



ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА

№3 (5)
2012

ТЕМА НОМЕРА:

ТЕРРИТОРИЯ УСПЕХА ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА!

НОВОСТИ РЫНКА

НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ИНТЕРВЬЮ

АНАЛИТИКА

ЛИЗИНГ ДЛЯ...

ИТОГИ КОНКУРСА «МИСС ЛИЗИНГ»





ГТЛК Государственная
Транспортная
Лизинговая
Компания

ОСОБЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЛИЗИНГА САМОЛЕТОВ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ ПЕРЕВОЗОК

УНИКАЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИБРЕСТИ САМОЛЕТЫ CESSNA 208B GRAND CARAVAN

на выгодных условиях в рамках
государственного субсидирования
на возмещение части затрат
на уплату лизинговых платежей.

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ
СУБСИДИРОВАНИЕ!
ЛУЧШИЕ СТАВКИ!**

www.gtlk.ru
(495) 2210012



Реклама. Открытое акционерное общество «Государственная транспортная лизинговая компания». Все сведения опубликованы исключительно в информационных целях, не налагают на компанию никаких обязательств и не носят характер гражданско-правовой оферты. Часть затрат авиакомпании на лизинг самолетов Cessna 208B Grand Caravan может быть субсидирована государством в рамках постановления Правительства №1212 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета на возмещение российским авиакомпаниям части затрат на уплату лизинговых платежей за воздушные суда, получаемые российскими авиакомпаниями от лизинговых компаний по договорам лизинга для осуществления внутренних региональных и местных воздушных перевозок».



Уважаемый читатель!

Приветствуем Вас на страницах журнала «Территория лизинга»!



Выпуск журнала, который Вы держите в своих руках необычный. Мы представляем Вашему вниманию цикл бесед с представителями различных компаний и отраслей, которые

принимают непосредственное участие в формировании рынка лизинга и реализации лизинговой сделки: банковский сектор, страхование, поставщики, лизинговые компании и потребители лизинговой услуги. Наши собеседники рассказали о своих компаниях, поделились своим видением относительно развития отрасли, которую они представляют, практикой работы по лизингу и взглядами на развитие лизинговой отрасли. Прекрасным дополнением к данному материалу стали итоги Деловой встречи «Лизинг. Кредит. Страхование» Территория успеха для вашего бизнеса!

На страницах данного номера Вы найдете полезную для Вашей профессиональной деятельности информацию и интересные факты из практики работы других компаний. Уже традиционно, наши эксперты поделились своим практическим опытом реализации проектов, идеями и разработками.

Мы надеемся, что особенный интерес для Вас представят итоги первого конкурса, проведенного нашим журналом «МИСС ЛИЗИНГ-2012», которые показали, что в лизинге работают женщины, сочетающие в себе как высокие профессиональные качества, так и внешнюю красоту.

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
Все зависит от сделки и от ее структуры	8
II «Форум лидеров банковского рынка»	11
В ФОКУСЕ	15
Новости страхового рынка	15
Наша задача – грамотно обслужить клиента	18
РЫНОК	21
Новости лизинга	21
Интересно работать в динамично развивающейся компании	25
Беседа о лизинге	28
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО	31
Новости законодательства	31
Неосновательное обогащение для банкрота	33
Всероссийская конференция «Лизинговые платежи. Методология и практика»	36
В ФОКУСЕ	38
Продажи в рассрочку как альтернативный продукт лизинговой компании	38
ОПЫТ КОМПАНИЙ	46
Комплексный подход к построению автоматизированной системы управления лизинговой компанией	46
Форум «Информационные технологии в лизинге»	48
ЛИЗИНГ ДЛЯ...	50
Об экономике страны и ситуации с финансированием компаний машиностроительной отрасли	50
О потребностях компаний и практике финансирования проектов, осведомленности, о рынке лизинга...	53
Конференция «ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ 2012: РОССИЯ И СНГ»	54
Методы оценки эффективности лизинга. Лизинг в труднодоступных местах	55
Деловая встреча «Лизинг. Кредит. Страхование»	
Территория успеха для Вашего бизнеса!	62
ИТОГИ КОНКУРСА «МИСС ЛИЗИНГ-2012»	67



НОВОСТИ РЫНКОВ

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ BP ЗА ПОЛУГОДИЕ СОКРАТИЛАСЬ В ТРИ РАЗА

Чистая прибыль британской нефтегазовой компании BP PLC в первом полугодии 2012 года снизилась в 2,9 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 4,53 млрд долларов. Чистый убыток компании во втором квартале нынешнего года составил 1,39 млрд долларов против чистой прибыли 5,72 млрд долларов за аналогичный период 2011 года. Об этом говорится в отчете компании.

В пересчете на одну обыкновенную акцию чистая прибыль BP в первом полугодии составила 23,84 цента (годом ранее — 68,81 цента). Во втором квартале чистый убыток на одну обыкновенную акцию компании составил 7,29 цента против чистой прибыли 30,27 в апреле—июне 2011 года.

Промежуточные дивиденды по итогам второго квартала, которые должны быть выплачены до 25 сентября текущего года, составят 8 центов на одну обыкновенную акцию. Чистый долг BP по состоянию на конец второго квартала составлял 31,7 млрд долларов против 27 млрд долларов годом ранее.

Также сообщается, что BP официально объявила о начале переговоров с «Роснефтью» о продаже ей своего пакета акций в ТНК-BP. Неделю назад о начале переговоров заявила «Роснефть», хотя месяцем ранее глава компании Игорь Сечин заявлял, что «Роснефть» «никогда не думала об этом». Консорциум AAR ранее заявлял, что готов сам выкупить принадлежащую BP половину ТНК-BP, однако на прошлой неделе сообщил, что согласен на паритетное партнерство с «Роснефтью».

Источник: «Expert Online»

СТАТИСТИКА ЦЕНТРОБАНКА. РОССИЯ ТЕРЯЕТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ В ГЛАЗАХ ИНВЕСТОРОВ

Согласно статистике Центробанка, объем прямых иностранных капиталовложений в отечественную экономику в первом квартале обвалился на 53%. В денежном выражении инвестиции составили порядка 28 млрд долларов.

По мнению Центробанка, в дальнейшем инвестиционный пессимизм лишь вырастет. В первую очередь это связано с возможным снижением цен на нефть, дальнейшим падением стоимости металлов, а также девальвацией рубля.

Отраслевая динамика при этом говорит следующее: чистые вложения в обработку показыва-

ли десятикратный рост — с 370 млн долларов в первом квартале 2011-го и до почти 3 млрд долларов в первой четверти этого года.

В то же время чистые инвестиции в строительство, оптовую и розничную торговлю сократились более чем наполовину. Финансовый сектор также показал падение привлекательности на 21%.

Источник: Expert Online

ЦБ РФ ОТОЗВАЛ ЛИЦЕНЗИЮ У МОСКОВСКОГО ХЛЕБОБАНКА

Банк России с 27 июля отозвал лицензию на осуществление банковских операций у московского Хлебобанка, сообщает пресс-служба ЦБ РФ.

Центральный банк принял решение о применении этой крайней меры в связи с неисполнением ЗАО АКБ «Хлебобанк» федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, и нормативных актов Банка России. Были установлены факты существенной недостоверности отчетных данных; в течение года к банку неоднократно применялись меры, предусмотренные Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Сейчас в Хлебобанк назначена временная администрация, которая будет действовать до назначения конкурсного управляющего либо ликвидатора. Полномочия исполнительных органов банка в соответствии с федеральными законами приостановлены.

ЗАО АКБ «Хлебобанк» является участником системы страхования вкладов. Представитель АСВ подтвердил агентству «Прайм», что объем страхового возмещения вкладчикам будет незначительным. Согласно данным РИА «Рейтинг» на 1 июля 2012 года, банк занимал 400-е место в рейтинге российских банков по размеру активов, которые составляли 4,3 млрд рублей.

Источник: Expert Online

СБЕРБАНК ПОТРАТИТ БОЛЕЕ 200 МЛРД РУБЛЕЙ НА СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ

Крупнейший банк страны объявил о намерении потратить в ближайшие годы более 200 млрд рублей на создание и развитие промышленных парков. Кредиты получают как владельцы территорий, так и компании, открывшие там производство.



Таким образом, на плечах Сбербанка окажется половина от общего объема инвестиций, которые необходимы России для строительства 300 технопарков. Такую задачу в рамках новой программы индустриализации страны поставил перед страной Владимир Путин.

Амбициозная задача президента Путина станет теперь перспективным планом работы крупнейшего госбанка страны. К 2020 году в России с участием средств Сбербанка должно появиться 150 государственных и частных индустриальных парков. Кредитовать начнут уже осенью.

Согласно планам, в ближайшие два года финансирование получат 30 проектов по созданию индустриальных парков на сумму 100 млрд рублей. Еще 75 млрд в виде долгосрочных кредитов сроком на 10 лет достанется резидентам этих парков. Сбербанк хоть и обещает, что делает для своих клиентов выгодные кредитные продукты, однако низких тарифных ставок не обещает — ведь это и для них тоже бизнес.

Бизнес индустриальных парков в нашей стране пока малорентабельный и долгоокупаемый. По статистике, из 200 существующих технопарков реально таковыми назвать можно не более четверти. В большинстве территории называют индустриальными парками в целях рекламы — для выгодной продажи земли. Чтобы отличить настоящее от подделки и тем самым хоть как-то минимизировать банковские риски, Сбербанк будет выдавать деньги лишь тем, кто пройдет специальную сертификацию.

Эксперты уверены, что в ближайшее время желающих пройти эту официально добровольную процедуру будет куда больше. И стимулом тут станут не столько кредиты госбанка, сколько федеральные деньги. Минэкономразвития планирует уже в следующем году начать возмещать затраты на инфраструктуру не только государственным, но и частным индустриальным паркам. Главное, чтобы они были таковыми не только на бумаге, но и на деле.

Источник: Expert Online

VOLKSWAGEN GROUP НАРАСТИЛ ПРИБЫЛЬ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ НА 36%

Чистая прибыль крупнейшего европейского автомобильного концерна Volkswagen Group выросла по итогам первого полугодия текущего года на 36% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — до 8,83 млрд евро, сообщает РИА «Новости».

Операционная прибыль повысилась на 6,7%, составив 6,5 млрд евро, выручка выросла на 22,6%, до 95,4 млрд евро.

Объем продаж автомобилей увеличился на 12,4% — за полугодие было продано 4,644 млн машин.

Доналоговую прибыль Volkswagen нарастил на 22,1%, до 10 млрд евро.

Volkswagen AG является крупнейшим в Европе автопроизводителем, который объединяет

такие марки, как Volkswagen, Audi, Skoda, SEAT. В подразделение корпорации по производству автомобилей класса люкс входят известные бренды Lamborghini, Bentley, Bugatti. В 2009 году Volkswagen приобрел 49,9% акций Porsche AG, слияние с которой должно завершиться в текущем году. Компания занимается и выпуском грузового транспорта через отделение Volkswagen Commercial Vehicles, а также марку Scania.

Штаб-квартира Volkswagen расположена в Вольфсбурге, число сотрудников по всему миру достигает 400 тыс. человек. Дочерняя структура компании в России — «Фольксваген Груп Рус» — в 2007 году запустила завод в Калуге проектной мощностью 150 тыс. автомобилей в год.

Источник: Expert Online

ЦЕНЫ НА БЕНЗИН В РФ ЗА I ПОЛУГОДИЕ ВЫРОСЛИ НА 9,7%

Потребительские цены на автомобильный бензин в России выросли за I полугодие на 9,7% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года, в то время как индекс цен производителей снизился на 2,3%, передает РИА «Новости» по данным Росстата.

В июне бензин подорожал на 0,2% по сравнению с маем и на 5,5% по сравнению с июнем 2011 года.

Индекс потребительских цен на дизельное топливо в июне не изменился.

По данным Росстата, в минувшем месяце увеличение потребительских цен на бензин было отмечено в 39 субъектах РФ. Самым значительным оно было в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре - на 2,7%. По сравнению с предыдущим месяцем цены на бензин остались без изменения в 25 регионах, а в 19 - снизились, например, в Республике Адыгея - на 1,6%.

В Москве и Санкт-Петербурге потребительские цены на бензин автомобильный в среднем стали выше на 0,2% и 0,3% соответственно.

В июне цены производителей на бензин в среднем увеличились на 1,2%. Удорожание бензина зафиксировано в пяти субъектах РФ (от 2% в Сахалинской области до 8,7% в Республике Башкортостан). В 11 субъектах цены производителей на бензин сохранились на уровне мая 2012 года, в пяти регионах отмечено его удешевление (от 1,2% в Рязанской области до 5,3% в Тюменской области).

В июне 2012 года потребительские цены на бензин различных марок в среднем по России превышали цены производителей в 2,0-2,3 раза (в июне 2011 года - в 1,8-2,0 раза).

Цены производителей на нефть добытую в июне снизились на 6,6% (с начала года - на 3,2%), а тарифы на ее перекачку трубопроводным транспортом возросли на 0,3% (с начала года - на 0,2%).

Источник: Expert Online



УБЫТКИ PEUGEOT CITROEN ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ СОСТАВИЛИ ПОЧТИ 1 МЛРД ДОЛЛАРОВ

Чистый убыток французского автомобильного холдинга Peugeot Citroen за первое полугодие 2012 года составил 819 млн евро (989 млн долларов), пишет газета «Ведомости», по данным автопроизводителя.

За аналогичный период прошлого года компания получила прибыль в размере 806 млн евро.

Потери холдинга объясняются спадом спроса на европейском рынке автомобилей. Если в Китае продажи Peugeot выросли на 7,5%, а в России на 14,7%, то в Европе было зафиксировано падение продаж на 15,2%.

По данным Европейской ассоциации производителей, только в мае падение продаж Peugeot Citroen составило 5,8%, у Ford — 5%, а у Renault — 4,4%. Спад продаж у General Motors составил 10,8%, а у Toyota — 8,9%.

В целях сокращения затрат Peugeot Citroen намерен провести реструктуризацию и сэкономить 1,5 млрд евро. К 2014 году решено закрыть завод в Ольне-су-Буа, где производят автомобиль Citroen C3. Будут уволены 3300 человек. После этого было объявлено, что во Франции потеряют работу 8 тыс. из 100 тыс. сотрудников PSA Peugeot Citroen.

Источник: Expert Online

«ФИНМАРКТ» ВЛОЖИТ 1 МЛРД ДОЛЛАРОВ В СТРОИТЕЛЬСТВО ТРАНСПОРТНОГО ХАБА СКОЛКОВО

Инвестиционная компания «Финмаркт» планирует вложить 1 млрд долларов в создание мультимодального транспортного узла в инновационном центре «Сколково». Об этом сообщил участник проекта строительства «центрального входа» в «Сколково» Саид-Салам Гуцериев.

По его словам, в рамках проекта будут созданы, в частности, транспортная зона города Сколково на промежуточном уровне и коммерческие объекты. Окупить проект планируется за 12 лет, добавил Гуцериев.

Фонд «Сколково» и инвестиционная компания «Финмаркт» подписали соглашение об основных условиях взаимодействия при строительстве мультимодального транспортного узла (хаба). Инвестор займется проектированием и строительством транспортного узла. Подписи под соглашением поставили президент фонда Виктор Вексельберг и президент компании «Русснефть» Михаил Гуцериев, которому подконтрольна компания «Финмаркт».

Источник: Expert Online

МИЛЛИАРДЕР АНДРЕЙ МЕЛЬНИЧЕНКО СТРОИТ ЭНЕРГОИМПЕРИЮ

ФАС дала миллиардеру Андрею Мельниченко добро на покупку генерирующих активов. Антимонопольная служба разрешила подконтрольной бизнесмену компании Sibenergy нарастить до 100% доли в «Кузбассэнерго» и «Енисейской ТГК-13».

Сейчас структурам Мельниченко принадлежит

в этих двух предприятиях примерно по 65–75%. Кроме того, ФАС удовлетворила ходатайство Sibenergy о приобретении ряда более мелких генерирующих активов, выделенных в апреле из «Кузбассэнерго» и «Енисейской ТГК» в самостоятельные юридические лица.

В результате чего появились такие компании, как «Кемеровская генерация», «Барнаульская ТЭЦ-3», «Назаровская ГРЭС», «Кузнецкая ТЭЦ» и другие. При этом часть активов перешла под прямой контроль акционеров «Кузбассэнерго» и «Енисейской ТГК». Sibenergy планирует приобрести именно те компании, которые сейчас принадлежат частным инвесторам.

Новость подготовлена по материалам информационных выпусков телеканала «Эксперт-ТВ».

Источник: Expert Online

ИНФЛЯЦИЯ В РФ ЗА ПОЛГОДА ПРЕВЫСИЛА СРЕДНЮЮ ПО ЕС В 2,5 РАЗА

Инфляция в России в июне значительно превысила среднеевропейскую — 0,9% против 0%, а за полгода набрала 3,2% против 1,3%, — передает РИА «Новости» по данным Росстата.

В феврале впервые за несколько лет российская инфляция оказалась ниже среднеевропейской — 0,4% против 0,5%, в марте инфляция в РФ составила 0,6% против 1% в ЕС, в апреле — 0,3% против 0,5%, а в мае инфляция в РФ превысила показатель ЕС.

В целом за полгода только в двух странах Евросоюза инфляция была выше показателя по России — на Мальте (6,8%) и в Венгрии (4,5%). В июне наиболее высокие темпы роста цен наблюдались также на Мальте (1,1%), а в 14 странах ЕС была зафиксирована дефляция (самая сильная в Нидерландах и Словении — 0,6%).

Среди других стран, попавших в аналитику Росстата, наиболее высокие темпы инфляции отмечены у Белоруссии — 10,5% за полгода и 1,8% за июнь.

Наибольшее увеличение потребительских цен на продукты питания в июне среди стран ЕС наблюдалось в Чехии (на 1,5%), Словакии (на 1,3%), Швеции (на 1%). В то же время в отдельных государствах ЕС в июне продукты стали заметно дешевле. Так, на Кипре цены на продукты питания за месяц снизились в среднем на 3,5%, в Болгарии — на 2,3%, в Словении — на 1,2%.

За полгода наиболее значительный прирост потребительских цен на продовольствие был отмечен в Венгрии (7%), Словакии (6%), Польше (5,7%), Чехии (5,4%). На Кипре цены на продукты питания с начала года существенно снизились (на 5%).

В России потребительские цены на продукты в июне по сравнению с предыдущим месяцем увеличились на 1,9% (в среднем по странам ЕС — на 0,5%), за шесть месяцев — на 4,8% (в среднем по ЕС — на 2,3%).

Источник: Expert Online



ВСЕ ЗАВИСИТ ОТ СДЕЛКИ И ОТ ЕЕ СТРУКТУРЫ



Об экономике, ситуации на финансовых рынках, изменениях в подходах банков в работе с заемщиками мы беседовали с Вице-Президентом Ассоциации банков Северо-Запада Титовым Виктором Васильевичем

– Виктор Васильевич, как вы оцениваете ситуацию в мировой экономике? Есть ли выход из сложившейся ситуации? Каким он может быть?

– Выход понятен – всем странам надо возвращаться к «экономике здравого смысла». Сейчас на финансовых рынках крутятся финансовые потоки во много раз превышающие материальные и реальные ресурсы экономики, которые в значительной мере являются спекулятивными. Представляет определенную озабоченность и идеология подталкивания к постоянной жизни в кредит. Более правильный «по моему мнению» консервативный подход, т.е. определенный

баланс между формированием накоплений и использованием заемных средств. Если первое характерно для США, то второе направление – более привычно для жителей европейских стран.

России важно взвешенно подходить к формированию стратегии своего развития принимая во внимание историю и практику других стран и уроки последних финансовых кризисов.

Вот классический пример ошибок в принятии решений – создание единой европейской валюты. Даже теория этого процесса была не до конца продумана. Нельзя объединять валюту стран с разными уровнями развития, с разными системами управления, менталитета и при возможных постоянных сменах правительств и их экономических взглядов.

– Как Вы думаете, та экономическая ситуация которая сейчас сложилась в мире и в Европе в частности, она Россию сильно затронет?





– Конечно затронет сильно.. Ведь если посмотреть национальный баланс экспорта-импорта, то мы ввозим 80% – 90% жизненно важных видов продукции и не сможем от них отказаться, а с другой стороны это все покупается на деньги от экспорта ресурсов. Как только изменится ситуация с нефтью и газом, если произойдут серьезные проблемы, то это очень плохо отразится на нашей экономике.

– А как Вы думаете, будет ли увеличиваться поток иностранного капитала в Россию?

– Нет. Сейчас качественно изменился иностранный капитал и в основном идет поток производственного капитала. Создаются предприятия только со 100 % собственностью иностранного капитала. Опыт показывает, что Россию чаще воспринимают не как равноценного партнера в бизнесе, а как площадку для организации некоторых видов производств.

– Мы как консультанты по лизингу заметили следующую тенденцию – к нам обращаются европейские компании достаточно высокого уровня за консультациями по вопросу выхода на российский рынок иногда с приобретением лизинговых компаний и они рассматривают Россию как растущий рынок и находятся в поисках вложений своих денег. Какова роль лизинга, по Вашему мнению, в привлечении иностранных инвестиций и обновлении основных производственных фондов?

– Да, лизинг обладает своими преимуществами в том плане, что основные лизинговые операции производятся с ликвидным имуществом и в отраслях которые востребованы – автомобильный транспорт, пищевая промышленность и т.п., но не в отраслях где реализуются очень сложные проекты с уникальным оборудованием. Учитывая масштабы и возможности лизинговых компаний на западе – это логично. Хотя в банковской сфере мы видим расцвет и бум с приходом западного капитала, опять же их развитие шло по двум линиям – это либо чисто западные банки – дочерние банки крупных западных банков и даже на каком-то этапе они оказались эффективнее и прибыльнее своих материнских структур. Либо участие западных партнеров в капитале российских банков. Второй путь оказался под очень сильным влиянием последствий финансового кризиса и несколько уменьшились темпы развития таких форм сотрудничества с международным капиталом. Наверное, такие же тенденции характерны и для лизинговых компаний.

– Сейчас в лизинге наблюдается тенденция укрупнения, это либо компании при банках, либо компании с госучастием для реализации крупных отраслевых проектов типа Росагороллизинг, ГТЛК и т.д. рыночных компаний остались единицы

– В банках тоже самое по числу их больше, а по показателям капитала, активов – все сосредоточено в десятке крупнейших банков. У них есть длинные и дешевые ресурсы, они имеют гарантии по подпитке ресурсами. Доступность зарубежных дешевых ресурсов для большинства средних банков существенно

ухудшилась

Мы всегда выступали противниками системы тотального обслуживания бюджетов всех уровней в учреждениях федерального казначейства и госбанках. Этот рынок должен быть открыт и для коммерческих частных банков.

– А как Вы считаете, ставки по кредитам будут расти? Увеличится ли длина (сроки) кредитования?

– Конечно, будут расти. Долгосрочная нестабильность на мировых рынках влияет и на эти показатели. Длинных ресурсов в достаточном объеме в России нет. Здесь обоюдные риски. Тем более опыт недавнего кризиса показал наличие проблем в оперативной финансовой поддержке частных банков со стороны государства.

– Я слышала мнение одного из банкиров, что если на сегодняшний момент оценить финансовое состояние любой крупной компании, то они все банкроты, т.е. фактически они переложили все свои обязательства на долгий период, а если подвести черту сейчас то большинство компаний России, и не только России, а в целом по миру они банкроты и выхода из этой ситуации никто не видит. Все ожидают что эти долги через 3-5 лет станут в других деньгах дешевле и их проще будет отдавать. А Ваше мнение.

– Нет, я не думаю, что абсолютно по всем компаниям такая ситуация. Кризис 2008 года привел к появлению на балансах банков так называемых непрофильных активов. Как правило это земля и недвижимость служившие залогом по проблемным кредитам. Одна из тем, которая интересна нам и лизинговым компаниям в этом направлении это организация их эффективной реализации (продажи).

– Несколько слов о банкротстве. Последнее время мы наблюдаем тенденцию применения процедуры банкротств для решения проблем бизнеса. Ваше мнение по данному вопросу?

– Да, это мировая практика, просто она пока не развита в России. На доведении до банкротства зарабатывают капиталы. Принцип банкротства как института создавалась как система защиты бизнеса, надо пытаться сохранить бизнес – конечно, это определенный удар по кредиторам. Но бизнес сохраняется, защищает, а потом уже кредиторы будут заниматься данным вопросом. Распространены случаи мошенничества, где осознанно доводят до банкротства. В том числе это и создание структур куда выводится здоровая часть активов в ущерб интересам кредиторов и акционеров. Причем во многих случаях очень серьезно нарушается законодательство,

У нас есть одно предложение для законодателей, которое мы активно пропагандируем – это создание системы единой регистрации всех видов залогов, как это происходит в развитых зарубежных странах. Это интересно для лизинговой и банковской отрасли т.к. и там и там краеугольный камень бизнеса это качественный залог. Возникнет система ответственности



и контроля за залогом, он зарегистрирован и находится в базе данных. Причем изучая любого партнера будет видна ситуация с его имуществом.

– В лизинге при банкротстве лизинговой компании страдает лизингополучатель, который не успел оформить акт о переходе права собственности по выплаченному договору лизинга, предмет лизинга попадает в залоговую массу имущества. К сожалению суды не в пользу лизингополучателя.

– В решении таких вопросов должны быть заинтересованы все стороны лизинговой сделки и лизинговые компании и лизингополучатели и банки.

– Ваше мнение, за последний период возросло ли число мошенничеств?

– Особую озабоченность вызывает рост случаев мошенничества и преступлений в новых банковских технологиях. Идет постоянная борьба с мошенничеством. Здесь правоохранительные органы не всегда могут эффективно помочь, в том числе из-за пробелов в законодательстве.

– Скажите, пожалуйста, на сегодняшний момент, с учетом практики российской отчетности существует ли практика оценки отчетности лизинговой компании?

– Наверное обязательно проводится аудит бизнеса лизинговой компании. Лично я считаю, что взаимоотношения банков и лизинговых компаний должны строиться с учетом их репутации, годах сотрудничества, и профессионализма команды менеджеров. Это не всегда

можно формализовать. Сейчас есть определенные проблемы для банков с точки зрения необходимости повышенного резервирования средств которое следует за выдачей кредита лизинговой компании. Банк, выдавая кредит лизинговой компании, привязан к конкретным сделкам, поэтому он будет проверять и лизингополучателя в том числе. Здесь должны появляться некоторые институты коллективного страхования рисков неплатежей – это актуально для малого и среднего бизнеса. Это могло бы влиять и на снижение ставок кредитования.

– Скажите, пожалуйста, не считаете ли Вы, что когда банк оценивает лизинговую компанию либо какой-то проект, то он должен в первую очередь оценивать не конечного лизингополучателя, а финансовое состояние лизинговой компании, ее риск-менеджмента?

– Все зависит от сделки и от ее структуры, потому что даже выдавая кредит бизнесу напрямую один из факторов – диверсификация деятельности, т.е. сколько проектов компания ведет в настоящий момент. Так и с лизинговой компанией. Но если это крупная сделка, то ее обязательно оценивают и механизмы ее защиты от рисков.

Спасибо за столь подробную и интересную беседу! Мы желаем Вам успехов в профессиональной деятельности!





4 июля 2012 года состоялся II «Форум лидеров банковского рынка», организатором которого выступило рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Основными темами для обсуждения на Форуме стали результаты, которые показал банковский рынок в 2011 году, а также перспективы его развития в ближайшие годы.

«Стратегии развития банков в 2012-2013 гг. должны обеспечить диверсификацию активов и доходов кредитных организаций, - отметил **Павел Самиев**, заместитель генерального директора рейтингового агентства «Эксперт РА». – Драйверами роста для малых и средних банков по нашему мнению в ближайшие годы будут: private-banking, участие в мультибанковских платежных системах, комплексное обслуживание МСБ, ипотека с рефинансированием, а также синдицированное кредитование. Что касается лидеров рынка, то крупным госбанкам необходимо заняться развитием новых сегментов, таких как кредитование стартапов и образовательная ипотека. Крупные частные банки могут уделить больше внимания развитию высокомаржинальных сегментов на основе скоринга, в первую очередь - торговому финансированию. Кроме того, всем крупнейшим игрокам на банковском рынке, мы считаем, необходимо активнее развивать свой международный бизнес».

«Крупные и средние банки, которые уже сейчас в определенной степени испытывают сложности с достаточностью капитала, в случае нового кризиса будут составлять определяющую точку риска, с которой придется работать Центральному банку, - считает **Анатолий Аксаков**, президент Ассоциации «Россия», депутат Государственной Думы РФ. – Для обеспечения равных условий конкуренции, государству необходимо ограничить долю на рынке для отдельных кредитных организаций по ряду ключевых показателей, что будет стимулировать выход крупнейших банков на глобальные рынки».

По мнению **Павла Неумывакина**, исполнительного директора банка «Петрокоммерц», для сбалансированного роста банковского сектора, необходимо законодательно зафиксировать максимальную долю государственных банков на рынке, которая на данный момент превышает 50 %.

«Помимо возможного недостатка капитала, особое внимание банкам стоит уделить повышению качества обслуживания и росту клиентской базы. В любом случае, результаты, которые покажет банковский сектор, напрямую будут зависеть от остроты возможного кризиса и масштабов поддержки со стороны Центрального

банка», - подчеркнул **Григорий Варцибасов**, член правления НБ «Траст».

По мнению рейтингового агентства «Эксперт РА», одними из основных драйверов роста банковского рынка в 2012 году выступят розничное кредитование, а также микрокредитование МСБ.

