечает генеральный директор CARCADE Лизинг Лариса Власова. Даже финансово-экономический кризис 2008 года компания смогла использовать для реализации новых возможностей. Затишье на рынке позволило компании сосредоточиться на повышении качества услуг и сервиса. Именно на том этапе CARCADE начала мониторинг удовлетворенности клиентов, оптимизировала форматы региональных подразделений, модернизировала сайт и начала внедрение новых программных продуктов для управления внутренними процессами организации.

В настоящее время вызов рынка лизинга требует от компаний интенсивного развития конкурентных преимуществ. Специалисты CARCADE постоянно работают над внедрением новейших технологий в автолизинге. Например, в прошлом году компания первой на российском рынке лизинга использовала систему автоматизированного учета SAP Business Suite для управления растущим бизнесом. Среди других «изобретений» лизингового оператора: пакет консультационных услуг для клиентов, «Личный кабинет» для каждого лизингополучателя, специальные акции с импортерами автомобилей, лизинг без удорожания.

«Уверенно могу сказать, что в рамках России мы задаем новый стандарт работы в лизинговой отрасли, способствуем развитию предприятий малого и среднего бизнеса,

НАЗВАНИЕ КАК ТАЛИСМАН

Юбилей стал поводом раскрыть секрет названия компании. Оказывается, слово «CARCADE» – это «автомобиль» плюс личная энергетика основателей. В начале 1990-х годов в Польше Конрад Дубельски, Гжегож Боджак и Аркадиуш Феницки организовали лизинговую компанию. Тогда основной учредитель компании Конрад Дубельски, принимая решение о названии, зашифровал в нем предмет деятельности компании – car (автомобиль), а вторую часть слова придумал для созвучия. Как выяснилось, его инициалы там тоже есть.



помогаем им обновлять основные средства, стимулируем переход на «белые» схемы ведения бизнеса», - заявляет Лариса Власова.

зинг как финансовая услуга продолжит свое активное развитие. Конкурентная борьба перейдет в плоскость соревнования между па-

CARCADE ЛИЗИНГ: РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ

За 15 лет деятельности уставной капитал ООО «Каркаде» вырос в 30 раз. Компания ежегодно увеличивает экономические показатели более чем на 50%, обеспечивая при этом баланс динамики роста затрат и прибыльности бизнеса. Сегодня в 48 городах России работают 68 представительств лизингового оператора – это одна из самых крупных филиальных сетей отрасли. За время работы компания заключила свыше 55 000 договоров финансовой аренды, ее клиентами стали 30 000 организаций и индивидуальных предпринимателей.

БУДУЩЕЕ – В РАЗВИТИИ

Через 5-7 лет Россия станет центром финансовой корпорации Getin Holding, - так считает учредитель CARCADE Лизинг Лешек Чарнецки. По его словам, потенциал рынка в России гораздо больше, чем в Польше, Украине и Белоруссии вместе взятых. «Сейчас я с уверенностью могу сказать, что CARCADE стала компанией, которая является более современной и инновационной по сравнению с той, которую я построил и вывел когда-то в лидеры рынка Польши», - отметил Лешек Чарнецки.

Ключевым условием успеха компании, конечно же, является профессионализм сотрудников. Лизинг как услуга требует постоянного контакта с клиентом, оперативной реакции на его вопросы и трудности. За время работы в CARCADE сложилась особая культура управления, которая вдохновляет сотрудников на профессиональный рост и инициативу. Руководство, менеджеры и сотрудники подразделений взаимодействуют на основе отработанных процедур, что облегчает процесс принятия каждого решения и его согласования.

За полтора десятилетия компания прочно укоренилась в России, накопила силы и потенциал для мощного рывка в будущем как в объемах, так и в технологиях. Так, CARCADE ставит перед собой амбициозные цели по увеличению доли на рынке автолизинга, расширению региональной сети, внедрению новых выгодных предложений для представителей малого и среднего бизнеса. По прогнозам специалистов, в России ли-

раметрами качества лизинговых продуктов и сервиса, в чем компания CARCADE активно демонстрирует свои преимущества.

КОМФОРТ КЛИЕНТА – ГЛАВНЫЙ КРИТЕРИЙ

На современном этапе CARCADE ориентируется на индивидуальный подход, определяя комфорт клиента главной целью своей работы. Все продукты и технологии компании направлены на экономию сил, времени и средств каждого предпринимателя, обратившегося за финансированием.

Во-первых, компания работает на территории клиента. Персональный консультант в удобное для клиента время подъезжает к нему в офис, где в течение одной встречи подбирает оптимальное лизинговое предложение, помогает оформить нужные документы, составляет график платежей по договору. В CARCADE все процедуры и технологии отлажены таким образом, чтобы принимать решение о финансировании клиента в течение 1 дня. При этом 97% заявок на лизинг получают одобрение.

Компания понимает, что для клиента важно не просто приобрести автомобиль на выгодных условиях, но и заручиться квалифицированной поддержкой лизингового оператора на все время действия договора. Консультанты CARCADE готовы предоставлять клиентам информацию по вопросам страхования, бухгалтерского учета, налогообложения и юридическим аспектам лизинговой сделки. В компании работает служба клиентской поддержки и горячая линия.



CARCADE ставит перед собой цель – сделать услугу лизинга доступной для клиента. Так, региональные представительства компании расположены на всей территории России: от Калининграда до Иркутска. На данный момент филиальная сеть насчитывает 68 точек продаж в 48 городах. Вторым условием доступности можно считать демократичные требования к клиенту. Чтобы получить финансирование, нет необходимости привлекать поручителей или предоставлять имущество в залог. Для заключения договора достаточно минимального набора документов без нотариального заверения. Лизингом CARCADE могут воспользоваться все категории клиентов со сроком работы от 6 месяцев, вне зависимости от формы ведения финансовой отчетности.

Компания постоянно занимается мониторингом удовлетворенности клиентов, на основе которого вносит изменения в продуктовую линейку. Специализацией CARCADE остается розничный лизинг для малого и среднего бизнеса, что в свою очередь не исключает вариативности предложений для лизингополучателей. Так, в компании разработаны условия финансирования и для начинающих предпринимателей, и для растущего бизнеса, ориентированного на расширение. В любом случае менеджеры CARCADE под индивидуальные задачи и возможности бизнеса подберут индивидуальный график лизинговых платежей, позволяющий оптимизировать финансовые потоки. Главное, чтобы сохранялись все преимущества лизинга как финансового инструмента.

