ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА

№1 (7)
2013

ТЕМА НОМЕРА:

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ

РЫНОК

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

В ФОКУСЕ

ОПЫТ КОМПАНИЙ

ЛИЗИНГ ДЛЯ...

КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА

ГРУППА КОМПАНИЙ «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА» ПРИГЛАШАЕТ ВАС ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ДЕЛОВОЙ ВСТРЕЧЕ, ПОСВЯЩЕННОЙ ПЕРСПЕКТИВАМ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ ЛИЗИНГОВЫМИ КОМПАНИЯМИ РОССИИ И СТРАН СНГ И КОМПАНИЯМИ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ: ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ И ПОСТАВЩИКАМИ; ЛИЗИНГОВЫМИ И ФИНАНСОВЫМИ КОМПАНИЯМИ

ЛИЗИНГ В СТРАНАХ СНГ И ВОСТОКА

申城

ШАНХАЙ
Июль 2013

В мероприятии примут участие:

- **Представители крупнейших лизинговых компаний и банков России и стран СНГ;**
- **Поставщики и производители Китайской Народной Республики;**
- **Банки и лизинговые компании Китайской Народной Республики;**
- **Профессиональные объединения;**
- **Независимые консультанты и эксперты**

В ПРОГРАММЕ МЕРОПРИЯТИЯ:

1-й день. Деловая часть.

Доклады и презентации:

- Выступление представителей органов власти, профессиональных объединений и ассоциаций, производителей и поставщиков оборудования, связанные с привлечением финансирования и практикой взаимодействия с финансирующими организациями;

- Выступление представителей банков, лизинговых компаний и иных кредитных организаций с освящением ситуации на финансовых рынка, лизинговом рынке, существующих продуктах и подходах к финансированию проектов.

Круглые столы и стратегические сессии.

2-й день. Обмен опытом и посещение компаний Китайской Народной Республики.

3-й день. Программа знакомства с достопримечательностями Китайской Народной Республики.

На время пребывания на территории КНР участники обеспечиваются трансфером в сопровождении профессионального переводчика.

Особенности мероприятия:

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

Формат мероприятий. Формат проведения мероприятий, позволит участникам не только получить всю необходимую информацию, но и обменяться опытом со своими коллегами в неформальной обстановке, обсудить самые важные вопросы.

Уважаемый читатель!

Приветствуем Вас на страницах журнала «Территория лизинга»!

Каждый из номеров нашего журнала мы стремимся сделать наиболее полезным и интересным для Вас. Вы держит в руках уникальный выпуск журнала «Территория лизинга». На его страницах мы рассмотрели разные и от того не менее интересные темы для читателей: подвели итоги маркетингового исследования «Клиентский сервис в лизинге», рассказали о последних изменениях в законодательстве, затронули вопросы мошенничества в лизинге.

Каждая из тем номер уникальна. Но основной темой номера стал вопрос управления человеческими ресурсами и кадровый потенциал лизинга. Впервые мы провели исследование на тему «Рынок труда и кадровый потенциал лизинговых компаний». Нам бы хотелось отметить, что несмотря на то, что лизинговые компании очень разные по размеру и структуре бизнеса, всех их объединяют общие тенденции, происходящие в лизинговой отрасли и рынке труда. Лизинговый бизнес молод, также как и специалисты его представляющие. Компании растут, развиваются и изменяются, и этот процесс невозможен без людей. Мы убеждены в том, что бизнес делают люди и от того рассмотренная тема делает ее наиболее ценной для наших читателей.

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.

Кроме того, мы открыли новую тему, которая будет интересна представительницам «слабой половины», связанную с миром моды для деловых людей.

Журнал «Территория лизинга» выражает благодарность всем нашим партнерам и экспертам, принявшим участие в подготовке данного номера. 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.