Председатель правления ОАО «МСП Банк» **Сергей Крюков** также отметил высокий потенциал рынка кредитования МСБ, уделив особое внимание микрокредитам: «В настоящее время партнерами МСП Банка по направлению микрофинансирования являются 36 организаций – как банков, так и МФО. 2 года назад у нас было только 3 таких партнера. Это свидетельствует о начале формирования цивилизованного рынка микрофинансирования в России».

«Состоялось награждение лидеров банковского рынка»

В рамках Форума состоялось награждение банков и компаний банковской инфраструктуры – активных партнеров банков по итогам работы в 2011 году.

«Заслуженные награды получили банки, которые внесли весомый вклад в развитие банковского сектора. Среди них банки, проявившие наибольшую активность в регионах и в ключевых сегментах рынка: корпоративном кредитовании, ипотеке и кредитовании МСБ», – отмечает **Станислав Волков**, руководитель отдела рейтингов кредитных институтов рейтингового агентства «Эксперт РА».

Второй год подряд в номинации «Динамика роста активов» награду получил ОАО «Московский кредитный банк», дипломом в номинации «Прорыв года» был отмечен Связной банк (ЗАО), за активное развитие международного бизнеса был награжден ОАО «Сбербанк России». Впервые была представлена номинация «Высокий функционал системы интернет-банкинга для физических лиц», в ней победу одержала Система HandyBank.

Всего по итогам Форума «Эксперт РА» вручило 29 дипломов в 18 номинациях за успехи в развитии банковского рынка.



НОМИНАЦИЯ	ЛАУРЕАТ
Динамика роста активов	ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»
Лидер в потребительском кредитовании	1) НБ «ТРАСТ» (ОАО) 2) ОАО «АЛЬФА-БАНК»
Вклад в развитие банковского бизнеса в регионах	«Азиатско-Тихоокеанский Банк» (ОАО)
Динамика ипотечного кредитования	ОАО «УРАЛСИБ»
Динамика банковских вкладов	ООО ИКБ «Совкомбанк»
Активное развитие корпоративного кредитования	1) ОАО «Банк БФА» 2) ОАО «АБ «РОССИЯ»
Лидер кредитования МСБ	1) ОАО «Сбербанк России» 2) ВТБ 24 (ЗАО)
Активное развитие сети банкоматов	«Мастер-Банк» (ОАО)
Эффективная работа с проблемными активами	ГПБ (ОАО)
Лидер банкострахования	Страховой дом ВСК
Активное развитие международного бизнеса	ОАО «Сбербанк России»
Высокая надежность	1) АКБ «ПЕРЕСВЕТ» (ЗАО) 2) ОАО Банк «Петрокоммерц»
Высокая рентабельность бизнеса	ОАО «ТрансКредитБанк»
Прорыв года	Связной Банк (ЗАО)
Высокий функционал системы интернет-банкинга для физических	Система HandyBank
Активное развитие кобрендинговых проектов	ОАО «РГС Банк»
Поддержка рынка кредитования МСБ	ОАО «МСП Банк»
Вклад в повышение финансовой грамотности населения	ООО КБ «Транспортный»

«Эксперт РА»: 78% банкиров считают, что темпы прироста активов и кредитного портфеля по итогам 2012 года составят не более 20%

В рамках форума в интерактивном формате состоялся опрос среди участников конференции.

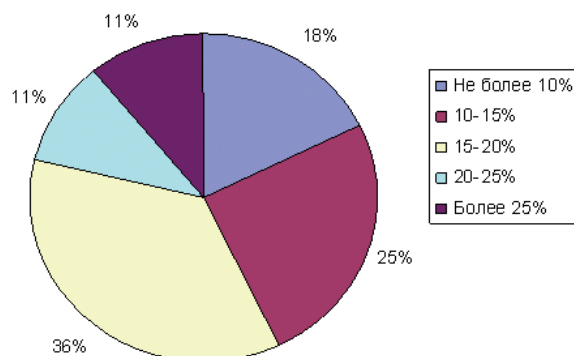
В опросе, посвященном перспективам развития банковского рынка в России, приняли участие представители более 40 российских кредитных организаций. Среди респондентов опроса – топ-менеджеры ОАО «УРАЛСИБ», ОАО Банк «Петрокоммерц», НБ «ТРАСТ», ОАО «МИНБ», АКБ «Инвестторгбанк», АКБ «СОЮЗ», АКБ «Инвестбанк», СБ Банк, ОАО «Первобанк», КБ «ЕВРОТРАСТ» и др.

Как показали результаты опроса, **банкиры остаются крайне консервативными в своей оценке темпов роста активов и кредитного портфеля: за умеренный прирост активов (не более 20% по итогам 2012 года) проголосовали 78% банков**, что меньше, чем в прошлом году (88%). Из них почти половина респондентов считает, что темпы прироста кредитного портфеля составят только 15-20% (для сравнения – по итогам 2011 года рост составил 30%). За более быстрый рост выступают только 22% опрошенных банков (годом ранее оптимистов было гораздо больше - 53%). Перспективы собственного бизнеса банкиры оценивают более оптимистично: умеренный прирост (в пределах 20%) планируют 39% респондентов, большинство опрошенных (35%) проголосовали за более высокий рост активов (на 20-30%).

55% респондентов считают, что крупнейшие госбанки вновь станут лидерами по темпам роста активов в 2012 году. Уверенность банкиров в опережающем росте госбанков только крепнет – годом ранее за данный вариант ответа проголосовали только 41% опрошенных. Примерно равные шансы на хороший рост есть у крупных частных и малых/средних банков (13 и 16% соответственно). А вот перспективы роста банков с иностранным участием в капитале туманны – в них «верит» только 3% опрошенных банкиров, что близко к результатам прошлого года опроса.

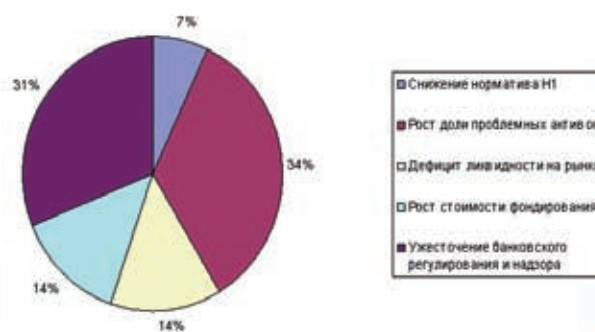
Главными вызовами для развития банковского рынка в текущем году станут **рост доли проблемных активов и ужесточение банковского регулирования и надзора** – так полагает соответственно 34 и 31% опрошенных банкиров. Снижение достаточности капитала банки не рассматривают в качестве значимой проблемы для дальнейшего роста: за этот вариант проголосовали только 7% опрошенных.

Какие темпы прироста активов банковского рынка Вы прогнозируете на 2012 год?
Почти 80% банкиров оценивают перспективы роста активов как умеренные – не более 20% в 2012 году

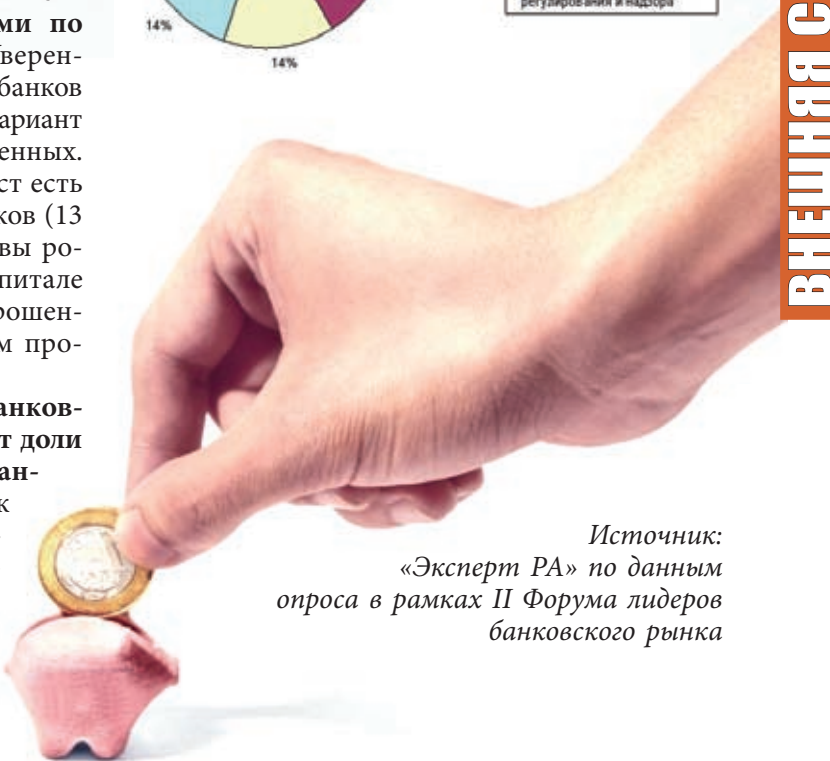


Источник: «Эксперт РА» по данным опроса в рамках II Форума лидеров банковского рынка

Какой главный вызов угрожает развитию банковской системы в 2012 году?
Большинство банкиров не видят угрозы в снижающемся Н1



Источник:
«Эксперт РА» по данным опроса в рамках II Форума лидеров банковского рынка





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

НОВОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА

СТРАХОВЩИКИ ОСАГО ПОДВЕЛИ ИТОГИ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ. «ИНГОССТРАХУ» УДАЛОСЬ СОХРАНИТЬ ВТОРОЕ МЕСТО НА ЭТОМ РЫНКЕ

Компании — участницы рынка ОСАГО в первом полугодии продали таких полисов на 56,7 млрд руб., выплатив потерпевшим 27,6 млрд руб., сообщил Российский союз страховщиков (РСА). Возглавляет рэнкинг, «Росгосстрах» (РГС) с премией 18,8 млрд руб. Вторую позицию удержал «Ингосстрах», обогнавший три месяца назад «РЕСО-гарантию» и СГ МСК. Пятая строчка у ВСК. По сравнению с I кварталом изменений в топ-10 нет, а вот рэнкинг годичной давности немного изменился: поменялись местами «Альфа-страхование» и «Альянс», вышла из топ-10 «Югория», ее место занял «Макс».

Растет концентрация рынка ОСАГО. Если в I квартале на десятку лидеров пришлось 68,3% всей премии, за шесть месяцев компании топ-10 собрали уже 78,8% премии.

Средняя стоимость полиса ОСАГО выросла за первое полугодие к январю — июню 2011 г. на 21,7% до 2956 руб., подсчитало «Прайм». Рост цен на ОСАГО связан в первую очередь с корректировкой коэффициентов, которые учитываются при расчете стоимости ОСАГО (введены год назад), напоминают страховщики. Правительство увеличило коэффициенты для большинства регионов, по мощности для ряда категорий автомобилей, а также в зависимости от периода использования автомобиля, изменило коэффициенты в зависимости от возраста и стажа водителей и числа лиц, допущенных к управлению.

Несмотря на заявления страховщиков о росте цен на запчасти, которые, по идее, должны были привести к росту средней выплаты, средняя выплата по ОСАГО продолжает падать. В первом полугодии она составила 22 933 руб. (годом ранее — 23 129 руб.).

Источник: Ведомости

МИНФИН ГОТОВИТ БЛОК ПОПРАВОК В ЗАКОНОПРОЕКТ ОБ ОБЯЗАТЕЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПЕРЕД ДОЛЬЩИКАМИ, КОТОРЫЙ ГОСДУМА УЖЕ РАССМОТРЕЛА В ПЕРВОМ ЧТЕНИИ В ВЕСЕННЮЮ СЕССИЮ

Основные изменения, предложенные ведомством, связаны с «расширением инструментов, которые могут использовать застройщики для исполнения своих обязательств. В частности, они могут не только формировать гарантийные фонды на базе специально созданных обществ взаимного страхования, но также приобретать полисы страхования ответственности у страховщиков».

По мнению директора департамента рисков Национального страхового и кредитного агентства (НСКА) Бориса Шаронова, сейчас закон об обязательном страховании в России может принести больше вреда, чем пользы. По мнению специалистов, стоимость недвижимости на ранней стадии строительства вырастет до 20%. Кроме того, обязательное страхование само по себе не мотивирует застройщика добросовестно строить. Иными словами, застройщику может быть более выгодно обанкротиться, чем исполнять свои обязательства перед дольщиками, поскольку за это перед инвесторами будет отвечать общество добросовестных застройщиков или страховая компания.

Источник: Российская бизнес-газета

ВСТУПИЛ В СИЛУ ЗАКОН, МЕНЯЮЩИЙ ПРАВИЛА ТЕХНИЧЕСКОГО ОСМОТРА ДЛЯ ВОДИТЕЛЕЙ

Теперь им больше не нужен талон техосмотра: для оформления полиса ОСАГО страховщики будут требовать новый документ — диагностическую карту с перечнем выявленных при проверке автомобиля неисправностей. Кроме того, от техосмотра фактически освобождены автовладельцы, которые регулярно проходят техобслуживание у официального дилера.

Федеральный закон (ФЗ) №130, который был официально опубликован, вносит поправки в Налоговый кодекс, законы «Об ОСАГО» и «О техническом осмотре». Закон фактически выводит из оборота талон технического осмотра (ТО) — документ, который был необходим водителям и проверялся инспекторами ГИБДД еще со времен СССР.

Напомним, что с 1 января 2012 года вступил в силу инициированный президентом закон, который коренным образом изменил систему прохождения ТО. Контроль за процедурой был



передан из ГИБДД в Российский союз автостраховщиков (РСА). Пройти техосмотр можно у аккредитованных в РСА операторов техосмотра – у автодилеров, в автосервисах и бывших пунктах ГТО, действовавших до 2012 года. Талон проверять стали не инспекторы ГИБДД, а сотрудники страховых компаний при выдаче полиса ОСАГО.

Согласно ФЗ №130, с 9 августа талон будет не обязателен и для страховщиков. Теперь им можно предъявлять диагностическую карту, которую надо получить у оператора техосмотра. В отличие от талона, карта содержит список выявленных и устраненных неисправностей. В будущем диагностическая карта станет документом строгой отчетности, и с 1 августа 2015 года только с этим документом водители смогут оформить полис ОСАГО. Талоны техосмотра, которые пока еще будут участвовать в документообороте (их продолжают выдавать пункты ГТО МВД, которые закроются к 2014 году), будут действовать без ограничений: законом отменена норма, согласно которой страховку нельзя получить, если до окончания срока действия талона осталось менее шести месяцев.

Второе новшество касается работы операторов техосмотра. Теперь у компании, получившей аккредитацию в РСА, есть право обслуживать автомобили только одной марки. Речь идет об официальных автодилерах (компании, имеющие договоры с производителями или дистрибуторами автомобилей), которые могут оформлять ТО только для своих клиентов, отказывая в услуге владельцам других марок. Регулярно обслуживаясь в таких компаниях, автовладельцы будут получать диагностическую карту фактически автоматом.

Источник: Коммерсантъ

КРУПНЕЙШИЕ РОССИЙСКИЕ СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ, РАБОТАЮЩИЕ НА РЫНКЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ОПАСНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ (ОС ОПО), ОСПАРИВАЮТ В АРБИТРАЖНОМ СУДЕ МОСКВЫ ПРЕДПИСАНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЫ (ФАС), В ТОМ ЧИСЛЕ ПО ПОВОДУ ЧЛЕНСКИХ ВЗНОСОВ В НАЦИОНАЛЬНЫЙ СОЮЗ СТРАХОВЩИКОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (НССО, ПРОФСОЮЗ СТРАХОВЩИКОВ ОС ОПО), ГОВОРИТСЯ В МАТЕРИАЛАХ СУДА

В апреле ФАС признала 26 страховщиков — учредителей и членов НССО нарушителями закона о защите конкуренции. В частности, по мнению ФАС, размер вступительных (6 млн руб.) и членских взносов (2,1 млн руб.) в союз является препятствием для участия в профобъединении небольших страховщиков.

Источник: Ведомости

ПОЧЕМУ СТРАХОВЫЕ ДЕПОЗИТЫ НЕ ПОЛЬЗУЮТСЯ БОЛЬШОЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ

Чтобы получать 10-12% годовых по рублевому вкладу в крупнейших банках, достаточно приобрести у них полис накопительного страхования жизни. Повышенной ставкой по специальному страховому вкладу банки — агенты страховых компаний стимулируют покупателей полисов. У банков свой интерес: они получают комиссию от страховщиков и готовы делиться ее частью с покупателем полиса.

Даже Сбербанк начисляет по подобному депозиту (срок один год при минимальной сумме 400 000 руб.) рекордные 12% годовых в рублях. Ставка по вкладу базовой линейки на тех же условиях в нем всего 6,75%. А в Альфа-банке под 12% годовых в рублях можно открыть «страховой» депозит только на полгода.

Несмотря на повышенные проценты, страховые депозиты не слишком популярны. По данным зампреда правления Райффайзенбанка Андрея Степаненко, на долю страховых вкладов приходится примерно 0,3% от всех открываемых депозитов.

Беда в том, что вклады открываются лишь на 1-12 месяцев, а страховые взносы придется платить не менее пяти лет (гарантированный доход на накопительную часть взноса не превышает 5% годовых).

Клиенту выгодно открыть высокодоходный депозит на максимальную сумму, отмечает зампред правления «Нордеа банка» Андрей Мальцев. Однако банки ограничивают сумму депозита величиной страховых взносов.

Источник: Ведомости

СК «АСТРАМЕД МС» КУПИЛА ЕКАТЕРИНБУРГСКОЮ СК «ББ-ЗДОРОВЬЕ»

Страховая компания ОАО «Астрамед МС» (Екатеринбург) приобрела 100% уставного капитала ЗАО «ББ-Здоровье» (Екатеринбург), говорится в материалах ОАО «Астрамед МС».

Как сообщили в пресс-службе «Астрамед МС», в дальнейшем «ББ-Здоровье» будет работать под брендом «Астрамед». Представитель пресс-службы не уточнил сумму сделки.

Согласно официальным материалам ЗАО, уставный капитал «ББ-Здоровье» равен 60 млн рублей. В первом квартале 2012 года компания получила 488 тыс. рублей чистой прибыли, рассчитанной по РСБУ. Размер страховых премий в январе-марте 2012 года составил 28,188 млн рублей, объем страховых выплат — 22,452 млн рублей. «ББ-Здоровье» работает в Свердловской области с 1993 года, занимается обязательным медицинским страхованием. Число застрахованных, по данным компании на 1 июля 2012 года, составило 130,73 тыс. человек. Согласно базе «СПАРК-Интерфакс», владельцами ЗАО «ББ-Здоровье» ранее являлись физлица (67,17% акций) и ООО «Инвестиционно-финансовая



компания «Резерв-Финанс» — 32,82% акций.

Страховая компания «Астрамед МС» работает на территории Пермского края, Свердловской и Курганской областей, входит в дивизион обязательного медицинского страхования финансово-страховой группы «Резерв». В 2008 году начала консолидировать страховые компании УрФО. В частности, к ней были присоединены СК «Уральская страховая медицина», СК «Тирус-Медсервис», СК «Мединком», «Урал-АИЛ-Мед».

Источник: Коммерсантъ-Екатеринбург

ФСФР ОТОЗВАЛА 13 СТРАХОВЫХ ЛИЦЕНЗИЙ И ПРИОСТАНОВИЛА ДЕЙСТВИЕ ОДНОЙ

Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) приняла решение отозвать 13 страховых лицензий и приостановить одну, говорится в сообщении службы.

Лишены лицензий следующие компании: ООО «Страховая группа «Адмирал», ООО «СК «Универсалдиалог», ООО «СК «АСТРО», ЗАО «Страховая компания «СКИФ-Инком», ООО «Страховая компания «Большая медведица», ООО «Страховая компания «Вита МТ», ЗАО «Страховая компания-транзит», ЗАО «Страховая компания «Северная Венеция», ОАО «Русское Азиатское транспортное перестраховочное общество», ООО «Страховая компания «Астрей», ООО «Сантал» (прежнее наименование - ООО «Страховая компания «АВИА»), ООО «Кооперативное страхование», ЗАО «Дальневосточная акционерная страховая компания «ДАСК».

Приостановлено действие лицензии на осуществление страхования ООО «Региональное страхование».

Источник: Финмаркет

ЭКС-СОВЛАДЕЛЕЦ «СПАССКИХ ВОРОТ» БОРИС ХАИТ ВОЗВРАЩАЕТСЯ В СТРАХОВОЙ БИЗНЕС

Через несколько лет после продажи группы «Спасские ворота» Банку Москвы ее экс-совладелец Борис Хаит возвращается в страхование. Он вошел в совет директоров небольшого «Межрегионгаранта», которому поможет советами, клиентами и, возможно, сотрудниками.

О том, что Хаит вошел в совет директоров «Межрегионгаранта», сообщил в списке аффилированных лиц сам страховщик. Хаит и гендиректор «Межрегионгаранта» Евгений Потапов подтвердили это. Хаит, по их словам, независимый директор, его появление в совете не связано с покупкой доли в компании, владельцем которой останется компания «Глобалстрой-инжиниринг».

С появлением Хаита в совете директоров «Межрегионгарант» также может начать развивать банковское страхование — страхование заемщиков банков. Кроме того, его приход мог бы помочь компании с новыми клиентами, надеется Потапов. И с новыми сотрудниками, но лишь с теми, кто уволился с прежних мест работы: сейчас в «Межрегионгаранте» трудятся 140

человек и штат компании вряд ли будет больше 300 человек, прикидывает он.

В этом году «Межрегионгарант» планирует собрать 700 млн руб. страховой премии и заработать 100 млн руб. прибыли, отмечает Потапов. Сейчас на ДМС в портфеле компании приходится 52% сборов, остальное — страхование грузов и имущества. Это перекосяк, который надо ликвидировать, считает Потапов: в идеале нужно, чтобы доля ДМС не превышала 30-35%.

Источник: Ведомости

ПОВЫШЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К КАПИТАЛУ НЕ ПРИВЕЛО К КАРДИНАЛЬНЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РФ

Повышение минимальных требований к уставному капиталу страховщиков не привело к кардинальным изменениям на страховом рынке РФ, заявил руководитель ФСФР Дмитрий Панкин в эфире телеканала «Россия 24».

С 1 января 2012 года вступили в силу новые требования по уставному капиталу страховщиков, согласно которым для компаний общего страхования он должен составлять не менее 120 миллионов рублей, страховщиков жизни - 240 миллионов рублей, компаний с лицензией на перестрахование - 480 миллионов рублей. Новые требования в четыре раза превышают действовавшие ранее нормативы.

По данным реестра ФСФР, новым требованиям по капиталу не соответствовали 47 страховых и перестраховочных организаций или 9% от общего числа.

Источник: Прайм-Тасс Страхование

ГРУППА КОМПАНИЙ «СВЯЗНОЙ» ПРИОБРЕЛА СТРАХОВЩИКА «АРГО ИНТЕРПОЛИС»

Группа компаний «Связной» приобрела страховщика «АРГО Интерполис», который переименован в ООО «Связной Страхование», сообщила руководитель отдела по связям с общественностью «Связного» Елена Ноготкова.

По ее словам, в настоящее время прорабатывается проект в области страхования. Однако детали проекта не разглашаются.

Приобретенный страховщик в последнее время практически не осуществлял деятельность — его премии за 2011 год не достигали даже 300 тысяч рублей.

«Связной Страхование» имеет лицензию на страхование имущества юридических и физических лиц (кроме транспортных средств), страхование грузов, медстрахование и страхование от несчастных случаев.

«Связной» принадлежит голландской Svyaznoy N.V., подконтрольной основателю сети Максиму Ноготкову. Группа управляет федеральной розничной сетью, насчитывающей свыше 3 тысяч магазинов. В настоящее время компания реализует так же проект в банковской сфере.

Источник: Газета.Ру



ДИРЕКТОР ПЕТЕРБУРГСКОГО ФИЛИАЛА ОАО «СК МСК» СЕРГЕЙ ЛУКАШИН:

НАША ЗАДАЧА – ГРАМОТНО ОБСЛУЖИТЬ КЛИЕНТА

– Сергей Геннадьевич, скажите несколько слов о компании, стратегии ее развития и практике работы с лизинговыми компаниями?

– Сегодня ОАО «СГ МСК» – это универсальная страховая компания, основанная в 1993 году, входит в состав одного из крупнейших страховых холдингов, созданного при непосредственном участии Правительства Москвы и Банка Москвы (управляющая компания – ОАО «Столичная страховая группа»).

В феврале 2010 года компании, входящие в группу лидеров отечественного страхового рынка, ОАО «Московская страховая компания» и Страховое ЗАО «МСК-Стандарт» (ранее СЗАО «Стандарт-Резерв») были интегрированы в ОАО «Страховая группа МСК». В апреле 2011 года к «Страховой группе МСК» присоединилась «Страховая группа «Спасские ворота», также являющаяся одной из крупнейших российских страховых компаний. Сегодня, интеграционные процессы завершены, это единая компания.

В результате объединения «СГ МСК» впитала в себя почти 20-летний опыт четырех страховых компаний, каждая из которых фактически стояла у истоков становления страхования в России. Объединенная компания занимает 8-е место в рейтинге страховых компаний по объему собранной премии за 2010 год, численность штатных сотрудников превышает 6000 человек.

В Санкт-Петербурге на текущий момент ГК МСК представлена в форме единого объединенного филиала, в котором работают 360 человек, объем страховых сборов составляет 2 млрд. по году. Наша главная задача на 2013 год – вести работу в соответствии с общей стратегией компании и выйти на безубыточный уровень.

– Как в настоящее время развиваются Ваши отношения с лизинговыми компаниями? Существуют ли специальные продукты по страхованию предметов лизинга?

– Мы проводим достаточно большое количество переговоров с лизинговыми компаниями для заключения партнерских соглашений. Однако, только сейчас, в силу того что наша компания находилась на

стадии структурных изменений бизнеса, имея хорошие рейтинги по уровню финансовой устойчивости, мы можем активно работать в данном направлении. Финансовая устойчивость ОАО «СГ МСК» подтверждена международным рейтинговым агентством Fitch, присвоившим объединенной компании рейтинг финансовой устойчивости по международной шкале «BB» (RWN) и по национальной шкале «AA-(rus)» (RWN). Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило ОАО «СГ МСК» рейтинг надежности на уровне А+ («Очень высокий уровень надежности»).

Заключаются соглашения о сотрудничестве на региональном или федеральном уровне, в зависимости от уровня и требований банка, как основного кредитора лизинговых компаний, получаем аккредитацию в самих лизинговых компаниях. Мы имеем аккредитацию в таких лизинговых компаниях как: ОАО ВТБ Лизинг, ЗАО «Сбербанк Лизинг», ГК «Балтийский лизинг» и других. Мы понимаем, что мы не одни на этом рынке, уровень конкуренции достаточно высокий. Данное направление нам интересно и мы в 2013 году будем продолжать его развивать.

– Правильно ли мы понимаем, что вопрос аккредитации – это основная проблема, с которой Вы сталкиваетесь?

– Аккредитация в банках – основополагающий признак, для того чтобы быть в пуле «аккредитованных» страховых компаний для работы с лизинговыми компаниями, которых финансируют банки. Однако, зачастую желание клиента – лизингополучателя, для лизинговой компании может быть одним из ключевых факторов для выбора страховщика по договору лизинга. Например, при крупном договоре, лизинговая компания прислушивается к голосу клиента, имеющего с нами долгосрочные партнерские отношения.

– Т.е. исключения бывают?

– Безусловно, бывают, и лизинговые компании идут навстречу клиенту. Эластичность в этом вопросе присутствует, но не всегда и не у всех лизинговых компаний.





– Кроме этого, с какими техническими проблемами, связанными с бизнес-процессами, практикой работы, Вы сталкиваетесь?

– Одной из таких проблем является практика, методика и порядок оценки финансового состояния страховщика, подходы к принятию решения об аккредитации. Не многие компании подходят более взвешенно, с учетом комплекса показателей, к оценке компании: с учетом происходящих процессов, размера филиальной сети, структуры выплат, скорости работы, системе документооборота и скорости осуществления выплат.

– Скажите несколько слов о регионах присутствия компании и основных условиях страхования?

– Благодаря наличию 154 филиалов, СГ МСК обладает самой обширной филиальной сетью среди отечественных страховщиков и представлена во всех регионах России.

В первую очередь мы стремимся к оптимизации нашей филиальной сети, в ближайшей перспективе этот процесс продолжится, часть из них будет преобразована в агентства, в центры агентских продаж и т.д. Но данный факт не повлияет на представленность компании в регионах. Он будет лишь способствовать росту размеров и эффективности бизнеса.

Мы осуществляем страхование имущественных рисков, рисков монтажа и доставки, страхование финансовых рисков, работаем как с физическими, так и с юридическими лицами. С точки зрения лизинга все эти продукты востребованы.

– Осуществляете ли Вы страхование рисков неплатежей по договорам лизинга? Каковы, с Вашей точки зрения, перспективы развития такого вида страхования?

– Страхование финансовых рисков на сегодняшний момент мы осуществляем. Однако, для развития направления, связанного со страхованием риска неплатежей по лизингу необходимы специальные, узкие, специализированные «настройки», понимание особенностей лизинговой сделки, требований лизинговой компании, финансового состояния лизингополучателя.

– С точки зрения макроэкономической ситуации, будет ли востребован данный вид страхования в других отраслях?

– На это влияют как макро, так и микроэкономические факторы. В случае ухудшения экономической

ситуации в стране и роста риска неплатежей, сами страховые компании скорее всего будут отказываться от данного вида страхования, для того чтобы избежать роста выплат и отрицательного результата деятельности

– Оцените, перспективы развития рынка страхования лизингового имущества в целом и для Вашей компании в частности?

– В развитии направления страхования лизингового имущества мы видим будущее, и работа для развития ведется. Открываются новые направления по мере изучения той или иной отрасли и заинтересованности самих лизинговых компаний. В частности, среди основных стратегических сегментов мы видим: страхование сельхозоборудования, автотранспорта.

