



ТЕМА НОМЕРА:

ЛИЗИНГ – ВСЕ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ

РЫНОК

РЕЙТИНГ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РОССИЙСКОГО ЛИЗИНГОВОГО
СООБЩЕСТВА ПО ИТОГАМ 2011 ГОДА

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

О ЗАЩИТЕ ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ ОТ ВЗЫСКАНИЯ
НЕОСНОВАТЕЛЬНОГО ОБОГАЩЕНИЯ В ВИДЕ
НЕЗАЧТЕННОЙ ЧАСТИ АВАНСОВОГО ПЛАТЕЖА

В ФОКУСЕ

БАНКРОТСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ
ВЗЫСКАНИЯ ДОЛГА

ОПЫТ КОМПАНИЙ

ОТЧЕТ ОБ ИТОГАХ ОТКРЫТОГО МАРКЕТИНГОВОГО
ИССЛЕДОВАНИЯ

ЛИЗИНГ ДЛЯ...

ОСОБЕННОСТИ ЛИЗИНГА МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ





➤ 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 придет 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»!



Вот и прошла первая четверть 2012 года. Нам порой кажется, что все потрясения и проблемы, через которые проходят страны Европы, обойдут Россию стороной. Безусловно, Россия имеет свой путь развития, но очевидно, что ключевым направлением является обновление. Слово «инновация» стало настолько привычным для нас, что зачастую мы даже не задумываемся что это? А нужна ли инновация лизингу? Если да, то в чем она должна заключаться?

В данном номере журнала мы начинаем разговор о новых решениях для участников рынка лизинга. В частности, речь идет об инструментах управления дебиторской задолженностью и работой с недобросовестными клиентами. Кроме того, эксперты поделились своим практическим опы-

том взыскания задолженности, практикой защиты интересов лизингодателя в судах.

Последние несколько лет в лизинговой отрасли активно обсуждается вопрос стандартизации. Не ограничит ли эта стандартизация возможности развития? Или это и есть та самая «инновация», в отрасли? Очевидно, что некие «правила», «рекомендации» необходимы, только вот процесс их создания будет не столь быстрым. Ведь даже вопросы терминов и терминологии до сих пор вызывают споры и дискуссии между экспертами. Об этом мы поговорим в следующем номере.

На страницах данного номера Вы найдете не только полезную для профессиональной деятельности информацию, но и интересные факты из практики работы других компаний, итоги первого рейтинга Профсоциологов лизингового сообщества.

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	5
РЫНОК	8
РЕЙТИНГ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РОССИЙСКОГО ЛИЗИНГОВОГО СООБЩЕСТВА ПО ИТОГАМ 2011 ГОДА	8
НОВОСТИ ЛИЗИНГА	11
ЛИЗИНГОВЫЙ БРОКЕР СЕГОДНЯ – НЕОБХОДИМОСТЬ?	15
КОНФЕРЕНЦИЯ “СОВРЕМЕННАЯ СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА ЛИЗИНГА”	18
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО	20
НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	20
О ЗАЩИТЕ ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ ОТ ВЗЫСКАНИЯ НЕОСНОВАТЕЛЬНОГО ОБОГАЩЕНИЯ В ВИДЕ НЕЗАЧЕТНОЙ ЧАСТИ АВАНСОВОГО ПЛАТЕЖА	22
ДОГОВОР ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ (ЛИЗИНГА) С ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ – ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦОМ	26
В ФОКУСЕ	29
СНИЖАЕМ РИСКИ – УПРАВЛЯЕМ «ДЕБИТОРКОЙ»	29
БАНКРОТСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ВЗЫСКАНИЯ ДОЛГА	32
АРБИТРАЖНАЯ ОГОВОРКА: СПРАВИТЬСЯ С ПРОБЛЕМАМИ БЫСТРО	34
ОПЫТ КОМПАНИЙ	36
«ОПЕРАЦИОННЫЙ ЛИЗИНГ» В ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКЕ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ	36
ОТЧЕТ ОБ ИТОГАХ ОТКРЫТОГО МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ	44
ЛИЗИНГ ДЛЯ...	54
НОВОСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ОТРАСЛИ	54
ОСОБЕННОСТИ ЛИЗИНГА МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ	56
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГА. ЛИЗИНГ В ТРУДНОДОСТУПНЫХ МЕСТАХ	58
ЭКСПЕРТ РА: КРУПНЫЕ БАНКИ ГОТОВЫ К РЕВАНШУ НА РЫНКЕ МСБ	63
ВСЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА	64

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

НАБИУЛЛИНА: РОСТ ТАРИФОВ В РФ С 1 ИЮЛЯ УСКОРИТ ИНФЛЯЦИЮ ЗА ИЮЛЬ-АВГУСТ

Индексация тарифов естественных монополий в РФ, запланированная на 1 июля 2012 года, ускорит инфляцию за июль-август на 1,2-1,3 процентного пункта, заявила министр экономического развития Эльвира Набиуллина. Она напомнила, что в марте инфляция в годовом выражении (к марту 2011 года) низкая - 3,7%, что отчасти обусловлено переносом индексации регулируемых тарифов на энергоносители (газ, электроэнергия, тепло) с 1 января на 1 июля.

По данным Росстата, инфляция в РФ за период с 20 по 26 марта ускорилась до 0,2% после восьми недель стабильного нахождения на уровне 0,1%; с начала года цены выросли на 1,3%. В феврале инфляция составила 0,4%, за два месяца с начала года - 0,9%. Февральский показатель оказался ниже январского (0,5%) и ниже прогноза Минэкономразвития на февраль (также 0,5%).

СТАВКА БАНКОВ ТОП-10 ПО ВКЛАДАМ В РФ ЗА II ДЕКАДУ МАРТА СНИЗИЛАСЬ

Максимальная ставка по вкладам десяти банков РФ, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц, за вторую декаду марта 2012 года снизилась по сравнению с первой декадой месяца на 0,015 процентного пункта, составив 9,51% годовых, свидетельствуют материалы Банка России.

В список банков, по которым проводится мониторинг, входят Сбербанк, «ВТБ 24», Банк Москвы, Райффайзенбанк, Газпромбанк, Росбанк, Альфа-банк, «Уралсиб», МДМ Банк и Россельхозбанк. Многие банки, как мелкие, так и крупные, в условиях закрытия внешних рынков заимствований и растущего дефицита ликвидности в конце прошлого года обратились к средствам населения.

Тенденция на повышение ставок по депозитам физических лиц продолжилась и в этом году, причем в числе первых увеличили ставки по вкладам крупнейшие банки, в частности Сбербанк, «ВТБ 24», Банк Москвы. По словам главы Сбербанка Германа Грефа, в настоящий момент депозитные ставки находятся на пике и уже во втором полугодии возьмут тренд на снижение.

РЕЙТИНГ СТРАН-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Как показывают расчеты экспертов Центра экономических исследований «РИА-Аналитика» на основании данных Международной организации автопроизводителей (OICA) и статистики ООН, по итогам 2011 года Словакия остается крупнейшим мировым производителем легковых автомобилей в расчете на 1 тыс. жителей. В рейтинге стран-автопроизводителей в 2011 году Словакия увеличила свой отрыв от Чехии и упрочила лидирующие позиции с производством на уровне 117 легковых автомобилей (не более 8 пассажирских сидений) на 1 тыс. жителей. Замыкает первую тройку Южная Корея с показателем 88 автомобилей. В пятерку лидеров входят также ориентированная на немецкие и французские автоконцерны Словения (83 автомобиля на 1 тыс. человек) и флагман мирового автопрома - Германия (71 произведенный автомобиль на 1 тыс. жителей).

Россия в рейтинге занимает 24 место (12 автомобилей на 1 тыс. жителей), опережая США и Китай и уступая Тайваню и Бразилии. При этом, Россия в числе лидеров по уровню прироста производства легковых автомобилей в абсолютном выражении (+44%, выше показатель только у Австрии, на третьем месте Украина). Учитывая планы зарубежных автоконцернов по расширению производства автомобилей на территории России, в среднесрочной перспективе можно ожидать, что наша страна поднимется на несколько мест в рейтинге. По абсолютным объемам производства согласно данным OICA наша страна на 10 месте между Испанией и Мексикой. Лидируют в производстве легковых автомобилей Китай (14486 тыс. шт.), Япония (7159 тыс. шт.), Германия (5872 тыс. шт.). В пятерке лидеров рейтинга также Южная Корея и Индия.

ЧЕТЫРЕ АМЕРИКАНСКИХ БАНКА НЕ ПРОШЛИ СТРЕСС-ТЕСТЫ ФРС

Четыре крупных американских банка - Citigroup, Ally Financial, MetLife и SunTrust - не прошли стресс-тесты, которые провела Федеральная резервная система (ФРС) США, сообщает телеканал CNBC. Вместе с тем, как сообща-



ется в заключении ФРС, размещенном на сайте регулятора, как минимум шесть финансовых организаций эти тесты успешно выдержали. «J.P. Morgan, Bank of America, Morgan Stanley, PNC Financial, US Bancorp и BB&T», - приводится перечень таких банков в заключении.

«Несмотря на значительное прогнозируемое снижение капитала 15 из 19 банков, по оценке, будут в состоянии поддерживать уровень капитала на уровне, превосходящем все четыре нормативных минимальных уровня в условиях гипотетически стрессового сценария - даже в случае повышения дивидендных выплат или выкупа собственных акций», - говорится в релизе регулятора.

Анализ кредитных организаций заключается в анализе устойчивости крупнейших игроков банковского сектора в тяжелых экономических условиях: условия нынешнего стресс-теста включали пиковый уровень безработицы на уровне 13%, 50-процентное падение цен на акции, 21-процентное снижение цен на жилье. При таком сценарии 19 холдинговых компаний крупнейших банков могут понести убытки на уровне примерно 534 миллиардов долларов за девять «стрессовых» кварталов. Двумя месяцами ранее 19 крупнейших финансовых организаций предоставили регулятору данные, демонстрирующие их способность противостоять серьезным шокам в мировой экономике.

ПРОДАЖИ НОВЫХ LCV И ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РФ В ЯНВАРЕ-ФЕВРАЛЕ ВЫРОСЛИ

Продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей (LCV) в России в январе-феврале 2012 года выросли на 23% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года - до 361,27 тысячи штук, сообщил комитет автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ). По его данным, если в январе рост продаж составил 20%, то в феврале - уже 25%.

Согласно данным АЕБ, по итогам января-февраля 2012 года самым продаваемым брендом в РФ стали автомобили Lada, которых было реализовано 65,79 тысячи штук (падение на 13%), на втором месте Nissan - 25,01 тысячи штук (рост на 44%), на третьем - Hyundai - 24,91 тысячи штук (рост на 66%), на четвертом - Kia - 24,24 тысячи штук (рост на 33%), на пятом месте Renault - 23,77 тысячи штук (рост на 34%).

Самой продаваемой по моделям за отчетный период стала Lada Priora - 17,59 тысячи автомобилей (рост на 6%), на втором месте Lada Kalina - 16,74 тысячи штук (падение на 7%), на третьем - Hyundai Solaris - 16,48 тысячи автомобилей (рост в 4,8 раза), на четвертом месте Ford Focus - 11,61 тысячи штук (рост на 57%). Замыкает пятерку лидеров Kia Rio - 11,21 тысячи штук (рост в два раза).

KFC СТАЛА ЛАУРЕАТОМ ПРЕМИИ RUSSIAN ENTERTAINMENT AWARDS

Сеть ресторанов быстрого обслуживания KFC стала лауреатом премии RUSSIAN

ENTERTAINMENT AWARDS в номинации «Ресторан года - 2011», говорится в пресс-релизе российского оператора KFC компании Yum! Restaurants International Russia.

Общенациональная премия в области индустрии развлечений и досуга RUSSIAN ENTERTAINMENT AWARDS вручается в России ежегодно. Номинация на премию и определение ее лауреатов проводится исключительно общенациональным электронным голосованием на официальном сайте премии.

БОЛЬШИНСТВО РОССИЯН ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ ВЕДУТ УЧЕТ СЕМЕЙНЫХ ФИНАНСОВ

Только четверть населения РФ вели в той или иной степени учет своих доходов и расходов в 2011 году, большинство россиян такой практики по-прежнему не придерживаются, таковы результаты инициативных всероссийских опросов Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) в 2008-2011 годах.

Количество тех, кто ведет семейный бюджет, уменьшилось за прошедшие четыре года практически в 2 раза (до 25% в 2011 году с 42% - в 2008-м). Наиболее сильно (до 11% в 2011 году с 22% в 2008-м) сократилась доля россиян, имеющих практику ведения максимально строгого учета доходов и расходов, когда фиксируются все поступления и все расходы. Снизилось за этот период и количество тех, кто учет ведет, но фиксирует не все поступления и расходы (на 7 процентных пунктов). Доля населения, не ведущего учет семейных финансов, увеличилась до 73% с 54%, зафиксированных в 2008 году.

Исследование также показало, что практика максимально четкого и строго учета семейных доходов и расходов наиболее распространена среди высокодоходных групп населения.

ОТТОК КАПИТАЛА ИЗ РФ В ЭТОМ ГОДУ ПРОДОЛЖИТСЯ, СЧИТАЕТ ГРЕФ

Глава Сбербанка Герман Греф полагает, что тенденция к оттоку капитала из РФ сохранится и в этом году. Такое мнение он высказал в беседе с журналистами в кулуарах форума «Россия 2012».

Еще в середине прошлого года власти полагали, что отток не превысит 30-35 миллиардов долларов. Однако в последние месяцы года отток резко ускорился, и в результате составил по итогам года 85 миллиардов долларов. Отвечая на вопрос о том, достигнуто ли «дно» оттока, Греф сказал, что, поскольку уходит текущая выручка компаний, то уходит всегда есть к чему.

Ранее Банк России сообщал, что в январе этого года отток капитала из страны продолжался. По мнению Грефа, переломить эту тенденцию можно, и власти должны этим заняться после выборов. Первый зам-пред ЦБ Алексей Улюкаев в середине января заявлял, что по итогам текущего года Банк России ожидает нулевого баланса оттока-притока капитала.

Источник: РИА Новости



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*



Рейтинг представителей российского лизингового сообщества по итогам 2011 года*

О РЕЙТИНГЕ

Приступая к проекту «Рейтинг представителей российского лизингового сообщества» мы стремились консолидировать мнение экспертов, и дать объективную оценку итогам работы самых ярких представителей лизинговой отрасли.

Рейтинг производился с применением оценочной методики по ряду основных показателей деятельности, характеризующих профессиональные успехи участников. При этом, в процессе проведения исследования мы выделили бизнес-представителей лизингового сообщества и чиновников, прямо или косвенно оказывающих влияние на развитие рынка лизинга.

В рейтинговой таблице персоны выстроены в соответствии со средневзвешенной оценкой экспертов, принявших участие в исследовании. В число экспертов (всего 63 чел.) вошли: представители лизинговых компаний (51 чел.), банков (5 чел.), консалтинговых компаний (1 чел.), независимые эксперты (4 чел.), финансовые журналисты (2 чел.). Принимая во внимание пожелания большинства экспертов, принявших участие в исследовании мы не публикуем их персональные данные. Дополнительные разъяснения Вы можете получить, обратившись в редакцию Журнала «Территория лизинга».

Мы приглашаем поддержать наш рейтинг экспертов в области лизинга и финансовых рынков, профессиональные издания и информационные порталы.

ОБЗОР ПО ИТОГАМ РЕЙТИНГА

Итоги рейтинга 2011 года не стали революционными. В числе лидеров представителей бизнеса:

1-е место и.о. Генерального директора ЗАО «Сбербанк Лизинг» Клишо Сергей Александрович,

2-е место зам. Генерального директора ЗАО «Сбербанк Лизинг» Царев Кирилл Александрович,

3-е место зам. Генерального директора Рейтингового агентства «Эксперт РА» Самиев Павел Александрович

Примечательно, что в число лидеров вошли представитель лизинговой компании с государственным участием и эксперт рейтингового агентства. На наш взгляд, этот факт идет в параллели

с общей ситуацией на рынке лизинге, где лизинговые компании с государственным участием все больше и больше наращивают свое влияние и растет роль открытости и транспарентности лизинговых компаний.

В первую 10-ку вошли Вице-Президент ЗАО «Европлан» Михайлов Александр Сергеевич, финансовый директор ЗАО «Сбербанк Лизинг» Киркоров Алексей Николаевич, генеральный директор ООО «Газпромбанк Лизинг» Агаджанов Максим Анатольевич, генеральный директор ООО «Каркаде» Власова Лариса Федоровна, генеральный директор ОАО «ВЭБ Лизинг» Соловьев Вячеслав Сергеевич, генеральный директор ОАО «ВТБ Лизинг» Коноплев Андрей Юрьевич, генеральный директор ГК «Балтийский лизинг» Корчагов Дмитрий Викторович.

В число 10-ти наиболее влиятельных и успешных представителей лизингового сообщества вошли представители крупнейших лизинговых компаний России. Ключевым показателем распределения участников стало присутствие представителей специализированных розничных лизинговых компаний.

Результаты данного рейтинга подтвердили тот факт, что занимаемая должность играет существенную, но не определяющую роль. В представленном рейтинге присутствуют не только генеральные директора, но и финансовые директора и главные бухгалтеры.

В числе лидеров, представителей профессиональных объединений и чиновников, места распределились следующими образом:





1-е место Руководитель аппарата Подкомитета ТПП РФ по лизингу, член Совета и директор НП «Лизинговый Союз» Царев Евгений Маркович

2-е место Президент Ассоциации региональных банков «Россия», заместитель председателя комитета Государственной Думы по финансовому рынку, Аксаков Анатолий Геннадьевич

3-е место Директор Объединенной лизинговой ассоциации, Позднякова Татьяна Геннадьевна

Ключевую роль в данной группе представляет (определяет) качество работы и возможности влияния на органы законодательной власти в решении наиболее важных проблем лизинговой отрасли».

ТОП 30 ПРОФЕССИОНАЛОВ ЛИЗИНГОВОЙ ОТРАСЛИ

№	ПЕРСОНА	ДОЛЖНОСТЬ	КОМПАНИЯ	ЭКСПЕРТНЫЙ РЕЙТИНГ
1	 КЛИШО СЕРГЕЙ АЛЕКСЕЕВИЧ	И.О. ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	ЗАО «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ»	4,25
2	 ЦАРЕВ КИРИЛЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	ЗАО «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ»	3,86
3	 САМИЕВ ПАВЕЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА»	3,50
4	 МИХАЙЛОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ	ЗАО «ЕВРОПЛАН»	3,42



5		КИРКОРОВ АЛЕКСЕЙ НИКОЛАЕВИЧ	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ЗАО «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ»	3,25
6		АГАДЖАНОВ МАКСИМ АНАТОЛЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ООО «ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ»	3,06
7		ВЛАСОВА ЛАРИСА ФЕДОРОВНА	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ООО «КАРКАДЕ»	2,92
8		СОЛОВЬЕВ ВЯЧЕСЛАВ СЕРГЕЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ОАО «ВЭБ ЛИЗИНГ»	2,78
9		КОНОПЛЕВ АНДРЕЙ ЮРЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ОАО ВТБ ЛИЗИНГ	2,75
10		КОРЧАГОВ ДМИТРИЙ ВИКТОРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	2,72
11		ГОРХЭМ ДЖЕЙМС	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ООО «ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	2,67
12		ВЛАДИМИРОВ ДМИТРИЙ ЮРЬЕВИЧ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	ЗАО «ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ»	2,67
13		ЕРЕМИН ЮРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ	ДИРЕКТОР УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖ	ООО «КАРКАДЕ»	2,67
14		МОКИН АНДРЕЙ ПЕТРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ООО «РЕСО- ЛИЗИНГ»	2,61
15		АКИДИНОВ АЛЕКСЕЙ ЮРЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ОАО «МСП ЛИЗИНГ»	2,56
16		КИРКОРОВА НЕЛЯ ИВАНОВНА	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ООО «КИБИТ»	2,42
17		ЯЦЕНКО АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВИЧ	ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР	ЗАО "РАЙФФАЙЗЕН- ЛИЗИНГ"	2,39
18		ПУШКАРЕВ АНДРЕЙ ИВАНОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ЗАО «ЗЕСТ»	2,36
19		САДЬКОВ ВИТАЛИЙ ВИТАЛЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ОАО «ГТЛК»	2,28
20		ЛЯСКАВКА ВИТАЛИЙ ВИКТОРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ООО «ХАНСА ЛИЗИНГ»	2,25



21	ИВАНОВ СЕРГЕЙ ВИКТОРОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ЗАО «ИКБ ЛИЗИНГ»	2,22
22	ЧЕРНЕНКО ГРИГОРИЙ АНДРЕЕВИЧ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	ЗАО «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ»	2,22
23	ГОРИЗОНТОВ ДМИТРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ООО «ПЕТЕРБУРГСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ»	2,19
24	ГРОМОВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ	РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ ДИРЕКЦИИ	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	2,19
25	ДЕМЧЕНКО МИХАИЛ ОЛЕГОВИЧ	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	2,17
26	КОНСТАНТИНОВ ВАДИМ НИКОЛАЕВИЧ	ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР	ООО «СИМЕНС ФИНАНС»	2,08
27	ИГНАТОВ ДЕНИС ВАЛЕРЬЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ООО ГЛК «СТОЛИЦА»	2,08
28	ИСТОМИН АНДРЕЙ НИКОЛАЕВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	УРАЛЛИЗИНГ	2,06
29	КЕРЕЦМАН ЭДУАРД ИВАНОВИЧ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	ООО «ТРАНСФИН-М»	2,06
30	РЕЗНИКОВА ИРИНА СЕРГЕЕВНА	ДИРЕКТОР ПО ПРАВОВЫМ ВОПРОСАМ	ЗАО «БИЗНЕС АЛЬЯНС»	2,06

ТОП 5 ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И ЧИНОВНИКОВ В ОБЛАСТИ ЛИЗИНГА

№	ПЕРСОНА	ДОЛЖНОСТЬ	ЭКСПЕРТНЫЙ РЕЙТИНГ
1	 ЦАРЕВ ЕВГЕНИЙ МАРКОВИЧ	РУКОВОДИТЕЛЬ АППАРАТА ПОДКОМИТЕТА ТПП РФ ПО ЛИЗИНГУ, ЧЛЕН СОВЕТА И ДИРЕКТОР НП «ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ»	2,64
2	 АКСАКОВ АНАТОЛИЙ ГЕННАДЬЕВИЧ	ПРЕЗИДЕНТ АССОЦИАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ «РОССИЯ», ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ КОМИТЕТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ ПО ФИНАНСОВОМУ РЫНКУ	2,50
3	 ПОЗДНЯКОВА ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА	ДИРЕКТОР ОБЪЕДИНЕННОЙ ЛИЗИНГОВОЙ АССОЦИАЦИИ	2,36
4	 СКРЫННИК ЕЛЕНА БОРИСОВНА	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ АССОЦИАЦИИ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО ЛИЗИНГУ В АПК, МИНИСТР СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	2,22
5	 СУХАРЕВ ИГОРЬ РОБЕРТОВИЧ	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МЕТОДОЛОГИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ МИНФИНА РОССИИ	2,19

*Должности указаны по состоянию на 31.12.2011 г.



НОВОСТИ ЛИЗИНГА

КОМПАНИЯ «ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ» ЗАНЯЛА ПЕРВОЕ МЕСТО СРЕДИ ЛАУРЕАТОВ ПРЕМИИ «ФИНАНСОВЫЙ ОЛИМП ИНСТРОЙТЕХКОМ-ЦЕНТРА».

Премия была учреждена «Инстройтехком-центр» в знак благодарности лизинговым компаниям-партнерам за плодотворное сотрудничество. Церемония вручения награды прошла 21 марта в офисе «Инстройтехком-центра» в присутствии представителей компании «Комацу СНГ». От имени компании «Инстройтехком-центр» член Совета директоров компании Сергей Килейников вручил премию заместителю генерального директора «Газпромбанк Лизинг» Максиму Калинкину.

В середине февраля 2012 года были подведены итоги сотрудничества с 47-ю лизинговыми компаниями, с помощью которых «Инстройтехком-центр» реализовал технику Komatsu своим клиентам в 2011 году. Среди лауреатов финансовой премии абсолютным победителем стала компания «Газпромбанк Лизинг»: на её долю пришлось 26% от объема всех профинансированных лизинговых сделок, заключенных «Инстройтехком-центром» в прошлом году.

Источник: Информационный портал all-leasing

ДМИТРИЙ ЗОТОВ НАЗНАЧЕН НА ДОЛЖНОСТЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ «ТРАНСФИН-М»

Внеочередное собрание участников компании «ТрансФин-М» приняло решение об избрании генеральным директором Дмитрия Зотова, ранее занимавшего должность генерального директора компании «Сбербанк Лизинг», дочерней лизинговой компании Сбербанка России.

В период работы Дмитрия Зотова новый бизнес и лизинговый портфель ЗАО «Сбербанк Лизинг» выросли более чем в 4 раза, доля рынка компании по объему нового бизнеса выросла с 1,3% в 2008 году до 15,4% в 1 полугодии 2011 года, сформирована региональная сеть на территории РФ и СНГ, внедрена технология международного лизинга. Компания занимает прочные позиции в ТОП-3 лизинговых компаний России и ТОП-20 лизинговых компаний Европы по версии ассоциации Leaseurope.

Основными задачами Дмитрия Зотова в компании «ТрансФин-М» являются разработка и реализация новой стратегии развития, предусматривающей рост объемов продаж лизинга железнодорожной отрасли и диверсификацию портфеля за счет выхода в новые сегменты рынка. В числе первоочередных задач — рост прибыльности и повышение эффективности бизнеса.

Источник: Информационный портал all-leasing

КРУПНЕЙШИЙ РОССИЙСКИЙ АВИАПЕРЕВОЗЧИК ОАО «АЭРОФЛОТ» ПОДПИСАЛ СОГЛАШЕНИЕ О НАМЕРЕНИЯХ С ГК «РОСТЕХНОЛОГИИ» НА ПОСТАВКУ 50 САМОЛЕТОВ BOEING 737 NEXT-GENERATION НА УСЛОВИЯХ ОПЕРАЦИОННОГО ЛИЗИНГА, СООБЩАЕТ РИА «НОВОСТИ».

«Современные высокоэффективные пассажирские самолеты приобретаются в связи с существенным расширением группы компаний „Аэрофлот“ за счет включения ряда региональных перевозчиков, являвшихся ранее авиационными активами „Ростехнологий“», — говорится в сообщении авиакомпании.

«Ростехнологии» и корпорация Boeing в 2010 году подписали соглашение о заказе 50 лайнеров B737 NG. ОАО «Аэрофлот», в свою очередь, получит эти самолеты через ООО «Авиакапитал-сервис» — дочернее предприятие «Ростехнологий» по лизингу авиационной техники.

Поставка ожидается в период с сентября 2013 года по 2017 год. Срок лизинга — 144 месяца.

Воздушные суда семейства 737NG будут поступать в модификациях B737-800 и B737-900 ER, количество воздушных судов каждой модификации будет определено «Аэрофлотом» ближе к моменту поставки. Boeing 737-800 вмещает до 189 пассажиров, Boeing 737-900 ER — до 215.

Источник: Эксперт

ГРУППА ИСТ И MITSUI СОЗДАЮТ СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ В РОССИИ ПО ЛИЗИНГУ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ.

У каждого из участников будет по 50%. Объем инвестиций в грузовые вагоны на первоначальном этапе ожидается в размере \$100 млн, говорится в сообщении компаний. В дальнейшем предполагается увеличение этой суммы до \$500 млн. Это позволит довести парк компании до 7000 грузовых вагонов. СП начнет работу в апреле этого года.

Оперативное управление будет осуществлять менеджмент лизинговой «дочки» группы ИСТ — Rail1520, но с участием топ-менеджеров Mitsui, говорит сотрудник группы ИСТ. Генеральным директором компании будет назначен представитель ИСТ. На российском рынке СП будет называться Rail1520, сообщил гендиректор лизинговой компании Роман Савушкин. Российско-японское СП будет, по его словам, работать в основном с компаниями-экспортерами. Ведь тарифы на лизинг вагонов будут установлены в валюте. Это позволит избежать валютных рисков для Mitsui, уточнил он. Имен возможных клиентов Савушкин не назвал. Представитель Mitsui также не стал называть потенциальных клиентов будущего СП.

Новая лизинговая компания, по словам сотрудника группы ИСТ, будет покупать вагоны не только



у Тихвинского вагоностроительного завода (ТВСЗ, входит в группу ИСТ), который запустится в конце января. Генеральный директор агентства Infranews Алексей Безбородов говорит, что ТВСЗ станет основным поставщиком железнодорожной техники для российско-японского СП. Сегодня почти все мировые вагоностроительные компании не только продают сторонним покупателям свою продукцию, но и сдают подвижной состав в лизинг. Ему кажется странным, что в России почти нет такой практики.

Источник: Ведомости

ПЕРЕХОД ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ ИФК ПОД КОНТРОЛЬ ВНЕШЭКОНОМБАНКА, КОТОРОГО РЫНОК ЖДАЛ ПОЧТИ ДВА ГОДА, МОЖЕТ ЗАВЕРШИТЬСЯ К КОНЦУ 2012 ГОДА.

В декабре акционерам ИФК удалось согласовать предварительные принципы сделки, в результате ВЭБ должен получить 100% актива, рассказал «Ведомостям» руководитель «ВЭБ-инвеста» Юрий Кудимов.

