



ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА

№4 (6)
2012

ТЕМА НОМЕРА:

НА «КРЫЛЬЯХ» ЛИЗИНГА НАМ БЫ В НЕБО...



НОВОСТИ РЫНКА

НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

ИНТЕРВЬЮ

АНАЛИТИКА

ЛИЗИНГ ДЛЯ...

РЕЙТИНГ 2012





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»!



Основной темой данного номера стал лизинг в авиационной отрасли. Несмотря на то, что лизингом гражданских самолетов и оборудования для компаний авиационной отрасли фактически зани-

маются единицы лизинговых компаний, на наш взгляд данная тема будет очень интересна и информативна для наших читателей.

Во-первых, потому что каждый из нас является потенциальным пассажиром авиаперелетов и каждому из нас не безразлична собственная безопасность, удобство и комфорт перелетов. Нам важно, на каких самолетах мы летаем и насколько они современны.

Во-вторых, опыт лизинговых компаний, которые фактически реализуют сделки по лизингу воздушных судов, интересен в

силу особенностей законодательного регулирования и поддержки, порядка реализации проектов и перспектив развития данного сегмента рынка лизинга.

В-третьих, интересен опыт и практика взаимодействия компаний-производителей отечественного и зарубежного авиапрома с лизинговыми компаниями, их практика использования различных инструментов финансирования своей деятельности.

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

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

С уважением,
Оксана В. Солнышкина

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

ИЗДАТЕЛЬ: КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА: Святослав Петров

ОБЛОЖКА: Алина Зубова

ДИРЕКТОР ЖУРНАЛА: Оксана Солнышкина, solnyshkina@kleasing.ru

ПОДПИСКА: Жулева Екатерина, zhuleva@kleasing.ru

МАРКЕТИНГ: Соловьева Инга, solovyeva@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).q



СОДЕРЖАНИЕ

ОТ ИЗДАТЕЛЯ	3
СОДЕРЖАНИЕ	4
ВНЕШНЯЯ СРЕДА	5
НОВОСТИ РЫНКОВ	5
РЫНОК	7
НОВОСТИ ЛИЗИНГА	7
РЕЙТИНГ 2012	10
АВИАЛИЗИНГ, КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ МЕСТНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК	15
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО	19
НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	19
В ФОКУСЕ	22
ОСВЕДОМЛЕН, ЗНАЧИТ ВООРУЖЕН	22
ОСНОВНЫЕ РИСКИ И МЕТОДЫ ПО ИХ СНИЖЕНИЮ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПЛАТЕЖЕЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМ ДБО	25
НОВОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА	28
ОПЫТ КОМПАНИЙ	30
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К КОМПЛЕКСНОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ	30
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СДЕЛКИ ЛИЗИНГА: РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКА И ДОХОДНОСТИ	34
ЛАЙНЕР МС-21: НОВЫЙ СТАНДАРТ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОМФОРТА	38
ЛИЗИНГ ДЛЯ...	42
НОВОСТИ АВИАЦИИ	42
«ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ, НАЙДУТ СВОИХ КЛИЕНТОВ НА НАШЕМ РЫНКЕ СРАЗУ ВСЛЕД ЗА ДОБРОЙ ВОЛЕЙ НАШИХ ВЛАСТЕЙ РАЗВИВАТЬ РЕГИОНАЛЬНУЮ АВИАЦИЮ»	45
ВСЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА	48
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГА. ЛИЗИНГ В ТРУДНОДОСТУПНЫХ МЕСТАХ	49



НОВОСТИ РЫНКОВ

ТРАЕКТОРИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев заявил, что основная цель правительства РФ в ближайшие периоды - обеспечить переход на траекторию устойчивого экономического роста, на уровень не менее 5% «и на этой основе добиться благосостояния российских граждан».

Тем временем Всемирный банк ожидает снижения темпов роста валового внутреннего продукта (ВВП) в России до 3,5% по итогам 2012г. Согласно докладу, замедление вызвано такими факторами, как рост инфляции, замедление темпов развития мировой экономики и засуха, оказавшая негативное влияние на сельское хозяйство. Прогнозируется, что в 2013г. темп роста экономики РФ незначительно увеличится под влиянием повышения темпов роста в Европе и других регионах наряду с увеличением объема промышленного производства.

Источник: Итар-тасс

ОТТОК КАПИТАЛА ИЗ РФ ПРИ НЫНЕШНЕМ СОСТОЯНИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ МОЖНО РАССМАТРИВАТЬ КАК ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ЯВЛЕНИЕ, В ПРОТИВНОМ СЛУЧАЕ НАБЛЮДАЛСЯ БЫ ПЕРЕГРЕВ, СЧИТАЕТ ЗАМГЛАВЫ МИНФИНА АЛЕКСЕЙ МОИСЕЕВ.

Согласно прогнозам российских властей, отток капитала из страны в 2012 году составит 60-65 миллиардов долларов. Прогноз несколько раз корректировался в течение года в сторону повышения, изначально он составлял 25 миллиардов долларов.

«Отток капитала - это некий балансирующий поток, который убирает с экономики ликвидность, которую экономика не может переварить. Это на первый взгляд плохо, но что здесь плохо: факт, что деньги уходят, в отдельно взятом контексте. Но если посмотреть на контекст целиком, то при том состоянии развития российской экономики, которое есть, если бы эти деньги не уходили, был бы перегрев», - сказал Моисеев на брифинге в пятницу.

По его мнению, тема оттока капитала сейчас рассматривается несколько неправильно, поскольку ее освещают в отрыве от других показателей развития экономики, таких как инвестиционный климат, уровень сбережений и инвестиций.

Он напомнил, что уровень прямых иностран-

ных инвестиций в прошлом году был самым высоким после 2007 года. «Иностраннные инвестиции очень высокие для нас по сравнению с историческим уровнем. Что касается оттока, то это в первую очередь российские компании, причем нефинансового сектора, они зарабатывают деньги и оставляют заработанные средства за рубежом», - добавил Моисеев

Источник: РИА Новости

ИТОГИ 2012: СЛИШКОМ МНОГО ПОЛИТИКИ, СЛИШКОМ МАЛО ЭКОНОМИКИ

2012 год прошел под знаком российских и американских выборов, долгового европейского кризиса, проблемы фискального обрыва и конфликта в Сирии. Российская макроэкономика по итогам года показала результат хуже первоначальных ожиданий, рост экономики оказался ниже, а отток капитала превысил прогнозы. Однако, на фоне мировых проблем с точки зрения макроэкономических индикаторов Россия оставалась островком стабильности. В США к концу года наиболее остро встала проблема фискального обрыва, т.е. одновременной отмены ряда налоговых льгот и сокращения расходов. Не отступила и проблема растущего госдолга, который вот-вот достигнет планки, с таким трудом поднятой в прошлом году до 16,7 трлн. долларов.

Долговой кризис еврозоны продолжал нервировать рынки. Слабыми звеньями, по-прежнему остаются Греция, Испания и Италия. Афины поставили новые рекорды. Немного оптимистичнее выглядела Испания, однако и ей пришлось всё же запросить помощь порядка 40 млрд. евро на рекапитализацию крупнейших банков. Итальянцы сражаются сами, без помощи коллег из ЕС. Успехи есть, но ситуация всё ещё очень тяжелая. По итогам года видно, что успехов в победе над кризисом пока нет, однако есть надежда, что в следующем году еврочиновники перестанут душировать бюджетной экономией и так еле живые экономики и сконцентрируются на стимулировании экономического роста.

В целом экономика России 2012 года металась между дилеммой - правительство рвалось «вперед и вверх», но удерживались эти порывы, во-первых, срывом планов в отношении сверхприбыльного газа, а во-вторых, слишком быстрым удешевлением нефти.



В целом же, подводя итоги года уходящего, можно сказать, что вся российская макроэкономика 2012 года может смело принять значение «случайной величины», в стране нашей все очень непредсказуемо, и в экономике в том числе. Именно поэтому и делать какие-либо точные прогнозы на год следующий, 2013-й, весьма затруднительно, даже для серьезных экспертов.

Весь год бизнес испытывал сильные волнения из-за турбулентности рынков, сильного снижения темпов роста ВВП, и даже некоторого снижения промышленного производства. Предполагается, что и в 2013 году ВВП будет и дальше снижаться, также ожидается, что рубль сдаст свои позиции, ослабеет, но только в параметрах, определенных валютным коридором ЦБ.

В 2012 году неприятности в еврозоне еще больше отразились на состоянии нашей экономики, ведь половина оборота российского экспорта – это именно она. И то, что в ряде стран Европы начались сильные рецессивные процессы, весьма негативно повлияло на доходы в России, ход программ развития компаний (и частных, и государственных), и привело к недопоставкам ресурсов.

Кредитные ставки в 2012 году продолжили свой рост, и это при том, что ставка ЦБ-рефинансирования все так же стабильна, это 8%. Объяснить это можно лишь тем, что такое рыночное поведение банкам диктует общее состояние нестабильности в России. Рост тарифов на энергоносители, стоимость корзины продовольственной, несовершенство правовой системы вынуждает банки закладывать в свои ставки по процентам немалые риски. Данная ситуация вряд ли изменится и в году 2013.

По-прежнему страдает малый и средний бизнес, так как именно он пользуется услугами небольших банков. Крупные кредиты банков государственных и крупных частных идут на финансирование больших корпораций, и из-за этого бизнес малый и средний недополучает так необходимые ему ресурсы. И основной минус именно в том, что средств не хватает тем предприятиям, которых хотят их направить на создание какого-либо производства. А кредитуют в то же время компании-посредники, которые не

производят, а ввозят продукцию из-за рубежа, преимущественно из Китая.

Существует реальная опасность того, что именно в 2013 году Россия попадет в так называемую «ловушку среднего дохода», экономического плана, об этом уже говорят ряд СМИ, ссылаясь на аналитические исследования «Ренессанс Капитала». Уровень ВВП на одного гражданина России может составить 16 тысяч долларов в ценах 2005 года, а рост экономический может и вовсе приостановится.

Но есть у России и шансы избежать этого, ведь наши плюсы – это хорошие темпы снижения инфляционных процессов, весьма небольшая переоцененность (всего до десяти процентов) рубля, а также очень высокий уровень потребления в нашей стране.

Конечно, учитывая все вышеизложенное, перспективы экономического развития России не кажется такой уж явной. Но эксперты успокаивают – не стоит пугаться, конечно, рост экономики в году 2013-м на самом деле замедлится, уровень его будет в пределах полутора-двух процентов. Но при этом, если правительство сможет постепенно улучшать бизнес-климат в стране, преодолевать коррупцию, и разумно привлекать необходимые иностранные инвестиции, то положительные изменения точно наступят, пусть и не так скоро, как ожидалось.

Источник: ulfx.ru

ИТОГИ 2012 ГОДА

Российская экономика вступает в новый, 2013 год в состоянии худшем, чем год назад на пороге 2012-го. Согласно последней оценке Минэкономразвития, по итогам года ВВП РФ вырастет на 3,5% (в 2011 году ВВП вырос на 4,3%). Точно так же ухудшается ситуация с инфляцией (рост цен ускоряется). В промышленности независимые экономисты констатируют стагнацию. Вызывают тревогу и инвестиции в основной капитал, которые до сих пор не достигли предкризисного уровня.

Как следует из Мониторинга социально-экономического развития РФ, который был обнародован на официальном сайте МЭР, инфляция составила в 2012 году 6,5%. По итогам 2011 года инфляция в РФ была 6,1%, что стало лучшим показателем за последние 20 лет. Власти говорили о победе над стремительным ростом цен. Однако закрепить эту победу правительству не удалось, рост цен начал ускоряться.

Согласно данным PwC, наиболее значительный рост в 2013 году покажут развивающиеся страны. Темпы экономического роста в России составят 4%. Эксперт Института энергетической стратегии Кирилл Бушуев называет наиболее близким к истине показатель в 3,5%, который будет обеспечен благодаря действиям властей США.

Источник: newsru.com



НОВОСТИ ЛИЗИНГА

РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА» ПРИСВОИЛО РЕЙТИНГ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ «ПЕТРОЛИЗИНГ-МЕНЕДЖМЕНТ» НА УРОВНЕ «А»

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило рейтинг финансовой устойчивости компании «Петролизинг-Менеджмент» на уровне «А» («высокий уровень финансовой устойчивости»). Прогноз по рейтингу «стабильный», который означает, что имеется высокая вероятность сохранения рейтинга на текущем уровне в среднесрочной перспективе.

Источник: Эксперт РА

НАЦИОНАЛЬНОЕ РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО (НРА) ПОВЫСИЛО РЕЙТИНГ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ «РЕЙЛ1520» ДО «А+» ПО НАЦИОНАЛЬНОЙ ШКАЛЕ

Национальное рейтинговое агентство повысило рейтинг кредитоспособности ООО «Рейл1520» (Rail1520) до уровня «А+» по национальной шкале. Об этом говорится в сообщении агентства. Как напоминает НРА, впервые агентство присвоило компании индивидуальный рейтинг кредитоспособности 14 декабря 2011 года на уровне «А» в разделе «Холдинговые и финансовые компании». В 2012-м рейтинг был повышен до уровня «А+» и перенесен в раздел «Лизинговые компании».

Источник: banki.ru

РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА» ПОВЫСИЛО РЕЙТИНГ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЛК «ТРАНСФИН-М»

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» повысило рейтинг финансовой устойчивости лизинговой компании «ТрансФин-М» до уровня «А» («высокий уровень финансовой устойчивости»), прогноз по рейтингу — «позитивный», что означает высокую вероятность повышения рейтинга в среднесрочной перспективе. Об этом сообщили в рейтинговом агентстве, напомнив, что ранее у компании действовал рейтинг «В++» («достаточно высокий уровень финансовой устойчивости») с «позитивным» прогнозом.

В качестве основных факторов, позитивно влияющих на уровень рейтинга лизинговой компании, аналитики «Эксперт РА» отмечают продолжающийся рост бизнеса при сохранении рентабельности на высоком уровне, низкий уровень просроченной задолженности со стороны клиентов (на 30 сентября 2012 года просроченная задолженность по лизинговому портфелю составляла менее 1%) и сильные конкурентные позиции компании в сегменте железнодорожной техники. Поддержку рейтингу оказывают наличие надежных партнеров по страхованию предметов лизинга и отсутствие валютных активов и пассивов. «Кроме того, участниками компании принято решение о значительном увеличении



Журнал «Спец&Техника»

620137, г. Екатеринбург, ул. Менделеева, 18
Т/ф: (343) 336-87-89, 336-87-90
E-mail: spec@uph.ur.ru
www.spec-technika.ru

Целевая аудитория – специалисты крупных промышленных предприятий. Тема: профильная техника, любые специализированные товары и услуги. Тираж 9 000 экз. Целевая почтовая рассылка, подписка, участие в профильных специализированных выставках, электронная версия каждого выпуска журнала в сети Интернет (бесплатно). Распространение: Приволжский, Центральный, Уральский, Сибирский, Южный, Дальневосточный, Северо-Западный, Южный федеральные округа.

SPETS&TECHNIKA, Magazine

620137, Yekaterinburg city, Mendeleeva str., 18
Phone/fax: +7 (343) 336-87-89? 336-87-90
E-mail: spec@uph.ur.ru
www.spec-technika.ru

«Spets&Technika» is the magazine about special technologies, machines (like a tractors, graders, bulldozers, excavators, cranes, forklifts), heavy and large scale industry. Topics: machines, special goods and benefits. Circulation: 9 000 copies. Expansion: distribution region is Ural and Siberia, Moscow, St. Petersburg, Nizhniy Novgorod dispatch to the big industrial companies and factories.



уставного капитала, что и обуславливает «позитивный» прогноз», — комментирует руководитель отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА» Станислав Волков.

Факторами, негативно влияющими на уровень рейтинговой оценки «ТрансФин-М», выступили высокая концентрация лизингового портфеля на узкой группе контрагентов (на десять крупнейших лизингополучателей приходится более 70% портфеля на 30 сентября 2012-го), низкая доля собственных средств в структуре источников финансирования деятельности и невысокие значения показателей текущей ликвидности. Сдерживающими факторами также являются низкий уровень диверсификации лизингового портфеля по видам оборудования и умеренно низкий уровень покрытия сделок дополнительными гарантиями и поручительствами.

Источник: Эксперт РА

РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА» ПРИСВОИЛО РЕЙТИНГ ФИНУСТОЙЧИВОСТИ «ДЭНМАР-ЛИЗИНГУ»

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило лизинговой компании «Дэнмар-Лизинг» рейтинг финансовой устойчивости «В» («удовлетворительный уровень финансовой устойчивости») со «стабильным» прогнозом, означающим высокую вероятность сохранения рейтинга на прежнем уровне в среднесрочной перспективе. Об этом говорится в сообщении агентства.

В качестве основных факторов, позитивно влияющих на рейтинг компании, агентство выделяет отсутствие просроченной задолженности со стороны клиентов на 1 октября 2012 года и высокий уровень страховой защиты предметов лизинга (100% предметов лизинга застрахованы в компаниях с рейтингом надежности от «Эксперт РА» на уровне «А++»).

Негативно на уровень рейтинга влияет низкая доля собственных средств в структуре источников финансирования деятельности (3,4% пассивов на отчетную дату), высокий уровень концентрации лизингового портфеля по клиентам (на крупнейшего лизингополучателя приходится 99,4% портфеля на начало октября) и по видам оборудования (на крупнейший сегмент — нефтедобывающее оборудование — приходится 92,6% портфеля на 30 июня 2012 года). Также негативно на рейтинге отразились высокий уровень валютных рисков (доля валютных пассивов составляет 65,6%) и низкий уровень стратегического обеспечения деятельности.

Источник: Эксперт РА

FITCH ПОДТВЕРДИЛО РЕЙТИНГИ EUROPLAN, УЛУЧШИЛО ПРОГНОЗ

Агентство Fitch Ratings подтвердило долгосрочные рейтинги дефолта эмитента (РДЭ) лизинговой компании Europlan (ЗАО «Европлан») в иностранной и национальной валюте на уровне «ВВ-» и изменило прогноз по рейтингам со

«стабильного» на «позитивный». Краткосрочный РДЭ в иностранной валюте подтвержден на уровне «В»; национальный долгосрочный рейтинг подтвержден на уровне «А+(rus)», прогноз также изменен со «стабильного» на «позитивный», уточняется в сообщении Fitch.

Как пояснили в агентстве, улучшение прогноза по РДЭ Europlan отражает продолжение существенного роста (на 41% за девять месяцев 2012 года в годовом выражении), по-прежнему низкий уровень кредитных потерь (0,6% за девять месяцев 2012-го и в 2011-м), хорошие показатели прибыльности (доходность на капитал (ROE) составляла 21% за девять месяцев текущего года в годовом выражении) и улучшение диверсификации фондирования (в IV квартале 2012 года проведен выпуск облигаций на 3,5 млрд рублей; увеличены сроки по банковскому фондированию). «С учетом этих положительных исторических данных и хороших перспектив дальнейшего роста и развития бизнеса эмитента Fitch полагает, что существует потенциал повышения рейтингов в среднесрочной перспективе», — указывают аналитики.

Источник: banki.ru

РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА» ПОДТВЕРДИЛО ЛК «СТОУН-ХХІ» РЕЙТИНГ «А», УЛУЧШИВ ПРОГНОЗ

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг финансовой устойчивости лизинговой компании «Стоун-ХХІ» на уровне «А» («высокий уровень финансовой устойчивости»); прогноз по рейтингу изменен со «стабильного» на «позитивный».