– Сейчас на банковском рынке и рынке лизинга изменяются условия финансирования, растут ставки. Какова ситуация на рынке страхования? Изменяются ли условия страхования в Вашей компании?

– С учетом высокого уровня конкуренции на рынке страхования, мы сталкиваемся со случаями демпинга. Однако, входя в 10-ку крупнейших страховых компаний, мы придерживаемся политики, при которой ставки должны быть не высокими и не низкими, а находиться «в рынке». Наша эластичность по цене позволит нашим партнерам быть уверенными в нашем финансовом состоянии.

Кроме того, не маловажным аспектом для нас является сервис для клиентов. Наша задача грамотно обслужить клиента, как на стадии заключения договора, так и в случае выплат.

– Какова ситуация с числом страховых случаев, количеством выплат? Есть ли какие-то тенденции и от чего они зависят?

– Ситуация с выплатами зависит от рисков отрасли и объемов сборов. Мы стремимся к тому, чтобы сегментировать свой портфель таким образом, чтобы снизить величину среднего убытка, тем самым повысить гарантии выплат своим клиентам.

– Сергей Геннадьевич, спасибо за беседу. Мы желаем Вашей компании развития, достижения поставленных целей, роста портфеля и как можно меньше случаев убытков.





МСК
СТРАХОВАЯ ГРУППА

СТРАХОВАНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК



**Петербургский филиал
ОАО «СГ МСК» Санкт-Петербург
Аптекартская наб., д. 12**



(812) 7777-901

WWW.SGMSK.RU



НОВОСТИ ЛИЗИНГА

АГЕНТСТВО FITCH ПОВЫСИЛО НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОЛГОСРОЧНЫЙ РЕЙТИНГ КОМПАНИИ «CARCADE ЛИЗИНГ»

Fitch Ratings повысило национальный долгосрочный рейтинг компании «CARCADE Лизинг» с уровня «A-(rus)» до «A(rus)» и подтвердило долгосрочные рейтинги дефолта эмитента («РДЭ») компании в иностранной и национальной валюте на уровне «В+». Прогнозы по всем рейтингам стабильные.

Ликвидный лизинговый портфель, хорошая прибыльность, приемлемое качество активов - ключевые моменты, повлиявшие на подтверждение долгосрочных РДЭ компании «CARCADE Лизинг». Благоприятным фактором для гибкости в операциях фондирования компании агентство Fitch считает потенциал поддержки со стороны польского «родственного» банка, Getin Noble Bank S.A. («ВВ»/прогноз «стабильный»). Повышение национального рейтинга обусловлено улучшением кредитоспособности компании в рамках РДЭ «В+», что связано с результатами диверсификации базы фондирования и отличными финансовыми показателями.

В настоящее время компании присвоены следующие рейтинги:

- долгосрочный РДЭ в иностранной валюте подтвержден на уровне «В+», прогноз «стабильный»;

- долгосрочный РДЭ в национальной валюте подтвержден на уровне «В+», прогноз «стабильный»;
- краткосрочный РДЭ подтвержден на уровне «В»;
- национальный долгосрочный рейтинг повышен с уровня «A-(rus)» до «A(rus)», прогноз «стабильный»;
- приоритетный необеспеченный долг: рейтинг подтвержден на уровне «В+», рейтинг возвратности активов «RR4», национальный рейтинг повышен с уровня «A-(rus)» до «A(rus)».

Источник: All-Leasing.RU

«ЭКСПЕРТ РА» ПРИСВОИЛО РЕЙТИНГ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ «РЛИЗИНГ»

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило рейтинг финансовой устойчивости компании «РЛизинг» на уровне «В++» («приемлемый уровень финансовой устойчивости»), прогноз — «стабильный». Данный прогноз означает, что высока вероятность сохранения рейтинга на текущем уровне в среднесрочной перспективе.

В качестве основных факторов, позитивно влияющих на рейтинг компании, аналитики агентства выделя-





ют низкий уровень просроченной задолженности со стороны клиентов, принятие минимального валютного риска и низкую концентрацию пассивов на кредиторах.

Ключевыми факторами, ограничивающими уровень рейтинга, являются низкая доля собственных средств в структуре источников финансирования деятельности, умеренно низкий уровень диверсификации лизингового портфеля по видам оборудования и низкий уровень рентабельности активов и капитала по РСБУ.

Источник: All-Leasing.Ru

STANDARD & POOR'S ПРИСВОИЛО ГТЛК РЕЙТИНГИ «BB-/B» И «RUAA-»

Агентство Standard & Poor's присвоило Государственной Транспортной Лизинговой Компании кредитные рейтинги — долгосрочный «BB-» и краткосрочный «B». Также ГТЛК получила оценку по национальной шкале на уровне «ruAA-». Прогноз изменения рей-

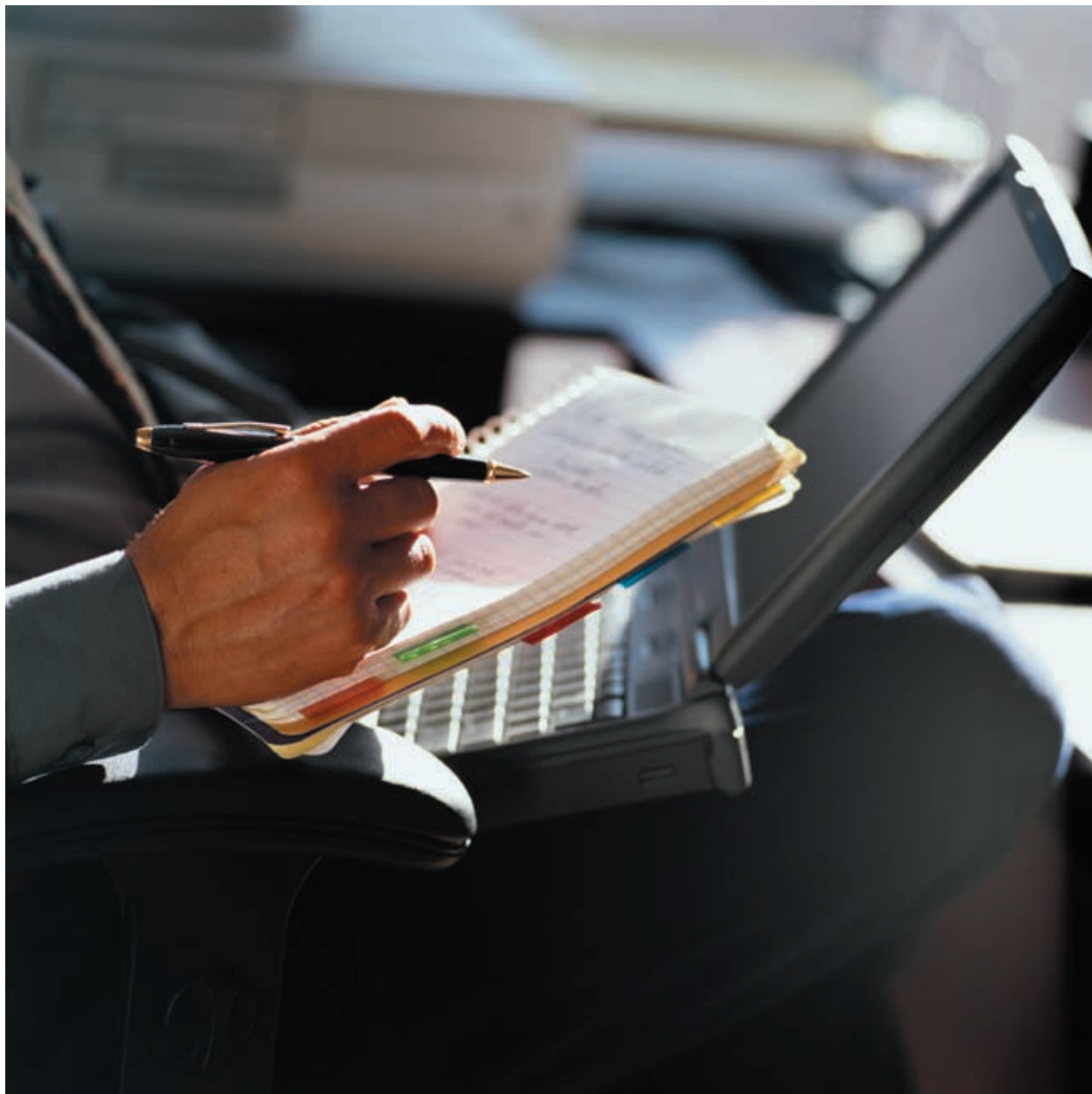
тингов — «стабильный».

По мнению экспертов агентства, рейтинги компании отражают ее высокие показатели капитализации, качество активов и хорошие рыночные позиции в ряде сегментов лизинга транспортного оборудования.

Как стало известно All-Leasing.Ru, S&P оценило собственную кредитоспособность компании на уровне «b+». «Рейтинги компании также отражают возможность получения достаточной и своевременной экстренной поддержки со стороны государства. В соответствии с нашими критериями, применяемыми к ОСГ, мы оцениваем связи ГТЛК с правительством Российской Федерации как прочные», — говорится в отчете агентства.

Прогноз «стабильный» отражает ожидание роста бизнеса ГТЛК, который будет способствовать дальнейшей диверсификации лизингового портфеля компании, однако также может отразиться на показателях капитализации.

Источник: All-Leasing.Ru





«ЭКСПЕРТ РА» ПРИСВОИЛ РЕЙТИНГ КОМПАНИИ «ЭКСПО-ЛИЗИНГ»

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило рейтинг финансовой устойчивости компании «Экспо-Лизинг» на уровне «А» («высокий уровень финансовой устойчивости»). Прогноз по рейтингу «стабильный», что означает высокую вероятность сохранения рейтинга на прежнем уровне в среднесрочной перспективе.

В качестве основных факторов, позитивно влияющих на рейтинг компании, агентство выделяет высокий уровень рентабельности собственного капитала (за шесть месяцев 2012 года – 30,3% в годовом выражении), высокий уровень диверсификации портфеля по видам оборудования (на три ключевых вида оборудования приходится 50,7% портфеля на 1 июля 2012 года) и низкий уровень концентрации кредитного риска на крупных лизингополучателях (доля 10 крупнейших лизингополучателей составила 35,6% портфеля на 1 июля 2012 года). Для деятельности компании характерен приемлемый уровень покрытия сделок дополнительными гарантиями и поручительствами, умеренно низкая концентрация пассивной базы по кредиторам (на 1 июля 2012 года на пять крупнейших банков-кредиторов приходится 48,2% пассивов). Положительно на уровне рейтинга также отражается приемлемая география деятельности (наличие филиалов и представительств в девяти субъектах РФ), надежные партнеры по страхованию предметов лизинга и хорошие темпы роста бизнеса (прирост новых сделок за 2011 год составил 170%). Негативно на уровень рейтинга влияет высокая доля лизингового портфеля с просроченными платежами свыше 30 дней (51,1% на 1 января 2012 года, 15,1% на 1 июля 2012 года), низкие значения показателей ликвидности (на 1 июля 2012 года коэффициент текущей ликвидности составил 1,17, коэффициент абсолютной ликвидности – 0,02) и высокая чувствительность к валютным рискам (открытая валютная позиция на 1 июля 2012 года составила около 50% капитала).

За 2011 год компания «Экспо-Лизинг» заключила лизинговых сделок на сумму 3 млрд 829,9 млн рублей (39-е место по объему нового бизнеса в рэнкинге крупнейших лизинговых компаний РФ по версии «Эксперта РА»). Объем лизингового портфеля на 1 января 2012 года составил 3 млрд 437,8 млн рублей (52-е место), объем полученных лизинговых платежей – 372,3 млн рублей.

Источник: All-Leasing.Ru

НАЦИОНАЛЬНОЕ РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО ПРИСВОИЛО РЕЙТИНГ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ТРАНСФИН-М»

Национальное рейтинговое агентство присвоило лизинговой компании «ТрансФин-М» индивидуальный рейтинг кредитоспособности по национальной шкале на уровне «АА».

В 2012 году НПФ «Благосостояние» планирует объединить лизинговые компании «ТрансФин-М» и «РусРейлЛизинг» (рейтинг кредитоспособности

НРА на уровне «А» присвоен 19 января 2012 года) для увеличения капитала объединенного лизингового бизнеса и полностью развивать лизинг железнодорожной техники на базе объединенной компании. 17 августа 2012 года собрание акционеров «РусРейл-Лизинга» одобрило сделку по вхождению в состав участников и внесению вклада в уставной капитал «ТрансФин-М» в размере 4,8 млрд рублей. Управление лизинговым бизнесом при НПФ «Благосостояние» будет осуществлять Дмитрий Зотов, который с марта 2012 года является генеральным директором лизинговой компании «ТрансФин-М».

По итогам II квартала 2012 года лизинговый портфель компании превысил 69 млрд рублей (на конец 2011 года — 54 млрд рублей), а в ближайшее время компания готовится к заключению крупных сделок по финансированию новых контрактов дочерних компаний группы РЖД. В течение 2012 года компания расширила спектр инструментов фондирования операций за счет кредитов крупнейших российских банков, продолжая в то же время активно привлекать ресурсы за счет выпуска облигаций. Облигации компании входят в котировальный лист «А1» Московской биржи. Начиная с 2006 года и по сегодняшний день были успешно размещены 28 выпусков корпоративных и биржевых облигаций компании «ТрансФин-М» на общую сумму 24,5 млрд рублей.

Стратегия развития компании на 2012—2015 годы предполагает значительный рост бизнеса в течение следующих лет. Так, компания планирует, что за счет развития двух ключевых направлений деятельности — «Лизинг для дочерних компаний РЖД» и «Лизинг для частных железнодорожных перевозчиков» — темпы роста портфеля контрактов будут составлять около 60% ежегодно. Начиная с 2012 года компания приступила к реализации нового направления бизнеса — лизинга локомотивов. Стратегией определен четырехкратный рост масштабов бизнеса к 2015 году. В 2015-м планируется вхождение в топ-3 рынка железнодорожного лизинга при росте доли на рынке до 16%; поддержание достаточности капитала к активам на уровне не ниже 10% при средней рентабельности собственных средств около 28%; снижение показателя cost-to-income до 8% за счет опережающего роста доходов по сравнению с операционными расходами. Исполнение целевых показателей 2012 года уже обеспечено за счет текущих и планируемых в ближайшее время к заключению новых контрактов.

Источник: All-Leasing.Ru

АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА» ПРИСВОИЛО РЕЙТИНГ КОМПАНИИ «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА-ЛИЗИНГ»

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило рейтинг финансовой устойчивости компании «Экспресс-Волга-Лизинг» на уровне «В++» («приемлемый уровень финансовой устойчивости»), прогноз по рейтингу — «стабильный».

В качестве основных факторов, позитивно влияющих на рейтинг компании, аналитики агентства отмечают низкий уровень просроченной задолженности по лизинго-



вым платежам (0,28% портфеля на 31 марта 2012 года) и приемлемый уровень диверсификации лизингового портфеля по видам оборудования (на три крупнейших сегмента приходится менее 50% портфеля). Также для деятельности компании характерны низкий уровень зависимости от краткосрочного фондирования, умеренно высокий уровень коэффициентов платежеспособности и надежные партнеры по страхованию предметов лизинга (все страховые компании — с рейтингом надежности «А+» и выше от «Эксперт РА»).

В качестве негативных факторов были выделены низкая доля собственных средств в структуре источников финансирования деятельности (на 31 марта собственные средства составляют 7,3% пассивов, доля уставного капитала в структуре собственных средств — 0,03%), крайне высокая концентрация пассивов по кредиторам (на крупнейший банк-кредитор приходится около 60% средств от пассивов).

По итогам 2011 года компания «Экспресс-Волга-Лизинг» заключила лизинговых сделок на сумму 483 млн рублей (102-е место в рейтинге крупнейших лизинговых компаний РФ по версии «Эксперт РА»). Объем лизингового портфеля на 1 января 2012-го составил 565 млн рублей (97-е место), объем полученных лизинговых платежей — 481 млн.

Источник: All-Leasing.Ru

STANDARD & POOR'S ПОВЫСИЛО ДОЛГОСРОЧНЫЙ РЕЙТИНГ КОМПАНИИ «ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»

Standard & Poor's повысило долгосрочный кредитный рейтинг компании «Элемент Лизинг» и рейтинг по национальной шкале с «В-/ruBBB-» до «В/ruBBB+». Краткосрочный рейтинг подтвержден на уровне «С». Прогноз изменения рейтингов — «стабильный».

Как стало известно All-Leasing.Ru, повышение рейтингов обусловлено мнением агентства о том, что показатели рентабельности компании продолжают расти, следуя тренду 2011-го и первой половины 2012 года. Кроме того, менеджменту удалось увеличить бизнес-портфель компании, в то время как текущий объем источников фондирования поддерживает дальнейший рост бизнеса. Прогноз «стабильный» отражает мнение агентства о том, что в ближайшие два года «Элемент Лизинг» будет поддерживать развитие бизнеса на фоне умеренного роста российской экономики и при этом демонстрировать устойчивые показатели рентабельности.

Источник: All-Leasing.Ru





ИНТЕРЕСНО РАБОТАТЬ В ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ КОМПАНИИ



О стратегии развития компании, взглядах на пути и перспективы развития лизинга в России в интервью для «Территории лизинга» рассказал Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса «Государственной транспортной лизинговой компании» (ГТЛК).

– Владимир, расскажите несколько слов о компании, целях развития, о планах на ближайшую перспективу.

«Государственная транспортная лизинговая компания» осуществляет свою деятельность на рынке лизинга уже 10 лет. Большой виток в развитии компания получила с 2009 года, когда было внесено 10

млрд. рублей в рамках антикризисных мер для стимулирования обновления предприятий дорожной отрасли и российской промышленности. Средства были направлены на приобретение российской техники – дорожно-эксплуатационной, дорожно-строительной и автобусов.

2010 год прошел под флагом государственного лизинга. К концу 2011 выделенное финансирование в полном объеме было направлено на программы государственного лизинга. Сейчас портфель ГТЛК составляет более 90 млрд.рублей – по сравнению с изначально выделенными 10 млрд.рублей он вырос в девять раз. В 2011 году авторитетным рейтинговым агентством «Эксперт РА» мы были признаны самой быстрорастущей компанией на рынке.

ГТЛК специализируется в основном, на сегментах транспортной отрасли – начиная от дорог и инфраструктур, заканчивая авиацией, пассажирским транспортом, коммерческими перевозчиками, железнодорожным подвижным составом. Параллельно мы развиваем проекты, не связанные с транспортом – это горнодобывающее оборудование, стекольная промышленность.

На сегодняшний момент в компании параллельно работают программы государственного лизинга за счет собственных средств и программы с привлеченным финансированием. В рамках государственного лизинга финансируются дорожные предприятия, которые занимаются строительством и содержанием дорог и поставляется российская техника отечественного производства. Также осуществляется финансирование автотранспортных пассажирских предприятий. Сегодня на государственный лизинг





направляются средства, возвращаемые в качестве лизинговых платежей по этим программам – это порядка 3,5 – 4,5 млрд. рублей в год. Работа по всем остальным сегментам транспортной отрасли осуществляется за счет привлечения средств банков.

– Как Вы оцениваете тенденции развития рынка лизинга в России в целом?

Последние 2-3 года рынок бурно развивается. В 2010 году был переход рынка от минуса к плюсу, но нельзя говорить о каком-то гигантском росте. 2011 год показал, что тенденция активного роста сохраняется. Показатели рынка приближаются к докризисным. В этом году, я думаю, рынок вырастет по сравнению с 2011 годом, но не настолько значительно, как раньше.

– Но лидером по-прежнему останется автотранспорт?

Конечно. По сути дела во всем мире сегменты транспортной отрасли являются лидерами. Россия – большая страна, с развитой сетью железных дорог, поэтому у нас лидирующее место занимает железнодорожный транспорт. Если взять Европу или Америку, то там лидирует автотранспорт, потому что железнодорожные ветки не так сильно развиты.

– А если говорить о сегменте рынка железнодорожного транспорта, как Вы оцениваете, как изменится ситуация? В силу своей деятельности мы общаемся с конечными потребителями и их оценки совершенно разные?

– Рынок лизинга железнодорожного транспорта в 2011-12 годах – это рынок 2008-2009 года, когда существовал достаточно большой спрос на железнодорожные вагоны. Если в 2011 году стоимость вагонов росла, то в этом году она стабилизировалась, но спрос на них достаточно значительный, вводятся новые мощности производства вагонов. В ближайшие года два высокий спрос будет сохраняться. Может быть мы не превысим 2011 год по абсолютным показателям по продажам, но для рынка лизинга это будет одним из основных сегментов. Основная причина заключается в том, что это наиболее капиталоемкий сегмент рынка, а предмет лизинга лучше всего подходит под условия лизинга, он ликвидный, мало изнашиваемый и понятно куда его потом продать. В конечном случае, можно получать арендные платежи за него. Именно поэтому большинство лизинговых компаний стараются работать с этим сегментом – он понятен.

Сейчас через лизинг продают 80% от общего объема произведенных вагонов, возможно, их объем вырастет до 100%. Конечные потребители грузовых вагонов – операторы (за исключением РЖД), которые не имеют достаточного количества собственных средств для прямой закупки. В 90% случаев необходимо привлекать финансирование через банки или лизинговые компании. Лизинговое финансирование для вагонов, тем не менее, остается наиболее подходящим.

– А как Вы оцениваете перспективы развития операционного лизинга?

– Я думаю, постепенно мы будем переходить к западным моделям, в которых более востребован операционный лизинг. Сейчас оперативный лизинг занимает незначительную долю рынка, так как лизинговые компании не готовы принимать на себя его риски. К тому же, финансовый лизинг позволяет увеличивать капитализацию компании за счет ее активов. Думаю, что в ближайшей перспективе финансовый лизинг сохранит доминирующие позиции на рынке.

– Какова Ваша оценка тенденций развития операционного лизинга в сегменте легкового, грузового и коммерческого автотранспорта?

– Мы много говорим о светлой перспективе развития операционного лизинга. На западе все привыкли к тому, что они специализируются на продаже услуг, в том числе и транспортных услуг и для них автомобиль это средство передвижения и за него никто не держится. Они оказывают логистическую услугу. В нашей стране все хотят иметь актив, и если что-то случится, то есть автомобиль, который можно продать и получить деньги. Кроме того, операционный лизинг подразумевает большой комплекс услуг, а это сервисная составляющая, с которой не каждый готов работать.

– Как Вы считаете, что на сегодняшний момент для клиента важнее стоимость лизинговой услуги или ее качество и сервис? Как-то изменилось за последнее время отношение клиента к выбору лизинговой компании?

– Клиенты стали более осознанно подходить к выбору. Если пять лет назад нужно было объяснять, что такое лизинг и зачем он нужен, то сейчас клиент понимает и возможность налоговых льгот, и отличие лизинга от кредита. Каждый выбирает для себя, что для него более важно. Для большинства клиентов основополагающим является скорость и простота получения имущества в пользование по лизингу в сравнении с технологией получения финансирования по кредиту. Лизинговая компания может предложить сезонные графики платежей, более длительные сроки лизинга. Гибкость лизинговой компании в сравнении с банком является основополагающим при выборе в пользу первой. По поводу стоимости денег или сервисной составляющей, там где высокий сервис – утром пришел, а вечером получил предмет лизинга – это будет дорого. Это розничный лизинг. Компании, идущие по пути розничного лизинга закладывают в стоимость своих услуг высокий процент дефолтов. Это нормальная стандартная процедура. Соответственно это дорого. Кому нужно быстро, выбирает розничную компанию. Тому, кто создает большой парк и считает каждую копейку, необходима крупная компания, которая будет рассматривать его под микроскопом и предложит более гибкие условия.

Мы достаточно часто для своих клиентов осуществляем комбинированные решения. Например, комитет дорожного хозяйства берет на себя партию ма-

шин, а потом раздает в каждое ДРСУ по 1-2 машины, потому что каждое ДРСУ по своей сути не кредитоспособно. Поэтому встает вопрос – мы обслуживаем малый бизнес или крупный? Мне кажется, что это тоже малый бизнес по большому счету, потому что в каждом ДРСУ работает по 15-20 человек. Таким образом, можно сказать, что мы тоже занимаемся розницей, но розницей специфической.

– Как Вы относитесь к последним тенденциям, связанным с попытками привести рынок к единым стандартам работы, создать СРО? Перспективы и необходимость этого?

– Я бы сказал, что, наверное, это необходимо. Лизинговая деятельность не лицензируется. Любое ООО «Ромашка» может прийти и сказать – я лизинговая компания, берите у меня машину. Они предлагают услуги по низким ценам, берут аванс, а потом банкротятся. Это бросает тень на лизинговую отрасль в целом. Для крупных лидирующих компаний может быть и нет необходимости в СРО, потому что они и так имеют авторитетную репутацию, а для мелких и средних компаний вступление в СРО будет неким знаком качества, что с ними можно работать.

– Как Вы оцениваете влияние на рынок лизинга общей макроэкономической ситуации в мире и в России, вхождение России ВТО?

– Мне кажется, что Россия сейчас находится в достаточно нормальном, стабильном положении по сравнению с другими европейскими странами. Я не думаю что ожидаемый кризис как-то сильно на нас повлияет, что он вообще будет, потому что слишком много и долго говорят о надвигающемся кризисе.

По поводу вступления в ВТО, мое мнение, что это в первую очередь повлияет на нашу промышленность, чем на финансовую сферу, в частности – на лизинговые услуги. Сейчас на рынке лизинга присутствуют практически все крупные западные лизинговые компании, но они все занимают среднюю нишу. И если в банках есть ограничения по деятельности, то в лизинге ограничений нет. Тем не менее, иностранные компании заняли свою нишу, закрепили свой портфель и ведут достаточно осторожную политику дальнейшего продвижения в России.

– Ваше видение рынка лизинга через 3-5 лет. Какие компании будут представлены?

– Думаю, что те же компании с банковским и государственным участием, которые есть сейчас, будут занимать такую же долю рынка, как и сейчас. Если посмотреть на рынок лизинга любой европейской страны, доля таких компаний так же составляет до 50-70% рынка – общая концентрация рынка для них нормальна. Скорее всего, остальные компании будут специализироваться по областям. Выберут для себя широкий сегмент и будут там работать. Например, наша компания специализируется на транспорте, все остальное – второстепенные направления. ГТЛК старается быть во всех сегментах транспорта, по крайней мере если не первыми, то в первой тройке или пятерке. Я думаю, что лизинговые компании должны

выбрать для себя некий вектор деятельности и идти в данном направлении. Они должны ответить для себя на вопрос – зачем мы работаем?

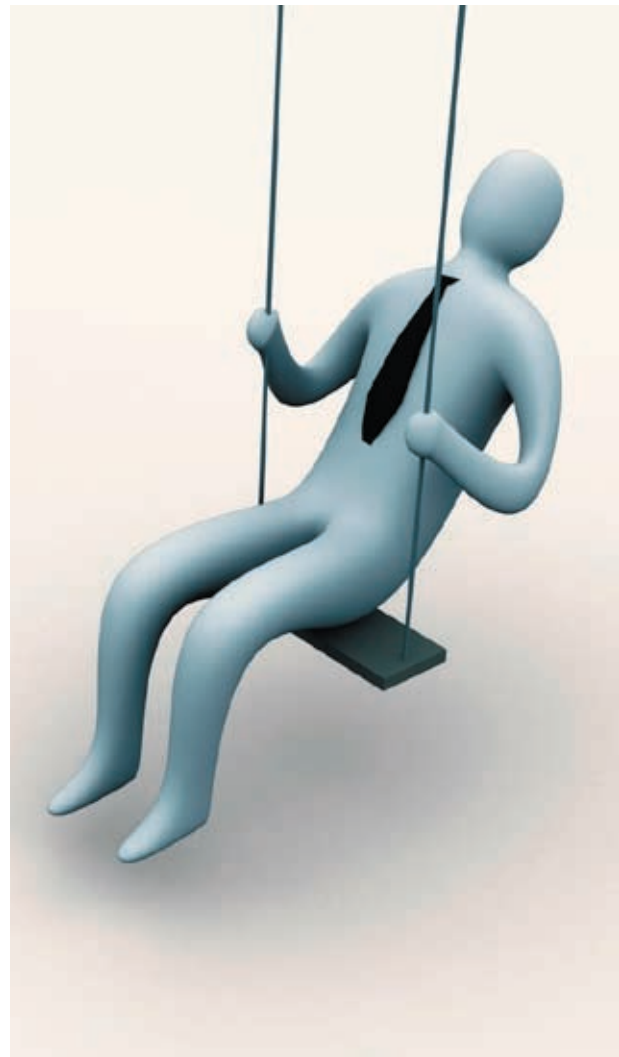
– Скажите несколько слов о Вашем коллективе, о Вашей команде

Наша команда не меняется с 2010 года, все профессионалы высокого уровня, о чем свидетельствует результат нашей деятельности.

– Что заставляет лично Вас каждый день идти на работу и настраивать свой коллектив на достижение поставленных задач?

– Интересно работать в динамично развивающейся компании. Все время ставятся новые задачи, выдвигаются новые требования. Не дают стоять на месте, все время движешься вперед. Я достаточно долго работал в коммерческих лизинговых компаниях. Наша компания частично государственная, частично рыночная лизинговая компания. Мы порой работаем в таких сегментах, в которых коммерческие лизинговые компании не будут работать. А мы работаем, зарабатываем деньги и достаточно хорошо себя чувствуем. Это интересно!

– Большое спасибо за интересный диалог. Желаем Вашей компании развития и достижения поставленных задач!





