



ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА

№1 (3)

ЯНВАРЬ 2012

ТЕМА НОМЕРА:

ЛИЗИНГ – ИТОГИ 2011

«РЫНОК»:

- АВТОЛИЗИНГ – УМЕРЕННЫЙ РОСТ ИЛИ
ВЗЛЕТ?

«ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО»:

- РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА ЛИЗИНГА.
ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ВАРИАНТЫ
РЕШЕНИЯ

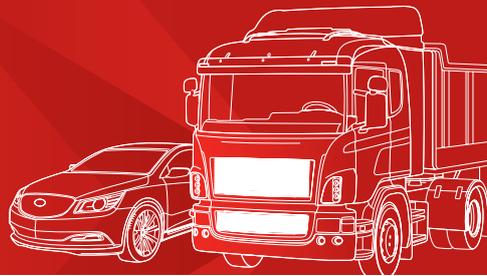
«В ФОКУСЕ»:

- МЕТОДЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ
СИТУАЦИЙ

«ЛИЗИНГ ДЛЯ ...»:

- ОСОБЕННОСТИ ЛИЗИНГА В АПК





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

Каждый клиент CARCADE выбирает оптимальные условия финансирования:

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

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

Финансовый консультант приедет к клиенту в офис в удобное для него время. Предварительное решение о финансировании предоставляется в течение 10 мин., а автомобиль — уже через 3–5 рабочих дней после подписания договора лизинга.*

Для оформления сделки требуется **минимальный пакет документов** без нотариального заверения, финансовый консультант CARCADE поможет его подготовить.

На сайте CARCADE доступен сервис «Личный кабинет» — **оперативный доступ к информации** по договору и консультационная поддержка по вопросам лизинга.

Простой и выгодный способ приобрести автомобиль — обратиться за лизингом в CARCADE.

* 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»!



Сегодня средства массовой информации пестрят рассказами о странах, до которых докатилась «вторая волна» финансового кризиса, и пугающие прогнозы развития ситуации в России. Вопрос о том, действительно ли это «вторая волна» и «первая» была лишь предвестником глобальных изменений в мировой экономике по-прежнему открыт. Прогнозы, больше напоминают «гадание на кофейной гуще». Самые уважаемые люди сейчас экономисты.

Общаясь со своими коллегами, специалистами в лизинговой отрасли, мы не раз задавались вопросом о том: что ждет Россию? Как эти изменения отразятся на лизинговой отрасли? Какие планы у каждой из лизинговых компаний? Среди

оппонентов встречаются как пессимисты, так и люди, совершенно нейтрально реагирующие на происходящие процессы. Но большинство из них здраво оценивают положение своей компании, имеют определенные планы и варианты стратегии компании в новых условиях. Новый год будет показательным и интересным. Одно можно сказать с четкой уверенностью – нас ждут не простые времена, и они, без сомнения, затронут и лизинговую отрасль и каждого из нас.

В данном номере журнала мы подвели итоги 2011 года, рассказали о последних изменениях в законодательстве, представили новости, поделились опытом с лизингополучателями, рассказали об успехах и опыте работы лизинговых компаний.

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

С уважением,
Оксана В. Солнышкина

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

ИЗДАТЕЛЬ: КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА: Святослав Петров

ОБЛОЖКА: Алина Зубова

ДИРЕКТОР ЖУРНАЛА: Оксана Солнышкина, solnyshkina@kleasing.ru

ПОДПИСКА: 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. ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ 2011 ГОДА В ЭКОНОМИКЕ	5
ТОП-20 САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ФИНАНСИСТОВ РОССИИ	7
РЫНОК	10
АГРАРНЫЙ ЛИЗИНГ – ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ	10
АВТОЛИЗИНГ – УМЕРЕННЫЙ РОСТ ИЛИ ВЗЛЕТ?	13
НОВОСТИ ЛИЗИНГА	18
ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ 2011 ГОДА В ЛИЗИНГЕ	19
ЭКСПЕРТ РА: «РЫНОК ЛИЗИНГА ЖДЕТ ЗАМЕДЛЕНИЕ ПОСЛЕ РЕКОРДНОГО 2011 ГОДА»	20
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО	21
РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА ЛИЗИНГА. ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ВАРИАНТЫ РЕШЕНИЯ	21
НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, РАЗЪЯСНЕНИЯ И ПРАКТИКА	25
НАЛОГОВЫЕ «СХЕМЫ» В ЛИЗИНГЕ: ОСНОВНЫЕ СПОРЫ С НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ	28
В ФОКУСЕ	38
С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ЛИЦОМ. МЕТОДЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ. КАК ДОСТОЙНО РАЗРЕШИТЬ КОНФЛИКТ?	38
ОПЫТ КОМПАНИЙ	42
СТРАХОВКА ОТ «ПРОБУКСОВКИ»	42
ЛИЗИНГ ДЛЯ...	46
НОВОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	46
ОСОБЕННОСТИ ЛИЗИНГА В АПК	48
ВСЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА	51
НОВОСТИ БИЗНЕСА	51
ПОДПИСКА – 2012	55

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

ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ 2011 ГОДА

В ЭКОНОМИКЕ

СУПЕРДЕРЖАВА ПОШАТНУЛАСЬ

В начале августа рейтинговое агентство S&P впервые в истории понизило суверенный кредитный рейтинг США до уровня «АА+» с максимально возможного «ААА» из-за опасений по поводу дефицита бюджета страны. За несколько дней до этого власти крупнейшей экономики мира буквально в последний момент предотвратили технический дефолт, одобрив очередное повышение потолка госдолга страны - на 2,1 триллиона долларов с 14,3 триллиона долларов. После понижения рейтинга США на мировых финансовых рынках началась паника. К середине ноября размер американского госдолга превысил 15 триллионов долларов. Договоренностей по сокращению бюджетного дефицита достичь так и не удалось, поэтому проблема с потолком госдолга США может вернуться перед президентскими выборами в ноябре 2012 года. На фоне сохраняющейся биржевой волатильности бывший вице-премьер и министр финансов РФ Алексей Кудрин констатировал - вторая волна мирового финансового кризиса началась.

ЕВРОПА: ДОЛГОВАЯ ЛИХОРАДКА

Инвесторов, впрочем, в течение года больше тревожили новости не о США, а о долговом кризисе в Европе. Долги Греции, Ирландии и Португалии росли, доходность по облигациям этих стран, а также Испании и Италии ставила рекорды, рос их бюджетный дефицит. Непопулярные меры, на которые греческие власти вынуждены были пойти ради получения очередных траншей внешней финподдержки и отсрочки дефолта, повлекли за собой отставку кабинета

министров. Правительства сменились также в Италии, Испании и Португалии. Усилия европейских властей по выводу еврозоны из кризиса пока носят преимущественно теоретический характер. Экономисты и эксперты всерьез обсуждают возможность распада валютного союза, курс евро лихорадит, а рейтинговые агентства констатируют, что время для реформ в Европе истекает. Европейские рейтинги с большой вероятностью могут быть понижены в конце 2011 года - начале 2012 года.

БАНК МОСКВЫ: В НОВУЮ ЖИЗНЬ С ВТБ

Банк Москвы, занимающий шестое место в России по размеру активов, обрел нового владельца - в феврале 46,48% его акций у столичного правительства приобрел ВТБ. После смены собственника и проверки на свет вылезла «дыра» в балансе Банка Москвы, образовавшаяся за счет кредитования структур экс-президента банка Андрея Бородина, который покинул Россию и объявлен в международный розыск. В июле к спасению кредитной организации подключились ЦБ и АСВ. Было принято решение, что АСВ предоставит Банку Москвы заем из средств ЦБ в размере 295 миллиардов рублей на 10 лет под 0,51% годовых. Условие займа - консолидация ВТБ более 75% Банка Москвы. Выкупив доли у миноритариев, группа в сентябре консолидировала 80,5%. По итогам 2011 года Банк Москвы уже в составе ВТБ заработает порядка 15 миллиардов рублей. Следующим шагом его финансового оздоровления станет допэмиссия на сумму до 100 миллиардов рублей, которую выкупит структура ВТБ.



КУДРИН: ИЗ ФИНАНСОВ В ПОЛИТИКУ?

Кадровой сенсацией года в правительстве РФ стал уход Кудрина, 11 лет возглавлявшего Минфин, с ключевых постов. В конце сентября он был отправлен в отставку из-за разногласий с президентом Дмитрием Медведевым по ряду вопросов финансовой политики, в частности по поводу расходов на военные цели. После отставки Кудрина исполнять его обязанности стал замминистра Антон Силуанов, который затем стал полноценным министром, отбросив и.о. Кудрин же был исключен из состава ряда комиссий и рабочих групп, ушел с должностей в банковской сфере и международных структурах. Эксперты высказывались о его перспективах на государственных должностях, во главе ЦБ РФ и в политике. Сам он держал паузу до середины декабря, а затем заявил, что готов участвовать в создании нового правового политического проекта.

ДОРОГА В ВТО ДЛИНОЙ В 18 ЛЕТ

В 2011 году Россия была официально принята во Всемирную торговую организацию, членства в которой добивалась с 1993 года - соответствующее решение министры стран-членов ВТО одобрили на конференции в середине декабря. Россия может стать полноправным членом организации уже летом 2012 года, для этого парламенту нужно ратифицировать заключенные соглашения. Ради членства в ВТО Москва согласилась снизить таможенные пошлины на импортные товары, ограничить пошлины на экспорт, а также допустить на российский рынок иностранных поставщиков ряда услуг. При этом спорные вопросы с Грузией удалось урегулировать лишь в последний момент, а партнерам по Таможенному союзу - Белоруссии и Казахстану - Россия пообещала содействие в их присоединении к ВТО. Российские власти заверяют, что смогли договориться о максимально выгодных для России условиях - экспортные пошлины сохранятся на благоприятном для отечественных предприятий уровне.

ШИРОКАЯ ПОСТУПЬ ПРИВАТИЗАЦИИ

Российские власти в 2011 году продолжали линию на снижение госучастия в экономике. В августе был объявлен расширенный список приватизации крупных компаний. Из шести активов обозначенной ранее «топ-десятки» до 2017 года государство уйдет вовсе, в отдельных случаях сохранив за собой дающую особые права «золотую акцию». В других предприятиях темпы приватизации ускоряются либо сокращаются ее сроки. Всего стоимость предлагаемых к продаже до 2017 года госактивов предварительно оценивается в 6 триллионов рублей, что превышает 10% от ВВП РФ. Кроме того, в марте глава государства потребовал вывода госчиновников из состава советов директоров крупных госкомпаний и госбанков. И к октябрю компании с госучастием покинули высокопоставленные чиновники правительства и сотрудники администрации президента.

«СЕВЕРНЫЙ ПОТОК» ЗАРАБОТАЛ

В ноябре начались коммерческие поставки по первой очереди трубопровода «Северный поток», призванного дифференцировать маршруты поставок газа из России в Европу. Российские власти называют это новой страницей в партнерстве с ЕС. Однако «Газпром» - мажоритарный акционер проекта - не ждет быстрой окупаемости вложенных инвестиций в размере 7,4 миллиарда евро, не ожидается и резкого увеличения доли «Газпрома» на европейском рынке. Россия рассчитывает, что экономика Евросоюза сможет преодолеть проблемы и начнет расти - тогда ее потребности в газе тоже возрастут и для обеспечения дополнительных поставок могут потребоваться новые трубопроводные мощности. Теоретически «Северный поток» после запуска на полную мощность может существенно снизить долю транзита через Украину, однако та считает свою ГТС наиболее выгодным маршрутом для экспорта газа в Европу.

«РОСНЕФТЬ» - BP + EXXONMOBIL

Крупнейшая в РФ нефтяная компания «Роснефть» в январе заключила с британской BP соглашение о партнерстве в разработке арктического шельфа. Предполагался взаимный обмен акциями, в рамках которого российская компания могла получить 5% обыкновенных акций BP в обмен на 9,5% своих акций. Однако по иску консорциума AAR, представляющего российских акционеров ТНК-BP, «сделка века» была заблокирована. В июне переговоры по ней все были прекращены. «Роснефть» искала нового партнера по Арктике недолго и уже в конце августа заключила соглашение с ExxonMobil на еще более выгодных условиях. Речь идет о совместной разработке и других участков российского шельфа, в частности в Черном море. Инвестиции обеих компаний в рамках соглашения оцениваются в 200-300 миллиардов долларов, а совокупный экономический эффект - в 500 миллиардов долларов.

СБЕРБАНК ПРОРУБИЛ ОКНО В ЕВРОПУ

Сбербанку в этом году удалось реализовать планы по экспансии в дальнее зарубежье - в сентябре он заключил окончательное соглашение о приобретении 100% акций восточноевропейской Volksbank International AG (VBI) за 585 миллионов евро. Крупнейший банк РФ вел переговоры о покупке с декабря 2010 года, за это время ему удалось сбить цену вдвое. Руководство Сбербанка неоднократно заявляло об интересе к активам в Восточной Европе, прежде всего в Польше, а также в Турции. В октябре стало известно о возможной покупке турецкого актива бельгийско-французской финансовой группы Dexia - Denizbank, однако затем руководство Сбербанка отказалось от этих планов. Сообщалось также, что Сбербанк может купить небольшой польский банк для выхода на рынок этой страны - возможно, через VBI.

Источник: РИА Новости



ТОП-20 самых влиятельных финансистов России

№	Фото	Персона	Должность	Экспертный рейтинг	Количество упоминаний в СКАН-Интерфакс	Читательский рейтинг
1.		Алексей Мамонтов	Президент Московской международной валютной ассоциации.	3.436	97	2.867
2.		Николай Сидоров	Председатель правления Абсолют Банка.	3.426	78	1.500
3.		Михаил Задорнов	Президент-председатель правления "ВТБ 24".	4.079	754	3.389
4.		Йорг Бонгартц	Председатель правления ООО «Дойче Банк».	3.573	7	2.300
5.		Владимир Голубков	Председатель правления Росбанка.	3.448	60	2.100
6.		Анатолий Аксаков	Президент Ассоциации региональных банков "Россия".	3.688	538	2.727
7.		Стивен Дженнингс	Председатель правления "Ренессанс Групп".	3.687	51	2.250
8.		Вадим Беляев	Генеральный директор ФК «Открытие».	3.560	49	2.900
9.		Владимир Дмитриев	Председатель Внешэкономбанка.	3.921	483	2.417
10.		Иван Свитек	Председатель Правления Хоум кредит банка.	3.635	46	2.500



№	Фото	Персона	Должность	Экспертный рейтинг	Количество упоминаний в СКАН-Интерфакс	Читательский рейтинг
11.		Алексей Ананьев	Председатель совета директоров Промсвязьбанка.	3.482	4	2.091
12.		Михаил Алексеев	Председатель правления ЮниКредит Банка.	3.581	39	1.800
13.		Гарегин Тосунян	Президент Ассоциации российских банков.	3.987	290	2.923
14.		Герман Греф	Президент, председатель правления Сбербанка.	4.547	2651	3.393
15.		Дмитрий Соколов	президент Номос-банка.	3.383	234	2.889
16.		Олег Тиньков	Председатель совета директоров Тинькофф Кредитные Системы.	3.374	214	2.765
17.		Олег Вьюгин	Председатель совета директоров МДМ-Банка.	3.870	207	3.357
18.		Рустам Тарико	Председатель совета директоров банка "Русский стандарт".	3.576	207	3.781
19.		Микаил Шишханов	Президент Бинбанка.	3.405	198	2.462
20.		Петр Авет	Президент Альфа-банка.	4.042	177	2.929

Рейтинг портала Bankir.Ru

В рейтинговой таблице персоналии выстроены в соответствии с местом по итогам «народного рейтинга» портала *Bankir.ru*



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**



*Консалтинговое агентство «Территория лизинга»
197110, г. Санкт-Петербург, Петровская коса, дом 1, кор. 1, ком. 5
Тел.: (812) 498 67 25, +7 911 922 27 25;
e-mail: info@kleasing.ru
www.kleasing.ru*



Аграрный лизинг – эффективный механизм обеспечения продовольственной безопасности России



Механизмы лизинга востребованы в различных отраслях экономики, и в каждой они имеют свои особенности, преимущества. Одним из действенных финансовых инструментов развития сельского хозяйства является федеральный лизинг. Генеральный директор ОАО «Росагролизинг» Валерий Львович Назаров рассказал о деятельности компании в рамках поддержки отечественного АПК.

– Каково значение компании «Росагролизинг» на рынке сельскохозяйственного лизинга? Каковы основные задачи, которые Вам приходится решать?

– Лизинг является динамично развивающимся видом инвестиционной деятельности. Он выступает в качестве одного из главных финансовых механизмов обновления основных фондов в экономике. Одним из перспективных сегментов рынка в России стал аграрный лизинг.

ОАО «Росагролизинг», доказав свою эффективность, по сути является институтом развития АПК в России, выполняет задачи, поставленные Правительством РФ по обеспечению отечественных сельхозтоваропроизводителей современной энергонасыщенной сельскохозяйственной техникой, высокотехнологичным оборудованием и высокопродуктивным племенным скотом. Одним из главных направлений работы компании является решение стратегических задач по обеспечению, в частности, Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации.

К сожалению, наша страна существенно отстает от ведущих сельскохозяйственных стран по уровню технического оснащения АПК,

что свидетельствует о значительном недостатке сельхозтехники и необходимости увеличения парка. По энергонасыщенности тракторной техники Россия уступает США ~ в 4 раза, Германии ~ в 7 раз, по количеству зерноуборочных комбайнов на 1000 га посевов зерновых Россия уступает США ~ в 5 раз, Германии ~ в 9 раз. В структуре парка сельскохозяйственной техники основную долю занимает техника, возраст которой превышает 10 лет, в частности, $\frac{3}{4}$ тракторов уже превысили этот срок эксплуатации.

Россия также значительно уступает в области применения технологий ресурсосберегающего растениеводства, что во многом связано с выбытием земель сельскохозяйственного назначения из оборота. Последствия этой проблемы сказываются на объемах производства зерновой, плодовоовощной продукции, на формировании кормовой базы, на потенциале развития животноводства в России.

В связи с вышесказанным, важное место в процессе технической модернизации АПК занимают меры государственной поддержки, одной из которых является деятельность ОАО «Росагролизинг».

– Как изменились объемы вновь заключенных лизинговых сделок по технике и скоту в 2011 году? Прогноз на 2012 год?

– ОАО «Росагролизинг», в рамках выполнения целевых показателей Государственной программы развития сельского хозяйства, по итогам 2011 года передало в лизинг более 50,5 тыс. голов племенного скота, тем самым перевыполнив на 68 % целевые показатели (30 000 голов).



С каждым годом на федеральном и региональных уровнях все больше внимания уделяется вопросу технической модернизации сельского хозяйства. За 2011 год сельхозтоваропроизводителям передано 10 263 единицы сельскохозяйственной техники и оборудования – это максимальный объем поставок за весь период деятельности компании.

В марте 2011 года Правительство Российской Федерации приняло решение о субсидировании половины стоимости сельхозтехники, находящейся на площадках Росагролизинга. В преддверии полевых работ на складах скопилось порядка 5,9 тыс. единиц техники, закупленной в предыдущие годы. При этом неурожай и засуха 2010 года поставили многих селян в трудное финансовое положение. Это привело к тому, что далеко не все хозяйства могли позволить себе обновить парк. Программа субсидирования решила проблему: уже к началу июля более 4000 единиц сельхозтехники было передано фермерам. В отношении остальных единиц было принято решение о перераспределении, и техника поступила в те регионы, где на нее имелся спрос, подтвержденный соответствующими заявками.

С этого года стартует другая масштабная программа, оператором которой выступит Росагролизинг - программа обновления парка сельскохозяйственной техники. Отмечу, что практически все регионы России проявляют интерес к этой программе.

– За последние два года существенно расширился перечень предоставляемых Росагролизингом услуг для сельхозтоваропроизводителей.

– В настоящее время ОАО Росагролизинг» развивает региональное партнерство – в 2011 году заключены комплексные соглашения о реализации совместных проектов со Ставропольским краем, Бурятией, Хакассией, Волгоградской, Орловской, Ярославской, Псковской и Новгородской областями. Готовятся к подписанию соглашения с Санкт-Петербургом, Приморским и Хабаровским краями, Республикой Саха (Якутия), Рязанской, Омской и Самарской областями. Подчеркну, что проработка соглашений о сотрудничестве с регионами со стороны Росагролизинга ведется абсолютно по всем субъектам РФ.

Летом этого года в Волгоградской области был запущен пилотный проект института реги-

онального представительства, когда сотрудники компании на месте оказывают всестороннюю информационно-консультационную поддержку всем обратившимся сельхозпроизводителям, а также оформляют заявки.

Опыт работы ОАО «Росагролизинг» показывает, что с помощью лизинга можно реализовывать проекты разной степени сложности и комплексности в АПК. Компания принимает активное участие в разработке Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения до 2020 года, как механизма финансовой поддержки отрасли на фоне вступления России в ВТО.

Также Росагролизинг развивает деятельность по поддержке отечественных сельхозтоваропроизводителей путем создания региональных машинно-технологических компаний (МТК), что позволит консолидировать парк современной ресурсосберегающей техники для предоставления услуг аграриям по проведению сельскохозяйственных работ. С 2012 года компания приступает к внедрению системы навигационной информационной системы «ГЛОНАСС» на базе сети МТК, что позволит решить проблемы контроля эффективности и условий эксплуатации техники.

В 2011 году компания начала реализацию проектов по созданию селекционно-генетических центров, в частности, в Республике Татарстан и Самарской области. В рамках подписанного соглашения о сотрудничестве с Ярославской областью планируется строительство селекционно-генетического центра в Любимском муниципальном районе, рассматривается возможность создания центра по разведению КРС мясных пород в Мордовии.

За счет средств федерального лизинга реализуются пилотные проекты по козоводческим фермам. Комплексы «под ключ» возводятся в настоящее время в Рязанской области, Бурятии и Хакассии. В 2012 году компания продолжит деятельность по созданию семейных молочных животноводческих ферм на базе крестьянско-фермерских хозяйств.

С 2011 года среди приоритетных направлений деятельности ОАО «Росагролизинг» существенное внимание уделяется возведению современных теплиц. На сегодняшний день в стране требуется более активное внедрение интенсивных технологий овощеводства закрытого грунта на значительной площади. В 2010 году при участии компании началось оснаще-



ние тепличного комбината на Кубани. Площадь комплекса равна 32,2 га и состоит из 3-х очередей. Общая стоимость проекта составляет 2,5 млрд. рублей. В настоящий момент запущено производство продукции первой очереди тепличного комбината и получено более 1 тыс. тонн урожая.