В качестве основных факторов, позитивно влияющих на уровень рейтинга «Стоун-ХХІ», аналитики «Эксперт РА» отмечают высокий уровень диверсификации лизингового портфеля по клиентам (на 30 июня 2012 года на десять крупнейших клиентов приходится 15,8% лизингового портфеля), низкий уровень просроченной задолженности и низкую концентрацию привлеченных средств на крупнейшем кредиторе. Кроме того, поддержку рейтингу оказывают хороший уровень рентабельности активов и капитала по РСБУ (по итогам первого полугодия 2012 года рентабельность активов составила 1,2%, рентабельность капитала — 27,9% в годовом выражении).

Факторами, негативно влияющими на уровень рейтинговой оценки «Стоун-ХХІ», являются низкая доля собственных средств в источниках финансирования деятельности (собственные средства составляют 4,0% пассивов на 30 июня 2012 года), невысокие значения показателей ликвидности и высокая чувствительность к процентным рискам. «Для деятельности компании характерно наличие значимой доли пассивов с процентной ставкой, которая может быть пересмотрена кредитором в одностороннем порядке. В то же время активы с аналогичными усло-

виями по пересмотру ставки отсутствуют», — комментирует руководитель отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА» Станислав Волков.

Источник: Эксперт РА

РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА» УЛУЧШИЛО ПРОГНОЗ ПО РЕЙТИНГУ «ЭКОНОМЛИЗИНГА»

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг финансовой устойчивости ООО «ЭкономЛизинг» (Саратов) на уровне «В++» («приемлемый уровень финансовой устойчивости»). Прогноз по рейтингу изменен со «стабильного» на «позитивный», означающий «высокую вероятность повышения рейтинга в среднесрочной перспективе», уточняется в сообщении агентства.

Поддержку рейтингу по-прежнему оказывают низкая концентрация привлеченных средств на одном кредиторе (доля крупнейшего кредитора в пассивах на 30 июня 2012 года составила 17,2%), приемлемый уровень диверсификации лизингового портфеля по видам оборудования (на три крупнейших сегмента приходится 64% портфеля на указанную дату) и низкий уровень зависимости от краткосрочного фондирования (коэффициент текущей долговой нагрузки на 30 июня составил 0,11). Также в качестве позитивных факторов «Эксперт РА» отмечает высокий уровень покрытия сделок дополнительными гарантиями и поручительствами и надежные партнеры по страхованию предметов лизинга.

Негативным фактором явилась низкая доля собственных средств компании в структуре источников финансирования деятельности (на конец июня текущего года собственные средства составляли 3,0% пассивов, доля уставного капитала в структуре собственных средств — 1,1%). Для компании характерны низкий уровень рентабельности активов и капитала (по итогам первого полугодия 2012 года рентабельность активов равнялась 0,3%, капитала — 9,0% в годовом выражении по РСБУ) и высокая чувствительность к процентным рискам. В качестве сдерживающих факторов аналитики агентства выделяют узкую географию лизинговых сделок и недостаточно широкую филиальную сеть.

Источник: Эксперт РА

«РОСАГРОЛИЗИНГ» РАЗВИВАЕТ СОТРУДНИЧЕСТВО С КИРГИЗИЕЙ

Компания «Росагролизинг» планирует развивать сотрудничество с Киргизией: предполагает участие российской компании в схемах межгосударственного лизинга с целью обновления машинно-тракторного парка и развития сельскохозяйственного производства в республике. Об этом шла речь на состоявшейся в декабре рабочей встрече генерального директора ОАО «Росагролизинг» Валерия Назарова с киргизской делегацией во главе с вице-премьером респу-

блики по экономике и инвестициям Тайырбеком Сарпашевым, сообщило информационное агентство INFOLine (портал www.advis.ru) со ссылкой на материалы компании.

Источник: banki.ru

НОВОСИБИРСКИЙ ФОНД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА БУДЕТ ДАВАТЬ ПОРУЧИТЕЛЬСТВА ПО ЛИЗИНГОВЫМ СДЕЛКАМ

Новосибирский областной фонд развития малого и среднего предпринимательства с 2013 года решил выдавать поручительства по лизинговым сделкам в размере до 70% от суммы сделки.

Как сообщает местное издание «Деловой портал» со ссылкой на пресс-службу областного правительства, такое решение было принято на заседании попечительского совета фонда.

«Если ранее у фонда была налажена работа с банками, то со следующего года начнется работа с лизинговыми компаниями. То есть фонд будет способен предоставлять бизнесу поручительства перед лизингодателем», — пояснил глава областного Минпромторга Сергей Семка.

Фонд, ранее выступавший поручителем по кредитам для бизнеса, с 2009 года выдал 1 149 поручительств на общую сумму 3,707 млрд рублей. В настоящее время он сотрудничает с 15 банками. Гарантийный капитал составляет 826 млн рублей.

Источник: banki.ru





Рейтинг представителей российского лизингового сообщества по итогам 2012 года

О РЕЙТИНГЕ

Основная задача ежегодного «Рейтинга представителей российского лизингового сообщества» - консолидировать мнение экспертов, и дать объективную оценку итогам работы самых ярких представителей лизинговой отрасли.

Рейтинг производился с применением оценочной методики по ряду основных показателей деятельности, характеризующих профессиональные успехи участников: профессиональные успехи; влияние на рынок лизинга; влияние на принимаемые государственные решения; открытость, общественная активность, взаимодействие со СМИ. При этом, в процессе проведения исследования мы выделили бизнес-представителей лизингового сообщества и чиновников, прямо или косвенно оказывающих влияние на развитие рынка лизинга.

В рейтинговой таблице персоны выстроены в соответствии со средневзвешенной оценкой экспертов, принявших участие в исследовании. В число экспертов (всего 237 чел.) вошли: представители лизинговых компаний (218 чел.), банков (8 чел.), консалтинговых компаний (2 чел.), независимые эксперты (6 чел.), финансовые журналисты (3 чел.). В качестве допущения, при подведении итогов мы приняли, что мнение экспертов, консолидированное компанией, принимается как один голос. Принимая во внимание пожелания большинства экспертов, принявших участие в исследовании мы не публикуем их персональные данные. Дополнительные разъяснения Вы можете получить, обратившись в редакцию Журнала «Территория лизинга».

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

ОБЗОР ПО ИТОГАМ РЕЙТИНГА

Итоги рейтинга 2012 года изменили позиции представителей лизингового сообщества, по сравнению с итогами 2011 года. В числе лидеров представителей бизнеса:

1-е место Финансовый директор ЗАО «Сбербанк Лизинг» Киркоров Алексей Николаевич,

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

3-е место зам. Вице-Президента ЗАО «Европлан» Михайлов Александр Сергеевич

В число лидеров вошли представители крупнейших лизинговых компаний России, лидеров рынка в различных сегментах. Ключевым показателем распределения

участников стало присутствие представителя специализированной розничной лизинговой компании.

Представитель рейтингового агентства «Эксперт РА» в 2012 году Самиев Павел Александрович (6-е место) в 2012 году по мнению экспертов уступил свои позиции: генеральному директору ОАО «МСП Лизинг» Акендинову Алексею Юрьевичу (4-е место), генеральному директору ЗАО «Газпромбанк Лизинг», Агаджанову Максиму Анатольевичу (5-е место).

В первую 10-ку вошли: Генеральный директор ЗАО «Технолизинг» Панских Наталья Петровна, Директор по корпоративному управлению ЗАО «Газпромбанк Лизинг» Голомазова Полина, генеральный директор ООО «Каркаде» Власова Лариса Федоровна, генеральный директор ГК «Балтийский лизинг» Корчагов Дмитрий Викторович.

В число 10-ти наиболее влиятельных и успешных представителей лизингового сообщества вошли представители лизинговых компаний России, различных по структуре и размеру бизнеса. При этом, состав представленных участников также различен. В числе лучших как руководители компаний, так и руководители подразделений, независимые эксперты и консультанты, обладающие высокой профессиональной подготовкой и профессионалы. В число номинантов вошли всего лишь 16% женщин, но их роль становится все более весомой.

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

1-е место разделили Руководитель аппарата Подкомитета ТПП РФ по лизингу, член Совета и директор НП «Лизинговый Союз» Царев Евгений Маркович и Директор Объединенной лизинговой ассоциации, Позднякова Татьяна Геннадьевна.

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

3-е место Начальник отдела методологии бухгалтерского учета и отчетности Минфина России Сухарев Игорь Робертович.

Ключевую роль в данной группе представляет (определяет) качество работы и возможности влияния на органы законодательной власти в решении наиболее важных проблем лизинговой отрасли. Примечателен тот факт, что в число самых влиятельных чиновников в 2012 году вошел представитель Минфина России Сухарев Игорь Робертович. На наш взгляд, данный факт обусловлен ожиданиями лизингового сообщества в части ПБУ «Аренда» и последствия для отрасли, которые могут последовать в связи с его принятием.

Рейтинг 2012

Таблица 1. Рейтинг профессионалов Российского лизинга

№	Персона	Должность	Компания	Успех бизнеса, активность на рынке	Влияние на рынок лизинга в России	Открытость, общественная активность, взаимодействие со СМИ	Профессиональный уровень	Экспертная оценка
1	 Кириков Алексей Николаевич	Финансовый директор	«Сбербанк Лизинг» ЗАО	3,75	3,92	4,17	4,42	4,06
2	 Царев Кирилл Александрович	Заместитель генерального директора	«Сбербанк Лизинг» ЗАО	3,75	4,00	3,83	4,08	3,92
3	 Михайлов Александр Сергеевич	Вице-Президент	«Европлан» ЗАО	3,63	3,38	3,71	3,79	3,63
4	 Ахтилов Алексей Юрьевич	Генеральный директор	«МСП Лизинг» ОАО	3,51	3,59	3,42	3,84	3,59
5	 Агаджанов Максим Анатольевич	Генеральный директор	«Газпромбанк Лизинг» ЗАО	3,63	3,46	3,46	3,71	3,56
6	 Самлев Павел Александрович	Заместитель генерального директора	Рейтинговое агентство «Эксперт РА»	3,00	3,42	3,75	3,50	3,42
7	 Павлова Наталья Петровна	Генеральный директор	«Технолизинг» ЗАО	3,13	3,29	3,63	3,54	3,40
8	 Голомазова Полина Юрьевна	Директор по корпоративному управлению	«Газпромбанк Лизинг» ЗАО	3,29	3,00	3,63	3,46	3,34
9	 Власова Лариса Федоровна	Генеральный директор	«КАРКАДЕ» ООО	3,46	3,21	3,29	3,38	3,33
10	 Коржатов Дмитрий Викторович	Генеральный директор	ГК «Балтийский лизинг»	3,33	3,17	3,42	3,42	3,33



11	Горюхов Дмитрий Валерьевич	Генеральный директор	«Петербургская лизинговая компания» ООО	3,17	2,92	3,50	3,67	3,31
12	Пушкарев Андрей Иванович	Генеральный директор	«ЗЕСТ» ЗАО	3,08	2,92	3,42	3,67	3,27
13	Калинин Максим Юрьевич	Заместитель генерального директора	«Лизингбанк. Лизинг» ЗАО	3,13	3,04	3,21	3,63	3,25
14	Зотов Дмитрий Анатольевич	Генеральный директор	«ТрансФин-М» ООО	3,21	3,21	3,13	3,38	3,23
15	Иванов Сергей Викторович	Генеральный директор	«НИК» Лизинг» ЗАО	2,96	2,96	3,46	3,46	3,21
16	Лопиков Виктор Александрович	начальник управления лизинга	ОАО «Альфа-Банк» ООО	3,08	3,08	3,25	3,42	3,21
17	Ерохин Юрий Александрович	Директор управления продаж	«БАРКАДЪ» ООО	3,29	3,13	3,13	3,29	3,21
18	Соловьев Вячеслав Сергеевич	Генеральный директор	«ВЭБ Лизинг» ОАО	3,46	3,46	2,79	3,04	3,19
19	Изаров Валерий Львович	Генеральный директор	«Феагрозлизинг» ОАО	3,33	3,04	2,83	3,08	3,07
20	Мокин Андрей Петрович	Генеральный директор	«РЕСО-Лизинг» ООО	3,13	3,04	2,71	3,29	3,04
21	Нестерова Эвелина Эдуардовна	начальник юридического отдела	«ДЛ Лизинг» ООО	2,79	2,88	3,04	3,21	2,98
22	Роло Фабрицио	Генеральный директор	«ЮниКредит Лизинг» ООО	2,96	2,79	2,79	3,38	2,98
23	Горьхи Девиде	Генеральный директор	«Элемент Лизинг» ООО	3,00	2,92	2,67	3,25	2,96
24	Громов Сергей Александрович	Руководитель юридической дирекции	ГК «Балтийский лизинг»	2,88	2,71	2,88	3,29	2,94
25	Маслаугуллиев Исхандер Дамирович	Генеральный директор	«Лизинг-Трейд» ООО	2,88	2,88	2,88	3,13	2,94
26	Девиченко Михаил Олегович	Директор	ГК «Ингрозлизинг»	2,88	2,79	2,79	3,29	2,94
27	Киржарова Неля Ивановна	Генеральный директор	ООО «КлибГТ»	2,50	2,79	3,21	3,21	2,93
28	Слачков Виталий Витальевич	Генеральный директор	ОАО «ГТПК»	3,08	3,00	2,75	2,83	2,92
29	Игитов Денис Валерьевич	Генеральный директор	ГЛК «СТОЛИЦА» ООО	2,63	2,54	2,96	3,54	2,92
30	Константинов Вадим Николаевич	Финансовый директор	«Сименс Финанс» ООО	3,00	2,83	2,79	3,00	2,91
31	Лисаева Виталий Викторович	Член Правления, Начальник Управления корпоративного бизнеса	«Славабанк» ОАО	2,75	2,83	2,92	3,08	2,90
32	Дитковский Андрей Евгеньевич	Финансовый директор	«Стегма Лизинг 24» ЗАО	2,79	2,71	2,79	3,13	2,85
33	Исломин Андрей Николаевич	Генеральный директор	«УРАЛЛИЗИНГ»	2,83	2,67	2,83	3,00	2,83
34	Крылова Ирина Владимировна	Генеральный директор	ГЛК «Абсолют Лизинг»	2,83	2,75	2,67	3,00	2,81
35	Николаенко Андрей Николаевич	Коммерческий директор (2012)	«Претролизинг- Менеджмент» ЗАО	2,83	2,75	2,75	2,92	2,81
36	Конышев Станислав Леопольдович	Независимый консультант		2,58	2,58	3,00	3,00	2,79
37	Маленин Юрий Валентинович	Финансовый директор	«МСП Лизинг» ОАО	2,67	2,75	2,92	2,83	2,79
38	Керещин Эдуард Иванович	Генеральный директор (до марта 2012г)	«ТрансФин-М» ООО	2,71	2,88	2,54	2,88	2,75
39	Сопышклина Оксана Владимировна	Генеральный директор	Консалтинговое агентство «Территория лизинга»	2,79	2,71	2,63	2,88	2,75
40	Сулима Евгений Сергеевич	Генеральный директор	«Альянс Регион Лизинг» ООО	2,42	2,75	2,92	2,92	2,75
41	Яценко Александр Васильевич	Главный бухгалтер	«Файфайленд-Лизинг» ЗАО	2,75	2,75	2,67	2,75	2,73

42	Смирнов Алексей Евгеньевич	Заместитель генерального директора	«КАРКАДЕ» ООО	2,75	2,64	2,71	2,75	2,71
43	Андреев Денис Юрьевич	Генеральный директор	«ЛИКОНС» ООО	2,71	2,63	2,71	2,79	2,71
44	Владимиров Дмитрий Юрьевич	Руководитель Московского офиса	«Халык-Лизинг» АО	2,58	2,58	2,75	2,92	2,71
45	Бушина Ольга Арпалуйсовна	Генеральный директор	Система Лизинг 24 (ЗАО)	2,71	2,54	2,54	2,63	2,60
46	Авдейкин Павел Валентинович	Генеральный директор	«Сибирская Лизинговая компания» ООО	2,63	2,46	2,46	2,63	2,54
47	Ершов Олег Борисович	Генеральный директор	«Лизинговая компания «САМАЭ» ОАО	2,63	2,46	2,54	2,54	2,54
48	Поздняков Валерий Викторович	Генеральный директор	«Нефтепромлизинг» ООО	2,54	2,46	2,46	2,54	2,50
49	Перелёшин Иван Владимирович	Заместитель начальника управления лизинга	«Альфа-Банк» ОАО	2,54	2,46	2,38	2,54	2,48

Таблица 2. Рейтинг чиновников и представителей профессиональных объединений

№	Персона	Должность	Профессиональные успехи	Влияние на рынок лизинга России	Влияние на принимаемые государственные решения	Открытость, общественная активность, взаимодействие со СМИ	Средняя
1		Позднякова Татьяна Геннадьевна	4,33	4,42	3,63	4,58	4,24
1		Цераев Геннадий Михайлович	4,33	4,25	3,79	4,58	4,24
2		Алексев Анатолий Геннадьевич	3,71	3,46	3,54	3,88	3,65
3		Сухарев Игорь Робертович	3,04	3,13	3,13	2,88	3,04
4		Коготина Алфия Гуажаровна	3,08	2,83	2,54	2,92	2,84



«Эксперт РА»: лизинговому рынку нужен новый драйвер роста

11 декабря 2012 года состоялась XI Ежегодная конференция «Лизинг в России - 2012», организатором которой выступи-



ло рейтинговое агентство «Эксперт РА». Основными темами для обсуждения на конференции стали перспективы развития рынка лизинга в нашей стране в наступающем году, а также результаты этого года.

Руководитель отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА» Станислав Волков заявил, что оптимистичный прогноз на 2012 год не сбился: «Главный драйвер рынка – ж/д сегмент стал «выдыхаться» раньше, чем ожидалось. Среди ключевых причин – падение цен на полувагоны и замедление инвестиционной активности. В 2013 году оптимистичный сценарий с приростом нового бизнеса более 30% возможен только при условии, если появятся несколько новых мощных драйверов роста, в совокупности сопоставимых с железнодорожным сегментом. Такими сегментами могут стать авиализинг, лизинг судов, оборудования ЖКХ». Кирилл Царев, И.о. Генерального директора «Сбербанк Лизинг» и Президент объединенной лизинговой ассоциации отметил: «Снижение темпов роста объемов рынка несёт в себе и позитивную составляющую. Такой рост усилит конкуренцию. Для компаний отрасли станет жизненно необходима оптимизация внутренних технологических процессов и максимальная клиентоориентированность. В предыдущие годы прирост составлял 30-70%, что позволяло компаниям



не работать над совершенствованием собственных продуктов и качества внутренних бизнес-процессов. Прогнозируемый на 2013 год рост рынка в 5-10%, является более взвешенным и соответствует экономической ситуации в целом».

По мнению Максима Калинин, заместителя генерального директора «Газпромбанк Лизинг»: «Основными угрозами развития лизинговой отрасли в следующем году станут отмена налога на новое движимое имущество, рост внимания налоговых органов к сделкам лизинга, стагнация спроса на универсальный подвижной состав, снижение маржи в корпоративном секторе, макроэкономическая нестабильность и низкая инвестиционная активность в сфере крупных сделок».