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, Международного учебно-методического центра финансового мониторинга (МУМЦФМ)

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

СОДЕРЖАНИЕ

ОТ ИЗДАТЕЛЯ 3

СОДЕРЖАНИЕ 4

ВНЕШНЯЯ СРЕДА 5

НОВОСТИ РЫНКОВ 5
НОВОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА 7

РЫНОК 10

НОВОСТИ ЛИЗИНГА 10
«РОССИЙСКИЙ РЫНОК ОПЕРАЦИОННОГО ЛИЗИНГА ЯВЛЯЕТСЯ ПЕРСПЕКТИВНЫМ...» 13
ИТОГИ ИССЛЕДОВАНИЯ «КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС В ЛИЗИНГЕ – 2012» 16
КОНФЕРЕНЦИЯ «WE РОССИЙСКИЙ ЛИЗИНГ: ИТОГИ 2012» 18
ИНТЕРВЬЮ С АВТОДИЛЕРОМ 20
МОСКВА, БАЛЧУГ: ВСТРЕЧА ПОСТАВЩИКОВ МЕТАЛЛА И ФИНАНСИСТОВ 22

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО 23

НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА 23
ВЫЗОВЫ РЫНКА ЛИЗИНГА НАЧАЛА 2013 ГОДА 26
II ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «СОВРЕМЕННАЯ СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА ЛИЗИНГА» 30
СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА ПО ЛИЗИНГУ – НЕОБХОДИМОСТЬ ОБОБЩЕНИЯ 31
РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ ПО СТАНДАРТАМ 33
«ЭКСПЕРТ РА»: РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ ГОТОВИТСЯ К МЕГАРЕГУЛИРОВАНИЮ 36

В ФОКУСЕ 37

О ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМАХ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ НА УРОВНЕ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ 37
РЕЙТИНГ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ОТ «ЭКСПЕРТ РА» 43
IV ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ» 44
III ЕЖЕГОДНАЯ БИЗНЕС-ВСТРЕЧА «БЕЗОПАСНОСТЬ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» 46

ОПЫТ КОМПАНИЙ 47

ОДИН ИЗ ВАРИАНТОВ МОШЕННИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ В ЛИЗИНГОВОЙ СФЕРЕ 47
«МОШЕННИЧЕСТВО В ЛИЗИНГЕ И СПОСОБЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ – 2012» 49
«РЫНОК ТРУДА И КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ» 52

ЛИЗИНГ ДЛЯ... 59

«ЭКСПЕРТ РА»: СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ НУЖНО ВЫЙТИ ИЗ «ТЕНИ» 59
«ЭКСПЕРТ РА»: ОСНОВНЫМИ ДРАЙВЕРАМИ В 2013 ГОДУ СТАНУТ «КРЕДИТНЫЕ ФАБРИКИ» И КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ДЛЯ МСБ 60

ВСЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА 61

АНАЛИЗИРУЙ МОДУ/МОДНЫЙ РАЗГОВОР/РАЗБИРАЯ МОДУ ПО СОСТАВУ 63

ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА

НОВОСТИ РЫНКОВ

FORBES: САМЫЕ НАДЕЖНЫЕ БАНКИ В РОССИИ – «ДОЧКИ» КРУПНЫХ ИНОСТРАННЫХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ситибанк занял первое место в составленном Forbes рейтинге самых надежных банков в России, лидер отрасли Сбербанк оказался только на пятом месте, хотя по размеру активов он первый. Основой исследования стали рейтинги ведущих международных агентств (Fitch, S&P и Moody's), размер активов, капитала, объем вкладов населения и кредитов населению. В списке банки ранжированы по самому низкому из имеющихся кредитных рейтингов.

Второе, третье и четвертое места в списке занимают «дочки» крупных иностранных кредитных организаций: Нордеа Банк, Эйч-Эс-Би-Си Банк, КредиАгриколь КИБ. За ними следуют госбанки, рейтинг которых ограничен страновым рейтингом России. За год рейтинг «BBB+» и «BBB» получили еще четыре «дочки» иностранных банков. В высшую группу надежности также вошел Газпромбанк, избавившийся от значительной части непрофильных активов и увеличивший долю профильного бизнеса.

За год три банка — Транскредитбанк, Газпромбанк и Росбанк — получили более высокий рейтинг и переместились в группу с высшей надежностью. Из высшей же группы во вторую спустились Русфинансбанк и Банк Интеза. В ней также появился Дойче Банк, впервые получивший рейтинг в прошлом году.

Большинство банков из первой сотни по-прежнему входят в группу надежности «B». В этом году их 50, в прошлом было 44, в позапрошлом — 46. Крупная потеря в этой группе — Национальный Резервный Банк, который больше не входит в сотню крупнейших банков по активам.

Рейтинги группы «CCC» означают реальную возможность дефолта по обязательствам. Эта группа традиционно невелика. В прошлом году в ней был один банк — «Стройкредит», который в этом году выпал из сотни, а в конце 2012 года нарушил нормативы ЦБ. В этом году в ней два банка, оба попали в эту группу из-за снижения рейтинга.