В 2012 году в России начнется осуществление программы по развитию овощеводства защищенного грунта, которая предусматривает увеличение производства овощей в теплицах к 2020 году в 3,5 раза. На реализацию программы, рассчитанной на 2012-2020 годы, планируется направить 40 миллиардов рублей.

Значительное внимание компания уделяет поддержке мясного животноводства. В частности, в Краснодарском крае при содействии Росагролизинга компания «Кубанский бекон» начала реализацию масштабного проекта по строительству комплекса, состоящего из племенной фермы, репродукторов, откормочного комплекса, комбикормового завода, убойного цеха и молочного завода. Масштабная работа в данном направлении ведется в Республике Татарстан, где предприятие «Камский бекон» оснащено новейшим технологическим оборудованием на 44 388 скотомест. Также компания намерена участвовать в создании в регионах пунктов приема и хранения сельхозпродукции, а также крупных логистических центров.

Реализация подобных проектов существенно влияет на выполнение показателей Доктрины продовольственной безопасности по снижению объемов импорта и обеспечению населения высококачественной продукцией собственного производства.

Росагролизинг продолжит работу, направленную на поддержку молодых ученых, квалифицированных кадров и формирование устойчивого интереса со стороны студентов российских ВУЗов к агропромышленной тематике. В 2011 году с целью поддержки и привлечения широкого круга талантливой молодежи к научным исследованиям в области аграрных наук была учреждена специальная стипендия за лучшую научную работу. Первые 5 лауреатов получили именные премии в размере 50 тыс. руб. в рамках проведения выставки «Золотая осень».

– Каковы преимущества федерального лизинга в сравнении с другими кредитными инструментами?

– В аграрном лизинге слишком велики неконтролируемые риски, сезонные факторы. От этого напрямую зависит платежеспособность лизингополучателей. Однако бесспорно и то, что данный сегмент на рынке лизинга востребован и конкурентоспособен. Сейчас общая сумма заключенных ОАО «Росагролизинг» договоров превышает 155 млрд. рублей. Росагролизинг занимает более 80% аграрного рынка именно потому, что наша деятельность не зависит от конъюнктурных особенностей бизнеса, нацеленных исключительно на получение прибыли. Представьте, что сегодня лизингом заниматься выгодно – выдался урожайный год, установились высокие экспортные цены, у фермеров есть деньги. Тогда частные лизинговые компании активизируют свою деятельность. Ну а в период неурожая такие компании теряют интерес к этому сегменту, в результате чего аграрии оказываются в безвыходном положении. С Росагролизингом такой вариант невозможен.

Срок лизинга ориентирован на срок службы приобретенного имущества и на нужды сельхозпроизводителя: сезонность платежей, отсрочки ввиду неблагоприятных погодных условий, зависимость суммы авансового платежа от объема обеспечения. В то время как кредиты нацелены, в первую очередь, на возвратность и получение прибыли, а чаще и сверхприбыли. Кроме того, при лизинге дополнительные расходы включены в размер лизинговых платежей, при использовании же кредита необходимо учесть траты на доставку, страхование имущества и т.д. Если обратиться к конкретным цифрам, то, к примеру, размер авансового платежа при заключении сделки с ОАО «Росагролизинг» составляет от 7%, в то время как у кредитных и частных лизинговых организаций в среднем 20%, срок федерального лизинга – до 10 лет, коммерческого лизинга и кредита – до 5 лет. В конечном итоге, переплата за пользование инструментами, предлагаемыми Росагролизингом составляет 2% в год, в то время как у коммерческих структур, работающих в сегменте сельскохозяйственного лизинга, в среднем 20-30%. Поэтому федеральный лизинг эффективный действенный механизм, на деле подтвердивший свою востребованность и доступность.

Автолизинг – умеренный рост или взлет?



Автолизингом занимались и занимаются практически все лизинговые компании. Сегодня число лизинговых компаний, фактически осуществляющих лизинговые операции, увеличилось. Кроме того, продолжается процесс консолидации рынка, уходят с рынка малые и средние лизинговые компании с плохим финансовым состоянием, которые не смогли справиться с последствиями кризиса и появляются новые игроки. Среди новых лизинговых компаний есть как представители кэптивных и внутрихолдинговых компаний, так и представители компаний с государственным участием. При этом лизинговые компании – лидеры рынка автолизинга, только укрепили свои позиции.

Среди основных особенностей и тенденций развития рынка автолизинга эксперты отмечают следующие:

1) Продолжение роста объемов вновь заключаемых лизинговых сделок в данном сегменте. Причем темпы прироста ожидаются выше (в среднем 150-200%), чем в других сегментах рынка и в целом по отрасли (в пределах 40-50%);

«Российский рынок автолизинга в 2011 году продолжил свой рост. В целом по оценкам экспертов объем нового бизнеса российских лизингодателей в сегменте автотранспорта по итогам первых шести месяцев года составил 93,7 млрд. руб., что более чем в 2 раза превышает результаты аналогичного периода прошлого года. В первую очередь этому способствовали стабилизация экономики и рост спроса на автомобили. Так в Санкт-Петербурге было реализовано на 56% легковых автомобилей больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Одним из сдерживающих факторов является дефицит легковых автомобилей у дилеров. Специалисты авторынка говорят

о том, что производители оказались не готовы к такому росту спроса, и в настоящее время очереди на наиболее популярные марки автомобилей могут составлять от 3-х до 18 месяцев».

*Генеральный директор компании «ПН-Лизинг»
Маланин Роман Сергеевич*

2) Усиление конкурентной позиции лизинговых компаний, специализирующихся на работе в сегменте лизинга автотранспорта. По нашим оценкам, в течение 3-5 лет конкурентные позиции данных компаний значительно усилятся. Основные преимущества таких компаний: прекрасное знание рынка, готовность структур и процессов компаний к быстрым изменениям, способность создавать новые решения и продукты, высокое качество работы с клиентами;

«Сильно изменился состав игроков рынка лизинга: практически все независимые региональные компании за небольшим исключением ушли с высококонкурентного рынка. На автолизинге сосредоточились около десяти крупных компаний, из числа тех, кто давно и системно этим занимается. В прошлом году очень активно заиграли компании при автопроизводителях, к примеру, Volkswagen Finance: другим лизинговым компаниям стало очень трудно работать с новыми клиентами по этой марке. Ожидаем, что крупные российские банки пристально взглянут на этот рынок. Например, Сбербанк меняет стратегию — уходит больше в розницу»

*Генеральный директор компании «Ураллизинг»
Андрей Истомин*

3) Выход государственных компаний в розничный сектор рынка, и в первую очередь в сегмент лизинга автотранспорта, где традиционно хорошо себя чувствовали частные компании, а госкомпании практически не были представлены. На наш взгляд, роль госкомпаний на рынке будет усиливаться. На данный момент компании с государственным участием имеют преимущество по стоимости и доступности ресурса, что существенно усложнит конкуренцию для рыночных компаний и вероятнее всего вынудит их расширять свои продуктовые линейки



и повышать качество услуг;

«Активное развитие государственными лизинговыми компаниями розничного направления бизнеса – основная тенденция 2010-2011 гг. По итогам первого полугодия 2011 года на долю таких компаний приходится более половины объема нового бизнеса российских лизингодателей – 54,9%, в то время как в 2010 году она составляла 47,7%, в 2009 г. – 25,4%.

Если рассматривать перспективы на 2012 год, то можно с уверенностью сказать, что усиление влияния государственных лизинговых компаний продолжится. В свою очередь независимые лизингодатели готовы предложить клиентам индивидуальный подход к решению вопроса приобретения имущества в лизинг, более оперативное принятие решения об одобрении сделки, налаженные связи с поставщиками и дополнительный сервис»

*Генеральный директор компании «ПН-Лизинг»
Маланин Роман Сергеевич*

4) Расширение продуктовых линеек лизинговых компаний, рост конкуренции;

5) Все большее внимание стало уделяться компаниям малого и среднего бизнеса;

6) Наряду с финансовым лизингом будут развиваться и другие виды финансовых услуг. Также следует ожидать роста доли операционного лизинга автомобилей;

7) Вероятно появление новых игроков, в т.ч. с иностранным участием.

В условиях обострения конкуренции лизинговые компании избирают различные стратегии и тактики, однако можно выделить следующие основные направления:

1) Лизинговые компании расширяют свои продуктовые линейки, постоянно оптимизируют существующие лизинговые продукты. Здесь, как правило, работает политика копирования разработок лидеров рынка. Безусловно, в чистом виде они не перенимаются из практики работы одной компании в практику работы другой, но так или иначе «законодатели мод», лидеры рынка, диктуют свои правила;

2) Достаточно часто на практике встречаются ситуации, когда компании демпингуют предложения конкурентов. И основная причина не только в погоне за объемами вновь заключаемых лизинговых сделок, но и за качественным и платежеспособным клиентом. Такая полити-

ка, как правило, имеет краткосрочный эффект, особенно для универсальных, малых и средних лизинговых компаний, где автолизинг является одним из бизнес-направлений;

3) Повышается внимание к качеству взаимодействия с клиентом, компании стремятся к повышению показателей их возвратности. Все большее внимание уделяется индивидуальному подходу к работе с лизингополучателями.

Лизинговые компании отмечают значительный рост количества сделок по автолизингу, особенно в сегменте грузового автотранспорта. У некоторых компаний объем сделок вырос в 2-3 раза. Основная причина в восстановлении многих рынков, активно использующих в своей деятельности автотранспорт (например, ритейл, пищевая промышленность).

«Постепенное возобновление спроса на услуги лизинговых компаний началось с середины 2010 года. Факторы, повлиявшие на это – экономическая стабильность и восстановление основных отраслей. В настоящее время можно говорить о росте числа заключаемых сделок практически во всех сегментах.

В сегменте легкового автотранспорта можно отметить тенденцию роста спроса на более дорогие марки представительского класса. Чаще всего в лизинг приобретаются автомобили европейского и японского производства, такие как Toyota Land Cruiser, Lexus, BMW, джипы марки Mitsubishi и прочие.

Европейские производители также остаются лидерами спроса и среди коммерческого грузового транспорта. В первую очередь это объясняется более высоким качеством техники в сравнении с отечественной или китайской. Наиболее популярные марки MAN, SCANIA и IVECO.

В сегменте пассажирского транспорта ситуация обратная – наибольшим спросом среди лизингополучателей пользуются автобусы отечественных и белорусских производителей – МАЗ, ЛиАЗ и пр. Стоит отметить, что автобусные парки перевозчиков г. Санкт-Петербурга обновляются. Свое влияние на это оказал конкурс на осуществление пассажирских перевозок, проведенный городским Комитетом по транспорту в конце 2010 года. Так компанией «ПН-Лизинг» в первом полугодии 2011 года было профинансировано приобретение 14 новых автобусов для одного из перевозчиков.



Если рассматривать сегмент строительной техники, то можно отметить тенденцию увеличения среди лизингополучателей доли компаний, специализирующихся на передаче такой техники в аренду. Так компанией «ПН-Лизинг» за первые 6 месяцев текущего года было заключено 9 подобных договоров».

«Если говорить о структуре новых сделок, то доля грузового автотранспорта по-прежнему превышает долю легковых автомобилей (9,3% против 6,7% соответственно). Перераспределение долей произошло в 2010 году и объясняется восстановлением грузоперевозок и интереса к новой технике»

*Генеральный директор компании «ПН-Лизинг»
Маланин Роман Сергеевич*

В настоящий момент доступность лизинговых услуг стала на много выше, чем год назад. Это проявляется снижением процентных ставок, уменьшением минимальных размеров авансового платежа, расширением спектра предоставляемых услуг, а также перечня возможных объектов лизинга.

В течение 2010-2011 годов ставки по лизингу значительно упали, но не у всех компаний. В перспективе ставки по лизингу в целом по рынку выравниваются, т.к. лизинговые компании с иностранным капиталом вынуждены будут поднять ставки, выполняя годовые показатели по доходности, а российские лизинговые компании ставки снизят.

В целом по рынку, требования к лизингополучателям, их качеству, необходимой для рассмотрения и принятия решения информации различаются. Часть компаний уделяет особое внимание финансовому состоянию лизингополучателя, другие делают ставку на ликвидность имущества. Однако следует отметить, что в погоне за объемами нового бизнеса наблюдается тенденция снижения требований к качеству лизингополучателей. Такая практика, может привести к пагубным последствиям для лизинговых компаний, которые без оглядки на собственное финансовое состояние и особенности бизнеса, копируют практику работы лидеров рынка.

«В настоящее время можно с уверенностью говорить о том, что условия по лизингу автомобилей достигли докризисного уровня – ставки удорожания в среднем составляют 5-10%, сроки на которые лизингодатели го-

товы заключать договоры увеличились до 5-7 лет. Так в компании «ПН-Лизинг» действует программа «От малого к большому», по условиям которой приобрести автомобиль можно, уплатив аванс от 15%. Ставка удорожания – от 5,5. Максимальный срок лизинга – 4 года.

Если говорить о требованиях к лизингополучателям, то основными по-прежнему остаются финансовая стабильность компании и отсутствие задолженностей перед государством и кредиторами. При этом стоит отметить, что лизинговые компании проводят тщательный анализ деятельности каждого клиента. Немаловажным условием остается срок деятельности лизингополучателя, который должен быть не менее одного года.

Изменение условий предоставления в лизинг автомобильной техники и другого имущества будет зависеть от общего состояния экономики России и от того перерастет ли текущая ситуация на финансовых рынках в новую фазу кризиса. При условии сохранения стабильности можно ожидать дальнейшего улучшения программ лизинга, снижения минимального аванса и ставок удорожания, увеличения срока договоров».

*Генеральный директор компании «ПН-Лизинг»
Маланин Роман Сергеевич*

«До середины 2010 года на лизинговом рынке царил неясность. Лизинговые компании определялись, как им себя вести — то ли снижать ставки и получать низкую маржу, то ли держать их на одном уровне и зарабатывать; с кем можно работать, а с кем нет, учитывая, что у большинства предприятий по итогам кризиса были убытки. Затем ситуация стала выправляться. Появились хорошие условия: авансы на докризисном уровне, быстрое рассмотрение заявок, либеральный подход к клиентам, сроки до пяти лет. Обязательно будет дальнейшее упрощение процедур».

*Генеральный директор компании «Ураллизинг»
Андрей Истомин*

По-прежнему, основной определяющий фактор для клиентов лизинговых компаний это – стоимость договора лизинга и размер авансового платежа. Однако в данном случае, большую роль играет умение сотрудников лизинговых



компаний грамотно подготовить коммерческое предложение, так как большинство из клиентов плохо разбираются в структуре графиков платежей и особенностях расчета (например, компании малого и среднего бизнеса).

Особо искушенные клиенты все больше внимания стали уделять уровню сервиса в лизинговой компании, удобству взаимодействия и гибкости в принятии решений и формировании предложений.

Один из основных сдерживающих факторов более высоких темпов роста объемов нового бизнеса лизинговых компаний в целом и автолизинга в частности – «качество заемщика», т.е. не достаточного уровня платежеспособности и финансового состояния потенциального лизингополучателя.

«Перспективы дальнейшего развития российского рынка автолизинга будут зависеть от состояния экономики в целом. При благоприятных условиях бизнес лизинговых компаний продолжит расти, но ожидать таких же значительных темпов, какие он демонстрировал в прошлом году уже не стоит. Основным фактором бурного роста был эффект низкой базы, который в настоящее время уже исчерпал себя и в дальнейшем лизинговым компаниям стоит ожидать более медленного наращивания нового бизнеса.

Если говорить о возможных угрозах, то определенные опасения вызывает нестабильность на фондовых рынках, которая может спровоцировать вторую волну кризиса и снова поставить лизинговые компании перед проблемой дефицита финансирования.

Одним из главных нерешенных вопросов остается возможная отмена ускоренной амортизации по всем предметам лизинга, способная поставить под угрозу само существование лизинговой отрасли в России».

*Генеральный директор компании «ПН-Лизинг»
Маланин Роман Сергеевич*

«На 2011-2013 годы наш прогноз позитивный. Мы планируем вырасти более чем на 40% за счет дальнейшего расширения сети (пойдем дальше в сторону Волги и Сибири) и усиления позиций на домашних рынках. Правда, сознательно себя немного ограничиваем, потому что кризис показал: слишком большой рост приводит к серьезным издержкам. Сейчас наша сеть насчитывает 11 фи-

лиалов, Омск, Новосибирск и Казань открыли за последние 5 месяцев. Перспективы связываем с бюджетными заказами: в стране все так или иначе крутится вокруг строительства олимпийских объектов, дорог, нефти, газа и пр. Хороший спрос сейчас предьявляет растущий сектор производства продуктов питания.

Кроме того, открываются новые возможности для роста. Известно, что специфика лизинговых компаний — ценовой сегмент средних и дорогих автомобилей. Бюджетный сегмент — пока прерогатива кредитных продуктов банков. Но с нового года внесены изменения в закон о лизинге: сейчас лизинговая компания может заключать договор с физическим лицом, ограничений нет. Вероятно, появятся спецпродукты для «физиков», к примеру, по автомобилям, где автопроизводители будут предлагать скидки для лизинговых компаний как для корпоративных покупателей. Интересная штука, может быть, что-то и получится».

*Генеральный директор компании «Ураллизинг»
Андрей Истомин*

Поскольку большинство лизинговых компаний России являются универсальными, автолизинг всегда присутствовал и присутствует в их портфелях, так как является наиболее безрисковым видом сделок. Интерес к данному сегменту не только останется, но и будет расти со стороны всех участников рынка. Однако необходимо отметить, что несмотря на то, что объемы рынка значительны, универсальным лизинговым компаниям все сложнее и сложнее конкурировать с лидерами рынка автолизинга, особенно в ЦФО и СЗФО.

Ключевыми преимуществами лизинговой компании в автолизинге будут и останутся:

- 1) Финансовые условия лизинговой сделки (цена, размер авансового платежа, срок договора лизинга);
- 2) Размер регионального покрытия (количество реально работающих филиалов и представительств);
- 3) Уровень и качество бизнес-процессов;
- 4) Способность создавать новые продукты и быстро реагировать на изменения внешней среды, в т.ч. ситуации на рынке;
- 5) Качество работы с клиентом на всех этапах лизинговой сделки.

**Консалтинговое агентство
«Территория лизинга»**



Организатор:



Co-Организатор



Париж, 1 и 2 марта 2012 г., Hotel Concorde La Fayette
3, Place du General Koenig, Paris

РОССИЙСКИЙ ЛИЗИНГ

ИТОГИ 2011 ГОДА

Компания "Worldwide Expert" и Объединенная Лизинговая Ассоциация приглашают Вас принять участие в международной конференции 2012 - РОССИЙСКИЙ ЛИЗИНГ: ИТОГИ ГОДА

Мы рады объявить, что подготовка к ежегодной Весенней встрече российского лизингового сообщества началась!

По традиции российские лизинговые компании отчитаются об итогах прошедшего года – результаты деятельности к этому времени уже будут подведены, поделятся своими планами на будущее, обсудят с коллегами возможные стратегические решения.

Вниманию присутствующих будет представлено первое объявление годового обзора профессора В.Д. Газмана, озвученное автором.

Также к участию будут привлечены специалисты из европейских лизинговых компаний, чей опыт развития лизинга в посткризисных условиях и методы увеличения объема продаж и информация о новейших продуктах будут наверняка полезны и интересны аудитории.

За более подробной информацией и по вопросам регистрации на парижский форум пожалуйста обращайтесь по телефонам: +44 (0) 208 540 0065, или +371 673 81 633, или по электронной почте registrations@worldwide-expert.co.uk

Генеральный Медиа Партнёр:

all-leasing.ru

Стратегический Медиа Партнёр:



Предпочитаемый
Медиа партнер:



Медиа Партнёры:



ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ на 1-е полугодие 2012 года

ЭКСПЕРТ РА
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

Дата проведения	Мероприятие
14 марта	Круглый стол «Медицинское страхование»
21 марта	II Ежегодная конференция «Кадры для модернизации экономики»
5 апреля	II Ежегодная конференция «Будущее рынка доверительного управления активами»
12 апреля	VII Ежегодная конференция «Финансы растущего бизнеса»
20 апреля	Саммит творцов инновационной экономики
26 апреля	IV Ежегодная конференция «Будущее пенсионного рынка»
17 мая	VIII Ежегодная конференция «Факторинг в России»
23 мая	Круглый стол «Риск-менеджмент в лизинговых компаниях»
май	Пресс-конференция «Розничное страхование»
май	Пресс-конференция «Сотрудничество банков и страховых компаний»
20 июня	Круглый стол «Страхование сельскохозяйственных рисков»
27 июня	Форум «Русские инновации»
5 июля	II Форум лидеров банковского рынка

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ!

По вопросам сотрудничества обращаться:

ТЕЛ.: (495) 225-34-44

На правах рекламы

Более подробную информацию
о мероприятиях вы можете найти на сайте:

WWW.RAEXPERT.RU



НОВОСТИ ЛИЗИНГА

СБЕРБАНК И BOEING ЗАЙМУТСЯ СОВМЕСТНЫМ РАЗВИТИЕМ АВИАЦИОННОГО ЛИЗИНГА В РОССИИ И СНГ

Крупнейший банк России Сбербанк и американская авиастроительная компания Boeing подписали соглашение о развитии взаимовыгодных возможностей для авиационного финансирования и лизинга на рынке России и СНГ. «В соответствии с подписанным соглашением стороны обязуются вести совместную работу над поиском и реализацией проектов, связанных с финансированием приобретения и лизингом продуктов и услуг «Боинг» существующим и потенциальным заказчикам в России и СНГ», — говорится в официальном сообщении компании.

Кроме этого, соглашение включает в себя обмен информацией и образовательные проекты, направленные на дальнейшее развитие знаний специалистов Сбербанка и его дочерней компании «Сбербанк Лизинг» в области авиационного финансирования.

Согласно последнему прогнозу компании Boeing, общая потребность авиакомпаний России и СНГ в самолетах на ближайшие 20 лет составит около 960 единиц общей стоимостью \$90 млрд.

Источник: Новости mail.ru

ВОСТОЧНЫЙ ИПОТЕЧНЫЙ БАНК ОБЪЯВИЛ О СМЕНЕ ОФИЦИАЛЬНОГО НАИМЕНОВАНИЯ НА КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК ЕВРОПЛАН

26 октября 2011 года банком «КБ Европлан» получены зарегистрированные изменения в устав банка и лицензии на осуществление банковских операций с новым наименованием.

Лизинговая компания Europlan приобрела Восточный Ипотечный Банк в июле текущего года. Приобретенный банк обладает лицензиями на осуществление банковских операций со средствами в рублях и иностранной валюте, включая привлечение во вклады денежных средств физических лиц (до востребования и на определенный срок). Банк также участвует в системе обязательного страхования вкладов и является действительным членом банковских и профессиональных ассоциаций и сообществ России.