БЕСЕДА О ЛИЗИНГЕ



О лизинге легкового автотранспорта и основных тенденциях его развития мы беседовали с Директором представительства в Санкт-Петербурге "Mercedes-Benz Файненшл Сервисес Рус" Александром Черкасовым

– Александр, скажите несколько слов о компании.

Компания «Mercedes-Benz Файненшл Сервисес Рус» создана как дополнительный инструмент поддержания продаж основного продукта компании – грузового и легкового автотранспорта под торговой маркой Mercedes-Benz в Российской Федерации. Компания является лизинговым подразделением, отвечающим за финансирование предметов лизинга как экзистивный инструмент.

– Как Вы оцениваете ситуацию на рынке лизинга легкового автотранспорта и перспективы его развития?

Рынок лизинга легкового автотранспорта находится в активной фазе развития. На рынке представлено довольно много крупных прогрессивных и прогрессирующих игроков, как независимых, так и экзистивных, с огромным спектром предложений, отвечающих на любой запрос потенциального клиента. Однако он нуждается в модернизации, как с точки зрения самих продуктов, так и с точки зрения принципов ценообразования и выстраивания бизнес-процессов.

– Что на сегодняшний момент для клиента является ключевым при выборе лизинговой компании?

С учетом Российского менталитета, в большинстве случаев, ключевым является прозрачность лизинговой услуги. Сам по себе лизинг, как инструмент финансирования, популяризуется довольно быстро, однако и сегодня его распространение далеко от оптимального. На текущий момент лизинг не так однозначно отождествляют с финансированием обновления основных фондов, как, например, кредитование. Не для всех потенциальных заемщиков лизинг как продукт до конца понятен. В связи с этим большую роль играет прозрачность условий, компетенция сотрудников лизинговых компаний, прозрачность ценообразования, набор услуг, скорость и понятность взаимодействия. Как это ни странно, но до сих пор могут возникать вопросы о наличии комиссий и скрытых платежей. И не всегда обосновательно.

– Что в приоритете для покупателя автомобиля премиум-класса (потенциального клиента лизинговой компании) сегодня – цена или качество лизинговой услуги?

Принимая во внимание формирование спроса, потребности клиентов и их отзывы, на мой взгляд,

ключевым для таких клиентов все же является качество лизинговой услуги. Продукт в целом должен отвечать высоким требованиям. Вопрос цены, конечно же, стоит, но условно или формально он уходит на второй план.

– Видите ли Вы перспективы развития лизинга для физических лиц в данном сегменте?

Применимость лизинга для физических лиц в текущих условиях для меня не совсем понятна. А, учитывая полное (в данном случае) отсутствие преимуществ, возможных при финансировании посредством лизинга, и нынешнюю доступность кредитования в любом виде, перспектива развития лизинга для физических лиц, в принципе, вызывает сомнение.

– Как Вы оцениваете ситуацию с отменой повышающих коэффициентов амортизации лизингового имущества и ее влияние на лизинговую отрасль в целом и на сегмент лизинга автотранспорта в частности?

На мой взгляд, это довольно странная законодательная инициатива, которая ставит под сомнение эффективность применения лизинга и его экономическую целесообразность. Особенно это отражается на сегменте лизинга легкового автотранспорта, где подавляющее большинство предметов лизинга относятся к 3-й группе амортизации, «лишенной» ко-



эфициента ускорения. Для клиентов, оценивающих стоимость финансирования, лизинг в сравнении с кредитом, в данном случае, может оказаться нецелесообразным.

– Может быть, мы на пути к операционному лизингу?

На мой взгляд, нельзя сказать, что сегодня на рынке лизинга сформирован полноценный сегмент оперативного лизинга. Существует несколько компаний, предлагающих такой продукт, но, разумеется, для формирования нормальной конкурентной среды их должно быть гораздо больше. Лизинг, в принципе, должен восприниматься на другом уровне: не столько как альтернатива кредиту, сколько как комплексное решение, наиболее удобное для обновления основных фондов. Например, европейский опыт говорит о том, что «измерять» стоимость лизинга, например, годовой ставкой удорожания не всегда разумно. Его оценивают, сравнивая положительный денежный поток, генерируемый предметом лизинга с ежемесячными затратами на обслуживание лизинга. Другим важным критерием является удобство и «полнота» лизингового продукта.

– Что мешает лизинговым компаниям активно развивать это направление?

Нельзя сказать, что что-то мешает, или что-то способствует, скорее речь идет об одной из ступеней естественного эволюционного развития. Рано или поздно мы к этому придем, так же как и к пакет-

ному предоставлению услуг, когда не надо отдельно бегать за финансированием, отдельно за страхованием, отдельно за регистрацией и т.д., когда действует принцип «одного окна». Рынок естественным образом должен эволюционировать. Но наш долг как представителей лизингового сообщества этот процесс развития стимулировать и ускорять.

– Как Вы оцениваете возможность вхождения на рынок новых игроков? Насколько велика вероятность успеха таких проектов?

Емкость нашего рынка, на мой взгляд, позволяет входить новым игрокам. Единственный вопрос – за счет чего такая компания займет свое место «под солнцем». Для того чтобы о себе заявить уже недостаточно сказать, что мы новые и хорошие. Как и в условиях любого другого рынка, новый игрок должен предложить что-то по-настоящему новое: инновационные технологии, «чудеса» ценообразования – в общем, качественно новый продукт.

С точки зрения ситуации на рынке автотранспорта в целом, могу сказать, что универсальным компаниям все сложнее и сложнее работать в данном сегменте, по сравнению с кэптивными. У кэптивных компаний, приходящих на рынок на долго и всерьез есть все возможности, для того чтобы их вытеснить. Этому, в частности, способствует более узкий сегмент, на который они ориентированы. Они прекрасно осознают свое место, не так озадачены вопросами ликвидности и нацелены исключительно на улучшение качества своих продуктов. Выход универсальных лизинговых компаний, возможен только в качественно новом подходе к своей работе, качественно новом понимании потребностей своих клиентов и диверсификации портфеля.

– Каков на Ваш взгляд прогноз изменения объемов рынка лизинга легкового автотранспорта на 2012-2013 годы?

Я не сторонник давать прогнозы. По моему мнению, темпы роста рынка лизинга еще какое-то время сохранятся на текущем уровне. Если говорить о нашем сегменте – сегменте лизинга автомобилей премиум-класса – мы не ожидаем снижения спроса в силу особенностей самого сегмента и слабой подверженности нашей целевой аудитории кризисным влияниям.

– Насколько Ваш клиент дисциплинирован?

В общей массе это качественные клиенты, для которых важны репутация и соблюдение достигнутых договоренностей. Они трепетно относятся к исполнению своих обязательств. Мы в свою очередь максимально требовательны, строги, но, разумеется, одновременно лояльны к своим клиентам.

– Александр, спасибо за беседу!

Мы желаем Вашей компании роста, процветания и достижения поставленных задач!



Больше преимуществ. Меньше текущих затрат.

Sprinter. Легенда в классе фургонов



Стоимость Sprinter 210 CDI фургон

от **1 255 000 руб.***

* по прайс-листу на 01.10.2012 вкл. НДС



Mercedes-Benz

 **Звезда Невы**

Официальный дилер «Мерседес-Бенц» Санкт-Петербург, Витебский пр., 17/1
тел. +7 (812) 331 33 01, www.mercedes-zvezdanevy.ru



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН ОТ 28.07.2012 N 128-ФЗ

Постановление Правительства РФ от 30.08.2012 N 870 "Об утилизационном сборе в отношении колесных транспортных средств".

"О внесении изменений в Федеральный закон "Об отходах производства и потребления" и статью 51 Бюджетного кодекса Российской Федерации".

С 1 сентября 2012 года за каждое колесное транспортное средство, ввозимое в РФ или произведенное, изготовленное в РФ, уплачивается утилизационный сбор в целях обеспечения экологической безопасности.

При установлении утилизационного сбора учитывается год выпуска транспортного средства, его масса и другие физические характеристики, оказывающие влияние на затраты в связи с осуществлением деятельности по обращению с отходами, образовавшимися в результате утраты таким транспортным средством своих потребительских свойств.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПИСЬМО РОСФИНМОНИТОРИНГА ОТ 03.09.2012 N 20

"Вопросы, связанные с применением Требований к правилам внутреннего контроля, разрабатываемым организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом (за исключением кредитных организаций), утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 30.06.2012 N 667".

Росфинмониторингом разъяснены некоторые положения требований к правилам внутреннего контроля, разрабатываемым организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом (за исключением кредитных организаций).

В частности, сообщается, что в зависимости от особенностей структуры организации, ее штатной численности, клиентской базы и степени (уровня) рисков совершения клиентами операций в целях предотвращения легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма, полномочия по принятию решения о действиях организации в отношении выявленной операции (сделки) могут быть возложены руководителем организации на иное должностное лицо.

Данные полномочия, по мнению Росфинмониторинга, следует возлагать на должностное лицо организации, обладающее властно-распорядительными полномочиями в организации либо необходимыми профессиональными знаниями (например, на заместителя руководителя организации, в соответствии с должностными обязанностями курирующего вопросы организации и осуществления внутреннего

контроля, руководителя юридического подразделения или юриста, специальное должностное лицо).

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ РОСФИНМОНИТОРИНГА ОТ 27.08.2012

"О размещении на официальном сайте Росфинмониторинга новой редакции примерного образца правил внутреннего контроля".

С учетом установленных Правительством РФ требований Росфинмониторингом разработана новая редакция примерного образца правил внутреннего контроля в помощь организациям, осуществляющим операции с денежными средствами или иным имуществом (за исключением кредитных организаций).

Требования к правилам внутреннего контроля были утверждены Постановлением Правительства РФ от 30.06.2012 N 667, в соответствии с положениями законодательства РФ в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

При этом было определено, что действующие до вступления в силу данного Постановления Правила внутреннего контроля должны быть приведены организациями в соответствие с новыми требованиями.

В этой связи Росфинмониторингом подготовлен и размещен на официальном сайте данного ведомства примерный образец правил внутреннего контроля, который может использоваться организациями для разработки собственных правил внутреннего контроля с учетом особенностей структуры, штатной численности, клиентской базы и степенью (уровнем) рисков совершения клиентами организации операций в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма.

ИНФОРМАЦИЯ БАНКА РОССИИ «ОБ УРОВНЕ СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ И ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ПО ОПЕРАЦИЯМ БАНКА РОССИИ»

С 14 сентября 2012 года ставка рефинансирования повышается на 0,25 процентного пункта и составит 8,25.

ИНФОРМАЦИЯ МИНФИНА РОССИИ N ПЗ-9/2012 "О РАСКРЫТИИ ИНФОРМАЦИИ О РИСКАХ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В ГODOVOЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ"

Минфином России даны рекомендации, касающиеся раскрытия информации о существенных рисках хозяйственной деятельности организаций при подготовке годовой бухгалтерской отчетности

С целью формирования полного представления о



финансовом положении организации и финансовых результатах ее деятельности в годовой бухгалтерской отчетности рекомендовано раскрывать показатели и пояснения о потенциально возможных рисках хозяйственной деятельности организации, поскольку большинство из них с большой вероятностью могут иметь финансовые последствия и, следовательно, оказывать влияние на финансовую (бухгалтерскую) отчетность. Раскрытие указанной информации является одной из составляющих системы внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни организации.

Сообщается, что при раскрытии указанной информации необходимо учитывать требования Международных стандартов хозяйственной деятельности, в том числе МСФО (IFRS) 7 "Финансовые инструменты: раскрытие информации", введенного приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н.

Рекомендовано также информацию о рисках представлять с учетом их группировки по видам, в том числе: финансовые, правовые, страновые и региональные, репутационные.

**ПРИКАЗ МИНФИНА РОССИИ ОТ 14.09.2012 N 126Н
"О ПРИМЕНЕНИИ МЕТОДИЧЕСКИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ
ПО СОСТАВЛЕНИЮ И ПРЕДСТАВЛЕНИЮ СВОДНОЙ
БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ, УТВЕРЖДЕННЫХ
ПРИКАЗОМ МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ РФ ОТ 30
ДЕКАБРЯ 1996 Г. N 112"**

С 1 января 2013 года отменяется применение организациями (за некоторыми исключениями) Методических рекомендаций по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности

Указанные Методические рекомендации полностью утратят силу с 1 января 2016 года. До этой даты документ подлежит применению организациями, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг и которые составляют консолидированную финансовую отчетность по иным, отличным от МСФО, международно признанным правилам, а также организациями, облигации которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг.

**ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 27.08.2012
N 03-03-06/1/431**

При покупке у лизингодателя имущества, переданного в лизинг, его первоначальная стоимость в целях постановки покупателем на учет будет определяться как разница между первоначальной стоимостью данного имущества и суммой начисленной за период эксплуатации амортизации с учетом специального коэффициента, но не выше 3.

**ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 13.08.2012
N 03-03-06/1/409**

Если ввод предмета лизинга в эксплуатацию отсрочивается в связи с необходимостью его доведения до состояния, пригодного к использованию, то до ввода в эксплуатацию лизинговые платежи учитываются

в расходах тех периодов, в которых они возникли в соответствии с договором аренды.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 25.07.2012 N 03-03-06/1/359

Если предмет лизинга учитывается на балансе лизингодателя, затраты на доведение оборудования до пригодного к эксплуатации состояния, которые несет лизингополучатель, учитываются последним в прочих расходах, связанных с производством и реализацией, равномерно в течение срока действия договора финансовой аренды

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 17.07.2012 N 03-03-06/2/82

Лизингодатель учитывает лизинговые платежи в доходах согласно установленному графику, даже если предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя до истечения договора финансовой аренды

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 17.07.2012 N 03-03-06/1/337

Если договором финансовой аренды предусмотрено, что при наступлении страхового случая возмещение по договору имущественного страхования предмета лизинга получает лизингодатель, он учитывает указанное возмещение в доходах. При этом если размер такого возмещения превышает сумму невыплаченных лизинговых платежей и разницу лизингодатель обязан перечислить лизингополучателю, то превышение учитывается в расходах.



Неосновательное обогащение для банкрота

СТАНЕТ ЛИ НЕОСНОВАТЕЛЬНОЕ ОБОГАЩЕНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ СПАСЕНИЕМ ДЛЯ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕЙ?



*Руководитель аппарата
Подкомитета ТПП РФ
по лизингу, директор НП
«ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ»
Е.М. Царев*

Перед российской экономикой, властью и ответственным бизнес-сообществом стоит как никогда актуальная задача обновления основных фондов и внедрения новых технологий. Сегодня можно говорить о более чем 75% физическом износе основных средств. Моральный же износ оборудования зашкаливает за все 90%. Это прямой путь к развалу целых отраслей, в том числе и производственного потенциала отдаленных регионов.

Устаревшая материально-техническая база делает уязвимыми позиции российских предприятий на глобальных рынках и препятствует обеспечению внутренних рынков достаточными объемами продукции отечественного производства. Одновременно высокий износ основных фондов негативным образом отражается на темпах развития неторгового и инновационного сектора экономики, не позволяет увеличить долю не сырьевого экспорта. Повышение конкурентоспособности отечественной промышленности и быстрое преодоление технического отставания невозможно без привлечения достаточных объемов капитала и использования различных инвестиционных механизмов, главным образом внебюджетных.

Путей обновления основных фондов несколько: собственная прибыль предприятия, банковское кредитование и лизинг. Собственной прибыли предприятий явно недостаточно на приобретение оборудования. Банковский кредит доступен немногим предприятиям, в виду отсутствия или недостаточности своего имущества, которое может быть представлено в качестве обеспечения по ссуде. В этих условиях роль лизинга в экономике страны невозможно переоценить, а для становления и развития малого и среднего предпринимательства он зачастую

оказывается единственным путем делающим бизнес возможным.

Казалось бы, учитывая такую востребованность, жить бы российскому лизингу да развиваться на благо всей экономике. Однако...

Одной из основных проблем стало массовое применение в последнее время в арбитражной практике в лизинге практически по всей стране института неосновательного обогащения. И кто же и за счет кого обогащается? Вдруг, как-то сразу, повально лизингополучатели через арбитраж стали предъявлять претензии и обвинения к финансирующим их лизинговым компаниям, в неосновательном обогащении. И уж совсем удивительно, абсолютно все истцы оказываются лизингополучателями. Теми, с которыми расторгаются договора лизинга и исключительно по причине нарушения финансовой дисциплины (читай прекращения выплаты лизинговых платежей). Неосновательное обогащение говорят, и в форме уже выплаченного, например, по договору аванса или заложенной в лизинговых платежах выкупной стоимости лизингового оборудования.

Точкой отсчета резкого увеличения количества дел по данному основанию можно справедливо считать решение Высшего Арбитражного Суда (ВАС) по делу небольшой лизинговой компании «Мета-Лизинг». Решение, которое перевернуло всю сложившуюся арбитражную практику. Этим постановлением Президиума ВАС от 12 июля 2011 года предпринята попытка защитить «слабую сторону», лизингополучателя, при обсуждении выкупной стоимости предмета лизинга. И это справедливо. Очень справедливо. Обстоятельства дела и условия заключенных договоров этой компании противоречат общепринятым правилам и условиям работы подавляющего большинства лизинговых компаний. Нехарактерная словом компания, небольшая. Но роль ее в истории российского лизинга теперь весьма и весьма высока...

Выводы ВАС РФ прозвучали на всю страну. И дружно откликнулись на них судьи на местах. Дружно, повально, без разбора...

Так в чем же проблема? Как известно, есть цена приобретения, и есть выкупная стоимость предмета лизинга. Если брать в рассмотрение исключительно юридические аспекты, лизинг – это аренда, но с эко-



номической точки зрения лизинговый платеж рассчитывается как кредит. Как правило, все экономические расчеты по договору финансового лизинга готовятся таким образом, что на стоимость инвестиционного актива начисляются проценты. Это не было учтено в решении ВАС по делу компании «Мета-Лизинг». Суд также обошел Конвенцию по лизингу УНИДРУА, в которой сказано, что лизингодатель вправе изъять предмет лизинга при существенном нарушении условий договора лизинга и получить свой доход. Сложилось ошибочное мнение о том, что если лизинговая компания изъяла предмет лизинга, она на 100% вернула свои затраты. Но это же не кредит, который возвращается к кредитору пусть и с обесценением, но без физического износа имущества. Выкупная цена предмета лизинга может быть почти равна нулю, когда срок лизинга почти равен сроку полезного использования предмета лизинга. Но что такое «почти равен» например, если срок полезного использования 7 лет, а срок лизинга – 6 лет? Подобные детали играют важную роль. Невозможно предсказать будущую цену изъятого предмета лизинга. Как определить, сколько в будущем будет стоить изъятое оборудование? ВАС никаких намеков на то, как это делать, не предусмотрел.

Проблема в том, что судьи не разобрались, что такое лизинг. Ведь лизинговая компания не занимается арендой в классическом смысле. На сегодняшний день судебная практика парадоксально применяется к лизингу исходя из его арендной природы, не отражая его экономической природы. Фактически имеет место расхождение сущности и формы лизинга. Ведь, по сути, лизингодатель финансирует лизингополучателя, а значит, имеет место кредитная операция, только в отличие от традиционного кредита имеет место не целевое финансирование, а в виде передачи имущества в пользование. Помимо различия в сроках (в отличие от кредита, чем больше срок - тем меньше плата за пользование заемными деньгами), разграничивая природу лизинга от кредита, следует отметить и вопрос отнесения расходов на себестоимость заемщика: лизинговые платежи целиком списываются на затраты, в случае же кредита с учетом определенных ограничений на себестоимость относятся проценты по кредиту. В результате, получилось, что хотя в законодательство не были внесены никакие изменения, судебная практика кардинально и внезапно поменялась. Сегодня ключевым в позиции ВАС являются два вопроса. Во-первых, как оценивать лизинг: с позиции аренды или кредита. Во-вторых, насколько обоснованным является получение лизингодателем права собственности на предмет лизинга.

Что же теперь? Существенные изменения последнего времени в арбитражной практике в лизинге, формируемые Высшим арбитражным судом РФ (ВАС РФ) затрагивают интересы многих и многих участников рынка и как результат уже оказывают серьезное влияние на экономические процессы в стране. Споры в арбитражных судах, связанные с заключением, исполнением и прекращением договоров лизинга, стали все более частными и сложными. Многие из таких дел доходят до Президиума ВАС РФ. Дело компании «Мета-Лизинг» упоминается почти в 3000 судебных актах. На практике суды в большинстве случаев принимают за выкупную стоимость остаточную стоимость по бухгалтерскому учету. Это приводит к тому, что лизинговая компания должна возвращать от 70 до 90% полученных лизинговых платежей.

А что в итоге? Вместо нахождения баланса между лизингодателем и лизингополучателем, выбран вариант для неосновательного обогащения недобросовестными лизингополучателями. Решение по данному делу стало прецедентом не только для роста числа подобных судебных дел, но и появления фактов массовых злоупотреблений со стороны лизингополучателей. Злоупотреблении правом. Вдруг стали появляться компании однодневки, которые делают бизнес, используя ситуацию сложившуюся в связи с решением ВАС РФ по делу «Мета-Лизинг». Такие "специалисты" выкупают мифическую задолженность по выкупной стоимости (по авансам) и взыскивают ее с лизинговых компаний. В такие арбитражные процессы оказываются втянуты многие лизинговые компании, в том числе компании с госучастием.

Так о чем идет речь? О неосновательном обогащении нехарактерной компании «Мета-Лизинг» или негативных последствиях новой арбитражной практики для всей отрасли. О создании узаконенных условий для неосновательного обогащения...недобросовестного лизингополучателя...условий взыскивать с лизингодателя неосновательное обогащение не только за счет выкупной стоимости, но и авансовых платежей. При этом судебная практика позволяет лизингополучателю вернуть авансовые платежи, даже если лизингополучатель имеет просроченную задолженность перед лизинговой компанией, предмет лизинга подлежит изъятию и возврату лизинговой компании, а фактически не изъят и находится в пользовании лизингополучателями. Яркий пример тому дело ОАО «Савеловский машиностроительный завод» и ЗАО «Промлизинг», результатом которого стало банкротство лизингополучателя и лизинговой компании. По семи договорам лизинга, расторгнутым лизинговой компанией этим лизингополучателем по причине прекращения уплаты лизинговых платежей сумма



всех претензий превысила 15 млн. рублей. Хорошее обогащение для банкрота. Вопрос только, которого из них. Можно предположить, что лизинговая компания пошла по пути банкротства только по тому, что в случае удовлетворения претензий лизингополучателя деньги вернуть будет невозможно.

Последний раз дело рассматривалось в кассационной инстанции в Федеральном Арбитражном суде Московского округа под председательством судьи Чучуновой Н.С. Было представлено полное, подробнейшее экономическое обоснование позиции ответчика – лизинговой компании. И что. И ничего. Ну не хочется судьям вникать в суть, разбираться с каждым делом, смотреть представленные цифры. Так вот, без калькулятора делаем вывод – «есть неосновательное обогащение». Верните миллионы лизингополучателю. Очень неплохое «обогащение для банкрота».

Что же делать? В марте 2012 года состоялась Всероссийская конференция организованная Подкомитетом ТПП РФ по лизингу и Некоммерческим партнерством «ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ» «Современная судебная практика лизинга». В конференции приняли участие представители широкого круга лизингового сообщества. Чтобы преодолеть создавшуюся ситуацию, участники конференции приняли резолюцию, которая была направлена Председателю Высшего Арбитражного суда РФ Иванову А.А. Основные положения резолюции таковы:

1. Постановление Президиума ВАС РФ от 12 июля 2011 г. № 17389/10 по делу с участием компа-



нии «Мета-Лизинг» принято по конкретному делу и содержащиеся в нем выводы не являются характерными и применимыми к подавляющему большинству лизинговых сделок.

2. Вывод о неосновательном обогащении одной из сторон договора лизинга, с учетом его инвестиционной, «финансовой» природы, возможен только в результате всестороннего экономического анализа каждой лизинговой сделки. Учета всех доходов и расходов ее сторон, в том числе доходов от реализации лизингового имущества.

3. Для дальнейшего формирования и развития арбитражной практики по лизингу крайне важным может стать новое Постановление Президиума ВАС РФ по характерному (типовому) спору между лизинговой компанией и лизингополучателем, содержащее необходимый и исчерпывающий экономический анализ лизинговой сделки, пример соблюдения баланса интересов сторон, а также недопущения неосновательного обогащения ни одной из сторон.

4. Арбитражная практика лизинга в РФ должна развиваться с учетом Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988 года, к которой Российская Федерация присоединилась в 1998 году.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Информацию о ежегодном Всероссийском конкурсе «Лидер освоения инноваций в дорожном хозяйстве РФ 2012 г.» см. на сайтах ГК «АВТОДОР», НП «АСДОР» и ОМК «Держава»



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

22-23 ноября 2012 г., Санкт-Петербург
Гостиница «Россия», конгресс-зал «Буржуа»

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

Информационный партнер 



06.09.2012



06 сентября 2012 года в Москве, завершила свою работу Всероссийская конференция «Лизинговые платежи. Методология и практика», организованная Подкомитетом ТПП РФ по лизингу, НП «Лизинговый союз» и Консалтинговым агентством «Территория лизинга». Спонсором мероприятия выступила компания «Газпромбанк Лизинг»

В конференции приняли участие представители Министерства экономического развития, крупнейших лизинговых компаний России, Рейтингового агентства «Эксперт РА», консалтинговых компаний, представители СМИ.

Основными темами обсуждения участников Форума стали: практика применения и проблемы формирования понятийного аппарата и терминологии в лизинге, обсуждение существующих практик, методов и подходов к расчету лизинговых платежей, подходы к лизинговым платежам как к основе управления финансами лизинговой компании, проблема выкупной стоимости и иные актуальные методологические вопросы.

Работу Форума открыл Руководитель аппарата Подкомитета ТПП РФ по лизингу Евгений М. Царев, он рассказал об истории возникновения вопроса, задачах специальной Рабочей группы по разработке Проекта Методических рекомендаций по расчету лизинговых платежей.

Также с вступительным словом выступила модератор конференции Заместитель финансового директора компании «Система Лизинг 24» Екатерина Витте. Она обозначила основные проблемы действующего законодательства в части лизинговых платежей и вопросы для обсуждения на конференции

Дмитрий Судаков, ведущий советник отдела развития институтов обеспечения доступности государственных и финансовых услуг Департамента корпоративного управления Министерства экономического развития Российской Федерации, выразил поддержку инициативы Подкомитета ТПП РФ по разработке новых Методических рекомендаций по расчету лизинговых платежей и готовность к диалогу. Также, он обозначил основные направления и возможности взаимодействия с Минэкономразвития РФ по данно-

му вопросу, варианты и порядок внесения изменений в действующие рекомендации.

Далее рейтинговое агентство «Эксперт РА» представило итоги исследования Российского рынка лизинга за 6 мес. 2012 года. Станислав Волков, руководитель отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА» в своем обзоре обозначил основные тенденции развития рынка лизинга. В частности, он указал, что рынок на подъеме и продолжает быстро развиваться, однако вновь обостряется проблема поиска финансирования, наблюдается рост ставок из-за нестабильности в экономике, растет влияние новых регулятивных требований в банковской сфере. Участников конференции интересовали вопросы, связанные с изменениями требований банков к обеспечению, и на сколько рейтинг компании, присвоенный рейтинговым агентством влияет на % ставку по заемному финансированию

Своим экспертным мнением и практическим опытом в части методологии расчета лизинговых платежей поделились:

Финансовый директор лизинговой компании «Газпромбанк Лизинг» Дмитрий Рафолович, в своем докладе на тему «Графики лизинговых платежей как основа финансового состояния лизинговой компании», обратил внимание участников конференции на задачи, которым должна отвечать методология расчета графиков под призмой финансового менеджмента компании, на что необходимо обратить внимание, какое влияние оказывает некорректный расчет графиков на финансовое состояние компании и каковы последствия, каковы основные причины, а также выделил особенности расчета сложноструктурированных сделок. Дмитрий ответил на многочисленные вопросы участников конференции, связанные с практикой расчета, налоговыми рисками, различием между графиком платежей и графиком начислений по договору лизингу и др.

Философова Татьяна Георгиевна, д.э.н., профессор национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» обратила внимание участников на сложившееся недопонимание со стороны лизингополучателей к лизингу, порядку расчета графиков платежей. Кроме того, она обратила внимание на эффективность лизинга как инструмента обновления и перспектив его развития в масштабах в страны.

Финансовый директор лизинговой компании «Сбербанк Лизинг» Алексей Киркоров рассмотрел подходы к методологии расчета графиков лизинговых платежей с точки зрения мировой и российской практики, разницу в подходах к расчетам для оперативного и финансового лизинга. Также Алексей выделил основные проблемы, с которыми сталкиваются лизинговые компании при подготовке расчетов, чем обоснованно разделение графиков платежей и графиков оказания услуг, выделил правила, на которые необходимо обратить внимание. Следующая часть его доклада была посвящена практике управления финансами компании в разрезе действующего и планируемого портфеля лизинговых сделок, и графикам платежей как инструменту управления финансами.



Также Алексей осветил различия в подходах к методологии расчета графиков для розничного лизинга и типовых проектов, а также проектного лизинга и не типовых проектов и другие актуальные вопросы. Основным направлением дальнейшего развития в подходах к методологии расчетов графиков лизинговых платежей он обозначил расчеты графиков с учетом падения рыночной цены на имущество, что связано с необходимостью переосмысления понятия лизинга, переход к оперативному лизингу и четкое разделение методологии между оперативным и финансовым лизингом.