Отсутствие рейтинга не означает, что банк ненадежен. Это говорит лишь о том, что его владельцы не готовы раскрывать подробности своего бизнеса рейтинговым агентствам.

Источник :Forbes

МИНФИН: ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ СПОСОБСТВУЕТ ЕЕ МОДЕРНИЗАЦИИ

Текущая ситуация в экономике России, характеризующаяся положительными реальными процентными ставками на финансовых рынках, способствует модернизации. Такое мнение высказал журналистам заместитель министра финансов РФ Алексей Моисеев. «Модернизация проходит только тогда, когда финансовые ресурсы чего-то стоят. Я имею в виду, когда реальные процентные ставки выше нуля, — поясняет замглавы ведомства. — Сейчас у нас сложилась на финансовых рынках ситуация, когда процентные ставки благодаря политике Банка России и правительства измеряются в положительном реальном исчислении». Текущее положение дел заместитель министра финансов оценил как положительное для стимулирования процесса модернизации экономики РФ.

Однако он добавил, что на первый план выходит вопрос о том, насколько процентные ставки превышают стоимость рефинансирования кредитных организаций Центробанком. «Главное в том, что процентные ставки для нормального функционирования российской экономики должны быть положительными, а банки не должны давать экономике деньги по ставке ниже, чем инфляция», — заявил замминистра финансов. Иначе, рассуждает Моисеев, в экономике будут формироваться «пузыри» и банковские кризисы.

Источник: Banki.ru

РОССИЯ ВЫШЛА В ДАМКИ В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ

«Роснефть» давно объявила о том, что поглотит «ТНК-ВР». И с тех пор, собственно, пыталась заглотить, а это процесс небыстрый. 21 марта этого года было объявлено о том, что «Роснефть» справилась с поставленной задачей. Компания завершила сделку по покупке 100 процентов акций «ТНК-ВР» и стала самой крупной публичной нефтедобывающей компанией в мире.

За то, что позволила себя съесть, BritishPetroleum получила от «Роснефти» 16,5 миллиарда долларов и почти 19,75 процента акций компании. Сделка имеет огромное значение как для самого гиганта, так и для экономики всей страны в целом, так как нефтегазовая сфера играет в ней особую роль. «Роснефть» получила огромный ресурс для развития. Название компании осталось старым, равно как и руководитель: во главе «Роснефти» стоит Игорь Сечин. Теперь у него новые запасы углеводородов, новые месторождения, новые масштабы и новые перспективы в связи с ними. Между тем с расширением «Роснефти» увеличится и доля присутствия государства в нефтегазовом секторе экономики, а также станет выше монополизация отрасли. Конечно, обновленная компания привлечет инвесторов, так как в целом «Роснефть» выглядит очень заманчиво: большая, надежная, готовая ис-

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

пользовать административный ресурс, если что. Однако вряд ли количество инвестиций позволит перекрыть для российской экономики негативные моменты соединения «Роснефти» с «ТНК-ВР». Ведь в нефтегазовом секторе, как и в любом другом, развитие напрямую зависит от конкуренции. Теперь же в углеводородном сегменте российской экономики станет еще на одного игрока меньше. А их там и так, мягко говоря, немного.

Такие перестановки отражаются на кошельке каждого гражданина страны — и скорее рано, чем поздно.

Однако, так или иначе, но соединение «Роснефти» с «ТНК-ВР» уже состоялось. Новая компания стала самой крупной в мире по запасам и добыче нефти, обогнав таких конкурентов, как американские ExxonMobil, Chevron и ConocoPhillips. ExxonMobil обладает запасами в 22,4 миллиарда баррелей и ежедневно добывает 2,31 миллиона баррелей. Chevron, следующая за ней, имеет 13 миллирадов баррелей и добычу 1,85 миллиона баррелей в сутки. И, наконец, ConocoPhillips располагает доказанными запасами в 8,3 миллиарда баррелей, а ее ежедневная добыча — 0,79 миллиона баррелей в сутки. Между тем обновленная «Роснефть» располагает 38,3 миллиарда баррелей нефти и добывает 4,32 миллиона баррелей в сутки, передает «КоммерсантЪ». То есть конкурентам до нее теперь не дотянуться: по ежедневной добыче нефти компания превосходит всех троих вместе взятых, а по объему доказанных запасов — двоих. Остается только понять, чем хороши эти факты, кроме того, что красиво будут смотреться в статье какой-нибудь энциклопедии или Книги рекордов Гиннесса.