CARCADE – действующий партнер автомобильных компаний и более 2800 официальных дилерских центров. Совместные программы с импортерами позволяют компании предлагать лизингополучателям выгодные финансовые условия. В частности, минимальное удорожание при лизинге уменьшилось до 0%, максимальный срок договора увеличен до 48 месяцев, минимальный авансовый платеж снизился до 9%. Персональный менеджер поможет клиенту определиться с выбором автомобиля, подобрать автосалон и правильно застраховать новое приобретение. По желанию клиент может приобрести дополнительные услуги:

страхование, техническая помощь на дорогах, регистрация в ГИБДД, установка спутниковой навигации и другие.

Лизинговая компания готова идти навстречу клиентам и вносить необходимые изменения в свои предложения. Так, ориентируясь на потребности клиентов, CARCADE ввела новые продукты «Комфорт-Такси» и «Комфорт-Автопарк», которые позволяют одновременно оформить в лизинг от 10 автомобилей.

За 15 лет CARCADE Лизинг приобрела специализированный опыт работы с малым и средним бизнесом, отработала технологии обслуживания клиентов, наладила отношения с партнерами, выстроила разветвленную сеть представительств. Но главным приобретением компания считает доверие своих клиентов, которые не только продолжают сотрудничество с ней, но и рекомендуют лизинг CARCADE своим партнерам.

«Территория лизинга» от всего сердца поздравляет компанию CARCADE и всех ее сотрудников с юбилеем!

Неоспоримым залогом эффективной деятельности Вашей компании были и остаются высокий профессионализм, слаженная работа нацеленной на успех команды, смелость подходов, огромное желание добиться успеха, прогрессивный менеджмент и, вместе с тем, взвешенность и продуманность принимаемых решений.

За годы работы Вы сделали многое, чтобы с уверенностью смотреть в будущее, осознавая, что компания стабильно развивается, выстраивая партнерские отношения на честности, открытости и доверии. Выражаем Вам признательность за конструктивное деловое взаимодействие и взаимопонимание. Уверены, что деловые качества и высокий профессионализм коллектива позволят вам с успехом решать любые вопросы.

От всей души позвольте пожелать Вам, надежных партнеров, удачных проектов, финансового благополучия, взаимопонимания и постоянного стремления к совершенству!

Желаем, чтобы сбылись все Ваши планы и мечты, чтобы удача не покидала Вас!



КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО
**ТЕРРИТОРИЯ
ЛИЗИНГА**

**КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»
ПРИГЛАШАЕТ ВАС ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ
В III-ЕЙ ВСЕРОССИЙСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«ЛИЗИНГ, КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ»**

1 ДЕКАБРЯ 2011 МОСКВА

ГОСТИНИЦА «МИЛАН»

МОСКВА, УЛ. ШИПИЛОВСКАЯ Д. 28 А

Всероссийская конференция «Лизинг, как инструмент развития бизнеса в современных условиях» - крупнейшая конференция в России для компаний реального сектора экономики, использующих, либо планирующих использовать в своей деятельности лизинг. Конференция зарекомендовала себя как эффективная площадка для диалога между потребителями лизинговых услуг, лизинговыми компаниями, банками, страховыми компаниями, профессиональными объединениями.

Консалтинговое агентство «Территория лизинга»
Телефон/факс +7 (812) 498-67-25, e-mail: info@kleasing.ru

Организатор:



Стратегический партнер:



Партнер:



При поддержке:



X Ежегодная конференция
ЛИЗИНГ В РОССИИ – 2011

7 ДЕКАБРЯ 2011 г., Москва

Вопросы для обсуждения:

- Усиление конкуренции и неценовые инструменты конкурентной борьбы
- Маржа лизинговых компаний: динамика и возможности увеличения
- Негативная арбитражная практика, складывающаяся в сфере лизинга
- Возможности для развития бизнеса лизинговых компаний

В рамках конференции состоится открытое общее собрание Объединенной Лизинговой Ассоциации.

Руководитель проекта – Барыбина Юлия:
тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1651), e-mail: baribina@raexpert.ru

www.raexpert.ru

По вопросам партнерства – Гуминская Юлия:
тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1821), e-mail: guminskaya@raexpert.ru



РОСТ РЫНКА ВЫГОДЕН ВСЕМ



Об основных тенденциях на рынке и опыте работы компании Журналу «Территория лизинга» рассказал генеральный директор лизинговой компании УРАЛЛИЗИНГ Андрей Истомин.

«В начале года мы даже и не представляли, что за 9 месяцев мы сделаем годовой план. Более 600 клиентов смогли получить финансирование, а это значит - поднять свой бизнес на новый уровень развития», - говорит генеральный директор компании УРАЛЛИЗИНГ Андрей Истомин.

Какие факторы повлияли на увеличение спроса?

- Активность на рынке лизинга в 2010 году превошла все прогнозы, в 2011 г. мы наблюдали не просто восстановление рынка, а новый этап роста. Во многом это объясняется тем, что возросла в разы потребность предприятий в обновлении основных фондов, а также приемлемый уровень процентных ставок по заемным ресурсам.

Стоит отметить также, что во многом поддержка малого и среднего бизнеса и субсидирование первых взносов является дополнительным стимулом для оформления имущества в лизинг. В 2012 году мы планируем продолжить эффективную работу по программе областного Фонда поддержки малого предпринимательства. Миссия УРАЛЛИЗИНГА тесно связана с тем, чтобы оказывать максимальное содействие поддержке и развитию бизнеса наших клиентов на всех территориях, где мы работаем.

Мы знаем, что в Вашей компании увеличилось количество повторных обращений. С чем это связано?

- Количество повторных обращений увеличивается с каждым годом, и это - показатель высокого уровня доверия к компании, что особенно для нас ценно. Для постоянных клиентов действуют индивидуальные условия, дополнительные скидки и бонусы. Регулярно мы разрабатываем совместные специальные программы с нашими давними партнерами и поставщиками.

Какой предмет лизинга наиболее востребован в этом году?

- Сегмент автолизинга по-прежнему лидирует по количеству обращений и реализованным сделкам, и не только в нашей компании. С помощью схем лизинга приобретается порядка 30% всех корпоративных автомобилей. Стоимость услуг у лизинговых компаний снижается, процедура заключения сделки упрощается, клиентам предлагают новые программы, к примеру, с уменьшением размера авансового платежа с 30 до 20-10%.

Сейчас очень актуальны дополнительные сервисы для клиента. Что предлагает ваша компания?