Источник: All-Leasing.ru

ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЕЙ (ФАС) БЫЛО УДОВЛЕТВОРЕНО ХОДАТАЙСТВО ООО "ЮТЭЙР-ЛИЗИНГ" (ДОЧЕРНЕЙ КОМПАНИИ ОАО "АВИАКОМПАНИЯ "ЮТЭЙР") О ПОКУПКЕ 65,38% ОБЫКНОВЕННЫХ АКЦИЙ КОМПАНИИ ОАО "НЕФТЕЮГАНСКИЙ ОБЪЕДИНЕННЫЙ АВИАОТРЯД"

В этом случае, "ЮТэйр-Лизинг" сможет увеличить свою долю с 24% до 89% акций. Вертолетная компания ОАО "Нефтеюганский объединенный авиаотряд" в течение 35 лет остается крупной российской ор-

ганизацией вертолетной техники. Компания владеет 39 вертолетами: пять моделей Ка-32Т, один вертолет - МИ-26, два - Ми-8АМТ, тринадцать единиц - Ми-8Т и пятнадцать - Ми-8МТВ-1.А также имеется три многоцелевых, легких, четырехместных вертолета Robinson R44.

Источник: <http://www.finlease.ru>

02-03 НОЯБРЯ 2011 ГОДА В МОСКВЕ СОСТОЯЛАСЬ СЕРИЯ МЕРОПРИЯТИЙ, ПОСВЯЩЕННЫХ ВОПРОСАМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Организаторами выступили Подкомитет Торгово-Промышленной палаты РФ по лизингу и Консалтинговое агентство «Территория лизинга».

Первый день был посвящен обсуждению текущих вопросов в области учета и налогообложения лизинговых операций у лизингодателя. В неформальной обстановке, в режиме диалога за круглым столом участники бизнес-встречи обсудили самые сложные вопросы и проблемные ситуации, связанные с возвратом и изъятием предмета лизинга, страховыми случаями, иные спорные моменты, а также особенности и новые решения в области автоматизации лизинговой деятельности.

В течение второго дня, под эгидой Всероссийской конференции «Бухгалтерский учет и налогообложение лизинговых операций», участники мероприятия обсуждали последние тенденции в области учета лизинговых операций, как по российским стандартам, так и в соответствии с МСФО. Не обошли вниманием и вопросы сложившейся Арбитражной практики. В мероприятии приняли участие специалисты Минфина России и Высшей школы экономики.

Источник: <http://tpprf-leasing.ru/>

8 ДЕКАБРЯ В МОСКВЕ СОСТОЯЛОСЬ ЗАСЕДАНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ АССОЦИАЦИЙ: БЕЛОРУССКОГО СОЮЗА ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ, АССОЦИАЦИИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ АЗЕРБАЙДЖАНА, АССОЦИАЦИИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ УЗБЕКИСТАНА, ОБЪЕДИНЕННОЙ ЛИЗИНГОВОЙ АССОЦИАЦИИ.

Принято решение о создании общественной организации - конфедерации вышеперечисленных, а также других ассоциаций, главной задачей которой станет содействие экономическому сотрудничеству между странами Евразийского сообщества и СНГ. Принято решение о формировании Уставных документов данной организации, а также о проведении совместного ежегодного форума, дата проведения которого предварительно намечена на октябрь 2012 года в Минске.

Источник: <http://www.assocleasing.ru/>



ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ 2011 ГОДА В ЛИЗИНГЕ

ЛИЗИНГОВАЯ ОТРАСЛЬ ОБЪЕДИНЯЕТ УСИЛИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ САМЫХ ОСТРЫХ ВОПРОСОВ И ПРОБЛЕМ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В 2011 ГОДУ СОЗДАНЫ РАБОЧИЕ ГРУППЫ ПО СЛЕДУЮЩИМ ВОПРОСАМ И НАПРАВЛЕНИЯМ:

1) Доработка проекта Положения по бухгалтерскому учету «Аренда». Организатор – Подкомитет по лизингу Комитета по финансовым рынкам и кредитным организациям Торгово-Промышленной палаты. Подписано соглашение о сотрудничестве между Подкомитетом по лизингу ТПП РФ, Некоммерческим частным учреждением «Бухгалтерский Методологический Центр», Объединенной Лизинговой Ассоциацией, НП «ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ», рабочей группой по лизингу Ассоциации Европейского Бизнеса и Конфедерацией СНГ-Лизинг. Целью данного соглашения стало создание Рабочей группы по доработке проекта Положения по бухгалтерскому учету «Аренда» и его представление в Минфин России.

2) По вопросам сложившейся Арбитражной практики в части «необоснованной выгоды» лизинговых компаний (авансы, выкупная стоимость). Организатор – Подкомитет по лизингу Комитета по финансовым рынкам и кредитным организациям Торгово-Промышленной палаты

3) По проблеме отмены ускоренной амортизации лизингового имущества. Организатор – Подкомитет по лизингу Комитета по финансовым рынкам и кредитным организациям Торгово-Промышленной палаты

4) По вопросам автоматизации лизинговой деятельности. Организатор – Подкомитет по лизингу Комитета по финансовым рынкам и кредитным организациям Торгово-Промышленной палаты

СОЗДАН ПОСТОЯННО ДЕЙСТВУЮЩИЙ ТРЕТЕЙСКИЙ СУД ПО ВОПРОСАМ ЛИЗИНГА / ЛИЗИНГОВОЙ ОТРАСЛИ

При поддержке Объединенной Лизинговой Ассоциации создан постоянно действующий Третейский суд по вопросам лизинга. С его помощью споры разрешаются на много быстрее, они требуют меньших финансовых издержек для сторон. Эти преимущества очень важны для предпринимателей, в особенности для субъектов малого предпринимательства.

Передача споров на разрешение Третейского суда может быть осуществлена сторонами в любое время,

вплоть до вынесения решения по существу спора арбитражным судом или судом общей юрисдикции.

Отличительными чертами данного Третейского суда являются:

- отсутствие досудебного порядка разрешения возникшего спора;
- возможность самостоятельного выбора судей;
- наличие в списке третейских судей специалистов высокого класса;
- возможность разрешения споров в одной инстанции;
- минимальные сроки рассмотрения споров;
- регрессивная шкала третейских сборов, основанная на принципе: чем выше сумма иска, тем ниже процент взимаемого третейского сбора;

В соответствии с Положением Третейский суд рассматривает коммерческие споры, возникающие как между резидентами, так и вытекающие из внешнеэкономических сделок.

ОТСРОЧЕНА ОТМЕНА ПОВЫШАЮЩЕГО КОЭФФИЦИЕНТА ДО 3-Х К ИМУЩЕСТВУ, ПЕРЕДАННОМУ В ЛИЗИНГ

Еще в 2010 году лизинговое сообщество было озадачено и встревожено позицией Минфина РФ в части применения коэффициента до 3-х к имуществу, переданному в лизинг. И если в статье «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2012-2013гг.» говорилось о необходимости проведения анализа применения повышающих коэффициентов (в частности, речь шла о целесообразности сохранения нормы о применении повышающих коэффициентов в отношении амортизируемых основных средств, являющихся предметом договора финансовой аренды), то в 2011 году Минфин РФ заявил о другом: в числе основных направлений налоговой политики на 2013 год и плановый период 2013-2014 гг. говорится об обоснованности применения коэффициента ускоренной амортизации, но только к определенным видам имущества.

С учетом последних изменений внесенных в НК РФ на 2012 год сохранены правила применения специального коэффициента до 3-х к лизинговому имуществу.



ЭКСПЕРТ РА:

«Рынок лизинга ждет замедление после рекордного 2011 года»



7 декабря 2011 года состоялась X Ежегодная юбилейная конференция «Лизинг в России -2011», организатором которой выступило рейтинговое агентство «Эксперт РА».

Основными темами для обсуждения на конференции стали потенциал и перспективы развития рынка лизинга в нашей стране в наступающем году, а также результаты минувшего года.

«2011 год станет рекордным по объему в истории развития отечественного лизингового рынка, – отметил Павел Самиев, заместитель генерального директора рейтингового агентства «Эксперт РА», – объем новых сделок, по нашим прогнозам, достигнет 1,3 трлн рублей, а темпы прироста к 2010 г. – 76%. Рост рынка продолжают сдерживать ожидания негативных изменений в законодательной базе (возможная отмена ускоренной амортизации), однако это не должно помешать участникам рынка показать исключительный результат по итогам 2011 года. Но в 2012 году мы ждем замедления рынка».

«Мы не ожидали столь высоких темпов прироста рынка лизинга в 2011 году. Однако если посмотреть глубже, то наибольший вклад в рост рынка внес сегмент лизинга железнодорожной техники, в котором прошел ряд крупных сделок, связанных с подготовкой к продаже Первой и Второй грузовых компаний. Также можно отметить, что основу роста рынка во многом определили несколько крупнейших компаний. Поэтому при отсутствии подобных крупных сделок в 2012 году, рост рынка будет гораздо

скромнее – около 10-15%», – считает Олег Литовкин, генеральный директор ЛК «УРАЛСИБ».

С ним согласился Сергей Клишо, и.о. генерального директора ЗАО «Сбербанк Лизинг»: «Следующий год будет сложным, но рост рынка по инерции продолжится, и составит 10-15%. В 2011 году объем нового бизнеса, по нашим подсчетам, составит около 1,1-1,3 трлн рублей. Стабильный рост покажет сегмент автотранспорта и оборудования (35-40%), и мы планируем к запуску не только продукты в новых сегментах автотранспорта, оборудования и спецтехники, но и сервисные программы».

Максим Агаджанов, генеральный директор компании «Газпромбанк Лизинг» считает, что рынок лизинга напрямую зависит от динамики развития экономики страны. «В новый год мы вступаем с позитивными прогнозами. На наш взгляд, рынок может показать динамику роста в районе 30-40%. Драйверами роста в 2012 году выступают лизинг автотранспорта, промышленной недвижимости и энергетического оборудования», – подчеркнул Агаджанов.

В рамках конференции состоялось общее открытое собрание Объединенной Лизинговой Ассоциации. С докладом об итогах деятельности ассоциации за 2011 г. выступил Президент ОЛА Кирилл Царев, об отдельных направлениях работы рассказали вице-президент ОЛА Наталья Панских и директор ОЛА Татьяна Позднякова. В ходе собрания членами ОЛА был утвержден бюджет и план работы ассоциации на 2012 г.

Расторжение договора лизинга Проблемы и возможные варианты решения



*Витте Екатерина,
заместитель фи-
нансового дирек-
тора ВТБ24 Лизинг
(Система лизинг 24
(ЗАО))*

В связи с влиянием кризисных явлений на экономику прекращение договоров лизинга из-за неуплаты лизинговых платежей сегодня, к сожалению, не редкость. Поэтому важно понимать, к каким последствиям приведет такой шаг стороны договора. В данной статье автором проанализированы основные риски, которые возникают у лизинговой компании в случае расторжения договора лизинга.

Порядок расторжения договора лизинга регулируется общими нормами гражданского законодательства.

Практически все договоры лизинга содержат условие, что в случае неуплаты лизингополучателем лизинговых платежей лизингодатель имеет право на расторжение договора в одностороннем порядке и изъятие лизингового имущества.

Данные положения в договорах полностью согласуются с п. 3 ст. 11, ст. 13 и п. 6 ст. 15 Федерального закона от 29.10.1998 N 164-ФЗ «О финансовой аренде

(лизинге)» (ред. от 08.05.2010), предусматривающими, что лизингодатель вправе изъять предмет лизинга у лизингополучателя, если последний нарушит определенные условия договора (досрочное расторжение договора и возврат предмета лизинга и т.д.).

Риски, связанные с расторжением предмета лизинга, условно можно разделить на три крупных взаимосвязанных блока:

- экономические;
- юридические;
- учетные.

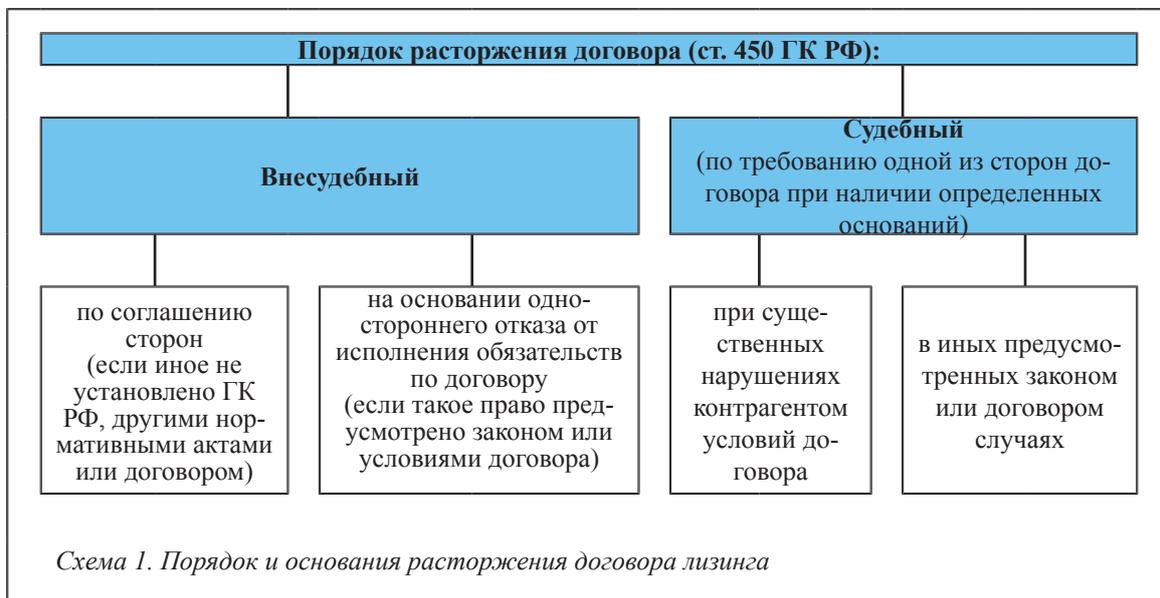
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ

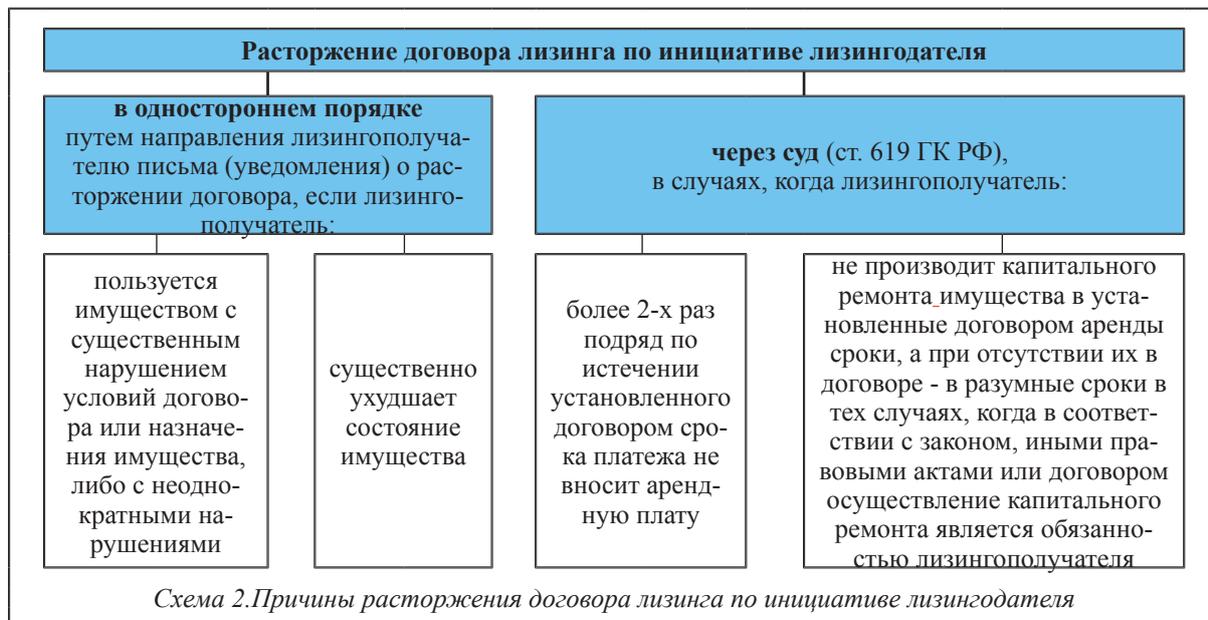
Экономические риски связаны, прежде всего, с природой лизинговой деятельности.

Понятие лизинга (финансовой аренды) закреплено в статье 665 ГК РФ. Данная статья определяет лизинг как сделку, при которой «арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование».

Вышеизложенное определение лизинга позволяет сформулировать отличительные признаки лизинговых правоотношений:

- участие трех субъектов в сделке - лизингодателя, лизингополучателя и продавца предмета лизинга;
- наличие комплекса договорных отношений (лизинг осуществляется на базе двух или более договоров - прежде всего купли-продажи и собственно лизинга; кроме того, лизинговая сделка может сопровождаться и иными договорами, такими как, кредитный договор, договор страхования, договор





на техническое обслуживание имущества и т.д.);
 – приобретение имущества специально для передачи в лизинг.

В статье 2 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» определение лизинга дано следующим образом: «лизинг - совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга». Кроме того, в данной статье дано определение лизинговой деятельности – «вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг».

Экономические основы лизинговой деятельности нормативно закреплены в главе III Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)», где представлено определение лизинговых платежей, раскрыты возможные формы и порядок их уплаты, а также порядок начисления амортизации предмета лизинга.

Под лизинговыми платежами понимается общая сумма платежей по договору лизинга за весь срок действия договора лизинга, в которую входят:

– возмещение затрат лизингодателя, связанных с

приобретением и передачей предмета лизинга лизингополучателю;

– возмещение затрат, связанных с оказанием других предусмотренных договором лизинга услуг;
 – а также доход лизингодателя.

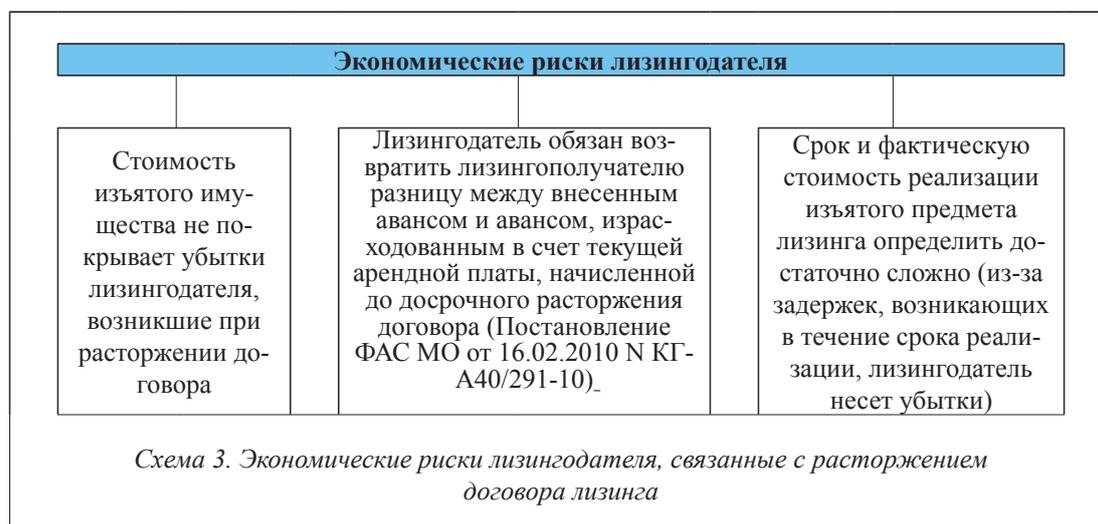
В общую сумму договора лизинга может включаться выкупная цена предмета лизинга, если договором лизинга предусмотрен переход права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю.

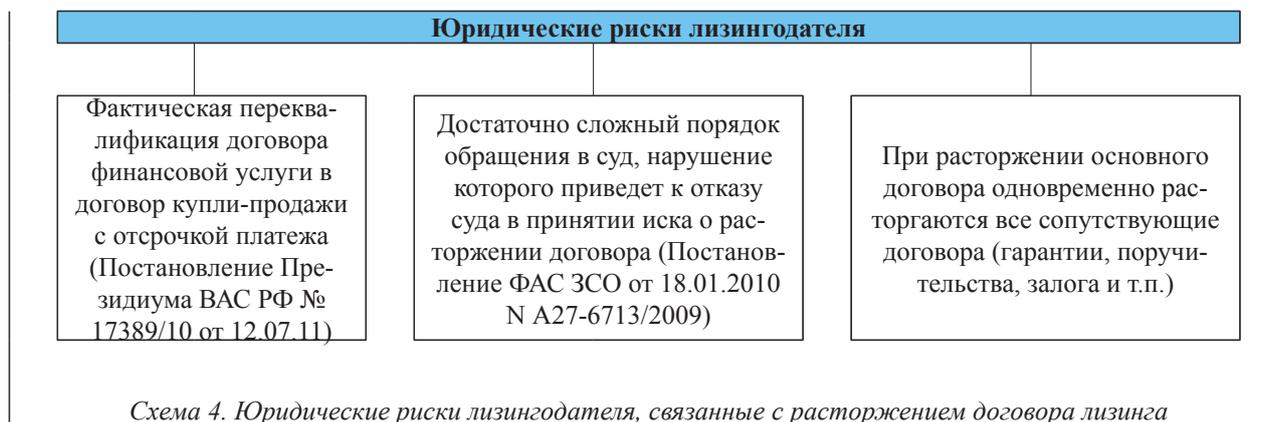
Таким образом, экономические риски лизингодателя при расторжении договора лизинга связаны с не возмещением понесенных им инвестиционных и прочих предусмотренных договором лизинга затрат, недополучением дохода, а также с упущенной выгодой связанной с ненадлежащим выполнением лизингополучателем своих обязательств по договору.

Наиболее вероятные экономические риски у лизингодателя отражены в схеме №3.

К мерам минимизации убытков лизингодателя в случае досрочного расторжения договора лизинга по причине неплатежей лизингополучателя можно отнести:

– заключение договоров обратного выкупа с по-





ставщиками предмета лизинга (в случае, если есть опасения, что из-за уникальности предмета лизинга найти покупателя для реализации изъятого имущества будет невозможно);

- в договоре лизинга прописывать экономические санкции за досрочное расторжение договора;
- определять дату окончательных расчетов по договору лизинга, как дату реализации изъятого имущества.