Источник: Banki.ru

ЦБ ПРИНЯЛ РЕШЕНИЕ О СИСТЕМНОМ ВВЕДЕНИИ ТРЕБОВАНИЙ «БАЗЕЛЯ III»

Банк России принял окончательное решение о введении требований «Базеля III» системно, а не для отдельных кредитных организаций. Об этом первый заместитель председателя ЦБ Алексей Симановский заявил журналистам на XV Всероссийской банковской конференции.

По словам Симановского, при принятии решения ЦБ исходил из двух обстоятельств. Первое из них заключается в том, что регулирование банковского сектора в России стандартно, поэтому не носит дифференцированного характера. Второй момент связан с проблемой «игрового поля». «Оно должно быть ровным в любой системе», — считает первый зампред Банка России. По его мнению, наличие двух параллельных режимов регулирования создаст дополнительные сложности в их реализации, а также в проведении надзора за кредитными организациями.

Как поясняет Симановский, Банком России обсуждался этот вопрос в связи с оценкой некоторыми экспертами целесообразности введения норм «Базеля III» для всех банков без исключения.

Источник: Banki.ru

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА УЖЕ ПРИВЫКЛА К ПОСТОЯННОМУ ОТТОКУ КАПИТАЛА

Замглавы Минэкономразвития Андрей Клепач заявил, что отток капитала из страны в феврале составил порядка 6 млрд долларов. Официально показатели оттока за январь — февраль не назывались, но оценки Минэкономразвития показывают, что суммарно отток может составить около 15 млрд долларов — сумма внушительная, хотя и ниже 27,8 млрд, зафиксированных в первые два месяца 2012-го, говорит замруководителя аналитического департамента «Совлинк» Ольга Беленькая. Отток капитала в довольно больших объемах продолжается практически непрерывно с III квартала 2010 года.

«Можно сказать, что российская экономика уже приспособилась к данному явлению, однако это один из индикаторов, что значительные объемы капитала не находят в России применения. Кроме того, динамика капитала связана со структурой собственности российских компаний, у многих из которых материнские подразделения зарегистрированы в зарубежных юрисдикциях, и внутригрупповыми операциями. Поэтому вряд ли ситуация в ближайшем будущем изменится», — считает экономист.

Источник: Banki.ru

МЕДВЕДЕВ ОДОБРИЛ СУБСИДИИ НА РЕГИОНАЛЬНЫЕ АВИАПЕРЕВОЗКИ

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев по итогам совещания правительства РФ о развитии региональных воздушных перевозок, состоявшегося 13 марта 2013 года, одобрил вариант субсидирования региональных воздушных перевозок пассажиров на территории Северо-Западного, Сибирского, Уральского и Дальневосточного федеральных округов по 32 маршрутам с объемом субсидий 1,3 миллиарда рублей, сообщает пресс-служба правительства.

Предусматривается субсидирование 50% от стоимости билета со специальным тарифом, указывается в постановлении правительства об утверждении правил предоставления таких субсидий.

Источник: Banki.ru

УЧАСТВОВАТЬ В ПРИВАТИЗАЦИИ ВТБ СМОГУТ НЕ ТОЛЬКО КРУПНЫЕ ИГРОКИ

На сайте Госдумы появились предложения по изменению текста поправок к ст. 41 закона «Об акционерных обществах», недавно принятых в первом чтении, как предполагал «Коммерсант», в интересах ВТБ. О сокращении сроков, отведенных законодательством на реализацию миноритариями преимущественного права выкупа акций при закрытой подписке с 45 до 8 дней со дня раскрытия эмитентом информации о допэмиссии, как это было в первоначальной редакции документа, речи больше не идет.