- У нас работает единая горячая линия, по которой можно бесплатно позвонить и получить консультацию. Дополнительные услуги мы также включаем в наш сервис: подбираем для клиента нужного поставщика по всей филиальной сети, предлагаем страховую компанию на выбор, а также консультируем по вопросам страхования, рассказываем об особенностях лизинговых программ, финансовой и бухгалтерской отчетности. Клиент, который обращается в нашу компанию, получает не только финансирование для приобретения автомобиля, но и сам автомобиль, зарегистрированный, застрахованный от всех рисков. И все это в максимально короткие сроки с учетом всех пожеланий клиентов.

Какие прогнозы можете дать на 2012 год?

- Самые положительные. На мой взгляд, рынок может вырасти еще на 30-40%.

Мы ожидаем увеличение количества сделок в сегменте легкового автотранспорта, дилеры увеличивают квоты в связи с отложенным спросом на многие марки.

Перспективы связываем с бюджетными заказами: в стране все так или иначе крутится вокруг строительства олимпийских объектов, дорог, нефти, газа и пр. Отрасль строительства становится все более мобильной, в дальнейшем будет увеличиваться спрос на строительную и спецтехнику. В условиях дефицита оборотных средств многие строители все больше берут грузовики, бетононасосы, самосвалы, экскаваторы, бульдозеры и автокраны в аренду. Эта тенденция сохранится в следующем году.

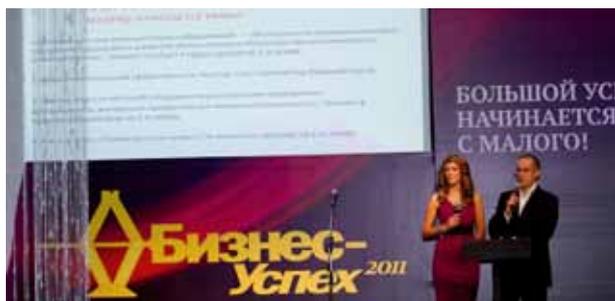
Хороший спрос будет и в растущем секторе производства продуктов питания.

КОМПАНИЯ AXELIT ЗАПУСКАЕТ СПЕЦИАЛЬНУЮ УСЛУГУ - ИТ-АУДИТ ДЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Профессиональный анализ позволит грамотно модернизировать КИС, ИТ-инфраструктуру и ИТ-подразделение.

Услуга является независимой и проходит вне рамок проектов по автоматизации. Отличные рекомендации.

В НОВОСИБИРСКЕ СОСТОЯЛАСЬ КОНФЕРЕНЦИЯ «БИЗНЕС-УСПЕХ-2011»



25 октября в Технопарке Новосибирского Академгородка состоялась конференция «Бизнес-Успех 2011». С приветственным словом для предпринимателей выступил Сергей Ренатович Борисов, Президент Общероссийской Общественной организации «ОПОРА РОССИИ».

Владимир Филиппович Городецкий, Мэр Новосибирска, также приветствовал участников конференции, после чего ведущие мероприятия - Александр Бречалов, вице-президент «ОПОРЫ РОССИИ», и Анна Пирогова - начали церемонию награждения победителей регионального этапа всероссийского конкурса «Бизнес-Успех 2011».

Ролик с Александром Карелиным, в котором трехкратный чемпион Олимпийских игр делится своим пониманием успеха, взорвал зал: «Путь к победе – восхождение к вершине. Это самое интересное, наполненное ощущениями, эмоциями. Большие победы складываются из малых». Многие аплодировали стоя.

Новосибирская область стала восьмым регионом, в

котором в этом году подвели итоги регионального отбора участников всероссийского конкурса для предпринимателей. Именно в Новосибирске прошел завершающий в этом году региональный этап всероссийского конкурса, финал которого состоится 7 февраля в Москве.

Главный приз в каждой номинации – золотой домкрат, символ роста и развития любого бизнеса. Также победители получили денежные призы, заключение кредитного договора на льготных условиях от банков-партнёров, цифровые гаджеты (iPad, ноутбуки, коммуникаторы), программное обеспечение для бизнеса, сертификаты на обучение, наборы бизнес-литературы от издательства «Альпина Паблишер», журналы и сувениры от журнала Forbes, журналы медиахолдинга «ОПОРА-КРЕДИТ» - «Всё о финансах для малого бизнеса».

Специальный гостем церемонии награждения стал Рубен Арутюнян, Создатель и генеральный директор ГК «Henderson-Россия».

После награждения победители и участники разошлись по мастер-классам:

- Мастер-класс «Маркетинг тотальной эффективности», ведущая - **Ксения Касьянова**, Вице-президент компании «KONTAKTEXPERT»;
- Мастер-класс «Телевидение и мифы о ТВ-рекламе», ведущая - **Наталья Паскаль**, Генеральный директор «Видео Интернешнл Новосибирск»;
- Мастер-класс от компании **Microsoft** «Управление документами предприятия - эффективность, внутренняя прозрачность и внешняя безопасность»

Таблица победителей

НОМИНАЦИЯ	1 МЕСТО	2 И 3 МЕСТА
Лучший стартап	Павел Владимирович Морозов , г. Новосибирск, ООО «ВендЭко» Производство цветочных торговых автоматов «ФЛОМАТ»	<u>2 место:</u> Александра Олеговна Пимоненкова , г. Новосибирск, Прачечная самообслуживания <u>3 место:</u> Татьяна Викторовна Зыкова , г. Новосибирск, ООО «НИТ» (Разработка и производство электротехнического оборудования)
Лучший инновационный проект	1 место - Валерий Николаевич Зарубин , г. Новосибирск, ООО «Сибирский инновационный центр» (Организация опытного производства аппаратов биорезонансной терапии)	
Лучший проект в сфере торговли/услуг	Дарья Борисовна Бортникова , г. Новосибирск, ООО «Рыбный день» (Розничная продажа рыбы и морепродуктов)	<u>2 место:</u> Роман Владимирович Сулов , г. Новосибирск, ООО «Анжело» (Производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения) <u>3 место:</u> Петр Анатольевич Смирненко , г. Новосибирск, Частная поликлиника «СМИТРА» (медицинские услуги)
Лучший проект в производственной сфере	Сергей Иванович Шаплов , г. Новосибирск, ЗАО «Завод Сибирского Технологического Машиностроения» (производство автономного высокотехнологического индукционного оборудования для отопления и горячего водоснабжения промышленных и гражданских объектов)	<u>2 место:</u> Фёдор Васильевич Ильин , г. Новосибирск, ООО «АВГУСТ ИН» (нанесение противокоррозионных декоративных покрытий на металл) <u>3 место:</u> Светлана Яковлевна Хомичева , г. Новосибирск, ООО Производственное объединение «Диа-Веста» (научная разработка и производство инновационных диетических и диабетических продуктов питания)
Социально ответственный предприниматель	1 место - Владислав Петрович Ильин , г. Новосибирск, ЗАО «Био-Веста М» (микробиологическое производство БАД, продуктов лечебного, функционального и детского питания)	
Лучший проект в сельском хозяйстве	Виктор Иванович Кизилев , рабочий поселок Краснозёрское, ООО «Простор» (растениеводство, животноводство)	<u>2 место:</u> Юлай Ришатович Гиниятов , г. Новосибирск, ООО «Сибирский осетр» (воспроизводство рыбы и водных биоресурсов)
Лучший IT-проект	Максим Николаевич Тюрюшкин , г. Новосибирск, Компания «ОптиПлат»/Проект «OptiPlat Fleet» (Разработка и внедрение программно-аппаратных комплексов, автоматизация транспортной и коммерческой логистики)	
Народное голосование	Александр Владимирович Решетов , ЗАО «ПрофКонсалт» (Сфера деятельности: антикризисное управление, консалтинг, ведение дел в судах, оценка собственности)	