Экономические риски лизингополучателя связаны в первую очередь с приостановлением деятельности, для осуществления которой использовался предмет лизинга, по причине изъятия предмета лизинга.

Для минимизации данного риска лизингополучателю необходимо предельно внимательно следить за своей платежеспособностью, и в случае возникновения угрозы возможного неплатежа обратиться с просьбой к лизингодателю о реструктуризации графика лизинговых платежей. Это поможет избежать просрочек и изъятия предмета лизинга

В случае, если кризис неплатежеспособности случился у лизингополучателя в конце срока лизинга, это может привести к тому, что он лишится права выкупить имущество за установленную в договоре лизинга минимальную выкупную стоимость.

Третьим серьезным экономическим риском для лизингополучателя является потеря авансового платежа, в случае, если это предусмотрено договором лизинга. В судебной практике по данному вопросу нет единообразия.

ЮРИДИЧЕСКИЕ РИСКИ

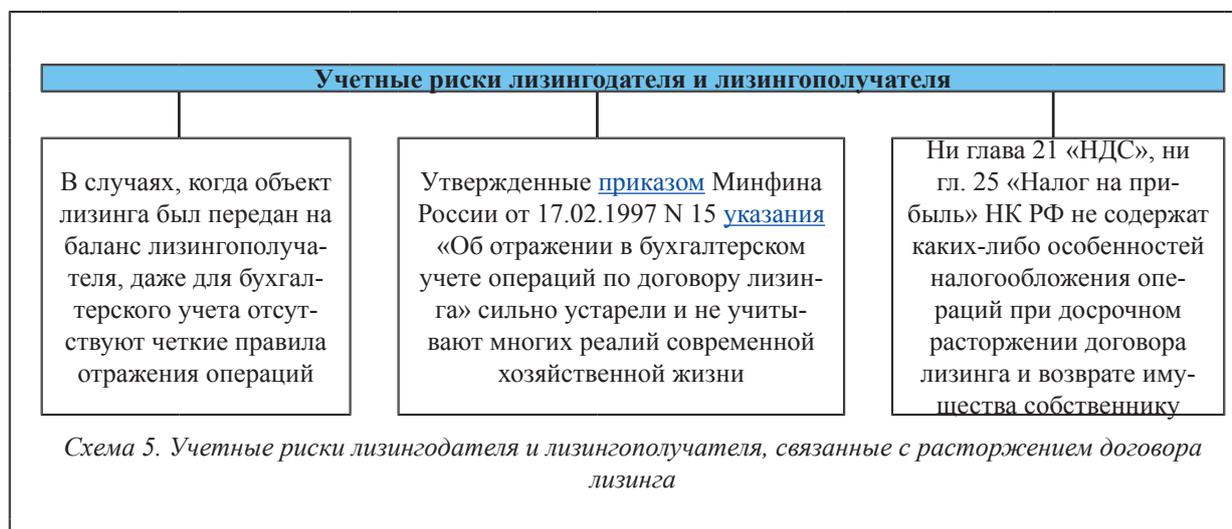
Юридические риски, возникающие при расторжении договора лизинга, связаны, во-первых, с отсутствием единообразной судебной практики в принятии решений по лизинговым спорам; во-вторых, со спецификой лизинговых правоотношений: сложностью лизинговых сделок, а также безнадежно устаревшими нормами, регулирующими учет и отражение лизинговых операций.

Наиболее часто реализующимися юридическими рисками для лизингодателя являются риски, приведенные на схеме 4.

При этом, если сложный порядок обращения в суд является прогнозируемым риском, минимизация которого связана с необходимостью повышения уровня компетентности юридической службы лизингодателя, то судебная практика, касающаяся определения выкупной стоимости в составе лизинговых платежей (в связи с рассмотрением договора лизинга как смешанного договора) совершенно неочевидна.

Одновременное расторжение сопутствующих договоров при расторжении договора лизинга, также влечет убытки лизингополучателя, т.к. расходы, понесенные после расторжения договора лизинга, не могут быть взысканы с поручителя или с гаранта.

Юридические риски лизингополучателя также возникают из-за отсутствия устоявшейся юридической практики. В настоящее время, правда, в свете имеющих место кризисных явлений, суды стали чаще вставать на сторону лизингополучателей, защищая





интересы компаний малого и среднего бизнеса. Однако расходы на дорогостоящих юристов, привлекаемых лизингополучателями для защиты своих интересов, зачастую оказываются экономически неэффективными.

Вариантом минимизации данных рисков может быть досудебное решение спорных вопросов с лизингодателем.

УЧЕТНЫЕ РИСКИ

Причиной возникновения учетных и налоговых рисков является безнадежное устаревание старых нормативных актов и отсутствие новых, регулирующих бухгалтерский и налоговый учет лизинговых операций. Например, в случаях, когда объект лизинга был передан на баланс лизингополучателя, даже для бухгалтерского учета отсутствуют четкие правила отражения операций. Это связано с тем, что утвержденные приказом Минфина России от 17.02.1997 N 15 указания «Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга» были выпущены очень давно, и не учитывают многих реалий современной хозяйственной жизни, следовательно, могут применяться только с учетом определенных и в некоторых моментах весьма существенных корректировок.

Так, при досрочном возврате лизингодателю лизингового имущества, учитываемого по договору на балансе лизингополучателя, п.7 Указаний гласит: «если по условиям договора лизинга лизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя, то при возврате его лизингодателю остаточная стоимость на основании первичного учетного документа лизингополучателя отражается по дебету счета 03 «Доходные вложения в материальные ценности» в корреспонденции со счетом 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Задолженность по

лизинговым платежам». Если при этом возвращается имущество с полностью погашенной стоимостью, то оно приходится на счет 03 «Доходные вложения в материальные ценности» по условной оценке 1000 рублей». Больше ничего в Указаниях по данному вопросу не сказано. Таким образом, у лизингодателя возникают учетные риски, связанные с корректностью отражения остаточной стоимости изъятого предмета лизинга. Так как изъятие имущества происходит зачастую в конфликтной ситуации, лизингополучатель может отказаться предоставить первичные документы для определения стоимости постановки основного средства на баланс лизингодателя. Кроме того, в учете лизингополучателя банально могут быть ошибки, а также использоваться иные, нежели у лизингодателя, учетные политики и, следовательно, стоимость учтенного возвращенного имущества у лизингодателя должна отличаться от остаточной стоимости по данным лизингополучателя. При этом возникает необходимость скорректировать и сумму неподлежащих к получению доходов будущих периодов (счет 98) и неполученный НДС (счет 76 субсчет «НДС при передаче лизинговых основных средств на баланс лизингополучателя»).

Проблему корректного отражения остаточной стоимости можно отчасти решить с помощью ведения параллельного учета начисленной амортизации на забалансовых счетах лизингодателя.

У лизингополучателя учетные риски возникают в основном в отношениях с налоговыми органами, так как при определении налоговой базы по налогам вариативность учета зачастую приводит к появлению оснований для споров.

Данные риски можно минимизировать более подробным отражением в учетных политиках процесса учета в организации лизинговых операций.

14-15 марта 2012 г.
г. Москва, Президент-отель

ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

“СОВРЕМЕННАЯ СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА ЛИЗИНГА”

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ КОНФЕРЕНЦИИ

- Нормативная база лизинга. Проблемы и перспективы развития;
- Защита лизинговых компаний по спорам о взыскании неосновательного обогащения;
- Лизинг воздушных судов. Современная международная правовая практика;
- Практика судебных споров между лизинговыми компаниями и налоговыми органами по вопросам правомерности применения налоговых вычетов по НДС;
- Развитие арбитражной практики по договорам лизинга: поиск баланса интересов лизинговых компаний и лизингополучателей;
- Судебная практика по реализации имущественных прав лизингодателей (изъятие предмета лизинга);
- Банкротство как инструмент взыскания долга;
- Третейская судебная практика в лизинге.

УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ

Высший арбитражный суд Российской Федерации;
Торгово-промышленная палата Российской Федерации (Подкомитет по лизингу);
Международный коммерческий арбитражный суд при ТПП РФ;
Третейский суд для разрешения экономических споров при ТПП РФ;
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова;
Московский государственный институт международных отношений МИД РФ;
Члены НП «Лизинговый союз»;
Представители ведущих лизинговых, юридических и коллекторских компаний.

МОДЕРАТОР КОНФЕРЕНЦИИ
КАБАТОВА Елена Витальевна,
МГИМО, доцент кафедры международного частного и гражданского права, к.ю.н.

Подробности на сайте www.tpprf-leasing.ru или по телефонам: +7 (495) 695-71-11 и +7 (903) 169-48-22

ОРГАНИЗАТОРЫ

ПАРТНЕРЫ



Министерство экономического развития Российской Федерации
Управление по развитию лизинга и лизингополучателей
ИННОВАЦИИ.20.000000



ЛИЗИНГОВЫЙ
СОЮЗ



TAXADVISOR



1990
СОВЕТ
СТАТУСНО-ПРАВОВЫЙ
ИНСТИТУТ



ТЕРРИТОРИЯ
ЛИЗИНГА



НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, РАЗЪЯСНЕНИЯ И ПРАКТИКА

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ ПО ДОГОВОРУ ЛИЗИНГА НЕ ОБЛАГАЕТСЯ НДС

В Минфин России обратилась организация, планирующая заключить договор финансовой аренды жилого помещения и передать его лизингополучателю в качестве предмета лизинга. Налогоплательщик задал вопрос: освобождается ли такая сделка от НДС на основании п.п.10 п.2 ст.149 НК РФ?

Финансовое ведомство в своем письме от 21.10.2011 N 03-07-07/63 указало, что в соответствии с данной нормой освобождаются от НДС услуги по предоставлению в пользование жилых помещений всех форм собственности. При этом согласно ст. 665 ГК РФ по договору лизинга арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Таким образом, предоставление жилого помещения по договору лизинга освобождается от НДС.

С 2012 ГОДА В РОССИИ ВВОДИТСЯ ИНСТИТУТ КОНСОЛИДАЦИИ НАЛОГООПЛАТЕЛЬЩИКОВ В ЦЕЛЯХ ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Данная норма утверждена Федеральным законом от 16.11.2011 N 321-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую НК РФ в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков».

ПО ДОГОВОРУ ЛИЗИНГА С ФИЗИЦОМ ПРИМЕНЯЕТСЯ СПЕЦИАЛЬНЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ 3

При заключении договора лизинга с физлицом лизингодатель вправе применять к основной норме амортизации специальный коэффициент, не превышающий 3. Об этом сообщил Минфин России в Письме от 02.12.2011 N 03-03-06/1/798.

НА ТЕРРИТОРИИ РФ ПРИЗНАНЫ 37 МСФО И 26 РАЗЪЯСНЕНИЙ МСФО

В соответствии с Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 N 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности». На территории РФ признаны 37 МСФО и 26 Разъяснений МСФО (МСФО и Разъяснения МСФО), которые вступят в силу на территории Российской Федерации со дня их официального опубликования в журнале «Бухгалтерский учет».

В числе признанных МСФО: Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»; Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств»; Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, из-

менения в бухгалтерских оценках и ошибки», Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 17 «Аренда» и др.

Также, в частности, признаны следующие Разъяснения МСФО: Разъяснение ПКР (SIC) 25 «Налоги на прибыль - изменения налогового статуса предприятия или его акционеров»; Разъяснение ПКР (SIC) 27 «Анализ сущности сделок, имеющих юридическую форму аренды»; Разъяснение КРМФО (IFRIC) 10 «Промежуточная финансовая отчетность и обесценение»; Разъяснение КРМФО (IFRIC) 15 «Соглашения на строительство объектов недвижимости».

Признание на территории РФ документов международных стандартов осуществляется в порядке, утвержденном Постановлением Правительства РФ от 25.02.2011 N 107.

УСТАНОВЛЕН ПОРЯДОК ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ТЕХНИЧЕСКОГО ОСМОТРА ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Постановлением Правительства РФ от 05.12.2011 N 1008 «О проведении технического осмотра транспортных средств» установлен порядок оказания услуг по проведению технического осмотра транспортных средств.

Согласно утвержденным Правилам проведения технического осмотра транспортных средств техосмотр проводится операторами ТО, аккредитованными в установленном порядке для проведения техосмотра. Проведение ТО осуществляется на платной основе в соответствии с договором, заключаемым владельцем транспортного средства и оператором ТО по типовой форме, утвержденной Минэкономразвития РФ.

По завершении процедуры технического диагностирования оператор ТО оформляет и выдает заявителю диагностическую карту, и в случае если она содержит заключение о возможности эксплуатации ТС, оформляет и выдает заявителю талон ТО или международный сертификат ТО.

В приложениях к Правилам приведены требования, предъявляемые при проведении ТО к транспортным средствам отдельных категорий, и нормативы продолжительности технического диагностирования каждой категории транспортных средств. Постановление вступает в силу с 1 января 2012 года.

ИЗМЕНЕНА СТАВКА РЕФИНАНСИРОВАНИЯ БАНКА РОССИИ

Указанием Банка России от 23.12.2011 N 2758-У «О размере ставки рефинансирования Банка России» с 26 декабря 2011 года ставка рефинансирования Банка России установлена в размере 8 процентов годовых.

Подкомитет ТПП РФ по лизингу

и

Консалтинговое агентство «Территория лизинга»

приглашают Вас принять участие в серии мероприятий на тему

«БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ» 26 - 27 АПРЕЛЯ 2012г. г.Москва

Бухгалтерский учет лизинговых операций в России стоит на пороге больших перемен. Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 N 160н "О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории РФ" признаны 37 МСФО и 26 Разъяснений МСФО, в т.ч. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 17 "Аренда".

Данные обстоятельства, ставят перед компаниями различные задачи и предоставляют новые возможности.

26.04.12 СЕМИНАР

В программе мероприятия:

Ключевые проблемы методологии бухгалтерского учета лизинговых операций у лизингодателя и лизингополучателя
Основные вопросы проекта «ПБУ Аренда» в части лизинговых операций.
Предложения Рабочей группы Подкомитета ТПП РФ по лизингу
Налогообложение лизинговых операций. Налог на прибыль. Налоговые риски и налоговые последствия.
Налог на добавленную стоимость. Налог на имущество.

В числе докладчиков:

СУХАРЕВА Оксана Александровна, генеральный директор «Бухгалтерский методологический центр» БМЦ
АНТОШИНА Ольга Александровна Всероссийская государственная налоговая академия Минфина России

Место проведения: Москва, Измайловское шоссе, д. 71, Гостиничный комплекс «Измайлово – Альфа», зал №3

Стоимость: 15 000 рублей. НДС не облагается

27.04.12 ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

В программе конференции:

1. Особенности отражения лизинговых операций:
 - В случае, если договор лизинга выражен в условных единицах;
 - В случае замены стороны по договору лизинга (лизингодателя, лизингополучателя);
 - Учет выкупной цены;
 - Досрочный выкуп;
 - Страховой случай с выбытием предмета лизинга;
 - Расторжение договора лизинга. Особенности учета в случае возврата (изъятия), утраты предмета лизинга
2. Международный лизинг, основные аспекты
3. Учет лизинговых операций в соответствии с МСФО. Учетная политика. Правила и тенденции перехода на МСФО в РФ
4. Арбитражная практика – налоговые споры, налоговые риски, тенденции.
5. Другие вопросы учета и налогообложения лизинговых операций.

В числе докладчиков:

КОВЫНЕВ Станислав Леонтьевич, независимый консультант

ГВЕЛЕСИАНИ Татьяна Васильевна, ведущий консультант АКК «Аудит-Академия, Аттестованный преподаватель ИПБ России по МСФО

БУЛАНЦЕВА Валентина Александровна, начальник отдела налогообложения прибыли Департамента налоговой и таможенной политики Минфина России

Место проведения: Москва, Измайловское шоссе, д. 71, Гостиничный комплекс «Измайлово – Альфа», зал №6

Стоимость: 10 000 рублей. НДС не облагается

По всем имеющимся вопросам обращайтесь к организаторам info@kleasing.ru, info@tpprf-leasing.ru или по телефонам (812) 498-67-25, (495) 695-71-11

TAXADVISOR

Юридическая компания «Taxadvisor» специализируется на правовой поддержке лизинговых компаний. Имея многолетний опыт сотрудничества с крупнейшими лизинговыми компаниями, мы предлагаем широкий спектр услуг, которые помогут развивать Ваш бизнес.

Налоговое консультирование

- ✓ Правовые заключения по порядку налогообложения лизинговой деятельности
- ✓ Подготовка лизинговых компаний к контролю за трансфертными ценами
- ✓ Выявление налоговых резервов и внедрение законных оптимизации налогов

Налоговые споры

- ✓ Защита лизинговых компаний на всех стадиях налоговой проверки
- ✓ Предоставление интересов компании на досудебном и судебном обжаловании решений налоговых органов

TAXADVISOR

Коммерческие споры

- ✓ Защита лизинговых компаний по спорам, связанным с взысканием выкупной стоимости, взыскания полученных авансов и другие сложные споры.

Структурирование сделок

- ✓ Анализ договорной базы лизинговой компании с целью снижения коммерческих и налоговых рисков
- ✓ Разработка структуры сделок по крупным инвестиционным проектам

Наши клиенты получают ежемесячный дайджест, который специально готовится нашими юристами для лизинговых компаний. Дайджест содержит обзор всех важных документов за месяц, арбитражную практику и развернутые комментарии юристов.

Кроме того, компания Taxadvisor имеет широкий опыт работы в рамках консультирования гражданско-правовых вопросов, в т.ч. интеллектуальной собственности, в различных секторах экономики.

По всем вопросам Вы можете обращаться к управляющим партнерам компании

ДМИТРИЙ КОСТАЛЬГИН
+7 495 229 76 88
KOSTALGIN@TAXADVISOR.RU

АЛЕКСАНДРА АЛЕКСЕЕВА
+7 495 229 76 88
LXV@TAXADVISOR.RU



Налоговые «схемы» в лизинге: основные споры с налоговыми органами

Несмотря на то, что лизинг является одним из общепризнанных способов финансирования обновления основного капитала наравне с кредитованием, лизинговые операции до сих пор являются предметом повышенного внимания при проведении налоговых проверок. Налоговые органы склонны видеть необоснованную налоговую выгоду как в применении отдельных налоговых льгот, например, ускоренной амортизации, так и ставить под сомнение реальность и самостоятельность деятельности лизинговых компаний, как таковую.

Предъявляемые участникам лизинговых сделок претензии можно свести к следующим пяти группам:

- недобросовестность контрагентов;
- возвратный лизинг;
- переквалификация в куплю-продажу с рассрочкой платежа;
- оспаривание эффективности и целесообразности деятельности;
- недобросовестное ценообразование.

Часть из указанных претензий, например, связанных с недобросовестностью контрагентов, характерна не только для лизинга, но в лизинговой деятельности они имеют свои особенности. Наиболее часто налоговые органы вменяют налогоплательщикам целую совокупность претензий из нескольких групп. Далее рассмотрим более подробно каждую из них.

Недобросовестность контрагентов

С так называемыми «проблемными» контрагентами сталкивается практически каждая организация. В современных условиях несовершенства системы регистрации юридических лиц все налогоплательщики вынуждены нести риск налоговых претензий из-за того, что один из его контрагентов, либо даже контрагентов второго и третьего уровней в цепочке покупок, окажется недобросовестным перед бюджетом.

До недавнего времени в судебной практике преобладал формальный подход к разрешению такого рода споров, закрепленный

в постановлении Президиума ВАС РФ от 11.11.2008 № 9299/08. Суть формального подхода состоит в том, что налоговые последствия в виде применения налоговых вычетов по НДС и отнесения сумм, уплаченных за товар поставщику, на расходы при исчислении налога на прибыль правомерны лишь при наличии документов, отвечающих требованиям достоверности и подтверждающих реальные хозяйственные операции. При таком подходе для исключения вычетов по НДС и расходов по налогу на прибыль инспекции было вполне достаточно получения от «номинального» директора поставщика признания в том, что он никаких документов не подписывал, а деятельностью формально возглавляемой им организации не руководил.

Однако в 2010 г. Президиум ВАС РФ рассмотрел целую серию дел по необоснованной налоговой выгоде, в результате чего был сформирован иной подход, основанный на оценке реальности совершенных операций и осмотрительности налогоплательщика (постановления Президиума ВАС РФ от 20.04.2010 № 18162/09, от 25.05.2010 № 15658/09, от 08.06.2010 № 17684/09). Налоговый орган обязан доказать наличие таких обстоятельств, как невозможность реального осуществления налогоплательщиком хозяйственных операций, совершение операций с товаром, который не производился или не мог быть произведен в объеме, указанном налогоплательщиком, учет для целей налогообложения только тех хозяйственных операций, которые непосредственно связаны с возникновением налоговой выгоды, отсутствие необходимых условий для достижения результатов соответствующей экономической деятельности (реальность операций). Отсутствие должной осмотрительности должно доказываться инспекцией исходя из того, знал ли или должен был знать налогоплательщик об указании контрагентом недостоверных сведений или о подложности представленных документов, что может быть выяснено исходя из того, как заключалась сделка (чем руководствовался налогоплательщик при выборе контрагента) и т.п.¹

В настоящее время оба подхода («формаль-

¹ Применительно к лизингу должная осмотрительность лизинговой компании, как минимум, означает, что перед заключением договора необходимо удостовериться в правоспособности поставщика предмета лизинга, получив от него копии уставных и регистрационных документов. Одной лишь ссылки на то, что выбор поставщика был осуществлен лизингополучателем, не будет достаточно для подтверждения должной осмотрительности.



ный» и «реальный») существуют в судебной практике одновременно, хотя и с преобладанием второго подхода. Доводы о формальных нарушениях в оформлении документов чаще всего приводятся налоговыми органами в дополнение к основным претензиям и в таком виде иногда поддерживаются судами.²

Одно из неоднозначных дел по «реальности» лизинга было рассмотрено судами Московского округа и касалось налоговых претензий к Русско-Германской Лизинговой Компании (дело № А40-51314/09-109-266).

По результатам выездной проверки налоговая инспекция исключила у лизингодателя вычеты по НДС по приобретению у завода-изготовителя железнодорожных полувагонов, для передачи в лизинг ОАО «РЖД». По мнению инспекции, поставщики вагоностроительного завода являются недобросовестными налогоплательщиками, уплачивающими в бюджет минимальные суммы и не сдающими отчетность. В свою очередь, сам завод не имел материально-технической возможности для производства полувагонов в поставленном объеме, а лишь оформил документы на вагоны, фактически произведенные из ранее списанного вагонного парка ОАО «РЖД». Этот вывод инспекция, в частности, сделала на основании сопоставления себестоимости продукции завода, отраженной в отчете о прибылях и убытках и средней нормы металла из калькуляции себестоимости, а также на основании расхождений в нумерации вагонов. Лизинговая компания была обвинена в том, что она не осуществляет реальной деятельности, лишь возмещая НДС, в то время как полувагоны фактически все время находились под контролем лизингополучателя и в действительности не передавались в лизинг.