По его словам, консолидация ИФК пройдет в два этапа. Сначала будут выкуплены акции, принадлежащие НРК Александра Лебедева: ИФК учредит специальную структуру, которая получит бумаги акционера, а он, в свою очередь, получит от ИФК восемь принадлежащих ей самолетов Ту-204 (сейчас в лизинге у подконтрольной Лебедеву авиакомпании Red Wings). Этот этап сделки должен завершиться в марте, говорит Кудимов. После этого ВЭБ приступит к переговорам с основным владельцем ИФК — государственной ОАК. Как будут оплачиваться ее бумаги — деньгами или активами, пока не решено, отмечает Кудимов. Но весь процесс консолидации должен завершиться до конца года, прогнозирует один из сотрудников госкорпорации.

Вице-президент ОАК Александр Туляков подтвердил «Ведомостям» факт переговоров с ВЭБом. «Мы заинтересованы в отчуждении [этих] активов», — заявил он, но прогнозы по стоимости сделки и по ее структуре раскрывать не стал.

Стоимость сделки пока не согласована, уверяет источник в Минпромторге: ВЭБ только заказал оценку ИФК и, согласно предварительным данным, разброс по стоимости большой — 6-19 млрд руб.

Неизвестна и дальнейшая судьба ИФК. Ведь у Внешэкономбанка уже есть компания «ВЭБ-лизинг», которая занимается самолетами — правда, иностранного производства. Топ-менеджмент ИФК настаивает на сохранении самостоятельности, говорит источник, близкий к ВЭБу. Согласится ли ВЭБ, не ясно. Но вопрос объединения ИФК и «ВЭБ-лизинга» пока не первоочередной, отмечает собеседник. Представители ИФК сделку не комментируют.

Источник: Ведомости

КОРРЕКТИРОВКА КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКОВ, КОТОРЫЕ СНИЗИЛИ ТЕМПЫ ПРИРОСТА ПОРТФЕЛЕЙ, СКАЗАЛАСЬ НА ВОЗМОЖНОСТЯХ ФОНДИРОВАНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ. ОСТРЫХ ПРОБЛЕМ ЛИЗИНГОДАТЕЛИ ПОКА НЕ ИСПЫТЫВАЮТ, НО ТЕХ ОБЪЕМОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ, ЧТО БЫЛИ В ПРОШЛОМ ГОДУ, ОБЕСПЕЧИТЬ УЖЕ НЕ МОГУТ.

Лизинговые компании столкнулись с ужесточением банками условий кредитования, в результате чего возможностей для наращивания нового бизнеса у лизингодателей стало меньше. Помимо ухудшения условий фондирования на темпах роста рынка в этом году скажется и отсутствие эффекта отложенного спроса, который выступал одним из драйверов 2011-го. Однако сокращения портфелей ожидать не стоит, так как новый бизнес будет расти быстрее, чем объемы выбытия.

Пока критической ситуация не выглядит: банкиры признают, что кредитовать все-таки продолжат, но исключительно качественных заемщиков. Так что устойчивые лизингодатели привлекают кредитные ресурсы, но уже по возросшим ценам, а иногда — в рамках сокращенных лимитов. В среднем ставки по банковским кредитам в рублях для надежных лизингодателей поднялись на 2%, соответственно выросла и стоимость финансовой аренды. Вполне вероятно, что произойдет и увеличение размера авансового платежа, так как, во-первых, повысились риски, а во-вторых, компаниям необходимо компенсировать сокращение банковских ресурсов наращиванием собственных средств.

Ужесточение банками условий кредитования в определенной степени способно сыграть на руку лизингодателям, так как к ним могут обратиться клиенты, которым отказано в кредите. Главное, чтобы у лизингодателей хватило ресурсов, чтобы этот спрос удовлетворить. Особенно непросто привлечь ресурсы будет небольшим компаниям, которые при общем увеличении рисков банками перейдут в категорию нежелательных заемщиков. А своих средств для финансирования лизингополучателей у них немного. В связи с этим возможно увеличение количества сделок по продаже части портфелей небольшими компаниями, которые окажутся не в состоянии развивать новый бизнес.

Источник: Эксперт Северо-Запад

ПОДВЕДЕНЫ ИТОГИ 2011 ГОДА.

Темпы прироста сделок на лизинговом рынке за 2011 год снизились, хотя и остались внушительными — 79% против 130% годом ранее. Объем нового бизнеса за год достиг 1,3 трлн рублей, как и прогнозировал «Эксперт РА» (см. «Эксперт» № 39 от 3 октября 2011 года). Совокупный лизинговый портфель на 1 января 2012 года составил 1,9 трлн рублей (см. таблицу 1).

Доля сделок четвертого квартала в годовом объеме составила 29% вместо традиционных 40%. Такое снижение было обусловлено как проведением ряда крупных сделок в третьем квартале года, так и несвойственным лизинговому рынку замедлением темпов роста к концу года в связи с нестабильностью на рынках капитала и ростом ставок фондирования.

Удорожание фондирования может продолжиться и в 2012 году. Повышение ставок по кредитам в



условиях, когда кредиты банков занимают 60—75% в источниках средств лизинговых компаний, бьет по марже лизингодателей и доступности лизинговых услуг. Привести к повышению ставок могут также изменения в нормативных документах ЦБ РФ — инструкции 110-И (в части формирования резервов) и положении 254-П. Избежать повышения смогут лизингодатели, имеющие индивидуальный рейтинг (не ниже А по шкале «Эксперт РА») или безупречные финансовые показатели.

Изменение условий фондирования произойдет и в части господдержки сделок лизинга с субъектами малого и среднего бизнеса со стороны МСП-банка. В 2012-м активно разрабатываются и актуализируются качественно новые продукты.

Тройка лидеров по объему новых сделок в 2011 году — «ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг» и «Сбербанк Лизинг». В сумме на эти компании пришлось 43% объема новых сделок (в 2010-м — 41,1%). Наибольший объем сделок (221,6 млрд рублей) был заключен «ВЭБ-лизингом». Крупнейшей лизинговой компанией по размерам портфеля и полученных платежей стал «ВТБ Лизинг». Самой быстрорастущей компанией в первой десятке стало ОАО ГТЛК. Компания по итогам 2011 года в пять раз увеличила объем лизингового портфеля, активно наращивая сделки с привлеченным финансированием в сегментах железнодорожного и пассажирского транспорта, а также дорожной техники.

Сегмент — лидер по объему заключенных сделок не изменился: им стала железнодорожная техника — 48,6%, ее доля увеличилась почти на 10 процентных пунктов (в 2010 году — 39,1%). Если бы не быстрый рост в железнодорожном сегменте, темпы увеличения всего рынка составили бы 52%, а не 79%.

Ведущим регионом по сумме новых контрактов остается Москва. Несмотря на активное расширение филиальных сетей лизинговыми компаниями (примерно на 30% в 2011 году), доля Москвы не только не снизилась, но даже немного выросла — на 3,7 п. п., до 42,1%.

Несмотря на ряд позитивных изменений в организации управления рисками лизингодателей, многие пробелы до сих пор не устранены. Безусловно, позитивным фактом является снижение доли просроченной задолженности в лизинговом портфеле — на 1 января 2012 года, по данным исследования «Эксперт РА», она составила 0,8%. Снижение доли произошло как в результате роста суммы самого портфеля, так и благодаря усилиям компаний по урегулированию проблемных сделок.

В то же время мы наблюдаем на рынке нарастание проблемы концентрации лизингового портфеля по клиентам и сохраняющуюся невысокую диверсификацию по видам оборудования. Доля 10 крупнейших клиентов в портфеле среднестатистической лизинговой компании на 1 января выросла примерно до 60% (на 1 июля

2010 года — 47%). Доля крупнейшего сегмента оборудования за период посткризисного роста (с 1 января 2010-го по 1 января 2012-го) снизилась всего на 4,7 п. п. (с 46,7 до 42%), при том, что совокупный портфель за этот период вырос в два раза!

Высокая зависимость от крупнейших клиентов делает компании особо чувствительными к платежной дисциплине отдельных лизингополучателей. Казалось бы, это должно привести к тому, что лизинговые компании установят более строгий контроль над рисками, однако наблюдающееся снижение просрочки и усиление конкуренции за клиента, наоборот, обусловили либерализацию критериев риск-менеджмента. Процедуры оценки клиентов соответствуют наилучшей практике не у всех лизингодателей. Косвенно глубину оценки клиента можно определить по отнесению его к определенной категории надежности (аналогично категориям качества банковских ссуд). В целом по рынку лизингодатели ожидают либо сохранения просроченной задолженности на текущем уровне, либо незначительного ее увеличения, если не будет макроэкономических шоков (в этом случае рост просрочки окажется достаточно резким).

Очевидно, темпы развития рынка в 2012 году могут замедлиться — начнут влиять эффект высокой базы, негативные ожидания игроков в отношении законодательных изменений (ускоренной амортизации), а также наблюдаемый рост ставок по привлекаемым ресурсам. Темпы роста рынка могут замедлиться и в случае снижения деловой активности в сегменте лизинга железнодорожного транспорта, который в 2011 году обеспечил рынку дополнительные 28 п. п. темпов прироста. В результате, по оценкам «Эксперт РА», темпы прироста рынка не превысят 10—20%, а сумма новых сделок составит 1,4—1,55 трлн рублей. Темпы увеличения объема полученных платежей и объема профинансированных средств при этом, очевидно, сближаются.

Источник: Эксперт

ПО ИНИЦИАТИВЕ ПОДКОМИТЕТА ТПП РФ ПО ЛИЗИНГУ БЫЛО ПОДГОТОВЛЕНО И ОТПРАВЛЕНО ПИСЬМО В МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА ПОДПИСЬЮ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТА ТПП РФ А.В. ЗАХАРОВА

В письме министерству предложено инициировать разработку новой версии «Методических рекомендаций по расчету лизинговых платежей».

Подкомитет по лизингу ТПП РФ выразил готовность предоставить методические разработки, основанные на практическом опыте лизинговых компаний, и принять участие в процессе подготовки методических рекомендаций Министерства.

Источник: «Территория лизинга»



ПОСТ-РЕЛИЗ КОНФЕРЕНЦИИ «РОССИЙСКИЙ ЛИЗИНГ: ИТОГИ ГОДА 2011»

1 и 2 марта 2012 года в Париже, в гостинице «Конкорд Ла Файетт» состоялась ежегодная весенняя встреча российско-го лизингового сообщества «Российский Лизинг: Итоги года 2011». На конференции были представлены доклады ведущих специалистов лизингового рынка России и Европы.

Мероприятие посетило более 100 делегатов, из которых 85% - генеральные директора ведущих российских лизинговых компаний.

Главной задачей конференции стала возможность обсуждения работы лизинговых компаний в условиях затяжного финансового кризиса, а также анализ успешных лизинговых стратегий в 2011 году. Организаторы мероприятия объединили в дискуссиях профессионалов из разных стран, тем самым сделали мероприятие насыщенным и разнообразным.

Не случайно компания WorldWide Expert приняла решение провести конференцию в Париже, вдали от привычной Московской суеты и повседневных проблем, что сделало общение более непринужденным и открытым.



На мероприятии были озвучены такие актуальные темы как тенденции развития лизинга в сложившихся финансовых условиях, ожидаемые изменения законодательства, фондирование лизинговых компаний, инвестиции и многое другое. Все участники форума единодушно признали это мероприятие успешным, выступления – интересными, а дискуссии плодотворными.

Компания WorldWide Expert выражает всем участникам прошедшей конференции благодарность за проявленную активность и сообщает, что следующее встреча лизингового сообщества пройдет в Москве 20 и 21 сентября.



Компания «WorldwideExpert» представляет Ежегодную Международную Конференцию «Проектное финансирование 2012. Россия и СНГ» 14 и 15 июня гостиница Арарат Парк Хаятт (Москва)

Компания «Worldwide Expert» приглашает принять участие в **Ежегодной Международной конференции «Проектное Финансирование 2012. Россия и СНГ»**. Мероприятие состоится **14 и 15 июня, в Москве, в гостинице «Арарат Парк Хаятт»**.

Конференция объединит в дискуссиях ведущих специалистов рынка: представителей правительственных и международных финансовых организаций, банкиров и представителей корпораций, а также тех, кто непосредственно осуществляет контроль и наблюдение за воплощением проектов. Участники конференции смогут из первых рук услышать о последних тенденциях и передовых стратегиях в сфере проектного финансирования в России, узнать как определяются риски при осуществлении тех или иных проектов, какими инструментами пользуются при сделках, и, конечно, познакомиться с основными игроками рынка.

Наша цель: на конкретных примерах представить четкую и ясную картину возможностей, которые открывает проектное финансирование для всех вовлеченных в этот процесс участников, чтобы на основе полученной информации облегчить им принятие решений и планирование по стратегическим и практическим вопросам.

НА КОНФЕРЕНЦИИ БУДУТ ОБСУЖДАТЬСЯ СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:

- Глобальное развитие проектного финансирования: основные тенденции и факты, анализ текущего положения дел в Европе и мире
- Как привлечь финансирование под проекты сегодня:
 - возможности и перспективы местных рынков
 - рынки Азии и их преимущества, на что делать ставку
- Продвижение проектного финансирования с помощью экспортно-кредитных агентств
- Повышение привлекательности проектного финансирования: минимизация рисков
- Российское законодательство – преодоление трудностей и структурирование сделок
- SPV/SPE все преимущества и льготы использования
- Как правильно управлять проектом, чтобы повысить его инвестиционную привлекательность
- Перспективы и возможности, открывающиеся с развитием ГЧП и многое другое...

За подробной программой конференции и по вопросам регистрации, обращайтесь в офисы компании «WorldwideExpert»:

по электронной почте: [info @ worldwide-expert.co.uk](mailto:info@worldwide-expert.co.uk)

или по телефонам:

+44 208 540 0065,

+371 673 81 633

Лизинговый брокер сегодня – необходимость?



В предыдущих статьях цикла, посвященных проблемам лизингополучателей, мы в большей мере останавливались на вопросах выбора лизинговой компании, критериях выбора, рисках. Однако в процессе реализации лизинговой сделки задействованы и другие участники, такие как страховые компании и лизинговые брокеры. Сегодня мы поговорим о том, действительно ли необходимы услуги лизингового брокера? Каким образом он может повлиять на процесс реализации и условия сделки? В чем преимущества и недостатки использования услуг лизингового брокера для лизингополучателя и для лизинговой компании?

В России, по сравнению с другими странами Европы и США, профессиональных лизинговых брокеров пока немного. Более того, представители данного рынка услуг разрознены, сам рынок не имеет четких очертаний, ни кто и никогда не проводил оценки его объемов и качества услуг. В Западной Европе существуют ассоциации лизинговых брокеров, и именно на долю брокеров приходится большая часть общеевропейского рынка лизинга. В России лизинговые брокеры предоставлены сами себе, и это зачастую влияет на качество их услуг, которые в настоящий момент заканчиваются передачей документов в лизинговую компанию.

Лизинговый брокер – кто он?

Вслед за восстановлением и ростом рынка лизинговых услуг, рынок брокерских услуг, за последние несколько лет, значительно оживился, появляются новые предложения и игроки. Профессиональных брокеров, работающих на рынке свыше 5 лет, единицы. Предоставляют брокерские услуги по лизингу и кредитные брокеры, но как правило, объем операций по лизингу у них не велик, так как преимущество отдается работе с кредитами.

Существуют так называемые лизинговые брокеры start up, которые прекращают деятельность через несколько месяцев после начала, исчерпав клиентскую базу. Встречаются и нечистые на руку посредники, которые участвуют в «серых» лизинговых схемах – завышают стоимость предмета лизинга, пытаются исказить документы, выдумывают «схемы» и т. д. и т. п. Очевидно, что таких брокеров становится все меньше, и они, как правило, работают в регионах.

Настоящие, профессиональные брокеры, которые действительно помогают лизинговым компаниям и

лизингополучателям найти друг друга, могут предложить различные варианты сотрудничества, активны в поисках клиентов, обладают постоянной собственной клиентской базой, заинтересованы в сохранении своих клиентов, дорожат своей репутацией.

В чем особенность работы с лизинговым брокером для лизингополучателя? Необходимы ли вообще его услуги для лизингополучателя и лизинговой компании?

В большинстве случаев, потенциальный лизингополучатель предпочитает собственными силами выбрать лизинговую компанию, ведь сегодня не составляет труда собрать информацию о лизинговых компаниях. Либо, прибегают к услугам лизинговых брокеров по рекомендациям поставщиков имущества, партнеров и друзей. В чем же причина? Ответ прост:

1) Считается, что услуги лизингового брокера дороги, они значительно увеличивают стоимость сделки. При этом сам лизингополучатель зачастую не понимает, сколько он заплатил за посредничество.

Стоимость услуг лизингового брокера растет в зависимости от близости или удаленности клиента от российских столиц: чем дальше, тем аппетиты посредников больше. Если средняя ставка брокерского вознаграждения в Москве и Санкт-Петербурге составляет около 2% от стоимости лизингового имущества, то в регионах она может достигать до 5–10%.

2) Кроме того, клиенту не понятен смысл услуг лизингового брокера. У многих компаний вызывает сомнение необходимость и эффективность привлечения брокера для реализации таких проектов, так как в процессе работы над проектами лизингодатель и лизингополучатель вынуждены общаться очень



плотно, обязательства по сделке также принимают на себя стороны договора лизинга, повлиять на решение лизингодателя брокер не может, оказать должную консультационную поддержку также не в силах. В результате, обоснованность оплаты его услуг оказывается под вопросом.

Попробуем разобраться, когда лизингополучателю нужен лизинговый брокер и почему.

Лизинговый брокер может выбрать для потенциального лизингополучателя наиболее подходящее предложение лизинговой компании и оказать помощь в оформлении сделки. С практической точки зрения прибегать к услугам лизингового брокера имеет смысл в следующих случаях:

1. Если компания никогда не прибегала к услугам лизинговых компаний, не имеет опыта их выбора и заключения лизинговой сделки, либо просто у нее нет времени на изучение рынка и предложений лизинговых компаний. Лизинговый брокер может не только провести мониторинг предложений лизинговых компаний, но и выбрать из них наиболее эффективное.

2. Если компании необходим финансовый консультант для реализации комплекса проектов. В этом случае посредник, зная особенности бизнеса и проектов клиента, может привлечь банковские кредиты, разработать схему финансирования, варианты комбинации разных источников и инструментов финансирования, а также реализовать лизинговые сделки.

3. Если компания приняла решение использовать лизинг при реализации сложного проекта, предусматривающего поэтапность оплаты, заключение импортного контракта, использование услуг экспортно-кредитных агентств, различные виды и способы оплаты (аккредитивы, векселя), дополнительное обеспечение (гарантии, залоги, поручительства) и т. д. Опыт, навыки и знания лизингового брокера в этом случае могут быть полезны как никогда.

Необходимо выделить наиболее важную в настоящий момент функцию, которую должен выполнять лизинговый брокер для лизингополучателя - **правильный выбор лизинговой компании**. Критерии выбора лизинговой компании должны определяться по источникам финансовых ресурсов и их доступности, передаваемому предмету лизинга, географии и виду деятельности лизингополучателя, размеру аванса, требованиям к поставщику техники и оборудованию, организационно-правовой форме лизингополучателя. Несмотря на то что ситуация на рынке лизинга значительно улучшилась, некоторые лизинговые компании находятся в весьма затруднительном положении, и этот фактор необходимо учитывать. Объявить о том, что средств на финансирование проектов у них нет, они не могут, но и профинансировать ничего не могут. В этом случае брокер, обладая информацией о финансовом состоянии лизинговых компаний, о последних тенденциях на рынке, должен подобрать для лизингополучателя ту лизинговую компанию, которая располагает необходимыми ресурсами.

Если компания приняла решение о привлечении лизингового брокера, перед ней встает вопрос вы-

бора наиболее профессионального и ответственного посредника. Делая такой выбор, необходимо обратить внимание на следующее:

1. Наиболее качественное предложение со стороны лизингового брокера включает в себя консультационное сопровождение лизингополучателя по юридическим вопросам, налоговым рискам, особенностям бухгалтерского учета, технологии лизинговой сделки вплоть до получения предмета лизинга и в течение всего срока действия договора. Некоторые брокеры говорят о том, что сопровождают своего клиента в течение всего срока действия договора лизинга, помогают урегулировать вопросы, связанные со страховыми случаями, досрочным выкупом и т. д. Фактически, это лишь заявление, так как качественно выполнить такую работу они не в состоянии. Оказание таких услуг требуют наличия собственных бизнес-процессов, консультантов по различным вопросам.

2. Длительный период нахождения брокера на рынке и его хорошая деловая репутация говорят о наличии у него налаженных партнерских связей с большим количеством компаний, знании особенностей рынка, его специфики, умении быстро ориентироваться в предложениях. Для таких посредников некоторые лизинговые компании устанавливают специальные пониженные тарифы и ставки, которые позволяют сделать более выгодное предложение. Но таких представителей рынка брокерских услуг не много.

Необходимо отметить, что отношение лизинговых компаний к лизинговым брокерам и порядку взаимодействия с ними претерпело некоторые изменения:

1. Лизинговые компании более осторожны со сделками, пришедшими от брокера. Проверку проходят не только стороны лизинговой сделки, но и сам посредник.

Основная причина сводится к тому, что брокеры чаще всего готовы участвовать в заключении лизингового договора, но не готовы принимать на себя какие-либо риски его дальнейшего сопровождения (проблема возможной неплатежеспособности лизингополучателя, инспектирования предмета лизинга, «помощь» в подготовке пакета документов и т.п.)

2. Лизинговые компании расценивают факт взаимодействия с лизинговыми брокерами как отрицательный показатель работы отдела продаж и не понимают почему и за что они должны платить посредникам.

Стоит отметить, что данное утверждение относится не ко всем компаниям, а к компаниям с хорошо поставленной собственной системой продаж, установленными критериями и политикой работы отдела продаж, оценки качества его работы и уровня удовлетворенности клиентов.

В заключение настоящей статьи хотелось бы отметить, что, возможностей для развития рынка брокерских услуг по лизингу достаточно много. И по мере развития самого рынка лизинга будет меняться и это рынок. Другое дело каким он будет? Очевидно, что другим. Услуги лизингового брокера должны нести ценность для лизингодателя и лизингополучателя, быть понятными и качественными.

«Территория лизинга»



ГАЗПРОМБАНК



ЛИЗИНГ

«Газпромбанк Лизинг» предоставляет своим клиентам услуги по финансовой аренде (лизингу):

- Финансирование капитальных вложений (финансовый лизинг);
- Финансирование текущей деятельности (возвратный лизинг);
- Финансирование создания и модернизации инфраструктурных и производственных объектов с длительным инвестиционным периодом (инвестиционный лизинг).

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

www.gazprombank.ru

8 495 913 74 74

ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ № 354. Реклама.

www.gpbl.ru

8 495 719 13 96

ЗАО «Газпромбанк Лизинг»



14-15 МАРТА В МОСКВЕ, В ПРЕЗИДЕНТ-ОТЕЛЕ, ЗАВЕРШИЛА СВОЮ РАБОТУ ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ “СОВРЕМЕННАЯ СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА ЛИЗИНГА”, ОРГАНИЗОВАННАЯ ПОДКОМИТЕТОМ ТПП РФ ПО ЛИЗИНГУ И НП “ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ”

Мероприятие, значение которого нельзя переоценить по актуальности и злободневности обсуждаемых вопросов. Двухдневный формат конференции позволил обсудить максимально подробно заявленный к рассмотрению широкий круг вопросов от теоретических аспектов до практических особенностей их использования.

Первый день конференции был посвящен гражданско-правовым особенностям лизинга, а именно наиболее острым вопросам налогового и бухгалтерского учета с учетом последних решений Президиума ВАС и накопленной арбитражной практики. Это и проблема с возвратом авансов, необходимость обязательного выделения выкупной стоимости в договоре лизинга, возврат лизинговых платежей, возможность применения неравномерного графика уплаты. Оценивались и перспективы лизинга в части ускоренной амортизации. Рассматривались в первый день и особенности обложения отдельных лизинговых операций, в т.ч. недвижимости, воздушных и морских судов. Говорилось и о трансфертном ценообразовании в лизинговой отрасли. Приводился обзор изменений, вступивших в силу с 2012 года, анализировались новые основания для взаимозависимости сторон сделки, методы ценообразования и контроль за ценами.

Второй день проводился в формате “бизнес – семинара”, посвященного налоговым вопросам современной лизинговой практики. В ходе встречи рассматривались актуальные вопросы по отдельным видам налогов, в т.ч. налога на прибыль, налога на имущество, НДС. “Арбитражная практика в лизинге. Проблемы признания процентов по долговым обязательствам”, организованного в феврале Подкомитетом ТПП РФ по лизингу и Юридической компанией “TAXADVISOR”, в ходе которого, в частности, разбирались вопросы «тонкой капитализации» после появления новой практики Высшего Арбитражного Суда РФ и выбора налогового периода для признания процентов в составе расходов по налогу на прибыль, проблемы определения сопоставимых долговых обязательств в связи с ожидаемым изменением позиции ВАС РФ, а также последствия для рынка в связи с известной позицией ВАС РФ относительно т.н. «необоснованного обогащения лизинговых компаний». Модератором круглого стола, состоявшегося в феврале, выступил Евгений Маркович Царев, руководитель аппарата Подкомитета ТПП РФ по лизингу, директор НП «ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ». Подтверждая заявленный формат встречи, семинар вызвал множество вопросов участников по налоговым спорам и противоречивым судебным решениям, инициируя

бурное обсуждение. В частности, в ходе дискуссии Царев Е.М. предположил в рамках взаимодействия с ВАС установить канал прямой связи с Президиумом ВАС в режиме “вопрос-ответ” на сайте Торгово-промышленной палаты в Интернет.

Не может не вызывать интерес тот факт, что среди докладчиков на конференции были специалисты, принимавшие непосредственное участие в формировании законодательного обеспечения лизинга, работая над созданием второй части Гражданского Кодекса РФ и ФЗ “О финансовой аренде (лизинге)”. Так, модератором первого дня конференции выступила Кабатова Елена Витальевна, МГИМО, доцент кафедры международного частного и гражданского права, к.ю.н., один из соавторов Главы 43 “Аренда” в части финансовой аренды (лизинга).

Без преувеличения можно сказать, что центральным в работе конференции стало выступление Егорова Андрея Владимировича, руководителя аппарата ВАС РФ, разъясняющего позицию ВАС по многим вопросам арбитражной практики и обозначившее направления дальнейшего развития современной судебной практики по договорам лизинга в процессе поиска баланса интересов лизинговых компаний и лизингополучателей.

Отмечался в ходе выступления и вопрос так называемого сверхобеспечения, к которому, по мнению Егорова, наш рынок еще не готов. Сохранять ли право собственности за лизингодателем в течение срока договора лизинга? Если сохранять за лизингом арендную сущность, нельзя не сказать об этом утвердительно. Ответ не будет однозначным, если подход к лизингу будет смещен в сторону кредитной природы. В силу того, что лизингодатель является формальным собственником имущества, предмет лизинга может находиться в залоге у банка, финансирующего сделку. Возникающий риск залогового обременения может иметь место в том случае, если лизингополучатель добросовестно выплачивает лизинговой компании лизинговые платежи, в то время как лизингодатель не производит соответствующие платежи банку. Если бы лизинг трактовался как кредит, то лизингополучатель, приобретая право собственности, а равно как и залог на имущество передавался бы им банку самостоятельно в качестве дополнительного обеспечения. ВАС же часто трактует лизинг как смешанный договор: аренду с правом выкупа. В качестве примера из международной практики Егоров привел опыт Германии, где концепция обеспечительной или фидуциарной собственности гораздо более развита, чем на сегодняшний день в нашей стране, а потому право собственности там не переходит сразу к лизинговой

компании. Рассмотренные вопросы не могут обойти стороной и необходимость реформирования законодательства о банкротстве. Так в случае банкротства лизингодателя, лизингополучатель имел бы право на все лизинговые платежи, но сама вещь вошла бы в конкурсную массу, права на которую как на залоговое обеспечение имел бы лизингодатель. Среди известных примеров европейских соседей с работающей обеспечительной собственностью – Польша и Германия.

Без сомнения, острым на сегодняшний день является вопрос выкупной цены в связи с известным Постановлением Президиума ВАС. Об этом свидетельствовало беспокойство собравшихся: выкупная стоимость взимается сегодня по решению суда, в том числе и в тех лизинговых платежах, которые не были уплачены. Если ранее механизм передачи собственности от лизингодателя к лизингополучателю был двойным. С одной стороны, передача осуществлялась автоматически после уплаты лизингополучателем последнего лизингового платежа в пользу лизинговой компании. Такой подход был ближе к кредитной природе лизинга. С другой стороны, договором мог предусматриваться некий номинальный платеж, зачастую предполагая уплату некоей символической суммы, выплата которой предполагалась исключительно при условии внесения всех лизинговых платежей по договору. В соответствии с позицией Президиума ВАС, если выкупная цена не выделяется, то имеет место смешанный договор “аренда” и “продажа”, а значит, возникает вопрос, какова доля каждого из них в общей сумме контракта. Если выкупная стоимость не выделяется, то имеет место сверхобогащение в соответствии с позицией ВАС, что и вызывает множество вопросов сообщества на протяжении полугодия. По мнению Егорова, более справедливой может считаться конструкция, когда досрочное возвращение предмета лизинга лизингополучателем должно компенсировать лизинговой компании ту часть финансирования, на которую последняя представила клиенту финансирование. Излагая свою позицию по вопросу выкупной стоимости, А.В. Егоров заметил, что в случае расторжения договора нужен компенсационный платеж, размер которого уплачивался бы по факту исходя из числа уплаченных лизинговых платежей, а не “наперед фиксированной суммой”.