Для получения дополнительной информации обращайтесь к **Надежде Румак**, Директору отдела рекламы и PR медиахолдинга «ОПОРА-КРЕДИТ»: Москва: тел.: +7 (495) 783 58 14 (1598), 89269197492, pr@opora-credit.ru

ОПЫТ КОМПАНИИ



СТОЛИЧНЫЕ ВЛАСТИ РАЗРАБАТЫВАЮТ БУДУЩУЮ КОНЦЕПЦИЮ ЗАСТРОЙКИ ЛИНИИ БЕРЕГА МОСКВЫ-РЕКИ

В столице общая протяженность береговой линии составляет более 185 километров: данные прибрежные территории обладают огромным потенциалом для комплексного развития. Об этом заявил заместитель мэра Марат Хуснуллин на недавней пресс-конференции.

Власти Москвы завершают разработку документа, регламентирующего возможности возведения целой группы объектов на прибрежной территории, а также определяющего приоритеты реконструкции отдельных участков и размещение плавсредств различного функционала на воде.

ЧИНОВНИКИ МОСКВЫ ОПРЕДЕЛЯТСЯ С ДИСНЕЙЛЕНДОМ К КОНЦУ ГОДА

Власти столицы до конца года определятся с условиями международного конкурса, который бы определил концепцию глобального парка развлечений – Московского Диснейленда. По предварительным планам он должен располагаться на территории парка “Москворецкий” и занимать площадь в 300 га.

Привлекаться к постройке парка развлечений будут как зарубежные компании, так и отечественные инвесторы. Куратором проекта назначен заместитель мэра, “градостроитель” Марат Хуснуллин. Предполагается, что парк развлечений будет работать круглогодично.

В ТЕЧЕНИЕ 7 МЕСЯЦЕВ В ПЕТЕРБУРГЕ ПОСТРОИЛИ БОЛЕЕ МИЛЛИОНА “КВАДРАТОВ” ЖИЛЬЯ

Как сообщает «Интерфакс», вице-губернатор Петербурга Роман Филимонов, заявил, что в течение семи месяцев 2011 года в городе ввели в эксплуатацию жилую недвижимость общей площадью более чем 1,1 миллионов квадратных метров.

По словам вице-губернатора всего за этот год планируется запустить в эксплуатацию 2,7 миллиона квадратных метров жилья. По информации интернет-издания «Бюллетень недвижимости», в течение последних восьми лет в Петербурге было сдано в эксплуатацию приблизительно 19 миллионов жилых «квадратов».

В ИРКУТСКЕ СТАРТОВАЛА ЦЕЛЕВАЯ ПРОГРАММА «СТИМУЛИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ПЕРИОД ДО 2015 ГОДА»

К 2015 году обеспеченность населения Иркутской области жильем возрастет с нынешних 20,5

«квадратов» на человека до 22,5. Организационную поддержку на приобретение или строительство жилья получают 45,5 тыс. семей Приангарья. Таких показателей планируется достичь в ходе реализации областной целевой программы «Стимулирование жилищного строительства на период до 2015 года». Документ будет представлен на VII Байкальском международном экономическом форуме,

Программа «Стимул» включает в себя ряд механизмов, каждый из которых предлагает конкретные пути решения проблем и, что немаловажно, источники финансирования. Создание новых районов будет софинансироваться из федерального Фонда содействия развитию жилищного строительства. На реализацию Программы из бюджетов всех уровней и внебюджетных источников закладывается более 39 млрд. рублей. Из них 23 млрд. предназначены для оснащения инженерной инфраструктурой земельных участков, выделяемых под застройку, и для строительства подъездных дорог. На развитие малоэтажного строительства в Программе предусмотрено 5 млрд. рублей, на расширение промышленности стройматериалов – около 9 млрд. рублей.

ДОЛГОСРОЧНАЯ ЦЕЛЕВАЯ ПРОГРАММА «СТИМУЛИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА 2001-2015 ГОДЫ» РАЗРАБОТАНА В ПРИБАЙКАЛЬЕ

Она предусматривает поэтапное наращивание темпов возведения жилья с 750 тыс квадратных метров в текущем году до 1,3 млн через 4 года, причем больше половины придется на малоэтажную застройку.

Предусмотрено, что на прокладку сетей область будет тратить 7 проц их стоимости, а остальные расходы покроет федеральный бюджет. Также на условиях софинансирования будут сооружаться подъездные дороги: 65 процентов выделит региональная казна, 35 - федеральная.

Еще одним условием, стимулирующим жилищное строительство, станет выделение крупных земельных участков для создания целых микрорайонов и жилых поселков. С этой целью правительство области проводит работу по переводу федеральных земель в областную и муниципальную собственность.

Согласно данным регионального министерства строительства и дорожного хозяйства, один из таких участков площадью 280 гектаров рас-



полагается в районе населенного пункта Малая Еланка между Иркутском и Ангарском. Там планируется построить свыше 1 млн. квадратных метров жилья.