Суды первой и апелляционной инстанций поддержали позицию налоговой инспекции, посчитав, что налоговым органом представлены достаточные доказательства необоснованной налоговой выгоды лизингодателя, также приняв во внимание, что налогоплательщик является взаимозависимым лицом с ОАО «РЖД».

Лишь в суде кассационной инстанции решение было принято в пользу налогоплательщика. Примечательно, что при этом ФАС Московского округа не высказался принципиально против самого подхода к отрицанию реальности лизинговой операции, избранного налоговым органом, т.е. против экономических расчетов. Суд указал лишь на то, что налоговый орган использовал коэффициент металлоемкости за 2007 год, в то время как доначисления касались 2004 г. Кроме того,

окружной суд указал на неправильность выводов инспекции об отсутствии экономической целесообразности деятельности лизингодателя, поскольку налоговые органы не вправе давать оценку ведению бизнеса.

Как видим, налоговые органы весьма изобретательны в доказывании нереальности операций, участником которых является лизингодатель. При этом суды могут согласиться с результатами экономического анализа деятельности поставщика предмета лизинга, если эти результаты свидетельствуют о невозможности производства и поставки лизингового имущества.

Лизинговая компания должна иметь доказательства реального приобретения имущества и его передачи в лизинг, например, соответствующие транспортные документы, показывающие, что предмет лизинга действительно перемещался от продавца и был получен лизингополучателем.

Возвратный лизинг

Отношение налоговых органов к возвратному лизингу обобщенно можно выразить следующей фразой: искусственная ситуация, не имеющая реальной деловой цели, направленная на необоснованное изъятие из бюджета сумм налогов.

Между тем, еще в 2007 г. Президиум ВАС РФ указал, что возможность применения возвратного лизинга, по условиям которого приобретаемое лизингодателем имущество передается лизингополучателю, одновременно выступающему в качестве продавца, предусмотрена статьей 4 Федерального закона от 29.10.1998 N 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (далее – Закон о лизинге) и имеет разумные хозяйственные мотивы и цели для обеих сторон данной сделки, не влекущие необоснованной налоговой экономии (постановление от 11.09.2007 N 16609/06).

Тем не менее, налоговые органы продолжают вменять участникам сделок возвратного лизинга получение необоснованной налоговой выгоды по тем основаниям, что:

- в результате применения возвратного лизинга покупная цена предмета лизинга является существенно завышенной;
- участники лизинговой сделки взаимозависимы;
- договор купли-продажи мнимый и (или) убыточный;
- в расчетах используются векселя, либо заемные денежные средства.

При этом в ряде случаев доводы налоговых органов оказываются достаточно убедительными для того, чтобы спор неоднократно

² см. Постановления ФАС Московского округа от 13.11.2010 N КА-А40/13397-10-2, от 09.09.2010 N КА-А40/10410-10-2, ФАС Поволжского округа от 18.10.2011 N А72-527/2011, ФАС Северо-Кавказского округа от 15.08.2011 N А63-13818/2008



возвращался на новое рассмотрение в суд первой инстанции для полной проверки позиций инспекции и налогоплательщика, примером чему может служить дело Стерлитамакского станкостроительного завода, который приобрел у самого себя имущество через лизингодателя Башкиргазлизинг (дело № А07-12011/2008).

Суть претензий инспекции к лизингополучателю состояла в том, что предмет лизинга (сверлильно-фрезерный станок) первоначально был приобретен лизингополучателем у недобросовестного поставщика, затем продан лизингодателю, от которого этого станок был вновь получен в лизинг.

Инспекция опровергала реальность исполнения этих сделок, указывая, что станок является крупногабаритным имуществом, но документы о его транспортировке отсутствуют, равно как нет и технического паспорта, маркировки станка заводом-производителем. Кроме того, заложенное в договоре лизинга удорожание предмета лизинга эквивалентно привлечению кредитных средств на условиях оплаты за пользование кредитными средствами по ставке, превышающей действующую ставку кредитования в банке в 1.5 раза, что свидетельствует о мнимости сделки. В целях оплаты приобретаемого оборудования лизингодатель заключил самостоятельный кредитный договор, что мог сделать сам лизингополучатель.

При первом рассмотрении дела, решение суда было принято в пользу налогоплательщика. Однако ФАС Уральского округа постановлением от 26.02.2009 направил дело на новое рассмотрение, указав на необходимость тщательной проверки доводов налоговой инспекции, как основанных на анализе документов, представленных в материалах дела.

При повторном рассмотрении дела суд отказал лизингополучателю в признании недействительным решения инспекции о доначислении налогов по лизинговой сделке. Но и в этот раз постановлением ФАС Уральского округа от 23.12.2010 дело было направлено на новое рассмотрение со ссылкой на то, что судам надлежало исследовать вопрос об экономической обоснованности отдельных затрат лизингополучателя, вошедших в состав уплаченных им в проверенных периодах лизинговых платежей. Тем самым суд кассационной инстанции посчитал необходимым рассматривать претензии инспекции по лизинговой сделке отдельно от сделки по первичному приобретению лизингового имущества лизингополучателем.³

Наконец, при третьем рассмотрении дела

суд принял решение в пользу налогоплательщика, которое постановлением ФАС Уральского округа от 26.09.2011 было оставлено без изменения. Суды приняли во внимание, что налогоплательщик уплатил налог на прибыль и НДС при продаже имущества лизингодателю, а при получении станка в лизинг использовал его в своей производственной деятельности, уплачивая лизинговые платежи. Размер лизинговых платежей в порядке ст. 40 НК РФ налоговым органом не оспорен. Следовательно, данные лизинговые платежи были правомерно приняты в состав расходов по налогу на прибыль и вычетов НДС.

Заметим, что исход этого спора действительно был неоднозначен. В аналогичной ситуации суды могут поддержать точку зрения налогового органа, поскольку отсутствие реальности приобретения имущества в одном из звеньев цепочки передач этого имущества ставит под сомнение, в том числе, исполнение самой лизинговой сделки. Претензии, при таком подходе, могли быть предъявлены и к лизингодателю, как одному из «фиктивных» покупателей имущества.

В отношении такого рода претензий к одному из участников цепочки сделок Президиумом ВАС РФ в постановлениях от 25.02.2010 N 12670/09, от 30.06.2009 N 2635/09 было сформулировано следующее правило.

Ввиду косвенного характера НДС неуплата участниками сделок, связанных с куплей-продажей товара, данного налога в бюджет является признаком необоснованной налоговой выгоды. Такое уклонение требует подтверждения доказательствами, касающимися наличия согласованных с налогоплательщиком действий предыдущих собственников товара, связанных с последовательной продажей товара за непродолжительный период, достоверностью отражения в налоговой отчетности указанными собственниками товара операций с этим имуществом, неуплатой НДС в бюджет контрагентом налогоплательщика по сделке купли-продажи товара. Налоговая выгода может быть признана необоснованной, если будет доказано, что налогоплательщик действовал без должной осмотрительности и осторожности, и ему должно было быть известно о наличии налоговых правонарушений, допущенных одним из участников цепочки продаж товара, в частности, в силу отношений взаимозависимости или аффилированности.

В судебной практике имеются примеры рассмотрения таких дел с участием лизинговых компаний, например, спор между налоговой инспекцией и компанией «Лизинг С.А.», рассмотренный арбитражными

³ См. Постановления ФАС Московского округа от 10.03.2009 № КА-А40/950-09, ФАС Западно-Сибирского округа от 02.04.2010 № А45-14627/2009, ФАС Северо-Западного округа от 26.03.2010 № А44-1935/2009



судами Московского округа (дело № А40-39711/08-151-138).

По результатам проведенной налоговой проверки лизинговой компании, налоговый орган исключил расходы на приобретение лизингового имущества (зданий) и соответствующие суммы вычетов НДС, поскольку продавец не исчислил и не уплатил налоги с реализации этого объекта недвижимости, о чем лизингодатель не мог не знать.

При первом рассмотрении дела суды первой и апелляционной инстанций согласились с выводом инспекции о получении лизингодателем необоснованной налоговой выгоды ввиду таких обстоятельств как:

- согласованность действий налогоплательщика, продавца недвижимости и лизингополучателя ввиду взаимозависимости контрагентов;
- наличие круговой схемы расчетов, направленной на незаконное возмещение НДС из бюджета с использованием вексельных обязательств;
- создание налогоплательщика третьим лицом (банком) из своих сотрудников специально для спорной лизинговой сделки;
- предоставление налогоплательщику банком кредита на значительную сумму под минимальный процент без какого-либо обеспечения;
- увеличение на вексельную сумму стоимости объекта недвижимости в 1,5 раза, что повлекло увеличение налогового вычета по НДС;
- завышение цены на приобретенные объекты недвижимости относительно рыночных цен почти на 200 млн. руб.;
- убыточность сделки и убыточность деятельности лизингодателя с момента его создания;
- неисполнение продавцом недвижимости обязанности по уплате НДС со всей суммы спорной сделки.⁴

Примечательность ситуации заключалась в том, что никем не оспаривалось частичное финансирование лизинговой сделки за счет векселя, выданного одним из предыдущих собственников зданий. Этот вексель был выдан предыдущим собственником лизингополучателю, затем передан лизингодателю в качестве аванса по договору лизинга, после чего использован лизингодателем в качестве оплаты по договору купли-продажи недвижимости и, наконец, вернулся к самому векселедателю (предыдущему продавцу) в качестве оплаты за эту недвижимость.

Тем не менее, ФАС Московского округа постановлением от 03.09.2010 отменил судебные акты и направил дело на новое рассмотрение для проверки всех доводов

налогоплательщика.⁵

При новом рассмотрении дела судом было принято решение в пользу налогоплательщика, которое постановлением ФАС Московского округа от 24.08.2011 было оставлено без изменения. Основанием для удовлетворения требований лизинговой компании послужило то, что налоговая инспекция не смогла доказать факт неполной уплаты налогов ни непосредственным продавцом недвижимости, ни предыдущими ее собственниками, не представив налоговые декларации за необходимые налоговые периоды.

Ссылка налоговой инспекции на то, что расчеты векселями увеличивают стоимость объектов недвижимости в 1,5 раза и, соответственно, увеличивают сумму налогового вычета по НДС была отвергнута судами, поскольку цена товара устанавливается сторонами договора купли-продажи, а передача векселей в счет частичной оплаты за объекты недвижимости свидетельствует лишь о порядке и способе погашения задолженности, согласованных сторонами договора купли-продажи. Доводы налогового органа о наличии «круговой» схемы движения денежных средств также были отклонены судами, поскольку первоначальные собственники недвижимости никаких денежных средств конечному пользователю (лизингополучателю) не перечисляли, то есть в расчетах отсутствует круговой характер.

Наконец, наличие взаимозависимости продавца недвижимости и лизингополучателя, которые между собой никаких сделок не осуществляли, при отсутствии взаимозависимости лизингодателя с ними не является нарушением законодательства и не свидетельствует о получении лизинговой компанией необоснованной налоговой выгоды.⁶

Переквалификация в куплю-продажу

Между лизингом, предусматривающим выкуп лизингового имущества, и куплей-продажей в рассрочку существует определенное сходство в том, что в обоих указанных случаях имущество переходит в собственность лизингополучателя (покупателя), за что лизингодателю (продавцу) производится оплата периодическими платежами (п. 1 ст. 454, ст. 489, ст. 624 ГК РФ).

Однако на этом все сходство между данными договорами заканчивается. В отличие от купли-продажи в рассрочку, право собственности на предмет лизинга переходит к лизингополучателю лишь по окончании лизинга (ст. 624 ГК РФ, ст. 19 Закона о лизинге). К тому же, лизинговая деятельность носит

⁴ Постановление ФАС Уральского округа от 26.02.2009 N Ф09-159/09-С2

⁵ Стоит отметить, что в той части, в которой суд отказал в налоговых вычетах по НДС по первичному приобретению имущества лизингополучателем решение было оставлено в силе, т.к. налоговым органом была доказана нереальность операции.

⁶ Постановление ФАС Уральского округа от 23.12.2010 N Ф09-159/09-С2



инвестиционный характер, имея в виду то, что лизингодатель организует и финансирует приобретение имущества для лизингополучателя, возмещая произведенные затраты в составе лизинговых платежей (ст. 2, ст. 28 Закона о лизинге).

Тем не менее, налоговые органы весьма часто осуществляют переквалификацию отношений лизинга в обычную куплю-продажу в рассрочку, ориентируясь на такие обстоятельства как:

- значительное расхождение срока договора лизинга и срока полезного использования предмета лизинга;
- взаимозависимость лизингодателя и лизингополучателя;
- наличие у лизингополучателя возможности приобрести имущество напрямую у продавца;
- фактическое финансирование лизинговой сделки лизингополучателем.

Примером неудавшейся переквалификации могут служить дела компании «Приватлизинг», в отношении которой налоговым органом были предъявлены претензии по приобретению банкоматов для сдачи в лизинг взаимозависимому банку (дела № А40-27074/08-4-83, № А40-30214/08-20-76).

Инспекцией была частично установлена цепочка поставщиков товара (банкоматов), направленная на сокрытие истинного импортера и реальной цены поставленных банкоматов. По мнению инспекции, заключением договоров лизинга с банком лизингодатель не преследовал предпринимательских целей, а действовал исключительно в интересах банка, являющегося по отношению к лизингодателю взаимозависимым лицом. Кроме того, лизинговая компания осуществляет свою деятельность за счет заемных средств, постоянно возмещая НДС из бюджета.

Признавая произведенные доначисления неправомерными, суды всех трех инстанций, включая ФАС Московского округа, согласились с тем, что лизингодатель и лизингополучатель являются взаимозависимыми лицами, но в данном случае их взаимозависимость не повлияла на цену приобретения предметов лизинга у независимого поставщика. Возможность использования лизингодателем кредитных средств для приобретения имущества, предназначенного для сдачи в лизинг, прямо предусмотрена п.4 ст.5 Закона о лизинге, согласно которому лизинговые компании имеют право привлекать средства юридических и (или) физических лиц для осуществления лизинговой деятельности. Доказательств невозможности возврата заемных средств, а также нарушения лизинговой компанией условий

кредитных договоров по возврату средств, инспекцией не представлено. Более того, налогоплательщик пояснил деловую цель приобретения банкоматов в лизинг – покупка имущества банком напрямую (без лизинга) привела бы к нарушению нормативов Центрального банка России.

Более сложный спор был рассмотрен арбитражными судами Северо-Кавказского округа в связи с предъявленными налоговым органом претензиями к лизингополучателю «Ростовоблгаз» по сделке с компанией «Газпром-лизинг» (дело № А53-5190/2009).

Суд первой инстанции поддержал позицию налогового органа, установившего, что лизингополучатель фактически полностью профинансировал приобретение имущества в лизинг. Такой вывод был сделан на основании того, что лизингополучатель получил от лизингодателя собственный вексель последнего и оплатил его стоимость за счет средств, вырученных от выдачи своего векселя банку, сделав это через посредника. Одновременно, в результате цепочки сделок купли-продажи и лизинга, стоимость имущества оказалась искусственно увеличенной. Заключение договора лизинга на срок вдвое меньший, чем срок полной амортизации имущества, по мнению инспекции и суда первой инстанции, также свидетельствовало о том, что целью налогоплательщика по данной сделке была подмена договора купли-продажи с рассрочкой платежа договором лизинга и получение необоснованной выгоды в результате согласованных действий участников сделки по созданию ситуации необоснованного завышения расходов.

Однако суды апелляционной и кассационной инстанций поддержали налогоплательщика - лизингополучателя. Суды указали, что фактически действия лизингополучателя были направлены на привлечение денежных средств для получения имущества (газопроводов) с целью осуществления основной хозяйственной деятельности. Финансирование сделки векселем позволило снизить кредитный риск банка, в результате чего, денежные средства были предоставлены по минимальной ставке 15% годовых при сроке финансирования 5 лет, в то время как ставка обычного кредитования у банка в тот период колебалась в пределах 15-16% годовых по трехлетним проектам, а у других банков – 17-20% годовых.

Наконец, увеличение стоимости лизингового имущества в цепочке перепродаж само по себе не означает получения необоснованной налоговой выгоды, так как каждый участник сделок в указанной цепочке несет свою долю налогового бремени, исходя из стоимости реализованных товаров.⁷

⁷ Постановление ФАС Уральского округа от 26.09.2011 N Ф09-159/09

Как видно, в обоих случаях налогоплательщики пытались обосновать наличие деловой цели в том, что имущество приобреталось ими через лизинговую компанию. Очевидно, что именно такие же доводы приводились бы и самой лизинговой компанией, если бы претензии со стороны налоговых органов были предъявлены к ней.

Хотя налоговые органы не вправе оценивать целесообразность заключения сделок налогоплательщиками, но это не отменяет п.3 Постановления Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 N 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды», согласно которому налоговая выгода может быть признана необоснованной в случаях, если для целей налогообложения учтены операции, не обусловленные разумными экономическими или иными причинами (целями делового характера). Иными словами, не столь важно какая именно деловая цель была у сторон лизинговой сделки, главное, чтобы она имела, и о ней можно было сообщить суду.

Эффективность и целесообразность лизинговой деятельности

Момент возникновения у лизингодателя права принять к вычету всю сумму НДС, предъявленную продавцом предмета лизинга, определяется моментом принятия имущества к бухгалтерскому учету (п. 2 ст. 171, п. 1 ст. 172 НК РФ). В то время как начисление НДС со стоимости лизинговой услуги производится частями по мере оказания (оплаты) услуги (п. 1 ст. 154, п. 1 ст. 167 НК РФ). В результате, у лизинговых компаний стабильно образуются суммы НДС к возмещению из бюджета, при том что в целом по прибыльной лизинговой сделке налоговые вычеты НДС не должны превышать сумму налога, начисленную на лизинговые платежи.

Именно этим фактом объясняется повышенное внимание налоговых органов к финансовым аспектам деятельности лизинговых компаний. Отказ в возмещении НДС из бюджета, чаще всего, построен на основании:

- анализа финансового состояния лизинговой компании по критериям банкротства;
- анализа источников финансирования и убыточности деятельности лизинговой компании.

Так, налоговые органы применяют Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций, утв. Приказом ФСФО РФ от 23.01.2001 N 16, согласно которым основной целью проведения анализа финансового состояния ор-

ганизаций является получение объективной оценки их платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности. В частности, внимание налоговых инспекций обращено к таким показателям как собственный капитал в обороте, степень платежеспособности, финансовая независимость, рентабельность оборотного капитала.

На их основе налоговые органы делают выводы о том, что лизинговая компания не имеет устойчивого финансового положения, осуществляемая им финансово-хозяйственная деятельность полностью зависит от заемного капитала при отсутствии собственных денежных средств и такая деятельность не может быть экономически целесообразной. Однако суды не соглашались с подобными основаниями для отказа в налоговых вычетах по НДС, указывая на то, что:

- у инспекции отсутствуют полномочия анализировать финансовое состояние налогоплательщика;
- низкие финансовые коэффициенты не указывают на получение необоснованной налоговой выгоды и отсутствие деловой цели
- право налогоплательщика на вычеты НДС не поставлено в зависимость от результатов анализа его финансового состояния, т.е. от показателей прибыли, коэффициентов рентабельности и платежеспособности.⁸

Среди сопутствующих претензий налоговых органов можно также выделить уровень инфляции, нивелирующий лизинговую маржу, низкая доходность (убыточность) лизинговых сделок, убыточность лизинговой деятельности из-за отрицательных курсовых разниц. Однако и эти доводы не находят поддержки в судах, поскольку ни рост инфляции, ни возникновение курсовых разниц не зависят от деятельности налогоплательщика, а риск неполучения дохода – неотъемлемая часть предпринимательской деятельности.⁹

Недобросовестное ценообразование

Налоговые органы наделены правом проверки правильности применения цен по сделкам, заключаемым налогоплательщиком. Однако положениям ст. 40 НК РФ, регламентирующим порядок такой проверки до 2012 года, настолько не хватало конкретики, что корректно доначислить налоги по ней практически невозможно, что доказала вся предыдущая судебная практика.

Примером одной из таких попыток является спор, рассмотренный арбитражными судами Волго-Вятского округа (дело № А29-10146/2010).

⁸ Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 04.05.2010 N 09АП-6822/2010-АК

⁹ Постановление ФАС Московского округа от 03.09.2010 N КА-А40/8718-10



По результатам проверки лизингополучателя, налоговая инспекция установила, что налогоплательщиком у компании «Лизинг-Хлынов» были взяты в лизинг транспортные средства (тягачи, полуприцепы), которые были выкуплены по окончании лизинга по цене 1 000 рублей каждый. По этой же цене лизингополучатель продал транспортные средства другой организации. Инспекция посчитала цену продажи 1 000 рублей заниженной и не соответствующей рыночному уровню цен, доначислив лизингополучателю налог на прибыль и НДС. В качестве рыночной цены налоговым органом на основании затратного метода определения цены (п. 10 ст. 40 НК РФ) была принята та цена, по которой предметы лизинга были приобретены лизингодателем (от 1 до 4 млн.руб.). При этом налоговым органом был учтен износ предметов лизинга путем вычета сумм начисленной амортизации. Правильность своих расчетов инспекция подтвердила отчетом оценщика, согласно которому рыночная цена транспортных средств незначительно превышала цены, рассчитанные налоговым органом по п. 10 ст. 40 НК РФ.

Суды всех трех инстанций, включая ФАС Волго-Вятского округа, признали решение инспекции недействительным, но лишь по формальным основаниям. Инспекция не смогла должным образом применить п. 10 ст. 40 НК РФ, в соответствии с которым для установления рыночной цены продажи транспортных средств налоговый орган был обязан использовать сведения о затратах на их приобретение, понесенных лизингополучателем. В данном случае, суды согласились с тем, что такими затратами являются уплаченные лизинговые платежи, а не цена приобретения транспортных средств лизингодателем. Хотя очевидно, что лизинговые платежи оказались бы больше этой цены, но формально налоговый орган в качестве базы доначисления налогов лизинговые платежи не использовал.

ФАС Волго-Вятского округа также отметил, что во время лизинга транспортные средства сдавались лизингополучателем в аренду будущему покупателю. Фактически лизингополучатель реализовал транспортные средства, отразив доход не только в сумме 1 000 рублей за каждое, а на большую сумму, с учетом того, что покупатель - сублизингополучатель перечислял арендные платежи за пользование транспортными средствами, которые, по сути, являлись платой за их приобретение.¹⁰

Характерным для этого дела является то, что суды при разрешении налогового спора

приняли без особого обоснования доказанным тот факт, что плата за приобретение предмета лизинга включена в арендные (лизинговые) платежи, а не только в выкупную стоимость.