Также живое обсуждение вызвал вопрос реализации предмета лизинга в случае досрочного расторжения договора лизинга.

Своим опытом в процессе конференции поделились: Резникова Ирина Сергеевна, директор по правовым вопросам ЗАО «БИЗНЕС АЛЬЯНС», Шинкарева Ирина Владимировна, начальник отдела претензионно-исковой работы лизинговой компании «EUROPLAN», Белобров Виталий Владимирович, ведущий юрист-консультант «Трансфин-М», Ковынев Станислав Леонтьевич, независимый консультант, Шишлянникова Ольга Юрьевна, заместитель директора юридического департамента ММББ, RTS, Курин Андрей Васильевич, юрист консалтин-

гового агентства «Территория лизинга»

Органично в контексте рассматриваемых на конференции вопросов законодательного совершенствования российского лизингового рынка прозвучал и доклад Бордунова Виталия Дмитриевича, профессора РУДН, арбитра МКАС (Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации) на тему “Лизинг воздушных судов. Современная международная правовая практика”.

С учетом известных пробелов в работе судей и зачастую абсолютной неэффективности существующей в стране судебной системы, поиск альтернативных методов урегулирования споров между хозяйствующими сторонами, особую актуальность приобретает инструмент медиации и обращение к третейскому судье. О третейской судебной практике в лизинге, в т.ч. о деятельности Третейского суда и Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ рассказал Савранский Михаил Юрьевич, заместитель директора Центра арбитража и посредничества ТПП РФ, арбитр Международного коммерческого арбитражного суда и Третейского суда при ТПП РФ, к.ю.н.

Подводя итоги встречи, организаторами и ведущими мероприятия отмечалось, что можно сформулировать некоторые рекомендации. В связи с этим, во-первых, стало очевидно, что необходимо налаживать контакты с ВАС и влиять на формирование арбитражной практики, делая это разными способами, в т.ч. в рамках проведения подобных встреч, активно проявляя позицию, в т.ч. образовательные и обучающие. Во-вторых, незримо присутствует вопрос нормативного регулирования. Поэтому необходимо аккуратно позицию выражать, если и внося изменения в основные регулирующие лизинг документы Гражданский кодекс РФ и ФЗ “О лизинге”, с большой осторожностью, чтобы не ломать сложившийся баланс. В-третьих, необходимо “приучать судебный корпус”, где накапливается судебный опыт, который может быть использован при вынесении будущих решений. В-четвертых, необходимо обращение к альтернативным механизмам урегулирования споров, используя международный институт третейского суда.

В завершение необходимо отметить, что по итогам состоявшейся конференции Торгово-промышленной палатой РФ подготовлена резолюция, которая будет направлена в ВАС РФ и Минэкономразвития РФ в самое ближайшее время.

Источник: Лизинговый Клуб





ПРОЕКТ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА N 385329-5 «О БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ»

На рассмотрении в Госдуме находится проект Федерального закона, предусматривающего принципиально новую систему регулирования бухгалтерского учета. Вводятся новые требования к организации бухгалтерского учета, в частности:

- определено понятие учетной политики и порядок ее применения;
- установлены квалификационные и иные требования к лицу, на которое возлагается ведение бухгалтерского учета (в том числе наличие стажа работы и отсутствие судимости);
- отменяется обязательное применение унифицированных форм (первичные учетные формы утверждаются руководителем);
 - введены обязательные реквизиты регистров бухгалтерского учета;
- предусмотрена возможность использования электронных форм документов;
- введена обязанность осуществления внутреннего контроля ведения бухгалтерского учета и составления отчетности.

ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ОТ 27.01.2012 N 35 «О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ПОЛОЖЕНИЕ О ПРИЗНАНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И РАЗЪЯСНЕНИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ПРИМЕНЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Официальным опубликованием документа международного стандарта может являться его размещение на официальном сайте Минфина РФ

До внесения изменений в «Положение о признании международных стандартов финансовой отчетности...» единственным официальным печатным изданием для опубликования Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений к ним являлся журнал «Бухгалтерский учет». Теперь официальным опубликованием документа будет являться дата его первой публикации в указанном журнале или дата первого размещения на официальном сайте Минфина РФ в сети Интернет.

Приказ Минфина России от 14.02.2012 N 23н «О внесении изменений в Положение по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010), утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 13 декабря 2010 г. 167н» Минфин России внес уточнения в ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (утв. Приказом Минфина России

от 13.12.2010 N 167н). Изменения применяются уже с годовой бухгалтерской отчетности за 2011 г. Рассмотрим данные поправки.

Во-первых, теперь в подп. «а» п. 2 ПБУ 8/2010 указано, что данное положение не применяется в отношении договоров, по которым хотя бы одна сторона не выполнила полностью своих обязательств по состоянию на отчетную дату, за исключением трудовых договоров.

С принятием этой поправки устранена возможность неоднозначной трактовки данной нормы в части признания резерва на оплату отпусков в качестве оценочного обязательства. Во-вторых, теперь данное ПБУ не распространяется на государственные и муниципальные учреждения. Соответствующее уточнение внесено в п. 1 ПБУ 8/2010.

В-третьих, дополнен пример 6 Приложения N 1. В него внесено следующее положение: если по заведомо убыточному договору сумма неустойки за его неисполнение превышает возможный чистый убыток от исполнения, в бухгалтерском учете признается оценочное обязательство в сумме возможного чистого убытка.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 27.12.2010 N 03-11-06/1/28

Если сдача сельхозтехники в сублизинг не является основным видом деятельности организации - плательщика ЕСХН, то лизинговые платежи не учитываются при определении общего дохода от реализации в целях определения доли дохода от продажи произведенной сельхозпродукции.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 02.11.2011 N 03-03-06/1/707

Лизингодатель вправе применить к норме амортизации лизинговых основных средств специальный коэффициент (не выше 3), даже если лизингополучателем является физлицо.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 06.02.2012 N 03-03-06/1/71

Минфин России рассмотрел вопрос о порядке учета в расходах лизинговых платежей в ситуации, когда графиком платежей предусмотрено перечисление: авансового платежа в размере 30 % первоначальной стоимости имущества; равномерных авансовых платежей; выкупного платежа. Согласно договору имущество учитывается на балансе лизингодателя.

Финансовое ведомство разъяснило, что лизинговые платежи учитываются на основании подп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ. Они признаются либо на дату расчетов в соответствии с договором, либо на дату предъ-



явления ЛП документов, служащих основанием для расчетов, либо на последнее число отчетного или налогового периода (подп. 3 п. 7 ст. 272 НК РФ). Минфин России пояснил, что 30% авансовый платеж учитывается в том отчетном периоде, в котором он возник исходя из условий договора лизинга. А оставшиеся авансовые платежи признаются равномерно в течение срока их уплаты в соответствии с установленным графиком.

Относительно выкупного платежа Минфин России отметил следующее. Данные затраты являются расходами на приобретение амортизируемого имущества. Они учитываются посредством начисления амортизации после перехода права собственности на предмет лизинга к ЛП (ст. ст. 256 - 259.3 НК РФ).

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 15.02.2012 N 03-03-06/1/85

Лизингополучатель, на балансе которого учитывается предмет лизинга, не вправе применить амортизационную премию по расходам лизингодателя на приобретение указанного объекта.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 15.02.2012 N 03-07-08/38

Предъявленный лизингополучателем НДС учитывается в стоимости услуг лизинга, если полученное имущество используется в деятельности, не облагаемой данным налогом. При использовании имущества в облагаемых НДС операциях предъявленный лизингополучателем налог принимается к вычету.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 16.02.2012 N 03-07-13/01-11

При ввозе оборудования в Россию из Белоруссии по договору лизинга, предусматривающему переход права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю, НДС не уплачивается, если согласно НК

РФ ввоз такого имущества указанным налогом не облагается. Услуги по предоставлению данного объекта в лизинг облагаются НДС в том государстве, территория которого признается местом реализации таких услуг в соответствии с законодательством Таможенного союза.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 20.02.2012 N 03-05-05-01/11

Минфин России рассмотрел вопрос налогоплательщика об учете в целях исчисления налога на имущество предмета лизинга, состоявшего на балансе у лизингополучателя, в случае расторжения договора лизинга. Ведомство указало на следующее.

Ведение бухучета предмета лизинга и формирование его остаточной стоимости регламентируются Указаниями об отражении в бухгалтерском учете операций по ДЛ (утв. Приказом Минфина России 17.02.1997 N 15), а также ПБУ 6/01 (утв. Приказом Минфина России от 30.03.2001 N 26н). Из [п. 7](#) Указаний следует, что если лизинговое имущество по условиям договора лизинга 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». Если при этом имущество возвращается с полностью погашенной стоимостью, то оно приходуется по условной оценке 1 руб. (с учетом деноминации). Такая стоимость и будет считаться базой для исчисления налога на имущество.

При прекращении использования имущества для лизинга его стоимость переносится с кредита счета 03 на счет 01 «Основные средства», если одновременно выполняются условия, установленные п. 4 ПБУ 6/01 (п. 7 Указаний).





О защите лизингодателя от взыскания неосновательного обогащения в виде незначительной части авансового платежа

Всем известно, что условием выдачи банком кредита часто является оплата заемщиком авансового платежа по договору купли-продажи имущества, приобретаемого в остальной части за счет кредитных средств, оплата авансового платежа в определенном банком размере, как правило, от 5 до 80 % от стоимости имущества.

Сложно спорить с тем, что лизинг в нашей стране является финансовой услугой, это подтвердил и Конституционный Суд РФ в п. 4.1. Постановления от 20 июля 2011 г. N 20-П «По делу о проверке конституционности положений пункта 4 статьи 93.4 Бюджетного кодекса Российской Федерации, части 6 статьи 5 Федерального закона «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации» и статьи 116 Федерального закона «О федеральном бюджете на 2007 год» в связи с запросом Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации», указав, что - «лизинговая деятельность - это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества (предмета лизинга) и передаче его в лизинг: лизингодатель при помощи финансовых средств (в том числе бюджетных) оказывает лизингополучателю своего рода финансовую услугу...»

Лизинговые компании, являясь финансовыми организациями и пытаясь обеспечить финансовые риски по сделке, используют такой же инструмент, как и банки, включая в договор лизинга условие об оплате лизингополучателем авансового платежа по договору, обычно в размере от 10 до 50% от суммы сделки.

Очевидно, что это условие, являющееся инструментом минимизации финансовых рисков, имеет обеспечительный характер. Можно заметить, что для лизинговой сделки это обеспечение еще более важно, чем для кредитной, так как лизингодатель, приобретая имущество в собственность, может столкнуться с необоснованным нежеланием лизингополучателя получать предмет лизинга в пользование, оплата же авансового платежа минимизирует такой риск. Отсутствие такой обеспечительной меры, как оставление аванса или его части у лизингодателя открывает дорогу для различных мошеннических схем.

Наряду с авансом, обеспечением выступает также имущество – по кредитному договору, обеспеченному залогом, это залоговое имущество, по договору лизинга – сам предмет лизинга.

Обращая взыскание на предмет залога, банки определяют итоговое состояние расчетов по кредитному договору с учетом сумм, поступивших от заемщика и суммы от продажи предмета залога. Вопрос о пред-

варительном возврате заемщику авансового платежа, уплаченного по договору о приобретении имущества за счет заемных средств, иногда в размере до 80% от стоимости имущества, не возникает, до определения итогового состояния расчетов никакие суммы не могут быть взысканы заемщиком с банка. Т.о., такой финансовый инструмент минимизации финансовых рисков, как оплата суммы аванса, работает по кредитному договору в полном объеме.

Многие лизинговые компании установили такой способ минимизации рисков по сделке, как оставление у себя суммы авансового платежа в полном объеме в случае, когда договор лизинга расторгается по причине нарушения лизингополучателем условий договора лизинга, т.е. установили правило о невозврате лизингополучателю, незначительной части аванса по договору лизинга.

Это условие позволяет лизингодателю компенсировать и сумму затрат на приобретение предмета лизинга, и сумму дохода лизингодателя, которые могут быть не закрыты суммой от продажи предмета лизинга.

Итак, лизинг – финансовая услуга. В то же время, на том основании, что § 6 Финансовая аренда (лизинг) расположен в гл.34 ГК РФ Аренда, а специальных норм о лизинге в ГК РФ и в законе от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» немного, судами при регулировании отношений по договору лизинга применяются общие нормы об аренде, в результате чего лизинг трактуется как услуга по предоставлению имущества в пользование, а авансовый платеж – как предварительная оплата услуги за пользование имуществом; суды указывают, что переданные в качестве предварительной оплаты денежные средства не увеличивают цену сделки, а перечисляются в целях прекращения денежного обязательства должника по оплате товаров, работ, услуг. В результате суды делают вывод, что в случае расторжения договора и изъятия предмета лизинга услуга предоставления имущества в пользование более не оказывается, в связи с чем соответствующая часть авансового платежа должна возвращаться лизингополучателю, так как иначе невозвращенная сумма авансового платежа будет являться неосновательным обогащением лизингодателя.

Но лизинговые компании, хотя судебная практика и сформировала данные положения, продолжают считать себя в первую очередь финансовыми организациями, никак не хотят считать себя некими прокатными компаниями, оказывающими услуги аренды, а также продавцами имущества, и никак не поймут, почему при сходных экономической природе и назначении авансового платежа и по кредиту, и



по договору лизинга, судьи могут отказаться применить условие договора лизинга о таком способе обеспечения финансовых рисков лизингодателя, как оставление у лизингодателя авансового платежа

Установлено, что банк в случае расторжения кредитного договора вправе рассчитывать на получение и тела кредита и процентного дохода. При этом, вопрос о недопустимости неосновательного обогащения банка-кредитора, являющегося залогодержателем, решен в пункте 4 статьи 350 ГК РФ, в которой указано, что если сумма, вырученная при реализации заложенного имущества, превышает размер обеспеченного залогом требования залогодержателя, разница возвращается залогодателю. Никому не приходит в голову, что после обращения банком взыскания на предмет залога возможно потребовать от банка вернуть заемщику часть того аванса, который заемщик заплатил при приобретении имущества по договору об ипотеке, до погашения тела кредита и причитающегося банку процентного дохода.

Сходство экономического содержания аванса при приобретении имущества за счет кредитных средств и аванса по договору лизинга приводят нас к выводу о том, что нелогично и несправедливо требовать возврата аванса от лизингодателя до определения того, возвращено ли ему «тело кредита», коим в лизинговом договоре является сумма затрат на приобретение предмета лизинга, иные расходы, и уплачен ли ему причитающийся доход.

При взыскании же аванса и выкупной цены в ситуации, когда лизингополучатель не компенсировал лизингодателю сумму затрат на приобретение предмета лизинга, иных расходов и доход, либо, если в результате взыскания суммы аванса и/или выкупной цены такие расходы не будут компенсированы, а доход не будет получен, определенно возникает вопрос об экономической нецелесообразности такой финансовой деятельности и о серьезных различиях в регулировании таких видов финансовой деятельности, как кредитование и лизинг.

В любом случае, очевидно, что на данный момент времени складывающаяся судебная практика определила сложную правовую природу договора лизинга - и как услуги по предоставлению имущества в пользование и как финансовой услуги, и как договора купли-продажи одновременно (в подавляющем большинстве случаев договоры лизинга всех лизинговых компаний содержат условие о передаче по окончании срока договора при условии уплаты всех лизинговых платежей права собственности на предмет лизинга лизингополучателю).

Как указывал неоднократно ВАС РФ, «принцип свободы договора (статья 421 Кодекса) предполагает добросовестность действий его сторон, разумность и справедливость его условий, в частности, их соответствие действительному экономическому смыслу заключаемого соглашения» (Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 18 апреля 2011 г. N ВАС-17389/10, Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 12 июля 2011 г. N 17389/10)

Полагаем, что действительному экономическому

смыслу договора лизинга соответствует условие о праве лизингодателя не возвращать лизингополучателю аванс в полном объеме и не производить его зачет до решения вопроса о том, компенсировал ли лизингополучатель затраты лизингодателя на приобретение предмета лизинга, иные расходы и не оплатил ли он причитающийся ему доход.

Финансовый кризис 2008г.-2009г. привел к тому, что у многих коммерческих организаций возникли проблемы со своевременным исполнением денежных обязательств, в том числе, по кредитным договорам и договорам лизинга. В результате огромное число исков финансовых компаний к неплательщикам поступило в суды. В ходе рассмотрения этих споров стала складываться новая судебная практика, по сути стали формироваться новые правила регулирования правоотношений между финансовыми организациями и должниками.

В течение 2009-2010г. сложилась новая судебная практика и по вопросу возврата/зачета аванса по договору лизинга, в которой можно было выделить два направления, назовем их условно так - «практика по отказу во взыскании аванса» и «практика по взысканию аванса».

В русле первого направления в арбитражных судах московского округа в течение 2009-2010г. сложилась успешная для ЗАО «Европлан» практика о невозврате лизингополучателю авансового платежа после расторжения договора лизинга по причине нарушения лизингополучателем условий договора лизинга, в числе которой можно назвать следующие судебные акты:

Кассационная инстанция: Постановления Федерального арбитражного суда Московского округа от 24 сентября 2009г. N КГ - А40/9358-09, от 21 июля 2010 г. N КГ-А40/7804-10, ((от 13 июля 2010 г. N КГ - А40/6950-10, от 15 июня 2010 г. N КГ-А40/5648-10, от 13 мая 2010 г. N КГ-А40/3631-10, от 19 апреля 2010 г. N КГ-А40/2986-10, от 14 апреля 2010 г. N КГ-А40/2994-10, от 24 мая 2010 г. N КГ-А40/4707-10));

Апелляционная инстанция: Постановления Девятого Арбитражного апелляционного суда от «29» октября 2009 года № 09АП-20078/2009-ГК, от 7 июня 2010 г. N 09АП-11357/2010, и др.

В данных судебных актах, отказывая в иске лизингополучателя о взыскании незачтенной части авансового платежа суды обосновывали решение тем, что авансовый платеж был учтен в договоре лизинга как первый платеж, входящий в сумму лизинговых платежей и подлежащий уплате Лизингополучателем Лизингодателю, в связи с чем, оснований для его возврата и удовлетворения встречного иска, в силу положений статьи 453 Гражданского кодекса Российской Федерации и пункта Правил лизинга, не имеется, что согласно статье 421 Гражданского кодекса Российской Федерации стороны свободны в заключении договора и определении его условий, что подписав договор лизинга, стороны определили правовое положение авансового платежа, который подлежит возвращению лизингополучателю в случаях, когда договор купли-продажи не вступил в силу или был расторгнут по любой причине до передачи



предмета лизинга продавцом лизингодателю, а также в случае, когда продавец по любой причине оказался не в состоянии передать предмет лизинга лизингодателю, что привело к расторжению договора купли-продажи, во всех остальных случаях авансовый платеж не возвращается лизингополучателю.

Аналогичная практика складывалась и по применению условий договоров иных лизинговых компаний о невозврате аванса, например: Постановления Федерального арбитражного суда Московского округа от 13 июля 2006 г. N КГ-А40/6097-06-П, от 9 апреля 2010 г. N КГ-А40/2879-10; Постановления Федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа от 15 мая 2009 г. N А43-23576/2008-19-519; от 12 февраля 2010 г. N А11-1665/2009; Постановление Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 17 августа 2010 г. N А45-27256/2009; Постановление Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 24 июня 2010 г. N 11АП-4473/2010 и др.

В рамках второго направления складывалась не менее единообразная практика по взысканию с лизингодателя незачтенной части авансового платежа. Приводим основные выводы судов, «подтвержденные» определениями ВАС РФ в период 2009-2010гг.:

1) Авансовый платеж по своей правовой природе является предварительной оплатой по договору и предоставляется в счет оплаты полученного лизингополучателем права владеть в течение последующих периодов приобретенным лизингодателем предметом лизинга и использовать его. Переданные в качестве предварительной оплаты денежные средства не увеличивают цену сделки, а перечисляются в целях прекращения денежного обязательства должника по оплате товаров, работ, услуг.

2) Если авансовый платеж является лизинговым платежом, который подлежит зачету в счет оплаты первого месяца лизинга, т.е. относится к конкретному периоду пользования, то он не подлежит возврату лизингополучателю.

3) Если договор лизинга прекращен, предмет лизинга возвращен лизингодателю и возможность его выкупа лизингополучателем утрачена, окончательное состояние расчетов между сторонами должно определяться с учетом суммы незачтенного аванса, на сумму которого подлежит уменьшению задолженность лизингополучателя, а невозвращенная сумма аванса является неосновательным обогащением лизингодателя. Речь идет не о зачете встречных однородных требований по правилам ст. 410 ГК РФ, а об определении состояния расчетов по одному договору финансовой аренды. В связи с чем суд вправе при рассмотрении иска лизинговой компании к лизингополучателю определить состояние расчетов по договору лизинга без заявления лизингополучателем встречного иска, самостоятельно произвести зачет аванса, и уменьшить итоговую сумму долга по договору лизинга или отказать в иске, если сумма аванса к возврату лизингополучателю будет больше суммы долга лизингополучателя на дату подачи иска.

4) При рассмотрении иска лизингодателя о взыскании долга и неустойки и встречного иска лизингополучателя о взыскании незачтенной суммы аванса

и процентов за пользование денежными средствами суды взыскивали с лизингополучателя неустойку за нарушение сроков оплаты лизинговых платежей, а с лизингодателя – сумму процентов за пользование денежными средствами в связи с невозвратом суммы аванса после расторжения договора лизинга.

5) При проведении зачета аванса и суммы долга в расчет берется долг лизингополучателя в том числе за фактическое пользование предметом лизинга, а не только на дату расторжения договора лизинга.

6) Если предмет лизинга не изъят, лизингополучатель не вправе требовать возврата суммы аванса, так как сумма авансового платежа к зачету и возврату определяется с учетом срока фактического пользования лизингополучателем предметом лизинга, т.о., до изъятия предмета лизинга определить ее невозможно.

7) Если договор лизинга содержит условие о том, что арендодатель удерживает остаток аванса, не зачтенного в счет арендной платы в связи с расторжением договора по обстоятельствам, за которые отвечает лизингополучатель, а также содержит условие о взыскании с лизингополучателя неустойки – суд определяет первое условие условием об установлении меры ответственности лизингополучателя за нарушение договора, делает вывод о том, что две меры ответственности неприменимы, по своему выбору применяет условие о неустойке, отказываясь применять условие о невозврате аванса, причем ссылается на принцип неприменения двух мер ответственности даже в случае, если лизингодатель не требует с лизингополучателя неустойку.

8) Лизингополучатель вправе подать отдельный иск к лизинговой компании о взыскании аванса, если в судебном заседании о взыскании с него долга по договору лизинга вопрос о зачете аванса не был рассмотрен. Определение в судебном решении долга лизингополучателя без проведения зачета аванса не образует преюдицию, которая могла бы препятствовать удовлетворению нового иска лизингополучателя к лизинговой компании о взыскании аванса.

9) Если договор лизинга был расторгнут по соглашению сторон, и в этом соглашении было указано, что аванс лизингополучателю не возвращается, лизинговая компания все равно обязана вернуть сумму аванса лизингополучателю.

Как мы уже писали выше, по делам с участием ЗАО «Европлан» в течение 2009-2010гг. сложилась единообразная судебная практика по применению условия Правил лизинга о невозврате лизингополучателю авансового платежа в случае, когда расторжение договора происходило по причине нарушения лизингополучателем условий договора лизинга. Однако, 13 августа 2010 г. Высший Арбитражный Суд РФ принял Определение N ВАС-8461/10 по делу N А40-48863/09-59-376 по иску ЗАО «Европлан» к ООО «Альянс-Авиа» о передаче дела в Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации для рассмотрения заявления лизингополучателя, несогласного с судебными актами по делу. Определение содержало позицию, ранее приведенную в Определении ВАС РФ №3611/11 от 11.04.2011, а позднее



указанную в Определениях №14071/10 от 15.10.10 и №14542/10 от 26.10.2010г. о том, что

«В силу принципа свободы договора (статья 421 ГК РФ), действительно, допускается установление соглашением сторон на случай прекращения договора лизинга порядка распределения между участниками сделки понесенных ими расходов и возмещения возникших убытков с учетом произведенных ранее авансовых платежей.

Однако соответствующие положения договорного соглашения применительно к ситуации прекращения договора финансовой аренды вследствие допущенного лизингополучателем правонарушения подлежат применению в отношениях между сторонами, если только их исполнение не ведет к приобретению лизингодателем таких сумм, которые поставили бы его в лучшее положение, чем то, в котором он находился бы при выполнении лизингополучателем договора лизинга в соответствии с его условиями. В противном случае указанные положения соглашения будут нарушать правила статьи 15 ГК РФ о пределах возмещения убытков и статьи 1102 ГК РФ о недопустимости неосновательного обогащения.

Эти обстоятельства судами не были проверены.

Само же по себе указание в договоре на невозврат авансовых платежей, в том числе и при прекращении договора по вине неисправного лизингополучателя, не свидетельствует о правомерном удержании лизингодателем соответствующих сумм, поскольку стороны не могут отступать от указанных выше ограничений, вытекающих из закона.»

Отмечу, что заявление лизингополучателя не было рассмотрено ВАС РФ, так как лизингополучатель вскоре после подачи заявления в ВАС РФ добровольно ликвидировался, в связи с чем производство по делу было прекращено. Однако мы понимали, что после этого вывода ВАС РФ судьи могут поставить под сомнение применимость условия договора ЗАО «Европлан» о невозврате аванса.

Указанная позиция ВАС РФ первоначально выглядела как необоснованное ограничение принципа свободы договора (ограничение свободы **предпринимательского договора!**), ведь в соответствии со ст.421 ГК РФ стороны ограничены в установлении условия договора только прямым запретом закона на установление такого условия или императивной нормой, по иному регулирующей данное правоотношение.

Позицию ВАС РФ многие судьи восприняли как правило о том, что в ситуациях, когда договор лизинга расторгался, а предмет лизинга изымался, лизингодателя следует автоматически признавать неосновательно обогатившимся по причине того факта, что он изъял предмета лизинга.

Несмотря на это, мы надеялись, что принцип свободы договора, тем более, предпринимательского договора, не может быть так попран. Ведь в выводе ВАС РФ содержалось утверждение, что подобное условие договора лизинга допускается, но – и далее следовало условие, при каком данное условие, по мнению ВАС РФ, могло допускаться, а именно:

«исполнение данного условия не ведет к приобретению лизингодателем таких сумм, которые поставили бы его в лучшее положение, чем то, в котором он находился бы при выполнении лизингополучателем условий договора лизинга в соответствии с его условиями».

Нормами, которые по смыслу ст. 421 ГК РФ в данном случае выступили нормами-запретами, ограничивающими свободу договора, ВАС РФ назвал по сути ст. 15 ГК РФ и ст. 1102 ГК РФ.

Кроме того, ВАС РФ указал, что суды «не проверили эти обстоятельства», следовательно, допускал, что в результате проверки суды могли установить, что исполнение данного условия не привело к приобретению лизингодателем таких сумм, которые поставили бы его в лучшее положение, чем то, в котором он находился бы при выполнении лизингополучателем условий договора лизинга в соответствии с его условиями, и в результате могли применить данное условие о невозврате аванса лизингополучателю.

Мы решили помогать судам проверять все обстоятельства дела, помогать им устанавливать, а привело ли исполнение данного условия к получению ЗАО «Европлан» неосновательного обогащения. Это и стало способом защиты ЗАО «Европлан» в делах по искам лизингополучателей к ЗАО «Европлан» о взыскании неосновательного обогащения в виде незачтенной части авансового платежа.

Мы доказывали суду в процессах по искам лизингополучателей к ЗАО «Европлан», что лизингодатель не был поставлен в лучшее положение, чем то положение, в котором он находился бы, если бы лизингополучатель надлежащим образом исполнял условия договора лизинга.

Оказалось, что в большинстве случаев по искам о взыскании аванса ЗАО «Европлан» не получило неосновательное обогащение, не оказалось в лучшем положении, чем то, в котором оно оказалось бы при выполнении лизингополучателем условий договора лизинга в соответствии с его условиями. Суды восприняли наши доводы, и по девяти делам суды применили условие правил лизинга ЗАО «Европлан» о невозврате аванса, и отказали в удовлетворении исков лизингополучателей о взыскании незачтенной части аванса.

По двум же делам, несмотря на то, что и по ним мы представили суду доказательства того, что у лизингодателя по итогам сделки не возникло неосновательное обогащение, суды не применили условие договора лизинга ЗАО «Европлан» о невозврате/незачете аванса, посчитав нас неосновательно обогатившимися самим фактом изъятия предмета лизинга и не обосновав в решении, почему же ст. 421 ГК РФ не должна была быть применена.

Данный способ защиты мы использовали и в деле №А40-89453/10-157-780 по иску ООО «Иж-лайн» к ЗАО «Европлан» о взыскании незачтенной части авансового платежа, по которому суды трех инстанций отказали в удовлетворении иска лизингополучателя. Отметим, что в данном деле все необходимые доказательства отсутствия неосновательного обогащения ЗАО «Европлан» судам представлял, однако



суды в тексте судебных актов на вышеуказанную позицию не ссылались.

Не согласившись с решениями судов, Лизингополучатель подал заявление в ВАС РФ о пересмотре всех принятых судебных актов по делу в порядке надзора.