Практике рассмотрения споров в Арбитражном суде по вопросам выкупной цены были посвящены доклады Тепкиной Анны, ведущего юристконсультанта компании Caterpillar Financial и Дмитрия Костальгина, партнера юридической компании "Taxadvisor". Они рассказали о способах, порядке определения и расчета выкупной цены. В своих докладах эксперты обратили внимание слушателей на факторы, которые влияют на размер выкупной цены, в числе которых: условия договора лизинга, убытки лизингодателя (реальный ущерб упущенная выгода), фактические обстоятельства (например, фактическая стоимость имущества на момент завершения договора лизинга). Анна высказала мнение о необходимости различать «истинную аренду» (лизинг с неполной окупаемостью (амортизацией)) и «замаскированный обеспечительный интерес» (лизинг с полной окупаемостью (амортизацией)); применять принцип взыскания сальдо, то есть той величины, которая



превышает общую сумму договора лизинга; привела примеры из Арбитражной практики. Дмитрий, указав, что арбитражная практика в части выкупной цены на текущий момент времени не устоялась и противоречива.

Конференция завершилась подведением итогов проведенной работы, было выработано консолидированное мнение участников в части подходов к подготовке Проекта Методических рекомендаций по расчету лизинговых платежей, обсуждались вопросы, связанные с налоговыми рисками лизинговых компаний в части выкупной цены предмета лизинга на различных этапах лизинговой сделки

Участники конференции отметили важность и актуальность рассмотренных вопросов и дали высокую оценку организации мероприятия





Продажи в рассрочку как альтернативный продукт лизинговой компании

В соответствии с общемировой практикой долговое финансирование владения имуществом можно классифицировать следующим образом:

а) кредитование покупки под залог приобретаемого имущества, либо с использованием иного обеспечения, предоставляемого покупателем (заемщиком);

б) продажа имущества в рассрочку;

в) различные формы аренды, классифицируемые в соответствие со сроками передачи временных прав на имущество и составу самой услуги, например:

- прокат;

- срочная и долгосрочная аренда как с переходом арендатору права собственности на имущество по окончании договора аренды, так и без него;

- различные формы найма и поднайма.

Договоры аренды могут иметь различные предпосылки к их заключению, формы и объемы передачи прав собственности, как на период самой аренды, так и по ее окончании, а также включать в себя условия предоставления арендодателем дополнительных услуг, связанных с обеспечением владения имуществом.

Арендные операции имеют широкий спектр и в зависимости от условий могут квалифицироваться как прокат, наем, операционный (оперативный) или финансовый лизинг, а также представлять собой различные производные от перечисленных операций.

Финансирование владения имуществом предоставляется как частным клиентам (физическим лицам), так и корпоративным (юридическим лицам).

В зависимости от сложившейся в той или иной стране общей практики кредитования, условий налогообложения, отраслевой и общеэкономической специфики, а также типов самого имущества и вариантов его использования, частные и корпоративные клиенты отдадут предпочтение различным видам финансирования приобретения или владения имуществом.

В период 2000-х годов в нашей стране широкое распространение получил такой вид финансирования приобретения имущества как финансовая аренда (лизинг). В соответствии с общемировой классификацией этот тип операций по своим условиям идентичен финансовому лизингу.

В соответствии со стандартом международной отчетности IAS 17, финансовая аренда – это аренда, по условиям которой практически все риски и выгоды, связанные с правом собственности на объект, переходят от арендодателя арендатору независимо от того, передается или нет само право собственности.

Одной из причин, определившей успешное развитие рынка финансовой аренды, явилось наличие налоговых преференций, предоставляемых участникам

лизинговой сделки, а именно возможность применения механизма ускоренной амортизации с коэффициентом ускорения до 3.

В 2009 году для имущества, относящегося к первым трем амортизационным группам, т.е. имеющего нормативный срок полезного использования от 1 до 3-х лет, возможность применения механизма ускоренной амортизации была законодательно исключена.

Субъективная оценка рынка лизинга его участниками говорит о том, что частичная отмена ускоренной амортизации, привела к сокращению в разы объема договоров лизинга некоторых наиболее востребованных в качестве предмета лизинга видов имущества, например автомобилей, отдельных видов строительной и другой самоходной техники, а также отдельных видов производственного оборудования.

Публичные заявления высокопоставленных представителей Министерства Финансов РФ о необходимости отмены различных видов налоговых льгот в условиях низкой собираемости налогов и как следствие дефицита бюджета, дают основание полагать, что в ближайшее время будет отменена возможность применения ускоренной амортизации для всех видов имущества, передаваемого в лизинг.

В настоящее время действующие лизингодатели активно обсуждают возможные последствия предполагаемых налоговых изменений. Прогнозируются возможные негативные последствия, которые еще больше ухудшат положение многих лизинговых компаний, деятельность которых значительно пострадала в результате негативного влияния кризиса мировой экономики, начавшегося в 2008 году.

В такой ситуации возникает вопрос возможного хеджирования риска снижения экономической привлекательности для клиентов лизинга при отмене механизма ускоренной амортизации, и как следствие снижения спроса на лизинговые услуги.

Возможным вариантом такого хеджирования является диверсификация деятельности лизинговой компании в рамках сложившихся бизнес-процессов.

Учитывая специфику бизнес-процессов лизинговой компании, а именно то, что лизинговая компания приобретает в свою собственность имущество, выбранное арендатором (лизингополучателем) у выбранного им же продавца (сложившаяся практика) для последующей передачи этого имущества во временное владение и пользование на определенный срок арендатору за плату, можно говорить о том, что обращение к лизинговой компании в первую очередь обусловлено интересом потенциального арендатора к возможности владения тем или иным имуществом.

Можно говорить о том, что лизинговая компания способна диверсифицировать свой бизнес такими

финансовыми продуктами как продажа имущества в рассрочку и аренда (операционный лизинг) имущества.

Необходимо заметить, что аренда имущества, в первую очередь, является деятельностью, связанной с инвестиционными рисками, непосредственно связанными с конъюнктурой рынка аренды того или иного имущества, реализация которой требует активных рыночных действий по продаже услуг аренды с целью достижения непрерывного платного пользования клиентами имущества, являющегося собственностью арендодателя. Кроме того, что интенсивность пользования имуществом не гарантирована арендодателю, с имуществом связан дополнительный коммерческий риск реализации бывшего в употреблении арендного имущества на вторичном рынке.

В свою очередь, продажа имущества в рассрочку является частным видом коммерческого кредита, при котором в качестве кредитора выступает продавец.

Крупные мировые производители активно приме-

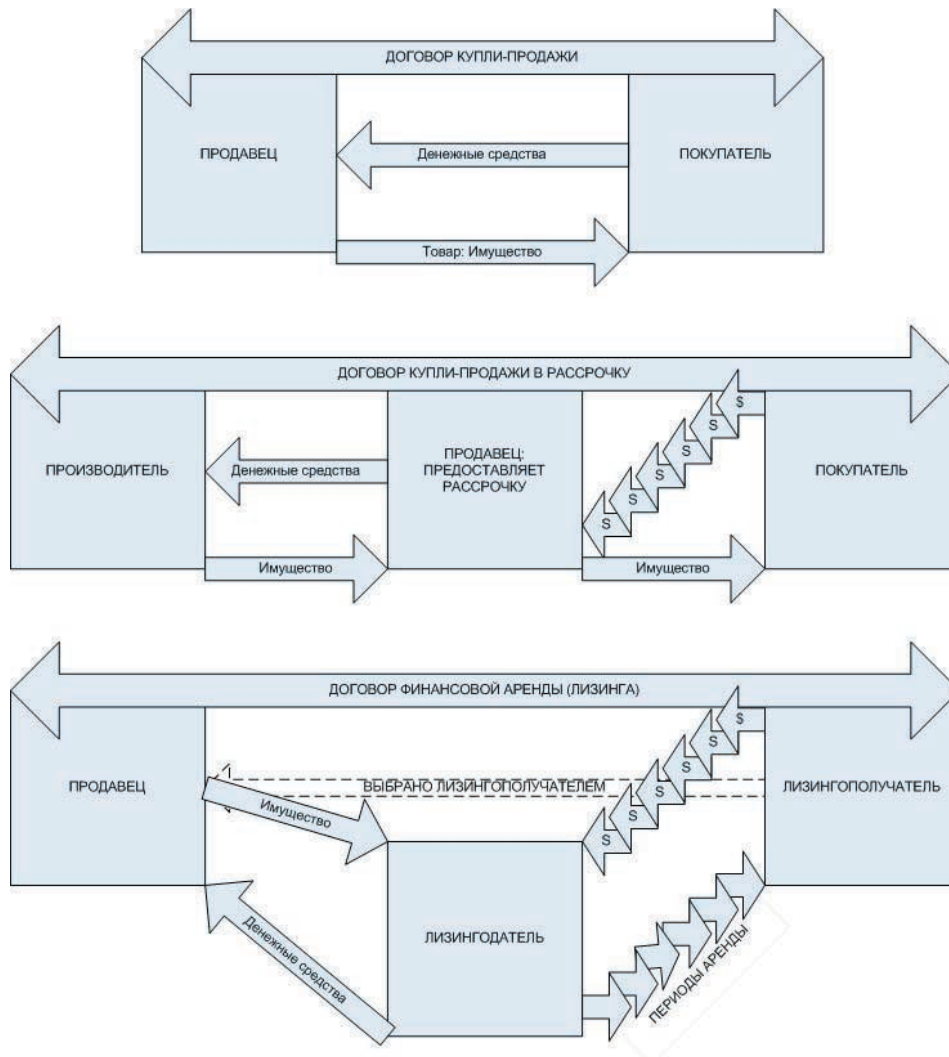
порте различных видов оборудования.

Образно, используя математическую терминологию, можно сказать, что, если оперативный лизинг или просто аренда являются производной от финансового лизинга (финансовой аренды), то продажа имущества в рассрочку, характеризуемая четкими условиями передачи права собственности и достаточно четко определенными механизмами обеспечения задолженности, является первообразной финансовой аренды (лизинга).

Для лизинговой компании, являющейся дочерней компанией банка, основной задачей является размещение кредитных средств головного банка на рынке лизинговых услуг.

Существующий в настоящее время механизм финансовой аренды максимально удовлетворяет этому условию. Привлекая кредит банка, лизинговая компания по заявке лизингополучателя приобретает имущество в собственность, передает его в лизинг и, получая лизинговые платежи, производит погашение

Схематичное представление взаимосвязи участников сделки для различных форм финансирования владения имуществом.



няют механизм рассрочки при реализации своего товара, как на локальных рынках, так и при импортных операциях. Рассрочка продавца очень часто является составной частью схемы торгового финансирования, применяемой, в том числе и в нашей стране, при им-

портного долга и начисленных процентов банку. По окончании срока лизинга предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя. Таким образом, лизинговая компания транслирует через свой баланс потоки необходимых лизингополучателю кредитных



ресурсов и их возврата.

Механизм продажи в рассрочку также позволяет осуществлять прямую трансляцию денежных средств от конечного заемщика основному кредитору через баланс продавца - финансового агента банка.

В случае продажи в рассрочку, продавец, являющийся дилером производителя, в лице лизинговой компании, привлекает у банка кредит для полной или частичной оплаты имущества производителю. В течение срока рассрочки продавец является получателем денежных средств оплачиваемых покупателем в счет оплаты товара. После получения средств от покупателя продавец, выступая заемщиком банка, из полученных средств производит погашение кредита и начисляемых процентов банку.

Даже в настоящее время рассрочка для некоторых заемщиков может быть экономически выгоднее по сравнению с лизингом.

Несмотря на то, что продажа в рассрочку при прочих равных условиях по совокупной ставке значительно превышает для конечного заемщика (покупателя) банковский кредит, что обусловлено существующей позицией Минфина и ФНС в отношении обложения процентов по коммерческим кредитам налогом на добавленную стоимость (НДС), условия использования рассрочки значительно привлекательнее условий лизинга, особенно в условиях отмены ускоренной амортизации.

В свою очередь, для основного кредитора привлечение при кредитовании дополнительного агента, в лице подконтрольного ему продавца, может быть обусловлено следующими причинами:

а) эффективное управление обеспечением, а именно:

- согласно ч.3 ст.488 ГК РФ, «в случае, когда покупатель, получивший товар, не исполняет обязанность по его оплате в установленный договором купли-продажи срок, продавец вправе потребовать оплаты переданного товара или возврата неоплаченных товаров»;

- согласно ч.4 ст.488 ГК РФ, «в случае, когда покупатель не исполняет обязанность по оплате переданного товара в установленный договором срок и иное не предусмотрено настоящим Кодексом или договором купли-продажи, на просроченную сумму подлежат уплате проценты в соответствии со статьей 395 Кодекса со дня, когда по договору товар должен был быть оплачен, до дня оплаты товара покупателем»;

- согласно ч.5 ст.488 ГК РФ, «если иное не предусмотрено договором купли-продажи, с момента передачи товара покупателю и до его оплаты товар, проданный в кредит, признается находящимся в залоге у продавца для обеспечения исполнения покупателем его обязанности по оплате товара». При этом данное условие может быть определено основным для данной сделки договором купли-продажи;

- согласно ч.2 ст.489 ГК РФ, «когда покупатель не производит в установленный договором срок очередной платеж за проданный в рассрочку и переданный ему товар, продавец вправе, если иное не предусмотрено договором, отказать от исполнения договора и потребовать возврата проданного товара, за исклю-

чением случаев, когда сумма платежей, полученных от покупателя, превышает половину цены товара». Т.е. в данном случае можно говорить об обеспечении более эффективным, нежели залог имущества.

- возможность использования банковского механизма факторинга для финансирования сделок по продаже в рассрочку;

- при расчете покупателя с продавцом возможно использование аккредитивов банка.

б) кроме непосредственного хеджирования риска снижения спроса на лизинговые услуги лизинговая компания может использовать механизм продажи в рассрочку для увеличения своего бизнеса:

- для финансирования сделок приобретения оборудования с ограниченным обращением;

- для финансирования приобретения оборудования, необлагаемого НДС;

- для предприятий, применяющих упрощенную систему налогообложения.

Запуск продажи в рассрочку лизинговой компанией с использованием дилерских соглашений позволит расширить ее присутствие и присутствие головного банка на площадках производителей (рыночных продавцов). Сотрудничество с производителями видится взаимовыгодным. Лизинговая компания расширяет свое присутствие на рынке за счет привязки своего финансового продукта к конкретному оборудованию, а производитель получает дополнительный механизм стимуляции своих продаж.

Банк самостоятельно не может выступать продавцом имущества (торговля) и использование «агента» в лице продавца - лизинговой компании может расширить объем кредитования за счет покупателей конкретных производителей. При этом данный продукт послужит действенным инструментом стимуляции продаж производителей и торговых организаций, входящих в состав небанковских активов основного банка.

В основном, продажа в рассрочку является типичным «коробочным» продуктом, но может быть реализована в виде сложноструктурированной сделки реализации финансово-емкого оборудования.

На локальном рынке отечественные производители не практикуют продажу своей продукции в рассрочку или другие виды коммерческого кредитования на длительный срок, не желая отвлекать оборотные средства необходимые для развития производства и их собственного бизнеса в целом.

Правовое обеспечение коммерческого кредита

Отношения коммерческого кредита регулируются ст. 823 ГК РФ. В соответствии с этой статьей к коммерческому кредиту применяются правила, регулирующие договоры займа и кредита, если иное не предусмотрено соглашением о коммерческом кредите и не противоречит сути такого обязательства.

Статья 488. Оплата товара, проданного в кредит
1. В случае, когда договором купли-продажи предусмотрена оплата товара через определенное время после его передачи покупателю (продажа товара в кредит), покупатель должен произвести оплату в



срок, предусмотренный договором, а если такой срок договором не предусмотрен, в срок, определенный в соответствии со статьей 314 настоящего Кодекса.

2. В случае неисполнения продавцом обязанности по передаче товара применяются правила, предусмотренные статьей 328 настоящего Кодекса.

3. В случае, когда покупатель, получивший товар, не исполняет обязанность по его оплате в установленный договором купли-продажи срок, продавец вправе потребовать оплаты переданного товара или возврата неоплаченных товаров.

4. В случае, когда покупатель не исполняет обязанность по оплате переданного товара в установленный договором срок и иное не предусмотрено настоящим Кодексом или договором купли-продажи, на просроченную сумму подлежат уплате проценты в соответствии со статьей 395 настоящего Кодекса со дня, когда по договору товар должен был быть оплачен, до дня оплаты товара покупателем.

Договором может быть предусмотрена обязанность покупателя уплачивать проценты на сумму, соответствующую цене товара, начиная со дня передачи товара продавцом.

5. Если иное не предусмотрено договором купли-продажи, с момента передачи товара покупателю и до его оплаты товар, проданный в кредит, признается находящимся в залоге у продавца для обеспечения исполнения покупателем его обязанности по оплате товара.

Статья 489. Оплата товара в рассрочку

1. Договором о продаже товара в кредит может быть предусмотрена оплата товара в рассрочку.

Договор о продаже товара в кредит с условием о рассрочке платежа считается заключенным, если в нем наряду с другими существенными условиями договора купли-продажи указаны цена товара, порядок, сроки и размеры платежей.

2. Когда покупатель не производит в установленный договором срок очередной платеж за проданный в рассрочку и переданный ему товар, продавец вправе, если иное не предусмотрено договором, отказаться от исполнения договора и потребовать возврата проданного товара, за исключением случаев, когда сумма платежей, полученных от покупателя, превышает половину цены товара.

3. К договору о продаже товара в кредит с условием о рассрочке платежа применяются правила, предусмотренные пунктами 2, 4 и 5 статьи 488 настоящего Кодекса.

Статья 823. Коммерческий кредит

1. Договорами, исполнение которых связано с передачей в собственность другой стороне денежных сумм или других вещей, определяемых родовыми признаками, может предусматриваться предоставление кредита, в том числе в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ или услуг (коммерческий кредит), если иное не установлено законом.

2. К коммерческому кредиту соответственно применяются правила настоящей главы, если иное не

предусмотрено правилами о договоре, из которого возникло соответствующее обязательство, и не противоречит существу такого обязательства.

Цена кредита

Цена кредита может быть установлена в двух основных формах:

-определение твердой суммы - платы за пользование кредитом, которая «закладывается» сторонами в цену товаров (увеличение цены при отсрочки, рассрочки и скидка при авансе);

-определение процентов от суммы долга (за каждый день либо годовых).

Проценты начисляются на весь срок, на который предоставлен кредит. Так, при отсрочке (рассрочке) оплаты товаров это будет период времени с даты передачи товаров и до даты оплаты.

Размер процентов определяется сторонами. Если же они не оговорили это условие, размер процентов считается равным действующей в месте жительства кредитора ставкой банковского кредита (либо ставкой рефинансирования) на день уплаты суммы долга (п. 2 ст. 809 ГК РФ).

Налогообложение и бухгалтерский учет сторон договора

У покупателя товар, проданный в кредит, с момента его передачи и до оплаты признается находящимся в залоге у продавца. В этом случае его договорная стоимость отражается у покупателя на забалансовом счете 009 «Обеспечения обязательств и платежей выданные». При этом стоимость товара списывается с забалансового учета по мере погашения задолженности.

Товары, приобретенные компанией, принимаются к бухгалтерскому учету по правилам, закрепленным в ПБУ 5/2001 «Учет материально-производственных запасов». Согласно п.5 материально-производственные запасы принимаются к бухгалтерскому учету в сумме фактических затрат организации на приобретение, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов (п.6 ПБУ 5/01), то есть фактической себестоимости. Следует обратить внимание, что согласно изменениям, вступившим в силу с 2009 года в ПБУ 15/08, проценты по коммерческому кредиту могут быть включены в стоимость только инвестиционного актива.

В данном случае проценты, причитающиеся к уплате заимодавцу (кредитору), относят к прочим расходам (п.7 ПБУ 15/2008). И включаются в расходы в бухгалтерском учете и отчетности в том отчетном периоде, к которому они относятся (п.6 ПБУ 15/2008).

В налоговом учете расходы в виде процентов по долговым обязательствам любого вида независимо от характера предоставленного кредита или займа (текущего и/или инвестиционного) учитывают в составе внереализационных расходов согласно ст.265 НК РФ. Расходом признается сумма процентов, начисленных только за фактическое время пользования заемными средствами. При досрочном погашении долгового обязательства проценты определяют исходя из предусмотренной условиями договора



процентной ставки с учетом положений ст.269 НК РФ и фактического времени пользования заемными средствами. В целях налогообложения прибыли под долговыми обязательствами понимаются кредиты, товарные и коммерческие кредиты, займы, банковские вклады, банковские счета или иные заимствования независимо от формы их оформления (п. 1 ст. 269 НК РФ). При использовании метода начисления проценты по коммерческому кредиту признаются в качестве расходов на конец соответствующего отчетного периода и (или) на дату прекращения действия договора (погашения долгового обязательства).

Затраты по выплате процентов за пользование заемными средствами - нормируемые расходы.

Налогоплательщик может выбрать один из двух способов расчета предельной суммы процентов, признаваемых расходом, и указать это в своей учетной политике (п.1 ст.269 НК РФ).

Первый способ: предельная сумма процентов определяется как средний уровень процентов по сопоставимым кредитам.

Второй способ: предельная сумма процентов берется в размере ставки рефинансирования Банка России, увеличенной в 1,1 раза, - по долговым обязательствам в рублях или равной 15% - по долговым обязательствам в иностранной валюте. Обратите внимание, что в указанное положение Налогового кодекса внесены изменения действующие на период с 01.09.2008 по 31.07.2009 - 1,1 раза изменено на 1,5 раза, а 15% - на 22% (Федеральный закон от 26.11.2008 N 224-ФЗ), а с 01.08.2009 по 31.12.2009 1,5 раза изменено на 2 раза (Федеральный закон N 202-ФЗ от 19.07.2009).

Согласно п.1 ст.269 НК РФ если в договоре купли-

продажи с предоставлением коммерческого кредита предусмотрена фиксированная ставка процента в течение всего срока действия данного договора, то ставка рефинансирования, установленная на дату получения в кредит товаров (работ, услуг), в остальных случаях - ставка рефинансирования на дату признания расходов в виде процентов.

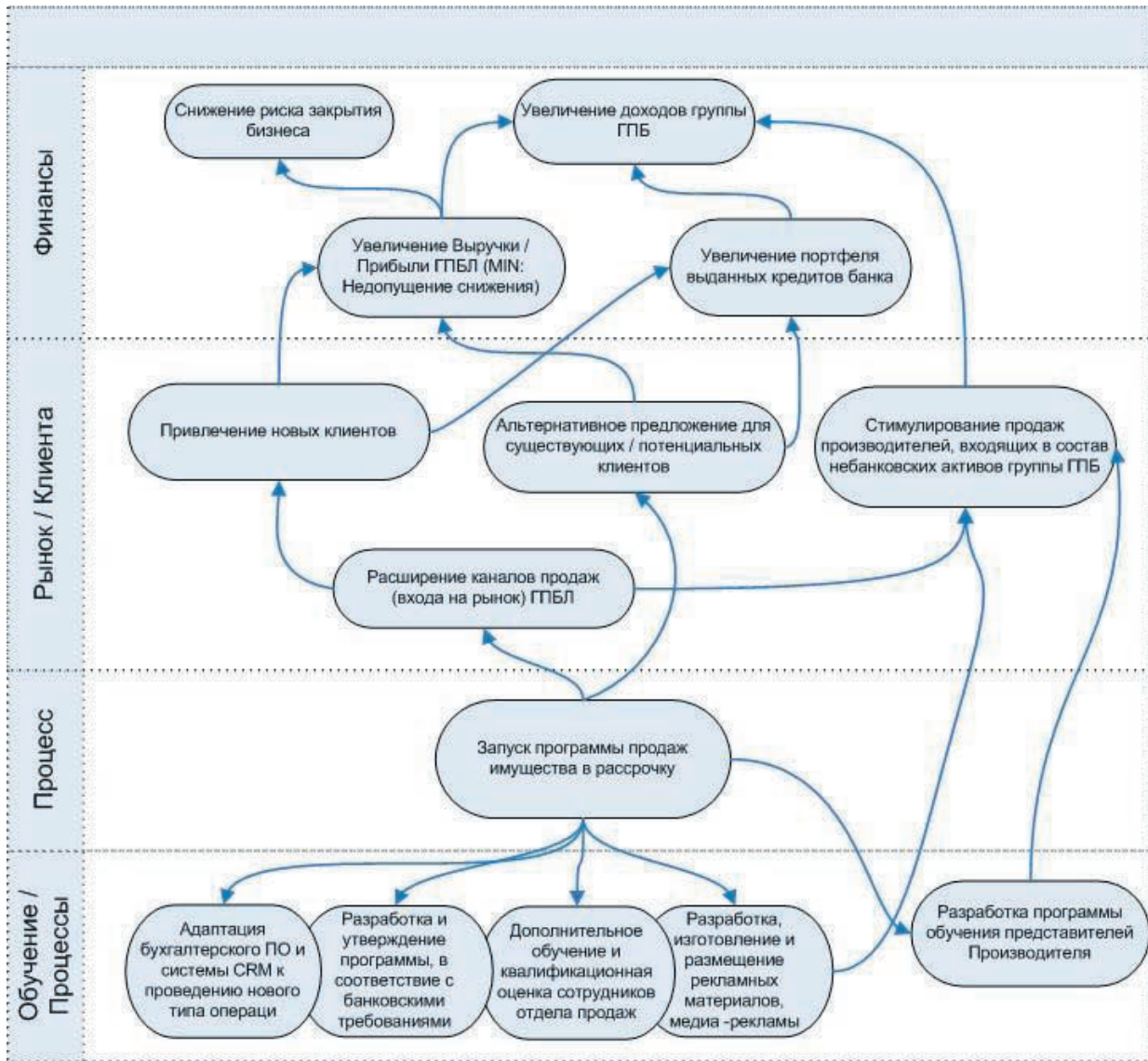
Следовательно, сумма процентов, учитываемая для целей налогообложения прибыли и принимаемая к расходу в бухгалтерском учете могут отличаться. В результате возникает постоянная разница, которая приведет к образованию постоянного налогового обязательства (п.п.4, 7 ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций»).

Штрафные санкции, которые могут возникнуть за нарушение условий договора, признаются прочими расходами, которые принимаются в бухгалтерском учете в сумме и на момент присужденном судом или признанным организацией (п.14.2 ПБУ 10/99). Для целей определения прибыли признаются внереализационным расходом в том же порядке согласно п.13 ст.265 НК РФ.

Следует обратить особое внимание на сумму НДС, выставляемую продавцом. При заключении договора с фиксированной суммой процентов за коммерческий кредит, продавец может выставить счет-фактуру на стоимость товаров вместе с процентами. Однако, позиция и налоговых служб и судов следующая: поставщик не вправе начислять покупателю НДС на сумму процентов за пользование коммерческим кредитом, поскольку она не увеличивает цену товара, а налогоплательщик не вправе предъявлять к вычету указанную сумму налога. В соответствии с п.п.1 п.1 ст.146 НК РФ реализация товаров (работ, услуг) является объектом обложения НДС. При этом налоговая база определяется как стоимость реализованных товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из цен, устанавливаемых на основании ст.40 НК РФ, - цена, указанная сторонами сделки (предполагается, что соответствует уровню рыночных цен, пока не доказано иное). При реализации товаров (работ, услуг) продавец предъявляет покупателю к оплате сумму НДС, равную соответствующей налоговой ставке процентной доле цен (п.п.1, 2 ст. 168 НК РФ). Вывод: покупатель не может предъявить к вычету НДС, относящегося к плате по коммерческому кредиту.



Упрощенная стратегическая карта нового продукта.



Экономическая целесообразность применения различных финансовых механизмов при финансировании приобретения имущества

Оценим стоимости денежных потоков у заемщика при различных вариантах финансирования, а именно:

- а) банковский кредит;
- б) лизинг при условии ускоренной амортизации;
- в) лизинг при условии отмены амортизации;
- г) продажа в рассрочку;

Входные параметры моделирования денежных потоков:

Индикативная цена приобретения имущества: 1,000,000.00 (Один миллион) рублей;

Ставка привлечения кредитных ресурсов: 11% годовых;

Срок полезного использования имущества (нормативный): от 5 до 7 лет (Четвертая группа);

Срок полезного использования принятый для расчетов: 61 месяц;

Срок кредитования: 21 месяц;

Первоначальное участие заемщика/лизингополучателя/покупателя: 0% от стоимости имущества;

Вознаграждение лизингодателя/продавца (маржа): 1%.

IRR совокупного денежного потока каждой из операций:



Кредит	Лизинг: Имущество на балансе лизингодателя, Амортизация ускоренная	Лизинг: Имущество на балансе	Лизинг: Имущество на балансе	Рассрочка
- 8,62%	-9,29%	-9,33%	-5,57%	-7,27%

При моделировании денежных потоков и определении их стоимости приняты следующие допущения и условия:

Имущество, получаемое конечным пользователем, учитывается в денежном потоке в момент получения по первоначальной балансовой стоимости и является «доходом» получателя.

Снижение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, за счет включения амортизационных начислений, сумм начисленного налога на имущество и процентов за пользование заемными средствами, а также лизинговых платежей в состав расходов, принимается доходом «заемщика» в размере 20% (действующая ставка налога на прибыль) от налоговой базы.

НДС, принимаемый к зачету покупателем / лизингополучателем, рассматривается в суммарном потоке как доход в полном размере.

Отрицательная величина потока показывает величину выгоды той или иной операции для заемщика. Чем больше абсолютная величина, тем выгоднее для клиента применение финансового механизма.

Несмотря на то, что, по сравнению с обычным кредитом, продажа в рассрочку менее эффективна для заемщика, ее применение как финансового продукта может быть использовано при развитии программы сотрудничества с производителем имущества.

В случае если Покупатель использует возможность применения амортизационной премии, размер которой может (нормативно) составлять до 30% от первоначальной балансовой стоимости имущества, то при определенных условиях, даже, прямая покупка может быть эффективнее использования лизинга.