Случайно или нет, но такой подход согласуется с прецедентными правовыми позициями Президиума ВАС (ratio decidendi) по разрешению гражданско-правовых споров по договорам лизинга, в соответствии с которыми:

во-первых, при расторжении договора у лизингодателя нет оснований для удержания той части денежных средств, которые фактически были уплачены лизингополучателем в счет погашения выкупной цены предмета лизинга в составе лизинговых платежей;

во-вторых, передача лизингополучателю титула собственника предмета лизинга осуществляется по остаточной, приближенной к нулевой цене в том случае, если срок действия договора лизинга почти равен сроку полезного использования предмета лизинга, из чего следует, что при несовпадении срока полезного использования и срока лизинга установление в договоре символической выкупной цены (1 000 рублей) означает, что действительная выкупная цена вошла в состав лизинговых платежей;

в-третьих, при определении величины выкупной стоимости (установленной «символически», или не установленной в договоре вообще) применяются правила п. 3 ст. 424 ГК РФ об оплате приобретения предмета лизинга в собственность по цене, которая в сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные (в том числе по сроку использования) товары.

Такие выводы можно сделать из анализа постановлений Президиума ВАС РФ от 12.07.2011 N 17389/10, от 18.05.2010 N 1729/10, в которых сформулированы обязательные для арбитражных судов выводы.

Как бы могло быть разрешено дело, рассмотренное ФАС Волго-Вятского округа, если бы налоговый орган произвел доначисления не на основании ст. 40 НК РФ, а через использование гражданско-правовых инструментов?

Налоговым органом установлено, что как цена выкупа предмета лизинга лизингополучателем, так и цена его выкупа «сублизингополучателем» являются символическими (1 000 рублей), в то время как на момент выкупа процент износа транспортных средств еще не достиг 100%.

По логике Президиума ВАС, при таких обстоятельствах есть основания утверждать, что условие лизинговой сделки о цене вы-

¹⁰ Постановление ФАС Московского округа от 24.08.2011 N КА-А40/7919-11-П

купа 1 000 рублей является ничтожным, как противоречащее ст. 10, 1102 ГК РФ. Противоречие условия договора лизинга о символической цене выкупа требованиям ст. 10 и ст. 1102 ГК РФ заключается в том, что данное условие не позволяет осуществить справедливое распределение затрат и убытков сторон при расторжении договора лизинга и приводит к возникновению у лизингодателя неосновательного обогащения в виде удерживаемых фактически включенных в лизинговые платежи сумм предварительной оплаты за будущий выкуп предмета лизинга, который не состоялся.

В соответствии с п. 1 ст. 166 и ст. 168 ГК РФ сделка, не соответствующая требованиям закона или иных правовых актов, ничтожна независимо от ее признания таковой судом. Поэтому к выводу о ничтожности условия сделки, касающегося выкупной стоимости, может и вправе прийти не только лизингополучатель, но и налоговый орган при вынесении решения по результатам проведенной налоговой проверки, а затем суд при рассмотрении налогового спора, на что недвусмысленно указано в п. 7 Постановления Пленума ВАС РФ от 10.04.2008 N 22 «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров, связанных с применением статьи 169 ГК РФ».

Следующим шагом инспекции после дисквалификации условия договора лизинга о выкупной цене могло бы стать буквальное применение правовой позиции, сформулированной Президиумом ВАС РФ о том, что часть ранее уплаченных лизинговых платежей является авансом по выкупу предмета лизинга, причем, вне зависимости от того, как лизинговые платежи определены в договоре лизинга.

Очевидно, что в такой ситуации в уязвимом положении находится, прежде всего, лизингодатель. При выкупе предмета лизинга он был обязан включить в состав доходов в полном размере ту сумму денежных средств, которая в составе лизинговых платежей была авансирована под выкуп предмета лизинга (п.2 ст.249, п.3 ст.271 НК РФ). Тот факт, что со всех лизинговых платежей лизингодателем в полном объеме уплачивался налог на прибыль, может быть не принят во внимание налоговыми органами и судами, поскольку в соответствии с пп.1 п.1 ст.251 НК РФ при определении налоговой базы по налогу на прибыль авансы не должны были учитываться. При этом из-за длительности сроков проведения налоговой проверки, к моменту вынесения решения по ее результатам может истечь предусмотренный ст.78 НК РФ трех-

летний срок для подачи налогоплательщиком заявления о возврате излишне уплаченного в предыдущих налоговых периодах налога на прибыль.

Таким образом, последняя практика Президиума ВАС РФ по гражданско-правовым спорам вполне способна «реанимировать» уже, казалось бы, общепризнанно игнорируемый подход налоговых органов и Минфина России, продолжающих утверждать, что суммы, уплачиваемые в счет оплаты выкупной цены предмета лизинга, до перехода права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю (реализации лизингового имущества) следует рассматривать для целей налогового учета у лизингодателя и лизингополучателя как авансовые платежи.¹¹

Лизинговым компаниям необходимо быть потенциально готовыми к новым претензиям налоговых органов и устранять гражданско-правовые риски, в том числе, с целью избежания налоговых претензий.

Завершая обзор основных претензий налоговых органов к участникам лизинговых сделок, отметим, что большая часть споров, все же, завершается в пользу налогоплательщиков. Однако, как это показано в статье, судебная практика остается неоднозначной и многие дела рассматриваются судами неоднократно с переменным успехом на стороне налоговых органов и налогоплательщиков. Связано это, в том числе, с особенностями лизинга, из-за чего в суде почти всегда приходится доказывать наличие деловой цели совершаемых операций. Это предопределяет важность обладания лизинговыми компаниями всеми документами, подтверждающими реальность исполнения лизинговых сделок, а также, экономическую обоснованность расчетов, лежащих в основе лизинговых сделок.

Лизинг – это особая сфера, в которой своевременность и качество оказанной юридической помощи является залогом успеха.

*А.В. Разгильдеев,
руководитель налоговой практики
Юридической компании «TAXADVISOR»*



¹¹ Постановление Пятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 10.09.2009 и ФАС Северо-Кавказского округа от 23.12.2009 по делу N А53-5190/2009



1С:БУХУЧЕТ И ТОРГОВЛЯ (БИТ)
www.1cbit.ru

СДЕЛАЙ ПОГОДУ НА

БИТ-ТрейдСофт: Центр управления Лизингом. «Корп»
БИТ-ТрейдСофт: Центр управления Лизингом. «Проф»
БИТ-ТрейдСофт: Центр управления Лизингом.

БИТ-ТрейдСофт: ЦУЛ.
«Расчеты и документы»
Расчет лизинговых платежей

Комплексное управление лизинговой компанией

Бюджетирование
и казначейство

БИТ-Финанс: Казначейство и бюджетирование

МСФО + Консолидация

БИТ-Финанс: Управленческий учет

РЫНКЕ ЛИЗИНГА!



Тел./факс: (495) 989-23-63
E-mail: info @ trsoft.ru
www.trsoft.ru

«Стандарт»

Бухгалтерский
и налоговый учет

БИТ-ТрейдСофт: ЦУЛ. «Бухгалтерия»

Мониторинг
долговых обязательств

Управление претензиями

Сопровождение судебного и
исполнительного производства

БИТ-ТрейдСофт: Центр управления задолженностью

Центр информирования
о событиях: «Герольд-1»



E-MAIL



SMS





С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ЛИЦОМ

МЕТОДЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ. КАК ДОСТОЙНО РАЗРЕШИТЬ КОНФЛИКТ?

Происходящие в настоящее время в российской и мировой экономиках сложные процессы ставят перед менеджерами компаний огромное количество задач, решение которых зачастую требует здоровой оценки ситуации и гибкости.

Ни для кого не секрет, насколько важны для компаний быстрота принятия решений, мобильность, скорость реагирования на изменения рынка. Однако «зависшие» и неурегулированные споры служат причиной не только частичной утраты этой мобильности и скорости принятия решений, заставляя вновь и вновь возвращаться к конфликтным и проблемным ситуациям, но и причиной снижения доходности деятельности компании, роста потребности в заемном капитале, а в особо «тяжелых» случаях и банкротства.

Возврат дебиторской задолженности – дело сложное и трудоемкое. Лизинговые компании, столкнувшись с проблемными контрагентами, ведут себя по-разному. Сложности в бизнесе на фоне роста неплатежей зачастую приводят к обострению взаимоотношений между компаниями – участниками лизинговой сделки. Нередки ситуации, когда бывшие партнеры стано-

вятся на тропу бесконечных судебных разбирательств, теряя деньги, время, возможно и репутацию. А если разобраться, то этого можно было бы избежать – сесть за стол переговоров и попытаться договориться. Конечно, не всегда вести переговоры возможно и целесообразно, и как показывает практика, примерно 20% споров можно было разрешить во внесудебном порядке. Но ведь за любым бизнесом стоят люди. И основная причина большинства неудачных попыток договориться – в «скромном сером веществе весом 1,3 кг», а человек и его психология дело не простое.

Разрешить конфликт сложно. Особенно в том случае, когда каждая из сторон добивается своих целей во что бы то ни стало, идет до победного конца любыми путями. В результате переговорный процесс заходит в тупик, и стороны не могут прийти к согласию либо разумному компромиссу, который удовлетворял бы всех участников переговоров, каждая сторона продолжает настаивать на своем варианте решения проблемы, и дело плавно перетекает на рассмотрение в суд. А ведь любой судебный процесс при желании одной из сторон можно достаточно долго затягивать.

Следует обратить внимание на то, что при разрешении конфликтов в деловой сфере необходимо разделить личностные оценки оппонентов и интересы дела. Что не всегда наблюдается в действительности. В нашей практике мы встречали такие случаи, ког-



да долгие судебные разбирательства между сторонами сделки явились следствием личной неприязни между отдельными менеджерами, «обиженности» на действия, либо бездействия другой стороны.

Еще одной причиной возникновения неразрешимых конфликтных ситуаций и споров между лизинговыми компаниями и лизингополучателями может служить «неповоротливость системной машины» лизинговой компании. Конечно, грамотная система управления дебиторской задолженностью сегодня приобретает особое значение, и многие лизинговые компании уделяют этому большое внимание. Однако занимаясь ее построением важно не «перегнуть палку». Система должна быть не только грамотно выстроенным бизнес-процессом, но и эффективной, что бы в нужные моменты давать возможность более гибкого решения возникающих вопросов. Как правило, в крупных лизинговых компаниях проблемами взыскания просроченной задолженности и разрешения проблемных ситуаций занимаются несколько подразделений, начиная от специалиста сопровождающего сделку, бухгалтера предоставляющего информацию о просроченной задолженности и заканчивая специалистом по взысканию просроченной задолженности, штатным юристом. И если «злостным» неплательщикам с существенной суммой задолженности уделяется особое внимание и вопросы урегулирования взаиморасчетов решаются в индивидуальном порядке, то с остальными ситуация совсем иная. «Злостные» неплательщики и добросовестные, но испытывающие временные трудности контрагенты попадают под одну гребенку системы. Не редки случаи, когда должник обращается к лизинговой компании с предложением различных вариантов погашения задолженности, подтверждая свои намерения контрактами и дополнительным обеспечением, а в результате сталкивается с системой, где он: не понимает к кому обращаться со своей проблемой, не получает ответа на сделанные предложения, теряет время, а бывает и заказы в виду длительности рассмотрения сделанных предложений и т.д.

Компаниям, использующим в своей деятельности лизинговое имущество можно порекомендовать следующее:

1) При заключении лизинговой сделки оцените уровень сервиса, порядок принятия решений и квалификацию специалистов в компании. Конечно, в самом идеальном варианте, ваши контакты с лизинговой компанией будут минимальны. Но на случай возникновения необходимости урегулирования отдельных вопросов по лизинговой сделке,

в т.ч. связанных с временными трудностями или потребностями в вашем бизнесе, вы будете иметь представление о наилучшем пути решения.

2) При подписании документов, сопровождающих лизинговую сделку, изучите условия договоров. Особое внимание необходимо уделить срокам и порядку платежей, составу платежей, условиям возмещения дополнительных расходов лизинговой компании, возможности досрочного выкупа, причинам и порядку расторжения договора и изъятия имущества.

3) Если Вы допустили просрочку уплаты лизинговых платежей, не затягивайте ситуацию, постарайтесь держать ее под контролем. Иными словами, учитывая состояние бизнеса и возможности осуществления платежей, не стоит ждать что ситуация разрешится сама собой. Существует масса инструментов, начиная от реструктуризации графика лизинговых платежей и заканчивая заменой стороны в обязательстве.

4) Если при общении с лизинговыми компаниями, Вы столкнулись с ситуациями описанными выше, будьте настойчивы, пишите официальные запросы и сохраняйте переписку. В случае, если дело дойдет до судебного процесса, они сослужат Вам свою службу. Кроме того, не избегайте встреч и общения лицом к лицу.

5) Если же урегулировать возникшую ситуацию не получается, помочь в разрешении таких задач может участие нейтрального помощника, направляющего процесс переговоров или выполняющего функции посредника в материально-правовых вопросах (медиатор). В роли посредника должен выступить человек, пользующийся уважением, авторитетом у обеих сторон, в таком случае к его мнению и суждениям прислушаются оппоненты. При других подходах привлекаются эксперты или арбитры третьей стороны. Глубина участия эксперта (арбитра) в урегулировании споров может быть различной – от советов и консультаций до более основательного сопровождения процесса урегулирования споров. Такое посредничество является промежуточным вариантом участия в урегулировании споров между простым консультированием и третейским судейством.

Зачастую, ситуация зашла настолько далеко, что разрешить ее чрезвычайно сложно: уже длительное время ведется судебное разбирательство, стороны погрязли во взаимных претензиях и обидах, деловые отношения испорчены. И чем раньше стороны сядут за стол переговоров, тем вероятность их урегулирования и минимизации потерь выше.



На помощь лизинговым компаниям могут прийти не только традиционные методы судебного взыскания, но и технологии внесудебного решения долговых проблем. Использование таких методик обусловлено тем, что схемы, по которым выводятся активы должников, как правило, защищены от стандартных методов взыскания (претензия – суд – приставы – банкротство). У должника имущества уже никакого нет, трудовой коллектив продолжает работу под новой вывеской, а собственники заняли оборонительную позицию, готовясь отразить любую атаку. Иными словами, бизнес к моменту завершения всех судебных процедур действует под новой юридической оболочкой. В данном случае, и должны помочь технологии, которые используют именно внесудебный инструментарий.

Основная идея заключается в следующем. Любая организация-должник работает не в вакууме, она всего связана многочисленными коммерческими, общественными, социальными нитями с другими участниками рынка. Таким образом, взыскание долга может быть построено по алгоритму: исследование системы, в которую включена компания (учредители, контрагенты, объединения и ассоциации, контролирующие органы, дебиторы, потенциальные покупатели); моде-

лирование действий руководителей и иных лиц, от которых зависит погашение задолженности; стимулирование действий, направленных на погашение. Проблема в том, что потенциал внесудебной мотивации не срабатывает в том случае, когда предпринимателю для погашения долгов необходимо отдать большую часть либо все свои активы. В такой ситуации актуальным становится сочетание юридических технологий и PR-сопровождение.

Лизинговыми компаниями накоплен достаточно большой опыт по взысканию проблемной задолженности, но не стоит забывать, что в ходе конфликта складываются разрушительные для деловых интересов отношения, ведь разрушать намного легче, чем строить. Однако успех в бизнесе строится не на разрушении, а на созидании.

Здравый смысл, понимание не только проблем, но и возможностей сторон спора может служить прекрасной основой для выхода из проблемной ситуации с наименьшими потерями для каждой из сторон и сохранению нормальных партнерских отношений.

*Консалтинговое агентство
«Территория лизинга»*

Лицензия ФССН РФ на осуществление страхования С. №1834/77 от 16.02.2006 г.



Страховая Акционерная Компания **ЭНЕРГОГАРАНТ**

155035 г. Москва, Садовническая наб., д.23, тел.(495)737-03-30
www.energogarant.ru

НАША ЭНЕРГИЯ – ГАРАНТИЯ ВАШЕГО СПОКОЙСТВИЯ!

- 20 лет успешной работы на страховом рынке России;
- Рейтинг надежности A++;
- Более 180 региональных филиалов и представительств по России;
- Предоставляем услуги по различным видам страхования для юридических и физических лиц.

Дирекция ОАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ» в г. Санкт-Петербурге:
191119 г. Санкт-Петербург, ул. Марата, д.82, тел.(812)313-96-16



ПРОГРАММА ВОЗВРАТА ДОЛГА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА

Целью программы является возврат долга с использованием процедуры банкротства (либо её угрозы). Особенностью программы является принятие Исполнителем на себя финансовых рисков неплатёжеспособности Должника-Банкрота в части выплаты вознаграждения Арбитражному управляющему.

Действие программы возможно при наличии судебного решения в указанных суммах. В случае отсутствия судебного решения, возможно заключение контракта на юридическую поддержку в части получения окончательного решения суда. Дальнейшее развитие ситуации возможно по нескольким сценариям в указанной последовательности:

Вариант 1

Добровольный возврат долга при угрозе введения банкротства.

Последовательность мероприятий:

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

Вариант 2

Взыскание долга в процедуре банкротства.

Последовательность мероприятий:

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

Вариант 3

Взыскание долга в процедуре банкротства за счёт органов управления.

Последовательность мероприятий:

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





СТРАХОВКА ОТ «ПРОБУКСОВКИ»

Страховые компании вовсе не стремятся отказывать клиентам в страховании от перерывов в производстве. А вот потенциальные клиенты хотят приобрести такую страховку реже, чем до кризиса: все дело в требованиях к официальной отчетности.

Только в комплексе

Потеря прибыли вследствие вынужденного перерыва в производстве — один из множества предпринимательских рисков, но страховщики принимают его более охотно, чем другие риски корпоративных клиентов. Страхование от перерывов в производстве развивается как разновидность имущественного страхования основных фондов предприятия и включается в соответствующий договор отдельной секцией или разделом. «Страховать перерыв в деятельности имеет смысл только совместно со всем имущественным комплексом. Даже если страхователь может выделить ключевое имущество, от которого зависит деятельность предприятия, всегда есть опасность вывода из строя вспомогательного оборудования — например контрольно-измерительного. В результате — та же остановка производства или значительное сокращение его объемов. Если такое оборудование не застраховать, то и возмещение по перерыву в производственной деятельности не будет выплачено», — поясняет начальник отдела промышленного страхования ОСАО «Ингосстрах» Максим Алехин. Как показывает мировая практика, до половины предприятий, получивших страховое возмещение только по прямому ущербу (пожар, авария, поломка), в итоге уходят с рынка из-за того, что не все финансовые убытки оказались покрыты, подчеркивает заместитель генерального директора ОСАО «РЕСО-Гарантия» Дмитрий Большаков.

Во всех договорах страхования убытков от перерыва в производстве фигурирует понятие «упущенная прибыль» — именно упущенная прибыль, а не выручка: ведь при наступлении страхового случая предприятие не понесло никаких затрат по изготовлению продукции. «Как правило, речь идет о страховании валовой прибыли за вычетом амортизации и переменных коммерческих расходов, скорректированной на налоговую ставку», — поясняет ведущий экс-

перт компании «Альфа-Страхование» Михаил Денисов. При этом компенсируется только потеря прибыли от основной хозяйственной деятельности. Под последней понимается та деятельность, по которой объем реализации составляет наибольшую долю в общей структуре выручки, подчеркивает Ольга Яковичка, начальник управления имущественного страхования Санкт-Петербургского филиала ОАО «СОГАЗ». Все расчеты производятся исходя из данных прошлого отчетного периода. Состав покрытия, однако, не ограничивается упущенной прибылью. По желанию клиента страховщик может включить в него: расходы, произведенные для предотвращения перерыва в деятельности; постоянные затраты, не зависящие от объемов производства (оказанных услуг, выполненных работ), в том числе на социальные отчисления и заработную плату сотрудников; плату за аренду помещения; проценты по кредитам, привлеченным до наступления страхового случая; ряд налогов и сборов. Понятно, что даже этот расширенный перечень не всегда покрывает все потери. Например, в отличие от западной практики, в состав покрытия обычно не включается неустойка за неисполнение обязательств. Страховщики полагают, что в российских реалиях это спровоцировало бы множество махинаций путем сговора поставщика с покупателем (внесение изменений в договор или оформление допсоглашений, предусматривающих значительную или увеличенную по сравнению с оговоренной ранее неустойку).

Выплата и тариф

Размер страховой суммы определяется при заключении договора; от нее рассчитывается тариф. Однако при наступлении страхового случая страхователь предъявляет отчетность, подтверждающую разумность требований. Завышенные запросы не покрываются. «В нашей компании страховая сумма устанавливается в



размере, не превышающем действительную стоимость основных фондов, которые необходимо заменить или восстановить при их уничтожении либо повреждении. Страховая сумма не должна превышать убытки от возможной приостановки производственной деятельности страхователя. Если при наступлении убытка страховая сумма окажется ниже действительной стоимости основных фондов, возмещение выплачивается пропорционально соотношению страховой суммы и действительной стоимости основных фондов», — рассказывает Дмитрий Большаков. В силу эксклюзивности продукта страховщики не спешат анонсировать тарифы. На ставку влияют такие факторы, как масштаб деятельности предприятия, размер страховой суммы, состав возмещения, срок договора, длительность беспретензионного периода (в течение которого убытки компенсируются страхователем; обычно — пять дней). Кроме того, ставка зависит от степени защищенности имущества предприятия, которая определяется либо по заполненному заявлению-вопроснику, либо по результатам визита представителя страховой компании или специализированной организации. Чем крупнее предприятие, тем больше информации необходимо собрать для правильного определения степени защищенности имущества и установления страхового тарифа. Уровень защищенности, в свою очередь, зависит от степени изношенности фондов, месторасположения предприятия, технологий производства, систем безопасности и ряда других параметров.

Большинство страховщиков согласны: тариф по данному виду страхования должен быть выше, чем по имущественному. Так, Ольга Яковицкая говорит о полутора-кратном превышении, а Марина Лазарева, начальник управления по разработке страховых продуктов и андеррайтингу имущества, ответственности и ипотеки страховой группы «Уралсиб», — о полутора-двукратном.

Впрочем, из правила бывают исключения, руководитель управления имущественных видов страхования Северо-западного дивизиона «Ренессанс страхование» Виталий Овсянников приводит такой пример: «Для ресторана при стоимости страхования помещения от огневых рисков в 0,32% стоимость страхования риска потери прибыли в случае пожара составит 0,27% при периоде возмещения три месяца. В целом тариф близок к уровню ставок по страхованию соответствующего имущества».