«Стагнация на лизинговом рынке порождает проблему «догоняющего НДС», – отмечает Ирина Нестерова, начальник управления анализа и контроля рисков «ВТБ-Лизинг». – Единственной мерой снижения соответствующих рисков для ликвидности компании становится правильное планирование своих портфелей и их поддержание путем, например, бридж-финансирования, использования каких-либо краткосрочных инструментов, налаживания отношений с банками по привлечению финансирования».

*За дополнительной информацией обращайтесь:
Ларгина Надежда, руководитель PR-службы
Рейтинговое агентство «Эксперт РА»
Тел.: (495) 225-3444
e-mail: pr@raexpert.ru
www.raexpert.ru*



Авиализинг, как инструмент развития местных и региональных перевозок



Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса, ОАО «Государственная транспортная лизинговая компания»

Вопрос развития местных и региональных авиационных перевозок в последние годы все чаще обсуждается как экспертным сообществом, так и органами власти. Такое внимание к этому сегменту авиарынка неслучайно. После распада СССР сектор стал быстро деградировать, состояние местных и региональных авиационных перевозок достигло критического уровня. По данным исследования технологической платформы «Авиационная мобильность и авиационные технологии», в настоящий момент на этот сегмент рынка приходится не более 6% от общего объема внутренних авиаперевозок. Некоторые эксперты утверждают, что показатели еще хуже, и из страны с развитым региональным авиасообщением Россия превратилась в государство, где лишь 3% от общего количества приходится на долю региональных и местных авиаперевозок.

Дотационных программ, способных удерживать на плаву малую авиацию, разработано не было, поэтому падение пассажиропотока более чем в 10 раз стало вполне логичным итогом постсоветского периода. Местные перевозки практически прекращены в Центральном, Приволжском и Южном федеральных округах. Серьезные потери понесла и инфраструктура. Тем не менее, в России, с ее огромной территорией и неравномерной плотностью заселения, значение региональных авиаперевозок переоценить сложно. В европейской части России недоразвитый авиасектор компенсируется железнодорожным и автомобильным сообщением. Но на территории Урала, Сибири и Приморья такой альтернативы нет.

В том, что местное и региональное авиасообщение не может существовать без государственной поддержки, уже не сомневается никто. Даже такая крупная авиакомпания, как «Аэрофлот» не готова работать в сегменте без дополнительных дотаций. «Аэрофлот», планирующий создать дальневосточную авиакомпанию на базе «Владивосток авиа» и

«Сахалинских авиатрасс», постоянно подчеркивает, что проект может быть осуществлен только при субсидировании перевозок, причем контракты на них должны заключаться не на год, а на более длительный период.

В силу актуальности развития этого сегмента рынка со стороны государства, авиаперевозчиков и других игроков рынка предпринимаются шаги, способствующие стабилизации ситуации. Правда, до последнего времени речь шла только о региональных перевозках, к которым относятся полеты на судах более 20 кресел, осуществляемые между Субъектами Федераций. Увы, о восстановлении местных перевозок на самолетах до 20 кресел задумались значительно позднее, поэтому и ситуация в этом сегменте в настоящее время особенно острая.

Именно в местной авиации сегодня существует крайне высокий спрос на новые воздушные суда. По данным ФГУП ГосНИИ ГА общая потребность в малых судах к 2020 году может достигнуть 800 единиц, а в 2030 – превысит 2 000 единиц. Тем не менее, в силу слабого финансирования отрасли и нестабильного финансового состояния авиаперевозчиков, осуществляющих местные перевозки, практически отсутствуют финансовые инструменты, позволяющие обновить и наполнить воздушный парк. Попытка изменить ситуацию была предпринята в начале 2012 года – в силу вступило Постановление Правительства РФ №1212. На сегодняшний день, это один из наиболее эффективных государственных инструментов поддержки, который в совокупности с доступными программами лизинга должен способствовать активному развитию малой авиации. На реализацию Постановления №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» в 2012-2014 гг. выделено 1,9 млрд рублей.

Нельзя сказать, что все без исключения лизингодатели с энтузиазмом отнеслись к новому инструменту, но все же на рынке появились и активные игроки – в первую очередь среди государственных компаний. Так, в начале года из-за отсутствия производства самолетов для местных перевозок в стране Государственная транспортная лизинговая компания заключила контракт на приобретение 15 самолетов Cessna 208В



GrandCaravan с опционом еще на 15 воздушных судов данного типа. На сегодняшний день это является самой крупной закупкой самолетов для местных авиаперевозок в России. Данный самолет предназначен для перевозки 9 пассажиров или тонны груза, обладает уникальными летными характеристиками, максимально прост в эксплуатации, а также приспособлен для работы в сложных условиях, в том числе на грунтовых неподготовленных аэродромах с короткими взлетно-посадочными полосами. В компании прогнозируют, что в ближайшие два года спрос на малые воздушные суда составит около 50 единиц. Стоит отметить, что уже сегодня ГТЛК может удовлетворить его более чем на половину.

В 2012 году ГТЛК заключила ряд договоров на поставку 9 малых воздушных судов и 1 самолета для региональных перевозок. В начале июня компания подписала контракт на три самолета L410 UVP E-20 с ГП КК «КрасАвиа». В августе был заключен договор с авиакомпанией «ПАНХ» на 3 самолета Cessna 208B GrandCaravan. К активной работе в направлении развития малых перевозок подключились региональные власти. В 2012 году было подписано соглашение с Администрацией Томской области, направленное на взаимное сотрудничество в целях стимулирования социально-экономического развития региона с акцентом на развитие местных и региональных авиационных перевозок, обновление аэропортовой инфраструктуры и содействие развитию регионального рынка лизинга авиационной техники и оборудования. Одним из первых проектов ГТЛК в рамках соглашения стало заключение контракта с ОАО «Томск Авиа» на поставку трех самолетов Cessna 208B GrandCaravan. Поставка

всех самолетов прошла в соответствии с правилами государственного субсидирования на возмещение части затрат на уплату лизинговых платежей за воздушные суда, предусмотренных Постановлением Правительства 1212. Компания уже получила государственную субсидию в размере более 90 млн рублей. Также в рамках Соглашения о сотрудничестве с Томской областью в ноябре ГТЛК подписала с «Томск Авиа» договор на поставку самолета CRJ-200 для осуществления региональных перевозок.

Тем не менее, местные авиаперевозчики сталкиваются с рядом сложностей при работе в рамках Постановления. Например, большинство авиакомпаний не имеют возможности предоставить гарантии банка на 5 лет в силу собственного нестабильного финансового состояния. Было бы правильно дать перевозчикам возможность предоставления гарантии на 1 год с ее последующим продлением. Предусмотренный Постановлением срок ввода в эксплуатацию воздушного судна составляет лишь 6 месяцев с даты заключения договора. Выполнить это требование не всегда возможно, так как судно нужно привезти в Россию, пройти регистрацию и другие обязательные процедуры. Еще одна сложность - сроки предоставления государственной субсидии пока четко не регламентированы, что создает компаниям ряд проблем. Также толчок к развитию местных и региональных перевозок могла бы дать переработка Постановления Правительства №1211. По мнению экспертов, в нем необходимо снять ограничения по возрасту пассажиров, перевозка которых субсидируется в рамках софинансирования, и расширить его действие на местные авиаперевозки.



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

Подкомитет ТПП РФ по лизингу, НП «ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ» Консалтинговое агентство «Территория лизинга»

Приглашают Вас принять участие в ежегодной конференции, посвященной самым острым вопросам и тенденциям в судебной практике

II Всероссийская конференция «СОВРЕМЕННАЯ СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА ЛИЗИНГА»

**21 марта 2013 года
Москва**

В конференции примут участие:

- Высший арбитражный суд;
- Министерство экономического развития;
- Торгово-Промышленная палата Российской Федерации (Подкомитет по лизингу);
- НП «ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ»;
- Третейский суд при Торгово-Промышленной палате Российской Федерации;
- Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-Промышленной палате Российской Федерации;
- Консалтинговое агентство «Территория лизинга»;
- Ведущие юристы лизинговых компаний;
- Независимые эксперты и консультанты

Цель конференции:

Дать участникам мероприятия самую последнюю и полезную информацию по вопросам сложившейся практики разрешения судебных споров, практики применения действующего законодательства, представить возможность диалога и обмена опытом, консолидировать мнение экспертов с целью лоббирования интересов лизинговых компаний, способствовать повышению профессиональной подготовки и уровня информированности специалистов юридических подразделений лизинговых компаний

В программе конференции:

- 1) Направления развития арбитражной судебной практики по договорам лизинга: поиск баланса интересов лизинговых компаний и лизингополучателей
- 2) Защита интересов лизинговых компаний по спорам о взыскании неосновательного обогащения в виде «выкупной цены» предмета лизинга
- 3) Практика судебных споров между лизинговыми компаниями и налоговыми органами
- 4) Налоговые схемы с использованием лизинговых договоров. Особенности обложения отдельных лизинговых операций
- 5) Практические аспекты и проблемы при взыскании задолженности с лизингополучателей и реализации имущественных прав лизингодателей
- 6) Практика работы Третейских судов
- 7) Практика взыскания долга с лизингополучателя с использованием процедуры банкротства
- 8) Банкротство лизинговой компании, правовые последствия для сторон лизингов сделки

Особенности конференции:

Информационная поддержка. Итоги конференции будут опубликованы в Журнале «Территория лизинга», на сайтах и в изданиях партнеров

Формат мероприятия. Формат проведения, позволит участникам не только получить всю необходимую информацию и знания, но и обменяться опытом со своими коллегами в неформальной обстановке, обсудить самые важные вопросы. На мероприятии будут подведены предварительные итоги исследования «Мошенничество в лизинге и способы противодействия»

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



НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ОТ 22.10.2012 N 1083 «О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ПОЛОЖЕНИЕ О МИНИСТЕРСТВЕ ФИНАНСОВ РФ»

С 1 января 2013 года Минфин России уполномочен утверждать федеральные стандарты бухучета (в том числе упрощенные способы бухучета, включая упрощенную финансовую отчетность для малого предпринимательства).

Минфин России также уполномочен:

- утверждать программу разработки федеральных стандартов бухучета (по согласованию с Банком России);
- утверждать положение о совете по стандартам бухгалтерского учета и состав этого совета;
- осуществлять организацию экспертизы проектов стандартов бухучета и обобщение практики применения таких стандартов;
- участвовать в разработке МСФО.

С момента вступления Постановления в силу Минфин России (по согласованию с Банком России и ФСФР России) уполномочен утверждать акты о введении в действие и прекращении действия МСФО и разъяснений к ним на территории РФ.

«ОК 028-2012. ОБЩЕРОССИЙСКИЙ КЛАССИФИКАТОР ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ» (УТВ. ПРИКАЗОМ РОССТАНДАРТА ОТ 16.10.2012 N 505-СТ)

С 1 января 2013 года вступает в силу Общероссийский классификатор организационно-правовых форм (ОКОПФ) ОК 028-2012.

Классификатор введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 16.10.2012 N 505-ст и заменит Общероссийский классификатор организационно-правовых форм ОК 028-99.

Основанием для разработки новой версии ОКОПФ является Постановление Правительства РФ от 02.10.2006 N 595 «О федеральной целевой программе «Развитие государственной статистики России в 2007 - 2011 годах».

ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ОТ 01.11.2012 N 1119 «ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ТРЕБОВАНИЙ К ЗАЩИТЕ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ ПРИ ИХ ОБРАБОТКЕ В ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ»

Правительством РФ установлены требования к защите персональных данных при их обработке в информационных системах, определяющие классификацию информационных систем по ви-

дам обрабатываемых данных, классификацию угроз для разных видов систем, а также необходимые уровни защищенности для каждого из видов таких систем.

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН ОТ 29.11.2012 N 207.ФЗ «О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В УГОЛОВНЫЙ КОДЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ОТДЕЛЬНЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ АКТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Введена уголовная ответственность за мошенничество в сфере кредитования, страхования, компьютерной информации, в предпринимательской деятельности, при использовании платежных карт и при получении пособий.

При этом крупным размером при мошенничестве в сфере кредитования, мошенничестве с использованием платежных карт, в сфере предпринимательской деятельности, страхования и компьютерной информации будет считаться стоимость имущества, превышающая один миллион пятьсот тысяч рублей, а особо крупным - шесть миллионов рублей.

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН ОТ 29.11.2012 N 202-ФЗ. ДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО, ПРИНЯТОЕ НА УЧЕТ В КАЧЕСТВЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ С 1 ЯНВАРЯ 2013 Г., НЕ ОБЛАГАЕТСЯ НАЛОГОМ НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ (ПОДП. 8 П. 4 СТ. 374 НК РФ).

Согласно новой редакции п. 11 ст. 381 НК РФ льгота по налогу на имущество организаций не распространяется на железнодорожные пути общего пользования, магистральные трубопроводы и линии энергопередачи. Пунктом 3 ст. 380 НК РФ, который вступает в силу с 2013 г., в отношении этого имущества установлены пониженные ставки на период до 2019 г., предполагающие постепенное повышение с 0,4 процента в 2013 г. до 1,9 процента в 2018 г.

Помимо вышесказанного обращаем внимание, что введено новое положение, согласно которому субъекты РФ (представительные органы муниципальных образований) могут не указывать в своих законах (нормативных правовых актах) установленные НК РФ ставки транспортного налога, налога на имущество организаций и земельного налога. Теперь, если такие ставки не определены законами субъектов РФ или актами представительных органов муниципальных образований, применяются значения, предусмотренные соответствующими статьями НК РФ (п. 4 ст. 361, п. 4 ст. 380 и п. 3 ст. 394 НК РФ).



**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН ОТ 03.12.2012 N 236-ФЗ
«О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ТРУДОВОЙ КОДЕКС
РФ И СТАТЬЮ 1 ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О
ТЕХНИЧЕСКОМ РЕГУЛИРОВАНИИ»**

В Трудовом кодексе РФ закреплены понятия «квалификация работника» и «профессиональный стандарт».

Квалификация работника представляет собой уровень знаний, умений, навыков и опыта работника, необходимых для осуществления им профессиональной деятельности.

Профессиональный стандарт - это требования к квалификации работника в целях осуществления его профессиональной деятельности.

Предусмотрено, что порядок разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов, а также установления тождественности наименований должностей, профессий и специальностей, содержащихся в едином тарифно-квалификационном справочнике работ и профессий рабочих, едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и служащих, наименованиям должностей, профессий и специальностей, содержащихся в профессиональных стандартах, устанавливается Правительством РФ с учетом мнения Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений.

**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН ОТ 03.12.2012 N
232-ФЗ «О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЯ В
СТАТЬЮ 1 ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О
МИНИМАЛЬНОМ**

С 1 января 2013 года минимальный размер оплаты труда установлен в сумме 5205 рублей в месяц.

Напомним, что с 1 июня 2011 года минимальный размер оплаты труда был определен в размере 4611 рублей в месяц (Федеральный закон от 01.06.2011 N 106-ФЗ).

**ИНФОРМАЦИЯ МИНФИНА
РОССИИ N ПЗ-10/2012
«О ВСТУПЛЕНИИ В
СИЛУ С 1 ЯНВАРЯ 2013
Г. ФЕДЕРАЛЬНОГО
ЗАКОНА ОТ 6 ДЕКАБРЯ
2011 Г. N 402-ФЗ «О
БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ»
(ПЗ-10/2012)»**

Минфином России обобщены вопросы, поступающие в связи со вступлением в силу с 1 января 2013 года Федерального закона от 6 декабря 2011 года

N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Сообщается, в частности, следующее:

- с 1 января 2013 года формы первичных учетных документов, содержащиеся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, не являются обязательными к применению. Вместе с тем обязательными к применению продолжают оставаться формы документов, используемых в качестве первичных учетных документов, установленные уполномоченными органами в соответствии и на основании других федеральных законов (например, кассовые документы);
- не должны приниматься к бухгалтерскому учету до-





кументы, которыми оформляются не имевшие место факты хозяйственной жизни, в том числе лежащие в основе мнимых и притворных сделок;

- с 1 января 2013 года формы регистров бухгалтерского учета, утвержденные федеральными органами исполнительной власти до вступления в силу Федерального закона N 402-ФЗ, не являются обязательными к применению;

- не подлежат регистрации в регистрах бухгалтерского учета несуществующие объекты, отражаемые в бухгалтерском учете лишь для вида (в том числе неосуществленные расходы, несуществующие обязательства, не имевшие место факты хозяйственной жизни), а также объекты, отражаемые в бухгалтерском учете вместо другого объекта с целью прикрыть его (в том числе лежащие в основе притворных сделок). Указанное не относится к резервам, фондам, предусмотренным законодательством РФ, и расходам на их создание;

- не допускается ведение счетов бухгалтерского учета вне применяемых экономическим субъектом регистров бухгалтерского учета;

- бухгалтерская (финансовая) отчетность должна составляться на основе данных, содержащихся в регистрах бухгалтерского учета;

- исходя из части 1 статьи 30 Федерального закона N 402-ФЗ до

утверждения органами государственного регулирования бухгалтерского учета федеральных и отраслевых стандартов бухгалтерского учета, предусмотренных этим Федеральным законом, в отношении составления отчета о финансовых результатах, приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах применяются правила составления соответственно отчета о прибылях и убытках, приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, утвержденные уполномоченными федеральными органами исполнительной власти до дня вступления в силу Федерального закона N 402-ФЗ.

бухгалтерского учета федеральных и отраслевых стандартов бухгалтерского учета, предусмотренных этим Федеральным законом, в отношении составления отчета о финансовых результатах, приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах применяются правила составления соответственно отчета о прибылях и убытках, приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, утвержденные уполномоченными федеральными органами исполнительной власти до дня вступления в силу Федерального закона N 402-ФЗ.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 17.10.2012 N 03-03-06/1/556

В целях налога на прибыль курсовые разницы, которые возникают в связи с переоценкой непогашенной суммы кредита, выданного в иностранной валюте, определяются российским заемщи-

ком на дату прекращения долгового обязательства по возврату кредита или на последнее число отчетного (налогового) периода - в зависимости от того, какая из дат наступила раньше.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 12.10.2012 N 03-03-06/1/546

В целях налога на прибыль организация вправе самостоятельно установить срок полезного использования основного средства, если период фактического использования этого имущества предыдущими собственниками равен сроку полезного использования, определяемому в соответствии с Классификацией основных средств (утв. Постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 N 1), или превышает его.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 19.11.2012 N 03-03-06/1/594

Связанные с вводом лизингового имущества в эксплуатацию расходы, которые произведены лизингополучателем в соответствии с договором лизинга, не включаются в первоначальную стоимость амортизируемого имущества.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 07.12.2012 N 03-03-06/1/638

Если после 1 января 2010 г. налогоплательщик произвел капитальные вложения в арендованные основные средства в форме неотделимых улучшений, то в отношении таких вложений он вправе устанавливать самостоятельный срок полезного использования, отличный от принятого для арендованных объектов, с учетом ограничений, которые предусмотрены Классификацией основных средств, включаемых в амортизационные группы (утв. Постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 N 1).

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 07.12.2012 N 03-03-06/1/635

Налогоплательщик не вправе принять к вычету НДС, который уплачен в бюджет с авансовых платежей, не возвращенных покупателю, если не востребованная кредиторская задолженность списывается в связи с истечением срока исковой давности. Суммы указанного налога не учитываются в составе внереализационных расходов.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 14.12.2012 N 03-03-06/1/658

Указанные в Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы (утв. Постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 N 1), сроки полезного использования машин и оборудования, которые работают в условиях непрерывного производства, установлены с учетом специфики эксплуатации такого имущества. Следовательно, повышенные коэффициенты амортизации к данным основным средствам не применяются.