Если партнерство между производителем и финансовым агентом (лизинговой компанией/продавцом) определено условиями дилерского или иного агентского соглашения, продавец (финансовый агент) вправе получить от производителя скидку от розничной цены продаваемого имущества. Учет такой скидки при ценообразовании рассрочки как финансового продукта, позволят скорректировать условия таким образом, что для конечного получателя имущества условия приобретения не будут отличаться от условий с применением банковского кредита, а также говорить о получении продавцом дополнительной прибыли при продаже.

Так при ставке банковского кредита, равной 11% годовых, для получения равенства сумм расходов конечного покупателя на рассрочку и кредит, продавцу (финансовому агенту) достаточно получить от производителя следующие скидки:

Срок рассрочки	12	24	36	48	60
Размер скидки	1.68%	3.19%	4.65%	6.06%	7.43%

Для расчета дисконта использована формула:

$$D = 1 - \frac{1}{(\text{«Ставка банка»} \times \text{«Ставка НДС»} + \text{«Ставка маржи»} \times (1 + \text{«Ставка НДС»}) \times (\text{Срок} + 1)) / 2}$$

Для получения экономического эффекта аналогичного кредиту при доходности финансового агента в 1% годовых, достаточно еще меньших сумм:

Срок рассрочки	12	24	36	48	60
Размер скидки	0.81%	1.54%	2.26%	2.97%	3.67%

Дмитрий Владимиров



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*





Комплексный подход к построению автоматизированной системы управления лизинговой компанией



*Голомазова Полина,
Директор по
корпоративному
управлению
ЗАО «Газпромбанк Лизинг»*

Функционирование современной организации сложно представить без комплексной автоматизации деятельности. Сегодня лизинговые компании используют множество автоматизированных систем управления бизнесом самого разного назначения. Среди них системы, специализирующиеся на решении отдельных задач – бухгалтерия, управленческий учет, зарплата и кадры, управление лизинговыми операциями. Однако в последнее время компании все чаще задумываются о создании систем, охватывающих почти весь комплекс бизнес-процессов.

Динамичное развитие рынка лизинга, появление новых продуктов и услуг, новые требования лизингополучателей к этим услугам, изменения в действующем законодательстве являются основными причинами изменения условий функционирования лизинговых компаний. Вместе с этим меняются задачи, стоящие перед автоматизированными системами управления лизинговым бизнесом. На определенном этапе всегда возникает вопрос, подходит ли действующая автоматизированная система к современным потребностям бизнеса, как она должна развиваться, стоит ли ее менять для использования в дальнейшем.

При принятии решения о пути развития автоматизации важно сформулировать задачи, наиболее актуальные для лизинговой компании сейчас, а также сформулировать требования, предъявляемые к будущей системе.

ЗАДАЧИ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ

Разными лизинговыми компаниями предъявляются различные требования к автоматизации управления финансово-хозяйственной деятельностью. Эти требования зависят от размера и специфики бизнеса компании, территориальной распределенности, исторически сложившихся условий и множества других факторов. Например, для предприятий с распределенной структурой требуется система, поддерживающая работу удаленных подразделений и имеющая хороший инструментарий для управления правами доступа. Для лизинговой компании, специализирующейся на продаже стандартных лизинговых решений, требуется максимально технологичный процесс, предполагающий сплошную автоматизацию большей части операций, тогда как компания, работающая в

сегменте крупной корпоративной клиентуры, должна иметь возможность гибкой настройки процесса прохождения отдельных типов сделок. Таких примеров можно привести множество.

Для каждого отдельного бизнеса важно определить перечень ключевых задач, которые должна решать автоматизированная система, а кроме того периодически актуализировать его, с тем чтобы оперативно адаптировать ее под изменившиеся условия функционирования.

ПРИЧИНЫ СМЕНЫ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ

Лизинговый бизнес в России существует уже порядка 20 лет, и за это время почти все компании внедрили у себя автоматизированные системы. При этом актуальным остается вопрос о смене действующих автоматизированных систем управления бизнесом. В качестве основных причин можно отметить следующие:

НЕВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРЕЖНЕЙ СИСТЕМЫ

К техническим факторам, ограничивающим использование системы, относятся моральное и физическое устаревание платформы, форматов, интерфейса, отсутствие необходимой технической поддержки.

Причины могут выражаться в замедлении работы, частых технических сбоях системы в связи с увеличением количества автоматизированных рабочих мест, объемов информации, ростом требований к скорости обработки данных.

НЕВОЗМОЖНОСТЬ РЕШЕНИЯ НОВЫХ ЗАДАЧ

Требования к решаемым задачам растут вместе с пониманием того, что нужно и можно получить от системы управления деятельностью предприятия. Часто на раннем этапе лизинговые компании сосредоточены на автоматизации очевидных блоков, таких как бухгалтерия и учет лизинговых сделок. По мере роста объемов бизнеса, перестройки бизнес-процессов, требуется система, способная обеспечить гибкое управление поведением компании на рынке. Мировая практика диктует наличие автоматизированной системы, охватывающей процесс ведения сделки от ее возникновения до завершения.

Многие лизинговые компании пришли к пониманию того, что для успешного и эффективного функционирования необходим полноценный CRM, автоматизация процессов риск-менеджмента, управления дебиторской задолженностью, система управления бизнес-процессами компании.

Также с развитием компании изменяются требования к детализации данных, их обобщению, функционированию в реальном времени.

Невозможность решения новых задач обычно определяется отсутствием инструментария, позво-



ляющего реализовать новый функционал.

В итоге возникает ситуация, когда прежнюю систему использовать можно, но хотелось бы новую, так как имеющаяся тормозит развитие компании.

ЖЕЛАНИЕ ПОДНЯТЬ УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЕЙ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

Обычно это желание связано с наличием перспектив развития, опережающих текущее состояние компании. В этом случае необходимо найти инструмент, при помощи которого можно поднять деятельность на новый уровень.

ЦЕЛИ, СТОЯЩИЕ ПЕРЕД НОВОЙ СИСТЕМОЙ

Определившись с причинами поиска новой системы, важно определить цели, которые компания желает достичь с внедрением новой системы. У каждой компании могут быть свои цели, при этом следует обратить внимание на то, отвечает ли система следующим требованиям:

Прозрачность – оперативное получение любой управленческой информации, как по финансовым результатам, так и в отношении всех бизнес-процессов компании, включая этапы и стадии прохождения сделки, состояние расчетов, планирование взаимоотношений с клиентом;

Сокращение трудозатрат – автоматизация максимального числа функций, в том числе CRM-активности, управление дебиторской задолженностью, автоматический запуск бизнес-процессов, быстрое планирование и постановка задач, исключение дублирования операций, увеличение объемов решаемых задач;

Взаимозаменяемость – исключение зависимости успешной реализации задач бизнеса от конкретных сотрудников за счет наличия широкой базы данных, низкие барьеры входа для новых сотрудников по полноценному использованию системы;

Контроль – возможность для руководства осуществлять контроль и получать оперативную информацию об исполнительской дисциплине подчиненных;

Единое информационное пространство – единое хранилище документов, контроль версий и доступов для снижения рисков пропажи, удаления информации.

КРИТЕРИИ ВЫБИРАЕМОЙ СИСТЕМЫ

Для выбора той или иной системы необходимо также сформулировать критерии, позволяющие среди множества систем выбрать ту, которая подходит данной лизинговой компании, а также избежать лишних финансовых затрат на ненужные возможности.

Интерфейс. То есть насколько удобно пользователю будет работать с системой. Часто один из критериев выбора системы по интерфейсу – насколько он похож на привычную систему. Такой подход может стать ограничивающим фактором в выборе. Основные критерии удобства интерфейса – как быстро можно получить необходимую информацию, надо ли для этого готовить дополнительные отчеты.

Гибкость в настройке. Насколько система адаптируема для внесения изменений в дальнейшем. Необходимо спрогнозировать возможные перспективы развития информационной системы предприятия и

выяснить возможности адаптации рассматриваемой автоматизированной системы в дальнейшем, а также трудозатраты и бюджет на эти операции.

Наличие специальных решений. Насколько готова система без дополнительных доработок решить требуемые специальные задачи. Если требуются доработки – каков их примерный объем и как будет выглядеть результат.

Полнота решаемых задач. И наконец, необходимо решить, стоит ли в новой системе решать все задачи сразу. Удобно и отвечает ли потребностям компании 4-5 отдельных программ (бухгалтерия, управление лизинговыми операциями, CRM, документооборот и пр.), или имеет смысл внедрить модульную автоматизированную систему управления всеми процессами.

ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ

Специфика лизингового бизнеса такова, что даже внедрение готового решения потребует его адаптации и настройки под требования конкретной лизинговой компании. В связи с этим можно выделить следующие основные этапы внедрения автоматизированной системы.

Обследование. Включает в себя аудит бизнес-процессов и построение методологии, формализацию требований, обзор рынка ИТ-решений. Результатом этого этапа должно стать определение плюсов и минусов имеющегося решения, анализ на соответствие требованиям бизнеса.

Проектирование. Включает в себя систематизацию и формализацию задач, описание задач, оценку трудозатрат и установление приоритетов выполнения задач по времени. Результатом должен стать план-график по автоматизации.

Реализация. Включает в себя программирование, обучение и опытную эксплуатацию, отладку системы с улучшением ее юзабилити. Результатом этого этапа является запуск комплексной системы автоматизации в промышленную эксплуатацию.

Сопровождение. Включает в себя мониторинг эффективности функционирования системы, оценку качества и оценку удовлетворенности сотрудников. Этот этап направлен на качественную поддержку и своевременную актуализацию автоматизированной системы.

ФАКТОРЫ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ

Принятие решения о внедрении автоматизированной системы, выделение бюджета и согласование графика решения задач – очевидные факторы успешной реализации проекта. При этом, необходимо помнить, что успех также во многом зависит от наличия команды внедрения, состоящей из Инициатора проекта, Разработчика и Методолога. Проектная команда, включающая держателей процессов компании-Инициатора, представителей Разработчика, имеющего достаточный опыт, гибкий подход и инновационные разработки, отвечающие потребностям бизнеса клиента, наличие методолога за пределами ИТ компании, отвечающего за методологическую поддержку сложных процессов (таких как калькулятор лизинговой сделки, автоматизацию клиентского сервиса и пр.), является обязательным условием эффективного внедрения автоматизированной системы в лизинговой компании.



07.09.2012



7 сентября 2012 года в Москве, прошел Форум «Информационные технологии в лизинге», организованный Подкомитетом ТПП РФ по лизингу, НП «Лизинговый союз» и Консалтинговым агентством «Территория лизинга».

В мероприятии приняли участие представители крупнейших лизинговых компаний России и консалтинговых компаний, разработчиков информационных систем для лизинговых компаний.

Основными темами обсуждения участников Форума стали: анализ опыта построения и функционирования информационных систем в лизинговых компаниях, презентации решений и разработок, оценка перспектив и направлений развития ИС в лизинговых компаниях, а также критерии оценки качества ИС.

Работу Форума открыл Руководитель аппарата Подкомитета ТПП РФ по лизингу Евгений М. Царев, он рассказал об истории создания и задачах специальной Рабочей группы по выработке стандартов оценки качества ИС для лизинговых компаний и необходимости создания здоровой конкурентной среды среди компаний – разработчиков ИТ-решений.

Своим экспертным мнением и практическим опытом поделились:

Модератор Форума, Генеральный директор «Консалтингового агентства «Территория лизинга» Оксана В. Солнышкина рассказала об итогах открытого исследования «Автоматизация лизинговой деятельности», проведенного при поддержке Подкомитета по лизингу ТПП РФ и обозначила основные темы для дальнейшего обсуждения.

В выступлении были рассмотрены основные тенденции развития рынка ИТ решений для лизинговых компаний, среди которых:

- Выход на рынок новых компаний – разработчиков;
- Усиление конкуренции и увеличение требований к качеству услуг;
- Появление разработок (готовых решений) в разных ценовых категориях;
- Рост числа проектов на основе ERP-систем старших классов;
- Рост числа проектов, связанных с сервисными услугами для лизингополучателей, автоматизация клиентского сервиса, развитие on-line технологий;

О комплексном подходе к построению автоматизированной системы управления лизинговой компани-

ей и практике реализации проекта на базе компании ЗАО «Газпромбанк Лизинг» рассказали: директор по корпоративному управлению ЗАО «Газпромбанк Лизинг» Полина Голомазова, директор департамента отраслевых разработок «ИС: Бухучет и торговля» (БИТ) Дмитрий Аверьянов и генеральный директор Консалтингового агентства «Территория лизинга» Оксана Солнышкина.

В своем докладе они поделились опытом взаимодействия между лизинговой компанией как заказчиком и идеологом проекта, ИТ компанией, как разработчиком программного обеспечения и профессиональным консультантом в области лизинга, как методолога проекта.

Интерес среди участников мероприятия вызвал опыт внедрения данного проекта в компании, итоги реализации проекта и требования к качеству. Основные акценты выступления были сделаны на опыт внедрения автоматизированных систем, требования к корпоративным информационным системам, способы выбора поставщика услуг. Кроме этого, были подведены предварительные итоги внедрения автоматизированной системы в «Газпромбанк Лизинг» и планы развития информационных систем в ближайшей перспективе.

Нелли Ивановна Киркорова, заместитель генерального директора Группы компаний «Проект –ИТ», представила совместный с финансовым директором ЗАО «Сбербанк Лизинг» Алексеем Киркоровым доклад о Методологических принципах построения ИТ-системы лизинговой компаний, основанный на собственных методологических разработках и опыте внедрения. Эксперт акцентировала внимание участников Форума на том, что ИТ-система – это инструмент управления лизинговой компанией, и он зависит от правил управления, методологии и задач, которые стоят перед компанией.

О практике реализации проектов и о новых подходах к автоматизации лизинговых компаний в своем докладе рассказал Сергей Краснов, генеральный директор компании «Хомнет-Лизинг». Сергей поделился не только опытом реализации проектов своей компанией и развития продуктовой линейки, но и обозначил основные направления развития и рынка ИС для лизинговых компаний, привел примеры из практики развития ИС в Европе.

Безусловно практическое значение для участников конференции имел доклад Генерального директора Ивеко Капитал Россия Татьяны Гончаровой. Татьяна поделилась опытом реализации проектов с компанией Хомнет Лизинг по автоматизации лизинговой деятельности, этапах реализации и эволюции проекта.

Завершил мероприятие круглый стол, на котором эксперты ответили на вопросы участников. В итоговом выступлении Е.М. Царев, руководитель аппарата Подкомитета ТПП РФ по лизингу поблагодарил Газпромбанк Лизинг за активную поддержку мероприятия. По его словам, данный Форум имел большое практическое значение и был полезен, как посетителям, так и докладчикам.

Актуальность рассмотренных тем и формат мероприятия получили высокую оценку участников.



1С:БУХУЧЕТ И ТОРГОВЛЯ
(БИТ)



ИТОГИ ПРОВЕДЕНИЯ СЕМИНАРА НА ТЕМУ "ПОСТРОЕНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИ- СТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛ- ЖЕННОСТЬЮ В ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ".

24 ИЮЛЯ 2012 Г. В КОМПАНИИ "БИТ-ТРЕЙД СОФТ" СОСТОЯЛСЯ СЕМИНАР, ПОСВЯЩЕННЫЙ ПРИНЦИПАМ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ.

МЕРОПРИЯТИЕ БЫЛО ОРГАНИЗОВАНО ПРИ ПОДДЕРЖКЕ И УЧАСТИИ КОНСАЛТИНГОВОГО АГЕНТСТВА «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА».

ПОЧЁТНЫМ ГОСТЕМ СЕМИНАРА СТАЛ РУКОВОДИТЕЛЬ АППАРАТА ПОДКОМИТЕТА ТПП РФ ПО ЛИЗИНГУ ЦАРЕВ ЕВГЕНИЙ МАРКОВИЧ, КОТОРЫЙ РАССКАЗАЛ УЧАСТНИКАМ О РАБОТЕ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ, В КОТОРОЙ УЧАСТВУЕТ ПОДКОМИТЕТ ТПП РФ ПО ЛИЗИНГУ, В ЧАСТНОСТИ О ПРАКТИКЕ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ.

ВЕДУЩИЙ И ИДЕЙНЫЙ ВДОХНОВИТЕЛЬ СЕМИНАРА ДМИТРИЙ АВЕРЬЯНОВ ПОДРОБНО РАССКАЗАЛ О МЕТОДОЛОГИИ И ПРИНЦИПАХ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ, В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ. НАЧИНАЯ ОТ ПОЛНОСТЬЮ АВТОМАТИЧЕСКИХ МЕР ПО МИНИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, БЕЗ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ СОТРУДНИКОВ, ДО КОМПЛЕКСНОГО УПРАВЛЕНИЯ «ДЕБИТОРКОЙ» С АВТОМАТИЗАЦИЕЙ ЮРИДИЧЕСКОГО И СУДЕБНОГО ОТДЕЛОВ, ВКЛЮЧАЯ ПРЕТЕНЗИОННУЮ, СУДЕБНУЮ РАБОТУ И СОПРОВОЖДЕНИЕ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА.

СПЕЦИАЛИСТ-КОНСУЛЬТАНТ ДЕПАРТАМЕНТА ОТРАСЛЕВЫХ РЕШЕНИЙ "БИТ-ТРЕЙД СОФТ" НАТАЛЬЯ ДЕМИНА ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛА РАБОТУ АПК «ГЕРОЛЬД-1» КАК СИСТЕМЫ ОПОВЕЩЕНИЯ СОТРУДНИКОВ И КЛИЕНТОВ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ, В ЧАСТНОСТИ О СОБЫТИЯХ, СВЯЗАННЫХ С ВОЗНИКНОВЕНИЕМ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ. ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАН В ПРОГРАММНОМ КОМПЛЕКСЕ «БИТ-ТРЕЙДСОФТ: ЦЕНТР УПРАВЛЕНИЯ ЛИЗИНГОМ» И ВКЛЮЧАЛ В СЕБЯ:

- ПОДГОТОВКУ ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКИ В СИСТЕМЕ УЧЕТА ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ;
- ПОДКЛЮЧЕНИЕ АПК «ГЕРОЛЬД-1» К БАЗЕ ДАННЫХ КОМПАНИИ, НАСТРОЙКУ СКАНЕРА СОБЫТИЙ;
- МОДЕЛИРОВАНИЕ SMS-РАССЫЛКИ (НА ПРИМЕРЕ НАПОМИНАНИЯ В ДЕНЬ ПЛАТЕЖНОЙ ОПЕРАЦИИ);
- МОДЕЛИРОВАНИЕ ТЕЛЕФОННОГО ОПОВЕЩЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПРОСЬБЫ ПОГАСИТЬ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ);
- МОДЕЛИРОВАНИЕ ПАКЕТНОГО СОЗДАНИЯ ПРЕТЕНЗИОННЫХ ПИСЕМ.

СПЕЦИАЛИСТ-КОНСУЛЬТАНТ ДЕПАРТАМЕНТА ОТРАСЛЕВЫХ РЕШЕНИЙ "БИТ-ТРЕЙД СОФТ" АЛЕКСАНДР МАРУХИН ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ СИСТЕМУ «ЦЕНТР УПРАВЛЕНИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ» НА ПРИМЕРЕ АВТОМАТИЗАЦИИ СУДЕБНОГО ПРОИЗВОДСТВА:

- РАБОТА С ПЛАНИРОВЩИКОМ МЕРОПРИЯТИЙ СОТРУДНИКА;
- АВТОМАТИЗАЦИЯ СОЗДАНИЯ СУДЕБНЫХ ДОКУМЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ ИСКОВОГО ЗАЯВЛЕНИЯ);
- УПРАВЛЯЕМЫЙ БИЗНЕС-ПРОЦЕСС СУДЕБНОГО ПРОИЗВОДСТВА, РАСПРЕДЕЛЕНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО РОЛЯМ, АВТОМАТИЧЕСКОЕ ВЕДЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА С КОНТРОЛЕМ РЕГЛАМЕНТНЫХ СРОКОВ;



ОБ ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ И СИТУАЦИИ С ФИНАНСИРОВАНИЕМ КОМПАНИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ МЫ БЕСЕДОВАЛИ С ЕВСЕЕВЫМ В.И. – ПРЕЗИДЕНТОМ НП «СОЮЗ ЛИТЕЙЩИКОВ СПБ»



– Владимир Иванович, почему, на ваш взгляд предприятия машиностроительной отрасли очень осторожно относятся к привлечению заемного финансирования? Или наоборот, сами банки и лизинговые компании не заинтересованы в таких клиентах?

– По нескольким причинам. Первая причина – это достаточно пассивное поведение самих заводов. Чтобы привлечь инвестора или кредитора, с ним надо расплачиваться, но нет уверенности в дальнейших заказах, под что брать кредиты. Все остерегаются привлечь инвесторов. Вторая – очень тяжёлые условия кредитования от банков («короткие» заёмные деньги и высокий процент по ставке, невысокая рентабельность литейных и машиностроительных заводов, длительность процессов модернизации производства, окупаемости инвестиций, отсутствие достаточных финансов на развитие и оборотных средств), которые трудно выполнить. И ряд других причин. Банки в настоящее время очень активно обращаются к нам с просьбой установить контакты и пытаются предложить свои финансовые инструменты для кредитования различных потребностей заводов. Кстати, набор таких инструментов у банков значительно расширился в последние годы, особенно после кризиса 2009 года.

– Вы считаете это проблема управления заводов или проблема страны?

– В первую очередь, это проблема государства. В своё время государство бросило машиностроение на произвол судьбы, без программы развития отраслей машиностроения. Станкостроение и лёгкую промышленность мы потеряли как самостоятельные отрасли. Судостроение развивается в рамках Объединенной судостроительной корпорации, а это государственная структура. Сейчас корпораций много, но эффективность их работы низкая, т.к. нет согласованных и всесторонне обеспеченных на системном уровне программ развития. Не определены приоритеты. Это одна из причин неконкурентоспособности на внешнем рынке.

Вступление и членство в ВТО является нормальным путём развития современных государств и их союзов. Однако вступление России в ВТО может стать очередным ударом по нашей экономике и её базовым отраслям, т.к. государство не берет на себя почти никаких обязательств по отношению к предприятиям, например, машиностроительной отрасли. Мы очень уязвимы перед мировым капиталом. Восемнадцать лет, пока велись переговоры о вступлении России в ВТО, наша промышленность, в частности, машиностроение, не готовились к работе в новых условиях, и даже не знали этих условий, не занимались модернизацией производственных мощностей. В ВТО могут быть государства различного уровня развития, однако с единой системой рыночной экономики, причем развитой, современной и то, у них не все

складывается. А Россия для них является лакомым куском – природные ресурсы, территория, все то, чем мы не можем распорядиться. Наша банковская система весьма слабая и не устойчивая – любой кризис и мы в панике. Западная банковская система сможет поглотить нашу российскую банковскую систему. Хорошо, что у нас есть запасы – мы продали нефть, газ и есть стабилизационный фонд – это нас хоть как-то спасает. Но пора уже активно развиваться. Характер развития должен быть мобилизационный, форсированный. Нельзя быть всё время в роли догоняющих. У нас есть высокий научный и инновационный потенциал, который, к сожалению, не востребован и не обеспечен.

– А Вы не думаете, что им интереснее «вкладывать» в Россию?

– Зачем? Они же видят уровень нашего производства. Зачем этот хлам поддерживать? Политика нашего государства точно такая же – все, что сейчас не конкурентоспособно, не эффективно не нужно, зачем тратить деньги, ресурсы? Пусть такие компании разорятся. К сожалению, процесс уже затянулся на двадцать с лишним лет. А что придёт им взамен? Главный упрек к власти – отсутствие осмысленной промышленной политики, главное для них не дать рухнуть рублю и ослабленной банковской системе. Нет развития отраслей, нет приоритетов, не поддерживаются прорывные технологические направления и разработки. Необходимо строительство сотен и тысяч небольших современных мобильных заводов. Необходимо реиндустриализация нашей экономики.

Малый и средний бизнес (особенно производственного сектора) задавлен госкомпаниями, отсутствием благоприятной деловой среды, чиновничьим произволом.

Продолжается системный кризис в области управления промышленным сектором экономики. Хотя есть и хорошие примеры. Это добывающие отрасли – нефтяная, газовая и металлургия, которые необходимы для поставок сырья и металла на внешний рынок и зарабатывания валюты.

– Как Вы считаете, за время существования рыночной экономики в России жить стало лучше?

– Да, жить стало лучше и это многих успокаивает, но это не должно успокаивать. Это – тактика (пассивное развитие или поддержание относительной стабильности). Стратегически мы проигрываем и консервируем отставание. Потому что мы живем, в основном, за счет продажи на Запад своих природных ресурсов, что является преступлением. Потому что это богатство надо пустить на развитие собственной экономики и производительных сил, а не чужих. Кроме того, весь стабилизационный фонд хранится в западных банках, значит, мы работаем на их экономику.

То есть стало лучше жить только потому, что мы богаты природными ресурсами. А вот представьте себе



другой сценарий развития – весь мир сейчас озабочен нехваткой энергии, поиском её альтернативных источников. И они их найдут. Кризис кризисом, но весь запад работает с использованием своего мощного промышленного потенциала, кризис это спекулятивный капитал на биржах, надувают пузыри и там лопается все, но реальное состояние их производств нормальное, продукция реализуется. Они пока не могут преодолеть этот дисбаланс разных стран (Греция, Португалия, Испания и даже Италия) и состыковать. Мы идем по их пути только в худшем варианте. Потому что у нас нет промышленной высокоразвитой производственной базы.

– **А что для этого нужно сделать по Вашему мнению?**

– Первое что нужно сделать – это разработать системную и обеспеченную промышленную политику – что мы хотим, что мы строим? Есть законы рыночной экономики и давайте последовательно двигаться по её законам, не допуская «ручного» управления. Осуществлять контроль государственных инвестиций, их эффективность, выполнения заказов по госзакупкам и расходования средств. Второе – как только промышленная политика будет определена, выделены главные направления развития промышленности, необходимо разработать программы их развития, сформировать спрос на инновационные виды продукции и обеспечить их производство на современных предприятиях (если построим). Сейчас, конечно, ресурсов на все не хватит, как было в Советское время. Конечно, надо закупать современное оборудование, которое мы сами не можем сделать, но есть вещи, которые мы можем еще и лучше всех сделать. Это судостроение, это гражданское авиастроение, которое гибнет, это космос, где тоже мы имеем много проблем и неудач. Мы очень отстали в радиоэлектронике, особенно в элементной базе. Вот куда надо двигаться.

Людам нужна энергия. Многие страны понимают и очень чувствуют, что зависит от поставок нефти и газа. Чтобы не быть зависимыми, весь мир ищет альтернативные способы получения энергии. И вот, когда они разработают и осваивают технологии получения новых видов энергии, они в значительной степени откажутся от наших газа и нефти. Что мы будем делать? На что будем закупать оборудование, продукты питания, товары народного потребления? Сами-то мы не производим их в должном объеме и с нужным качеством.

– **А каков по Вашим оценкам процент изношенности оборудования?**

– Оценки разные от 60 до 80%, в разных отраслях по-разному. На фоне многообразия инновационных разработок в нашей стране они остаются невостребованными – это наша беда, это наследие советских времен, когда изобретения ложились на полки. Их внедрение необходимо организовывать и в первую очередь это задача государства, но для этого должна быть создана система, без этого ничего развиваться не будет. Должно быть обеспечено законодательством, материально, кадрами, а в промышленности с кадрами просто катастрофа.

– **Инвестиционное финансирование для компания машиностроительной отрасли это единичные проекты, т.к. специализированное оборудование для машиностроительной отрасли – это неликвид для лизинговых компаний, это огромные риски. Обновление может идти только через лизинговые компании с государственным участием, где государство будет покрывать риски.**

– Правильно, но, в том числе, через лизинговые ком-

пании, а не только через них. Кроме того, это может быть программа субсидирования и программа госгарантий. Я сейчас сталкиваюсь с проблемой, когда мы помогаем модернизировать производство или строить вообще новые заводы, современные, небольшие – металлообрабатывающие, литейные, т.е. для конкретной отрасли или для конкретного вида продукции – это путь обновления. Да, должно быть разделение в мире по отраслям, но оно должно быть разумным. Необходимо развивать сильные отрасли, в которые вкладывать средства, в том числе, и государственные. Форм финансирования очень много. Например, IPO, кредитные линии, или просто инвесторы, или пригласить сильное промышленное предприятие, которое может стать совладельцем нового завода, создать совместное предприятие с зарубежным партнёром. Но это единичные примеры, а нам надо отрасли поднимать.

– **Да, это глобальная проблема. ...Нам зачастую не хватает поддержки потребителей лизинговых услуг. Когда мы собираемся в ТПП, готовим письма в Минфин и другие госорганы, доказывая и отбивая неэффективность отмены повышающего коэффициента три на амортизацию, были все – и банки, и лизинговые компании, а от конечного потребителя не получить информации, а ведь они должны подтвердить эффективность этого коэффициента**

– Это беда не только для лизинговых компаний, заводские специалисты вообще неохотно откликаются на обучение и идут на контакт, долго не решаются на серьёзные шаги по изменению своей финансовой, технической политики. Наверное, в лизинговой отрасли то же самое.

– **В этом плане лизинговой отрасли повезло больше. В ней на сегодняшний момент работают лучшие люди. Это отрасль, в которой нужно знать не просто схему финансирования, в ней нужно знать риски различных отраслей, систему налогообложения и т.д.**

– По применению лизинга в нашей отрасли – нет точных данных, даже по членам нашего Союза, кто из них использует механизм лизинга при модернизации производства. Думаю, что таких очень мало. В этом случае, возможно, необходимо создание государственных лизинговых компаний и реализация проектов субсидирования расходов. Как это принято в нашем городе, для малого бизнеса КЭРППиТ реализует программу субсидирования расходов на ряд видов деятельности и на различные операции.