ОКОЛО 5 МЛРД РУБЛЕЙ ВЫДЕЛЕНО В ЭТОМ ГОДУ ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА СТРОИТЕЛЬСТВО И ОСНАЩЕНИЕ МЕДИЦИНСКИХ ЦЕНТРОВ В ПРИМОРЬЕ

Как сообщили корр.ИТАР-ТАСС в пресс-центре администрации Приморского края, 2,5 млрд рублей направят на закупку оборудования и оснащение медицинского центра Дальневосточного федерального университета (ДВФУ) на острове Русский. Еще 1 млрд. - на строительство гостиницы с реабилитационным центром при ДВФУ. Кроме того, 1,3 млрд рублей выделят на строительство краевого медицинского центра травматологии, ортопедии и эндопротезирования во Владивостоке. Этот центр должен стать самым современным медицинским учреждением этого профиля в регионе, получать в нем квалифицированную помощь смогут все жители Дальнего Востока. Он будет предоставлять медицинские услуги, которые на сегодняшний день дальневосточники могут получить только в других районах страны, тратя значительные средства на дорогу. На первом этапе центр высоких медицинских технологий сможет обслуживать 2 тыс. человек в год, в дальнейшем - до 5 тысяч.

РЯД ОБЪЕКТОВ В МУЗЕЕ-ЗАПОВЕДНИКЕ «ЯСНАЯ ПОЛЯНА», РАСПОЛОЖЕННОГО В ЩЕКИНСКОМ РАЙОНЕ ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ, БУДЕТ РЕКОНСТРУИРОВАН В 2012 ГОДУ

Предварительно на эти цели выделено 5,5 миллионов рублей, однако объем финансирования реконструкции в дальнейшем может быть увеличен в зависимости от сложности реставрационных работ.

Предполагается, что до 31 декабря текущего года будет подготовлена научно-проектная документация. Сами же работы начнутся в 2012 году.

СТРОИТЕЛЬСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО МОСТА С МАТЕРИКА НА САХАЛИН ОЦЕНИВАЕТСЯ В 400 МЛРД РУБЛЕЙ

Железнодорожный мост на Сахалин, соединяющий остров с материковой частью России, наладит бесперебойную грузоперевозку через Татарский пролив, на его строительство потребуется порядка 400 миллиардов рублей.

Проект строительства железнодорожного мостового перехода Сахалин-материк будет реализовываться в рамках стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2025 года и стратегии развития железнодорожного транспорта России. По словам полпреда президента РФ в Дальневосточном федеральном округе Виктора Ишаева, о точной стоимости проекта пока говорить рано, однако сто-

ит предположить, что это порядка 400 миллиардов рублей - 12-13 миллиардов долларов. Пока не решено будет ли мостовой переход, протяженностью 17 километров, сплошной дамбой или тоннелем, это будет определено в ближайшее время.

КАЗАНЬ ПОЛУЧИТ 20 МИЛИАРДОВ РУБЛЕЙ НА СТРОИТЕЛЬСТВО МЕТРО

В данный момент правительство республики Татарстан предполагает направить денежные средства, совокупный объем которых будет составлять порядка 19,6 миллиардов рублей на строительство на территории города Казани метрополитена. Об этом сообщил Марат Рахимов, руководитель муниципального унитарного предприятия под наименованием «Казметрострой». Согласно его данным, денежные средства, будут, в частности, выделены из бюджетов различных уровней - порядка 17,6 миллиардов рублей будет предоставлено федеральным бюджетом и два миллиарда рублей предполагается направить из бюджета республики Татарстан. Денежные средства предполагается направить на строительство второй очереди метрополитена, которая будет состоять из 3-ех станций.

Совокупная стоимость объекта будет составлять порядка 25,3 миллиардов рублей, из которых около 3,2 миллиардов рублей предназначаются для закупки подвижных составов и порядка 22,1 миллиардов рублей непосредственно на проведение строительных работ.

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ БУДЕТ ПОСТРОЕН ИППОДРОМ

Новый ипподром будет построен на территории Ленинградской области широко известным частным инвестором, новозеландцем Дэвидом Филипсом. Об этом сообщили представители пресс-центра региональной администрации.

Согласно данным некоторых СМИ, Филипс имеет некоторый бизнес в России, который связан со строительством, девелопментом, а также продажей недвижимости. Так, в настоящее время структуры Филипса предлагают новостройки в Балашихе от застройщика и коммерческую недвижимость в Москве. Впрочем, официального подтверждения этой информации нет.

Проект по строительству нового ипподрома будет включать в себя непосредственно сам ипподром, способный вместить до 25-ти тысяч зрителей одновременно, конюшни, прямую беговую дорожку, совокупная протяженность которой будет составлять более двух тысяч метров, помещения тотализатора, а также небольшой гостиничный комплекс. На прилегающих территориях будет разбит парк, предназначенный для конных прогулок.

Для строительства комплекса потребуется земельный участок, совокупная площадь которого должна составлять не менее сотни гектаров.



Особенности лизинговых операций для компаний строительной отрасли

Лизинг строительного оборудования дорожно-строительной техники и автотранспорта получил устойчивое развитие в России. Объемы вновь заключаемых лизинговых сделок в данных сегментах практически восстановились до предкризисных показателей. Однако, в ожидании новой волны кризиса наблюдается тенденция, в соответствии с которой лизинговые компании уже сейчас устанавливают ограничивающие факторы на заключение лизинговых сделок с отдельными видами имущества, которое используется в строительной отрасли (например, лизинг техники специального назначения). В данной статье мы обозначили основные особенности лизинговых сделок для строительной отрасли.

Экономики всех стран мира переживают спады и развитие. В такие периоды на фирмах или увеличиваются непроизводственные расходы в первом случае или ощущается недостаток в автомобилях, спецтехнике и оборудовании для расширения деловой активности фирмы во втором. Кроме того, проведение некоторых видов работ характеризующихся сезонностью (дорожно-строительные работы, строительство зданий и сооружений и т.п.) приводит к тому, что автомобили, спецтехника и оборудование используются нерегулярно, максимально в рабочий период и минимально или вообще не используются в не сезон. Аналогичные явления с использованием автомобилей и оборудования наблюдаются и при нерегулярном получении ими заказов. Вот почему многие фирмы закупают для своей деятельности оптимальное количество автомобилей и оборудования и в зависимости от сложившихся обстоятельств, прибегают к лизинговым операциям. Например, при проведении фирмой строительных работ в различных районах страны, находящихся друг от друга на сравнительно большом расстоянии, лизинг автомобилей и оборудования на местах для выполнения кратковременных работ, как показала практика, является более рентабельным, чем переброска автотехники и оборудования с постоянного места их использования. Это связано с тем, что аренда автомобилей и оборудования на месте позволяет почти полностью сократить большие транспортные расходы, особенно при перевозке негабаритных машин и оборудования, расходы по погрузо-разгрузочным работам, по страхованию на время транспортировки и т.п.