Источник: Коммерсант

НОВОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА

ВИКИПЕДИЯ СТРАХОВАНИЯ
www.wiki-ins.ru

Материалы раздела «Новости страхового рынка» подготовлены редакцией портала «Википедия страхования»

«ЭКСПЕРТ РА» ПОДВЕЛ ПЕРВЫЕ ИТОГИ 2012 ГОДА НА РОССИЙСКОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ

По оценкам «Эксперта РА», объем совокупных страховых взносов в 2012 году составил порядка 800 млрд рублей, увеличившись по сравнению с 2011 годом на 20%. Объем рынка с учетом входящего перестрахования – 843 млрд рублей. В 2013 году темпы прироста страховых взносов замедлятся. По базовому прогнозу «Эксперта РА», совокупный объем взносов на российском страховом рынке в этом году достигнет 920–945 млрд рублей (прирост на 15–18%). Этот прогноз предполагает рост экономики в соответствии с базовым сценарием МЭР. В 2012 году лидером рынка по взносам стала группа «Росгосстрах», чья рыночная доля достигла 14,3%, в том числе за счет включения данных по группе «Капитал». В топ-5 лидеров рынка попала СГ «АльфаСтрахование». Заметно укрепили свои рыночные позиции компания «ВТБ Страхование» (поднявшись с 15-го на 9-е место) и группа страховых компаний «Русский Стандарт» (поднявшись с 22-го до 16-го места). По оценкам «Эксперта РА», на долю первой десятки страховщиков в 2012 году пришлось 61,2% взносов, на долю первой двадцатки – 75,5%. В 2011 году аналогичные показатели были равны 60,9% и 74,0% соответственно.

Источник: Википедия Страхования

ФАС ПЛАНИРУЕТ ОБЯЗАТЬ БАНКИ ПРИНИМАТЬ ЛЮБУЮ СТРАХОВКУ ЗАЕМЩИКА

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) планирует обязать банки принимать любую страховку заемщика – не важно, аккредитован страховщик в этом банке или нет. На данный момент, согласно постановлению правительства №386 «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями», заемщик может при обращении за кредитом использовать полис либо аккредитованного в банке страховщика, либо компании, которая удовлетворяет его требованиям.

Источник: Деловой Петербург

БЕЛЫЙ ДОМ УСТУПИЛ ЦБ ПОЛНОМОЧИЯ ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ СТРАХОВЩИКОВ И НПФ

19 февраля совещание у первого вице-премьера Игоря Шувалова распределило полномочия по регулированию, контролю и надзору на финансовых рынках между Банком России и правительством. В части пенсионных фондов контроль полностью достанется ЦБ – в ведении правительства останется только Пенсионный фонд РФ. Также ЦБ будет регулировать все коммерческое страхование. За Белым домом останется только обязательное медицинское страхование и страхование военнослужащих, по которым последней инстанцией выступает бюджет. Споров на рынке такое решение не вызвало – его участники сходятся на том, что результаты «покажет время», а единый регулятор лучше двух. О планах правительства ввести своих представителей в совет директоров Центробанка рассказал замминистра финансов Алексей Моисеев. Поучаствовать в работе Центробанка Белый дом захотел после того, как было решено превратить ЦБ в мегарегулятор финансовых рынков: в 2015 г. Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) станет его частью. В некоторых передаваемых в его ведение вопросах, например страховых или пенсионных, ЦБ просто не разбирается, говорят два участника совещания у Шувалова, и люди из правительства помогут ему избежать ошибок при работе с такими видами страхования, как ОСАГО.

Источник: Коммерсант

В ПРАВИТЕЛЬСТВО ВНЕСЕНА СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА ДО 2020 ГОДА

Минфин РФ внес в правительство стратегию развития страхового рынка до 2020 года. Об этом сообщила заместитель руководителя департамента финансовой политики Минфина РФ Вера Балакирева. По ее словам, «основные положения стратегии сформулированы с учетом предложений, высказанных представителями страхового сообщества в дискуссии на эту тему». Представитель Минфина РФ также сказала, что положения разработанного ведомством документа предстоит скоординировать с положениями стратегии развития всего финансового рынка. По мнению В.Балакиревой, в