Владимир Иванович, спасибо за беседу! Мы желаем Вашему Союзу достижения поставленных целей, а компаниям процветания!

– Благодарю за интерес к нашей отрасли, к её работам и проблемам. Я вижу перспективу развития лизинговых операций в нашей отрасли, значит, надо объединять усилия. Лично для меня как руководителя это направление является новым, которое, надеюсь, будем осваивать с вашей помощью и участием.

И ещё, по многим вопросам, которые мы сегодня затронули в беседе, я подготовил обширную статью по заказу журнала «Строительные и дорожные машины», Москва. Как мне сообщили, она будет опубликована в №12 журнала за этот год. Когда он выйдет, я предоставлю вам этот материал. Надеюсь, он расширит взгляд на существующие проблемы и пути их решения.

Желаю сообществу лизинговых, страховых, транспортных компаний, банковских структур успехов и удачи в объединении усилий на лизинговом фронте на благо нашей экономики и промышленности. Спасибо!



Chevrolet-leasing – это оптимальное решение, которое сэкономит не только Ваши деньги, но и время. Уже сегодня Вы сможете удовлетворить все транспортные потребности Вашего бизнеса.



www.chevrolet.spb.ru

Основные преимущества Chevrolet-leasing:

- Предложение непосредственно от производителя;
- Автомобили и финансирование в одном месте;
- Значительная экономия на налогах;
- Индивидуальные консультации;
- Упрощенная система согласования финансовой сделки;
- Большой выбор вариантов финансирования.

**Санкт-Петербург
пр. Энергетиков 53А
(812)703·0·703**

АТЛАНТ  
БАЛТИКА



О ПОТРЕБНОСТЯХ КОМПАНИЙ И ПРАКТИКЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ, ОСВЕДОМЛЕННОСТИ, О РЫНКЕ ЛИЗИНГА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ МАЛОГО БИЗНЕСА МЫ БЕСЕДОВАЛИ С АЛЕКСАНДРОМ ДОРОНИНЫМ, ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ СОВЕТА НП «СОЮЗ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА»

– Александр Евгеньевич, скажите несколько слов о Союзе, стратегии его развития

Союз малых предприятий Санкт-Петербурга – некоммерческое партнерство, основанное с целью поддержки и развития малого бизнеса в городе. Мы помогаем предпринимательству строить объективный диалог с властью, создаем условия для цивилизованной работы, кроме того, для членов Союза существует система защиты и сопровождения деятельности. Наш Союз – одно из немногих объединений, о котором можно судить по сделанным делам и, которое не имеет обязательных вступительных и членских взносов, поэтому количество партнеров постоянно растет.

– Какова сегодня ситуация с развитием малого бизнеса в Санкт-Петербурге?

– Сегодня Санкт-Петербург, исходя из статистических данных, занимает лидирующее место по количеству малых предприятий среди регионов России и второе по количеству человек, занятых на предприятиях малого бизнеса. Все больше людей, движимые стремлением к независимости и финансовому благополучию, предпочитают работать на себя и количество хозяйствующих субъектов растет. Разнообразные городские программы поддержки малых компаний также направлены на их становление и развитие. Однако, сегодня механизм распределения бюджетных средств и субсидий не идеален, достаточно долго растянут по времени и не всегда ясен. Количество предпринимателей реально получивших поддержку крайне мало, в то время как все большее их число в ней нуждается.

– С какими основными проблемами сталкиваются компании малого бизнеса при привлечении финансирования?

– Отсутствие достаточных финансовых средств – основная преграда на пути становления и развития бизнеса. Внешнее финансирование не всегда доступно, наибольшие трудности при этом испытывают новые предприятия. Немногие компании имеют детальный бизнес-план и четкие представления о своей будущей деятельности. Кроме того, нестабильность нормативно-правовой базы и экономической системы страны в целом несут существенные риски как для предприятий и их функционирования, так и для потенциальных инвесторов и кредиторов.

– Какова информированность членов Союза о преимуществах и проблемах финансирования через механизм лизинга?

– Как и весь малый бизнес, члены Союза малых предприятий крайне неоднородны. Отдельные субъекты используют разносторонние, в том числе сложные схемы финансирования, при этом некоторые опираются лишь на собственные средства или «собирают деньги в долг по друзьям». Общий тренд можно охарактеризовать как осознание необходимости привлечения внешних источников финансирования, в том числе через механизм лизинга.

– Важна ли налоговая экономия, которую получают компании при использовании лизинга? Будут ли компании члены Союза использовать лизинг в случае отмены повышающего коэффициента к амортизации лизингового имущества (до 3)? Ваш прогноз.

– На практике первостепенное значение имеет стоимость лизингового финансирования. При этом, налоговая экономия служит важным бонусом. При использовании техники для целей бизнеса, она очень быстро изнашивается и ее нужно максимально быстро амортизировать, а продать в большинстве случаев можно только за низкую цену. Отмена повышающего коэффициента может стать препятствием для потенциальных лизингополучателей, к тому же, на мой взгляд, подобное новшество не способствует ни развитию малого бизнеса, ни лизинга.

– С какими трудностями сталкиваются компании при работе с лизинговыми компаниями?

– Лизинговые компании, равно, как и банки, говорят с представителями малого бизнеса на разном языке. Предпринимателей зачастую отличает низкая информированность о механизмах эффективного представления собственного бизнеса для получения оборудования или денежных средств в лизинг. У отдельных субъектов все еще присутствует недостаточная осведомленность о принципах лизинговых схем и их перспективности для развития бизнеса. При этом, лизинговые компании в большинстве своем отличаются чрезмерная бюрократизированность и не умение взглянуть на потенциальных клиентов комплексно.

– Какой фактор, по Вашему мнению, является определяющим для лизингополучателей при выборе лизинговой компании?

Существует два основных определяющих фактора: скорость принимаемых решений и процентные ставки. Также для малого предприятия важен индивидуальный подход персонала лизинговой компании к подготовке к сделке и возможности совместного поиска нетиповых решений.

**ПОСТ-РЕЛИЗ**

КОНФЕРЕНЦИЯ «ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ 2012: РОССИЯ И СНГ»

14 и 15 июня 2012 года компания Worldwide Expert провела II ежегодную международную конференцию «Проектное финансирование 2012: Россия и СНГ». Мероприятие прошло при поддержке Международной ассоциации проектного финансирования (IPFA) в Москве, в гостинице «Арабат Парк Хаятт».

Большой интерес, проявленный к конференции со стороны бизнес-сообщества, подтверждает важность проблемы поиска дополнительных форм финансирования в условиях дефицита инвестиционных ресурсов. В течении двух дней работы конференции ведущие специалисты рынка из России, Франции, Великобритании и Китая осветили самый широкий круг вопросов. Они поделились своим личным опытом и коснулись наиболее актуальных для рынка проектного финансирования тем. Среди докладчиков и участников дискуссий были представители: ЕБРР, МФК, Societe Generale (Франция), Сбербанк, HSBC, Industrial & Commercial Bank of China, Ассоциации региональных банков России, СИБУР, Объединенной металлургической компании, Нострой, Главстрой, Рус Винил, Alstom, ОАО «Евразийский», ИКГ «First», ОАО «Особые экономические зоны» и многих других организаций.

Живой интерес аудитории вызвал доклад «Опыт СИБУР в структурировании сделок проектного финансирования», представленный Павлом Ананьенко, директором казначейства компании СИБУР. В частности, он рассказал о структуре заемного финансирования проекта Тобольск-Полимер и о финансировании проекта РусВинил. На конкретных примерах озвучил преимущества и недостатки проектного финансирования.

Об основных рисках и проблемах российских спонсоров-инициаторов проектов, о также о составляющих факторах успешной реализации проектов поведал Алексей Порошин, управляющий партнер Инвестиционно-консалтинговой группы FIRST.

- Во всем мире для монтажа сделок в области проектного финансирования используется широкий спектр инструментов долевого и долгового финансирования, а также производные, и очень важно наряду с этими инструментами разнообразие типов договоров и контрактов, - указал в своем выступлении Алексей Порошин. - Финансовая, юридическая и организационная структура проектного финансирования настолько разнообразная и разносторонняя, что без профессионального независимого консалтинга (а это дополнительные затраты при проектном финансировании) не обойтись!

На второй день конференции уникальным опытом по оценке рисков проектов поделился с делегатами специальный гость - Келвин Кван, директор по страхованию Международной Финансовой Корпорации (IFC). Он рассказал о том, как строится страховая защита проектов на современном рынке. А также о том, как правильно выбрать надежную компанию по страхованию и перестрахованию.

- Всегда следует помнить, что бизнес-среда крайне подвержена всевозможным рискам, - подчеркнул господин Кван. - По нашим данным 50% компаний, потерпевших серьезную бизнес-неудачу прекращают свою деятельность, 25% все-таки встают на ноги, но все равно закрываются через три года. Поэтому так важен грамотный менеджмент рисков для любой компании стремящейся к процветанию и успеху на рынке.

Конференцию завершила дискуссия на тему: «Цена успеха». Ее участники попытались найти ответы на вопросы: каким образом управление проектом может способствовать его инвестиционной привлекательности; какие выгоды и на каком этапе приносят каждый из участников структурирования сделки и каким образом это способствует увеличению спроса и на многие др.

Спонсорами конференции выступили компании: «Марш - страховые брокеры» и международная юридическая фирма «Дебевейз энд Плимpton ЛП». Информационную поддержку оказали: Интерфакс, РБК daily, ПРАЙМ, «Банковское обозрение», «Аналитический банковский журнал», «Национальный банковский журнал», «Территория лизинга», интернет-портал «Русстрой», «Энергетика и промышленность России», CFO-Russia, Портал внешнеэкономической информации.

Следующая III международная конференция «Проектное финансирование: Россия и СНГ» состоится в Москве летом 2013 года.

Пост-релиз подготовила: Яна Покладюк

E-mail: yana.pokladyuk@worldwide-expert.co.uk

www.worldwide-expert.co.uk

Методы оценки эффективности лизинга. Лизинг в труднодоступных местах

Мы продолжаем публикацию материала на тему методов оценки эффективности лизинга. В №2(4) журнала «Территория лизинга» за 2012 год авторы рассказывали о методах правильной оценки стоимости кредита для заемщика, в зависимости от ставки по кредиту от периодичности погашения. В материалах данной статьи Вы узнаете, как сделать выбор между лизингом и кредитом, как осуществляется формирование лизинговых платежей

Лизинг для лизингополучателя

Как определить, при каких условиях выгодно пользоваться кредитом, а при каких – лизингом? Ответ на этот вопрос лежит в той же плоскости, что и определение эффективной ставки по кредиту. Для ответа на него лизингополучателю необходимо рассмотреть дифференцированный денежный поток, т.е. разницу денежных потоков при получении в лизинг и при приобретении за счет собственных средств. Внутренняя норма доходности (IRR) этого потока даст величину эффективной ставки эквивалентного кредита. Другими словами, лизингополучатель определит так называемую «ставку безразличия», т.е. такую эффективную ставку кредита, при которой ему будет все равно, с помощью какого финансового инструмента приобретать оборудование. Эта ставка позволит ему провести корректное сравнение и принять правильное решение – **если эффективная ставка предоставляемого кредита ниже внутренней нормы доходности рассматриваемого дифференцированного денежного потока, то нужно использовать кредит; если эффективная ставка кредита выше, то, однозначно, нужно использовать лизинг.**

Этот способ неоднократно описан в работах М. А. Лимитовского, используется авторами на практике и показывает замечательные, а самое главное – правильные результаты.

Рассмотрим пример. Компания решила приобрести бульдозер стоимостью 1 000 000 руб. с НДС. Свободных средств на приобретение на сегодняшний день нет, и поэтому стоит вопрос, каким способом осуществить данную сделку. Срок предлагаемого лизинга равен 3 годам, аванс 25% от цены бульдозера, лизинговые платежи ежегодные аннуитетные. Если воспользоваться методикой лизинговых компаний по определению ставки лизинга, то она будет равна тем самым 20%, о которых нам и говорил менеджер лизинговой компании. При этом страховка предмета лизинга по ставке 5% в год и налог на имущество по ставке 2,2% включены в лизинговые платежи (Таблица 4.1).

Компания начинает сравнение с расчета приобретения техники за собственные средства с определением денежных потоков (CF) всех периодов эксплуатации до момента ее полной амортизации, в рассматриваемом примере это 9 лет (Таблица 4.2). Затем определяются все денежные потоки, связанные с приобретением техники в лизинг, за тот же период (Таблица 4.3). Разница между этими потоками (CF_c/с – CF_{лиз.}) будет являться дифференцированным потоком этих операций, для которого рассчитывается внутренняя норма доходности (IRR), которая равна в примере 13,8%, что при последующем пересчете дает эффективную ставку эквивалентного кредита в 17,2%. Для проверки правильности наших расчетов определим денежный поток при приобретении техники за счет кредита по эффективной ставке 17,2% или по номинальной ставке 16% при ежемесячном погашении процентов (Таблица 4.4). Равенство IRR двух дифференцированных потоков говорит о том, что расчеты сделаны правильно и предлагаемые условия лизинга эквивалентны кредиту по эффективной ставке 17,2%.

Наименование показателя	Значение	Примечание
Стоимость имущества с НДС	1 000 000	
Срок эксплуатации, лет	9	
Срок лизинга, лет	3	Применяется коэффициент ускоренной амортизации, равный 3
Кэф-т удорожания лизинга	1,6	20% в год по методике ЛК
Лизинговые платежи и платежи по кредиту		аннуитетные
Авансовый платеж по лизингу	25,0%	
Страховка	5,0%	
Налог на имущество	2,2%	
Налог на прибыль	20,0%	
НДС	18,0%	



Таблица 4.2										
Приобретение за счет собственных средств	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
(-) Оплата имущества, с НДС	1 000 000									
(+) НДС к возмещению		152 542								
Амортизация		94 162	94 162	94 162	94 162	94 162	94 162	94 162	94 162	94 162
Остаточная стоимость	847 458	753 296	659 134	564 972	470 810	376 648	282486	188324	94 162	
(-) Страховка	42 373	36 864	32 072	27 903	24 275	21 120	18 374	15 985	13 907	
(-) Налог на имущество		17 608	15 537	13 465	11 394	9 322	7 250	5 179	3 107	1 036
(+) Налоговый шит		30 829	29 313	27 940	26 692	25 552	24 506	23 543	22 651	21 821
CF	- 1 042 373	128 898	- 18 296	- 13 428	- 8 977	- 4 890	- 1 118	2 379	5 636	20 785
Таблица 4.3										
Приобретение с использованием лизинга	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
(-) Авансовый платеж	250 000									
Зачет аванса		83 333	83 333	83 333						
(-) Лизинговые платежи		450 000	450 000	450 000						
(+) НДС к возмещению		81 356	81 356	81 356						
(-) Страховка				27 903	24 275	21 120	18 374	15 985	13 907	
(+) Налоговый шит		90 395	90 395	90 395	5 581	4 855	4 224	3 675	3 197	2 781
CF	- 250 000	- 278249	- 278 249	- 306 151	- 18 695	- 16 264	-14150	-12311	-10710	2 781
Диф. CF	792 373	- 407 147	- 259 952	- 292 723	- 9 718	- 11 375	-13032	-14689	-16347	-18004
IRR	13,8%									
Эффективная ставка эквивалентного кредита	17,2%									
Таблица 4.4										
Приобретение с использованием эквивалентного кредита	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Оплата имущества, с НДС	1 000 000									
Получение кредита	750 000									
НДС к возмещению		152 542								
Амортизация		94 162	94 162	94 162	94 162	94 162	94 162	94 162	94 162	94 162
Остаточная стоимость	847 458	753 296	659 134	564 972	470 810	376 648	282486	188324	94 162	
Страховка	42 373	36 864	32 072	27 903	24 275	21 120	18 374	15 985	13 907	
Налог на имущество		17 608	15 537	13 465	11 394	9 322	7 250	5 179	3 107	1 036



Начисленные проценты		129 298	92 845	50 106						
Выплата процентов		129 298	92 845	50 106						
Выплата кредита		211 451	247 905	290 643						
Остаток ОД	750 000	538 549	290 643							
Налоговый щит		56 688	47 882	37 961	26 692	25 552	24 506	23 543	22 651	21 821
CF	- 292 373	- 185 992	- 340 477	- 344 156	- 8 977	- 4 890	- 1 118	2 379	5 636	20 785
Диф. CF	750 000	- 314 890	- 322 181	- 330 728						
IRR	13,8%									

И значит, что не только потенциальный лизингополучатель ошибся в размере ставки предлагаемого ему кредита, но и лизинговая компания неправильно определила ставку своей услуги. А она также равна 17,2%. И говорили они об одном и том же, но на разных языках, причем, ни один из них не был финансовым. И эта величина для данного лизингополучателя является ставкой безразличия, если он действительно может получить кредит на озвученных условиях.

Внимательный читатель обязательно обратит внимание на то, что в данном примере номинальная ставка выше внутренней нормы доходности, что, кажется, противоречит всем предыдущим рассуждениям и расчетам. Однако это не так. В данном реальном примере учтено влияние налоговых щитов, которые снижают значения внутренней нормы доходности, что не учитывалось, для простоты и ясности, в предыдущих рассуждениях.

Таким образом, мы видим, что на основании полученных результатов компания может сделать правильный вывод, подкрепленный расчетами, а не эмоциями:

- при данных условиях лизинга и предоставления кредита клиенту безразлично, каким финансовым инструментом он воспользуется;
- если есть возможность получить кредит под эффективную ставку ниже 17,2% сроком на 3 года с дисконтом залогового обеспечения 25%, то технику необходимо приобретать за кредитные ресурсы;
- если, кредит на вышеуказанных условиях получить невозможно, а лизинговая компания в свою очередь сможет сделать небольшую уступку, то техника должна приобретаться в лизинг

К слову говоря, сравнивая финансовые условия кредита и лизинга, компания должна помнить, что банк потребует в обеспечение предоставляемого кредита залоговое обеспечение в виде реальных активов, которых у компании на этот момент может и не быть либо они уже все заложены.

Лизинг для лизингодателя

Каждая новая сделка, рассматриваемая лизинговой компанией, по своей сути является инвестиционным проектом, интегрированным в действующее предприятие. Следовательно, определить остаточный денежный поток такой сделки невозможно, так как заемные средства получает компания в целом и распоряжается ими, принимая финансовый риск на себя. Но, несмотря на это бесспорное утверждение, практически все лизинговые компании в своих расчетах графиков платежей учитывают конкретный кредит, якобы выдаваемый под конкретную сделку. Но, как правило, банк кредитует саму лизинговую компанию под залог приобретаемой для передачи в лизинг техники. В дальнейшем мы вернемся к данному вопросу, а сейчас бы хотелось рассмотреть лизинговую сделку как инвестиционный проект.

Для примера возьмем анонсированный в самом начале график с «удорожанием 20%» (Таблица 5.1).

Для расчета CF необходимо учесть оплату поставщику, получаемые лизинговые платежи и аванс, оплату страховки, налога на имущество, влияние данной сделки на выплату НДС и налога на прибыль

Таблица 5.1					
Стоимость оборудования с НДС, руб.	1 000 000				
Срок лизинга, лет	3				
Ежегодные лизинговые платежи с НДС	450 000				
Авансовый платеж по лизингу	25.0%				
Страховка	5.0%				
Налог на имущество	2.2%				
Налог на прибыль	20.0%				
НДС	18.0%				
Таблица 5.2					
	ИТОГО	0	1	2	3



(-) Оплата поставщикам, с НДС	1 000 000	1 000 000			
(+) Аванс от лизингополучателя, с НДС	250 000	250 000			
(+) Лизинговые платежи, с НДС	1 350 000		450 000	450 000	450 000
НДС накопленный		114 407	45 763	- 22 881	- 91 525
(-) НДС к уплате	91 525	- 114 407	68 644	68 644	68 644
Амортизация	847 458		282 486	282 486	282 486
Остаточная ст-ть		847 458	564 972	282 486	
(-) Налог на имущество	27 966		15 537	9 322	3 107
(-) Оплата страховки	111 309	42 373	36 864	32 072	
(-) Уплата налога на прибыль	73 840		22 316	24 661	26 862
CF	295 359	- 677 966	306 638	315 301	351 386
IRR	20.0%				
Эффективная ставка эквивалентного кредита	25.0%				
Таблица 5.3					
Проверка	ИТОГО	0	1	2	3
(-) Выдача кредита	750 000	750 000			
(+) Получение процентов	374 781		187 391	124 927	62 464
(+) Получение основного долга	750 000		250 000	250 000	250 000
Остаток ОД		750 000	500 000	250 000	
(-) Уплата налога на прибыль	74 956		37 478	24 985	12 493
CF	299 825	- 750 000	399 913	349 942	299 971
IRR	20.0%				

Полученное значение IRR и будет доходностью лизинговой сделки для лизинговой компании (Таблица 5.2). Но так как для многих менеджеров лизинговых компаний смысл IRR является тайной, то приведенный в Таблице 5.3 расчет поможет им понять, чему равен их лизинг. А он эквивалентен выданному кредиту по эффективной ставке 25,0%. Не многовато ли?

Возникает вопрос: может ли лизинговая компания пожертвовать частью своей доходности для того, чтобы склонить потенциального клиента на свою сторону и заключить с ним сделку?

Формирование лизинговых платежей

Одной из основных претензий к лизинговым операциям, в данном случае, как и в предыдущих рассуждениях, так и в дальнейшем мы говорим о финансовом лизинге, является то, что механизм формирования лизинговых платежей является затратным, не учитывающим рыночных условий. В работах российских экономистов предлагается, с теми или иными дополнениями, следующий механизм:

$$ЛП = АО + ПК + КВ + ДУ + НДС, \text{ где}$$

ЛП – лизинговый платеж периода;

АО – амортизационные начисления;

ПК – плата за используемые кредитные ресурсы;

КВ – комиссионное вознаграждение лизингодателя за предоставление имущества в лизинг;

ДУ – плата за дополнительные услуги лизингодателя, оговоренные договором лизинга;

НДС – налог на добавленную стоимость

В случае уплаты лизингополучателем аванса, его возврат осуществляется вычитанием его доли из каждого лизингового платежа. Данная методика, в той или иной форме, используется всеми российскими лизинговыми компаниями.

Давайте попробуем определиться, какая из составных частей входящих в лизинговый платеж вызывает нарекания в «нерыночности». Если исключить все процентные составляющие, проценты по кредиту и налоги, останется только амортизация, на которую приходится самая большая доля лизингового платежа. Отсюда, на подсознательном уровне, лизингополучатель не может смириться с тем, что амортизация, по своей сути не денежный фактор, превращается в осязаемые денежные средства, которые он должен заплатить лизинговой компании. При этом, учитывая ускоренную амортизацию при лизинге, ее величина возрастает в разы. Кроме этого лизинговые компании обычно в своей практике предлагают лизингополучателям регрессивные графики платежей, т.е. такие графики, в которых размер лизинговых платежей в первые периоды являются максимальными, а именно в эти периоды лизингополучатель не будет получать с этих активов денежные потоки, необходимые для покрытия лизинговых платежей. И он будет вынужден закрывать возникающие разрывы денежными потоками от других активов никак не задействованных в лизинговой сделке.

Следующей статьёй в структуре лизингового платежа, которая формируется чаще всего затратным способом, является комиссионное вознаграждение лизинговой компании или ее маржа. Авторы могут с уверенностью

утверждать, что эта маржа, которая обычно указывается в процентах от стоимости актива передаваемого в лизинг, формируется лизинговой компанией за счет определения всех ее административно-управленческих, коммерческих и других собственных затрат, к которым прибавляется ничем не обоснованная величина желаемой прибыли, и полученная сумма, приведенная к процентам от стоимости актива, входит в лизинговый платеж.

Как видится авторам, указанные выше составные части и являются теми краеугольными камнями, на которых держится утверждение о нерыночных условиях лизинговых компаний. Давайте попытаемся разобраться с каждым из них.

Амортизация в составе лизингового платежа показывает, что лизингополучатель обязан возместить ей стоимость актива, которую лизинговая компания оплатила поставщику и то, что этот актив находится на балансе лизинговой компании. Хотя законодательство позволяет это делать как на балансе лизинговой компании, так и на балансе лизингополучателя. Более того, критерии МСФО прямо указывают на то, что актив необходимо учитывать на балансе той компании, которая при его эксплуатации получает экономическую прибыль. Но здесь нельзя забывать одно обстоятельство. Российские лизинговые компании, за очень редким исключением, не имеют прямого доступа к западным рынкам капитала и привлекают кредитные ресурсы в российских банках, которые никогда не кредитуют их под будущие денежные потоки, а требуют предоставить залог в виде техники предоставленной в лизинг. И поэтому учет этой техники на балансе лизинговой компании упрощает и ускоряет для нее процесс кредитования. Здесь необходимо обратить внимание на следующее обстоятельство. В идеальном случае, который обычно описывается в литературе, лизинговая компания кредитруется под каждую конкретную сделку. Однако на практике это не так. Лизинговая компания обычно берет кредитные ресурсы, покрывающие множество сделок и условия погашения этих кредитов, как правило, не совпадают с условиями договоров лизинга в части сумм и сроков погашения тела кредита, что в некоторых случаях является скрытой формой получения лизинговой компанией дополнительной прибыли от использования временно свободных денежных средств.

Эта причина, т.е. амортизация, не может быть самой существенной, т.к. лизингополучателю все равно понятно, что он должен за срок лизинга полностью возместить лизинговой компании стоимость полученной по договору лизинга техники, и его пристальный интерес сосредоточен на размерах лизинговых платежей по периодам.

Вернемся еще раз к приведенной ранее формуле расчета лизингового платежа. Данная формула, по своей сути, аналогична расчету калькуляции изделий и услуг принятой в советские годы, а именно – стоимость изделия определяется совокупными затратами производителя плюс заданная норма прибыли, но не тем сколько рынок готов заплатить за это изделие или услугу. Указанная методика ни в коей мере не нацеливает лизинговые компании на повышение эффективности своей работы и создание максимально рыночных условий для лизингополучателей.

Авторы, не претендуя на научную новизну, предлагают к рассмотрению схему формирования лизингового платежа внешне совпадающего с приведенным ранее, но в корне отличающимся от него по своей сути:

$$\text{ЛП} = A1 - A2 + A3 + A4, \text{ где}$$

$$A1 = C \times \frac{(r+\Delta) + (1+r+\Delta)^T}{(1+r+\Delta)^T - 1}$$

- составляющая, отвечающая за возмещение стоимости передаваемого в лизинг актива.

C – Стоимость актива с НДС;

T – Срок лизинга в годах (принято в целях упрощения расчетов и для наглядности);

r – Средневзвешенная эффективная ставка кредитного портфеля лизинговой компании;

Δ – Стоимость риска вхождение в конкретную сделку с конкретной компанией. Иными словами, стоимость риска конкретного лизингополучателя. Величина этого риска находится в диапазоне от нуля до нескольких процентов, в зависимости от индивидуальных условий сделки и комплексного анализа лизингополучателя.

$$A2 = C \times P \times \frac{r + (1+r)^T}{(1+r)^T - 1}$$

- составляющая, отвечающая за возмещение лизингополучателю его аванса.

C – Стоимость актива с НДС;

P – Размер авансового платежа в %;

T – Срок лизинга в годах;

r – Средневзвешенная эффективная ставка кредитного портфеля лизинговой компании. Авторы считают логически верным учитывать стоимость аванса лизингополучателя в едином рыночном поле, наравне со всеми кредиторами лизинговой компании.

Так как, выплачивая аванс лизинговой компании, лизингополучатель, по сути, кредитует ее, и он должен получить адекватную отдачу на этот кредит.

$$A3 = C \times T_{ins} \times (1+r+\Delta) \times (1+VAT)$$

- возмещение затрат лизингодателя на страховку, с НДС.

C - Стоимость страхуемого имущества;

T_{ins} – Ставка страховки;

r – Средневзвешенная эффективная ставка кредитного портфеля лизинговой компании;



Δ – Стоимость риска вхождение в конкретную сделку с конкретной компанией;

VAT – налог на добавленную стоимость.

Из-за особенностей нашего законодательства весь лизинговый платеж со всеми его составляющими облагается НДС.

$$A4 = C \times T_{inv} \times \frac{(r + \Delta) \times (1 + r + \Delta)^T}{(1 + r + \Delta)^T - 1} \times \sum_{n=1}^T \frac{1 - \frac{2n - 1}{2T}}{(1 + r + \Delta)^n} \times (1 + VAT)$$

- **возмещение затрат по налогу на имущество.**

C – Стоимость имущества с НДС;

T_{inv} – Ставка налога на имущество;

r – Средневзвешенная эффективная ставка кредитного портфеля лизинговой компании;

Δ – Стоимость риска вхождение в конкретную сделку с конкретной компанией;

T – Срок лизинга в годах;

VAT – Налог на добавленную стоимость;

$\sum_{n=1}^T [1 - [(2n - 1)/2T]] / (1 + R)^n$ – Множитель, учитывающий несопадение по времени и периодичность получения лизинговых платежей с начислениями и уплатой налога на имущество, в котором:

n – Порядковый номер периода выплаты налога на имущество.

При всей кажущейся громоздкости и сложности этих формул, они достаточно просто описываются функциями MS Excel. Два последних слагаемых могут быть исключены, если плательщиком налога на имущества и страхователем выступает лизингополучатель, либо если эти затраты зеркально включаются в лизинговые платежи в периоды их возникновения. Но это частные случаи.

Расчет платежей по периодам проводится аннуитетными платежами, которые являются наиболее простой и единой базой для лизингополучателя и лизинговой компании, в целях дальнейшей разработки графиков лизинговых платежей, максимально удовлетворяющих интересы обеих сторон.