* Обзор подготовлен на основании информации, представленной системой «КонсультантПлюс»





ОСВЕДОМЛЕН, ЗНАЧИТ ВООРУЖЕН



Корпоративный клиент банка получил многомиллионный кредит и неожиданно начал процедуру банкротства. Пропал дорогостоящий предмет лизинга. Люди вставали в круглосуточные очереди для того, чтобы сдать свои деньги в финансовые пирамиды – это происходило из года в год, но вера в бесплатный сыр оставалась. Вам предложили «на выгодных условиях» участвовать в схеме по обналичиванию денежных средств. Группа лиц сделала несанкционированную врезку в нефтепровод и жизнь пошла веселее. Пенсионеру предложили все накопленные сбережения направить на неизвестный счет для последующего их удвоения по вымышленной государственной программе, пенсионер поверил, деньги ушли и он их больше никогда не увидит, ... если останется после такого потрясения в живых. Полиция потребовала от организации предоставить информацию, составляющую коммерческую, налоговую или банковскую тайну и все растерялись. Коллега по работе попросил вас никому не говорить о том, что он без санкции копирует закрытую информацию компании. Знакомый обратился с просьбой передать портфель с деньгами должностному лицу. Банк России принял решение об отзыве у вашего финансово-кредитного учреждения лицензии в связи с неоднократными нарушениями требований ФЗ-115 «О противодействии отмыванию денежных средств, добытых преступным путем и финансированию терроризма». Вы сами стали объектом шантажа и вымогательства...

**В жизни может произойти все.
Как оценить ситуацию?
Как поступить?**

Как избежать рисков, угроз и минимизировать возможный ущерб?

Теперь появилась возможность больше узнать о негативных сторонах жизни и научиться, не теряя самообладания, правильно оценивать любую критическую ситуацию.

На основании решения ученого совета Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» от 27.01.2012 г. в вузе создано новое общеуниверситетское структурное подразделение – Институт проблем безопасности (ИПБ). В составе института научно-исследовательский центр и кафедра проблем безопасности. Должность научного руководителя Института занял член-корреспондент Российской академии наук, профессор Шульц Владимир Леопольдович, генерал-полковник, в прошлом начальник Академии ФСБ России.

Институт возглавил Юрченко Александр Васильевич, генерал-майор, отвечавший в 1992-1998 гг. за обеспечение безопасности экономической реформы в стране. В качестве доцента кафедры институциональной экономики (1995-1999 гг.) он уже преподавал в Высшей школе экономики курс «Обеспечение безопасности личности, общества и государства в экономике переходного периода». В последующем, после завершения военной службы, Александр Юрченко руководил службами безопасности известных компаний и банков, как топ-менеджер возглавлял ряд акционерных обществ, в том числе Всероссийский выставочный центр (ВДНХ). В 2002-2004 гг. он был председателем Межгосударственного совета СНГ по выставочно-ярмарочной деятельности. С октября 2011 года **А.В. Юрченко** – профессор кафедры общего и стратегического менеджмента факультета менеджмента.

А.В. Юрченко ответил на вопросы нашего корреспондента.

- Александр Васильевич, мы уже привыкли к тому, что жизнь в «Вышке» не стоит на месте. В чем суть этой инновации?

- В ряде высших учебных заведений страны готовят специалистов по профилям: «Правовое обеспечение национальной безопасности», «Правоохранительная деятельность», «Экономическая безопасность» и другим. Эти вузы обеспечивают потребности российских спецслужб и федеральных правоохранительных органов. Адаптацией названных специальностей под нужды гражданского общества и реального сектора экономики пока еще никто системно не занимался. Мы создаем комплексное подразделение, которое направит свои усилия на проведение научно-исследовательской и учебно-педагогической деятельности по профилю безопасности в интересах гражданских институтов.

- Это решительный шаг, но что он даст студентам НИУ ВШЭ?

- Вы правы, это первый вопрос, который встал в повестку дня, ведь если ты хочешь что-то предложить на конкурсной основе, то должен знать своего клиента.

В первом полугодии этого учебного года мы завершили чтение первого цикла курса «Безопасность



предпринимательской деятельности», который предназначен для студентов старших курсов бакалавриата и магистратуры университета. В курсе сейчас 16 больших тем. Они поэтапно разворачивают картину известных угроз безопасности бизнеса (включая латентные угрозы), модульную систему построения защиты с учетом отраслевых, региональных, географических и страновых особенностей бизнеса, а также его размеров и структуры отдельных предприятий либо их объединений.

Ряд лекций, семинарских и практических занятий посвящены таким актуальным темам, как: экономическая безопасность, противодействие недружественным поглощениям и внешнему мошенничеству, деловая разведка, принципы изучения контрагентов и конкурентной среды, организация финансового мониторинга в целях ПОД/ФТ, кадровая безопасность организации и пресечение внутреннего мошенничества. Курс предварительно был согласован с ведущими факультетами, студентами, которых предполагалось его предложить. Были учтены замечания и предложения всех коллег. В 2012-2013гг учебном году курс преподается в правовой форме общеуниверситетского факультатива.

- Александр Васильевич, но ведь график обязательных для студентов дисциплин достаточно жесткий. Что побуждает их выбирать именно этот факультатив из всех других?

- Помните, как в одном из бородастых анекдотов студенту, только что окончившему ВУЗ и прибывшему на первое место работы, начальник сказал: «Забудь все, чему тебя учили в институте!».

Так вот, наш курс забывать не придется. Он специально предназначен для того, чтобы выпускник Вышки уверенно, как рыба в воде, ориентировался в хитросплетениях современной экономической жизни, с первых практических шагов берёт свою репутацию, уверенно увертывался от «акул империализма», избегал темных и серых зон и не попадал в сети мошенников, которые считают себя опытными рыбаками. После нашего курса выпускник НИУ ВШЭ уверенно распознает коррумпированного чиновника и оборотня в погонах, найдет правильный алгоритм действий в критических ситуациях и не «клянет» на блестящую наживку.

- Александр Васильевич, что вы можете сказать сейчас о коллективе Института проблем безопасности?

- Конечно. Наша команда, хотя и не полностью, но уже частично сформирована и способна обеспечить взытые на себя обязательства.

Начну с другого. Ваш читатель осознает, что начальство от Бога. С ним может повезти, или... нет. Нам повезло. Еще осенью 2011 года ректор НИУ ВШЭ Кузьминов Ярослав Иванович поддержал тогда еще сырые предложения по формированию блока безопасности и создал условия для их нормальной доработки. Куратором института назначен первый проректор Радаев Вадим Валерьевич. Куратором по вопросам организации учебного процесса – проректор Рощин Сергей Юрьевич. Куратором по ДПО – профильный директор Коваль Елена Анатольевна. Оказывают активную помощь в становлении института проректор Артемов Евгений Константинович и заместитель первого проректора, профессор Малин Анатолий Сергеевич. По большому счету, напряженная и ответственная работа, чувство локтя и отсутствие мелочной опеки со сто-

роны руководителей, создают нормальную атмосферу для творческой работы нашего коллектива с первых его шагов в НИУ ВШЭ.

Не могу скрыть, я также удовлетворен тем, что на должность научного руководителя ИПБ ученым советом рекомендован (и дал согласие) член-корреспондент Российской академии наук, доктор философских наук, профессор Шульц Владимир Леопольдович. В то время как я практик, он серьезный ученый и организатор науки, в сферу интересов которого входят и вопросы безопасности предпринимательской деятельности. Владимир Леопольдович не только разносторонний ученый, он генерал-полковник, в прошлом начальник Академии ФСБ России и статс-секретарь, заместитель директора Федеральной службы безопасности. В настоящее время он заместитель президента РАН, заместитель председателя президиума ВАК, член ученого совета при Совете безопасности Российской Федерации, редактор ряда научных журналов.

В наш коллектив пришел доктор технических наук, старший научный сотрудник, член ученого совета факультета менеджмента Рудченко Александр Дмитриевич. Последние годы он специализируется на вопросах дополнительного профессионального образования, чем и будет заведовать в ИПБ. В недалеком прошлом, А.Д. Рудченко работал в Центре подготовки космонавтов в качестве заместителя начальника управления системных исследований. Он имеет значительный опыт работы с международными организациями (НАСА, Европейское космическое агентство, ТАСИС), а также преподавания в Массачусетском технологическом институте (США). Свободно владеет английским языком.

По совместительству, в учебном и научно-исследовательском процессах будут также задействованы: кандидат юридических наук, доцент Курабко Валерий Дмитриевич (в прошлом руководитель службы безопасности группы «Сумма»), кандидат юридических наук Яковлев Евгений Иванович (заместитель руководителя службы безопасности концерна «Трансмашхолдинг») и Малеев Владимир Иванович (генеральный директор НП «Национальное кредитное бюро»), один из пионеров института кредитных историй в нашей стране, автор системы оценки деятельности и инвестиционной привлекательности предприятий и организаций.

- Какова Ваша целевая аудитория в области ДПО?

- В сфере дополнительного профессионального образования целевых аудиторий у нас, на самом деле, несколько. И каждая из них требует своего, индивидуального подхода.

Прежде всего, мы убеждены в том, что наш курс «Безопасность предпринимательской деятельности», адаптированный под уровень топ-менеджеров, будет интересен и полезен руководителям органов управления предприятий реального сектора экономики, слушателям МВА и ЕМВА.

- В чем будет состоять отличие этого курса от основного?

- Прежде всего, в том, что специальный курс будет предназначен для лиц, принимающих управленческие решения, в т.ч. и о создании служб безопасности предприятий и организаций, подборе и назначении руководителей СБ, проведении служебных расследований. Руководители по своему положению представляют организации во внешней среде, обязаны поддерживать



контакты с правоохранительными и контрольными органами. В этой связи основной курс будет существенно дополнен темами, раскрывающими вопросы создания служб безопасности, управления ими и контроля их деятельности.

- Вы пока ничего не сказали о ДПО в интересах действующих сотрудников негосударственных служб безопасности, в том числе лизинговых компаний. Какие у института подходы в этой области образования?

- Да, это очень важная целевая аудитория в сфере дополнительного профессионального образования. Работу с ней мы условно разделяем на два взаимосвязанных этапа.

Во-первых, каким бы ни был стартовый потенциал этих людей, и какие бы должности они не занимали на государственной службе, эти специалисты и руководители нуждаются в первоначальной подготовке, адаптации к работе в принципиально новых для них условиях. Поверьте, я это хорошо знаю на собственном опыте. Во-вторых, мы уже приступили к подготовке таких краткосрочных курсов повышения квалификации для руководителей и специалистов подразделений безопасности банковского сектора, лизинговых компаний, предприятий ОПК. Если говорить о еще более конкретных планах, то мы полагаем, что реальный сектор остро нуждается в первоначальной подготовке и последующем плановом повышении квалификации специалистов таких профессий, как финансовый мониторинг, экономическая и информационная безопасность.

- Александр Васильевич, поясните, пожалуйста, подробнее, о чем конкретно идет речь.

- Статистика вещь упрямая и она говорит о том, что более 80% от общей численности российских негосударственных служб безопасности составляют мужчины и женщины, завершившие в установленном законом порядке свою государственную службу в т.н. силовых министерствах и ведомствах (МО, МВД, ФСБ, СВР, ФСО, ФСКН, СК и др.). Как правило, это люди в возрасте от 35 до 50 лет, с высшим или средним специальным образованием, обладающие знаниями, умениями и навыками в той области деятельности, которой они отдали лучшие годы своей жизни. Отдельные специальности я бы отнес к категории опасных для гражданского общества и нуждающихся в серьезном перепрофилировании. Другие очень близки. Однако, это не значит, что вчерашние оперативные работники, разведчики, следователи и криминалисты готовы сразу занять рабочие места в бизнесе. Это не так, эта категория специалистов в новой жизни сталкивается с новыми компетенциями и новыми полномочиями.

К примеру, бывшим следователям нужно привыкнуть к тому, что они не являются уже самостоятельными процессуальными лицами и их деятельность регламентируют вполне определенные области права. Бывшим оперативным работникам следует серьезно перестроить свое мышление и понять, что они уже не являются субъектами законодательства об оперативно-розыскной деятельности, уже не наделены полномочиями на использование комплекса оперативных сил и средств. Даже психологически это бывает непросто. Но эти специалисты должны понять, что новая область деятельности также находится в области права, она имеет свой инструментарий и свой понятийный аппарат. Более того, негосударственный сектор безопасности сейчас предлагает достаточно

большой выбор весьма интересных специальностей.

- О каких специальностях можно сейчас говорить?

- Я бы, прежде всего, обозначил следующие: менеджеры служб безопасности (руководители, понимающие суть бизнеса, обладающие высокими профессиональными знаниями и способные осознанно управлять комплексом сил и средств современной Службой безопасности), специалисты экономической безопасности, деловой разведки, финансового мониторинга, коллекторской и иной деятельности по взысканию задолженности, сюрвейеры, специалисты собственной безопасности, инкассации, физической охраны и технических средств обеспечения безопасности.

К ним я бы добавил также работников внешнего и внутреннего аудита, которым по роду деятельности приходится активно взаимодействовать со службами безопасности, а иногда и осуществлять ревизию отдельных аспектов их деятельности по поручению владельцев бизнеса. Им также нужны профильные знания.

- Насколько высока конкуренция в сегменте образовательных и консультационных услуг, в котором собирается работать институт?

- Хороший вопрос. Если отвечать односложно, то эта ниша уже давно не пуста. Однако она и не совершенна. Как руководителю мне на протяжении ряда лет приходилось выступать в качестве заказчика и потребителя такого рода услуг, отправляя своих специалистов на курсы повышения квалификации. Не могу сказать, что качеством этих услуг я всегда был полностью удовлетворен. К примеру, однажды направил специалистов финансового мониторинга на специализированные курсы. По возвращению попросил подготовить занятие в профильном подразделении и передать полученные знания всему коллективу. Не получилось – занятия, подготовленные в общепросветительском плане, ничего не дали профессионалам, нуждавшимся в конкретных знаниях. Бывают и другие случаи, когда слушатели таких курсов сами создают интересную атмосферу для взаимного обмена опытом. Встречаются и не редко хорошие преподаватели. Однако часто складывается впечатление, что вместо полноценного учебного курса твои сотрудники побывали на вечере воспоминаний бывших сотрудников правоохранительных органов.

Это, конечно, не удовлетворяет. Это был еще один мотив, побудивший меня заняться созданием современной и ориентированной на реальную практику образовательной программы в сфере безопасности. Я думаю, что коллег в других образовательных учреждениях это не оставит равнодушными. Конкуренция должна быть сдвинута в качественно новый уровень. От этого должны выиграть потребители образовательных услуг – наши заказчики. Жизнь у института от этого легче не станет, но зато будет интересной и насыщенной.

- Александр Васильевич, спасибо вам за содержательную беседу. Искренне желаем вам и вашему коллективу успехов.

- Большое спасибо, я также желаю успехов вам и вашим читателям. До новых встреч!

Со следующего номера наш журнал начинает публикацию наиболее интересных для профессиональных читателей материалов курса «Безопасность предпринимательской деятельности».

Основные риски и методы по их снижению при проведении платежей с использованием систем ДБО



ЕРМАЧЕНКОВ
Алексей Владимирович,
советник председателя
Правления ЗАО
«Промышленный
сберегательный банк»

Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) прочно вошло в нашу жизнь. Так в 2011 году в России количество счетов с дистанционным доступом составило 79 261,9 тысяч единиц, а число банковских карт достигло 200 177 тысяч единиц.

В кредитные организации электронным способом поступили платежные поручения в количестве 411 100,6 тысяч штук на сумму 276 148,6 миллиардов рублей. По банковским картам было проведено 4 041,3 миллиона операций на сумму 16 058,4 миллиардов рублей.

Большие денежные обороты в системах электронной наличности привлекают преступников. В 2011 году по данным Центрального Банка Российской Федерации объем фондовых транзакций вырос на 40%, по данным МВД ущерб от мошеннических операций с картами вырос на 36% и составил 1,6 миллиардов рублей.

В 2012 году Сбербанк пресек более 5 000 попыток хищений средств через каналы дистанционного обслуживания на сумму 1,2 миллиарда рублей, но были похищены средства в размере 362 миллионов рублей. Служба безопасности банка зафиксировала 1 286 случаев установки скиммингового оборудования, общий ущерб от атак на банковские карты Сбербанка достиг 600 миллионов рублей.

Количественный рост преступлений объясняется тем, что в настоящее время культура использования цифровой наличности не предусматривает разделения двух функций денег: средства накопления и средства платежа. Поэтому, компрометация банковской карты или ДБО приводит к существенно большим финансовым потерям, чем, например, карманная кража.

Для оценки возможных вариантов противоправных действий в системах ДБО была создана межбанковская экспертная группа, состоящая из руководителей служб информационной безопасности банков, т.е. людей которые являются экспертами по противодействию угрозам в системах ДБО. Замечу, что совокупные активы, защищаемые этими экспертами составляют 2 триллиона 875 миллиардов рублей.

Экспертная группа выявила следующие классы угроз и оценила риски связанные с этими угрозами:

Классы угроз	Нормированный риск
Компрометация компьютеров, на которых установлено ДБО. Нарушитель: внешний злоумышленник.	54%
Компрометация ключей системы ДБО. Нарушитель: сотрудник компании клиента.	27%
Мошеннические действия со стороны Клиента. Нарушитель: Клиент.	5%
Мошеннические действия со стороны лица, получившего доступ к сети Банка (как внутренний - законный, так и внешний – незаконный). Нарушитель: Сотрудник банка, обладающий законными правами, и третье лицо, не обладающее законными правами.	4%



Прямая атака на систему ДБО с целью создания подложного документа. Нарушитель: Внешний нарушитель.	3%
Подделка документов для получения ключей к системе ДБО клиента юридического лица. Нарушитель: сотрудник компании клиента.	3%
Подделка документов для получения ключей к системе ДБО клиента юридического лица. Нарушитель: сотрудник операционного подразделения Банка.	2%
Прочие угрозы	2%

Для снижения рисков при проведении платежей с использованием систем ДБО были определены защитные меры и проведена оценка эффективности данных мер. Ниже представлены защитные меры, которые с точки зрения банковских экспертов являются наиболее эффективными:

Защитная мера	Эффективность
Наличие в Банке системы FRAUD-мониторинга, отслеживающей нестандартные операции клиента.	50,23%
Осуществление Банком информирования клиентов обо всех операциях совершенных от их имени.	39,78%
Наличие в Банке системы FRAUD-мониторинга, разрешающей операции клиента только с доверенными контрагентами (белый список).	39,65%
Карантин на реальное исполнение операции (задержка от уведомления клиента до реального исполнения документа).	35,05%
Реализация в системе ДБО у клиента двух разнесенных рабочих мест (оператора и контролера).	33,59%
Использование оборудования с не извлекаемыми ключами.	30,20%

Необходимо отметить, что реализация защитных мер может оказаться достаточно затратной статьей бюджета как для Банка, так и для его клиентов.

Так например, в соответствии с Законом о национальной платежной системе (№ 161-ФЗ от 27 июня 2011 года) оператор обязан информировать клиента о совершении каждой операции. Одним из способов реализации данного требования является СМС-информирование. Проведем финансовую оценку данного способа информирования клиентов, если он будет внедрен по всей стране.