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

общей Стратегии-2020 ставятся более амбициозные задачи для страхового сообщества. «Если в стратегии Минфина для страхового сектора предусмотрены ориентиры достижения доли в ВВП в 2,5%, в Стратегии-2020 этот показатель составляет 5% от ВВП», — сказал она. В числе главных приоритетов в документе, подготовленном ведомством на период с 2013-го по 2020 год, выделено два ключевых, сказала представитель ведомства. «Во-первых, правительство поддерживает идею формирования клиентоориентированного бизнеса на страховом рынке. А во-вторых, при подготовке стратегии в качестве приоритетного мы закладывали принцип формирования долгосрочных финансовых ресурсов – «длинных денег», необходимых для российской экономки», – сказала В.Балакирева. При этом, добавила она, речь идет не только о развитии сектора долгосрочного страхования жизни, но и о создании других страховых продуктов, рассчитанных на достаточно долгий период. В.Балакирева считает необходимым пересмотреть на новом этапе некоторые подходы, действовавшие до сих пор на страховом рынке. Так, Минфин России считает важнейшей задачу формирования института актуариев на страховом рынке и поля их законодательного и нормативного регулирования. Помимо этого, необходимо решать задачу определения роли посредников на страховом рынке и повышения их ответственности за результаты своей деятельности.

Источник: Финмаркет

МИНФИН РФ РАЗРАБАТЫВАЕТ ПОПРАВКИ ПО ЛИЦЕНЗИРОВАНИЮ СТРАХОВЩИКОВ

Минфин РФ разрабатывает поправки по лицензированию страховщиков, сообщил начальник отдела регулирования страховой деятельности финансового департамента Минфина РФ Дмитрий Никульшин, выступая на круглом столе, посвященном новациям Верховного суда РФ в автостраховании. По его словам, такая инициатива является попыткой повлиять на разрешение проблем, решаемых в судах, по вопросам выплат в добровольном автостраховании. Представитель Минфина пояснил, что ведомство полагает неразумным ужесточать правила страхования для компаний и лишать их гибкости.

Источник: Финмаркет

МИНФИН РАЗРАБОТАЛ ПОПРАВКИ В ЗАКОН О СТРАХОВОМ ДЕЛЕ, СВЯЗАННЫЕ СО ВСТУПЛЕНИЕМ РОССИИ В ВТО

Министерство финансов РФ разработало законопроект, уточняющий правила доступа иностранных инвестиций на российский рынок страховых услуг. Проект закона размещен на сайте Минфина России.

Проектом закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» предлагается внести ряд изменений в закон РФ от 27 ноября 1992 года №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Источник: Бизнес-ТАСС

МИНФИН ПЛАНИРУЕТ СДЕЛАТЬ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ЧЛЕНСТВО В САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Согласно поправкам Минфина (включены в пакет поправок для преобразования ЦБ в мегарегулятор финансового рынка) лицензию профучастника рынка компании смогут получить лишь при наличии ходатайства о выдаче лицензии от той СРО, куда они собираются вступить. «Это отвечает концепции, которую мы обсуждали с Минфином и ЦБ», – говорит руководитель НАУФОР Алексей Тимофеев. Сейчас членство во всех финансовых СРО добровольное – оно было обязательным в начале 2000-х гг. на основании указа президента. Указ президент отменил, но еще до отмены в августе 2000 г. ФКЦБ приняла постановления, разрешающие профучастникам получать лицензии, минуя СРО, и активно начала выдавать их. Саморегулирование в этих условиях осуществлять невозможно, настаивает Тимофеев: «Большинство таких организаций, по сути, стали лоббистскими». Однако до конца прошлого года Минфин выступал против обязательного членства в СРО, эту инициативу предлагали сами СРО, вспоминает экс-замминистра финансов и бывший руководитель НАУФОР Алексей Саватюгин: «И я их понимаю – на фоне постоянного ухода игроков с рынка это единственный способ для них выжить, альтернативный повышению взносов». Но обязательное членство невыгодно самим профучастникам, взнос участника – дополнительный барьер для выхода на рынок, при том что по-прежнему они получают лицензии у регулятора, предупреждает Саватюгин. Обязательное членство в СРО имеет смысл, если ее члены несут солидарную ответственность, оплачивая долги ушедших с рынка игроков, – такой механизм работает, например, в ОСАГО.

Источник: Ведомости

МИНТРАНС ПРЕДЛАГАЕТ ОБЯЗАТЬ Ж/Д ПЕРЕВОЗЧИКОВ СТРАХОВАТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРИ ПЕРЕВОЗКЕ ОПАСНЫХ ГРУЗОВ

Министерство транспорта предлагает ввести обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда при перевозке железнодорожным транспортом опасных грузов, следует из законопроекта, опубликованного на сайте ведомства. Основной идеей законопроекта является нормативное регулирование отношений, связанных с установлением, организацией и осуществлением обязательного страхования гражданской ответственности железнодорожного перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц, а также окружающей природной среде, при перевозке опасных грузов.