При рассмотрении данного заявления Президиум ВАС РФ подтвердил наше толкование его позиции об ограничении принципа свободы договора по договору лизинга, а именно, что принцип свободы договора не может не применяться при отсутствии установленных в статье ст.421 ГК РФ ограничений, что принцип свободы договора может быть ограничен в данном случае ст. 15 и ст. 1102 ГК РФ, и что, если лизингодатель, изъяв предмет лизинга, с учетом стоимости изъятого предмета лизинга и суммы полученных от лизингополучателя платежей, не вышел за пределы возмещения убытков, и не получил неосновательное обогащение, судам надлежит применять условие договора лизинга о невозврате лизингополучателю аванса.

Президиум ВАС РФ указал, что *«при прекращении договора финансовой аренды вследствие допущенного лизингополучателем правонарушения и при наличии соответствующего договорного условия лизингодатель вправе удерживать сумму аванса в той части, в какой это не нарушает правила статьи 15 Гражданского кодекса о пределах возмещения убытков и статьи 1102 Кодекса о недопустимости неосновательного обогащения.»*

Данный вывод ВАС РФ сделан с учетом сложной правовой природы договора лизинга, с учетом того,

что лизинг является в том числе и финансовой услугой, и подтверждает соответствие действительному экономическому смыслу заключенного соглашения названного условия о невозврате/незачете аванса при наличии доказательств того, что лизингодатель не был поставлен в лучшее положение, чем положение, в котором он оказался бы, если бы лизингополучатель надлежащим образом исполнял условия договора лизинга.

Надеемся, что и при рассмотрении судами споров о взыскании с лизингодателей неосновательного обогащения в виде выкупной цены, которую лизингополучатели стараются найти в уплаченных ими лизинговых платежах по расторгнутым договорам лизинга, судами будет учитываться финансовый характер лизинговой деятельности. Также надеемся, что, в конце концов, в судебной практике будет сформулировано правило, в соответствии с которым при рассмотрении исков о взыскании с лизингодателей неосновательного обогащения суды не будут считать лизингодателя априори обогатившимся самим фактом изъятия предмета лизинга, будут проверять все обстоятельства дела и будут отказывать в иске лизингополучателю в случае, если лизингодатель, несмотря на изъятие предмета лизинга, несет убытки, или же убытки у него возникнут в результате взыскания с него каких-либо сумм по иску лизингополучателя о взыскании неосновательного обогащения.

Ирина Шинкарева,
Начальник судебного-правового отдела, Europlan

Договор финансовой аренды (лизинга) с лизингополучателем - физическим лицом



Тепкина А.В.
Юрисконсульт
ООО «Катерпиллар Файнэншил»

С внесением изменений в статьи 665 и 666 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ)¹ и п.1 ст.3 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» (далее – Закон о лизинге)² была исключена предпринимательская цель приобретения имущества арендатором. Эти изменения были направлены в первую очередь на совершенствование правового положения государственных и муниципальных учреждений и одновременно открыли возможность участия физических лиц, не имеющих

статуса индивидуальных предпринимателей, в лизинговых правоотношениях.

Указанная возможность участия физического лица в качестве лизингополучателя была подтверждена многочисленными письмами Министерства финансов РФ от 08.08.2011 г. № 03-03-06/1/458, от 14.09.2011 г. № 03-03-06/1/552, от 02.11.2011 г. № 03-03-06/1/707, от 02.12.2011 г. № 03-03-06/1/798, а также комментариями к этим письмам³, в которых разъяснялся порядок применения специального коэффициента амортизации, а также необходимость учета основного средства на балансе лизингодателя.

В своем ответе от 01.10.2010 г. аппарат комитета Совета Федерации по бюджету указал на возможность заключения договора лизинга с физическим лицом в отношении оборудования, предназначенного для личного, семейного, домашнего и иного подобного использования (и которое лизингополучатель

¹ Изменения были внесены статьей 7 Федерального закона от 08.05.2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»/Собрание законодательства РФ, 10.05.2010., № 19, Ст. 2291

² Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде

(лизинге)» //Собрание законодательства РФ, 02.11.1998, № 44, Ст. 5394

³ Осипов Д.В. Комментарий к письму Минфина России от 02.11.2011 г. №03-03-06/1/707 «Коэффициент к норме амортизации при лизинге», Нормативные акты для бухгалтера, 2012, №1; Барзенов Н. Индивидуальный договор лизинга: налог на имущество, Информационный бюллетень «Экспресс-бухгалтерия», 2011, № 29 и другие.



собирается использовать именно в этих целях)⁴.

В периодических изданиях можно встретить мнение об утрате актуальности предпринимательской направленности лизинга, и расширении сферы применения лизинга, в том числе за счет лизингополучателей – физических лиц, имеющих целью удовлетворить личные, домашние, семейные потребности⁵.

Есть подтверждения и в судебной практике. Например, в определении Московского городского суда от 22.04.2011 г. № 4г/2-2925/11 было упомянуто, что ни ГК РФ, ни Законом о лизинге не предусмотрено, что в качестве лизингополучателя физическое лицо может участвовать в таком договоре только в случае, если оно является индивидуальным предпринимателем⁶.

Действительно, с формальной стороны, исключение прямого указания на предпринимательскую цель приобретения имущества позволяет физическим лицам участвовать в договоре лизинга, но так ли это, с точки зрения самой экономической сути и цели лизинговых правоотношений? Какие потенциальные риски и осложнения могут возникнуть у лизингодателя с таким контрагентом?

Обратимся к Закону о лизинге, где содержится ссылка на цели данного закона. В преамбуле сказано, что ими являются развитие форм инвестиций в средства производства на основе финансовой аренды (лизинга), защита прав собственности, прав участников инвестиционного процесса, обеспечение эффективности инвестирования.

Лизинговая деятельность – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг (ст. 2 Закона о лизинге).

В свою очередь инвестиционной признается деятельность, направленная на вложение инвестиций (денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и иной деятельности) и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта⁷.

Лизингодатель в ходе осуществления своей деятельности вкладывает свои либо привлеченные денежные средства в предметы, перечисленные в ст.3 Закона о лизинге, ст.666 ГК РФ, и осуществляет иные действия (например, заключает договор купли-продажи предмета лизинга, организует передачу предмета лизинга лизингополучателю, страхует предмет лизинга) в целях извлечения прибыли, что полностью отвечает определению инвестиционной деятельности.

Лизингополучатель – физическое лицо, не осуществляющий предпринимательской деятельности, может приобрести предмет лизинга в целях удовлетворения личных, семейных, домашних и иных нужд. Следовательно, такой лизингополучатель не преследует цели извлечения прибыли от использования предмета лизинга, в противном случае необходима регистрация в качестве индивидуального предпринимателя (п.1 ст.23 ГК РФ), а положительный эффект от использования предмета лизинга сводится к удовлетворению личных и иных бытовых потребностей.

Если обратиться к тем целям, которые были поставлены перед Правительством РФ в девяностые годы при разработке нормативно-правовой базы о лизинге, то они касались технического перевооружения предприятий, поддержки и повышения эффективности предпринимательской деятельности⁸.

В Законе о лизинге говорится, о развитии форм инвестиций в средства производства, то есть вещественный фактор производства, используемый для создания материальных благ. Согласно п.3 ст.28 Закона о лизинге обязательства лизингополучателя по уплате лизинговых платежей наступают с момента начала использования предмета лизинга, если иное не предусмотрено договором. Соответственно, можно сделать вывод, что использование предмета лизинга как средства производства может послужить одним из источников средств для оплаты лизинговых платежей. В то время как при использовании предмета лизинга в бытовых целях привязка к моменту начала использования предмета лизинга стала бы, на наш взгляд, необоснованной.

Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге от 28 мая 1988 года⁹ исключила из сферы своего применения сделки финансового лизинга на оборудование, которое должно быть использовано, в основном для личных, семейных и домашних целей арендатора (п. 4 ст. 1 Конвенции)¹⁰.

Исходя из изложенного, автор полагает, что договор финансовой аренды (лизинга) с физическим лицом, не имеющим статуса индивидуального предпринимателя, приобретающим предмет лизинга для личных, семейных, бытовых и иных подобных нужд, несмотря на формальную возможность заключения такой сделки, не отвечает целям и экономической сути лизинговых правоотношений.

Лизингодателям, заключающим договоры финансовой аренды (лизинга) с физическими лицами, приобретающими предметы лизинга для личных, семейных, бытовых и иных подобных нужд, необходимо иметь в виду, что на такие правоотношения распростра-

⁴ Вопрос: Может ли предметом по договору, заключаемому физическим лицом в качестве лизингополучателя, являться оборудование, предназначенное для личного, семейного, домашнего использования (и которое лизингополучатель собирается использовать именно в этих целях)?// Консультативная экспертиза, 2010 (Справочная правовая система «КонсультантПлюс»)

⁵ Определение Московского городского суда от 22.04.2011 г. № 4г/2-2925/11//Справочная правовая система «КонсультантПлюс»

⁶ Статья 1 Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»// Собрание законодательства РФ, 01.03.1999, № 9, Ст. 1096

⁷ Статья 1 Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»// Собрание законодательства РФ, 01.03.1999, № 9,

Ст. 1096

⁸ Постановление Правительства Российской Федерации от 29.06.1995 г. № 633 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности», Собрание законодательства Российской Федерации. 13.07.1995. №27.Ст. 2591. Указанное Постановление утратило силу с принятием Постановления Правительства Российской Федерации от 12.07.1999. № 794

⁹ Лизинговые компании в своей практике, как правило, «уходят» от факта использования предмета лизинга, предусматривая в договоре, что обязательство по оплате лизинговых платежей возникает с момента передачи предмета лизинга лизингополучателю.

¹⁰ Федеральный закон от 08.02.1998 № 16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге, Собрание законодательства Российской Федерации. 16.02.1998. №7. Ст. 787.

¹¹ Закон РФ от 07.02.1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»//



няется Закон РФ от 07.02.1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»¹¹. Даже если цель приобретения в договоре прямо не указана, то это не исключает возможности применения указанного закона. При его применении могут возникнуть определенные сложности, являющиеся следствием конфликта регулирования прав потребителей и лизинговых правоотношений. В случае с потребителями акцент делается на защите слабой стороны правоотношений, в то время как Закон о лизинге и соответствующие нормы ГК РФ такой защиты лизингополучателю не предоставляют.

Закон о защите прав потребителей обязывает указывать цены в рублях, что делает лизинг с физическими лицами исключительно рублевым (п.2 ст.10). Отдельные положения договора лизинга могут быть признаны недействительными, как ущемляющие права потребителя (ст.16 Закона о защите прав потребителей). Более того, у потребителя есть право предъявлять иск по своему выбору либо в суд по месту своего жительства или пребывания, либо месту нахождения ответчика, либо по месту заключения или исполнения договора согласно п.2 ст.17 Закона о защите прав потребителей и п.7 ст.29 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации (далее – ГПК РФ)¹².

Таким образом, споры, вытекающие из договора финансовой аренды (лизинга) с физическим лицом, не имеющим статуса индивидуального предпринимателя, будут слушаться в судах общей юрисдикции по правилам ГПК РФ. Соответственно, лизингодатели могут столкнуться с проблемой определения территориальной подсудности спора, как и кредитные организации. Например, еще в 2009 г. в письме Председателя Московского городского суда Егоровой О.А., адресованному председателям районных судов и посвященному вопросу территориальной подсудности спора из кредитного договора, говорилось, что «граждане, желающие получить кредит, как сторона в договоре лишены возможности влиять на его содержание, что является ограничением их свободы в договоре... возможности диктовать условие в отношении договорной подсудности». Как следствие, договорная подсудность, установленная в кредитных договорах, была признана противоречащей законодательству о защите прав потребителей, а судьям г.Москвы было рекомендовано не учитывать договорную подсудность и возвращать иски кредитным организациям за неподсудностью с разъяснением о необходимости обращения в суд по общим правилам подсудности. Не исключено, что правило о договорной подсудности в договоре лизинга с физическим лицом может быть расценено судами общей юрисдикции г. Москвы как незаконное, а споры – подлежащими рассмо-

трению в суде по месту жительства ответчика согласно ст. 28 ГПК РФ.

На наш взгляд, велика вероятность применения по аналогии подхода, выработанного арбитражными судами к кредитным договорам и опубликованного в Информационном письме Президиума ВАС РФ от 13.09.2011г. № 147. Например, на такой договор было распространено действие ст.428 ГК РФ (договор присоединения), и некоторые «явно обременительные условия для присоединившейся стороны, которые она, исходя из разумно понимаемых интересов, не приняла бы при наличии у нее возможности участвовать в определении условий договора...»⁸ были исключены.

Кроме того, иное регулирование порядка извещения ответчика в ГПК РФ по сравнению с АПК РФ, неопределенность с моментом вступления в силу заочных решений, в случае их недоставки ответчику, могут повлиять на увеличение сроков судебного разбирательства.

При заключении договора финансовой аренды (лизинга) с физическим лицом в отношении транспортных средств, следует учитывать, что стоимость полиса ОСАГО для лизингополучателя будет выше в связи с изменением формулы расчета тарифа⁹. Лизингодателю, учитывающему предмет лизинга у себя на балансе, придется уплачивать налог на имущество, что скажется на увеличении размера лизинговых платежей.

Сторонам также необходимо дополнительно урегулировать юридические последствия на случай смерти лизингополучателя, признания его недееспособным, ограниченно дееспособным, утраты трудоспособности и тому подобное и решить тем самым вопрос с правопреемством, продолжением либо прекращением действия договора.

Резюмируя сказанное, при всей перспективности расширения бизнеса за счет привлечения физических лиц, риски высоки, а вопрос с самой возможностью заключения договора лизинга с физическим лицом остается, на наш взгляд открытым, несмотря на формальную очевидность ответа.



Ведомости СНД и ВС РФ, 09.04.1992, № 15, Ст. 766

¹² Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ, Собрание законодательства Российской Федерации, 18.11.2002, № 46, Ст. 4532

СНИЖАЕМ РИСКИ – УПРАВЛЯЕМ «ДЕБИТОРКОЙ»

Управление дебиторской задолженностью – тема для современного бизнеса более чем насущная. При грамотном построении системы управления дебиторской задолженностью, увеличивается доходность и рентабельность бизнеса, кроме того – это залог экономической безопасности предприятия.

На наши вопросы на тему управления дебиторской задолженностью отвечает руководитель департамента отраслевых разработок компании «ИС:Бухучет и Торговля» Дмитрий Аверьянов. Компания давно зарекомендовала себя как опытный разработчик программного обеспечения для автоматизации деятельности лизинговых компаний.

– Добрый день, Дмитрий. Несколько областей бизнеса, напрямую взаимосвязанных с обсуждаемой темой, такие как управление лизинговым портфелем, управление дебиторской задолженностью, а также автоматизация судебного производства, составляют серию отраслевых решений БиТ-ТрейдСофт. Это попытка объять необъятное или комплексный подход к охвату как можно большей части бизнеса?

– Добрый день. В нашем мире всему найдется место, в том числе и случайности. Первоначально решения для автоматизации лизинговых компаний и управления задолженностью развивались своими путями. Мысль об объединении в единый комплекс, появилась, когда мы увидели запрос на фрагменты управления «дебиторкой» в одном из тендеров по автоматизации деятельности лизинговой компании. Так родилось комплексное программное решение, позволяющее взглянуть на процесс автоматизации лизинга более полно, чем те решения, которые до

сих пор предлагались на рынке.

– Дмитрий, расскажите, что Вы вкладываете в понятие «управление задолженностью»?

– Под «управлением» мы понимаем комплекс мер, направленных на предотвращение и/или скорейшее погашение возникшей «дебиторки». Как известно, при рассмотрении взыскания задолженности, выделяют четыре основных стадии:

1. Pre-collection – мониторинг состояния договорных обязательств и комплекс профилактических мер по недопущению возникновения задолженности.

2. Soft-collection – комплекс мероприятий на основе аппаратно-программного обеспечения, призванных постоянно воздействовать на должника с целью стимулировать погашение задолженности скорейшим образом.

3. Hard-collection – организация непосредственно личного общения представителей кредитора и должника с целью согласовать и обеспечить варианты погашения долга, устраивающей обе стороны.

4. Legal-collection – комплекс мероприятий для взыскания долга в судебном порядке, сопровождение исполнительного производства.

Именно первая и четвертая стадии будут интересны любому предприятию, и лизинговые компании здесь не исключение. Ведь лизинговый бизнес весьма сложен, а договорные отношения сторон продолжительны и характеризуются множеством платежных операций, за которыми нужно внимательно следить. В этом неоценимую помощь окажут производимые нашей компанией аппаратно-программные комплексы. Таким образом, выход в свет наших продуктов





продиктован требованием времени.

– *Насколько, по Вашей оценке, велика потребность в решениях по автоматизации и управлению взысканием задолженности?*

Востребованность есть, но на сегодняшний момент рынок еще мало об этом знает. Надо сказать, что мы не встречали еще ни одного делового человека, который бы не заинтересовался нашими разработками в области управления «дебиторкой». Другое дело, что мало кому приходит на ум мысль, что этим активом (а дебиторская задолженность относится именно к активам компании) можно и нужно управлять с целью скорейшей его конвертации в денежные средства. А для такого управления существуют специальные комплексы.

– *Правильно ли я понимаю, что Ваши решения позволяют построить на предприятии системные принципы по максимальному сокращению дебиторской задолженности?*

Да, внедрение продукта «БиТ-ТрейдСофт: Центр Управления Задолженностью» в комплекте с аппаратно-программным комплексом оповещения «Герольд-1» позволит построить и полностью автоматизировать собственную службу управления задолженностью вместе с юридическим департаментом. Однако содержать специально созданное подразделение может себе позволить далеко не каждая лизинговая компания. В то время как внедрить, например, только комплекс оповещения клиентов «Герольд-1», стоимость которого весьма невелика, может лизинговая компания любого, даже начального уровня.

– *Дмитрий, а на какой экономический эффект может рассчитывать лизинговая компания, внедрив «Герольда»?*

Будет полностью исключена «забывчивость» клиентов при наступлении сроков платежей. Менеджеры будут избавлены от необходимости звонить клиентам и напоминать о платежах, а освободившееся время используют для поиска новых клиентов. По многочисленным отзывам наших партнеров-коллекторов, внедрение только механических комплексов оповещения позволяет снизить уровень «дебиторки» на 30% за счет исключения забывчивости клиентов и демонстрации системного подхода к управлению задолженностью клиентов. Кроме того, будет повышена дружелюбность компании за счет рассылки автоматических приветствий новым клиентам.

– *Можно ли рассчитывать, что даже при возникновении проблем у лизингополучателя, клиент захочет в первую очередь рассчитаться с лизинговой компанией, применяющей специализированное программное обеспечение для управления задолженностью?*

Безусловно. Ведь всегда в первую очередь хотят избавиться от надоедливых напоминаний.

– *Ваши программные продукты имеют безусловное преимущество – полную интеграцию с 1С. Какие дополнительные преимущества есть у Ваших продуктов?*

Вы верно отметили тот факт, что если в области автоматизации лизинговой деятельности у нашего комплекса «Центр Управления Лизингом» достаточно много конкурентов среди фирм-франчайзи «1С», то в

области автоматизации управления «дебиторкой» мы единственный представитель среди партнёров «1С», имеющий решения подобного рода. Однако блок автоматизации взыскания долгов не обязательно связан с внедрением других блоков автоматизации лизинговой деятельности. Мы можем настроить систему в комплексе с любым решением для автоматизации основной деятельности лизинговой компании, никак не ограничивая себя в выборе наших клиентов.

– *Что касается небольших предприятий с численностью 5-15 человек, то возможно ли там обойтись без создания системы процедур и регламентов, добившись от персонала понимания и исполнения соответствующих стандартов работы по дебиторской задолженности и долгам.*

Добиваться от персонала понимания и исполнения корпоративных стандартов, по моему мнению, нужно в любом случае, независимо от уровня автоматизации компании. Другое дело, что есть некоторые виды работ, с которыми лучше справляется робототехника, которая не умеет подобно людям ошибаться, чего-то не заметить, забыть и т.д. К тому же с помощью наших АПК персонал освободится от множества рутинных операций и сможет заняться более интеллектуальным трудом, увеличивая как собственный КПД, так и предприятия в целом.

– *Говоря о целевой аудитории, вернее о целесообразности применения того или иного решения для конкретного клиента, каким образом Вы выстраиваете взаимосвязь «потребность – решение»?*

– Я бы предложил лизинговым компаниям два варианта решений. Прежде всего, это Pre-collection автоматизация с помощью центра оповещения клиентов «Герольд-1», имеющего встроенный сканер учетных систем лизинговой компании. В зависимости от принятых технологий работы с задолженностью у конкретного предприятия, настраиваются алгоритмы выявления событий с договорными обязательствами. Также настраивается вид и текст реакции на конкретное событие: это может быть электронное письмо, SMS или голосовое оповещение по каналам телефонной связи.

Средним и крупным лизинговым компаниям, имеющим собственный юридический департамент, мы предлагаем воспользоваться решением «БиТ-ТрейдСофт: Центр Управления Задолженностью», которое позволяет осуществить автоматизацию всех стадий судебного и исполнительного производства, начиная от автоматического формирования исковых заявлений с необходимыми приложениями до поддержки автоматических бизнес-процессов судебного производства, обжалований, исполнительного производства. Система также поддерживает территориальное распределение и автоматическую координацию действий представителей в регионах и руководителя в центре.

– *В заключение, Дмитрий, каким Вы видите будущее системной автоматизации лизинговых компаний? В чем будет заключаться преимущество от использования той или иной платформы в будущем?*

– Я думаю, что в скором времени большинство игроков на рынке лизинга, а равно и в других



сферах финансово-инвестиционной деятельности, осознают необходимость системного подхода к техническому оснащению предприятия. Да, очень важно правильно выбрать программное обеспечение для автоматизации основного бизнеса, но еще более важно не забывать, при этом, оптимизировать меры и механизмы, позволяющие минимизировать косвенные затраты предприятия. И осознание необходимости такого подхода постепенно приходит. Нам уже пришлось столкнуться с конкурсным заданием в лизинговой компании, где был раздел, посвященный автоматизации управления дебиторской задолженностью с поддержкой контакт-центра и судопроизводства. Поэтому я с оптимизмом смотрю

на перспективы комплексных отраслевых решений БиТ-ТрейдСофт на рынке автоматизации предприятий финансово-инвестиционного сектора.

Для справки:

Пользователями ПО «1С: БИТ Трейд Софт», в этой сфере деятельности, являются ведущие коллекторские агентства страны, такие как ООО «АВД» (которое является соразработчиком первых версий решения), ООО «НИКА», ООО «Акцент», ООО «Центр ЮСБ» и другие профильные компании.



КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО
**ТЕРРИТОРИЯ
ЛИЗИНГА**

ПРОГРАММА ВОЗВРАТА ДОЛГА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА

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

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

Действие программы возможно при наличии судебного решения в указанных суммах.

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

Дальнейшее развитие ситуации возможно по нескольким сценариям в указанной последовательности:

Вариант 1

Добровольный возврат долга при угрозе введения банкротства.

Последовательность мероприятий:

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

Вариант 2

Взыскание долга в процедуре банкротства.

Последовательность мероприятий:

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

Вариант 3

Взыскание долга в процедуре банкротства за счёт органов управления.

Последовательность мероприятий:

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

Консалтинговое агентство «Территория лизинга»
197110, г. Санкт-Петербург, Петровская коса, дом 1, кор. 1, ком. 5
Тел.: (812) 498 67 25, +7 911 922 27 25;
Факс: (812) 498 6726
e-mail: info@kleasing.ru
www.kleasing.ru



Банкротство как инструмент взыскания долга



Андрей Курин, юрист
Консалтинговое агентство
«Территория лизинга»

Ни для кого не секрет, что не столь сложно получить судебное решение, сколь сложно его потом исполнить. Вполне логичным и последовательным этапом может быть обращение в службу судебных приставов, которая призвана возбудить исполнительное производство, взыскать задолженность и вернуть Вам ваши денежные средства. К слову, если Вы располагаете сведениями о расчетных счетах Должника, то минуя Службу судебных приставов, Вы самостоятельно можете обратиться взыскание на находящиеся на них денежные средства. Но этот случай идеальный, в какой-то мере даже фантастический, равно как и эффективность работы службы судебных приставов. За свои деньги Вам ещё предстоит побороться, причём, сделать это лучше с максимальной эффективностью и минимальными затратами. Каков лучший рецепт – банкротство?! Нет, лучший способ – договориться, но об этом позже.

Как мы уже определились, пользоваться нужно более эффективными и менее затратными способами, так что, пока Ваш исполнительный лист ждёт своего часа в Службе судебных приставов, Вы теряете только время, насколько оно дорого и легко ли его превратить в деньги, решать Вам. Однако никто не мешает Вам в то же время подать в Арбитражный суд заявление о банкротстве Должника. За период с момента подачи заявления до его рассмотрения Арбитражным судом приставы могут взыскать задолженность. Если же не смогут, то время не будет потеряно зря. В процессе исполнительного производства Ваше требование могут поставить в календарную очередность, в случае, если Вы не единственный счастливчик, тогда как в банкротстве, требования кредиторов удовлетворяются в составе соответствующей очереди.

Почему нужно подавать заявление первым? Потому что Арбитражный суд рассматривает их по мере поступления и утверждает кандидатуру управляющего, указанную в первом, признанном обоснованным, заявлении. Вернемся к минимизации затрат. Государственная пошлина за подачу заявления о банкротстве составляет всего 4000 рублей.

Для подачи заявления должны быть одновременно исполнены несколько условий:

- наличие судебного решения, либо решения третейского суда, при этом решение суда должно быть вступившим в законную силу, а на основании третейского решения должно быть получено определение о выдаче исполнительного листа;
- сумма задолженности должна быть не менее 100000 рублей, куда не включаются пени и штрафы, кроме того могут быть объединены несколько прав требования от разных кредиторов;
- просрочка исполнения обязательства должна быть свыше 3 месяцев, не путать с датой вынесения решения.

При использовании банкротства, можно условно выделить три пути возврата долга.

- 1) Возврат долга при угрозе банкротства, пожалуй, самый распространенный и эффективный путь;
- 2) Возврат долга за счет имущества должника, путь классический, и чётко отражающий сущность самой процедуры банкротства;
- 3) Возврат долга за счёт органов управления должника, путь относительно новый, поскольку прежде никакой субсидиарной ответственности по обязательствам юридического лица у органов управления не было.

На разных стадиях банкротства Вам как кредитору предлагается разнообразный инструментарий для защиты своих интересов.

Сюда можно отнести контроль над сделками Должника, контроль над оценкой и продажей имущества, оспаривание сделок и возврат имущества, привлечение к субсидиарной ответственности органов управления должника, управление дебиторской задолженностью Должника, уголовное преследование органов управления Должника. Что-то можно реализовать самостоятельно, а что-то через Управляющего, которого Вы вправе контролировать.

Есть устойчивое убеждение, что банкротство это дорого и долго. О сроках. Средний срок 1,5-2 года. Процедура банкротства финансируется за счет средств Должника и никаким финансовым бременем для Вас не является. В расходы на банкротство относятся вознаграждение управляющего, вознаграждение привлекаемых им лиц и обязательных платежей по закону.

Любая предпринимательская деятельность основана на рисках и банкротство не является исключением. Так, отсутствие у должника средств на финансирование процедуры банкротства может повлечь прекращение самой процедуры и возмещение затрат на вознаграждение управляющего за счет кредитора-заявителя. При этом управляющий обязан незамедлительно подать ходатайство о прекращении процедуры в случае обнаружения недостаточности средств. Разумный финансовый риск составляет сумму вознаграждения управляющего и расходы на публикации в СМИ, примерно 70000 рублей.

И немного рекламы. Поскольку своих долгов у «Территории Лизинга» нет и банкротства мы не ведём, то наша работа заключается в покрытии Ваших рисков и сопровождении взыскания Ваших долгов. Как это происходит?

Мы заключаем с Вами договор оказания услуг и рекомендуем управляющего, Вы подаёте заявление о банкротстве, мы проводим переговоры с Должником, рассказывая о возможных последствиях введения банкротства, в случае отказа Должника, вводится наблюдение и назначается управляющий. В случае наличия средств, банкротство финансирует Должник, в случае отсутствия средств, производство прекращается и мы возмещаем расходы на вознаграждение управляющего.

Безусловно, банкротство это не панацея и существуют иные способы воздействия на Должника. Одни более законны, другие менее, иные носят психологический или репутационный характер. К незаконным способам можно отнести, например, заказное уголовное преследование, все эти средства, безусловно, действенны, однако, могут и для Вас повлечь неблагоприятные последствия. Негативные публикации в СМИ в некоторых случаях являются хорошим стимулятором для Должника. Переговоры это основа всего бизнеса, однако, они не должны отнимать время у других способов, таких как гражданское судопроизводство вкупе с исполнительным производством.

И всё же, способы можно и нужно комбинировать, в том числе и с банкротством. Так, уголовное преследование может быть вполне законным, поскольку существует ряд специальных составов в отношении Должника, таких как преднамеренное банкротство, неправомерные действия при банкротстве, злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности. Исполнительное производство возможно только до введения банкротства. А вот время и деньги на переговоры и публикации можно продолжать тратить.