В лизинг может передаваться практически любой объект активной части основных фондов,

если он не уничтожается в производственном цикле. В зависимости от характера объекта лизинга различают лизинг движимого имущества (машинно-технический лизинг) и лизинг недвижимого имущества. В строительстве, объектами движимого лизинга могут быть:

- транспортные средства (грузовые и легковые автомобили, панелевозы, автомобильные краны, пневмоколесные краны, передвижные электростанции и компрессоры, вертолеты и др.);
- строительная техника (землеройные машины - экскаваторы, бульдозеры, скреперы, автогрейдеры; подъемно-транспортные машины - башенные краны, гусеничные краны, автогидроподъемники, строительные подъемники, погрузчики и др.);
- смесительные машины и средства малой механизации (бетоносмесители и растворосмесители, бетононасосы, транспортеры ленточные, сварочные агрегаты и др.);
- механизированный инструмент (инструменты с электроприводом и пневмоприводом - сверлильные машины, шлифовальные машины, трамбовки, отбойные молотки и др.);
- мобильные заводы (щебеночные, растворобетонные и др.);
- средства вычислительной техники;
- другое строительное оборудование, механизмы и приборы.

Объектами лизинга недвижимости являются здания и сооружения производственного назначения. В настоящее время в России финансовая аренда недвижимости не значительна. Однако ее конкретные формы не имеют полного тождества с лизингом недвижимости, получившим распространение за рубежом.

Лизингодателем в строительстве могут являться:

- управления механизации и другие, в уставе которых предусмотрен этот вид деятельности;
- финансовая лизинговая компания, создаваемая специально для осуществления лизинговых операций;
- специализированная лизинговая компания, которая в дополнение к финансовому обеспечению сделки берет на себя комплекс услуг нефинансового характера: содержание и ремонт имущества, замену изношенных частей, консультации по его использованию и т.д.;
- любая фирма или предприятие, для которых лизинг не основная, но не запрещенная уставом сфера предпринимательства и, которые имеют финансовые источники для проведения лизинговых операций.

В зависимости от экономических условий чис-

ло участников сделки может расширяться или сокращаться. Кроме перечисленных трех сторон в ряде случаев в сделке могут принимать участие брокерские лизинговые фирмы, которые непосредственно не занимаются предоставлением имущества, а выполняют роль посредников между поставщиком, лизингодателем и лизингополучателем. За рубежом при крупных многомиллионных сделках количество участников может увеличиваться до 6-7, в числе которых брокерские фирмы, трастовые корпорации, финансирующие учреждения и т.д.

Состав участников сделки сокращается при операционном лизинге, если поставщиком и лизингодателем является одно и то же лицо, например, управление механизации, которая выступает как лизинговая компания. В таких случаях вопросами лизинга занимаются дочерние фирмы или филиалы в составе предприятий-производителей службы управления маркетингом.

Интересна практика ведения лизингового бизнеса в странах с развитой рыночной экономикой, где все чаще в строительной сфере используется не финансовый, а оперативный лизинг. В США и Японии большую популярность приобретает аренда машин и механизмов для выполнения конкретного этапа строительного-монтажных работ. Почему же зарубежный потребитель предпочитает временное владение и пользование объектом лизинга, а не приобретение его в собственность? Современные технологии в строительстве требуют применения большого количества разнообразного оборудования. Если организация не является узкоспециализированной, то находящаяся в ее собственности техника будет иметь низкий коэффициент использования. А раз машины простаивают, то и окупаются они значительно дольше, принося меньший доход собственнику. Поэтому использование финансового лизинга или приобретение в собственность машин и механизмов далеко не всегда экономически оправданы.

Сегодня все больше предприятий, в том числе и крупных, отказываются от содержания собственного парка автомобилей и строительной техники, предпочитая брать все необходимое в аренду. Как правило, услуги специализированных организаций, предоставляющих оборудование в аренду или оперативный лизинг, за счет внедрения современных методов логистики, высокой интенсивности эксплуатации техники оказываются дешевле, чем содержание собственного парка. Каждый руководитель строительной организации знает, сколько времени и нервов отнимает сломавшийся на объекте кран, экскаватор или погрузчик, особенно, если заменить механизм нечем, а сроки поджимают. Между тем в договоре аренды всегда предусматривается, что если механизм выходит из строя, то арендодатель за свой счет меняет его на исправный.

Не все виды имущества, потребность в которых испытывают компании строительной от-

расли, обладают достаточной для лизинговых компаний степенью ликвидности, что определяет подходы к финансированию таких проектов. Так, строительная техника отличается достаточно высокой ликвидностью и это добавляет уверенности лизинговым компаниям, которые действуют именно на рынке строительных машин и механизмов. Лизинговые компании, для таких видов имущества представляют специальные лизинговые продукты и программы. Отдельно следует выделить сделки, объектами которых являются большие имущественные комплексы — асфальтобетонные заводы, заводы по производству сухих строительных смесей. Подходы к финансированию такого вида проектов значительно отличаются, ведь оценивается в первую очередь платежеспособность компании, обеспеченность сделки и покрытие рисков не платежами. Мы отмечали, что уже сегодня наблюдается тенденция по приостановке финансирования сделок с отдельными видами имущества и рискованных с точки зрения лизинговой компании проектов. Лизинговые компании стремятся минимизировать возможные риски в случае неблагоприятного развития общеэкономических показателей и тенденций. Ведь, практика 2008-2009 годов показала, что в первую очередь на макроэкономические факторы отреагировала строительная отрасль. Однако, мы отмечаем, что обозначенные тенденции не относятся к лизинговым компаниям, основной задачей которых является реализация государственных проектов.

Новые технологии, пришедшие сегодня в строительство, требуют применения современных, ранее не использовавшихся машин и механизмов. Руководители строительных организаций, способные видеть экономическую перспективу своих предприятий на несколько лет вперед, успешно используют финансовый лизинг для инвестиций в основной капитал. Не смотря на негативные тенденции в мировой экономике, лизинг для компаний строительной отрасли еще достаточно долгий период времени останется одним из перспективных направлений развития бизнеса для лизинговых компаний, так как далек от насыщения, степень изношенности основных производственных фондов высока и требует переоснащения.