По желанию клиента может применяться и единая тарифная ставка (по комплексу «имущество + риск перерыва в производстве»). «Но в целях правильного налогообложения необходимо разнесение премии на секции, так как пре-

мия по страхованию имущества предприятий подлежит включению в себестоимость производства, а премия по страхованию перерыва оплачивается из чистой прибыли», — рекомендует Максим Алехин.

Кошкины слезки

Спрос на страхование перерывов в производстве начал зарождаться в России в конце 1990-х и постепенно рос, вплоть до наступления в 2008 году кризиса. «Еще пять лет назад данная секция предусматривалась каждым десятым договором имущественного страхования, а перед кризисом — уже каждым вторым-третьим», — говорит Максим Алехин. «Перед началом кризиса сегмент демонстрировал хорошую динамику, — согласен Виталий Овсянников. — Рост составлял порядка 20% в год. И если в конце 1990-х услугой пользовались в основном компании с участием иностранных акционеров или с западным менеджментом, то в начале 2000-х продукт стал более широко востребован».

Начальник управления страхования имущества и ответственности Северо-Западной дирекции РОСНО Павел Рюмин уверен: драйверами роста долгое время являлись крупные промышленные объекты, для которых риск выхода из строя одной производственной линии равноценен остановке всего производства, что влечет за собой колоссальные убытки.

Впрочем, по данным агентства «Прайм-ТАСС», в целом спрос на данный вид страхования оставался довольно скромным даже до кризиса: в 2008 году им воспользовались лишь 3,3% корпоративных клиентов - страхователей. Договоры страхования рисков перерыва в производстве все еще носят единичный характер, уверен Дмитрий Большаков из «РЕСО-Гарантии». Причина, по его мнению, проста: такое страхование возможно только при полной финансовой прозрачности предприятия. Ввиду больших сумм покрытия договор перестраховывается за рубежом, для чего российский страховщик предъявляет западному партнеру отчетность клиента по МСФО (оценку стоимости основных активов, а также данные о прибылях и убытках).

«Страхователь должен предоставить документы, обосновывающие размер ожидаемой прибыли. Это, как правило, финансовая отчетность за последние 2–3 года и прогноз на следующий год, отражающий инвестиционные планы, планы по привлечению кредитов, аренде имущества и т. д. Однако с целью уменьшения налогов отечественные предприятия обычно не показывают реальные финансовые данные, тем более в кризис, — говорит Ольга Яковицкая. — Поэтому в России этот вид страхования пока практически не востребован».

Виталий Овсянников убежден, что постепенное распространение «белой» бухгалте-



рии будет способствовать развитию этого вида страхования. Максим Алехин, кроме этого, рассматривает на освобождение от налоговой нагрузки премий по данному виду страхования, Дмитрий Большаков — на рост требований к российским бизнес-партнерам со стороны западных кредиторов, инвесторов и акционеров, а Ольга Яковицкая — на стабилизацию общей экономической ситуации в стране.

Качественные изменения

Некоторые специалисты отмечают, что за последние 2–3 года в сегменте произошел качественный рост. Так, среди основных тенденций Светлана Бородина в первую очередь выделяет расширение состава покрытия. Ширится и круг предприятий, проявляющих интерес к услуге. Наиболее активными среди «новичков» являются компании, занимающиеся сдачей коммерческих площадей в аренду, — как правило, крупные бизнес-центры. О специальных полисах страхования убытков от потери арендной платы уже можно говорить как о разновидности классического полиса страхования убытков от перерыва в производстве, подчеркивает Бородина (такой полис покрывает убытки, связанные с оттоком арендаторов из временно непригодного бизнес-центра вследствие пожара, затопления и т. п.).

«Примерно каждый третий бизнес-центр, застрахованный в нашей компании, оформил полис страхования риска потери прибыли в результате перерыва в производстве, — поддерживает Виталий Овсянников. — Данной услугой в нашей компании также пользуются клиенты, занятые в телекоммуникационной отрасли, производстве строительных материалов, электронных компонентов и другие». Павел Рюмин говорит, что активизировались и операторы, управляющие отелями и ресторанами.

Плюсы и минусы

Страховщик, заинтересованный в максимальном сокращении сумм и времени, необходимых для восстановления бизнеса страхователя, становится активным борцом за безопасность клиента и скорейшее возобновление его деятельности. «Страховщик всеми силами способствует тому, чтобы предприятие как можно скорее восстановило работу, — рассуждает Ольга Яковицкая. — Вплоть до того, что, например, в случае утраты уникальных дорогостоящих технических средств страховщик может оплатить предприятию расходы на аренду аналогичной техники. Это позволяет предотвратить остановку производства, чреватую наступлением гораздо более значительных убытков, иногда на порядки превышающих стоимость ремонта поврежденного имущества. Здесь имеет место взаимный интерес страхователя и страховщика». Страховые компании контролируют дей-

ствия по скорейшему, но не противоречащему нормам и правилам безопасности, выходу на плановые показатели работы и не позволяют умышленно затянуть период простоя.

А основной подводный камень здесь — возможные разногласия при определении суммы возмещения. Ведь величина недополученной прибыли рассчитывается на основе данных прошлых периодов или прогнозов, а не текущих показателей. Учитывая, что наступление страхового случая происходит довольно редко, массовая и унифицированная практика отсутствует. Так, на вопрос корреспондента WB о том, будет ли при наступлении страхового случая анализироваться текущее финансовое состояние контрагентов (не секрет, что по сравнению с предыдущими периодами платежеспособность многих заказчиков упала, ряд из них обанкротился и т. п.), были получены противоречивые ответы. От «это не наша задача, выплата будет произведена на основе прошлых отчетных данных» до «мы приложим все усилия, чтобы определить реальное положение заказчиков и установить, смогли бы они произвести оплату».

Убытки: редко, да метко

«Убытки по таким покрытиям происходят достаточно редко, но, как правило, характеризуются высоким объемом, — говорит Светлана Бородина. — Зачастую убыток от перерыва в производстве значительно выше, чем вследствие повреждения или гибели самого имущества». «В одном случае имущественный ущерб составил \$3 млн, а ущерб от перерыва в производственной деятельности — \$30 млн; в другом — \$0, то есть ниже франшизы, и \$5 млн соответственно», — приводит примеры из практики ОСАО «Ингосстрах» Максим Алехин.

В Европе 70% убытков по имущественному страхованию приходится на убытки по перерыву в производственной деятельности и лишь 30% — на имущественный ущерб, сообщает Алехин. По российскому рынку такой статистики нет, однако представители страховых компаний сходятся во мнении, что из-за невысокой распространенности услуги наступление страховых случаев и, соответственно, выплаты происходят весьма редко. Общий перевес в выплатах однозначно на стороне обычного имущественного страхования.

«Страхование риска убытков от предпринимательской деятельности из-за изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам в том виде, в котором его предлагают на российском рынке, очень привлекательно для страховщиков. Оно почти так же привлекательно, как страхование имущества предприятий, которое является одним из наиболее выгодных видов страхования», — говорит Виталий Овсянников.

Источник: RUSTF.RU



«КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС В ЛИЗИНГЕ»

Тема клиентского сервиса заинтересовала нас, как организаторов исследования «Клиентский сервис в лизинге», в первую очередь не освещенностью данного вопроса и неоднозначностью представленных на рынке результатов иных исследований, ростом объемов вновь заключаемых лизинговых сделок и возрастающей конкуренцией в отдельных сегментах рынка.

Кроме того, все большее влияние на развитие лизинговой компании, и ее «успех» на рынке оказывает рост конкуренции, грамотность и требовательность клиента. Происходящие процессы на рынке лизинга, связанные с появлением новых лизинговых компаний, усилением позиций одних и уходом с рынка других, заставляют задуматься инновационно мыслящих компаний о том, за счет чего они будут развиваться и успешно конкурировать в ближайшие годы. Одним из наиболее вероятных двигателей такого развития может стать повышение эффективности взаимодействия лизинговых компаний со своими клиентами.

В исследовании приняли участие: 42 лизинговые компании; 54 компании различных отраслей экономики, имеющих опыт использования лизинга, 4 страховые компании, 10 поставщиков

Цель исследования: дать объективную оценку состояния уровня клиентского сервиса у лизинговых компаний, оценить перспективы и предпосылки повышения внимания к сервису в лизинге.

Исследование проводилось в трех регионах России – ЦФО, СЗФО, УФО

Выбор регионов обусловлен уровнем концентрации головных подразделений лизинговых компаний в России.

Задачи проекта:

- исследование продуктов и дополнительного сервиса лизинговых компаний;
- исследование опыта и практики работы лизинговых компаний;
- исследование мнения и опыта взаимодействия с лизинговыми компаниями потребителей лизинговой услуги (лизингополучателей);
- исследование мнения и опыта сотрудничества с лизинговыми компаниями страховых компаний;
- исследование мнения и опыта сотрудничества с лизинговыми компаниями поставщиков имущества;

Источники информации:

- итоги интервью и анкетирования участников исследования;
- итоги сбора информации по технологии «серый покупатель»;
- итоги сбора информации из открытых источников: СМИ, интернет;
- собственные информационные базы и практический опыт

Методы и методология:

- сбор информации из открытых источников (СМИ, интернет) о: направлениях деятельности, «продуктах» лизинговых компаний, оценке удобства и информированности сайтов компаний;
- сбор информации о практике работы лизинговых компаний, мнение клиентов, поставщиков и страховых компаний об их работе с применением опросных карт;
- интервью с участниками исследования, проводилось очно и по телефону;
- сбор информации о деятельности и практике работы лизинговых компаний, оценка уровня клиентского сервиса с применением метода «тайный покупатель»

Основные блоки исследования:

- 1) Оценка привлекательности рынка потребителями лизинговых услуг (лизингополучателями);
- 2) Оценка критериев ценности лизинговой услуги для потребителя (лизингополучателя);
- 3) Оценка эффективности инструментов, используемых лизинговыми компаниями для привлечения клиентов;
- 4) Оценка эффективности инструментов определения потребностей клиентов лизинговых компаний;
- 5) Анализ инструментов, формирующих лояльность клиентов к лизинговой компании;
- 6) Показатели структуры «лизинговых продуктов» и портфелей лизинговых компаний;
- 7) Оценка уровня клиентоориентированности лизинговых компаний
- 8) Оценка уровня клиентского сервиса в лизинговых компаниях России

В исследовании приведены результаты анализа полученной информации в целом на рынке лизинговых услуг и оценен уровень клиентоориентированности и сервиса лизинговых компаний, участников исследования.

Мы уверены, что взвешенная оценка результатов исследования, примеров и выводов, сравнение их с собственным опытом и практикой помогут потребителям результатов исследования получить максимальную пользу от полученной информации.

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



НОВОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

ФАС РОССИИ УДОВЛЕТВОРИЛА ХОДАТАЙСТВО ОАО «ОБЪЕДИНЕННАЯ ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ», ЗАО «РУСАГРОТРАНС», ООО «ТРИНФИКО ПРОПЕТИ МЕНЕДЖМЕНТ» О СОЗДАНИИ ОАО «ТРАНСПОРТНАЯ ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ».

Основные виды деятельности новой компании – оказание услуг по организации перевозок грузов, транспортно-экспедиционных и агентских услуг по организации внутрироссийских и международных перевозок грузов всеми видами транспорта для физических и юридических лиц.

В уставный капитал новой коммерческой организации внесены 49% голосующих акций ОАО «Зеленокумский элеватор», 49% голосующих акций ОАО «Ипатовский элеватор», 25,5% голосующих акций ОАО «Пугачевский элеватор», 25,49% голосующих акций ОАО «Еланский элеватор», 25,5% голосующих акций ОАО «Хлебная база №3», 25,5% голосующих акций ОАО «Элеватор «Рудный Клад», а также 1000 вагонов-хопперов (зерновозов).

Источник ИТАР-ТАСС

КРУПНЕЙШИЙ В РОССИИ АГРОПАРК БУДЕТ НА СТАВРОПОЛЬЕ

Заместитель председателя правительства России Игорь Сечин принял участие в церемонии открытия закладного камня на месте строительства крупнейшего в России агропарка в Ставропольском крае. По его словам, Россельхозбанк вложит в это строительство 40 млрд руб. Предполагается, что реализация проекта позволит сформировать в регионе крупный агропромышленный кластер и создать до 2,5 тыс. новых рабочих мест.

По словам председателя правления Россельхозбанка Дмитрия Патрушева, строительство парка будет состоять из трех очередей. Первую зону – логистическую – планируется реализовать до 2014г. Ключевым ее объектом станет холодный склад площадью 87,5 тыс. кв. м. Производственная зона будет создана в период 2014-2017гг. Она включает в себя овощеперерабатывающий комбинат, мясокомбинат, консервный и маргарино-

вый заводы, другие объекты. До 2020г. будет завершен третий этап – машинно-технологическая зона. Здесь планируется создать центр продаж и сервиса сельскохозяйственной техники и оборудования. Также предусмотрен демонстрационный полигон для испытания современной сельхозтехники. Площадь агропромышленного парка составит около 190 га.

Источник ИТАР-ТАСС

В ТАТАРСТАНЕ НАЧАЛОСЬ СТРОИТЕЛЬСТВО КРУПНЕЙШЕГО ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ УДОБРЕНИЙ

Инвесторы из России, Японии, Китая приступили к совместной реализации крупнейшего проекта – строительству в Татарстане завода по производству минеральных удобрений.

"Это один из крупнейших нефтехимических проектов, реализуемых за последние 20-25 лет. Он направлен на подъем сельского хозяйства и, следовательно, служит программе продовольственной безопасности", – сказал глава Татарстана Рустам Минниханов, открывая торжественную процедуру начала строительства объекта.

Комплекс, по словам главы республики, будет оснащен новейшим оборудованием, действовать по самым прогрессивным технологиям. Предприятие должно полностью обеспечивать агропром республики удобрениями, пока что завозимым из дальних регионов страны.

Предприятие на правом берегу Камы, напротив КАМАЗа, по словам его генерального директора Сергея Шевченко, планируется построить к 2015 году. Оно будет выпускать по 717 тыс тонн аммиака и карбамида в год, необходимых для получения удобрений, а также 230 тыс тонн метанола, используемого для выработки биотоплива, синтетических каучуков. Объем инвестиций в новостройку составит до 1,6 млрд долларов. Основными инвесторами стали правительство Татарстана в лице Инвестиционного венчурного фонда и Внешэкономбанк / ВЭБ/. Для этих целей ВЭБ заключил соглашение с Японским банком международного сотрудниче-



ства / Japan Bank for International Cooperation/ на получение кредита в 1 млрд долларов сроком на 14,5 лет. Сооружать химический комплекс будут японские и китайские подрядные компании. Консорциум по строительству возглавляет японская "Мицубиси хэви индастриз".

Источник: ИТАР-ТАСС

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ МОЖЕТ СТАТЬ ГЛАВНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ В РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Сельское хозяйство в Калининградской области может стать главным направлением в развитии экономики, если грамотно воспользоваться возможностями и финансами. Об этом заявил вице-премьер РФ Александр Жуков. Зампред правительства сказал, что на совещание в Калининграде для обсуждения основных направлений развития сельского хозяйства региона, возможностей, которые предоставляет для этих целей федеральный бюджет, "специально пригласили министра сельского хозяйства РФ Елену Скрынник".

Крайне важным считает Жуков формирование в регионах четких программ поддержки сельхозпроизводителей. Речь идет, в частности, о семейных фермах, начинающих фермерах, предоставлении им субсидий для становления и развития производств. Он напомнил, что начинающий фермер, при наличии хорошего бизнес-плана может рассчитывать на федеральную помощь в размере 1,5 млн рублей. "Чтобы получить финансовую поддержку на федеральном уровне, у региона должны быть абсолютно ясные и четкие программы по развитию всех направлений агропромышленного комплекса. Считаю, что сельское хозяйство в Калининградской области может стать главным направлением в развитии экономики", - отметил Жуков. Министр сельского хозяйства Е.Скрынник заметила при этом, что её ведомство "открыто для сотрудничества и будет поддерживать Калининградскую область в развитии сельского хозяйства".

Источник: ИТАР-ТАСС

НА СТРОИТЕЛЬСТВО СЕЛЬСКИХ ДОРОГ ДО 2013 ГОДА БУДЕТ ВЫДЕЛЕНО 18 МЛРД РУБЛЕЙ

На строительство сельских дорог до 2013 года будет выделено 18 млрд рублей, сообщила министр сельского хозяйства Елена Скрынник.

По словам главы Минсельхоза, в этом году из федерального бюджета было выделено 5 млрд рублей на эти цели. "Это даст возможность запустить 550 км сельских дорог и соединить с основными дорогами 270 населенных пунктов", - отметила она.

Источник: ИТАР-ТАСС

ОБЪЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ АПК В 2011 ГОДУ ВЫРОСЛИ НА 22 ПРОЦЕНТА

Объемы кредитования сельского хозяйства в 2011 году выросли на 22 % к уровню 2010 года и на 36 % - к 2009 году. Такие данные были приведены на видеоконференции с регионами, которую провела глава Минсельхоза РФ Елена Скрынник. Всего за 10 месяцев сельхозпроизводителям выдано 710 млрд рублей.

Было отмечено, что рост объемов кредитования в 2011 году во многом обусловлен расширением направлений субсидирования кредитов со стороны Минсельхоза с сохранением процента возмещения по ставке рефинансирования на уровне 80% и 100%. К действующим направлениям субсидирования были добавлены: строительство, реконструкция, модернизация и восстановление мелиоративных систем, заводов, комплексов по подготовке семян.

В 2011 году продолжилось снижение процентных ставок по кредитам - средневзвешенная ставка по кредитам снизилась с 16% в 2010 году до 12,1% в 2011 году. По данным ведомственного мониторинга, самые низкие средневзвешенные процентные ставки по инвестиционным кредитам, выдаваемым организациям АПК, отмечены в Сбербанке - 11,7%, самые высокие в Россельхозбанке - 13,3%, в некоторых частных случаях - 14-14,5%.

Источник: ИТАР-ТАСС

CHS ВЫКУПИЛА ДОЛЮ РОССИЙСКОГО ПАРТНЕРА АСГ

Американская компания CHS выкупила долю российского партнера совместного предприятия АСГ для управления производством и экспортом российского зерна, созданного два года назад, сообщает РБК daily.

АСГ была создана на паритетной основе в сентябре 2009 года одной из крупнейших американских агропромышленных компаний CHS, акции которой торгуются на NASDAQ, совместно с российской компанией «Агрико». Стоимость сделки не раскрывается. По экспертным оценкам, она могла составить порядка 50 млн долл.

Активы совместного предприятия включают три элеватора и несколько офисов в России, а также офис в Женеве (Швейцария). «Агрико» арендует 100 тыс. га земли в Ставропольском и Краснодарском краях. Помимо растениеводства компания занимается разведением свиней и выращиванием овощей, а также владеет мясоперерабатывающим заводом.

Источник: РБК daily

ВЛАСТИ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ИТОГАМ 2011 ГОДА НАМЕРЕНЫ УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЕМ ВЫПУСКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕГИОНЕ НА 5% ПО СРАВНЕНИЮ С 2010 ГОДОМ.

В денежном выражении объем производства по итогам года может составить 58 млрд рублей. Общий объем инвестиций в 2011 году в сельскохозяйственную отрасль составил 8 млрд рублей, большая часть из которых направлялась в производство мяса и яйца. За последние 4 года инвестиции в отрасль составили 30 млрд рублей.

Среди новых направлений поддержки отрасли региона в 2012 году обозначены субсидирование покупки сельхозтехники в лизинг в объеме до 75%, субсидирование строительства дорог к новым крупным предприятиям в объеме до 80% от стоимости дороги, а также компенсация стоимости корма для подсобных хозяйств. Кроме того, в ближайшие годы власти региона намерены создать оптово-розничный логистический центр по распределению продукции сельхозпредприятий Ленинградской области.

Источник: ИНТЕРФАКС

ЛИЗИНГ ДЛЯ...



ОСОБЕННОСТИ ЛИЗИНГА В АПК



Сельское хозяйство, пожалуй, самая трудозатратная и капиталоемкая отрасль экономики. В настоящее время в России характерной особенностью финансового состояния отечественных сельскохозяйственных предприятий является недостаточность собственных средств для технического перевооружения производства.

В России, как и в большинстве стран производителей и экспортеров сельскохозяйственной продукции, оказывается существенная поддержка внутреннему сельскохозяйственному рынку. Начиная с 2001 г., в лизинговой деятельности в соответствии с постановлением Правительства РФ от 22.05.2001 г. № 404 «О совершенствовании лизинговой деятельности в агропромышленном комплексе» произошли серьезные изменения. Благодаря государственной поддержке агрокомплекса страны посредством лизинга хозяйства с низкой платежеспособностью имеют единственную возможность покупать дорогостоящую технику и оборудование с рассрочкой на четыре-пять лет и приобретать на возвратной основе запасные части и другие ресурсы сезонного производства.

Проблемы, характерные для современного этапа развития АПК, условно можно разделить на следующие группы:

1) Проблемы в области сельскохозяйственного машиностроения.

Низкий платежеспособный спрос со стороны сельскохозяйственных предприятий, обусловил существенное замедление темпов развития отраслей сельскохозяйственного машиностроения и привел к острому дефициту сельскохозяйственной техники.

2) Проблемы совершенствования техно-

логий сельскохозяйственного производства.

Большинство сельхозпроизводителей используют главным образом устаревшие технологии, которые в среднем на 30% уменьшают производительность труда и соответственно увеличивают трудозатраты. Технологическая отсталость в совокупности с недостаточной обеспеченностью сельхозтехникой отражаются на проведении полноценного цикла уборочных работ. Поэтому, внедрение новых современных сельскохозяйственных технологий, является необходимым условием повышения производительности труда в отрасли и увеличения объемов производимой в ней продукции.

3) Проблемы инвестирования в основной капитал.

Одной из главных причин низкой эффективности отечественного сельскохозяйственного производства является высокая степень физического и морального износа значительной части основных производственных фондов отрасли, устаревшим парком машин. Инвестирование в обновление материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий, как правило, носит долгосрочный характер и требует «длинных» финансовых ресурсов.

Отсутствие свободных денежных средств у подавляющего большинства сельскохозяйственных производителей, не позволяет им своевременно проводить техническое и технологическое перевооружение производства, поскольку основным источником финансирования, по-прежнему остаются собственные средства предприятий.