Можно ли всё сделать своими силами? Конечно, да. Нанять специалистов или повысить образовательный уровень уже работающих всегда возможно, однако, на рынке широко представлены компании, предлагающие те или иные услуги, применимые к вопросу взыскания долгов. Это и профессиональные переговорщики и юристы, и коллекторские агентства, и специалисты по банкротству. Их услугами можно пользоваться на разных стадиях, оплачивая их на различных условиях.

Но возвращаясь к теме банкротства, рассмотрим тех, кто пользуется именно им. Обычно, вознаграждение они получают от реальной суммы взыскания. Не все такие щедрые как мы, однако, могут себе позволить возмещать расходы на вознаграждение управляющего, в случае отсутствия у Должника достаточных средств для финансирования процедуры банкротства. Чаще всего, такие организации обладают специалистами как для первичных переговоров с Должником, так и для сопровождения процедуры банкротства в целом.

А теперь от желаемого к реалиям. Обратная сто-

рона банкротства, которую можно условно назвать управляемым банкротством, где для Должника есть шанс на уход от уплаты всех долгов. Вот здесь-то мы и возвращаемся к тому, что важно первым подать заявление и назначить управляющего, предложенного Вами. Поскольку Ваша задача не обанкротить Должника, сделав доброе дело всем кредиторам, а взыскать долг, нужно играть на опережение и исключительно в своём интересе. К слову, самым распространенным способом возврата долга является его выкуп третьим лицом сразу после подачи Вами заявления о банкротстве. Не трудно догадаться, что впоследствии это лицо будет действовать в интересах Должника, а долг приобретало ввиду того, что дружественные компании или сам Должник не успели подготовиться к банкротству. Особо хотелось бы отметить то обстоятельство, что Должника не нужно пугать Вашим намерением подать заявление о банкротстве в Арбитражный суд, поскольку это скорее спровоцирует его на самостоятельную подачу подобного заявления и отдалит Вас от Вашей основной цели.

Итогом процедуры банкротства, кроме расчетов с кредиторами, являются ликвидация Должника и списание всех оставшихся долгов. Некоторым кредиторам вопрос списания долга тоже важен, однако, вернемся к теме его взыскания.

Не стоит забывать, что банкротство это всего лишь шанс на взыскание долга. И чтобы его не упустить, нужно воспитывать в своей организации культуру взыскания долга, создавая отлаженную систему. Так, отказ от длительных переговоров и примирительных процедур даёт возможность не тормозить работу юристов; своевременное обращение в суд позволит закрепить задолженность раньше других; вступившее в законную силу решение суда является весомым аргументом на переговорах и является основанием для возбуждения исполнительного производства и дела о банкротстве; введение процедуры банкротства (ее угроза) с выбранным управляющим исключает введение управляемого банкротства должником и осложняет установление требований управляемых должником кредиторов.

Взыскивайте долги красиво!





Арбитражная оговорка: справиться с проблемами быстро



*Екатерина Титова,
пресс-секретарь
Арбитражного третейского
суда г. Москва*

Нарушения обязательств по договорам клиентами лизинговых компаний, приводит не только к дополнительным расходам по взысканию задолженности и управлению дебиторской задолженностью, но и влечёт за собой неисполнение обязательств лизинговыми компаниями перед финансовыми партнёрами.

В настоящей статье рассмотрена возможность использования Третейского суда – как эффективной площадки по урегулированию споров между лизинговыми компаниями и лизингополучателями.

Почему коммерческий арбитраж эффективнее?

Как показывает практика, перегруженная государственная судебная система на современном этапе не способна обеспечить быстрое и эффективное воздействие на недобросовестных лизингополучателей. Причиной тому являются бюрократические проволочки, из-за которых судебные разбирательства по взысканию задолженностей и возврату предмета лизинга в государственном суде длятся от полугода до нескольких лет и приносят убытки, региональные судебные расходы, возрастание коммерческих рисков на лизинговом рынке...

Опыт многих лизинговых компаний подтверждает, что им гораздо выгоднее обращаться в коммерческий арбитраж, представленный в России институтом третейских судов. Анализ практики Арбитражного третейского суда г. Москвы и многих столичных лизинговых компаний выявил, что многие из них уже давно и плодотворно решают свои проблемы именно таким образом.

Причин этому несколько. Самый главный фактор, влияющий на выбор лизингодателей обращаться к третейским судьям, – это экономия времени. Если в государственном суде минимальный срок принятия решения по делу составляет 180 дней, то в коммерческом арбитраже окончательное решение принимается уже на 10 день от даты подачи иска, с выдачей исполнительного листа, полученного третейским судом в государственном суде. При спорах по региональным контрактам не нужно оплачивать командировочные расходы и нанимать региональных адвокатов. Региональные затраты в коммерческом арбитраже в принципе исключены, поскольку все споры разрешаются

по месту нахождения суда, в Москве, а в случае, если истец и ответчик находятся друг от друга на значительном расстоянии, суд может выносить решение на основе только письменных материалов, не требуя присутствия сторон на заседании.

В помощь лизинговым компаниям направлено бесплатное досудебное консультирование специалистами третейского суда, которые разъясняют все тонкости и помогают подготовиться к разбирательству.

Есть и ещё одно большое преимущество для лизинговых компаний. В случае солидарного взыскания задолженности юридического и физического лица обычно требуется представительство в районном и арбитражном суде. В одном же третейском суде можно разрешать споры с участием и физических, и юридических лиц. Это существенно упрощает дело.

ГАРАНТИРОВАННО ВЗЫСКАТЬ ЛИЗИНГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ

При анализе законодательства о лизинге, проведённом Арбитражном третейским судом г. Москвы совместно





с некоммерческим партнёрством «Лизинговый союз», выяснилось, что позиция государственного суда при досрочном расторжении договоров лизинга такова, что лизингополучатель в случае расторжения договора получает назад предмет лизинга и те проценты, которые уже заплачены за время пользования имуществом. То есть, фактически получается, что он сдавал имущество в аренду, не получив предусмотренной контрактом прибыли, а также оплаты выкупной стоимости имущества, его амортизации и лизинговых платежей.

Правовая основа коммерческого арбитража обязывает третейские суды рассматривать споры, исходя из условий только договора, подписанного сторонами сделки, не принимая во внимание позицию государственного суда. То есть, если компания и её контрагент обращаются в коммерческий арбитраж, то, руководствуясь законом, третейский суд вынесет решение о полном взыскании с ответчика описанных в договоре убытков лизингодателя.

ЮРИДИЧЕСКАЯ ТОНКОСТЬ ИЗБАВИТ ОТ ПРОБЛЕМ

Основное условие для обращения в коммерческий арбитраж – это соглашение о возможности выбора истцом при возникновении спора обратиться в государственный или конкретный третейский суд. Оно может быть заключено сторонами сделки как во вновь

подписываемом договоре о лизинге, так и в виде отдельного соглашения на любой стадии спора. Даже если иск уже рассматривался в государственном суде, но решение по делу еще не принято, то компания может обратиться в коммерческий арбитраж.

В практике Арбитражного третейского суда г. Москвы было много случаев, когда лизинговые компании обращались с исками против недобросовестных лизингополучателей.

Например, клиент компании получил оборудование по условиям договора, обязавшись делать ежемесячные лизинговые платежи согласно графику. Но по какой-то причине перестал платить в установленные сроки, из-за чего лизингодатель обратился в третейский суд. С выдвинутым обвинением ответчик не согласился, поскольку срок задолженности был непродолжительным. Однако, суд, рассмотрев материалы дела, удовлетворил все требования лизингодателя, взыскав неустойку и вернув предмет лизинга.

На Западе компании и граждане предпочитают коммерческий арбитраж, считая такой способ разрешения споров более эффективным и быстрым. В России у третейских судов с каждым годом становится всё больше клиентов.

Выгоды лизинговых компаний при обращении в коммерческий арбитраж настолько очевидны, что, по прогнозам специалистов, третейская оговорка вскоре станет неотъемлемой частью договоров лизинга.





«Операционный лизинг» в продуктовой линейке лизинговой компании



Владимиров Дмитрий

В настоящее время при обсуждении тех или иных аспектов деятельности лизинговых компаний часто упоминается понятие «операционного (оперативного) лизинга».

Это понятие пытаются ввести в деловой оборот с момента появления в российском законодательстве понятия «лизинг».

Так в первоначально принятой редакции ФЗ «О лизинге» 164-ФЗ от 29.10.1998 в перечень основных видов лизинга был внесен и оперативный лизинг, а именно:

«...Оперативный лизинг - вид лизинга, при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве

лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, предмет лизинга возвращается лизингодателю, при этом лизингополучатель не имеет права требовать перехода права собственности на предмет лизинга. При оперативном лизинге предмет лизинга может быть передан в лизинг неоднократно в течение полного срока амортизации предмета лизинга...».

Попытки осуществления арендных операций в рамках данной законодательной нормы и применения налоговых преференций к сделкам обычной аренды не получили своего продолжения из-за резко негативного отношения фискальных органов. Впоследствии это понятие было исключено из закона о лизинге.

предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование. Срок, на который имущество передается в лизинг, устанавливается на основании договора лизинга. По истечении срока действия договора лизинга и при условии выплаты

На момент вступле-





ния в силу ФЗ «О лизинге» в ГК РФ существовало определение финансовой аренды, действующее до сих пор (Ст.665):

«По договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собствен-

ность указанное арендатором имущество у определенно-го им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование. Арендодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца.

Договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется арендодателем. Договором финансовой аренды (договором лизинга), арендатором по которому является бюджетное учреждение, должно быть установлено, что выбор продавца имущества по договору финансовой аренды (договору лизинга) осуществляется арендодателем.»

Именно в ГК РФ введено сопоставление понятия лизинга и финансовой аренды.

В структуре понятий ГК РФ финансовая аренда (лизинг) является частной формой арендных операций. Общее понятие аренды дано в ГК РФ следующим образом (Ст.606):

«...Договор аренды.

По договору аренды (имущественного найма) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. Плоды, продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью...».

Одним из основных и существенных отличий финансовой аренды (лизинга) от обычной аренды в общей ее формулировке является тот факт, что арендодатель приобретает имущество для передачи имущества в аренду арендатору. Иными словами, заключение договора финансовой аренды инициирует заключение договора купли-продажи имущества, предназначенного для передачи в аренду. В общем же случае аренды арендодатель может передать имущество, как вновь приобретенное, так и уже являющееся его собственностью.

В международной практике четко определены критерии финансовой аренды и ее отличия от аренды обычной. При этом обычная аренда, которая по заданным критериям (не отвечающая критериям) не может быть отнесена к финансовой аренде, называется оперативной.

Так международный бухгалтерский стандарт (IAS),

разработанный комитетом по международным стандартам финансовой отчетности (IASB), в стандарте IAS17 Аренда (Leases) трактует операции аренды следующим образом:

«... Аренда классифицируется как финансовая аренда, если она подразумевает передачу практически всех рисков и выгод, связанных с владением активом.

Аренда классифицируется как операционная аренда, если она не подразумевает передачу практически всех рисков и выгод, связанных с владением активом...»

... Классификация аренды в качестве финансовой или операционной в большей степени зависит от содержания операции, нежели от формы договора. Ниже представлены примеры обстоятельств, которые по отдельности или в совокупности обычно приводят к классификации аренды как финансовой:

(а) договор аренды предусматривает передачу права собственности на актив арендатору в конце срока аренды;

(б) арендатор имеет право на покупку актива по цене, которая, как ожидается, будет настолько ниже справедливой стоимости на дату реализации этого права, что на дату начала арендных отношений можно обоснованно ожидать реализации этого права;

(с) срок аренды распространяется на значительную часть срока экономической службы актива даже при отсутствии передачи права собственности;

(д) на дату начала арендных отношений приведенная стоимость минимальных арендных платежей практически равна справедливой стоимости актива, являющегося предметом аренды;

(е) сданные в аренду активы имеют такой специализированный характер, что только арендатор может использовать их без значительной модификации...».

«В мире финансовая аренда является основным видом арендного финансирования. В свою очередь, основным типом финансовой аренды является "net lease", при которой основные расходы и риски, связанные с владением имуществом, а именно страхование, обеспечение сохранности и работоспособности, обслуживание и ремонт имущества, возлагаются на лизингополучателя (арендатора). "Net finance Lease" может быть сравнено с рассрочкой или кредитом на приобретение имущества, при котором кредитор несет обязательства по финансированию (фондированию) активов (assets)».

Дополнительно для финансовой аренды в практике применяют понятия leveraged finance lease и non-leveraged finance lease, которые в российской практике, соответственно, рассматриваются как лизинг с первоначальным авансом в счет общей суммы лизинговых платежей и лизинг без аванса соответственно. «Практика показывает, что участие лизингодателя в финансировании покупки имущества при leveraged lease составляет от 60% до 80% от стоимости».

Отметим, что слово «lease» в иностранной литературе означает именно аренду, а не лизинг, в российском понимании.



Часто происходит подмена двух этих понятий, в основном, при упоминании «операционного лизинга». Вызвано это, скорее всего, вольным переводом слов lease (договор аренды) и leasing (аренда).

При этом, в разных случаях в российской практике под «операционным лизингом» понимают как договоры с условиями финансовой аренды (лизинга), так и обычную аренду, называемую в мировой практике операционной (оперативной).

Операционная аренда, или просто аренда, распространена на российском рынке, но ограничена видами арендуемого имущества. ГК трактует и дает подробное описание нескольких видов аренды, например: аренды зданий и сооружений; аренды транспортных средств, вкл. аренду с предоставлением услуг по управлению и технической эксплуатации; аренды предприятий; проката.

Отметим, что прокат, или «rental», трактуется в российском законодательстве как аренда имущества в потребительских целях. Как указывалось выше, понятие финансовой аренды (лизинга) также относится в российском законодательстве к видам аренды, но имеет самостоятельную трактовку и особенности.

Договор аренды, условия которого включают в себя условия о предоставлении услуг по управлению и технической эксплуатации, в мировой практике называется «service lease» и такие условия могут применяться как к обычной, так и финансовой аренде.

Рассмотрим различия финансовой и операционной аренды с точки зрения кредитора, финансирующего арендодателя.

Операционная аренда, в отличие от финансовой, является бизнесом по предоставлению услуг, а не финансированию. Факторы, определяющие успешность ведения этого бизнеса, и сопутствующие ему риски отличаются от факторов кредитования. Операционная аренда предполагает, что срок договора может длиться «from day to years», т.е. варьируется от «дня до лет». При финансовой аренде срок владения имуществом арендатором сопоставим со сроком полезного (физического и морального) использования имущества.

В юридической терминологии оперативная аренда предполагает передачу арендатору в первую очередь

права пользования, при финансовой аренде арендатору также передается право владения и сопутствующие этому праву риски.

В ФЗ «О лизинге» подчеркивается тот факт, что «...лизинговая деятельность - вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг...».

При финансовой аренде (лизинге) арендодатель (лизингодатель) является инвестором (кредитором) или

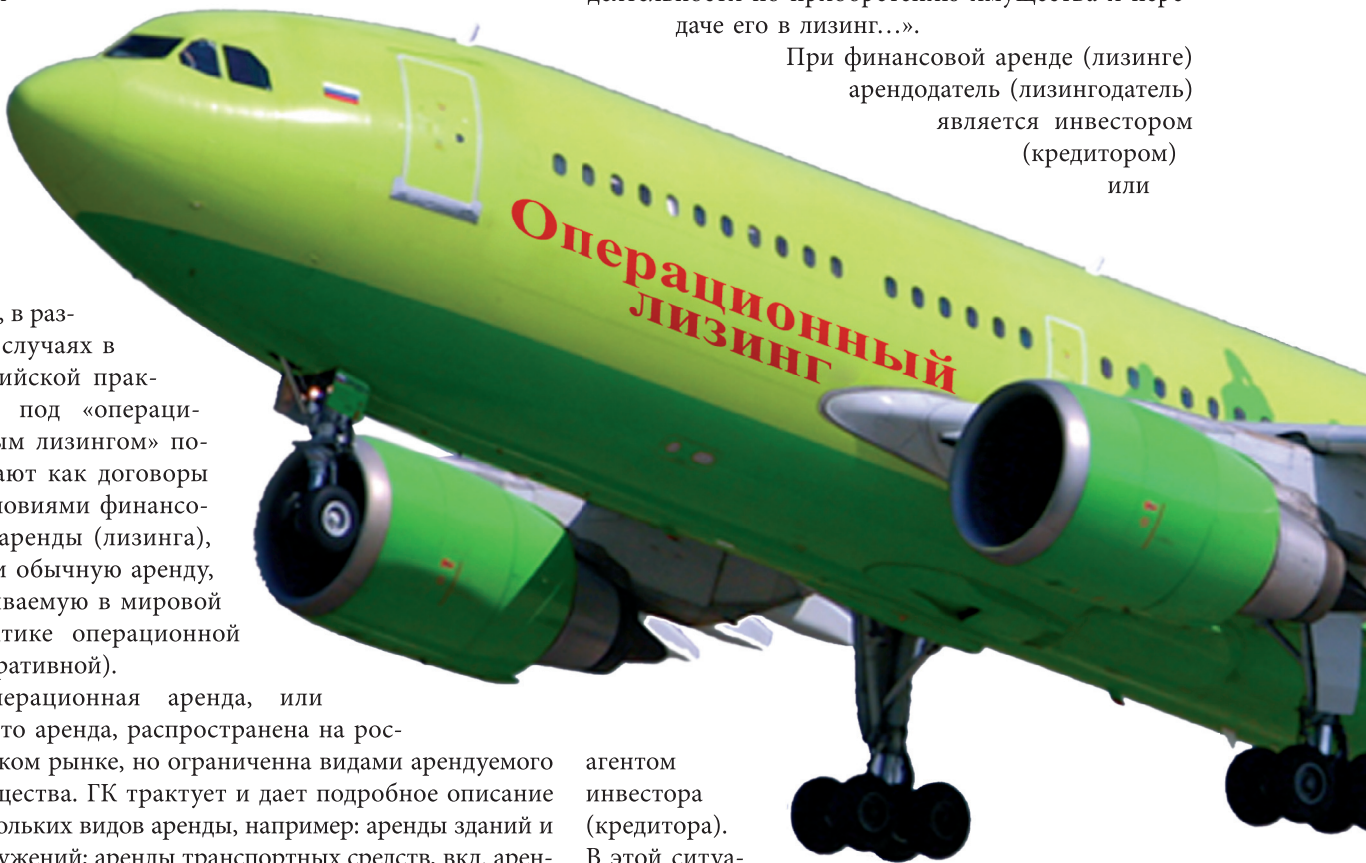
агентом инвестора (кредитора).

В этой ситуации финансирование владения имуществом арендатором рассматривается с точки зрения влияния этого владения на общие показатели бизнеса и платежеспособности заемщика-арендатора (лизингополучателя).

При операционной аренде арендодатель сам является заемщиком, привлекающим кредитные ресурсы для приобретения «средства производства» - имущества для сдачи в аренду за плату. При этом кредитор или акционер-инвестор рассматривает факт аренды как вид бизнеса и оценивает его рентабельность как и любой другой бизнес, связанный с предоставлением услуг.

Заемщик для осуществления бизнеса в сфере операционной аренды может привлекать финансирование на условиях финансовой аренды у лизингодателя, являющегося кредитором (агентом кредитора). В случае арендного бизнеса можно говорить о важности таких показателей как рентабельность и оборачиваемость капитала, доходность от предоставления услуг (EBIDTA), факторах рыночного спроса на тот или иной вид оборудования и эффективности (utilization) использования оборудования при сдаче в аренду.

Если для приобретения имущества, предоставляемого в операционную аренду в коммерческих целях, используются заемные средства, их возврат предполагает получение достаточной для погашения кредита выручки. В случае если имущество, предназначенное для передачи в аренду, вносится в уставной капитал



или приобретается из средств акционерного капитала, то в этом случае акционера (инвестора) в первую очередь интересует доходность арендных операций и срок возврата инвестированных средств из сумм, получаемых акционером дивидендов.

Финансовая аренда развивается в условиях спроса на деньги (инвестиции). Оперативная аренда существует в условиях спроса на оборудование. Можно говорить, что на временной шкале спрос на оперативную и финансовую аренду находятся на разных участках кривой, характеризующей развитие экономики: финансовая аренда преобладает в период подъема экономики как элемент развития, оперативная аренда в период стабилизации как фактор спроса на дополнительные услуги.

Для создания подразделения оперативной аренды необходимо определить

оборудование, в которое компания будет инвестировать средства. Для запуска подразделения оперативной аренды в составе лизинговой компании необходимо изучить конъюнктуру рынка аренды отдельных типов оборудования, подготовить и проанализировать бизнес-план, провести маркетинговое исследование рынка, т.е. провести подготовку к запуску полностью нового бизнеса.

В настоящее время запуск подразделений оперативной аренды крупными лизинговыми компаниями вызван не только увеличением спроса на такую услугу, но и наличием в собственности оборудования возвращенного лизингополучателями или изъятое у них при дефолтах платежеспособности, вызванных кризисом и спадом экономики. В условиях общего экономического спада и отсутствие спроса реализация подержанного имущества на вторичном рынке была практически невозможна. Во избежание и, как минимум, для минимизации убытков при возможной будущей реализации оборудования, претерпевающего непрерывное моральное и физическое старение, компании стали сдавать его в оперативную аренду.

Наличие предложения стимулирует спрос. Это может послужить толчком к интенсивному развитию рынка оперативной аренды отдельных видов оборудования. При развитии такого направления стоит четко определить те условия, которые являются определяющими для этого продукта и его существенные

отличия от операций финансовой аренды, а также сходство и возможные варианты адаптации операций финансовой аренды и общих требований к «операционному лизингу».

Еще одним из факторов создания предложения аренды является избыток средств производства, что говорит о стагнации рынка сбыта продукции, производимой посредством тех или иных производственных активов.

Наибольшее количество предложений в настоящее время наблюдается в таких традиционных сферах аренды как аренда железнодорожного, легкового и грузового транспорта, строительной техники. При этом, каждый из видов имущества накладывает свой отпечаток на деятельность компаний, специализирующихся на оперативной аренде того или иного вида оборудования:

Легковые автомобили,

в т.ч.:

- Прокат (self drive);
- Аренда с шофером (chauffeur drive),

в т.ч. услуги такси;

- Управление автопарком (Fleet management), включая аутстаффинг водителей и обслуживающего персонала, учет ГСМ, сервис автомобилей (может осуществляться и на условиях договора финансовой аренды);

Грузовые автомобили, в т.ч.:

- Прокат легких грузовиков;
- Управление парком легких грузовиков, аналогично парку легковых машин;
- Аренда магистральных тягачей, с предоставлением услуг по транспортной логистике и складских услуг;

Строительная техника и приспособления, горнодобывающая техника, буровое оборудование:

- «Аренда с экипажем»;
- Аренда механизированных колон и строительно-монтажных комплексов с предоставлением персонала (не только для управления механизмами) – по сути, выполнение подрядных работ;
- Аренда опалубки и строительных лесов (не амортизируемое имущество);

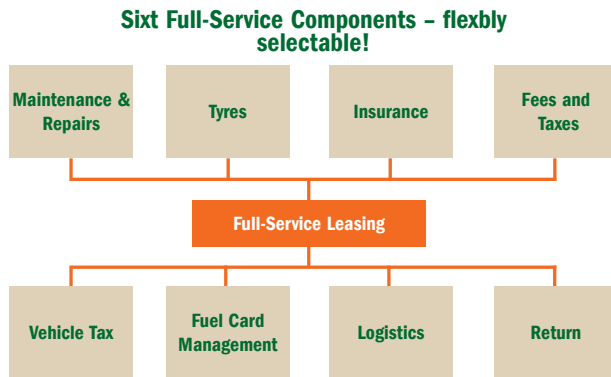
Железнодорожный подвижной состав:

- Аренда вагонов, с предоставлением услуг по диспетчеризации, управлению движением (в структуре и с применением средств управления «РЖД»), логистике и погрузоразгрузочным работам.





Пример предложения «полносервисного» лизинга и флит-менеджмента компанией Sixt AG (Германия):



Исторически, именно спрос на аренду стал предпосылкой к развитию в мире таких видов услуг как прокат, сдача в наем, лизинг. «В начале XX века несколько американских компаний, специализирующихся на поставках в аренду железнодорожного оборудования осознали, что возрастающее число грузоотправителей не желает заниматься долгосрочным управлением или монопольным использованием вагонов, поскольку это предусматривало предоставление оборудования в доверительное или, как сказали бы сейчас трастовое, пользование. В результате трасты стали предлагать контракты с более коротким сроком действия. По окончании же контракта вагоны должны были возвращаться лизингодателю, который сохранял за собой право собственника. Операционный лизинг (здесь «аренда») — так стала называться такая форма

арендного договора. Почти в это же время родилась идея сдавать в аренду автомобили. Первоначально эта услуга называлась Drive-Your-Self. Так же называлась и компания, основанная пионером индустрии проката Уолтером Джекобсоном в Чикаго в 1918 году. Несколько позднее в 40-х годах торговый агент из Чикаго Золли Фрэнк впервые предложил новый тогда еще вид лизинга (здесь «аренда») — долгосрочную аренду автомобилей. Спустя полвека совокупные доходы лизинга автотранспортных средств превышают 50 млрд. долл. в год».

Немаловажную роль в развитии рынка временно-го владения имуществом играют производители различного оборудования, которые в целях увеличения сбыта своей продукции, будут предлагать различные схемы финансирования потребителей.

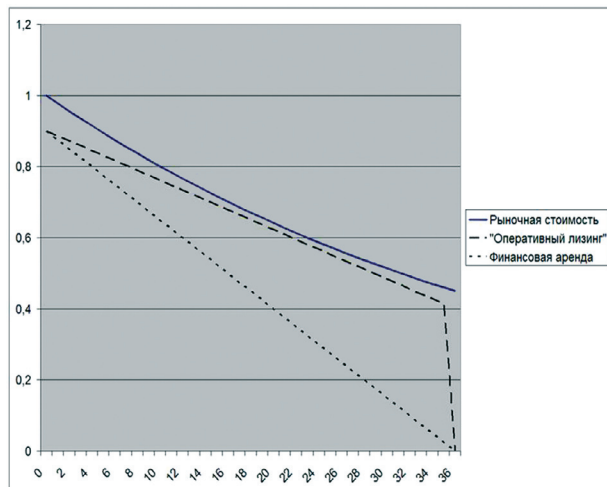
За рубежом в условиях развитого рынка аренды преимущество аренды (оперативной и финансовой) рассматривается (и декларируется арендаторам) с точки зрения «моментальной» стоимости владения имуществом, а не рассрочки приобретения в собственность.

Именно такой акцент на преимуществах аренды является определяющим при заключении договоров финансовой аренды на условиях без перехода права собственности в конце срока лизинга. Этот вид аренды, являющийся симбиозом между оперативной и финансовой арендой, в России также иногда называют «оперативным лизингом». Для лизингополучателя моментальная стоимость владения определяется исходя из разности между первоначальной стоимостью и стоимостью в конце срока аренды. Чем выше стоимость имущества в конце срока аренды, тем меньше



будет возмещаемая в арендных платежах стоимость имущества, и, соответственно, сам размер арендных (лизинговых) платежей. В свою очередь, у лизингодателя возникает необходимость тщательно оценить риск ликвидности имущества и корректность цены реализации этого имущества в конце срока лизинга.

Индикативные графики снижения во времени рыночной суммы стоимости, непогашенных инвестиционных затрат при «операционном лизинге» (финансовой аренде без перехода права собственности) и финансовой аренде с переходом права собственности по номинальной цене.



В западной практике существует два пути снижения риска, связанного с реализацией имущества по окончании срока действия договора финансовой аренды (лизинга), а именно:

- обязательство арендатора (лизингополучателя) по выкупу предмета лизинга по окончании срока договора лизинга по цене определенной сторонами договора лизинга ("Residual Value Contract"). В этом случае, лизингополучатель может минимизировать возмещение инвестиционных затрат (цены имущества) по своему усмотрению, но берет на себя риск несоответствия остаточной стоимости имущества рыночным условиям. В качестве опции предполагается, что имущество может быть возвращено продавцу на условиях buy-back или trade-in. При такой форме договора передача имущества третьей стороне может происходить «минуя баланс» лизингополучателя, но при этом риск возникающих при реализации третьему лицу убытков возлагается на него. Условие по передаче имущества в конце срока лизинга не по нулевой стоимости нередко встречается и в российской практике, но подразумевает не рыночную реализацию имущества лизингополучателем, а пролонгацию владения и пользования имуществом на основании вновь заключенного договора с существующим или новым лизингодателем. Этот вид «операционного лизинга» уже сейчас может продвигаться на локальном рынке, но требует развития партнерства с производителями и продавцами техники, которым отводится роль «партнеров» лизингополучателей (арендаторов).

- обязательство лизингополучателя по эксплуатации имущества на определенных ограниченных условиях (напр., для авто: «Miles contract»). Например, для автомобилей, помимо обязательного требования по со-



ОПЫТ КОМПАНИИ



держанию имущества в пригодном для эксплуатации состоянии, накладываемое ограничение по пройденному километражу, для горной и строительной техники ограничение по наработке моточасов, для железнодорожных вагонов ограничения по видам перевозимых грузов и специфике условий эксплуатации. Необходимость такого ограничения обусловлена требованиями хорошо развитого и регулируемого вторичного рынка, с четкой статистикой и нормализованными требованиями к подержанному имуществу.