Для того, чтобы прочитать уведомление, человек должен сделать следующие действия:

ДОСТАТЬ ТЕЛЕФОН → ВЫНУТЬ ТЕЛЕФОН ИЗ ЧЕХЛА → РАЗБЛОКИРОВАТЬ ТЕЛЕФОН → ОТКРЫТЬ ПРОГРАММУ ЧТЕНИЯ СМС → ПРОЧИТАТЬ СМС → ЗАКРЫТЬ ПРОГРАММУ ЧТЕНИЯ СМС → ЗАБЛОКИРОВАТЬ ТЕЛЕФОН → ПОЛОЖИТЬ ТЕЛЕФОН В ЧЕХОЛ → УБРАТЬ ТЕЛЕФОН

Тренированный человек способен выполнить эти действия за 20 секунд. Так как в масштабах страны в течении года необходимо осуществлять уведомление по 4 482,4 миллионам операций, то на получение уведомлений потребуется 89 648 млн. секунд, что эквивалентно созданию 12 576 рабочих мест. Если стоимость СМС-информирования будет составлять для потребителя 50 рублей в месяц, то в течении года пользователи ДБО и пластиковых карт должны будут заплатить 167 659 миллионов рублей. Заметим, что эти расходы в десятки раз превосходят прямой ущерб, наносимый злоумышленниками.

Итак, эффективная защита электронных платежей должна строиться на основе выявленных классов актуальных угроз, использовать наиболее эффективные защитные меры и учитывать стоимость реализации этих мер.



КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО
**ТЕРРИТОРИЯ
ЛИЗИНГА**

ПРОГРАММА ВОЗВРАТА ДОЛГА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА

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

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

Действие программы возможно при наличии судебного решения в указанных суммах.

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

Дальнейшее развитие ситуации возможно по нескольким сценариям в указанной последовательности:

Вариант 1

Добровольный возврат долга при угрозе введения банкротства.

Последовательность мероприятий:

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

Вариант 2

Взыскание долга в процедуре банкротства.

Последовательность мероприятий:

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

Вариант 3

Взыскание долга в процедуре банкротства за счёт органов управления.

Последовательность мероприятий:

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

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





НОВОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА

СТРАХОВЩИКИ С 1 ЯНВАРЯ 2013 ГОДА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА ОСАГО СМОГУТ В АВТОМАТИЧЕСКОМ РЕЖИМЕ ПРОВЕРЯТЬ АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОХОЖДЕНИЯ АВТОМОБИЛЕМ ТЕХОСМОТРА (ТО)

Автоматизированная информационная система ОСАГО (АИС ОСАГО), куда страховые компании с 1 января 2013 года должны заносить данные о заключенных договорах по обязательной «автогражданке», уже запущена в промышленную эксплуатацию.

Когда страховая компания будет передавать информацию о заключенном договоре в АИС ОСАГО, проверка - пройден ли техосмотр или нет - будет происходить автоматически.

Источник: www.ins-union.ru

ПРАВИТЕЛЬСТВО УТВЕРДИЛО ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ВОЗМЕЩЕНИЯ ПО ОСГОП

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев подписал постановление правительства «Об утверждении правил оформления документов для получения страхового возмещения и предварительной выплаты по договору обязательного страхования гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу пассажиров».

Проект постановления разработан Министерством финансов России в соответствии с п.4 плана подготовки нормативных правовых актов, необходимых для реализации федерального закона от 14 июня 2012г. № 67-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном».

Постановлением утверждается перечень документов, предоставляемых выгодоприобретателем или его законным представителем страховщику для получения страхового возмещения по договору обязательного страхования гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров, а также порядок оформления таких документов. Данный перечень документов является исчерпывающим, и страховщик не вправе требовать предоставления других документов.

Принятие постановления, как отмечается, позволит выгодоприобретателю без обременения собрать необходимые документы, а страховщику на их основе в кратчайшие сроки принять обоснованное решение о выплате страхового возмещения и осуществить выплату.

Источник: Интерфакс

СУД ОТЛОЖИЛ НА 21 ЯНВАРЯ ИСК НССО К ФАС О ВХОДНЫХ БАРЬЕРАХ НА РЫНКЕ ОПО

Арбитражный суд Москвы отложил основное заседание по иску страховых компаний, входящих в состав президиума Национального союза страховщиков ответственности (НССО), о недействительности предписания Федеральной антимонопольной службы (ФАС) России об устранении входных барьеров на рынок обязательного страхования ответственности владельцев опасных объектов (ОПО).

Как сообщили журналистам в суде, суд привлек к участию в деле общественную организацию «ОПОРА России».

Представители страхового сообщества считают логичным гармонизацию подходов ФАС России по вопросу контроля за входными барьерами на тот или иной обязательный сегмент рынка. В 2013 году начнет действовать закон об обязательном страховании перевозчиков перед пассажирами, и вопрос о правилах входа на этот рынок встанет во весь рост.

Ходатайства с жалобами на необоснованные ограничения на вход в сегмент ОПО в ФАС России направили объединение «ОПОРА России», а также страховые компании ОАО «ЖАСКО», ЗАО СК «Диана» и СК «Межрегионгарант». Решение ФАС России принималось с учетом этих обращений и на основании опросов, проведенных службой дополнительно.

Источник: Интерфакс

СТРАХНАДЗОР РЕШАЕТ, КОМУ РАБОТАТЬ В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Страховщикам придется согласовывать кандидатуры руководителя и главного бухгалтера со страховым надзором. Помимо этого, возглавлять страховые компании не смогут лица, руководившие страховщиком в течение года перед тем, как его лицензию отозвали.

Данное положение внесено в поправки к за-

кону об организации страхового дела, которые сейчас готовятся ко второму чтению в Госдуме.

Из поправок следует, что к данным должностям не будут допущены кандидаты, несоответствующие квалификационным требованиям, имеющие неснятую или непогашенную судимость, лишённые судом права занимать определённые должности или заниматься определённой деятельностью, а также признанные недееспособными или ограниченно дееспособными.

Орган страхового надзора должен в течение 30 дней согласовать кандидатуры или отказать в этом.

Помимо этого, страховая компания обязана уведомить страховой надзор об освобождении от должности руководителя или главного бухгалтера не позднее чем через 10 рабочих дней после принятия данного решения.

Страхнадзор ещё до присоединения Федеральной службы страхового надзора (ФССН) к Федеральной службе по финансовым рынкам (ФСФР) составлял и публиковал «чёрные списки» руководителей и главных бухгалтеров компаний, покинувших рынок не выполнив обязательства перед клиентами. ФСФР также планировала принять аналогичные меры, но на её сайте пока «чёрных списков» не видно.

Источник: Первое независимое страховое агентство

АВТОВАЛАДЕЛЬЦЫ СМОГУТ ТРЕБОВАТЬ РЕМОНТА ПО ОСАГО

Минфин разработал проект поправок к закону об ОСАГО, который позволит потерпевшему в ДТП выбрать ремонт автомобиля в качестве формы возмещения по обязательному страхованию автогражданской ответственности. Однако участники страхового рынка сомневаются, что данная норма будет работать.

Поправки, уже одобренные комиссией, содержат положение о праве потерпевшего на ремонт. Согласно этим поправкам, потерпевший в ДТП имеет право выбрать станцию техобслуживания по согласованию со страховщиком. Страховая компания, в свою очередь, обязана организовать и оплатить ремонт машины в срок, согласованный с потерпевшим.

В министерстве считают, что эти поправки улучшат положение потерпевших в ДТП. Для автовладельцев будет выгоднее получать возмещение в виде ремонта машины, чем деньгами, поскольку, как отмечают страховые юристы, страховщик может оценить стоимость ремонта машины ниже на 20 – 30%, чем это сделает судебная экспертиза, а в регионах этот разрыв может достигать 2 – 3 раз.

Однако, согласно закону, выплата по обязательной «автогражданке» рассчитывается с учетом износа автомобиля. И пока не ясно, каким образом это условие будет работать, когда потерпевший выберет в качестве возмещения

ремонт автомобиля.

Участники страхового рынка считают, что изменения в возмещении ущерба по ОСАГО требуют решения многих серьезных вопросов, и они сомневаются, что данная норма будет работать.

Источник: Первое независимое страховое агентство

ВСЕРОССИЙСКИЙ СОЮЗ СТРАХОВЩИКОВ ПРЕДЛАГАЕТ ЗАЩИТИТЬ СТРАХОВЩИКОВ ОТ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Президиум Всероссийского союза страховщиков (ВСС) собирается направить в Верховный суд (ВС) письмо, в котором изложил свою позицию относительно применения закона о защите прав потребителей к спорам, связанным с договорами страхования.

По мнению страховщиков, некоторые особенности применения закона о защите прав потребителей противоречат положениям законодательства и, вообще, логике этого бизнеса. Поэтому союз просит Верховный суд разобраться в этих проблемах.

Для начала страховщики просят уточнить дату применения положений данного закона. Помимо этого, по предложению страховщиков спор о полноте выплаты не должен быть признан нарушением прав потребителей, если независимый оценщик подтвердил размер этой выплаты. В данном случае потребитель может оспорить размер выплаты в суде, но к страховщику не должно применяться никаких санкций.

Также предлагается не квалифицировать отказ в выплате возмещения в связи с неисполнением страхователем установленных законом обязанностей как нарушение права потребителя.

По решению Верховного суда закон о защите прав потребителей начал применяться к страховщикам с лета этого года, чего раньше никогда не делалось. Страховщики отмечают, что после этого расходы компаний на возмещение имущественного ущерба увеличились в несколько раз. Если ситуация не изменится, и суды первой инстанции дальше будут вольно трактовать статьи закона о защите прав потребителей, возможна потеря финансовой устойчивости целого сегмента финансового рынка, уверены страховщики.

Источник: Первое независимое страховое агентство





Современные подходы к комплексной автоматизации лизинговых компаний

Дмитрий Аверьянов,
Директор департамента отраслевых разработок
Компании «Первый БИТ» (1С: Бухучет и Торговля)

До последнего времени в вопросах автоматизации лизинговых компаний основное внимание уделялось основным видам учета: регламентированному (бухгалтерскому и налоговому), управленческому, оперативному. Для решения этих задач российскими разработчиками программного обеспечения создано множество решений. В основном, эти решения построены на популярной платформе 1С: Предприятие 8 и являются функциональным развитием продукта 1С:Бухгалтерия 8, однако на рынке присутствуют и решения, построенные на альтернативных платформах.

Компания «Первый БИТ» (1С: Бухучет и торговля) обладает одним из самых мощных и функциональных решений для автоматизации традиционных видов учета в лизинговых компаниях. Линейка решений носит общее название «Центр Управления Лизингом» и подразделяется на две версии «стандартная» и «профессиональная». Стандартное решение содержит подсистемы бухгалтерского и налогового учета, мощный и гибко настраиваемый лизинговый калькулятор, набор рабочих столов для удобного управления лизинговыми и кредитными договорами, а также множество других полезных в повседневной деятельности лизинговой компании инструментов. Главным же достоинством профессиональной версии является встроенный в решение программный продукт «БИТ.Финанс: Управленческий учет», являющийся безусловным лидером среди российских продуктов для финансового управления предприятием, включая управление денежными средствами (казначейство), подсистему бюджетного планирования и подготовки отчетности по МСФО.

Однако проводимый компанией «Первый БИТ» стратегический курс на комплексный подход в вопросах построения систем автоматизированного управления предприятием, потребовал от нас, разработчиков отраслевых решений, по-новому взглянуть на предложения, с которыми мы можем выйти к представителям лизингового бизнеса для существенного увеличения эффективности сотрудников тех подразделений, которых до сих пор обходили стороной представители различных автоматизаторов. И начнем мы это делать с юристов, то есть тех людей, без труда которых не обходится практически ни одна лизинговая компания.

АВТОМАТИЗАЦИЯ ЮРИДИЧЕСКОЙ РАБОТЫ С ПОМОЩЬЮ КОМПЛЕКСА «БИТ: ДОЛГ-УПРАВЛЕНИЕ. ПРОФ+» (УПРАВЛЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКОЙ СЛУЖБОЙ)

Линейка программных продуктов «БИТ: Долг-управление» это третье поколение программного обеспечения для управления проблемными активами. Изначально, это решение создавалось для полномасштабной поддержки коллекторской работы предприятий, как специализированных коллекторских агентств, так и обычных компаний, сталкивающихся с проблемой «дебиторки». Однако последние проекты автоматизации организаций, специализирующихся исключительно на сложном судебном и исполнительном производстве, позволили создать решение версии «ПРОФ+», которое обладает уже готовым функционалом для внедрения бизнес-процессов судебного и исполнительного производства на предприятии любого профиля. Прежде всего, мы готовы предложить эти технологии представителям лизингового бизнеса, специфику работы которого хорошо знаем по автоматизации основной деятельности.

Продукт «БИТ:Долг-управление. ПРОФ+», имеющий альтернативное название «Управление Юридической Службой», содержит две основополагающие составляющие: модуль «Бизнес-процессор», предназначенный для автоматизации бизнес-процессов предприятия и позволяющий организовать тотальный контроль за полнотой и сроками выполнения необходимых задач и мероприятий любого делопроизводства; набор готовых базовых карт маршрутов для судебного и исполнительного производства, включая подготовку судебных исков, контроль прохождения дел в суде, многократные процедуры обжалования судебных решений, сопровождение и контроль работы судебных приставов, а также такой нужный в практике работы лизинговых компаний бизнес-процесс, как оставление имущества за взыскателем.

Функциональность продукта такова, что его можно использовать и для судебных дел, имеющих распределенную структуру, когда заседания происходят в удаленном регионе, а контроль и управление судебной работой осуществляется из «центра».

Внедрение в юридической службе управления бизнес-процессами, включая готовые базовые карты маршрутов для судопроизводства, а также удобные рабочие столы и планировщики работы сотрудников (ежедневной и на произвольный период времени), наряду с модулем подготовки судебных документов на основе шаблонов, не только позволяет на 30% увеличить эффективность юридической службы только за счет сокращения рутинных операций и времени их выполнения, но и позволяет получить инструмент

для изменения и точной настройки бизнес-процессов юридического отдела с целью оптимизации его работы.

Естественно предположить, что если юридический отдел может воспользоваться готовым решением «БИТ: Долг-управление. ПРОФ+», то сам принцип процессного управления, заложенный в этом решении, можно и нужно распространить на все предприятие целиком.

ПЕРЕХОД К ПРОЦЕССНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИЕЙ

Реинжиниринг бизнес-процессов (Business process reengineering, BPR), который в известной на западе книге Хаммера (Hammer) и Чампи (Chamru) "Reengineering the Corporation" определяется как «фундаментальное переосмысление и радикальное перепланирование бизнес-процессов компаний, имеющее целью резкое улучшение показателей их деятельности, таких как затраты, качество, сервис и скорость», является среди западных компаний едва ли не самым модным направлением оптимизации финансовой и технологической эффективности. В России эта технология еще не столь широко популярна и тому есть определенные причины.

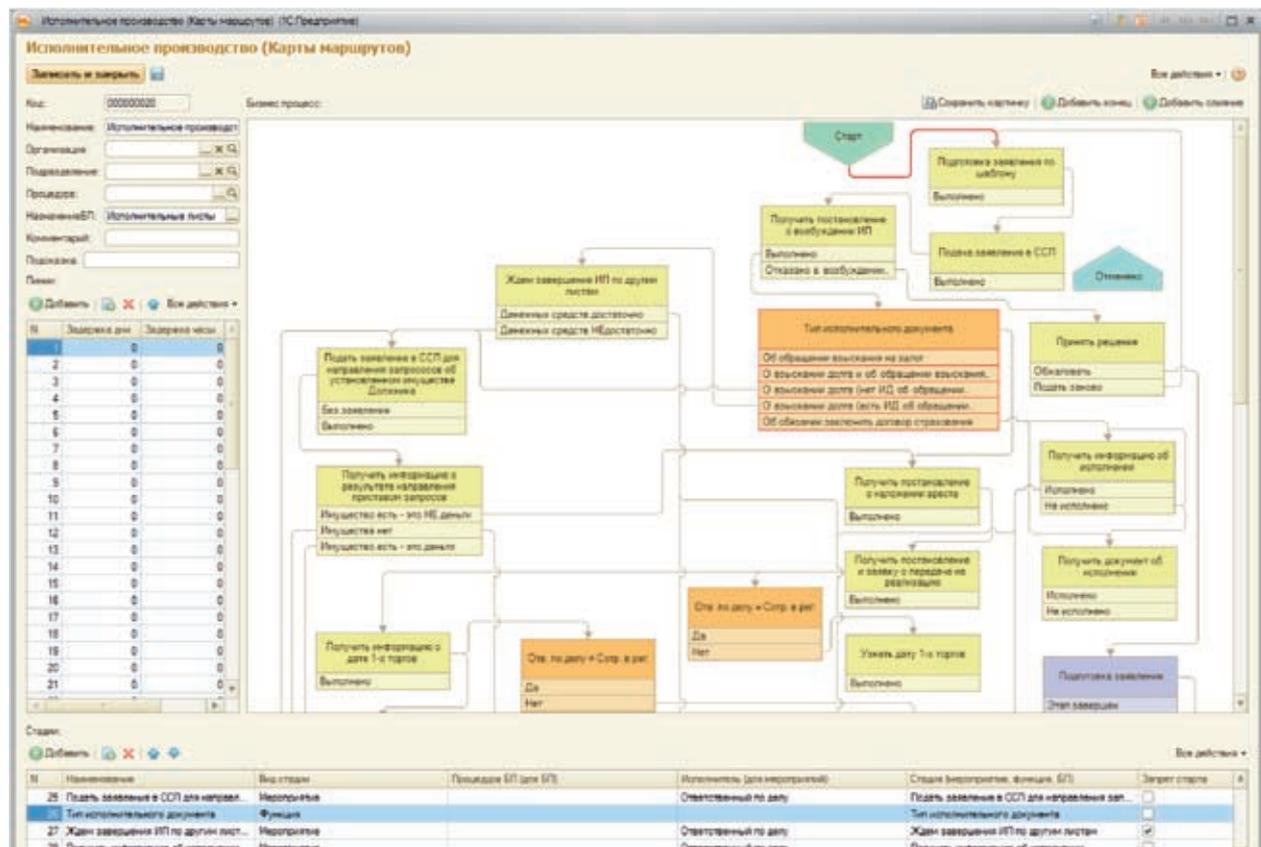
Основным инструментом в BPR-технологиях является программное обеспечение для моделирования и управления бизнес-процессами предприятия (Business Process Management Suite, BPMS). Такого программного обеспечения российской разработки не так уж и много.

Модуль «Бизнес-процессор», входящий в продукт «БИТ: Долг-управление» - это программное решение класса BPMS, предназначенное для моделирования, совершенствования и внедрения в повседневную дея-

тельность предприятия автоматизированного управления всеми элементами бизнес-логики процессов, составляющих жизненный цикл предприятия. По сути это выглядит примерно так: каждый сотрудник предприятия оснащается устройством (это может быть персональный компьютер сотрудника в офисе, iPad у сотрудника на разъездной работе и т.д.) главным элементом которого являются рабочий стол для управления имеющимися у него в работе «делами» (например лизинговыми договорами), а также планировщик работы для оперативного отражения поступающих на выполнение сотруднику задач. При этом каждая элементарная задача является отдельным элементом карты маршрута, описывающей само течение «дела». Карта маршрута создается архитектором бизнес-процессов компании с описанием элементарных задач и сроками их выполнения, привязкой роли или конкретных исполнителей, которые могут задачу выполнить, от момента инициализации «дела» до момента получения его результатов и завершения этого «дела».