Лизинг в качестве альтернативного варианта допустимо использовать по всем направлениям обеспечения аграрного производства необходимой техникой и оборудованием:

- приобретение новых машин для обновления собственной материально-технической базы;
- оснащение за счет средств лизингодателя машинно-технологических станций, пунктов проката, межхозяйственных кооперативов необходимым машинно-тракторным парком для выполнения по поручению заказчика и согласованной с ним технологии комплекса операций по производству сельхозпродукции;
- организация рынка подержанной техники, создание и функционирование вторичного рынка восстановленной техники при использовании федеральных, региональных инвестиций, собственных средств сельхозпредприятий, направленных на ремонт машин в специализированных ремонтных предприятиях с последующей передачей их в лизинг.



Для сельскохозяйственного товаропроизводителя лизинг одновременно решает две важные проблемы – приобретение техники и финансирование этих операций. Лизинг позволяет сельскохозяйственным товаропроизводителям и переработчикам выкупать предметы лизинга в рассрочку, и цена этих предметов остается неизменной на весь период аренды. Преимущество лизинга в сфере АПК состоит, кроме всего прочего, в том, что он не исключает, а даже предполагает и другие формы государственного регулирования, например налоговые и кредитные льготы.

Техника, переданная в лизинг селу, не облагается налогом на имущество, так как до полного выкупа она принадлежит государству и находится на балансе сельскохозяйственных товаропроизводителей, которым предоставлены льготы по налогам.

С помощью лизинга можно также преодолеть в некоторой мере и монополизм производителей сельскохозяйственных машин за счет использования других источников получения техники: импорта, восстановления изношенных деталей, многократного использования разными потребителями и др.

Наконец, лизинг расширяет доступ к дорогостоящим машинам, снижает бремя по содержанию хозяйствами собственного парка машин, особенно сезонного использования, и сопровождается фирменным сервисом.

В то же время лизинг имеет и недостатки, главным из которых является удорожание продукта лизинговой сделки. Техника, приобретенная по лизингу, в конечном итоге обходится лизингополучателю в 1,5–2 раза дороже по сравнению с прямой покупкой. Это и является основным сдерживающим фактором широкого развития лизинга новой техники. Значительно дешевле обойдется сельскому товаропроизводителю приобретение в лизинг восстановленной техники.

Под лизингом восстановленной техники следует понимать аренду централизованно отремонтированных машин. Ремонтный фонд этих машин предлагается выкупать у хозяйств – для восстановления с последующей передачей этим же или другим хозяйствам в лизинг. Торговля восстановленной техникой на мировом рынке завоевывает все более прочные позиции, и в некоторых странах объем продаж достигает 20% от совокупных продаж машиностроительной продукции. У фермеров ряда зарубежных стран объемы механизированных работ, выполняемых восстановленной техникой, превышают 50–60%. На рынки подержанной техники эти машины поступают после 5–7 лет эксплуатации и используются до 15 и более лет. Экономически крепкие хозяйства, как правило, приобретают новые машины, которые через 5–7 лет эксплуатации реализуются экономи-

чески более слабым потребителям.

В нашей стране вторичный рынок техники пока развит слабо. На селе из-за отсутствия финансовых средств из двух изношенных машин собирают одну, из трех – две и т. д. Сельскохозяйственным товаропроизводителям восстановленная техника системно не предлагается, хотя предпосылки для развития вторичного рынка имеются: это и наличие ремонтно-обслуживающей базы, специалистов, и развитие лизинга как формы платежей, и сложившаяся система договорных отношений и т. д. Ремонтный фонд сельскохозяйственной техники относительно дешевый, не более 10% стоимости новой машины. В то же время спрос на технику огромный. Из-за почти полной остановки отечественных машиностроительных предприятий и резкого снижения качества новых машин крестьяне стали покупать в кредит зарубежную технику, которая в 5–8 раз дороже отечественной. Следовательно, вместо одной новой машины появляются возможности на те же средства ввести в строй 5–7 восстановленных, а вместо одной импортной – не менее 12 отремонтированных машин, используя оптимальные варианты восстановления парка машин, не прекращая его обновления. В таких условиях необходимость и целесообразность функционирования рынка восстановленной техники, основанной на инвестициях, направляемых на организацию ремонта машин с последующей передачей их в лизинг или в свободную продажу более чем очевидны. Это не требует больших затрат, но обеспечивает значительный экономический эффект за счет восполнения парка машин работоспособной техникой, повышения уровня ее готовности и увеличения объемов механизированных работ.

По лизингу в АПК поступает лишь 22–32 процента от общего количества приобретаемой сельскохозяйственной техники, племенного скота и животноводческого оборудования. Во многих субъектах РФ сельскохозяйственные товаропроизводители не могут воспользоваться лизингом как мерой государственной поддержки (для приобретения с/х техники) т.к. стоимость лизинга высока и работа региональных операторов компаний по реализации имеющейся техники очень слабая.

Итак, состояние экономики сельского хозяйства в настоящее время диктует необходимость поиска новых подходов к инвестиционной политике и механизмам её реализации, а также к формам воздействия государства на процессы, происходящие в этой сфере. Одним из способов улучшения финансового состояния для предприятий агропромышленного комплекса является особая форма инвестирования - лизинг.

Группа компаний «Территория лизинга»

приглашает Вас принять участие в закрытой деловой встрече

«ЛИЗИНГ. КРЕДИТ. СТРАХОВАНИЕ»

**28 сентября 2012
КОНСТАНТИНОВСКИЙ ДВОРЕЦ
Санкт-Петербург**

ПРОГРАММА

Сбор участников вечера

Дегустация коллекционных вин

(винные погреба «Константиновского Дворца»)

Официальная часть мероприятия:

Выступления представителей органов власти, компаний, ассоциаций и объединений

Дискуссионные секции и экспертные круглые столы

Награждение в номинациях:

«Инновационная компания»

«Влиятельная лизинговая компания»

«Ответственный страховщик»

«За высокое качество обслуживания клиентов»

«Передовая региональная компания»

«За вклад в поддержку лизинговой отрасли»

Фуршет

Благотворительная акция с целью поддержки деятельности Фонда «АдВита»

Сигарная комната

Показ коллекции осень-зима 2012



Приятная атмосфера и общение в исторических интерьерах «Константиновского дворца»



**DRESS
CODE** magazine



ВСЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ВСЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ГОЛЛАНДСКАЯ КОМПАНИЯ GRATIS-POST ПРЕДЛАГАЕТ ВСЕМ ЖЕЛАЮЩИМ БЕСПЛАТНУЮ ДОСТАВКУ ПИСЕМ В ПРЕДЕЛАХ НИДЕРЛАНДОВ.

Правда, сама компания доставкой корреспонденции не занимается, а лишь высылает клиентам конверты с уже наклеенными марками. В чем фишка? В том, что помимо рекламы, напечатанной на конвертах, пользователям сервиса придется терпеть еще и электронную рассылку — четыре недели за каждые пять отправок. Однако пожалевших два евро (средняя цена пяти марок в Нидерландах) нашлось предостаточно. В первые же часы работы Gratis-Post было напечатано более 50 тысяч конвертов. И это притом, что каждый зарегистрированный пользователь может заказывать лишь пять конвертов в неделю. Проект оказался привлекательным и для рекламодателей. За 12 500 евро Gratis-Post разместит объявление на 10 тысячах конвертов и разошлет всем любителям бесплатного сыра в электронном виде. Популярность услуги лишний раз подтверждает: потребитель согласен мириться со спамом, если его просмотр принесет выгоду.

Источник Бизнес Журнал

РАСКЛАДЫВАТЬ В РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ «КОСЫНКУ» ИЛИ СТАВИТЬ РЕКОРДЫ В «САПЕРЕ»?

Но это же по меньшей мере нарушение трудо-

вого распорядка! Возможно, и так. Но не везде. Встречаются бизнесмены, которые за свой счет оборудуют целые игровые комнаты. Они уверены, что это лишь укрепляет командный дух и повышает производительность труда. «Да, наши сотрудники работают чуть меньше, но они работают со свежей головой — и даже тренируют ее во время игр», — утверждает основатель американской компании PopCar Джон Вечи. «И у нас сложная работа, так что без игр — никуда», — солидарен с коллегой совладелец вашингтонской адвокатской конторы Banner & Witcoff's Росс Даненнберг. Того же мнения придерживаются и в компании Edmunds. Но главное, ни в одной из этих фирм не пришлось устанавливать особых правил посещения игровых комнат. Ведь работник, не способный самостоятельно регулировать свое время, элементарно рискует поставить под сомнение свою компетентность!

Источник Бизнес Журнал

ИННОВАЦИИ — ЭТО ПРЕЖДЕ ВСЕГО СМЕЛОСТЬ.

Французские дизайнеры из компании ModeLabs разработали линейку сотовых телефонов, которым не нужен аккумулятор. Одна из моделей позаимствовала принцип, используемый в наручных часах: телефон болтается на шее хозяина, заряжаясь как от кинетической, так и от солнеч-



ной энергии. Другая перспективная разработка накапливает заряд, когда владелец аппарата нажимает на клавиши. В успешном коммерческом будущем новинок легко усомниться: далеко не все потенциальные пользователи постоянно прогуливаются с телефоном на груди или непрерывно терзают его кнопки. Однако разработчики полны оптимизма и помимо прочего настаивают на предельной экологичности своих «игрушек». Тем не менее, инновации французской компании пока так и не нашли своего производителя.

Источник Бизнес Журнал

ИДЕАЛЬНЫЙ БАНК: БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И УСЛУГА БУХУЧЁТА

Бизнер – это онлайн банк, рассчитанный на предпринимателей. Недавно он объявил о старте новой идее малого бизнеса - услуге «БизБаланс», и он призван соединить полный комплекс банковского обслуживания с ведением бухгалтерского учёта. Теперь предприниматели освобождаются от обязанности ведения учёта каждого из различных платежей. Все счета выписываются в указанном банке, а затем после получения финансов оформляются как автоматически оплаченные. Аналогично отмечаются входящие счета-фактуры и исходящие платежи. Клиент отмечает счёт и происходит трансфер, вследствие чего определённый счёт оказывается в очереди на оплату.

Подобные услуги действовали и ранее в других банковских системах, но для их использования требовались немалые инвестиционные средства или ручная импортировка и экспортировка данных. Используя интегрированное онлайн решение, пользователи смогут получить точное представление об имеющихся средствах. Для получения доступа к услуге, необходимо зарегистрироваться. Предоставлены таких возможностей обойдётся клиенту в некоторый банковский процент, определяемый банком. Впрочем, он не слишком высок. Плата может зависеть от оборота средств. Так, Релиз требует за свои услуги от двадцати пяти до пятидесяти евро.

<http://www.getidea.ru>

БРИТАНСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ КОМПАНИИ HERTZ, ЗАНИМАЮЩЕЙСЯ ПРОКАТОМ АВТОМОБИЛЕЙ, ТЕПЕРЬ ПРЕДЛАГАЕТ В АРЕНДУ И ЭЛЕКТРОВЕЛОСИПЕДЫ

Электробайки – отличная альтернатива другим видам транспорта, превосходящая автомобили в маневренности и экологичности, а обычные велосипеды – в скорости и удобстве. Инициатива вызвана планами по превращению Лондона в новую велосипедную столицу Европы, представленными городской мэрией и лично главой города Борисом Джонсоном, большим поклонником велопогулок. В рамках этого начинания в городе уже функционируют несколько веломагистралей и централизованная система проката велосипедов. Электрическая новинка рассчитана в основном на туристов: за 20 фунтов в день Hertz предлагает короткую тренировку, замок, шлем и бумажную копию путеводителя по городским достопримечательностям с велосипедными маршрутами. В компании утверждаю, что если идея окажется успешной, то электрические байки появятся в соседних странах.

Источник Бизнес Журнал

НОВОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ONOVO ДЛЯ IPHONE ПОЗВОЛЯЕТ СОКРАТИТЬ РАСХОДЫ НА ИНТЕРНЕТ

Приложение Onovo для iPhone позволяет сократить счета за использование Интернета, когда вы находитесь в других странах. То есть увеличить в два, а то и в три раза свой тарифный план. Разработчики объявили о выходе приложения для iPad. Таким образом, на сегодняшний день Onovo работает с iPhone 3GS, iPhone 4, iPad 1 3G, and iPad 2 3G. И со следующими российскими операторами:

Beeline (iPhone, iPad)
MegaFon (iPhone, iPad)
MTS (iPhone, iPad)
Tele2 (iPhone, iPad)

Приложение работает в фоновом режиме и абсолютно бесплатно. Поэтому нет оснований не попробовать!

Источник: www.onovo.com



Остановка в «Милане»

**ГОСТИНИЦА «МИЛАН» СОЧЕТАЕТ
РОССИЙСКОЕ ГОСТЕПРИИМСТВО
С ИТАЛЬЯНСКИМ СТИЛЕМ И
ЕВРОПЕЙСКИМ СЕРВИСОМ**



 **МИЛАН**
отель

Гостиница «Милан»

115563 г. Москва, ул. Шипиловская д. 28А

Тел.: +7 (495) 648 9292, Факс: +7 (495) 648 9293

Email: info@hotelmilan.ru



Балтийская Звезда

The Baltic Star Hotel

Отель БАЛТИЙСКАЯ ЗВЕЗДА 5* и 20 VIP-коттеджей расположены в парковой зоне Санкт-Петербурга на берегу Финского залива в окружении всемирно-известных архитектурных ансамблей Петергофа, Царского Села и Павловска и входят в состав грандиозного делового комплекса ДВОРЕЦ КОНГРЕССОВ – самого престижного места для проведения мероприятий любого уровня на Северо-Западе России.

В отеле 106 комфортабельных номеров, 2 ресторана, 15 конференц-залов, бизнес-центр, бильярдный зал, фитнес-центр с бассейном, тренажерным залом и 4 саунами, салон красоты, солярий, парковка на 300 мест. В каждом из коттеджей представлены: пять спален, гостиная, просторный кабинет, столовая на 12 персон, полностью оборудованная кухня, бассейн, сауна и тренажерный зал, а также большие балконы с видом на залив



и парк. Высокий профессионализм персонала, а также удобное транспортное сообщение с аэропортом и центром города отмечены высокопоставленными гостями отеля.

Идеальное место для работы и отдыха самых взыскательных гостей.





ИРКУТСКИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС ОАО «СИБЭКСПОЦЕНТР»



ВЫСТАВКА

БАЙКАЛЬСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ

22-25 мая 2012



РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:

Современные строительные и отделочные технологии, материалы, конструкции, оборудование и технологии для их изготовления.

- Архитектурное проектирование, строительство, реконструкция.
- Системы жизнеобеспечения зданий и сооружений.
- Системы кондиционирования и вентиляции.
- Сантехника и оборудование для ванной, сауны, бассейна.
- Электротехнические изделия, светильники.
- Домашняя автоматизация, системы диспетчеризации.
- Интерьер, дизайн, ландшафтная архитектура.
- Инструмент для строительства, отделки и ремонта.
- Спецодежда, средства индивидуальной защиты.

БУДЕМ РАДЫ ВИДЕТЬ ВАС СРЕДИ УЧАСТНИКОВ И ПОСЕТИТЕЛЕЙ ВЫСТАВКИ!

ИРКУТСКИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС ОАО «СИБЭКСПОЦЕНТР»
Россия, 664050, г. Иркутск, ул. Байкальская, 253-а
Тел.: (3952) 352-900, 352-239, факс: (3952) 358-223, 353-033
www.sibexpo.ru, e-mail: sibexpo@mail.ru

ИРКУТСКИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС ОАО «СИБЭКСПОЦЕНТР»

СибэкспоЦентр

ПОДПИСКА - 2012



БОНУСЫ ДЛЯ ПОДПИСЧИКОВ!

Став подписчиком журнала, Вы сможете:

- получить полный доступ к материалам на сайте журнала
- участвовать в создании материалов журнала
- стать гостем мероприятий журнала
- провести экспресс-анализ инвестиционного проекта по минимальной стоимости

Оформить подписку на журнал можно с любого месяца следующим образом:

- оставить заявку на сайте www.kleasing.ru
- По телефону +7 (812) 498-67-25
- по электронной почте info@kleasing.ru

Цена подписки на 2012 год (4 номера) – 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

ВНИМАНИЕ, АКЦИЯ!

В рамках ПРОГРАММЫ СОДЕЙСТВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЮ ПРОЕКТОВ скидка на подписку 30%

Подробности акции можно узнать по телефону 7 (812) 498-67-25



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

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



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

ДИАНА ВИШНЕВА – ХАСАН БЕДРЕТДИНОВ (11 ЛЕТ), «БАБОЧКА-ОПТИМИСТ»

Можно сказать, что Хасан – потомственный художник. Его мама – профессиональный преподаватель живописи, как волонтер она занимается в больнице с детьми, страдающими онкологическими заболеваниями. Сам Хасан лечился от опухоли головного мозга. Мальчик любит экспериментировать с разными техниками. Однажды мама с удивлением узнала в аппликации сына свой любимый платок. Работы Хасана легко узнаваемы: солнечные, радостные краски – его фирменный стиль.



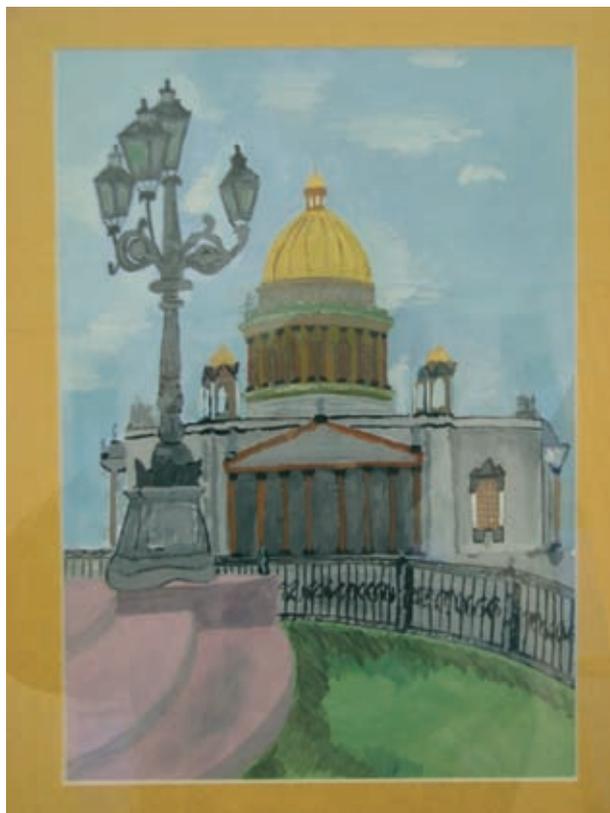
АНАСТАСИЯ МЕЛЬНИКОВА – НАСТЯ СЛУЧАЕВА (8 ЛЕТ), «ВСТРЕЧА ПОДРУЖЕК. ЖЕМЧУЖИНА И КОРНЕЛИЯ»



То, что для большинства детей – скучная обыденность, для Насти – заветная мечта: она очень хочет ходить в школу. Сейчас девочка находится на домашнем обучении. Она страдает апластической анемией – заболеванием, при котором костный мозг перестает производить рабочие клетки крови. Настя зависит от постоянных переливаний крови, быстро утомляется. К счастью, для того, чтобы заниматься любимым рисованием, не требуется много физических сил. Настя точно знает, что сделает, когда поправится. Она встретится с подружками и они целый день проведут вместе: сначала пойдут в кино, потом – в кафе угощаться пирожными, а потом будут долго-долго гулять в парке – до самого вечера.

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

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

ТИНА КАНДЕЛАКИ – ПАША МАЖАРА (13 ЛЕТ), «ИСААКИЕВСКИЙ СОБОР ЗИМОЙ»

Три года Паша лечился от острого лимфобластного лейкоза и смог преодолеть его. Он много рисовал и до болезни, и во время, не оставляет любимого занятия и сейчас. Его работы уже не раз участвовали в аукционах. Одну из них в прошлом году приобрел Уполномоченный при Президенте Российской Федерации по правам ребенка Павел Астахов. Полученные за рисунок 50000 рублей Паша передал на лечение других подопечных фонда AdVita

**Благотворительный Фонд "АдВита"**

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

телефон/факс: (812) 3372733

телефон: +7 (901) 3088728

телефон диспетчера службы крови:

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

телефон диспетчера службы крови (моб.):

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

e-mail mail@advita.ru

Web-администратор

e-mail: mail@advita.ru

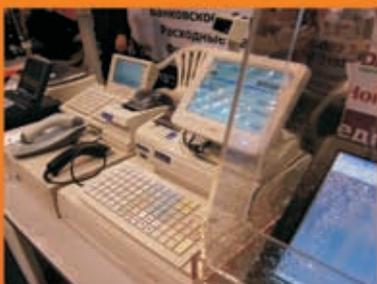
Диспетчер донорской службы крови

e-mail: donor@advita.ru



**10-13 апреля
2012 года**

**ВЫСТАВКА
УПАКОВКА
ОБОРУДОВАНИЕ**



СибЭкспоЦентр

ИРКУТСКИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС ОАО «СИБЭКСПОЦЕНТР»
Россия, 664050, г. Иркутск, ул. Байкальская, 253-а,
Тел.: (3952) 352-900, 352-239, факс: (3952) 358-223, 353-033
www.sibexpo.ru, e-mail: sibexpo@mail.ru



**ТРАНСПОРТ
И ДОРОГИ
СИБИРИ**

24-27 апреля

Разделы выставки:

- Автомобильный транспорт;
- Железнодорожный, речной транспорт;
- Специальные виды транспорта;
- Транспортные, логистические, экспедиторские и охранные услуги;
- Технологии строительства дорог, мостов;
- Строительно-дорожная техника, материалы и оборудование для дорожного строительства;
- Инженерные системы в строительстве дорог;
- Автозаправочные комплексы.
- Оборудование и запасные части для автомобилей,
- Оборудование и инструмент для СТО, диагностических центров, автомоек;
- Шиномонтажное оборудование;
- Транспортировочное оборудование;
- Автоэлектроника и автоэлектрика;
- Охранные сигнализации, противоугонные системы и средства связи;
- Услуги СТО, диагностических центров, автомоек;
- Автохимия, автокосметика, масла, лаки, краски;
- Автомобильные стекла, авторезина, колесные диски;
- Автотюнинг и автозвук;
- Система инвестирования, банковское обслуживание;
- Лизинг и страхование.

СибЭкспоЦентр

Россия, 664050, г. Иркутск,
ул. Байкальская, 253-а
Тел.: (3952) 352-900
факс: (3952) 358-223

sibexpo@mail.ru, <http://www.sibexpo.ru>



Они
ХОТЯТ
ЖИТЬ.

Помогите детям выжить.

Подари Жизнь!

www.podari-zhizn.ru

+7 (499) 245-58-26

+7 (499) 246-22-39



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