Критически настроенный читатель может нам возразить: «Была простая формула, а вы здесь нагородили черт знает что. И зачем все это было нужно?». Акцентируем внимание этого читателя на следующих моментах:

- **в предлагаемой формуле не упоминается понятие амортизации, размер которой в традиционной формуле зависит не от ее финансовой сути, а определяется методом бухгалтерского начисления принятого в лизинговой компании;**

- **в предлагаемой формуле корректно и на рыночных условиях вводится механизм возмещения аванса лизингополучателя, полностью понятный последнему и защищающий его финансовые интересы;**

- **из расчета полностью исключено понятие маржи лизинговой компании, которая обычно формируется самым затратным путем, а именно расчетом всех своих постоянных издержек, накручиванием на них желаемой прибыли с последующим размазыванием всего этого на лизинговые платежи.**

В качестве примера рассмотрим ставший уже родным пример с передачей в лизинг бульдозера стоимостью 1 млн. руб. Аванс – 25%, срок лизинга – 3 года. Для расчета нам потребуется дополнительная информация: средневзвешенная ставка кредитного портфеля и ставка риска инвестирования в данную сделку. Так как данный график составлен специалистами лизинговой компании, к которой авторы имеют или имели отношение, то мы знаем, что средневзвешенная ставка долга данной компании составляет 13,5%. Для определения ставки риска воспользуемся значением пресловутой маржи лизингодателя, которая для данной сделки руководством компании была установлена в размере 5%.

$$A1 = C \times \frac{(r + \Delta) \cdot (1 + r + \Delta)^T}{(1 + r + \Delta)^T - 1} = 1\,000\,000 \cdot (0.135 + 0.05) \cdot (1 + 0.135 + 0.05)^3 / [(1 + 0.135 + 0.05)^3 - 1] = 463\,612 \text{ руб.}$$

$$A2 = C \cdot P \cdot \frac{r \cdot (1 + r)^T}{(1 + r)^T - 1} = 1\,000\,000 \cdot 0.25 \cdot 0.135 \cdot (1 + 0.135)^3 / [(1 + 0.135)^3 - 1] = 106\,781 \text{ руб.}$$

$$A3 = C \cdot T_{ins} \cdot (1 + r + \Delta) \cdot (1 + VAT) = 1\,000\,000 \cdot 0.005 \cdot (1 + 0.135 + 0.05) \cdot (1 + 0.18) = 69\,915 \text{ руб.}$$

$$A4 = C \cdot T_{inv} \cdot \frac{(r + \Delta) \cdot (1 + r + \Delta)^T}{(1 + r + \Delta)^T - 1} \cdot \sum_{n=1}^T \frac{1 - \frac{2n - 1}{2T}}{(1 + r + \Delta)^n} \cdot (1 + VAT) = 1\,000\,000 \cdot 0.022 \cdot (0.135 + 0.05) \cdot (1 + 0.135 + 0.05)^3 / [(1 + 0.135 + 0.05)^3 - 1] \cdot (1 + 0.18) = 13\,955 \text{ руб.}$$

$$ЛП = 463\,612 - 106\,781 + 69\,915 + 13\,955 = 440\,701 \text{ руб.}$$

Как видим, размер ежегодного лизингового платежа снизился с 450 000 руб. до 440 701 руб. И если воспользоваться методикой, приведенной в главе 4, то получим значение эквивалентного лизингу кредита в 15,9% (Таблицы 6.1-6.2), что должно при прочих равных условиях склонить лизингополучателя в сторону лизинга. В Таблице 6.3 дан расчет денежного потока эквивалентного кредита, IRR которого равен IRR потока при использовании лизинга, что говорит о правильности сделанных расчетов.

Таблица 6.1										
Приобретение за счет собственных средств	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9



Оплата имущества, с НДС	1 000 000									
НДС к возмещению		152 542								
Амортизация		94 162	94 162	94 162	94 162	94 162	94 162	94 162	94 162	94 162
Остаточная ст-ть	847 458	753 296	659134	564972	470810	376648	282486	188324	94162	
Страховка	42 373	36 864	32 072	27 903	24 275	21 120	18 374	15 985	13 907	
Налог на имущество		17 608	15 537	13 465	11 394	9 322	7 250	5 179	3 107	1 036
Налоговый щит		30 829	29 313	27 940	26 692	25 552	24 506	23 543	22 651	21 821
CF	-1042373	128 898	-18296	-13428	-8 977	-4 890	-1 118	2 379	5 636	20 785
Таблица 6.2										
Приобретение с использованием лизинга	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Авансовый платеж	250 000									
Зачет аванса		83 333	83 333	83 333						
Лизинговые платежи		440 701	440 701	440 701						
НДС к возмещению		79 937	79 937	79 937						
Страховка				27 903	24 275	21 120	18 374	15 985	13 907	
Налоговый щит		88 819	88 819	88 819	5 581	4 855	4 224	3 675	3 197	2 781
CF	-250000	-271944	-271944	-299847	-18695	-16264	-14 150	-12311	-1 710	2 781
Диф. CF	792 373	-400842	-253648	-286419	-9 718	-11375	-13032	-14689	-16347	-18004
IRR	12.7%									
Номинальная эффективная ставка эквивалентного	15.9%									
Таблица 6.3										
Приобретение с использованием эквивалентного	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Оплата имущества, с НДС	1 000 000									
Получение кредита	750 000									
НДС к возмещению		152 542								
Амортизация		94 162	94 162	94 162	94 162	94 162	94 162	94 162	94 162	94 162
Остаточная ст-ть	847 458	753 296	659 34	564972	470810	376648	282486	188324	94 162	
Страховка	42 373	36 864	32 072	27 903	24 275	21 120	18 374	15 985	13 907	
Налог на имущество		17 608	15 537	13 465	11 394	9 322	7 250	5 179	3 107	1 036
Начисленные проценты		119 403	85 316	45 804						
Выплата процентов		119 403	85 316	45 804						
Выплата кредита		214 105	248191	287704						
Остаток ОД	750 000	535 895	287704							
Налоговый щит		54 709	46 376	37 101	26 692	25 552	24 506	23 543	22 651	21 821
CF	-292373	-180729	-334740	-337775	-8 977	-4 890	-1 118	2 379	5 636	20 785
Диф. CF	750 000	-309 627	-316444	-324347						
IRR	12.7%									

Продолжение в №6 Журнала «Территория лизинга»

А.Демидов, Б.Иванин



28.09.12.

В стенах Государственного комплекса «Дворец Конгрессов», Санкт-Петербург, Стельна прошла Деловая встреча «Лизинг. Кредит. Страхование» Территория успеха для Вашего бизнеса!



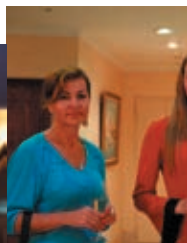
В Деловой встрече приняли участие представители бизнес-сообщества, банков, лизинговых и страховых компаний, общественных объединений: отраслевых ассоциаций и союзов, СМИ.

Основными темами обсуждения участников мероприятия стали последние тенденции в экономике страны, подходы к финансированию проектов, существующие инструменты и возможности развития, обновления и сохранения активов. В рамках мероприятия было проведено три тематических круглых стола по результатам работы которых, участники озвучили резолюцию совместной работы.

Участниками круглых столов «Лизинг - как инструмент обновления» обсуждались вопросы, связанные с последними тенденциями на рынке лизинга,

изменениями в подходах к финансированию проектов и оценке рисков, проблемы и вопросы, с которыми сталкиваются лизингополучатели при работе с лизинговыми компаниями. Эксперты отметили ужесточение требований банков к финансированию лизинговых проектов, изменение условий финансирования в сторону увеличения ставок, как со стороны банков, так и со стороны лизинговых компаний. Конечные потребители лизинговых услуг поделились положительным и негативным опытом взаимодействия с лизинговыми компаниями, отметили расхождение между заявленными и фактическими сроками рассмотрения и принятия решений по проектам, условий и параметров финансирования.

Среди вопросов, которые обсуждались участника-



ми круглых столов на тему «Источники финансирования проектов» стали: последние тенденции на банковском рынке, изменение в подходах банков к финансированию и развитию клиентского сервиса, проблемы с которыми сталкиваются компании при работе с банками, как компании делают выбор между лизингом и кредитом, какой из инструментов финансирования для них сегодня наиболее выгоден. Эксперты были единодушны с участниками круглого стола, посвященного вопросам лизинга, в части ужесточения требований банков к финансированию проектов, отметили рост ставок, и сохранение такой тенденции в ближайшей перспективе. Делая выбор между лизингом и кредитом, компания исходит из условий, задач и эффективности того или иного инструмента финансирования для конкретного проекта. Однако, участники отметили, что финансовая грамотность компаний, потребителей финансовых услуг тем ниже, чем дальше их местонахождение от центральных городов и регионов России.

На круглом столе «Корпоративное страхование» рассматривались вопросы, связанные с последними тенденциями на рынке страхования, практикой взаимодействия лизинговых и страховых компаний, банков и страховых компаний, порядком урегулирования страховых случаев. Эксперты сошлись во мнении, что основным болезненным моментом между сторонами является момент урегулирования страховых случаев. Также они отметили, рост внимания страхованию рисков неплатежей по лизинговым проектам и перспективе развития данного направления в ближайшее время.

Участников деловой встречи ждало много приятных моментов и сюрпризов от организаторов.

Немалый интерес вызвала церемония награждения.

По итогам рейтинга профессионалов лизингового сообщества за 2011 год, проведенного Журналом «Территория лизинга» номинантами стали:

Клишо Сергей Алексеевич, Заместитель генерального директора «Сбербанк лизинга» в номинации «За вклад в развитие лизинговой отрасли»

Руководитель аппарата Подкомитета ТПП РФ по лизингу Директор НП «ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ» **Е.М. Царев** в номинации «За вклад в развитие лизинговой отрасли»

Рейтинг проводился с применением оценочной методики по ряду основных показателей деятельности, характеризующих профессиональные успехи участников. При этом в процессе проведения исследова-



ния, мы выделили бизнес-представителей лизингового сообщества и чиновников, прямо или косвенно оказывающих влияние на развитие рынка лизинга.

«Территория лизинга» отметила наиболее ярких представителей лизингового сообщества, которые в процессе своей деятельности достигли великолепных результатов и показателей.

В номинации «Эксперт в области развития транспортной инфраструктуры» награждена ОАО «Государственная транспортная лизинговая компания» (ОАО ГТЛК).

Государственная транспортная лизинговая компания - одна из крупнейших российских лизинговых компаний в транспортной отрасли. Компания работает уже десять лет и активно развивает свои предложения, гибко подстраиваясь под динамичную ситуацию на рынке. ГТЛК принимает активное участие в инновационных процессах, происходящих в дорожной сфере. Деятельность компании направлена на стимулирование обновления технических парков и поддержку модернизационных процессов в транспортной отрасли.

В номинации «За активную поддержку малого и среднего бизнеса» награждена компания ОАО «МСП -Лизинг».

ОАО «МСП Лизинг» — оператор государственной Программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства на всей территории России.

Компания оказывает услуги лизинга производственно-





го и технологического оборудования малым и средним предприятиям, представляющим неторговый сектор экономики, заинтересованным в создании новых или модернизации действующих производств, реализации инновационных, энергоэффективных и ресурсосберегающих проектов, а также проектов, направленных на импортозамещение и развитие экспорта несырьевой продукции.

В номинации «**Самая инновационная лизинговая компания**» награждена **Лизинговая компания CARCADE**.

Компания CARCADE специализируется на лизинге автотранспорта для малого и среднего бизнеса. Особого внимания заслуживают достижения компании в сфере разработки и внедрения новых продуктов и предложений для лизингополучателей, высокий уровень клиентского сервиса и удовлетворенности качеством ее работы клиентами.

В номинации «**Удачный start-up**» награждена компания **ООО «ДЭНМАР ЛИЗИНГ»**.

За год своей работы компания достигла не только высоких результатов по объемам бизнеса и выполнению поставленных задач, но и сделала большой скачок в части профессионального и организационного развития компании.

В номинации «**Ответственный работодатель**» награждена компания **ЗАО «Столичный лизинг»**.

В компании поддерживается и развивается система повышения профессиональной подготовки сотрудников, эксперты компании принимают активное участие в отраслевых мероприятиях по различным вопросам и проблемам лизинговой деятельности.

«Территория лизинга» специальными номинациями отметила:

В номинации «**Надежный страховщик**» награждена «**Страховая группа МСК**»

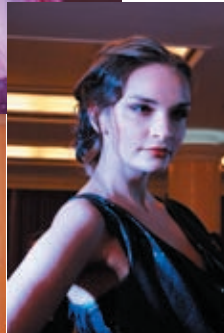
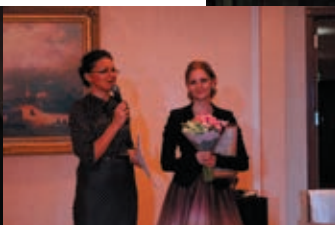
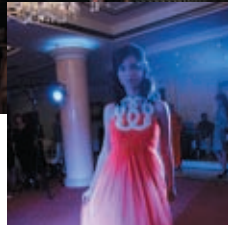
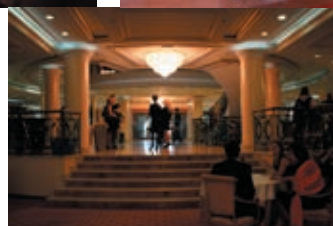
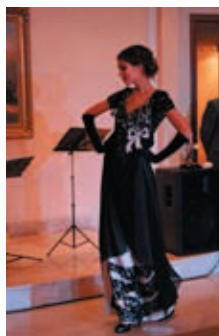
На сегодня ОАО «СГ МСК» – это универсальная страховая компания, которая входит в состав одного из крупнейших страховых холдингов, созданного в 2007 г. при непосредственном участии Правительства Москвы и Банка Москвы (управляющая компания –

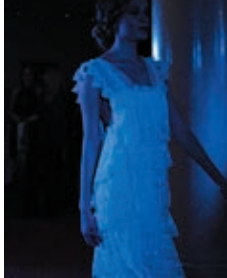
пания – ОАО «Столичная страховая группа»). В результате объединения «СГ МСК» впитала в себя почти 20-летний опыт работы четырех страховых компаний, каждая из которых фактически стояла у истоков становления страхования в России. Финансовая устойчивость ОАО «СГ МСК» подтверждена международным рейтинговым агентством Fitch, присвоившим объединенной компании рейтинг финансовой устойчивости по международной шкале «BB» (RWN) и по национальной шкале «AA-(rus)» (RWN). Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило ОАО «СГ МСК» рейтинг надежности на уровне А+ («Очень высокий уровень надежности»).

В номинации «**Компетентный лизингополучатель**» награждены:

«**Транспортная компания Р-Транс**».

Компания осуществляет свою деятельность на рынке грузовых железнодорожных перевозок с апреля 2004 г. Основной вид деятельности компании – оказание услуг по перевозке грузов в крытых вагонах, полувагонах и цистернах, с ис-





пользованием собственного и арендованного подвижного состава, а также предоставление в аренду собственных вагонов.

Группа «Трансойл» – ведущая российская частная группа компаний, состоящая из одной транспортной и трех сервисных компаний, позволяющих управлять технической эксплуатацией локомотивов и подвижного состава.

Деловая встреча принесла приятные сюрпризы и для представительниц лизингового сообщества. Журнал «Территория лизинга» объявил итоги первого конкурса «МИСС ЛИЗИНГ-2012»

«МИСС ЛИЗИНГ – 2012» по заключению специального жюри стала **Деева Ирина Сергеевна**, вице-президент Департамента по работе с крупнейшими клиентами ЗАО «Сбербанк Лизинг».

Ирина получила специальные призы: от Консалтингового агентства «Территория лизинга» сертификат на обучение на тренинге «Мастер лизинговых проектов», сертификат на обучение от Высшей школы экономики, специальный букет от компании «Вкус и цвет», подарочный набор от компании «Мэри Кей»

«Вице МИСС ЛИЗИНГ – 2012» **Смирнова Татьяна Валерьевна**, Руководитель филиала в г.Пенза Национальной лизинговой компании.

«Вице МИСС ЛИЗИНГ – 2012» - **Кутушина Ольга Александровна**, Руководитель PR департамента ЗАО «Газпромбанк Лизинг».

Победительница интернет голосования - **Кенюхова Ирина Геннадьевна**, Менеджер по маркетингу и рекламе Группа компаний «Балтийский лизинг».

Победительницы также получили специальные призы от Консалтингового агентства «Территория лизинга», Высшей школы экономики и компании «Вкус и цвет».

Специальным призом от Высшей школы экономики была отмечена **Христофорова Александра**, директор Лизинговой компании «Петербургснаб».

Всем финалисткам конкурсам Журнал «Территория лизинга» дарит подписку на 2013 год.

На этом сюрпризы для участников от организаторов и партнеров мероприятия не закончились. Специальные призы от компании «Вкус и цвет» получили: **Александр Праслов**, «Третий парк», **Андрей Чекуров**, «Атлант М Балтика»

Завершил официальную часть мероприятия Показ коллекции петербургских дизайнеров. Модератором показа стала **Ирина Ашкинадзе**, руководитель Недели Моды Defile на Neve St.Petersburg Fashion Week. Были представлены модели **Екатерины Андержановой** и **Анны Овчинни-**

ковой.

Завораживающее зрелище никого не оставило равнодушными.

Мы благодарим участников бизнес-встречи за поддержку деятельности Фонда «АдВита». В частности, участниками деловой встречи была оказана помощь фонду в рамках специальной акции:

Коммерческим директором компании «РОСТ» **Татьяной Ланцовой** - лот «Бабочка оптимист»
Руководителем отдела продаж автомобилей «Атлант М Балтика» **Андреем Чекуровым** - лот «Исаакиевский собор»

Директор компании «Петербургснаб» **Христофорова Александра** – лот «Встреча подружек. Жемчужина и Корнелия»

Гости еще долго не расходились, решая деловые вопросы в дружеской атмосфере.

Мы благодарим, наших партнеров и соорганизаторов за помощь в проведении мероприятия:

Подкомитет по лизингу ТПП РФ, Государственную транспортную лизинговую компанию, Страховую группу МСК, Высшую школа экономики, Коллегия директоров, Компания «Звезда Нева», Атлант М Балтика, Союз литейщиков, Союз малых предприятий Санкт-Петербурга, Союз дорожников, Ассоциация риэлторов загородной недвижимости, Ассоциация банков Северо-Запада, Торт Ваше мечты, Сигарный клуб Санкт-Петербурга, Компанию «Вкус и цвет»

ДЕЛОВАЯ ВСТРЕЧА «ЛИЗИНГ. КРЕДИТ. СТРАХОВАНИЕ» - ТЕРРИТОРИЯ УСПЕХА ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА» ПРИЗНАНА УЧАСТНИКАМИ КАК ИДЕАЛЬНАЯ БИЗНЕС-ПЛОЩАДКА ДЛЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ И РЕШЕНИЯ ВОПРОСОВ И ЗАДАЧ В ДРУЖЕСТВЕННОЙ НЕФОРМАЛЬНОЙ ОБСТАНОВКЕ

МЫ ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ТРАДИЦИОННОЙ ДЕЛОВОЙ ВСТРЕЧЕ «ЛИЗИНГ. КРЕДИТ. СТРАХОВАНИЕ» ТЕРРИТОРИЯ УСПЕХА ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА!, КОТОРАЯ СОСТОИТСЯ В СЕНТЯБРЕ 2013 ГОДА



*Мы превращаем
мечты
в реальность*



Оригинальные торты для любого случая
+7 921 752-34-83, 294-72-91
vkontakte.ru/tortvasheimochti
www.tortvm.ru

ИТОГИ КОНКУРСА «МИСС ЛИЗИНГ 2012»



**МИСС ЛИЗИНГ:
ИРИНА ДЕЕВА,**
Вице-президент
Департамента по
работе с крупнейшими
клиентами ЗАО
«Сбербанк Лизинг»



**ВИЦЕ-МИСС ЛИЗИНГ:
ОЛЬГА КУГУШИНА,**
Руководитель PR
департамента ЗАО
«Газпромбанк Лизинг»



Анна Голикова,
Руководитель группы
лизинга легкового
автотранспорта ГК
«Интерлизинг»



Екатерина Попович,
Бухгалтер-операционист
ЗАО «Сбербанк Лизинг»



Кристина Зотова,
Специалист по лизингу
ООО «РЕСО-Лизинг»



**Александра
Христофорова, Директор
ООО «Петербургснаб»**



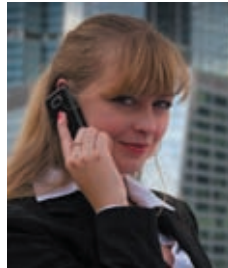
Инна Чернядьева,
Начальник финансового
отдела «Национальная
Лизинговая Компания»



**ВИЦЕ-МИСС ЛИЗИНГ:
ТАТЬЯНА СМЕРНОВА,**
Руководитель филиала в
г. Пенза «Национальная
Лизинговая Компания»



**ПОБЕДИТЕЛЬНИЦА
ИНТЕРНЕТ ГОЛОСОВАНИЯ
МИСС ЛИЗИНГ: ИРИНА
КЕНЮХОВА,**
Менеджер по маркетингу
и рекламе ГК
«Балтийский лизинг»



Марина Гусева,
Главный менеджер
по страхованию в
лизинговой компании
ЗАО «Сбербанк лизинг»



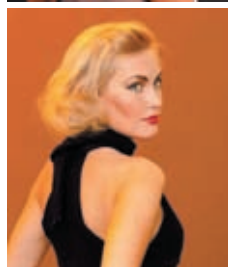
Екатерина Синельникова,
Старший специалист
группы лизинга
оборудования и
спецтехники ГК
«Интерлизинг»



Анна Ивашина,
Ведущий юрист ООО
«Уралпромлизинг»



Яна Чаруйская,
Экономист (г.Москва)
«Национальная
Лизинговая Компания»



Оксана Юрташкина,
Руководитель филиала
в г. Екатеринбург
«Национальная
Лизинговая Компания»

Поздравляем!!!

Поздравляем!!!





ПОСТ-РЕЛИЗ

КОНФЕРЕНЦИЯ «ЛИЗИНГ В РОССИИ 2012»

20 И 21 СЕНТЯБРЯ 2012 ГОДА КОМПАНИЯ WORLDWIDE EXPERT СОВМЕСТНО С ОБЪЕДИНЕННОЙ ЛИЗИНГОВОЙ АССОЦИАЦИЕЙ (ОЛА) ПРОВЕЛА VI МЕЖДУНАРОДНУЮ КОНФЕРЕНЦИЮ «ЛИЗИНГ В РОССИИ 2012». МЕРОПРИЯТИЕ ПРОШЛО В МОСКВЕ, В ГОСТИНИЦЕ «ХИЛТОН ЛЕНИНГРАДСКАЯ.

Форум посетило более ста пятидесяти человек. Ведущие профессионалы обсудили лизинговое законодательство, в частности, вопросы ускоренной амортизации, опыт работы западных компаний, проблемы выкупной стоимости, судебную-арбитражную практику. Большой интерес вызвало обсуждение докладов о лизинговой рознице, управлении рисками и их страховании, оперативном лизинге, о развитии лизинговых услуг в регионах.

Докладчики представляли такие компании, как: Газпромбанк Лизинг, Сбербанк Лизинг, Балтийский Лизинг, ИКБ Лизинг, Siemens, ARVAL, Райффайзен-Лизинг, Объединенная Вагонная Компания, Европлан, МАН Файнаншиал Сервисес, Интерлизинг и многие другие.

Галина Майер, управляющий директор Райффайзен Лизинг, в своем докладе остановилась на некоторых аспектах развития рынка лизинга. В частности, она рассказала, что 72% договоров приходится на колесную технику и транспорт, а 9% - на авиатранспорт и суда. В ее докладе также отмечалось, что темпы роста рынка лизинга в первом полугодии 2012 года заметно снизились - до 34 %. Тогда как в 2011 году данный показатель составлял 107%!

Полина Голомазова, директор по корпоративному управлению Газпромбанк Лизинг, проанализировала некоторые особенности рынка лизинга в России. Она считает, что высокие темпы роста рынка определили «эффект низкой базы» и реализация крупных проектов в отдельных отраслях. В целом же рынок растет за счет традиционных предложений, а новые продукты еще медленно занимают свое место под солнцем.

Объединенная Лизинговая Ассоциация провела интерактивный опрос среди участников конференции, который выявил ряд интересных фактов о лизинговой отрасли. Профессионалы составили топ привлекательных сегментов для развития лизинговых услуг. На первом месте финансовый лизинг (23%), далее лизинг для розничных клиентов (20%) и оперативный лизинг (19%).

Главными препятствиями продвижению лизинговых услуг на рынке участники конференции считают недостаточную финансовую устойчивость потенциальных клиентов (30%), законодательные риски (18%), высокую конкуренцию со стороны банков (16%), низкую грамотность бизнеса (14%), влияние государства



на развитие отрасли (12 %), недостаточность бюджетов лизинговой компании (8%).

На вопрос о государственном влиянии на отрасль 68 % респондентов ответили, что «действия государства противоречат рыночному развитию отрасли». Правда треть участников опроса считает, что государство не оказывает существенного влияния на их бизнес

- Проведенный опрос подтвердил тот печальный факт, что государство практически никак не помогает развитию отрасли, а часто и просто мешает, - так прокомментировала результаты опроса соорганизатор конференции, заместитель директора Объединенной Лизинговой Ассоциации Марина Леонидовна Юрина. - За 20 лет, что существует наша организация, мы десятки раз обращались в государственные органы с различными инициативами и далеко не всегда находили поддержку и понимание.

Поэтому так важно, как признают участники форума, чаще встречаться и обсуждать все наболевшие вопросы, проводить совместный «мозговой штурм» и выработать варианты решения проблем отрасли.

- Участие в подобной конференции интересно многим, - подчеркивает один из участников форума директор по маркетингу Объединенной Вагонной Компании Иван Лопарев. - Это и новые бизнес-контакты, и знакомство с новыми тенденциями и подходами на рынке, возможность обменяться мнениями и обсудить с коллегами актуальные проблемы отрасли.

В рамках конференции «Лизинг в России 2012» состоялись актуальные дискуссии. Большой интерес вызвали дискуссии о выкупной стоимости и минимизации рисков.

Конференция прошла при поддержке ВТБ Лизинг. Спонсорами выступили компании: Газпромбанк Лизинг, Ингосстрах, Цюрих, Согласие и Пепеляев групп.

Следующая VII международная конференция «Лизинг в России» состоится уже совсем скоро – в конце февраля 2013 года.

Пост-релиз подготовила: Яна Покладюк

**E-MAIL: YANA.POKLADYUK (AT)
WWW.WORLDWIDE-EXPERT.CO.UK
WWW.WORLDWIDE-EXPERT.CO.UK**



КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ НА 2013 ГОД КОНФЕРЕНЦИИ, БИЗНЕС-ВСТРЕЧИ

МАРТ

III Бизнес - встреча «Безопасность лизинговой деятельности»
Бизнес-встреча «Финансовый менеджмент в лизинговой компании»

АПРЕЛЬ

IV Всероссийская конференция «Бухгалтерский учет и налогообложение лизинговых операций»,
г.Москва

МАЙ

II Всероссийская конференция «Источники финансирования лизинговых проектов», г.Москва
Бизнес-встреча «Управление дебиторской задолженностью»

ИЮЛЬ

Бизнес-встреча «Финансовый менеджмент в лизинговой компании»

СЕНТЯБРЬ

II Форум «Информационные технологии в лизинге»
Деловая встреча «Лизинг. Кредит. Страхование. Территория успеха для Вашего бизнеса!»

НОЯБРЬ

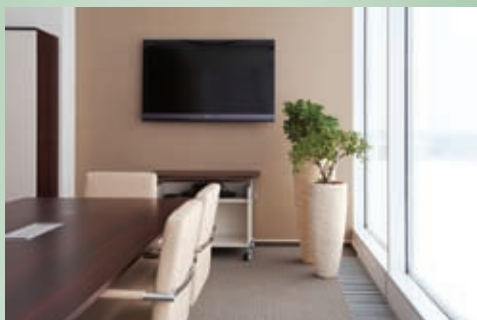
V Всероссийская конференция «Бухгалтерский учет и налогообложение лизинговых операций»
II Всероссийская конференция «Мошенничество на финансовых рынках»

ДЕКАБРЬ

V Всероссийская конференция «Лизинг как инструмент развития бизнеса в современных условиях»
«Профессиональное управление продажами в лизинге. Итоги 2012 года»

ТРЕНИНГИ, СЕМИНАРЫ, КРУГЛЫЕ СТОЛЫ

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



ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОЗЕЛЕНЕНИЕ ИНТЕРЬЕРОВ
ОБСЛУЖИВАНИЕ РАСТЕНИЙ
ПРОДАЖА КАШПО



на правах рекламы

+7 (812) 600 35 07
sales@greentерior.ru



www.greentерior.ru

г. Санкт-Петербург,
наб. канала Грибоедова, 35

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



Они
ХОТЯТ
ЖИТЬ.

Помогите детям выжить.

Подари Жизнь!

www.podari-zhizn.ru

+7 (499) 245-58-26

+7 (499) 246-22-39



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»

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

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



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

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



Благотворительный Фонд "АдВита"

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

телефон/факс: (812) 3372733

телефон: +7 (901) 3088728

телефон диспетчера службы крови:

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

телефон диспетчера службы крови (моб.):

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

e-mail mail@advita.ru

Web-администратор

e-mail: mail@advita.ru

Диспетчер донорской службы крови

e-mail: donor@advita.ru



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



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

МИССИЯ ПОДКОМИТЕТА:

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

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДКОМИТЕТА:

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

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

Контакты:

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

Телефон: (495) 695-71-11

Факс: (495) 695-71-11

E-mail: info@tpprf-leasing.ru