В России до сих пор не сформировались механизмы по информационному сопровождению вторичного рынка. Каждый из участников вторичного рынка, включая и лизингодателей, предпринимает самостоятельные действия по реализации своего имущества. При этом основные предложения на этом рынке направлены на частных покупателей. В то же время, в Германии, например, проводится полномасштабный сбор информации о предложениях новых и подержанных моделей на рынках легкового и грузового автотранспорта, строительной, горнодобывающей, крановой техники и рынке железнодорожных вагонов. Вся эта информация публикуется в открытых источниках, в том числе консолидируется в специализированных каталогах и продавцы подержанной техники, а также новой, принимающие «на условиях мены» или зачета подержанную технику, в первую очередь руководствуются в своем бизнесе данными, рекомендованными издателями каталогов, например «EuroTax», для покупки и продажи подержанной техники. Данные публикуемые в таких каталогах основаны на статистической обработке данных рынков продажи имущества.

Существует инициатива по созданию базы данных подержанного оборудования в России. В будущем такой проект может стать довольно успешным самостоятельным коммерческим проектом. Более того, ужесточение требований к закупкам, предъявляемым государственными органами и крупными коммерческими компаниями, позволяет рассматривать этот инструмент как часть государственного информационного механизма, нормализующего сферу закупок и вторичный рынок имущества.

При наличии такой базы данных, возможно использование математического аппарата для моделирования стоимостных характеристик имущества в любой момент действия договора лизинга.

«...Для определения зависимости стоимости техники от времени в любой момент полного цикла ее эксплуатационной жизни рекомендуется использовать следующий математический аппарат:

Общее изменение рыночной стоимости техники описывается уравнением обратной степенной регрессии вида:

$$C(t) = a \cdot x^{-t}$$

Где $C(t)$ – стоимость техники в определенный момент времени,

t – количество временных периодов эксплуатации техники,

a, x – коэффициенты которые зависят от вида тех-

ники и подлежат определению.

При $t=0$ наше выражение принимает вид $C(0) = a$, т.е. коэффициент $a = C$ баз.

Тогда $C(t) = C \text{ баз} \cdot x^{-t}$, следовательно $x^{-t} = C(t)/C \text{ баз}$.

Обозначим выражение $C(t)/C \text{ баз} = \text{Сотнос}(t)$, где $\text{Сотнос}(t)$ – относительная величина стоимости во времени приведенная к базовой (рыночной) стоимости выраженная в процентах.

Тогда $x^{-t} = \text{Сотнос}(t)$.

Приведем уравнение $C(t) = C \text{ баз} \cdot x^{-t}$ к линейному виду:

$$\text{Log } x C(t) = \text{Log } x C \text{ баз} + t$$

$$\text{Ln } C(t) / \text{Ln } x = \text{Ln } C \text{ баз} / \text{Ln } x + t$$

$$\text{Ln } C(t) = \text{Ln } C \text{ баз} + t \cdot \text{Ln } x$$

$$\text{Ln } (C(t)/C \text{ баз}) = t \cdot \text{Ln } x$$

Или $\text{Ln } \text{Сотнос}(t) = t \cdot \text{Ln } x$, где $\text{Сотнос}(t)$ – относительная величина стоимости во времени приведенная к базовой (рыночной) стоимости выраженная в процентах.

Для нахождения коэффициентов регрессионной модели применяем метод наименьших квадратов. Для выравнивания своих экспериментальных данных прямой $D = B \cdot t + A$ с параметрами B и A , необходимо найти минимум функции

$$\min = \sum (D_i - B \cdot t_i - A_i)^2.$$

Дальнейшие расчеты приводят к необходимости решения системы 2-х уравнений:

$$\sum D = B \sum t + A n$$

$$\sum (tD) = B \sum (t^2) + A \sum t \quad \text{где } n - \text{число экспериментальных точек.}$$

В нашем случае

$$\sum D = B \sum t$$

$$\sum (tD) = B \sum t^2$$

т.е. решением уравнения в нашем частном случае является:

$$B = \sum D / \sum t, \text{ т.е.}$$

Потенцируя выражение $\text{Ln } x = \text{Ln} (\text{произв. Сотнос}(t)) / \sum t$

$$x = \text{произв. Сотнос}(t)^{1/\sum t}$$

t – период, в который определяется стоимость техники.

Таким образом мы можем определить значение $\text{Сотнос}(t)$ в любой момент жизни техники, в том числе и в первый год.»

Стоит отметить, что помимо моделирования ценовой регрессии необходимо определить экспозицию цены в начальном периоде срока лизинга и в конце. Экспозиция цены в течение первых шести месяцев срока лизинга позволяет определить величину дисконта цены имущества с целью определения величины участия лизингополучателя в покупке (аванс). Экспозиция цены в конце срока лизинга и двух последующих месяцев позволяет определить величину дисконта остаточной стоимости, применяемой при расчете лизинговых платежей. Для определения таких экспозиций применяются методы математической статистики, краткое описание которых приведено в вышеуказанной методике.



«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 мыслящие компании 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.



г. Москва

31 марта 2012 года

ОТЧЕТ
об итогах открытого маркетингового исследования
«АВТОМАТИЗАЦИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 2011г.
СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ»
г. Москва 2012 год

СОДЕРЖАНИЕ:

1	Общие сведения
1.1.	Общая информация о проекте. Цели, задачи
1.2.	Методика проведения исследования. Документы и информация, использованные при проведении исследования
1.3.	Описание участников исследования. Обоснование выборки
1.3.1.	Разработчики ИС и решений для лизинговых компаний
1.3.2.	Лизинговые компании
1.4.	Выводы и результаты
2	Результаты исследования
2.1.	Показатели действующих информационных систем в лизинговых компаниях
2.2.	Стратегия развития информационных систем в лизинговых компаниях
2.3.	Оценка рынка информационных систем лизинговыми компаниями
3	Тенденции развития рынка ИТ решений для лизинговых компаний

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ**1.1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ. ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ**

Сегодня лизинг является уникальным инвестиционным инструментом, составляющим основу для обновления основных производственных фондов компаний, различных отраслей экономики России. За время своего развития он превратился в стремительно развивающуюся отрасль и трудно найти вид деятельности, где не использовалось бы имущество, полученное по договору лизинга. Его применение позволяет предприятиям различного уровня и масштаба, от монополистов до субъектов малого предпринимательства обновлять свои средства производства, изношенные в огромной степени, и выпускать конкурентоспособную продукцию. Последние несколько лет, российский лизинг переживает не простой период своего развития. Ведется огромнейшая работа в части законотворческой деятельности, изменяется состав участников рынка лизинговых услуг, появляются новые решения и продукты для лизингополучателей. Кроме того, последние тенденции в мировой экономике заставляют лизинговые компании принимать не простые решения в части управления рисками и стратегии своего развития, меняются подходы и взгляды к порядку работы с лизингополучателями.

Автоматизация была и в ближайшее время останется насущным вопросом лизинговых компаний. Уникальность и особенности лизинговой деятельности определяют специфику требований к информационным технологиям для ее автоматизации.

Маркетинговое исследование «Автоматизация лизинговой деятельности 2011г. Тенденции и перспективы» подготовлен при поддержке Подкомитета по лизингу Комитета по финансовым рынкам и кредитным организациям Торгово-Промышленной палаты Российской Федерации (далее Подкомитет по лизингу). Данное маркетинговое исследование реализовано в поддержку проекта по выработке критериев и оценки контроля качества информационных систем (ИС) и решений для лизинговых компаний.

Основной целью данного исследования являлось формирование независимого экспертного мнения о сложившейся ситуации на рынке ИС и решений для лизинговых компаний.

При подготовке исследования были поставлены следующие задачи:

- 1) Оценка общей ситуации на рынке ИС и решений для лизинговых компаний;
- 2) Оценка уровня автоматизации лизинговых операций в лизинговых компаниях;
- 3) Оценка уровня потребности в автоматизации деятельности лизинговых компаний и ее отдельных функций и подразделений;
- 4) Исследование опыта и практики работы разработчиков ИС и решений для лизинговых компаний;
- 5) Исследование уровня удовлетворенности лизинговых компаний работой компаний, разработчиков



ИС для лизинговых компаний и качества их работы;

- б) Исследование рынка ИС и решений для лизинговых компаний и тенденций его развития

С целью оценки результатов проведенного исследования, тенденций развития и изменений на рынке ИС и решений для лизинговых компаний предполагается проводить его ежегодно, в срок до 30 апреля, года следующего за отчетным.

Информация, представленная в этом отчете, не должна быть прямо или косвенно истолкована, как информация, содержащая рекомендации к дальнейшим действиям по ведению бизнеса. Все мнения и оценки, содержащиеся в данном отчете, отражают мнения авторов на день публикации и могут быть изменены без предупреждения.

Организаторы исследования выражают благодарность всем участникам исследования 2011 гг. и надеются на дальнейшую поддержку и рост интереса к нему профессионального сообщества.

1.2. МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ.

ДОКУМЕНТЫ И ИНФОРМАЦИЯ, ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ИССЛЕДОВАНИЯ

В процессе проведения работ над проектом «Автоматизация лизинговой деятельности 2011г. Тенденции и перспективы» (далее Проект), нами использована и проанализирована следующая информация и документы:

1. В целях проведения исследования, анализа рынка ИС и решений для лизинговых компаний:

- 1) Информация, размещенная на корпоративных сайтах компаний разработчиков ИС и решений для лизинговых компаний.

Для этой цели нами была определена «фокус-группа» компаний, профессиональных разработчиков ИС и решений, имеющих опыт реализации проектов с лизинговыми компаниями и/или представляющих специальные продукты и решения для автоматизации лизинговой деятельности;

- 2) Информация, размещенная в открытом доступе на специализированных информационных ресурсах и СМИ;

При проведении исследования мы использовали информацию, размещенную в открытых источниках СМИ, сети Интернет, на сайтах партнеров, в рекламных материалах и буклетах;

- 3) Информация, полученная по результатам анкетирования компаний и в процессе интервью с сотрудниками.

Интервью с сотрудниками компаний, проводились от имени организатора исследования на их территории или по телефону.

2. В целях анализа потребностей лизинговых компаний в автоматизации, оценки уровня удовлетворенности существующими ИС и практики взаимодействия с разработчиками ИС и решений:

Информация, полученная по результатам анкетирования компаний и в процессе интервью с сотрудниками лизинговых компаний.

Интервью с сотрудниками компаний, проводились от имени организатора исследования на их территории или по телефону.

Допущения исследования:

- 1) Не оценивался объем рынка ИС и решений для лизинговых компаний;

- 2) Не принимался во внимание вид проведенного внедрения ИС, а рассматривался сам факт реализации проекта в лизинговой компании;

- 3) Не проводилась оценка и не составлялся рейтинг ИТ компаний по объему и количеству реализованных проектов.

При сборе и анализе полученной информации мы руководствовались поставленными целями, а также собственным профессиональным опытом.

1.3. ОПИСАНИЕ УЧАСТНИКОВ ИССЛЕДОВАНИЯ. ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРКИ

Для целей настоящего исследования были определены следующие участники:

1.3.1. РАЗРАБОТЧИКИ ИС И РЕШЕНИЙ ДЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Ключевые характеристики компаний, разработчиков ИС и решений для лизинговых компаний:

- 1) Компании, имеющие практический опыт реализации проектов по автоматизации деятельности лизинговых компаний на территории Российской Федерации;

- 2) Рассматриваемый период реализации проектов – 2011 год;

- 3) Компании, резиденты Российской Федерации;

Выбор участников исследования произведен на основании:

- 1) Информации из открытых источников: СМИ, интернет;

- 2) Информации Подкомитета ТПП РФ по лизингу о разработчика, членах рабочей группы «Автоматизация лизинговой деятельности»;

- 3) Информации представленной компанией «ИС»

В исследовании приняли участие 11 компаний, разработчиков ИС и решений для лизинговых компаний. Из них: 10 компаний – платформа ИС, 1 компания - MS Dynamics AX

Таблица №1. Компании, разработчики ИС и решений для лизинговых компаний¹

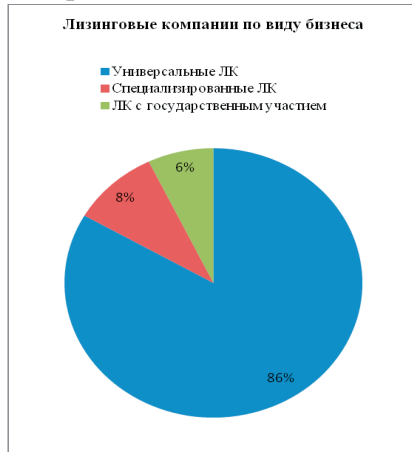
№ п.п.	Наименование компании	Платформа	Вид внедренного решения
1	EMS	1С	Автоматизация бухгалтерского и налогового учета на базе ПП «1С:Бухгалтерия 8»
2	Активные технологии	1С	Автоматизация бухгалтерского и налогового учета на базе ПП «1С:Бухгалтерия 8»
3	БИТ, ГК «Трейд Софт»	1С	Автоматизация бухгалтерского, налогового и финансового учета на базе: ПП «БИТ: Бухгалтерия лизинговой компании 8», ПП «1С:Бухгалтерия 8» Автоматизация управления персоналом в лизинговой компании на базе: ПП «1С: Зарплата и управление персоналом 8» Автоматизация деятельности лизинговой компании на базе ПП «1С: Комплексная автоматизация 8» Автоматизация оперативно-управленческих процессов в лизинговой компании на базе ПП «1С:Управление торговлей 8»
4	Геософт - Консалт	1С	Автоматизация бухгалтерского и налогового учета на базе ПП «1С:Бухгалтерия 8»
5	1С - Архитектор бизнеса	1С	Автоматизация управления персоналом в лизинговой компании на базе: ПП «1С: Зарплата и управление персоналом 8» Автоматизация бухгалтерского, налогового и финансового учета на базе: ПП«1С:Бухгалтерия 8», ПП «1С:Корпоративный инструментальный пакет 8»
6	1С-РАРУС	1С	Автоматизация бухгалтерского и налогового учета: на базе ПП «1С:Бухгалтерия 8» Автоматизация ведения учета по УСН в компании, занимающейся оказанием лизинговых услуг на базе на базе ПП «1С:Упрощенка 8» Разработка структуры единого хранилища данных и процесса формирования отчетности при использовании ПП «1С:Консолидация 8» Автоматизация кадрового учета и расчета заработной платы базе на ПП «1С:Зарплата и Управление Персоналом 8»
7	Компания AXELIT	Microsoft Dynamics AX.	Отраслевое решение для автоматизации лизинга на платформе Microsoft Dynamics AX Кредитно-лизинговый калькулятор AXELIT iCalc – для определения эффективности использования кредита и лизинга
8	Ортикон	1С	ПП Ортикон: Управление Лизинговой компанией
9	1С:ФРАНЧАЙЗИНГ Софт-Маркет	1С	Автоматизация бухгалтерского и налогового учета на базе ПП «1С:Бухгалтерия 8»
10	ХОМНЕТ	1С	Внедрение ПП «Хомнет Лизинг МСФО» Внедрение ПП «Хомнет Лизинг 8» Внедрение ПП «Бухгалтерия Лизинговой Компании» Бухгалтерия Лизинговой Компании, ред. 4.0
11	1С:Сервистренд	1С	Автоматизация компании на базе ПП «1С:Комплексная автоматизация 8».

1.3.2. ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ

Ключевые характеристики лизинговых компаний:

- 1) Лизинговые компании различного уровня и размера бизнеса: крупные, средние и малые;
- 2) Лизинговые компании различные по степени специализации и диверсификации бизнеса: универсальные и специализированные розничные компании;
- 3) Компании - резиденты Российской Федерации

¹ В таблице приведена информация об основных видах внедренных решений. Мы не ставили цель привести всю информацию о практике работы IT-компаний, мы выделили на наш взгляд основные и существенные виды

Диаграмма №1,2. Лизинговые компании, участники исследования

В исследовании приняли участие 36 лизинговых компаний России:

1) По виду бизнеса: 86% составили универсальные лизинговые компании, 8% специализированные розничные компании (специализация в сегментах легкового, грузового, коммерческого автотранспорта и техники специального назначения) и 6% лизинговые компании с прямым или косвенным участием государства в бизнесе;

2) По размеру бизнеса : 11% составили крупные лизинговые компании, 58% средние, 22 % малые и 8% микро.

1.4. ВЫВОДЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Результаты исследования 2011 года показали, что лизинговые компании в основной своей массе осуществляют деятельность на ИС, которая была приобретена как типовое решение с последующей доработкой собственными силами. Наиболее автоматизированными функциями по-прежнему остаются бухгалтерия и финансовая служба, на достаточно высоком уровне автоматизация работы отделов продаж и работы с клиентами и управления рисками. Поддержку и текущее сопровождение ИС компании предпочитают осуществлять путем привлечение сторонних компаний. Доминирующая платформа – 1С.

Все участники исследования отметили необходимость развития ИС в своих компаниях. В числе лидеров, по-прежнему автоматизация работы бухгалтерской и финансовой службы, особое внимание уделяется автоматизации системы риск-менеджмента и отдела продаж. Компании выделяют необходимость наращивания информативности и удобства ИС компании, а также необходимость развития дополнительного сервиса для лизингополучателей. Стратегия развития ИС в лизинговых компаниях четко зависит от размеров бизнеса и стратегии ее развития

Большинство участников исследования отметили низкий уровень конкуренции среди ИТ компаний, разработчиков ИС для лизинговых компаний. По их мнению, качество работ не соответствует их стоимости. Стоимость завышена.

Тенденции развития рынка лизинга определяют тенденции развития ИТ решений и услуг для лизинговых компаний:

1) Усиление конкуренции в отдельных сегментах и консолидация участников требуют от лизинговых компаний изменения бизнеса – модели предоставления услуг, предполагается сужение рынка потенциальных потребителей в сторону крупнейших лизинговых компаний «лидеров» и специализация лизинговых компаний.

Данный фактор приведет к повышению потребности в автоматизации деятельности лизинговых компаний, росту числа новых проектов в совокупности с повышением требований к качеству продукта и последующему сопровождению. Как следствие ожидается рост конкуренции среди ИТ компаний и снижение цены на их услуги.

2) Выход на рынок новых игроков с государственным участием и иностранным капиталом.

В условиях отсутствия единых стандартов и рекомендаций, таким компаниям потребуются анализ и адаптация лучших методик для целей дальнейшего применения. Данный фактор также приведет к повышению потребности в автоматизации деятельности лизинговых компаний, росту числа новых проектов

3) Расширение спектра услуг, усложнение продуктов, развитие новых каналов дистрибуции.

В условиях, когда ключевую роль начинают играть технологии и дистанционное использование сервиса компании, лизинговые компании будут вкладывать дополнительные средства в развитие front – офиса и дополнительного сервиса для своих клиентов. Что потребует от ИТ компаний готовности представить новые решения. Появятся проекты, связанные с сервисом для лизингополучателей.

4) Законодательные инициативы.

Существенным фактором, который безусловно повлияет на рост потребности в услугах ИТ компаний, является потенциальная возможность введения в действие в ближайшие несколько лет нового ПБУ «Аренда». Данный факт может резко увеличить число запросов и потребует ведение дополнительной разъяснительной работы. Есть опасения, что отрасль окажется в ситуации, когда потребность со стороны лизинговых компаний будет большой, но ИТ компании будут не готовы реализовывать такие проекты.

Кроме того, мы прогнозируем:



1) Выход на рынок новых участников, ИТ компаний

Данный фактор безусловно положительный для лизинговых компаний, так как создает конкуренцию среди ИТ компаний. Однако, необходимо отметить, что зачастую объемы рынка самими ИТ компаниями переоцениваются и ключевым фактором сохранения своих позиций на рынке станет готовность к изменениям в законодательстве

2) Появление разработок, готовых решений в разных ценовых категориях

Процесс стандартизации и введения некоторых правил работы и системы аккредитации для ИТ компаний участниками лизингового сообщества набирает обороты.

Сами ИТ компании, готовы сегментировать свои продукты и предлагать готовые решения разного функционала и разной ценовой категории. По сути, на рынке ИТ решений для лизинговых компаний происходит разделение предложений на готовые решения с ограниченным функционалом и специальные проекты под потребности компаний. Безусловно, ожидается рост доли ERP-систем «старших» классов, но таких проектов, по нашим оценкам, будут единицы.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Проводя исследование, мы хотели получить ответы на следующие вопросы:

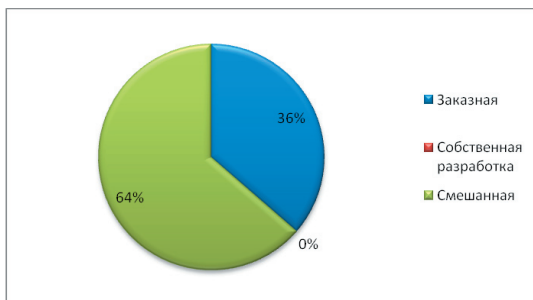
Каков сегодня уровень автоматизации в лизинговых компаниях? Как и какими силами осуществляется автоматизация и поддержка ИС? Как лизинговые компании собираются развивать ИС в компаниях? Есть ли такая потребность? Отвечают ли предложения, которые существуют на рынке требованиям лизинговых компаний? Какие изменения происходят на рынке ИС для лизинговых компаний?

2.1. ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЙСТВУЮЩИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ

Показатели действующих ИС в лизинговых компаниях свидетельствуют о преобладании смешанных форм разработки, использования и технической поддержки.

Большинство лизинговых компаний используют в своей деятельности ИС, которым свойственна смешанная форма разработки (64%), и лишь 36 % заказная². Такие показатели во много отражают существующие проблемы лизинговой отрасли в целом: особенности бухгалтерского учета и налогообложения, множество подходов и методов к расчету лизинговых платежей, отсутствие единых терминов и терминологии и т.д. Лизинговые компании, зачастую предпочитают собственными силами усовершенствовать ИС компании, с учетом практики работы своей компании, не прибегая к привлечению сторонних консультантов, либо отказываясь от них в процессе реализации и внедрения проекта. Реализация проектов по автоматизации в лизинговых компаниях требует специальных знаний и подготовки от консультантов, а таких компаний и экспертов, имеющих практический опыт пока единицы.

Диаграмма №3 Показатели действующих ИС по формату разработки



Технология дальнейшего использования и целостность ИС во многом является следствием формата разработки. Так, 73 % лизинговых компаний заявили о том, что используют в своей деятельности как данные, полученные их ИС, так и из вспомогательных баз данных и таблиц (как правило, Excel), 18% используют комплексные системы, и лишь 9% применяют различные ИС для автоматизации различных участков. Необходимо отметить, что многие лизинговые компании не видят необходимости использования комплексных систем, считая, что использование вспомогательной информации, таблиц и расчетов дает им гибкость и возможность индивидуальной работы по проектам, а стандартизация некоторых участников (например, расчета лизинговых платежей) практически не возможна. В то же время, иной позиции придерживаются специализированные розничные лизинговые компании, где технология и скорость играют ключевую роль. На лицо, распределение потребности в автоматизации в зависимости от уровня специализации и подходов к построению бизнеса в лизинговой компании. Утверждение о том, что комплексная автоматизация является решением от всех проблем, поддерживается не всеми экспертами.

² Присвоение критериев «крупная, средняя, малая и микро» лизинговая компания произведено на основании данных рейтингового агентства «Эксперт РА» по итогам 2011 года по объему нового бизнеса. Компаниям, входящим в ТОП 20 присвоен критерий «крупная», ТОП 50 – «средняя», ТОП 100 – «малая», остальные «микро».

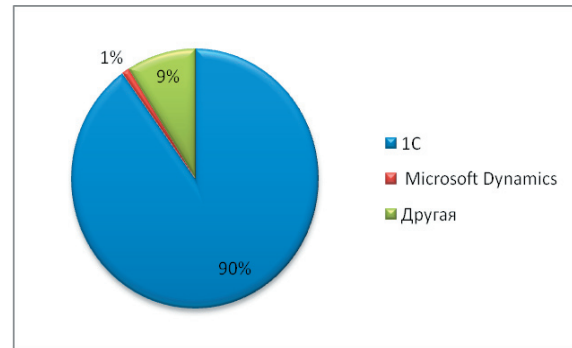
Диаграмма №4. Практика использования ИС в лизинговых компаниях

Практика поддержки ИС в лизинговых компаниях несколько иная. 46% компаний заявили о том, что поддержку осуществляет привлеченная компания, 45% осуществляют ее как с привлечением сторонних компаний, так и собственными силами, и 9% исключительно собственными силами. Выбор способа поддержки во многом определен не ценой такой услуги, а участком автоматизации и степенью «внедрения» произведенных компанией изменений (доработок) в исходные данные.

Вполне предсказуемыми оказались результаты исследования в части платформы, действующих ИС. 90% лизинговых компаний работают на базе 1С. Большинство лизинговых компаний заявили о том, что в ближайшей перспективе (2-3 года) не планируют переходить на иные платформы. Необходимо отметить, что переход на иные платформы, кроме 1С, в лизинговых компаниях связан с существенными изменениями в стратегии развития, объемами действующего бизнеса, а зачастую не маловажную роль оказывают консалтинговые компании, осуществляющие аудит.

Сегодня на рынке сложилась ситуация, при которой число внедрений на платформах старших классов не соответствует уровню развития и размерам бизнеса лизинговых компаний. Объяснение этому простое, в число компаний, крупнейших игроков рынка вошли лизинговые компании с государственным участием, причем объемы их бизнеса растут быстрее, чем поспекает технология его сопровождения.

Если лизинг по уровню своего ИТ развития догонит банки и страховые компании, то число внедрений на платформах старших классов должно вырасти, до 20-30%. При этом, мы даем очень осторожную оценку, так как предполагаем, что многие консервативно предпочтут остаться на платформе 1С.

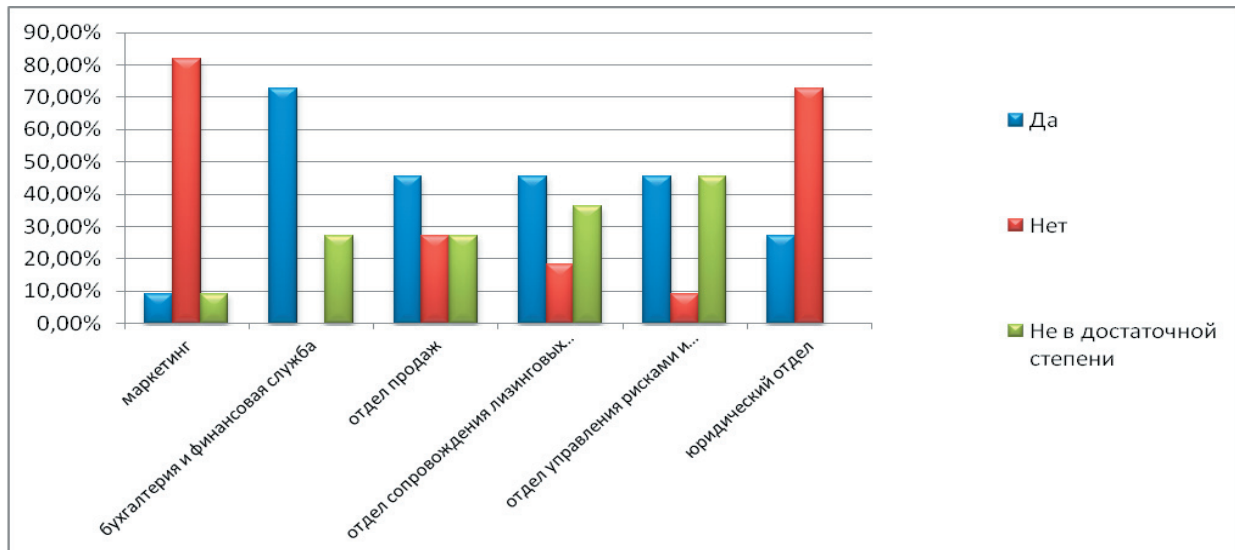
Диаграмма №5. Практика поддержки действующих ИС**Диаграмма №6. Платформа ИС**

В среднем, среди опрошенных компаний, лидерами по степени автоматизации традиционно являются бухгалтерия и финансовая служба (72% опрошенных), сопоставимыми уровнями обладают отдел продаж (45% опрошенных), сопровождения проектов (45% опрошенных), управления рисками и дебиторской задолженностью (45% опрошенных). Аутсайдерами по степени автоматизация являются юридическое подразделение (27% опрошенных) и отдел маркетинга (9% опрошенных).

“Сегодня на рынке сложилась ситуация, при которой число внедрений на платформах старших классов не соответствует уровню развития и размерам бизнеса лизинговых компаний...”



Диаграмма №7 Степень автоматизации отдельных подразделений и функций



Необходимо отметить, что в 2011 году обострилась задача актуализации ИС на платформе 1С, в частности, проблема перевода измененных конфигураций с редакции 1.6 на редакцию 2.0. конфигурации «Бухгалтерия предприятия». При этом, не учтенными остались проблемы, которые могут возникнуть при переходе на новую редакцию у компаний различных сфер деятельности, имеющих нетиповую конфигурацию программы и большие объемы информационных баз.

Многие лизинговые компании, в силу специфики бизнеса, используют в своей работе значительно доработанные нетиповые конфигурации программы 1С, разработанные на базе «1С: Бухгалтерия 8». Перевод не типовых конфигураций лизинговых компаний с версией 1.6, на версию 2.0 требует перепрограммирования большей части функционала, по причине значительного различия между версиями. Для лизинговой компании затраты по переводу на новую версию соизмеримы с затратами на покупку и внедрение нового программного продукта по учету лизинговых операций. Кроме того, это приводит к значительному увеличению трудозатрат бухгалтерской службы лизинговых компаний и перевода ее в ручной режим работы. Разработчики ИС на платформе 1С не сразу отреагировали на данную проблему, предоставив компаниям возможные решения и варианты выхода из сложившейся ситуации. Сегодня многие лизинговые компании отложили решение данного вопроса.