«Территория лизинга»





Лизинговая сделка и риски лизингополучателя

Риски, сопровождающие лизинговую сделку, могут привести к существенным финансовым потерям, как у лизингодателя, так и у лизингополучателя. При заключении лизинговой сделки лизингополучатели должны уделить внимание многим вопросам, в т.ч.: получит ли он гарантированно предмет лизинга в собственность по истечении срока действия договора (если его условиями предусмотрено такое право); что произойдет в случае несвоевременной оплаты лизинговых платежей; может ли он потерять аванс, в случае возврата объекта лизинга; не лишится ли он предмета лизинга при замене лизингодателя и т.п.

В данной статье мы рассмотрим основные риски, с которыми может столкнуться компания в течение срока действия договора лизинга.

У лизингодателя и лизингополучателя различные риски. Лизингодатель наиболее подвержен предпринимательским (финансовым) рискам, а лизингополучатель - имущественным и риску ответственности. Важно, что Федеральный закон от 29 октября 1998 года №164-ФЗ «О лизинге» (далее Закон о лизинге) позволяет распределять ответственность за возникающие риски в зависимости от условий конкретного договора лизинга.

Рассмотрим наиболее значимые для лизингополучателя риски.

1. Риск отсутствия экономической эффективности лизинга.

Финансовый лизинг, как инструмент обновления основных производственных фондов прекрасно себя зарекомендовал. Достаточно много говорится и пишется о том, насколько он удобен и привлекателен для компаний. При этом, основное внимание уделяется именно экономической эффективности данного финансового инструмента, которая достигается в основном особенностями налогообложения лизинговых операций. Однако, не всегда и не всем компаниям он необходим, а некоторым просто противопоказан. Например, для большинства проектов «start up» характерна именно не эффективность использования лизинга для приобретения оборудования, а целесообразно использовать кредит, либо другие источники финансирования. Если говорить о действующем бизнесе, то здесь также данное утверждение не безоговорочно. Среди основных причин нецелесообразности использования лизинга на практике встречаются:

1) Убыток от деятельности компании для целей налогообложения по налогу на прибыль. В таком случае, лизингополучатель не получает необходимый «налоговый эффект» (налоговую экономию) от лизинговых сделок;

2) Длительные сроки амортизации объекта лизинга для целей налогообложения. Поскольку средний срок договора лизинга составляет 3-5 лет, а сроки амортизации предмета лизинга даже с учетом повышающего коэффициента до 3, могут значительно его превышать, лизингополучатель по завершении договора лизинга получает в собственность имущество по остаточной стоимости, которую он будет включать в расходы в течение оставшегося срока полезного использования имущества, но уже без специального коэффициента. Поэтому, уже на первоначальном этапе проекта необходимо грамотно оценить, за счет каких источников финансирования приобретать имущество, какой из финансовых инструментов является наиболее эффективным для компании.

2. Риски по договору купли-продажи предмета лизинга и сопутствующим договорам.

Если компания приняла решение о заключении лизинговой сделки, пристальное внимание необходимо уделить не только самому договору лизинга, но и договору купли-продажи предмета лизинга, сопутствующим ему договорам (договора подряда, договор поставки и т.п.).

Данная категория рисков значима как для лизингодателя, так и для лизингополучателя, и вот почему.

1) Риск невыполнения условий договора купли-продажи поставщиком оборудования, передаваемого в лизинг. На практике ответственность за этот риск обычно несет лизингодатель, а ответственность лизингополучателя начинается только с момента приемки оборудования. Однако, не стоит забывать, что не исполнение поставщиком условий договора поставки оборудования может отрицательно сказаться и на лизингополучателе, например, сорвав исполнение заключенных контрактов на выполнение работ (оказание услуг). Для минимизации данного риска лизингополучателем самостоятельно могут быть использованы различные «методы предупреждения»: проверка деловой репутации компании – поставщика, использование аккредитивной формы расчетов и т.д.

2) Риск не выполнения условий договора



купле-продажи лизингодателем (покупателем).

В связи с тем, что не все лизинговые компании на текущий момент времени финансово устойчивы, актуальность указанного риска в последнее время возросла. Его можно охарактеризовать и как риск, связанный с платежеспособностью лизингодателя. Иными словами, в случае осуществления авансовых платежей по договору лизинга со стороны лизингополучателя, у последнего возникает риск того, что, несмотря на полное выполнение им обязательств, в результате финансовых проблем у лизинговой компании и/или отказа банка-кредитора в финансировании сделки, имущество, предназначенное для передачи в лизинг, не будет поставлено. Прежде всего, основным инструментом снижения данного риска является правильный выбор партнера по проекту – лизинговой компании. Для этого необходимо уделить внимание информации о компании из открытых источников, рекомендациям со стороны ее клиентов и т.п. Следующий инструмент – минимизация авансового платежа по договору лизинга и принятие непосредственного участия в подготовке договора купли-продажи предмета лизинга.

3) Риск, вызванный транспортировкой оборудования к месту работы, риск некачественного монтажа.

Ответственность за риск ошибок, допущенных в процессе монтажа и эксплуатации предмета лизинга, обычно несет лизингополучатель. Однако, могут быть различные условия по договору лизинга, предусматривающие монтаж оборудования силами лизингодателя, а также его участие в обучении, переподготовке и повышении квалификации персонала лизингополучателя. Но на практике такое встречается крайне редко.

Рекомендация в данном случае одна – непосредственное участие в подготовке контрактов, контроль исполнения условий поставщиком, подрядными организациями, перевозчиками и т.д. на всех его этапах.

4) Риск несоответствия предмета лизинга возлагавшимся на него надеждам по использованию в деятельности лизингополучателя.

Данный риск возникает, как правило, из-за принципиальной невозможности наладить производственную цепочку на имеющемся в распоряжении лизингополучателя оборудовании, неполноты передаваемой в соответствии с договором лизинга документации, невозможности снабжения сырьем и (или) материалами необходимого качества и количества. Ответственность за этот риск обычно лежит на лизингополучателе, так как предмет лизинга выбирает именно он.

Для минимизации указанного риска необходимо осуществить правильный выбор поставщика имущества; оценить технические

характеристики оборудования, его соответствие потребностям компании еще на этапе выбора; при приемке имущества от поставщика проверить на соответствие указанным в договоре купле-продаже критериям; получить все сопутствующие документы (технические паспорта, правила пользования и т.п.); проверить наличие гарантийных обязательств. В числе дополнительных мер снижения рисков данной категории могут быть: договор гарантии поставщика о возмещении ущерба; гарантии банка по исполнению поставщиком условий договора купли-продажи; специальные формы расчетов (аккредитивы и т.п.)

3. Эксплуатационные риски, связанные с предметом лизинга.