Запуск бизнес-процесса приводит к тому, что в планировщиках работы сотрудников автоматически назначаются к выполнению мероприятия, за которые сотрудник отвечает на своей должности, контролируются сроки и полнота выполнения задач, сигнализируется о критических сроках и т.д. После выполнения сотрудником мероприятия, процесс идет дальше по своей карте и автоматически создает следующие мероприятия у других, участвующих в цепочке сотрудников. Особо стоит отметить, что задачами могут быть и абстрактные понятия, не имеющие ни конкретного действия, ни времени выполнения, как например «ожидание решения руководителя».

Внедрение в лизинговой компании подобных ин-





струментов, позволит существенно ужесточить контроль на всех этапах работы, позволит оперативно определять проблемные зоны процессов, включая несовершенство регламентов, ошибки планирования времени выполнения задач или действие «человеческого фактора».

РОБОТ-ИНФОРМАТОР «ГЕРОЛЬД-1» НА СЛУЖБЕ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ И МИНИМИЗАЦИИ «ДЕБИТОРКИ»

В заключение рассмотрим технологии, способные без участия персонала предприятия, в полностью автоматическом режиме совершать множество полезных для компании задач, освобождая от рутинной и непрофильной работы сотрудников.

Полезнейшую для любого предприятия работу возьмет на себя Аппаратно-программный комплекс (АПК) «Герольд-1». Поставляемый в виде готового к работе мини-сервера, этот АПК может удаленно подключаться к автоматизированной учетной системе предприятия. Благодаря наличию сканера событий и скоринговых алгоритмов ранжирования по категориям, «Герольд-1» может быстро и безошибочно определять изменение состояния множества объектов учетной системы, таких как: появление в базе нового клиента, появление просрочки по лизинговым платежам лизингополучателей-клиентов компании, появление злостных неплательщиков, которым нужно сформировать претензию и т. д.

«Герольд-1» обладает не только возможностью определять различные события, но и соответствующим образом реагировать на них: сформировать по одному из шаблонов электронное письмо и отослать его на соответствующий E-mail адрес; сформировать SMS-сообщение и передать его на сотовый телефон своего сотрудника или представителя контрагента через web-сервис или напрямую через GSM-терминал с sim-картой; сформировать сообщение, перевести его в речевой формат, дозвониться на нужный телефон и передать сформированное звуковое сообщение.

Оснащение любого предприятия таким устройством способно поставить на поток управление дебиторской

за-долженностью, исключить забывчивость клиентов касательно оплат, осуществить автоматическое подтверждение поступивших платежей, а также совершить множество другой полезной работы от приветствия новым клиентам до оповещения своих сотрудников о возникновении тех или иных событий. И особенно такое устройство будет полезно в лизинговых компаниях, где приходится, чаще всего вручную, контролировать своевременность выполнения сотен обязательств.

Своевременность и необходимость предложений компании «Первый БИТ» по автоматизации работы юридических отделов лизинговых компаний, а также инновационные разработки для предупреждения и минимизации дебиторской задолженности лизингополучателей были высоко оценены участниками II Бизнес-встречи «БЕЗОПАСНОСТЬ ЛИ-ЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ», прошедшей 5 июля 2012г. в Москве.

Однако не только современные технические возможности, но и комплексный подход к организации самой задачи автоматизации, способны определить успех проекта.

АВТОМАТИЗАЦИЯ «НА ТРОИХ»

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». О комплексном подходе к построению автоматизированной системы управления лизинговой компаний и практике реализации проекта на базе компании ЗАО «ГАЗПРОМБАНК Лизинг» рассказали: директор по корпоративному управлению ЗАО «ГАЗПРОМБАНК Лизинг» Полина Голомазова, директор департамента отраслевых работ компании «Первый БИТ» Дмитрий Аверьянов и генеральный директор Консалтингового агентства «Территория лизинга» Оксана Солнышкина.

В своем 3-х стороннем докладе они поделились опытом взаимодействия между лизинговой компанией как заказчиком и идеологом проекта, профессиональным консультантом в области лизинга, как методологом проекта и ИТ компанией, как разра-

The screenshot displays the 'Герольд-1' software interface. The top part shows a calendar view for the month of September 2012, with dates from 06.09.2012 to 02.10.2012. The calendar cells contain various tasks and events, some highlighted in green and others in red. The bottom part of the screenshot shows a detailed list of events with columns for 'Дата события' (Event Date), 'Событие' (Event), 'Номер' (Number), and 'Должник' (Debtor). The list includes various tasks such as 'Платежи по лизинговым платежам' (Payments on lease payments) and 'Получение документов' (Receipt of documents).



ботчиком программного обеспечения. Выступление было посвящено созданию уникального решения, объединяющего в себе самые современные разработки компании «Первый БИТ» в части автоматизации управленческого учета лизинговой компании: интегрированную систему документооборота, CRM-модуль, ВРMS (процессное управление компанией) и специально разработанные Заказчиком, совместно с методологами «Территории лизинга», методики сложно структурированных расчетов лизинговых платежей. «Изюминкой» же проекта явилось создание

полно-масштабной системы финансового управления лизинговой компанией на основе решения «БИТ: Центр Управления Лизингом», включая подсистемы бюджетного планирования и управления денежными средствами, с объединением всех подсистем в единое информационное пространство компании.

Участники выступления особо отметили, что при интеграции профессионализма всех сторон в рамках одного проекта, можно достичь желаемого результата в проекте любой сложности.

(495) 669 15 71
www.pragma-leasing.ru

Специализированное решение

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

Получите бесплатную версию на сайте

**ПРОГРАММА
ДЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ
КОМПАНИЙ**

реклама

ОПЫТ КОМПАНИЙ



Экономическая сущность сделки лизинга: распределение риска и доходности

В статье изложено представление о сути лизинга с точки зрения экономической теории, а также дано определение распределению основного риска при досрочном расторжении сделки лизинга.

Начиная с постановления Президиума ВАС №17389/10 от 12.07.2011г. в арбитражных судах при решении споров, связанных с досрочным расторжением договоров лизинга и недопустимостью неосновательного обогащения лизинговых компаний, продолжают подниматься вопросы, требующие с нашей точки зрения более детального исследования в области экономической сущности сделки лизинга.

Противоречивость судебной практики¹, а также видение проблематики специалистами² достаточно четко очерчивают границы исследования с точки зрения правовой сферы.

Для более полноценного представления о лизинге попытаемся изложить свое видение вопроса исключительно с точки зрения экономической теории, а также дадим определение отношений субъектов простейшей сделки лизинга с точки зрения риска и доходности.

При выявлении потребности в приобретении дорогостоящего производственного актива перед предприятием поднимается вопрос поиска свободных денежных средств. Как правило, эти средства изыскиваются либо из собственных источников, либо привлекаются средства кредитных организаций.

По приобретению производственного актива затраты на его приобретение последовательно списываются на себестоимость производимой с его помощью продукции. На следующих диаграммах отразим процесс списания капитальных затрат на себестоимость (график начислений) и процесс реальной оплаты денежных средств (график платежей).

График начислений



График платежей

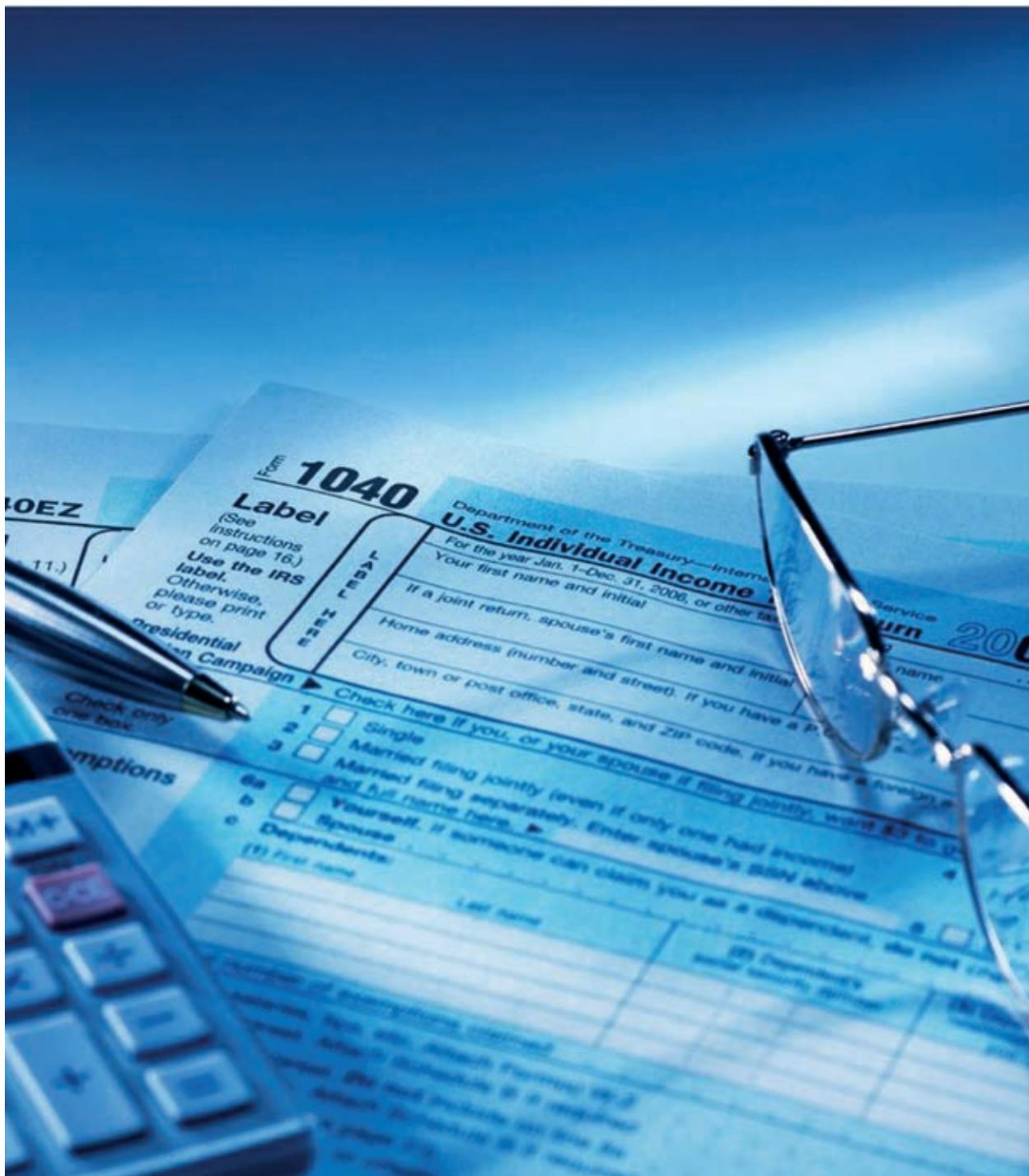


На диаграммах видно, что процесс списания капитальных затрат на себестоимость практически идентичен для всех способов приобретения производственного актива и отличается только на стоимость привлеченных средств (процентов по кредиту и вознаграждение по лизингу). Однако по графику платежей видится кардинальное отличие. Видно, что приобретая актив за свой счет, предприятие вынуждено отвлекать из своей деятельности дополнительные денежные средства, что, как правило, крайне затруднительно.

Использование для этих целей кредитных средств частично решает проблему, однако график возврата средств банку редко совпадает с графиком реальной отдачи от актива, то есть, приносимого им дохода. Если

1 Дело № А40-73532/12-118-688, дело № А40-97986/10-109-812

2 Тезисы вводного доклада А.В. Егорова и контрдоклада С.А. Громова на круглом столе «Лизинговая операция: как распутать клубок противоречий?»



срок кредита меньше срока полезного использования актива предприятию также придется отвлекать из своей деятельности дополнительные денежные средства, хотя и в меньшем объеме, что при приобретении за свой счет.

При лизинге графики начислений и платежей совпадают³, что дает возможность предприятию вообще не отвлекать дополнительные средства, предмет лизинга окупает сам себя. Это и является основной задачей лизинга как финансового инструмента – привести лизинговые платежи за использование актива в полное соответствие к эффекту (доходу) от его эксплуатации.

Лизинг следует рассматривать как прикладной финансовый инструмент. Это частный случай кредитования, при котором к чистому финансированию привязывается предмет, обладающий своими специфическими эксплуатационными особенностями, в том числе, выраженными в виде срока полезного использования⁴. Такая трактовка может показаться очевидной до абсурда, однако именно такое представление о лизинге дает понимание того, что передача предмета в лизинг на срок менее срока его полезного использования с полной оплатой его стоимости противоречит природе этого финансового инструмента. При сокращенном сроке лизинга лизингополучатель, получая при нормальной (естественной) эксплуатации предмета лизинга эффект (доход) за период, вынужден согласно договору уплачивать за его эксплуатацию сумму большую, чем тот

3 НДС в данном случае в расчет не принимается

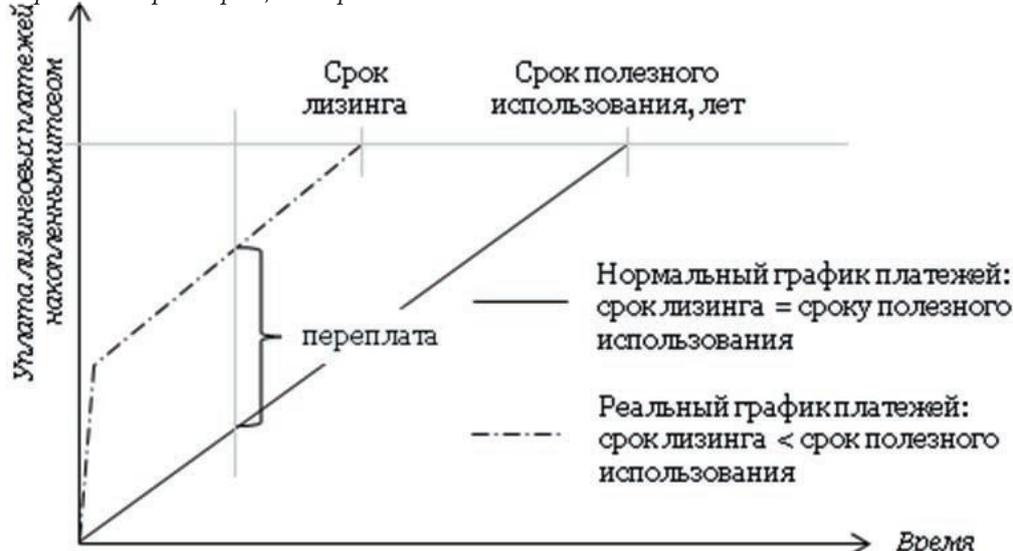
4 Согласно классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы



принес за этот же период эксплуатации. Таким образом, отвлекаются дополнительные средства из оборота, и нарушается описанная выше основная задача лизинга.

Несмотря на это, возможности лизинговых компаний на рынке определяются, прежде всего, их собственными способностями. На рынке имеется считанное количество компаний, имеющих в своем распоряжении денежные средства на сроки, достаточные для обеспечения нормального срока лизинга, то есть соответствующего естественному сроку эксплуатации предмета лизинга. К примеру, минимальным сроком полезного использования считается срок от 3 лет, в то время как предоставление средств на такой период уже считается долгосрочным финансированием, в поиске которого в текущих рыночных условиях заключены существенные трудности. Таким образом, имея в своем распоряжении относительно «короткие» деньги лизинговые компании вынужденно сокращают срок лизинга, в результате чего предсказуемо возникает факт переплаты.

Переплата при сокращении срока лизинга



Именно эта переплата формирует представление о выкупной стоимости, которую лизингополучатель намеревается возместить за счет лизингодателя при досрочном расторжении договора.

Ситуация, отраженная на графике, справедлива для идеального случая, не учитывающего реальных рыночных механизмов. На практике нормальный график платежей, отражающий естественный износ предмета лизинга, выглядит иначе.

Как уже было отмечено, основной особенностью инвестиций денежных средств посредством механизма лизинга является присутствие фундаментальной связи между самой инвестицией и предметом лизинга.

Рассмотрим элементарную сделку лизинга с точки зрения риска и доходности.

Инвестиция направляется на приобретение предмета лизинга ($I_{нач.}$) и возвращается обратно либо в виде полного объема лизинговых платежей (успешное закрытие договора лизинга), либо в виде части лизинговых платежей и ликвидационной стоимости предмета лизинга (дефолтная сделка). Это означает, что в любой момент действия договора лизинга объем полученных лизинговых платежей ($I_{пол.}$) и текущая ликвидационная стоимость предмета лизинга ($C_{ликв.}$) являются взаимодополняющими параметрами, в сумме покрывающими объем первоначальной инвестиции. В начальный момент времени преобладает величина ликвидационной стоимости, ближе к концу договора лизинга – преобладает величина полученных лизинговых платежей.

$$I_{нач.} = I_{пол.} + C_{ликв.}$$

или

$$I_{нач.} - I_{пол.} - C_{ликв.} = 0$$

Для наглядности обозначим выражение ($I_{нач.} - I_{пол.}$) за ($I_{ож.}$) – объем ожидаемых лизинговых платежей по сделке. Тогда справедливо:

$$I_{ож.} - C_{ликв.} = 0$$

Данное уравнение описывает равновесное состояние для фундаментальной лизинговой сделки (без убытков и без прибыли). В начальный момент времени $I_{ож.} = C_{ликв.}$, в конечный момент времени $I_{ож.} = 0$ и $C_{ликв.} = 0$.

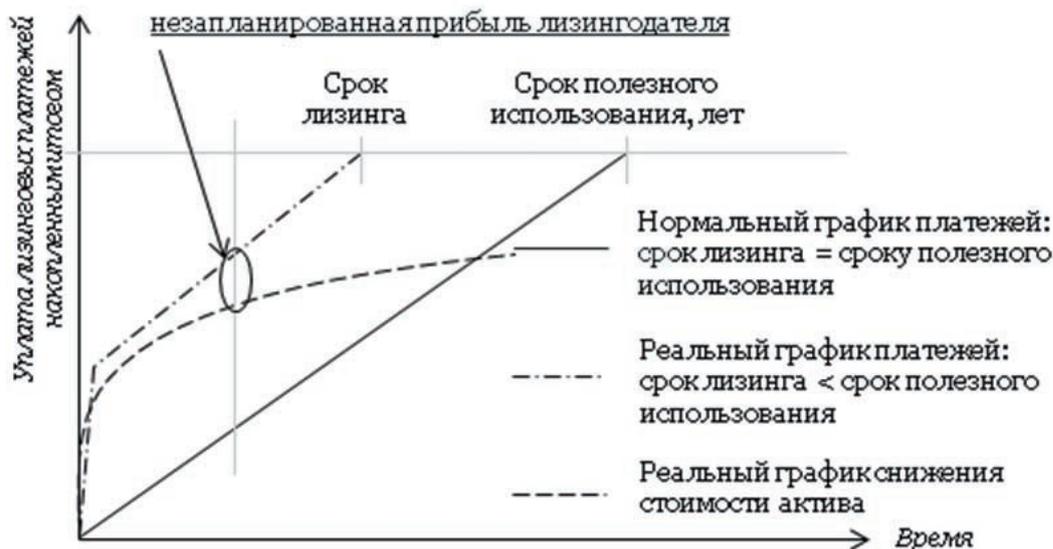
На практике под влиянием внешних факторов уравнение нарушается. Ситуации, при которых выражение перестает равняться нулю, можно разделить на два вида: выражение больше нуля – чистый убыток лизинговой компании – по закрытию сделки не удалось вернуть первоначальные инвестиции, выражение меньше нуля – незапланированная прибыль лизинговой компании – первоначальные инвестиции вернулись с незапланированной прибылью.