Вывод:

Лизинговые компании в основной массе осуществляют свою деятельность на ИС, которая была приобретена как типовое решение с последующей доработкой собственными силами. Наиболее автоматизированными функциями по-прежнему остаются бухгалтерия и финансовая служба, на достаточно высоком уровне автоматизация работы отделов продаж, работы с клиентами и управления рисками. Поддержку и текущее сопровождение ИС компании предпочитают осуществлять путем привлечения сторонних компаний. Доминирующая платформа – 1С.

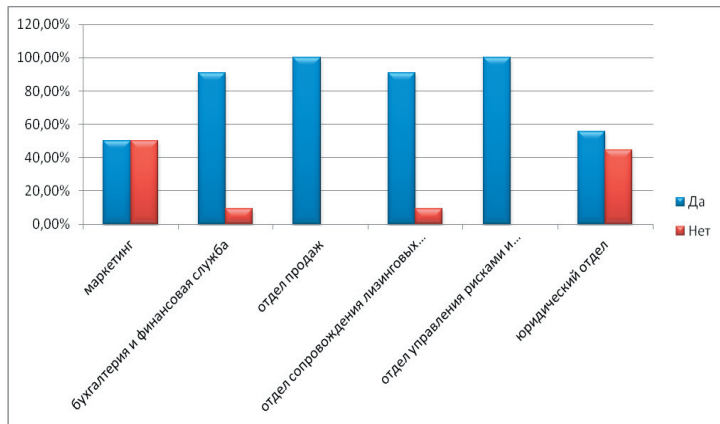
2.2. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ

Все опрошенные лизинговые компании не только собираются развивать действующие ИС, но и стоят перед необходимостью развития и выбором ИС для перехода. В качестве ключевых направлений развития действующих ИС, большинство лизинговых компаний выделили продажи (100% опрошенных), управление рисками и дебиторской задолженностью (100% опрошенных). По-прежнему, в числе лидеров бухгалтерская и финансовая служба (91% опрошенных), отдел сопровождения лизинговых проектов (91% опрошенных).

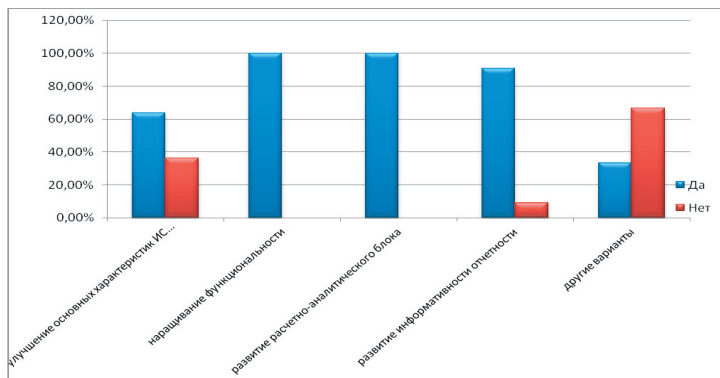
В процессе интервьюирования респондентов, особое внимание мы уделили состоянию автоматизации риск-менеджмента в лизинговых компаниях. Некоторые лизинговые компании заявили о том, что процесс автоматизации системы оценки рисков лизингополучателей у них близится к завершению. При этом никто из них не сказал, что степень и качество автоматизации этого направления полностью их удовлетворяют.

В основе автоматизации деятельности региональных подразделений (филиалов) 80% участников исследования выделили принцип централизации информационных потоков и бизнес-процессов компании. Данный факт отвечает общепринятой на рынке технологии построения работы с представительствами, где на регионы возложена лишь функция отделов продаж.

“Наиболее автоматизированными функциями по-прежнему остаются бухгалтерия и финансовая служба...”

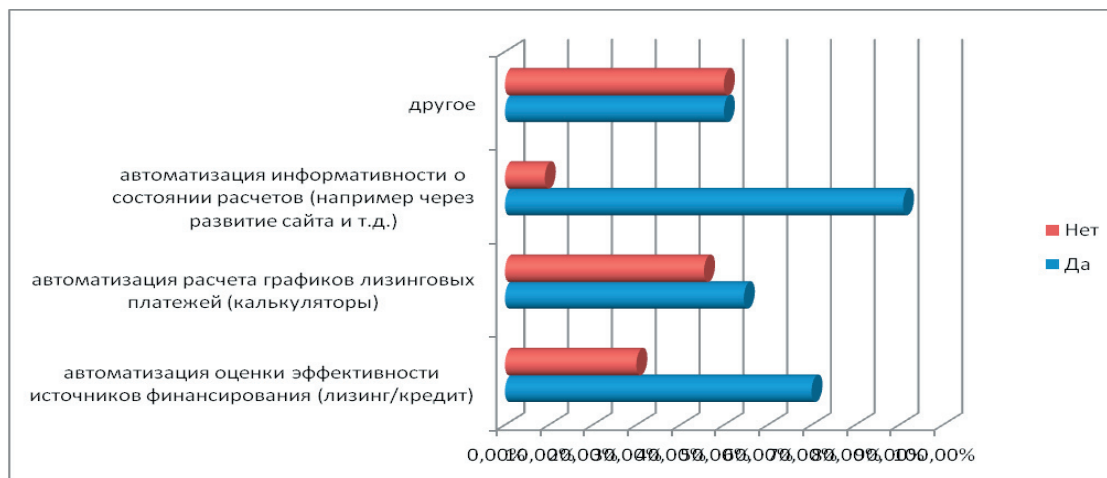
Диаграмма №8 Стратегия развития ИС по подразделениям


Основной задачей развития ключевых качественных характеристик действующих ИС для лизинговых компаний является наращивание функциональности (100% опрошенных), развитие расчетно-аналитического блока (100% опрошенных) и отчетности (91% опрошенных). Также, лизинговыми компаниями выделена потребность в удобстве ИС для пользователей. Значительная часть опрошенных компаний занята наращиванием функциональности своей ИС.

Диаграмма № 9. Стратегия развития качественных характеристик ИС


В последнее время ключевой тенденцией совершенствования ИС в лизинговых компаниях стал рост внимания к развитию инструментов клиентского сервиса (развитие сайта компании, дополнительных возможностей для клиента: личных кабинетов, калькуляторов и т.д.). Развитие инструментов клиентского сервиса лизинговые компании видят в автоматизации информативности о состоянии расчетов (91% опрошенных) с клиентом, оценке эффективности лизинга по сравнению с другими источниками финансирования (70%) и калькуляторов (55%).

При этом, сами разработчики предлагают дополнительные пути развития, например, развитие электронной системы документооборота между лизинговой компанией и лизингополучателями.

Диаграмма №10 Стратегия развития дополнительного сервиса для клиентов

Вывод:

Все участники исследования отметили необходимость развития ИС в своих компаниях. В числе лидеров, по-прежнему автоматизация работы бухгалтерской и финансовой службы, особое внимание уделяться



автоматизации системы риск-менеджмента и отдела продаж. Компании выделяют необходимость наращивания информативности и удобства ИС компании, а также необходимость развития дополнительного сервиса для лизингополучателей. Стратегия развития ИС в лизинговых компаниях четко зависит от размеров бизнеса и стратегии ее развития.

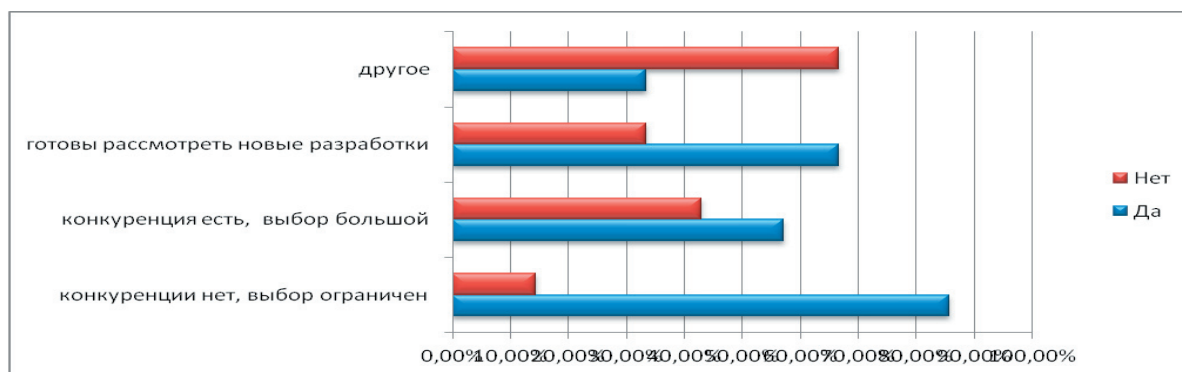
2.3. ОЦЕНКА РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ЛИЗИНГОВЫМИ КОМПАНИЯМИ

Большинство участников исследования отметили низкий уровень конкуренции среди ИТ компаний и малую представленность продуктов и готовых решений для лизинговых компаний (86% опрошенных) и считают, что по настоящему качественного предложения на рынке нет. Большинство респондентов (67% опрошенных) готовы рассмотреть новые разработки.

Участники исследования, желающие перейти на новые ИС отметили не соответствие уровня существующих предложений ИТ компаний, их потребностям по следующим показателям: уровень профессиональной подготовки, наличие опыта реализации проектов в лизинговых компаниях, наличие готового решения, цена. Большинство из них, осуществляя, выбор между приобретением готового решения или реализацией проекта собственными силами сталкиваются с двумя вопросами:

1. Выбор готовых решений и ИТ компаний, осуществляющих автоматизацию лизинговой деятельности ограничен;
2. Боязнь попасть в зависимость от ИТ компании разработчика

Диаграмма №11. Оценка конкуренции на рынке ИС для лизинговых компаний



При ответе на вопрос: «Удовлетворяет ли Вас качество работы компании, осуществляющей автоматизацию лизинговой деятельности?» 85% опрошенных компаний указали на то, что качество низкое, но имеет тенденцию к росту. ИТ компании с ростом конкуренции стали уделять особое внимание качеству работы с лизинговыми компаниями и бережному отношению к их потребностям. 90% компаний считают, что стоимость услуг ИТ компаний завышена. Однако выделяются и особые мнения. В частности, некоторые компании отметили, что решения в целом стоят своих денег, но это не значит, что можно внедрять любое; дешевые решения имеют очень ограниченную, а дорогие излишнюю для коробочного продукта функциональность.

Диаграмма № 12. Оценка качества работы компаний, осуществляющих автоматизацию лизинговой деятельности

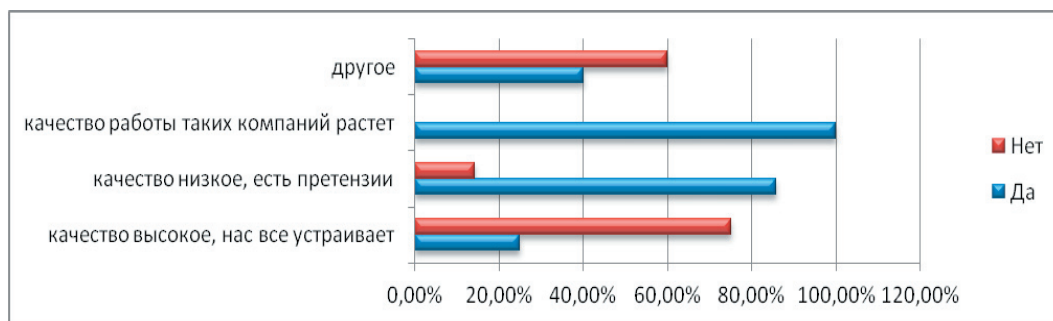
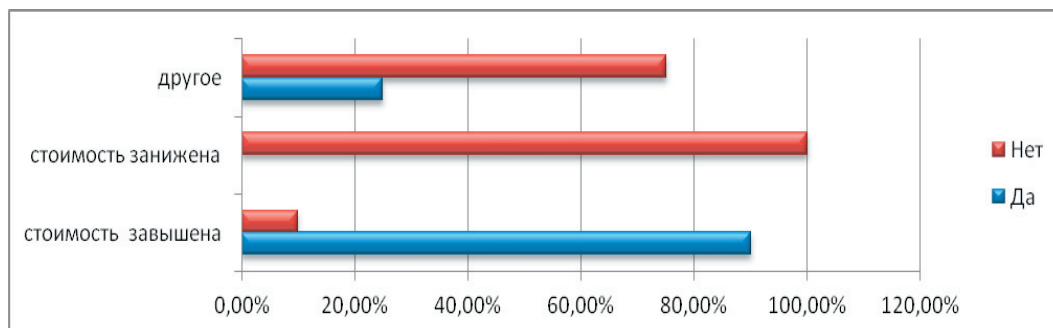


Диаграмма №13. Оценка стоимости ИС для лизинговых компаний и их дальнейшего обслуживания





Выводы:

Большинство участников исследования отметили низкий уровень конкуренции среди ИТ компаний, разработчиков ИС для лизинговых компаний. По их мнению, качество работ не соответствует их стоимости. Стоимость завышена.

3. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИТ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Тенденции развития рынка лизинга определяют тенденции развития ИТ решений и услуг для лизинговых компаний:

1) Усиление конкуренции в отдельных сегментах и консолидация участников требуют от лизинговых компаний изменения бизнеса – модели предоставления услуг, предполагается сужение рынка потенциальных потребителей в сторону крупнейших лизинговых компаний «лидеров» и специализация лизинговых компаний.

Данный фактор приведет к повышению потребности в автоматизации деятельности лизинговых компаний, росту числа новых проектов в совокупности с повышением требований к качеству продукта и последующему сопровождению. Как следствие ожидается рост конкуренции среди ИТ компаний и снижение цены на их услуги.

2) Выход на рынок новых игроков с государственным участием и иностранным капиталом.

В условиях отсутствия единых стандартов и рекомендаций, таким компаниям потребуются анализ и адаптация лучших методик для целей дальнейшего применения. Данный фактор также приведет к повышению потребности в автоматизации деятельности лизинговых компаний, росту числа новых проектов

3) Расширение спектра услуг, усложнение продуктов, развитие новых каналов дистрибуции

В условиях, когда ключевую роль начинают играть технологии и дистанционное использование сервиса компании, лизинговые компании будут вкладывать дополнительные средства в развитие front-офиса и дополнительного сервиса для своих клиентов. Что потребует от ИТ компаний готовности представить новые решения. Появятся проекты, связанные с сервисом для лизингополучателей.

4) Законодательные инициативы

Существенным фактором, который безусловно повлияет на рост потребности в услугах ИТ компаний, является потенциальная возможность введения в действие в ближайшие несколько лет нового ПБУ «Аренда». Данный факт может резко увеличить число запросов и потребует ведение дополнительной разъяснительной работы. Есть опасения, что отрасль окажется в ситуации, когда потребность со стороны лизинговых компаний будет большой, но ИТ компании будут не готовы реализовывать такие проекты.

Кроме того, мы прогнозируем:

1) Выход на рынок новых участников, ИТ компаний

Данный фактор безусловно положительный для лизинговых компаний, так как создает конкуренцию среди ИТ компаний. Однако, необходимо отметить, что зачастую объемы рынка самими ИТ компаниями переоцениваются и ключевым фактором сохранения своих позиций на рынке станет готовность к изменениям в законодательстве

2) Появление разработок, готовых решений в разных ценовых категориях

Процесс стандартизации и введения некоторых правил работы и системы аккредитации для ИТ компаний участниками лизингового сообщества набирает обороты.

Сами ИТ компании, готовы сегментировать свои продукты и предлагать готовые решения разного функционала и разной ценовой категории. По сути, на рынке ИТ решений для лизинговых компаний происходит разделение предложений на готовые решения с ограниченным функционалом и специальные проекты под потребности компаний. Безусловно, ожидается рост доли ERP-систем «старших» классов, но таких проектов по нашим оценкам будут единицы.

“Большинство участников исследования отметили низкий уровень конкуренции среди ИТ компаний, разработчиков ИС для лизинговых компаний...”



НОВОСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ОТРАСЛИ

ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЗДРАВООХРАНЕНИЕ УЛУЧШАЮТ ЕГО КАЧЕСТВО И ДОСТУПНОСТЬ.

В наступившем году будет принята программа развития здравоохранения до 2020 года.

В Великобритании, где здравоохранение является государственным, частный капитал вложит в него в ближайшие 20 лет более 600 млрд фунтов стерлингов. В Германии за последние 10 лет от 4 до 22% новых больниц строят с частными инвестициями. В Швеции государственные вложения в здравоохранение за последние годы сократились на 35%, их место занял частный капитал. Эти примеры отражают общий тренд - медицина становится привлекательной сферой приложения частного капитала, что облегчает задачи государства и идет на пользу потребителям медицинских услуг.

В России модернизация здравоохранения названа одной из приоритетных задач государства. Но значительная часть лечебно-профилактических учреждений у нас построена 30-40 лет назад. По данным Минздравсоцразвития России, 32% больниц и 30% поликлиник требуют капитального ремонта, в них отсутствуют горячее водоснабжение, водопровод, автономное энергообеспечение, а 57% оборудования физически и морально устарело. По программе модернизации в течение ближайших двух лет предусматривается строительство 117 новых учреждений, капитальный ремонт пройдет в 4000 поликлиник и больниц - это половина от всех, работающих в системе ОМС.

Источник: «Российская Бизнес-газета» - Государственно-частное партнерство №831 (2)

ИНВЕСТИЦИИ В ЗДРАВООХРАНЕНИЕ ПОВЛИЯЛИ НА УЛУЧШЕНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В РЕГИОНЕ

Об этом заявил заместитель Главы Республики Коми Виталий Стаханов на коллегии министерства здравоохранения региона. Заместитель Главы подчеркнул, что существенные инвестиции государства в здравоохранение позволили перейти на качественно новый уровень оказания медицинской помощи.

Так, с 2008 года расходы республиканского бюджета на здравоохранение возросли в 2 раза. Республика Коми активно участвует в реализации крупномасштабных федеральных проектов: приоритетного национального проекта «Здоровье», программы модернизации здравоохранения и программы совершенствования онкологической помощи населению.

Среди планов отрасли на 2012 год, которые нашли отражение в решении коллегии - это развитие новых технологий диагностики и лечения распространенных заболеваний, внедрение информационных систем в здравоохранение, увеличение объемов высокотехнологичной медицинской помощи по таким наиболее

востребованным направлениям, как офтальмология, ортопедия, кардиология, онкология. Участники коллегии также утвердили приоритет активной профилактики распространенных заболеваний и пропаганды здорового образа жизни среди населения региона.

Источник: <http://rkomi.ru>

«РОСНАНО» ВКЛАДЫВАЕТ БОЛЕЕ \$30 МЛН В СИСТЕМЫ ДИАГНОСТИКИ ИНФЕКЦИЙ И СЕРДЕЧНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ. В РАМКАХ СОВМЕСТНОГО ПРОЕКТА ФРАНЦУЗСКАЯ ГРУППА MAGNISENSE ОТКРОЕТ ПРОИЗВОДСТВО ЭКСПРЕСС-ТЕСТОВ В РОССИИ. МИРОВОЙ РЫНОК ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДИАГНОСТИКИ В 2009 ГОДУ СОСТАВЛЯЛ \$5,3 МЛРД; ОН РАСТЕТ ПРИМЕРНО НА 6% ЗА ГОД.

«Роснано» вложит 28,5 млн евро в французскую фармацевтическую компанию Magnisense. В рамках инвестиционного проекта в России будет построено совместное производство диагностических систем на технологии MIAtek. Общий объем инвестпрограммы составляет 44,3 млн евро. Оставшуюся часть профинансируют акционеры компании, уточняют участники сделки.

Открытие производства запланировано на 2015 год, уточнили в «Роснано». На предприятии будут производить около 3,5 млн тестовых полосок, которые будут продаваться на российском рынке, а также экспортироваться в страны Европы, Японию и США. Инвестиции в здравоохранение не предполагают быстрого возврата средств. «Программы очень сложные и очень длинные — деньги возвращаются в течение 10—15 лет. «Роснано» активно работает в направлении здравоохранения всего пять лет, лет через пять мы можем ожидать конкретных результатов, которые должна эта корпорация продемонстрировать», — сказал Мелик-Гусейнов.

Но профильные инвесторы готовы вкладывать деньги в отрасль. По данным исследовательской компании Kalorama Information, мировой рынок профессиональной диагностики в 2009 году составлял \$5,3 млрд; он растет примерно на 6% за год.

Источник: <http://m.gazeta.ru>

В АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ НОВОЕ МЕДОБОРУДОВАНИЕ ПОЛУЧИЛИ 140 ФАПОВ

На реализацию программы «Развитие здравоохранения в Архангельской области на 2009–2011 годы» было выделено более 208 млн рублей, в том числе из федерального бюджета — более 11,6 млн рублей, областного бюджета — свыше 133 млн рублей. Об этом на заседании правительства региона сообщила министр здравоохранения Лариса Меньшикова.

Программа позволила укрепить материально-техническую базу учреждений здравоохранения в восьми муниципальных образованиях области. В

частности, выполнен капитальный ремонт помещений, завершено строительство зданий в Коряжме и селе Шангалы. 137 фельдшерско-акушерских пунктов оснащены новым медицинским оборудованием. С 2012 года мероприятия по ремонту и оснащению медицинским оборудованием учреждений здравоохранения, в том числе дооснащение центров здоровья, включены в программу модернизации здравоохранения области на 2011-2012 годы и программу «Приоритетные социально значимые мероприятия в сфере здравоохранения на 2012-2014 годы», сообщает пресс-служба Минздрава Архангельской области.

Источник: <http://medvestnik.ru>

РОССИЯ ВСТУПАЕТ НА ПУТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА БИОЭКОНОМИКИ

24 апреля 2012 года Председатель Правительства В.В. Путин утвердил проект Государственной координационной программы развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 года - «БИО2020».

Стратегической целью Координационной Программы «БИО2020» является создание в России глобально конкурентоспособного, развитого сектора биотехнологий, который, наряду с наноиндустрией и индустрией информационных технологий, должен стать базой модернизации и построения постиндустриальной экономики.

Инициаторами разработки Координационной программы «БИО2020» выступили три технологические платформы, учрежденные в сфере биотехнологий: «Биоиндустрия и Биоресурсы – БиоТех2030», «Биоэнергетика» и «Медицина Будущего».

Финансовое обеспечение Программы предполагается за счет средств федерального бюджета, региональных и местных бюджетов, а также внебюджетного финансирования. Целевой объем ресурсного обеспечения Программы «БИО2020» по экспертным оценкам за весь период ее реализации должен составить 1178 млрд. рублей.

Выступая одним из инициаторов и авторов разработки «БИО2020», - отметил Генеральный директор ОАО «РТ-Биотехпром» (ГК «Ростехнологии») П.С. Каныгин, - мы стремились к тому, чтобы институционально закрепить государственную политику в области биотехнологий, сформулировать для российского и международного бизнес-сообщества четкие государственные приоритеты развития биотехнологий в стране. Принятая программа должна стать основой для модернизации нормативно-правового поля с целью создания реальной поддержки предприятий биотехнологического комплекса – от малых инновационных компаний до промышленных гигантов».

Источник: <http://www.remedium.ru>





Особенности лизинга медицинского оборудования

В последнее время наряду с государственными больницами и поликлиниками открываются и развивают свою деятельность частные медицинские клиники. Для реализации поставленных задач, требуется определенный перечень оборудования, без которого невозможна точная диагностика, а как следствие, и адекватное лечение. Такое оборудование является дорогостоящим. Именно поэтому большую популярность приобретает лизинг медицинского оборудования.

Лизинг медицинского оборудования занимает особое положение на рынке лизинговых услуг, и работают по данным проектам ограниченное число лизинговых компаний. Мы попробуем разобраться, в чем причина и каковы преимущества лизинга для компаний, осуществляющих свою деятельность в области медицины и здравоохранения.

НЕМНОГО О ГЛАВНОМ...

Проблем, как в государственной, так и в негосударственной медицине много. Главная из них — отсутствие значительных финансовых средств. Если развитие государственной медицины стимулируется самим государством, и в этом направлении делается достаточно много в последние годы, то с негосударственной медициной ситуация несколько иная. Дело в том, что в принципе платежеспособный спрос на медицинские услуги остается низким. Это тормозит приобретение негосударственными медицинскими учреждениями необходимого оборудования, строительство и реконструкцию помещений, расширение деятельности, повышение квалификации персонала.

При этом получить кредит частной медицинской фирме практически невозможно, а своих средств на развитие не хватает. Причем микрокредитованием в медицинской сфере не обойтись. Здесь необходимы более масштабные средства. На приобретение современной медицинской техники (компьютерных томографов, лазерных установок и т.п.) нужны миллионы долларов. В частном секторе таких средств нет. Поэтому один из вариантов решения данного вопроса — лизинг.

ОСОБЕННОСТИ ЛИЗИНГА МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Медицинское оборудование относится к числу одного из самых дорогостоящих. Стоит отметить и тот факт, что приобретенная в лизинг аппаратура, занимающая почетную позицию в специальном перечне жизненно необходимых видов, даже если значится на балансе предприятия и производится в другой стране, налогами не облагается. Что же касается оборудования, не выделенного государством как жизненно необходимого, то оно приобретает статус уплаты всех полагаемых налогов. А при наличии у юридического лица лицензии на деятельность, предусмотрена возможность получения государственных субсидий на первоначальный взнос за оборудование, которое значится в установленном государственном перечне. Данный факт существенно влияет на состав и структуру лизинговых платежей и, зачастую, компаниям просто не выгодно использовать оборудование, полученное по договору финансового лизинга от лизинговой компании, находящейся на обычной системе налогообложения.

Кроме того, имеет место быстрый моральный износ. Ежегодно совершаются открытия, требующие обновления и улучшения диагностической аппаратуры. Поэтому покупать многие виды медицинского оборудования не только дорого, но и нецелесообразно. Большинство медицинских предприятий предпочитает использовать оперативный лизинг, при котором они не выкупают оборудование, а по окончании срока лизинга возвращают компании, оформляя лизинг на более точную и современную аппаратуру. Таким образом, большинство компаний, выпускающих медицинскую технику, чаще не продают ее, а предоставляют в своеобразную аренду — лизинг, с последующим возвратом. Важен также и тот факт, что большинство компаний осуществляет техническое обслуживание оборудования.

В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГА ДЛЯ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ?

Помимо «стандартных» преимуществ в части налогообложения и залогового обеспечения, лизингополучатель имеет ряд иных преимуществ при реализации проекта по лизингу. Среди них можно выделить следующие:

1) Аренда обеспечивает финансирование лизингополучателя в точном соответствии с потребностями в финансируемых активах. Договор лизинга по таким проектам, как правило, разрабатывается индивидуально с учетом специфических особенностей арендаторов;

2) Многие лизингополучатели имеют долгосрочные финансовые планы, поэтому их финансовые возможности в значительной степени ограничены. Лизинг позволяет преодолеть такие ограничения и

тем самым способствует большей мобильности при инвестиционном и финансовом планировании. При лизинге вопросы приобретения и финансирования активов решаются одновременно;

3) Ввиду того, что лизинговые платежи осуществляются по фиксированному графику, лизингополучатель имеет больше возможностей координировать затраты на финансирование капитальных вложений и поступления от медицинских услуг, обеспечивая тем самым большую стабильность финансовых планов, чем это имеет место при покупке оборудования;

4) При использовании лизинга лизингополучатель может использовать больше производственных мощностей, чем при покупке того же актива. Временно высвобожденные финансовые ресурсы арендатор может использовать на другие цели.

ЕСТЬ ЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СРЕДИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ?

На рынке лизинговых услуг лишь не многие лизинговые компании фактически работают в сегменте лизинга медицинского оборудования. Если несколько лет назад можно было говорить, что таких компаний 15-20, то сегодня это единицы, на лицо специализация лизинговых компаний. Для того чтобы эффективно работать в данном сегменте лизинговая компания должна не только учитывать стандартные для своей деятельности риски, связанные с платежеспособностью клиента, ликвидностью имущества и т.д., но и специальные, свойственные данной отрасли, а также специфику ценообразования по лизинговой сделке.

В настоящее время, когда идет процесс формирования многоукладности в здравоохранении и существует острая нехватка финансовых средств, создание лизинговых компаний могло бы заметно улучшить материально-техническую базу медицинских учреждений. В данном случае путь уже известный и пройденный. На первом этапе это могут быть

государственные лизинговые компании, которые могли бы выполнять своеобразную роль распределителя медицинского оборудования. К тому же, как показывает мировой опыт, применять лизинг предпочтительно там, где имеется особенно сложное и редкое оборудование, которое обслуживается лизингодателями лучше, чем это может сделать использующее его медицинское учреждение.

Таким образом, ситуация в здравоохранении в России в целом, состояние экономики и структура рынка позволяют говорить о достаточно больших перспективах развития данного сегмента рынка лизинга. Но очевидно, что решать задачу оснащения государственных и негосударственных медицинских учреждений будут специализированные лизинговые компании, знающие особенности этого рынка и потребности своих клиентов.