К ним относятся: Техногенные риски (пожары, взрывы, радиоактивные загрязнения и т. д.); риски, возникающие вследствие стихийных бедствий (землетрясения, наводнения, смерчи и т. д.) и эпидемий, а также их последствий; риски, связанные с противоправными действиями третьих лиц (кража, вандализм и т. д.).

Лизингополучатель принимает на себя все риски, связанные с разрушением или потерей, кражей, преждевременным износом, порчей и повреждением оборудования, независимо от того, исправим или не исправим ущерб, причинен этот ущерб в ходе доставки или после нее. Лизингополучатель не может требовать от лизингодателя какого-либо возмещения убытков или уменьшения размера платы за лизинг при нарушении нормального хода использования и эксплуатации оборудования, какими бы ни были причины этого, включая форс-мажор или стихийные бедствия. В случае полной утраты имущества или его полной конструктивной гибели все последующие взносы должны быть уплачены лизингодателю, и действие договора прекращено. На практике ответственность за эти риски несет лизингополучатель, но если договор лизинга заключается в отношении сложного оборудования, то риск поломки машин и механизмов может нести и лизингодатель.

4. Предпринимательские риски.

К ним относятся: риск просчетов в маркетинговой политике компании и, как следствие, отсутствие спроса; риск перерывов в предпринимательской деятельности; риск непредвиденных расходов (например, необходимость экстренного дополнительного обучения персонала работе с оборудованием, приобретенным по лизинговой схеме); риск неисполнения обязательств контрагентами предпринимателя (поставщики сырья и комплектующих, транспортные фирмы и др.) и т. д.

Лизингополучатель вправе застраховать риск своей ответственности за нарушение до-



говора лизинга в пользу лизингодателя. Но такой вид страхования на практике не используется, так как значительно увеличивает расходы лизингополучателя на ее обслуживание. Как правило, используются другие инструменты и подходы к покрытию рисков. Например: поиск покупателя на лизинговое имущество и на полученные средства осуществление досрочного выкупа; поиск другого лизингополучателя, в отношении которого будет осуществлена перемена лиц по исполнению обязательств договора лизинга; если сложности временные — реструктуризация графика лизинговых платежей. Поэтому можно утверждать, что даже в случае неблагоприятного прохождения инвестиционного проекта, это не станет критичной проблемой для бизнеса лизингополучателя, если стороны договора лизинга изначально настроены на добросовестные, партнерские отношения.

5. Риск банкротства лизингодателя, замена лизингодателя.

В случае залога лизинговой компанией оборудования кредитор (банку), лизингополучатель несет риски того, что, не смотря на своевременное исполнение им обязательств по договору лизинга, лизинговая компания в силу различных причин может не исполнять свои обязательства перед кредитором. При этом, лизинговая компания может передать право требования по договору лизинга банку, либо другой лизинговой компании.

Обращаем ваше внимание, что переход права собственности на сданное в лизинг имущество не влечет за собой расторжения договора или пересмотра его условий. В том числе это касается суммы платежей. С того момента, как произойдет полная уступка прав и обязанностей по договору лизинга, лизингополучатель обязан перечислять платежи новому лизингодателю.

Во избежание данных рисков лизингополучатель заинтересован в нормальном функционировании режима оплаты лизинговых платежей. Кроме того, в интересах лизингополучателя в условиях договора лизинга должна быть предусмотрена возможность досрочного выкупа предмета лизинга.

6. Риск финансовых потерь при досрочном расторжении договора лизинга.

Иногда проблема для лизингополучателя состоит в том, что не все лизингодатели лояльно относятся к расторжению договора лизинга до истечения установленного в нем срока. Исключение может составлять возможность досрочного выкупа имущества лизингополучателем, порядок которого обычно регламентируется договором. Отдельного внимания заслуживает вопрос уплаченного в соответствии с договором лизинга авансового платежа. Как

правило, условиями лизинговой сделки предусмотрено поэтапный зачет (равными долями или в соответствии с графиком) авансового платежа. Таким образом, на момент досрочного расторжения договора лизинга по причине возврата, либо изъятия объекта лизинга, остается не зачтенная в счет текущих лизинговых платежей часть авансового платежа, подлежащая возврату лизингополучателю. Лизингодатель может отказаться это сделать, либо просто умолчать о наличии такой задолженности перед лизингополучателем. Однако, арбитражная практика на сегодняшний момент по данному вопросу в большей части в пользу лизингополучателя.

Минимизация данного риска заключается в выборе лизингодателя и согласовании условий лизинговой сделки на этапе ее заключения. Кроме того, обязательно необходимо запросить акт сверки расчетов по договору лизинга. Он может послужить обоснованием своей правоты в суде.

7. Риск не получения имущества в собственность по истечению срока действия договора лизинга.

По истечении срока действия договора лизинга, и при условии исполнения всех предусмотренных им обязательств (выплата лизинговых платежей и т.п.) лизингополучатель должен выразить свое желание о получении имущества в собственность и выплатить выкупную стоимость. На практике, условиями договора лизинга устанавливаются специальные условия, порядок и сроки на выкуп предмета лизинга и получение в собственность, либо возврат его лизингодателю. Однако, лизингополучатели не всегда уделяют этому моменту должное внимание, упуская сроки и нарушая порядок, рискуя остаться без имущества.

Поэтому необходимо осуществлять контроль за исполнением условий договора лизинга на всех его этапах, особенно в момент перехода права собственности лизингополучателю.

В данной статье мы не рассматриваем вопрос налоговых рисков лизингополучателя, так как он требует более детального анализа.

Завершая данную статью, необходимо отметить, что в ней описаны лишь основные риски лизингополучателя, которые могут возникнуть в процессе реализации лизинговой сделки. Многие зависят от самой сделки и сложности проекта. И от того как она будет проработана и просчитана уже на этапе заключения, зависит ее дальнейшая эффективность и полезность для компании.

«Спешка плоха уже тем, что отнимает много времени».

Гилберт Черстертон

«Территория лизинга»

Они
**ХОТЯТ
ЖИТЬ.**

Помогите детям выжить.

Подари жизнь!

www.podari-zhizn.ru

+7 (499) 245-58-26

+7 (499) 246-22-39



Журнал «Территория лизинга» распространяется:

1. Прямая подписка – печатная версия;
2. Электронная подписка – полнотекстовая электронная версия;
3. Партнеры (страховые компании, поставщики, объединения и ассоциации);
4. Мероприятия (конференции, семинары, тренинги);
5. Бизнес-центры



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