Оба вида развития ситуации наглядно изображены на следующих графиках.

Чистый убыток лизинговой компании



Незапланированная прибыль лизинговой компании



Вопрос расчета результата выражения $I_{ож.} - C_{ликв.}$ является первоочередным при решении споров о неосновательном обогащении лизингодателя, при котором требуется решить две задачи:

1. Выявить согласованную сторонами справедливую величину $C_{ликв.}$;
2. Определить к чьей области ответственности следует относить чистый убыток лизингодателя или незапланированную прибыль лизингодателя.

По нашему мнению обозначенные задачи решаются следующим образом:

1. Первая задача решается либо путем приглашения согласованного сторонами независимого оценщика, либо путем реализации предмета лизинга на публичной торговой площадке. Оба пути направлены на определение реальной ликвидационной стоимости предмета лизинга⁵.

2. Ответ на вторую задачу заключается в точном разделении целей финансового лизинга и аренды⁶. Финансовый лизинг предполагает получение дохода лизинговой компании только от вознаграждения за услугу передачи предмета лизинга в пользование лизингополучателю, изменение стоимости самого предмета не является сферой интереса лизингодателя при благополучном развитии событий. При арендных отношениях в сферу интересов арендодателя помимо вознаграждения от сдачи в аренду входит рыночная стоимость актива.

Таким образом, если имеет место исключительно финансовый лизинг, то возмещение чистого убытка лизингодателя следует вести за счет средств лизингополучателя, а незапланированную прибыль лизингодателю следует вернуть лизингополучателю.

Наливаиченко Р.В., руководитель Инвестиционно-финансового департамента, ОАО «Росагролизинг»
Дронов А.В., начальник Управления инвестиционного анализа и оценки рисков, ОАО «Росагролизинг»

5 Ликвидационная стоимость помимо рыночной стоимости должна учитывать стоимость всех мероприятий по реализации предмета лизинга

6 Уместно в данном случае заменить аренду на операционный лизинг



Лайнер МС-21: новый стандарт эффективности и комфорта

Среди приоритетных проектов отечественного авиапрома особый интерес авиакомпаний вызывает «Магистральный самолет 21 века» или МС-21. О новом лайнере, о состоянии реализации проекта рассказывает руководитель Службы маркетинга и продаж гражданской авиатехники – вице-президент ОАО «Корпорация «Иркут» Кирилл Будаев.

Пассажирский узкофюзеляжный самолет нового поколения МС-21 – основной перспективный проект авиационной промышленности России в сегменте гражданской авиации. Его реализацией занимается ОАО «Корпорация «Иркут», ведущее российское авиастроительное предприятие, получившее международное признание как производитель истребителей типа Су-30МК. Министерство промышленности и торговли РФ четыре года подряд - в 2009-2012 гг. - присваивало Корпорации «Иркут» звание лучшего экспортера в номинации «Авиастроение (самолетостроение)».



Сегодня компания активно разрабатывает семейство ближне-среднемагистральных самолетов МС-21, предназначенных для пассажирских перевозок на внутренних и международных авиалиниях. Как отмечает президент «Иркута» Олег Демченко, в следующем десятилетии именно МС-21 обеспечит существенный рост выручки корпорации, которая сейчас превышает 1,6 млрд. долл. в год.





Программа создания МС-21 реализуется по графику. Ее активно поддерживает государство. Финансирование работ по этой теме вошло в новую программу развития авиационной промышленности, которую российское правительство утвердило в конце 2012 года. Устойчивое финансирование обеспечивается не только за счет госбюджета, но и собственных средств компании, а также заемных и привлеченных средств финансовых институтов, прежде всего, Сбербанка России. Крупнейший российский финансовый институт – Сбербанк – предоставил «Иркуту» инвестиционный кредит на сумму \$1 млрд.

МС-21: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В ходе авиасалонов и презентаций мы отмечаем повышенный интерес к новому самолету, как со стороны авиаперевозчиков, так и простых пассажиров. И это неудивительно. По сравнению с перспективными аналогами, которые еще только проектируются, авиалайнеры МС-21 позволяют снизить расходы при одновременном повышении комфорта пассажиров. Экономия в прямых операционных расходах составляет 7-9%, расход топлива на пассажира снижен на 12% и на 24% - выбросы CO₂.

Конструкторы позаботились о будущих пассажирах авиалайнера. Так, давление в салоне соответствует высоте 1830 м над уровнем моря (у существующих самолетов – 2440 м), значительно снижен шум и установлена опциональная система увлажнения воздуха в салоне. Все эти нововведения улучшат самочувствие во время и после полета, максимальная дальность которого составляет около 6000 км.

МС-21: ОТ ПРОЕКТИРОВАНИЯ К ИЗГОТОВЛЕНИЮ

В 2012 году создание МС-21 перешло из стадии проектирования в стадию изготовления элементов конструкции самолета и широкомасштабных прочностных испытаний.

Инженерный центр имени Яковлева – ведущее конструкторское подразделение корпорации «Иркут» – разработал и передал на заводы-изготовители основную часть рабочей документации.

В октябре 2012 года Иркутский авиационный завод (ИАЗ) приступил к изготовлению первой очереди крупногабаритных деталей МС-21. В феврале 2013 г. в Центральный аэрогидродинамический институт передан опытный отсек цилиндрической части фюзеляжа авиалайнера МС-21 для проведения испытаний на ресурс и живучесть.

В настоящее время на ИАЗ выпускается и готовится к изготовлению большое количество образцов для испытаний, включая несколько типов фюзеляжных панелей, поперечных и продольных стыков, отсеки для испытания на птицестойкость и др. В ближайших планах завода – запуск в производство опытной партии из четырех самолетов: трех летных машин и одной для статических испытаний».

Параллельно на заводе готовятся к монтажу линии автоматизированной сборки, которую к началу 2015 г. установит известная компания Dürr (Германия). Линия будет смонтирована в существующем сборочном цехе, а для продолжения выпуска военных самолетов Су-30 и Як-130 строится новый производственный корпус.

В январе 2013 года авиационный завод «Авиастар-СП» (г. Ульяновск) передал на стендовые испытания отсек хвостовой части фюзеляжа МС-21.



МС-21: НОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Главным направлением экспериментальных работ по программе МС-21 в 2012 году стали испытания прототипов крыла. Впервые в мировой практике крыло узкофюзеляжного самолета изготавливается из композиционных материалов. Их применение призвано внести существенный вклад в прирост экономичности МС-21 по сравнению с существующими узкофюзеляжными самолетами.

Благодаря композитам преимущество МС-21 сохранится даже после их ремоторизации.

Композиционные материалы не только снижают массу конструкции, но и позволяют улучшить аэродинамику самолета, прежде всего, за счет использования крыла большего удлинения. Расход топлива МС-21 по сравнению с существующими самолетами снизится почти на четверть. Композиты обеспечат порядка 40% этого снижения.



Испытания конструкций из композиционных материалов в интересах программы МС-21 осуществляет ЦАГИ – ведущий авиационный исследовательский центр России. В настоящее время эксперименты проводятся с четырьмя прототипами кессона (основного силового элемента крыла).

В ходе первого этапа испытаний прототип кессона успешно выдержал нагрузки, характерные для реальной эксплуатации самолета. Затем конструкцию подвергли экстремальным нагрузкам, в результате которых разрушение прототипа произошло в заранее предсказанном месте. Как подчеркивает заместитель генерального директора ЦАГИ, руководитель комплекса прочности Михаил Зиченков, этот результат показал правильность используемых методов проектирования и расчетов.

На следующем этапе испытаний, завершившихся в конце 2012 года, исследовались ресурсные показатели композитного крыла. Сымитировав на стенде 7000 полетов, ученые ЦАГИ определили также стойкость композиционных материалов к повреждениям, возможным в ходе эксплуатации.

Параллельно с испытаниями ведется подготовка к производству конструкций из композиционных материалов в интересах МС-21 и других программ. Объединенная авиастроительная корпорация в этих целях создала отдельный центр компетенций – компанию «АэроКомпозит».

МС-21: ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНАЯ КОМАНДА

В 2012 году «Иркут» подписал окончательные соглашения с рядом ведущих поставщиков программы МС-21. Среди них, в частности, компания Pratt & Whitney, которая предоставила для самолета МС-21 новейшие двигатели PurePower PW1400G. Они отличаются низким расходом топлива, достигаемым за счет использования редуктора.



Заказчики МС-21 могут выбрать альтернативный двигатель ПД-14, который разрабатывается в России. Его демонстратор в 2012 году прошел стендовые испытания.

В интернациональную команду создателей МС-21 также входит Zodiac Aerospace Group, соглашение с которой также было подписано в 2012 году. Компании известной французской группы разработают для нового самолета интерьер и ряд бортовых систем. Используя преимущества более широкого фюзеляжа и новые решения в области интерьера, «Иркут» стремится обеспечить пассажирам МС-21 такой уровень комфорта, который сегодня доступен только на дальнемагистральных самолетах.

Согласовав в 2012 году сроки и условия поставки двигателей, корпорация «Иркут» объявила, что первый полет МС-21 состоится в 2015 году. Первые поставки намечены на 2017 год.

ПЕРВЫЕ ЗАКАЗЧИКИ

С российскими и зарубежными компаниями подписаны соглашения и контракты на поставку более 250 самолетов семейства МС-21, 185 из них – это твердые контракты и опционы к ним. Наиболее крупный заказ получен от Госкорпорации «Ростехнологии», ее дочернее предприятие, специализированная лизинговая компания ООО «Авиакапитал-Сервис», и ОАО «Корпорация «Иркут» заключили контракт на поставку 85 ближне-среднемагистральных самолетов МС-21 твердого заказа. Эксплуатантами самолетов будут авиакомпании группы «Аэрофлот», российского национального перевозчика.

Мы считаем этот портфель достаточным для начала производства, и не форсируем заключение новых контрактов. Согласно оценкам «Иркута» и Pratt & Whitney, общий объем рынка для МС-21 превысит тысячу самолетов.

Позитивным сигналом для потенциальных зарубежных покупателей МС-21 стало заключение в 2012 году соглашения, которое предусматривает финансовую поддержку покупателей самолета со стороны ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ЭКСАР).

МС-21: ФИНАНСИРОВАНИЕ СДЕЛОК

Корпорация «Иркут» для продажи перспективного самолета МС-21 планирует использовать все возможные варианты финансирования сделок: это и схемы финансового лизинга, и операционного лизинга, кредитование под гарантии ЭКА (экспортно-кредитное агентство), прямое кредитование.

Одними из первых заказчиков МС-21 стали лизинговые компании «Авиакапитал-Сервис» (дочерняя компания «Ростехнологий») и «Ильюшин Финанс Ко.», которые будут предоставлять самолеты эксплуатантам на условиях операционной аренды. Также в данный момент корпорация «Иркут» рассматривает варианты взаимодействия с ведущими международными лизинговыми компаниями. Компания открыта для сотрудничества со всеми финансовыми институтами России и мира.



НОВОСТИ АВИАЦИИ

ОДОБРЕНА ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА РФ О РАЗВИТИИ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ПЕРИОД С 2013 ПО 2025 ГОД

Авиационная промышленность на протяжении долгих лет являлась одним из ключевых видов промышленности в России. Целью представленной программы является создание конкурентоспособной авиационной промышленности, что обеспечит постепенный рост доли гражданской российской техники на мировом рынке при сохранении позиций в военном сегменте.

По словам министра промышленности и торговли Российской Федерации Дениса Мантурова для достижения поставленной цели необходимо решить четыре ключевые задачи:

- создать организационные условия для эффективного развития отрасли;
- сформировать конкурентоспособную продуктовую линейку и обеспечить серийный выпуск авиационной техники;
- создать современную научно-техническую производственно-технологическую базу;
- обеспечить доступ предприятий отрасли к рынку капитала, привлекая финансовые ресурсы на условиях, сопоставимых с конкурентами, и создать эффективную систему поддержки продаж авиационной техники.

Решение перечисленных задач в рамках реализации программы приведет не только к количественным, но и качественным изменениям в отрасли. По прогнозам в 3,5 раза должна увеличиться выручка предприятий отрасли, в 9 раз вырасти производительность труда и измениться структура производства. За время реализации государственной программы планируется построить более 3,3 тыс. самолетов и 5,5 тыс. вертолетов гражданского и военного назначения, а также выпустить свыше 33 тыс. авиадвигателей. Также планируется, что доля российских компаний на мировом рынке увеличится.

Подготовлена не только сама программа, но и система ее реализации, а также детально прописан механизм ее управления. Предусмотрен ежегодный мониторинг результатов реализации по целевым индикаторам, будут уточняться мероприятия и приниматься решения по корректировке показателей программы в случае необходимости.

С текстом государственной программы РФ «Развитие авиационной промышленности на пе-

риод с 2013 по 2025 год» можно ознакомиться на официальном сайте Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

Источник: ИА «ГАРАНТ»

ВНУТРЕННИЕ ПЕРЕЛЕТЫ В РФ ДОЛЖНЫ ПОДЕШЕВЕТЬ ЗА СЧЕТ ЛИЗИНГОВЫХ ЛЬГОТ

Возможно, к 2020 году билеты на рейсы внутри России станут дешевле: Минтранс планирует поддерживать авиакомпании, которые занимаются внутренними перевозками, в частности за счет субсидий на лизинг самолетов, сообщает портал Aviashop.Ru.

У Минтранса несколько предложений относительно того, как помочь авиакомпаниям. Во-первых, аэропорты могут снизить расценки для перевозчиков, работающих на региональных линиях. Вторая мера, уже действующая, — госу-





дарственные субсидии на перевозку пассажиров: уже сейчас в ряде районов путешественники могут купить билеты со скидкой.

Третий шаг — субсидии на лизинг самолетов. Пока денежную помощь получают только перевозчики, зарегистрированные как акционерные общества. Однако теперь предлагается поддерживать и компании, принадлежащие регионам. Четвертую меру — отмену НДС на внутренних полетах — отклонили в Минфине.

Предложения по удешевлению рейсов уже подготовили, говорят в Минтрансе; скоро их начнут обсуждать в других ведомствах.

Источник: banki.ru

УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ДАЕТ НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ УЧАСТНИКАМ РЫНКА АВИАЛИЗИНГА

В Ульяновской области организациям, осуществляющим лизинг авиатехники, будут предоставлены льготы. Соответствующие законопроекты были подписаны на очередном заседании регионального Законодательного собрания, сообщает официальный сайт губернатора и правительства Ульяновской области.

Как подчеркивают в областном Министерстве промышленности и транспорта, авиационная отрасль — важнейшая составляющая социально-экономического развития региона, и лизинг играет значительную роль. Основными партнерами авиастроительного завода «Авиастар-СП»

(Ульяновск) в сфере лизинга являются ульяновское ООО «Лизинг-Авиа» и ОАО «Ильюшин Финанс Ко.» (Воронеж).

Утвержденные законы позволят предоставить организациям Ульяновской области, осуществляющим лизинг авиационной техники, льготы по транспортному налогу (по нему будет установлена нулевая ставка), налогу на прибыль (13,5%) и налогу на имущество организаций (0%).

«Основная цель разработки данных документов — стимулирование развития авиационной отрасли и повышения инвестиционной привлекательности региона», — говорится в сообщении правительства Ульяновской области.

«Принятие данных законопроектов связано с необходимостью оказания мер государственной поддержки предприятиям авиаотрасли региона и организациям, осуществляющим лизинг авиационной техники, а также (осуществлено) в целях привлечения инвесторов в регион. Кроме того, развитие лизинговых компаний на территории региона будет способствовать созданию новых рабочих мест и притоку специалистов из других регионов», — пояснил министр промышленности и транспорта Ульяновской области Андрей Тюрин.

Эксперты не исключают в этой связи «переезда» в Ульяновск компании «Ильюшин Финанс» и прихода в регион других игроков сегмента авиализинга.

Источник: banki.ru





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

«ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ НАЙДУТ СВОИХ КЛИЕНТОВ НА НАШЕМ РЫНКЕ СРАЗУ ВСЛЕД ЗА ДОБРОЙ ВОЛЕЙ НАШИХ ВЛАСТЕЙ РАЗВИВАТЬ РЕГИОНАЛЬНУЮ АВИАЦИЮ»

О состоянии местных и региональных авиаперевозок, перспективах развития рынка мы беседовали с Евдокимовым Александром Юрьевичем, генеральным директором компании Jet Transfer, официальный представитель Cessna Aircraft в России.

– Евгений Александрович, расскажите вкратце о компании, стратегии развития, направлениях деятельности

– Компания Jet Transfer создана в 2004-м году. На авиационном рынке предоставляет услуги бизнес авиации. С 2007-го года является представителем и дилером компаний Cessna Aircraft и Bell Helicopter в России, Казахстане и Украине.

В линейке продаваемой компанией продукции находятся самолеты: Cessna-208, 206, 182 и 172 для региональной и малой авиации, а так же легкие вертолеты Bell-407GX и Bell-429.

– Каковы итоги деятельности компании в первом полугодии 2012 года и предварительная оценка итогов 2012 года?

– 2012-й год был удачным для компании. Около 30 сделок по продаже самолетов и вертолетов российским клиентам успешно завершены. Учитывая тенденции рынка региональной и малой авиации к развитию, перспективы компании оцениваем как более чем интересные.

– Какова Ваша оценка состояния местных и региональных авиационных перевозок в России? В частности, какое состояние инфраструктуры?

Состояние, мягко сказать, не очень хорошее. Конечно, долгое время этим сектором мало кто занимался. В основном, безусловно, из-за отсутствия поддержки государства. Сейчас наметился четкий и понятный курс наших властей на поддержку отрасли именно в регионах. Инфраструктура должна быть восстановлена, во всяком случае там, где есть хоть какой-то спрос на авиаперевозки.

– Компенсируется ли потребность в перевозках пассажиров и грузов железнодорожным и автомобильным сообщением?

Безусловно. Но есть места, где ни автомобильный, ни железнодорожный транспорт не может быть эффективным. Плюс к тому, всё-таки авиация - это альтернатива, которая обязательно должна присутствовать как предложение для потребителя. Рынок есть рынок. Кто-то желает ехать за рулем, а кому-то нужна скорость и комфорт, который может быть предложен только авиацией.

– Какой вид (тип) авиасудов, на ваш взгляд, наиболее эффективен для удовлетворения потребности в авиаперевозках на территории России?

– Для региональных и местных авиалиний выбор



очевиден. 9-ти местные самолеты, Cessna-208, которые мы поставляем в российские авиакомпании, уже рекомендовали себя с самой хорошей стороны. Соотношение цена - качество получается практически идеальным. Те авиакомпании, которые уже попробовали самолёт в работе, почувствовали его экономическую состоятельность, могут рассказать много интересного. К середине 2013-го года в стране будут летать более 20-ти самолетов Cessna-208, или как их называют в народе - Цессна Караван. Простой, неприхотливый, не дорогой. Очень удачная замена нашего старенького Ан-2 и конкурент Ми-8.

Так же, многие авиакомпании рассматривают модели Cessna-206. Этот самолет рассчитан на 6 человек. У него так же есть своя ниша на местных линиях, где авиация совсем не развита или пассажиропоток очень невелик.

– Как вы оцениваете перспективы развития лизинга воздушных судов в России в целом и лизинга малой авиации в частности?