«Территория Лизинга»





Методы оценки эффективности лизинга. Лизинг в труднодоступных местах

А.Демидов, Б.Иванин

Приступая к данной статье, мы думали, что будет достаточно написать несколько формул и дать короткие пояснения, чтобы всем стало ясно и понятно. Но все оказалось несколько сложнее. Мы столкнулись с тем, что большинство людей, называющих себя финансовыми менеджерами, аналитиками и даже финансовыми директорами, не обладают в полном объеме знаниями о финансовой сущности таких, казалось бы, обыденных понятиях, как эффективная ставка кредита и временная стоимость денег. При этом они используют эти словосочетания в своей профессиональной деятельности направо и налево, козыряя ими на переговорах, в деловой переписке и на различных совещаниях. На непосвященных это производит неизгладимое впечатление.

Приведем пример разговора потенциального лизингополучателя с менеджером лизинговой компании:

- Скажите, ваша компания может поставить нам оборудование в лизинг, и на каких условиях?

- 20 % годовых.

- Ну... это очень много. Нам банк дает кредит под 16%.

И далее менеджер лизинговой компании начинает рассказывать о «прелестях» лизинга: отнесение лизинговых платежей на себестоимость, снижение налога на прибыль и т.п. «лирику», которая не имеет никакого отношения к финансовой сути лизинга, а отражает специфику РСБУ по отражению лизинговых операций в отчете о прибылях и убытках. Это всё не преимущества лизинга, а лишь его особенности. Но если зайти на сайт любой лизинговой компании или открыть любой учебник по лизингу, то все, как заклинание, твердят о преимуществах лизинга и буквально все «доказывают», что лизинг выгоднее кредита. В своей работе мы постараемся развеять этот миф.

И смеем вас заверить, что в приведенном выше диалоге ни потенциальный лизингополучатель, ни специалист по лизингу не дали правильного ответа. И удорожание не 20%, и кредит дают совсем не под 16%.

КАКОВА СТАВКА КРЕДИТА?

Давайте спросим лизингополучателя, почему он решил, что кредит ему дают по ставке 16% годовых. И услышим ответ: «Так написано в тексте кредитного договора!». И ведь многие с ним согласятся. Но вспомните те кредитные договоры, которые мы видели в своей жизни. В подавляющем большинстве из них написано примерно следующее: «кредит предоставляется по ставке 16% годовых с ежемесячным начислением и выплатой процентов». Это еще хорошо! А то ведь бывают всякие комиссии и сборы, которые способны разорить. Так вот,

под ставкой кредита большинство финансовых менеджеров почему-то понимают те самые 16%, а если есть разовая комиссия за организацию сделки, то многие менеджеры совершенно спокойно прибавляют ее размер к номинальной ставке и полученный результат выдают за эффективную ставку кредита. Финансовая неграмотность многих менеджеров обуславливает то, что они не представляют себе истинную стоимость кредитных ресурсов, которые обходятся им не по номинальной ставке, прописанной в тексте договора, а по эффективной ставке, которая зависит от периодичности выплаты процентов, различного рода явных и неявных комиссий; штрафов и пеней и т.п.

Механизм определения эффективной ставки основан на определении внутренней нормы доходности (IRR) денежных потоков по кредиту, т.е. эффективная ставка равна IRR, где IRR является ставкой дисконтирования, при которой чистая приведенная ценность (NPV) этих денежных потоков равна нулю:

$$NPV = CF_0 + \sum CF_n / (1+r)^n,$$

откуда $NPV = 0$ при $r = IRR$.

Как видно из Таблицы 1.1, при предоставлении кредита в размере $P=1000$ руб. на срок $T=12$ месяцев и под номинальную ставку $r=16\%$ годовых без комиссий на условии погашения тела кредита в конце срока и ежемесячном начислении и уплате процентов эффективная ставка будет равна $IRR=17,2\%$, но никак не 16%. В Таблице 1.2 представлен проверочный расчет по определению ставки по идентичному кредиту с разовой выплатой процентов по полученной ставке 17,2% в конце срока кредита. Как видно, полученные значения IRR полностью совпадают, что свидетельствует о правильном определении значения эффективной ставки для кредита с указанными условиями.

Если по условиям кредитного договора необходимо выплачивать разовую комиссию в размере 1% и ежемесячную, равную 1 руб. (что составляет 0,1% от суммы кредита), то эффективная ставка значительно возрастет. Некомпетентный финансовый менеджер может легко сложить все комиссии и номинальную ставку и выдать нам ответ, что ставка кредита составляет 17,1%. Более продвинутый менеджер сложит суммы всех выплат за срок кредита и соотнесет их с суммой кредита. И получит 18,2%. На примере Таблиц 1.3 и 1.4 убедимся, насколько они оба далеки от истины, т.к. ставка по такому кредиту будет равной 19,9%.

Приведенные выше примеры, ясно показывают, что наивная вера в ставку, указанную в кредитном договоре, мягко говоря, ошибочна.

Номинальная ставка кредита, указываемая



ТАБЛИЦА 1.1														
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СТАВКИ КРЕДИТА	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	ИТОГО
(+) ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА	1 000													1 000
(-) ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА													1 000	1 000
(-) ПОГАШЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ		13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	160
CF	1 000	-13	-13	-13	-13	-13	-13	-13	-13	-13	-13	-13	-1 013	-160
IRR	17,2%													

ТАБЛИЦА 1.2														
ЭКВИВАЛЕНТНЫЙ КРЕДИТ	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	ИТОГО
(+) ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА	1 000													1 000
(-) ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА													1 000	1 000
(-) ПОГАШЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ													172	172
CF	1 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-1 172	-172
IRR	17,2%													

ТАБЛИЦА 1.3														
ВЛИЯНИЕ КОМИССИЙ НА ЭФФЕКТИВНУЮ СТАВКУ	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	ИТОГО
(+) ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА	1000													1 000
(-) ВЫПЛАТА РАЗОВОЙ КОМИССИИ	10													10
(-) ВЫПЛАТА РЕГУЛЯРНОЙ КОМИССИИ		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
(-) ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА													1000	1000
(-) ПОГАШЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ		13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	160
CF	990	-14	-14	-14	-14	-14	-14	-14	-14	-14	-14	-14	-1014	-182
IRR	19,9%													

ТАБЛИЦА 1.4														
ЭКВИВАЛЕНТНЫЙ КРЕДИТ	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	ИТОГО
(+) ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА	1000													1 000
(-) ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА													1000	1000
(-) ПОГАШЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ													199	199
CF	1000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-199	- 199
IRR	19,9%													



ТАБЛИЦА 2.1							
ВЫПЛАТА ТЕЛА КРЕДИТА И КАПИТАЛИЗИРОВАННЫХ ПРОЦЕНТОВ В КОНЦЕ СРОКА	0	1	2	3	4	5	ИТОГО
(+) ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА	1000						1000
НАЧИСЛЕННЫЕ ПРОЦЕНТЫ		172	172	172	172	172	861
КАПИТАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕНТОВ		-	30	64	105	153	352
(-) ПОГАШЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ						1214	1 214
(-) ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА						1000	1000
CF	1 000	-	-	-	-	-2 214	-1 214
IRR	17,2%						
ТАБЛИЦА 2.2							
ЕЖЕГОДНАЯ ВЫПЛАТА ПРОЦЕНТОВ, ВОЗВРАТ КРЕДИТА - В КОНЦЕ СРОКА	0	1	2	3	4	5	ИТОГО
(+) ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА	1 000						1 000
НАЧИСЛЕННЫЕ ПРОЦЕНТЫ		172	172	172	172	172	861
(-) ПОГАШЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ		172	172	172	172	172	861
(-) ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА						1 000	1 000
CF	1 000	-172	-172	-172	- 172	- 1 172	-861
IRR	17,2%						
ТАБЛИЦА 2.3							
АННУИТЕТНЫЕ ПЛАТЕЖИ	0	1	2	3	4	5	ИТОГО
(+) ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА	1 000						1 000
НАЧИСЛЕННЫЕ ПРОЦЕНТЫ		172	148	119	86	46	571
(-) ПОГАШЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ		172	148	119	86	46	571
(-) ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА		142	166	195	229	268	1 000
CF	1 000	-314	- 314	- 314	- 314	-314	-571
IRR	17,2%						
ТАБЛИЦА 2.4							
ПОГАШЕНИЕ ТЕЛА КРЕДИТА РАВНЫМИ ДОЛЯМИ	0	1	2	3	4	5	ИТОГО
(+) ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА	1 000						1 000
НАЧИСЛЕННЫЕ ПРОЦЕНТЫ		172	138	103	69	34	517
(-) ПОГАШЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ		172	138	103	69	34	517
(-) ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА		200	200	200	200	200	1 000
CF	1 000	-372	- 338	-303	- 269	-234	-517
IRR	17,2%						
ТАБЛИЦА 2.5							
ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА	0	1	2	3	4	5	ИТОГО
(+) ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА	1 000						1 000
НАЧИСЛЕННЫЕ ПРОЦЕНТЫ		172	138	-	-	-	310
(-) ПОГАШЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ		172	138	-	-	-	310
(-) ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА		200	800				1 000
CF	1 000	-372	- 938	-	-	-	- 310
IRR	17,2%						



в кредитном договоре, совпадает с эффективной ставкой только в том случае, если начисление и выплата процентов происходят 1 раз в год и отсутствуют какие-либо комиссии и сборы. Во всех остальных случаях эффективная ставка будет отличаться от ставки номинальной. Если есть комиссии и проценты уплачиваются чаще, чем 1 раз в год, то в большую сторону.

Но некоторые могут возразить, что все это относится только к кредитам, тело которых погашается в полном объеме в конце срока. Попробуем с этим разобраться.

ЗАВИСИМОСТЬ СТАВКИ КРЕДИТА ОТ ПЕРИОДИЧНОСТИ ЕГО ПОГАШЕНИЯ

В Таблицах 2.1-2.5 приведены примеры кредита в размере $P=1\ 000$ руб., взятом на срок до $T=5$ лет по эффективной ставке $R=17,2\%$ (это наша старая знакомая номинальная ставка 16% с ежемесячной выплатой процентов и без комиссий и сборов), с различными схемами его погашения:

- выплата тела кредита и капитализированных процентов в конце срока;
- ежегодная выплата процентов, выплата тела кредита в конце срока;
- аннуитетные платежи;
- погашение тела кредита равными долями, процентов - ежегодно;
- досрочное погашение кредита.

Из результатов данного примера четко видно, что, несмотря на различные схемы погашения, эффективная ставка остается постоянной. Однако следует отметить, что это относится только к кредитам, в которых отсутствуют различные комиссии и сборы.

Таким образом, сделаем вывод: **эффективная ставка кредита без комиссий не зависит от срока кредита и графика его погашения.**

НЕМНОГО О ЛИЗИНГЕ

Теперь самое время вернуться к лизингу и людям им занимающимся. Если еще как-то можно понять и объяснить неполную осведомленность лизингополучателя в вопросах финансов, то что можно сказать о «просвещенных» менеджерах лизинговых компаний, которые работают в финансовых организациях и должны были бы понимать сущность и принципиальную разницу между номинальной и эффективной ставками? Однако мы берем на себя смелость утверждать, что в большинстве лизинговых компаний решения принимаются на основе номинальных ставок. Авторы провели мониторинг полутора десятка компаний на предмет величины и природы кредитной ставки, включаемой в расчет лизинговых платежей, и убедились, что в подавляющем большинстве этих компаний при расчетах используется номинальная ставка кредита, но никак не эффективная. Лишь в трех

из них была сделана попытка нивелировать разницу между эффективной и номинальной ставками. Причем, это достигалось добавлением к последней некоторой премии в размере от нескольких десятых до целых процентов за риск, смысл которого менеджеры этих компаний объяснить не смогли. При этом такое понятие как «маржа лизингодателя» оставалось неизменным. Можно с уверенностью утверждать, что подобная практика присуща подавляющему большинству лизинговых компаний России.

Кстати, современная литература по управлению финансами, как западная, так и отечественная, используя понятие кредитной ставки или стоимости заемных средств, практически нигде впрямую не указывает на то, что в расчетах должна использоваться эффективная, а не номинальная ставка. Видимо, полагая, что читатель и так должен знать это. А этот читатель, несколько не смущаясь, ознакомившись с этой литературой, начинает везде использовать номинальную ставку, при этом ссылаясь на того или иного автора.

Вернемся к разговору между лизингополучателем и лизинговой компанией, с которого все и началось. Очевидно, что лизингополучатель немного ошибся, говоря о 16% кредите. Как минимум – $17,2\%$. А что же лизинговая компания? Если предположить, что она правильно считает свою ставку, то все равно получается, что потенциальному лизингополучателю все равно лучше отказаться от этой затеи с лизингом и просто взять кредит на предлагаемых ему условиях. Но как лизинговая компания считает эту ставку? Вы будете смеяться, но она просто соотносит добавленную стоимость с первоначальной и делит на количество лет! То есть, если предмет лизинга стоил 100 рублей в момент приобретения, а сумма лизинговых платежей за три года составит 160 рублей, то ставка лизинга получится равной 20% . Но что общего имеет полученная таким образом величина с эффективной ставкой? Ничего!

Что такое лизинг? Лизинг (аренда) – широко используемый финансовый инструмент, который позволяет компаниям из различных областей бизнеса расширять и обновлять свою производственную и промышленную базу машин, механизмов без значительных одновременных затрат на их приобретение. По своей финансовой сути лизинг очень похож на приобретение оборудования в кредит. Следовательно, и сравнивать его надо с кредитом. Но как это сделать? Тем более что во многих умных и толстых книгах написано, что до сих пор нет правильного способа. Авторы подобных книг несколько лукавят. Впрочем, лукавят они не только по этому поводу. Так вот, есть способ, который дает однозначный и правильный ответ. И это **способ дифференцированных денежных потоков.**

*Продолжение
в №5 Журнала «Территория лизинга»*



ТЕНДЕРЫ ПО ЛИЗИНГУ – ЭТО НОВЕЙШИЙ СТАНДАРТ РАБОТЫ, ГАРАНТИРУЮЩИЙ КАЧЕСТВО И СЕРВИС!

Тендеры по лизингу – это специальное решение, которое позволяет всем участникам лизинговой сделки максимально эффективно реализовать свои потребности.

В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА ТЕНДЕРОВ ПО ЛИЗИНГУ ДЛЯ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ?

Экономия времени

- Экономия времени на принятие решения об использовании лизинга и выборе источника финансирования
- Экономия времени на подбор лизинговой компании для реализации проекта

Экономия денег

- Выбор наиболее оптимального для реализации проекта решения, структуры сделки и условий ее реализации
- Выбор наиболее эффективного предложения о финансировании, открытость выбора результатов торгов

Снижение рисков

- Снижение рисков, связанных с выбором лизинговой компании: финансовая устойчивость, клиентоориентированность, репутация
- Снижение коммерческих и налоговых рисков

Расширение возможностей

- Получение консультаций по вопросам бухгалтерского учета и налогообложения лизинговых операций, страхования, страховых случаев, вопросам права

Понятные условия

- Понятные условия реализации проекта по лизингу
- Открытость условий работы с Территорией лизинга
- Реализация интересов и задач лизингополучателя

В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА ТЕНДЕРОВ ПО ЛИЗИНГУ ДЛЯ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ?

Экономия времени

- На предварительный анализ обращений клиентов, мы проводим экспресс-экспертизу финансового состояния
- На запрос дополнительной информации за счет централизации источника информации
- На разъяснительную работу за счет работы с профессионалами в лизинге

Экономия денег

- Экономия средств на проведение маркетинговых исследований за счет централизации источника информации о потребностях клиентов и возможностях конкурентов

Увеличение объема бизнеса

- Увеличение числа клиентов, гарантированный источник информации о потребностях клиентов в лизинге и финансировании

Возможности

- Аутсорсинг консалтинговых услуг по различным вопросам лизинга для клиентов лизинговой компании

Понятные условия

- Понятные условия реализации проекта по лизингу
- Открытость условий работы с Территорией лизинга
- Открытость результатов тендера

Мы заботимся о наших клиентах!



ЭКСПЕРТ РА: КРУПНЫЕ БАНКИ ГОТОВЫ К РЕВАНШУ НА РЫНКЕ МСБ



12 апреля 2012 года состоялась VII Ежегодная конференция «Финансирование малого и среднего бизнеса», организатором которой выступило рейтинговое агентство «Эксперт РА». Основными темами для обсуждения на конференции стали слабая динамика кредитования МСБ в 2011 году и перспективы рынка кредитования малого бизнеса в ближайшие 2 года.

«В 2011 году портфель кредитов МСБ вырос только на 19%, до 3,8 трлн. рублей, заметно отстав по темпам развития от розницы и ссуд крупному бизнесу, - отметил Павел Самиев, заместитель генерального директора «Эксперт РА» по рейтинговой деятельности. - Основными причинами таких показателей послужили уход заемщиков в тень из-за роста обязательных взносов и смещение приоритетов банков из топ-30 в сегмент крупного бизнеса на фоне перебоев с ликвидностью. В 2012 году у крупных банков есть шанс вернуть утраченные позиции, сделав ставку на консультирование заемщиков и адаптацию к сегменту МСБ розничных технологий. Небольшие банки, напротив, могут замедлить рост из-за изменений в продуктовой линейке МСП Банка. Поэтому итоговые темпы прироста в 2012 году мы ожидаем на уровне 20-22%, что немногим лучше результата 2011 года».

По словам Андрея Донских, заместителя председателя правления ОАО «Сбербанк России» кредитование малого бизнеса остается стратегическим приоритетом компании в ближайшие годы. «В 2012 году Сбербанк России планирует увеличить портфель кредитов малым и средним предприятиям на 25%. Нашей основной задачей является создание общего фона деловой среды для формирования новых предприятий. Этому должны поспособствовать новые продукты компании, например – «Бизнес - старт», который предоставляет возможность для открытия собственного дела в рамках уже готовых бизнес-

решений от франчайзеров - партнеров Сбербанка», - добавил Донских.

«Росту банковского кредитования малого бизнеса мешает плохое качество залогового обеспечения заемщиков, - считает Анатолий Аксаков, депутат Государственной Думы РФ, президент Ассоциации «Россия». - Определенную помощь ему в этом оказывают государственные гарантийные фонды. Их деятельность позволяет ежегодно дополнительно выдавать кредитов МСБ на сумму в 200-300 миллиардов рублей. Есть и еще один инструмент, который, к сожалению, пока не задействован: это введение обязательной регистрации заложенного движимого имущества. Вступление в силу подобного закона снизило бы риски мошенничества при залоге автомобилей и оборудования».

Андрей Некрасов, старший вице-президент, директор департамента обслуживания клиентов малого бизнеса Банка ВТБ 24 (ЗАО) отметил, что в его компании ожидают рост рынка на уровне 15-20%. «Основными драйверами рынка в 2012 году станут общий рост экономики, активность банков в сфере задействования новых кредитных технологий, а также государственная поддержка, в которой в первую очередь будут задействованы гарантийные фонды и кредитные программы ВЭБа», - добавил Некрасов.

С ним согласился Евгений Тотиков, начальник управления сегмента малого среднего бизнеса департамента розничных сегментов и маркетинга ЗАО ЮниКредит Банк: «Мы действительно рассчитываем на поддержку государства, главное, чтобы программы господдержки действовали в синергии с программами банков и дополняли их. В целом, в посткризисный период мы наблюдаем устойчивый спрос на кредиты в данном секторе и ожидаем стабильный рост в ближайшие годы».

«В сложившихся условиях конкуренции, мы делаем ставку на микрофинансирование, - рассказал Григорий Варцибасов, член правления НБ «Траст». - Даже в кризис этот сегмент рынка показывал хорошие результаты, и сейчас мы наблюдаем уверенный рост. Что же касается всего рынка кредитования МСБ, то мы настроены оптимистично. Индикатор бизнес-настроений «Траст Индекс МСБ» показывает, что рост продолжится с прежней интенсивностью».

«Ключевым драйвером станут новые продукты и технологии банков, основанные на удобстве и скорости обслуживания клиента, - рассказал Игорь Комягин, управляющий директор по развитию бизнеса СБ Банка, - мы осознаем это и активно внедряем скоринговые системы для оценки кредитного риска и снижаем срок рассмотрения заявки на оформление кредита до 1 дня».



ВСЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

НОВЫЕ ДЕНЬГИ

Система электронных платежей PayPal представила новую мобильную платформу для безналичных денежных расчетов. В активе компании PayPal, одной из крупнейших систем онлайн-платежей, более 9 миллионов компаний-клиентов, около 106 миллионов активных пользователей и 4\$ млрд. оборота. Компания давно хотела выйти на рынок мобильных платежей, и с покупкой стартапов BillMeLater, Milo, WHERE, Redlaser ей это удалось: в марте компания анонсировала устройство PayPal Here – небольшой гаджет для смартфонов, с помощью которого владелец малого бизнеса может принимать платежи по кредитным и дебитовым картам. Новое устройство – прямой конкурент и аналог наиболее популярного продукта на рынке, производимого компанией Square, оборот которой в 2011 году превысил 4\$ млрд. У PayPal есть свои преимущества: к примеру, продавец может просто сфотографировать кредитную карту на телефон, не проводя ее через устройство. По словам представителей компании, нововведения отражают начало фундаментальных изменений в отношениях PayPal с клиентами – и, возможно, новой эры в электронных расчетах.

И ЭКСПРЕССО ПО ХОДУ

Французская компания Handpresso представила экспресс-машину для приготовления кофе в автомобиле.

Цилиндр размером с небольшой термос помещается в стандартном подстаканнике и подключается к прикуривателю. Достаточно залить воду, добавить кофейную таблетку, нажать кнопку – примерно через две минуты приготовится чашка эспрессо. Компания продает походные кофеварки различных типов и кофе для них. Новая модель Handpresso Auto E.S.E., рассчитанная на использование в автомобиле, открыла компании хорошие перспективы для выхода на американский рынок. Сейчас продукция компании представлена на рынках 35 стран.

БЮДЖЕТНЫЙ ЛЮКС

Британская сеть Bloc Hotels планирует предоставить обслуживание высокого класса по низким ценам. Основное ноу-хау – отказ от дополнительных функций и оптимизация издержек. Во-первых, как утверждают в компании, благодаря японской модульной технологии отели сети можно построить в два раза быстрее, чем любую традиционную гостиницу. Во-вторых, опрос потенциальных клиентов выявил целый ряд функций, от которых бизнес-отель вполне может отказаться. К примеру, гости, приезжающие на несколько дней, чаще всего даже не распаковывают вещи, поэтому платяные шкафы и столы им не нужны. Сэкономив на инфраструктуре, владельцы сети смогли обеспечить достойный уровень всего остального: качественную сантехнику, быстрый wi-fi-доступ, дорогое постельное белье и т.д.

Источник: Бизнес Журнал

Таланты нашей «территории»



Среди наших читателей, коллег и просто друзей огромное количество талантливых людей, и они талантливы не только в своей работе, но и в совершенно неожиданных областях.

Мы открываем рубрику, в которой будут публиковаться произведения наших коллег, будь то поэзия или проза, фотография или изобразительное искусство.

Открывают нашу рубрику произведения Анны Ормане. Она знакома участникам ежегодной конференции Лизинг в России, организуемой Worldwide Expert Ltd, как профессиональный менеджер и просто обаятельная девушка. Она живет в Латвии, в Риге. По профессии – экономист – дипломат. Стихи пишет с пяти лет. Публиковалась в таких журналах как «Persona», «Free Time», «Банковское обозрение». Как сетевой автор известна под именем Deacon.

МЕЖДУ СТРОК...

Весь исписан, но все-таки чист...
Ты с насмешкой читаешь листок,
Где вся правда осталась в тени,
Затерявшись в обилии строк.
Ты хотел рассказать обо всем,
Но в итоге в словах – пустота,
И ты вновь, недовольный письмом,
Разрываешь его, но всегда
Даже самый исписанный лист
Сохранит между строчек строку,
Где ты можешь сказать «Извини»,
Посвятив это слово врагу.

ПОЗДРАВЛЕНИЕ КОМПАНИИ WORLDWIDE EXPERT LTD

ГК «Территория Лизинга»
поздравляет компанию **Worldwide Expert Ltd** с юбилеем! Мы от всей души желаем успехов в любых начинаниях и процветания!



КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА

**УВАЖАЕМЫЕ КЛИЕНТЫ, ПАРТНЕРЫ И ДРУЗЬЯ!
ДОРОГИЕ ЖЕНЩИНЫ!**

Редакция Журнала «Территория лизинга» приглашает Вас принять участие в фотоконкурсе

«МИСС ЛИЗИНГ 2012»

Современная женщина – это не только мать и хранительница очага, но и деловой партнер, профессионал в своей работе, прекрасный руководитель и общественный деятель.

У Вас есть возможность проявить женское очарование в ваших фотографиях и, таким образом, принять участие в конкурсе. Формат фотографий должен быть в деловом, рабочем стиле. Приветствуется блеск в глазах, очарование и позитивный настрой, которые по статистике имеют сильное влияние. У Вас есть отличная возможность рассказать о себе лизинговому сообществу и получить призы от Журнала «Территория лизинга» за победу в конкурсе.

Вы можете представить Вашу коллегу, если по каким-либо причинам или из женской скромности, она не может сделать это сама.

Фотография победительницы будет размещена на странице Журнала «Территория лизинга» в рубрике конкурса. Награждение победительницы конкурса «Мисс Лизинг 2012» состоится 28.09.12 в рамках бизнес-встречи «ЛИЗИНГ КРЕДИТ СТРАХОВАНИЕ» Территория успеха для Вашего бизнеса!
Мисс Лизинг 2012 будет определена специальным жюри.

Условия участия в конкурсе:

- 1) Желание участвовать в конкурсе
- 2) Желание представить и отметить свою коллегу
- 3) В конкурсе принимают участие только сотрудницы Лизинговых компаний
- 4) Наличие фотографии – обязательное требование
- 5) Наличие описания профессионального опыта – желаемое условие

Ваши фотографии и фотографии коллег Вы можете направить в адрес редакции Журнала «Территория лизинга» по электронному адресу: info@kleasing.ru до 31 августа 2012г.

*Желаем удачи всем
конкурсанткам!*

С уважением,
Редакция Журнала «Территория лизинга»



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»

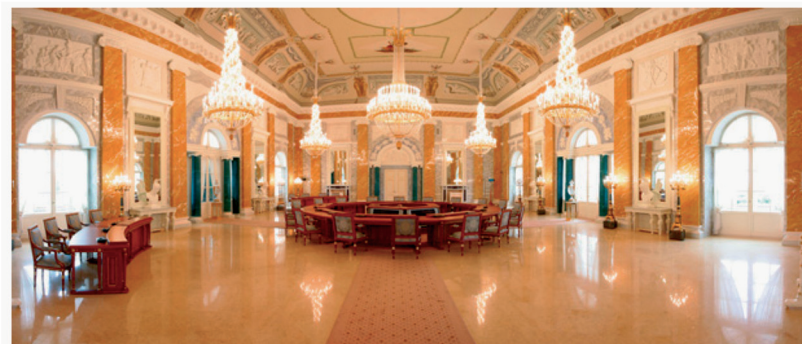
«За вклад в поддержку лизинговой отрасли»

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»



Они
**ХОТЯТ
ЖИТЬ.**

Помогите детям выжить.

Подари Жизнь!

www.podari-zhizn.ru

+7 (499) 245-58-26

+7 (499) 246-22-39



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

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



Сегодня Анюта похожа на тысячи и тысячи других девчонок своего возраста – ходит в музыкальную школу, с увлечением занимается хореографией. Когда Аня была совсем малышкой, у нее обнаружили злокачественную опухоль надпочечника. Операция и последующее лечение помогли победить тяжелый недуг. Счастливым свойством детства – забывать страдания и боль. Анюта 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.



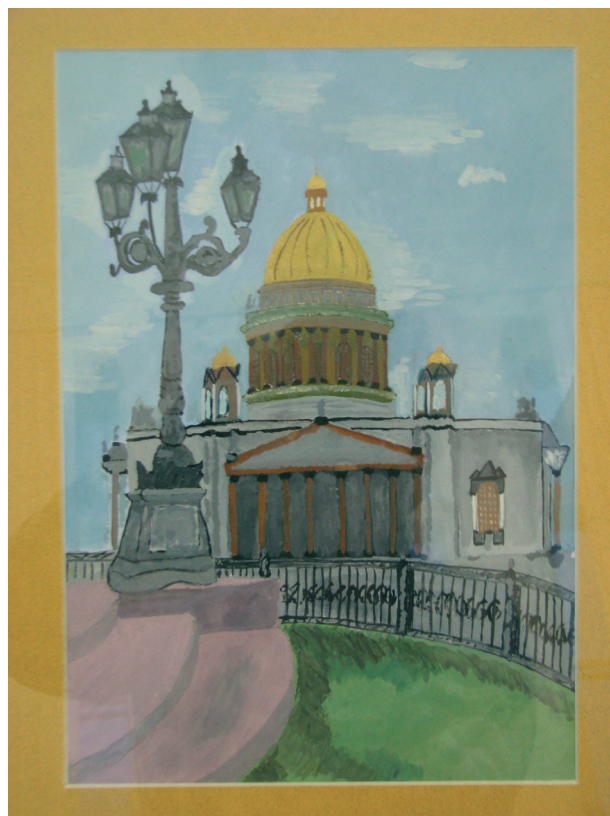
АНАСТАСИЯ МЕЛЬНИКОВА – НАСТЯ СЛУЧАЕВА (8 ЛЕТ), «ВСТРЕЧА ПОДРУЖЕК. ЖЕМЧУЖИНА И КОРНЕЛИЯ»



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.

**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

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



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