– Лизинг, по моему мнению, это основной инструмент для авиакомпаний, который дает возможность получить в пользование новые и перспективные самолеты. Если в "большой" авиации схемы лизинга отработаны и прекрасно функционируют, то в региональной и малой авиации рынок лизинга только-только встает на ноги. Буквально три года назад, найти лизинговую компанию и реализовать через неё сделку для малой авиации, было не реально. А сегодня на рынке есть даже выбор. Лизинговые компании начинают конкурировать за получение контракта на небольшие самолеты. Это очень и очень положительный момент. Уверен, что дальше будет только лучше. В любом случае, авиация и лизинг всегда шли рядом и параллельно. Полноценное развитие любой авиации без финансовых инструментов, таких как лизинг или финансирование невозможно.

– Какие факторы на Ваш взгляд сдерживают (ограничивают) развитие лизинга воздушных судов в России?

– Скорее всего, только несовершенство нашего законодательства. Многие законы, правила, постановления не способствуют развитию, а наоборот тормозят его. Из-за неправильно или неграмотно сформулированных законов появляются



конечном итоге имеют только риск и неуверенность в завтрашнем дне. Гармонизация и адаптация законов с уже имеющимися правилами в развитых авиационных странах могли бы сыграть сейчас самую важную роль в становлении региональных авиационных проектов. Да и коррупция с бюрократией делают своё неблагодарное дело в этом и без того не простом секторе авиаперевозок. Лизинговые компании, безусловно, найдут своих клиентов на нашем рынке сразу вслед за доброй волей наших властей развивать региональную авиацию.

– Александр Юрьевич, спасибо за интересный диалог! Мы желаем Вашей компании процветания и реализации новых и интересных проектов!

риски. Риски, которые никто не хочет брать на себя. Авиакомпании, аэропорты, в том числе и лизинговые компании, желают иметь поддержку и защиту от государства и авиационных властей, а в





КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО
**ТЕРРИТОРИЯ
ЛИЗИНГА**

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

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

В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА ТЕНДЕРОВ ПО ЛИЗИНГУ ДЛЯ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ?

Экономия времени	<ul style="list-style-type: none">• Экономия времени на принятие решения об использовании лизинга и выборе источника финансирования• Экономия времени на подбор лизинговой компании для реализации проекта
Экономия денег	<ul style="list-style-type: none">• Выбор наиболее оптимального для реализации проекта решения, структуры сделки и условий ее реализации• Выбор наиболее эффективного предложения о финансировании, открытость выбора и результатов торгов
Снижение рисков	<ul style="list-style-type: none">• Снижение рисков, связанных с выбором лизинговой компании: финансовая устойчивость, клиентоориентированность, репутация• Снижение коммерческих и налоговых рисков
Расширение возможностей	<ul style="list-style-type: none">• Получение консультаций по вопросам бухгалтерского учета и налогообложения лизинговых операций, страхования, страховых случаев, вопросам права
Понятные условия	<ul style="list-style-type: none">• Понятные условия реализации проекта по лизингу• Открытость условий работы с Территорией лизинга• Реализация интересов и задач лизингополучателя

В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА ТЕНДЕРОВ ПО ЛИЗИНГУ ДЛЯ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ?

Экономия времени	<ul style="list-style-type: none">• На предварительный анализ обращений клиентов, мы проводим экспресс-экспертизу финансового состояния• На запрос дополнительной информации за счет централизации источника информации• На разъяснительную работу за счет работы с профессионалами в лизинге
Экономия денег	<ul style="list-style-type: none">• Экономия средств на проведение маркетинговых исследований за счет централизации источника информации о потребностях клиентов и возможностях конкурентов
Увеличение объема бизнеса	<ul style="list-style-type: none">• Увеличение числа клиентов, гарантированный источник информации о потребностях клиентов в лизинге и финансировании
Возможности	<ul style="list-style-type: none">• Аутсорсинг консалтинговых услуг по различным вопросам лизинга для клиентов лизинговой компании
Понятные условия	<ul style="list-style-type: none">• Понятные условия реализации проекта по лизингу• Открытость условий работы с Территорией лизинга• Открытость результатов тендера

Мы заботимся о наших клиентах!



WE РОССИЙСКИЙ ЛИЗИНГ: ИТОГИ 2012

Организатор:



Со-Организатор:



VII совместная конференция Worldwide Expert и ОЛА

21 и 22 февраля 2013 г., Лиссабон

По традиции российские лизинговые компании отчитаются об итогах прошедшего года, делятся своими планами на будущее, обсудят с коллегами возможные стратегические решения. Форум состоится в Лиссабоне.

Только на этой конференции профессор Виктор Давыдович Газман впервые представит свой ежегодный аналитический обзор, пользующийся особенной популярностью и авторитетом на лизинговом рынке.



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

Официальный партнер:



Партнер по развитию Бизнеса:



Генеральный медиа партнер:



Аналитический медиа партнер:



Аналитический консультант:



Медиа партнер:



ВСЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

АМЕРИКАНСКИЙ СЕРВИС FLIGHTCAR НАХОДИТ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ, ГОТОВЫХ СДАВАТЬ СВОЮ МАШИНУ В КРАТКОСРОЧНУЮ АРЕНДУ



Коммерческие сервисы по так называемому car sharing (от англ. – совместное владение автомобилем) существуют в США давно. Как правило, такие компании выступают в роли брокеров между арендатором и владельцем автомобиля: они сводят тех, кому нужна машина на короткий срок, и тех, кто согласен отдать ее в прокат.

Сервис FlightCar осваивает более узкую нишу, специализируясь на туристах. Он отталкивается от того, что большинство американцев, собирающихся в краткосрочные командировки, приезжают в аэропорт на собственных автомобилях и оставляют их на платной парковке. Зачем автовладельцу терять деньги, агитирует FlightCar, если он может заработать, предоставив свой транспорт в пользование?

Владельцы оставляют на сайте информацию о сроках поездки и аэропортах вылета, информацию об автомобиле, а также желаемый размер вознаграждения. Аналогичные сведения дают те, кто хотел бы взять машину на прокат. В случае успешной сделки система снимает с владельца комиссию в размере 35%. Ключи от транспорта передаются сотрудникам FlightCar; они же в случае необходимости приводят машину в порядок и заключают с арендатором страховой договор.

КОМПАНИЯ MASTERCARD ПРЕДСТАВИЛА ПЛАСТИКОВУЮ КАРТУ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ, СНАБЖЕННУЮ КЛАВИАТУРОЙ И ЦИФРОВЫМ ДИСПЛЕЕМ

Новинка, получившая название MasterCard Display Card, разработана совместно с банком standart Chartered Bank Singapore и компанией Nagra ID Security. Карточка выглядит почти также как и «пластик» нынешнего поколения, однако оснащена более продвинутой системой защиты: с помощью дисплея и цифровой клавиатуры ее владелец может генерировать одноразовые пароли для проведения онлайн-транзакций. Как утверждают разработчики, в будущем с помощью интерактивного дисплея можно будет получать сведения о состоянии счета, наличии тех или иных бонусов и другую полезную информацию. Сингапурский банк планирует начать выдавать новые карты своим клиентам уже в январе 2013 года.

Методы оценки эффективности лизинга. Лизинг в труднодоступных местах

Мы продолжаем публикацию материала на тему методов оценки эффективности лизинга. В №2(4), 3(5) журнала «Территория лизинга» за 2012 год авторы рассказывали о методах правильной оценки стоимости кредита для заемщика, зависимости ставки по кредиту от периодичности погашения.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ «ВЫГОДНОСТИ» ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКИ

Для того чтобы заключить сделку, недостаточно определить размеры лизинговых платежей и их периодичность. В самом начале главы 5 мы говорили о том, что каждую лизинговую сделку необходимо рассматривать как не обособленный инвестиционный проект. И обещали вернуться к этому вопросу. Воспользуемся таблицами.

	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	1 322 102		440 701	440 701	440 701
НДС накопленный		114 407	47 181	- 20 044	- 87 270
(-) НДС к уплате	87 270	- 114 407	67 226	67 226	67 226
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	69 111		20 740	23 085	25 286
CF	276 445	- 677 966	300 334	308 996	345 082
IRR	18.8%				
Эффективная ставка эквивалентного кредита	23.5%				

Как видим, ставка снизилась (это можно было утверждать и без расчетов, раз снизились лизинговые платежи). Но достаточно ли доходности 18,8% для принятия положительного решения или для этой компании было мало и 20,0%? Для того чтобы ответить на этот вопрос, необходимо полученное значение IRR сравнить с WACC компании. А заодно решим еще один животрепещущий вопрос: можно ли заключать сделку, финансируемую заемными средствами по ставке $K_d < IRR$, при этом $IRR < WACC$? Для авторов ответ на этот вопрос «НЕТ», но лизинговые компании с удовольствием заключают подобные сделки. Впрочем, они их заключают только при условии $K_d < IRR$, вообще не рассматривая WACC.

В рассматриваемой нами лизинговой компании $WACC=12,5\%$, что меньше $IRR=18,8\%$. Следовательно, данная сделка для лизинговой компании выглядит привлекательной при условии, что учтены все возможные риски.

Рассмотрим следующую ситуацию: под залог передаваемого в лизинг оборудования банк кредитует лизинговую компанию по ставке 5% в размере 100% стоимости оборудования. В свою очередь, лизингополучатель, зная об условиях кредитования, просит лизинговую компанию уменьшить платежи, закладывая в расчет не средневзвешенную ставку всего кредитного портфеля компании, а ставку конкретного кредита. В этом случае, используя формулу (см. в предыдущем номере), ежегодный лизинговый платеж составит 388 742 руб., аванс - 25%.

	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	1 166 225		388 742	388 742	388 742



НДС накопленный		114 407	55 107	- 4 192	- 63 492
(-) НДС к уплате	63 492	- 114 407	59 300	59 300	59 300
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	42 692		11 934	14 278	16 480
CF	170 766	- 677 966	265 107	273 770	309 855
IRR	11.8%				
Эффективная ставка эквивалентного кредита	14.7%				

Так как $IRR < WACC$ ($11,8\% < 12,5\%$), то данную сделку заключать нельзя. Для большей убедительности предлагаем рассмотреть следующий пример:

1. Определение стоимости компании «Как есть»						
Показатель	Значение	Пояснения				
D	10 000 000	Существует гипотетическая компания, рыночный долг которой равен 10 млн. руб.				
E	2 000 000	Собственный капитал данной компании составляет 2 млн. руб.				
D/E	5.0	Соотношение долга к собственному капиталу равно 5				
T	20.0%	Ставка налога на прибыль - 20%				
Kd	13.5%	Рыночная стоимость заемного капитала - 13.5%				
Ko	15.0%	Стоимость собственного капитала компании без долга будет равна 15%				
Ke	21.0%	Учитывая наличие долга, собственный капитал определяется по формуле: $K_e = K_o + (K_o - K_d) \frac{D}{E} \cdot (1 - T)$				
WACC	12.5%	Исходя из сделанных предположений, WACC данной компании составит 12.5%				
Определим стоимость компании «Как есть», свободный денежный поток, которой выглядит следующим образом:						
	0	1	2	3	4	5
FCF	1 000 000	1 500 000	- 1 000 000	- 1 000 000	- 1 000 000	1 000 000
Продисконтировав данный поток по ставке WACC=12.5%, получим:						
	0	1	2	3	4	5
DCF	1 000 000	1 333 333	- 790 123	- 702 332	- 624 295	554 929
PV	771 512	Таким образом, стоимость нашей гипотетической компании составляет на момент оценки 772 млн. руб.				
2. Определение доходности предлагаемого проекта, полностью финансируемого за счет заемного капитала						
Показатель	Значение	Пояснения				
ΔD	1 000 000	Размер инвестиций проекта и, следовательно, изменение долга составляют 1 млн. руб.				
$K_{\Delta d}$	5.0%	Стоимость нового кредита выгодно отличается от стоимости имеющегося долга и составляет всего 5%				
Свободный денежный поток проекта выглядит так:						
	0	1	2	3	4	5
FCF	- 678	265	274	310		
IRR	11.8%	Внутренняя ставка доходности проекта составляет 11.8%				
Очень похоже на нашу лизинговую сделку. Доходность проекта (IRR) выше стоимости связанного с проектом долга ($K_{\Delta d}$).						
Но если эта доходность ниже WACC компании?						
3. Определение стоимости компании с проектом						
Показатель	Значение	Пояснения				
D	11 000 000	Проект вызовет изменение долга компании на 1 млн. руб.				
E	2 000 000	Размер собственного капитала останется без изменений				
D/E	5.50	Соотношение D/E изменится и составит 5.5				
Kd	12.7%	Стоимость долга уменьшится на 0.8%				
Ke	25.00%	При увеличении финансового рычага стоимость собственного капитала вырастет на 4%				
WACC	12.46%	WACC компании незначительно (на 0.04%) снизится				
Несмотря на то, что WACC снизился, он все равно остался выше доходности предлагаемого проекта						



Что же произойдет со стоимостью компании, если проект будет принят к реализации?						
Внесем изменения в свободный денежный поток и продисконтируем его по полученной ставке WACC						
	0	1	2	3	4	5
FCF	999 314	1 500 261	- 999 729	- 999 689	- 1 000 000	1 000 000
DCF	999 314	1 334 025	- 790 448	- 702 835	- 625 150	555 879
PV	770 794	Стоимость компании с проектом составит 771 млн. руб.				
ΔPV	-718	Что на 718 тыс. руб. меньше чем без проекта. Вывод: проект отклонить!				

Из этого примера можно сделать парадоксальный для многих вывод относительно не обособленных проектов, которые якобы финансируются на 100% заемными средствами:

Если $K_d < IRR < WACC$, то проект необходимо отклонить!

И наоборот:

Если $K_d > IRR > WACC$, то проект можно принять!

ИЗМЕНЕНИЕ ГРАФИКОВ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Перейдем к следующей проблеме – как лизинговой компании наиболее полно удовлетворить пожелания лизингополучателя в части размеров лизинговых платежей в различные периоды. Эти пожелания на практике строго индивидуальны, но их объединяет одна общая черта – платежи должны быть строго согласованы с денежными потоками лизингополучателя. Но прежде чем приступить к этому, лизинговая компания должна определить для себя самой те финансовые критерии, которые будут для нее приемлемы.

Мы предлагаем, в качестве механизма определения этих критериев, рассматривать лизинговую сделку как инвестиционный проект, встроенный в компанию, а в качестве самих критериев определять NPV и IRR.

$NPV = - \text{Сарех} + \sum_{n=1}^n CF_n / (1 + WACC)^n$, где

Сарех – Стоимость техники или оборудования с НДС, уплаченная производителю;

CF n- Денежные потоки периодов;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала лизинговой компании.

И, если полученные результаты дадут значения $NPV > 0$ и $IRR > WACC$, то лизинговая компания может вступать в сделку, так как она будет приращать ценность компании, а не разрушать ее.

Вернемся к нашему примеру (Таблица 7.1). Продисконтировав денежный поток по ставке WACC, получим значение $NPV=75\ 504$ руб. (Таблица 8.1).

	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	1 322 102		440 701	440 701	440 701
НДС накопленный		114 407	47 181	- 20 044	- 87 270
(-) НДС к уплате	87 270	- 114 407	67 226	67 226	67 226
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	69 111		20 740	23 085	25 286
CF	276 445	- 677 966	300 334	308 996	345 082
DCF	75 504	- 677 966	266 963	244 145	242 362
IRR =	18.8%	>	WACC компании =	12.5%	



$$NPV = 75\,504 > 0$$

Как видим, сделка имеет параметры $NPV = 75\,504 > 0$ и $IRR = 18,8\% > WACC = 12,5\%$, что является необходимым условием для реализации сделки.

График лизинговых платежей, представленный в Таблице 8.1, является базовым для дальнейшей работы. Для изменения графика в интересах лизингополучателя, лизинговая компания должна зафиксировать $IRR = const$. И при этом она может предоставить клиенту практически любые графики, т.к. лизинговая компания при любом из них получает запланированную и фиксированную доходность.

Предположим, лизингополучатель просит уменьшить на 50% первые два платежа, тогда последний платеж корректируется таким образом, чтобы IRR был равен 18,8% (Таблица 8.2).

	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	1 453 891		220 350	220 350	1 013 191
НДС накопленный		114 407	80 794	47 181	- 107 373
(-) НДС к уплате	107 373	- 114 407	33 613	33 613	154 554
Амортизация	847 458	-	282 486	282 486	282 486
Остаточная стоимость		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	91 449		- 16 607	- 14 263	122 318
CF	365 794	- 677 966	150 944	159 606	733 210
DCF	97 272	- 677 966	134 172	126 109	514 957
IRR =	18.8%	>	WACC компании =		12.5%
NPV =	97 272	>	0		

Или он готов увеличить первый платеж на 50%, второй оставить без изменений, а переплату учесть в последнем платеже (Таблица 8.3).

	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	1 231 657		661 051	440 701	129 905
НДС накопленный		114 407	13 568	- 53 657	- 73 473
(-) НДС к уплате	73 473	- 114 407	100 838	67 226	19 816
Амортизация	847 458	-	282 486	282 486	282 486
Остаточная стоимость		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	53 782		58 088	23 085	-	27 391
CF	215 127	-	677 966	449 724	308 996	134 373
DCF	60 308	-	677 966	399 755	244 145	94 374
IRR =	18.8%	>	WACC компании =	12.5%		
NPV =	60 308	>	0			

Как видно из полученных результатов $IRR_1 = IRR_2 = IRR_3$, т.е. лизинговая компания при любых графиках платежей сохраняет свои финансовые результаты, а лизингополучатель получает те графики, которые удовлетворяют его потребностям.

Опять же, внимательный читатель может обратить внимание на изменения NPV. Эти изменения вызваны тем, что мы сохраняем заданную доходность, которая выше ставки дисконтирования. И, следовательно, чем раньше мы получим лизинговые платежи, тем меньше будет NPV.

На этом авторы хотели бы подвести некоторый итог своим рассуждениям и сделать основной вывод из всего вышеприведенного:

изменив подход к лизинговым операциям с позиций начислений на основании правил бухгалтерского учета на их финансовую сущность, которая базируется на расчетах по денежным потокам, можно и нужно перевести их на рыночные условия, когда они становятся обоюдовыгодными как для лизинговой компании, так и для лизингополучателя.

А.Демидов, Б.Иванин





КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ НА 2013 ГОД КОНФЕРЕНЦИИ, БИЗНЕС-ВСТРЕЧИ

МАРТ

- IV Всероссийская конференция «Бухгалтерский учет и налогообложение лизинговых операций»
- Конференция «Современная судебная практика лизинга»
- III Бизнес - встреча «Безопасность лизинговой деятельности»

АПРЕЛЬ

- Круглый стол «Лизинг как инструмент развития бизнеса в современных условиях»

МАЙ

- II Всероссийская конференция «Источники финансирования лизинговых проектов»

СЕНТЯБРЬ

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

НОЯБРЬ

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

ДЕКАБРЬ

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

ТРЕНИНГИ, СЕМИНАРЫ, КРУГЛЫЕ СТОЛЫ

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

Они
**ХОТЯТ
ЖИТЬ.**

Помогите детям выжить.

Подари Жизнь!

www.podari-zhizn.ru

+7 (499) 245-58-26

+7 (499) 246-22-39



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 2013 ГОД
ВСЕГО 1600 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

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

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



Сегодня Аня похожа на тысячи и тысячи других 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. Аня 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