Источник: Прайм-ТАСС

СПАРК
СИСТЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА РЫНКОВ И КОМПАНИЙ

www.spark-interfax.ru

Профессиональные решения для маркетинга и управления рисками

- информация о любой компании России, Украины и Казахстана
- маркетинговые выборки для отдела продаж
- автоматический мониторинг дебиторов и заемщиков

NEW Теперь и отдельный модуль
Трансфертное ценообразование

МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ ГРУППА интерфакс INTERFAX

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

НОВОСТИ ЛИЗИНГА

ПРОГНОЗ ПО РЕЙТИНГАМ ОАО «ВТБ ЛИЗИНГ»

Рейтинговое агентство Fitch Ratings ухудшило со «стабильного» до «негативного» прогноз по рейтингам ОАО «ВТБ Лизинг» и подтвердило рейтинги ОАО «ВЭБ-лизинг» и ЗАО «Сбербанк Лизинг». Информация о соответствующих рейтинговых действиях содержится в сообщении Fitch.

Источник: Fitch Ratings

«CARCADE ЛИЗИНГ», ИЗБРАЛ НОВЫЙ СОСТАВ ПРАВЛЕНИЯ

Совет директоров (наблюдательный совет) ООО «Каркаде», работающего на российском рынке лизинга под брендом «CARCADE Лизинг», избрал новый состав правления финансовой организации, в которое вошли Алексей Смирнов, Юрий Еремин, Олег Заглядин и Дмитрий Корниенко. Об этом лизинговая компания сообщила в разделе раскрытия информации.

Новый состав правления избран сроком на три года. Председателем правления утвержден Алексей Смирнов — как поясняется в материалах лизинговой компании, «согласно уставу в связи с занимаемой должностью генерального директора общества». Ранее он занимал должность заместителя генерального директора.

Источник: www.carcade.com

У «ТРАНСФИН-М» ИЗМЕНИЛАСЬ СТРУКТУРА

У компании «ТрансФин-М» изменилась структура собственности. В частности, с 23 января доля негосударственного пенсионного фонда «Благосостояние», которому до этого принадлежал 51% в ООО «ТрансФин-М», снизилась до 2,58%, а доля принадлежащего группе ВТБ ЗАО «Стабильные инвестиции», владельца оставшихся 49% в капитале лизинговой компании, — до 2,48%. Соответствующие сообщения «ТрансФин-М» опубликовала на портале раскрытия информации.

Непосредственным владельцем компании стал другой игрок российского рынка железнодорожного лизинга — ОАО «РусРейлЛизинг». Этой компании теперь напрямую принадлежит 94,94% в уставном капитале эмитента. Ранее у «РусРейлЛизинга» не было доли в «ТрансФин-М».

Источник: All-Leasing.Ru

УРОВЕНЬ «А» ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ «ТЕХНОЛИЗИНГ»

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» повысило рейтинг финансовой устойчивости компании «Технолизинг» до уровня «А» («высокий уровень финансовой устойчивости»). Прогноз по рейтингу — «стабильный»: это означает, что в среднесрочной перспективе высока вероятность сохранения рейтинга на прежнем уровне, уточняется в сообщении агентства. Ранее у компании действовал рейтинг на уровне «B++» («приемлемый уровень финансовой устойчивости») со «стабильным» прогнозом.

Источник: Эксперт РА

РЕЙТИНГ EUROPLAN НА УРОВНЕ «АА»

Национальное рейтинговое агентство подтвердило рейтинг кредитоспособности лизинговой компании Europlan на уровне «АА» по национальной шкале.

Как отмечается в сообщении НРА, клиентская база компании, специализирующейся на лизинге легковых автомобилей, грузовиков, спецтехники и оборудования для предприятий малого и среднего бизнеса, на текущую дату включает порядка 53 тыс. лизингополучателей-юрлиц. В течение последних пяти лет Europlan занимает первые места в рэнкингах лизинговых компаний России по объему нового бизнеса в сегментах автолизинга, лизинга погрузчиков, а также по количеству заключенных договоров, указывает агентство со ссылкой на данные из открытых источников.

Источник: НПА

САМОЛЕТЫ ОСТРОВУ «СВОБОДЫ»

Авиализинговая компания «Ильюшин Финанс» и Корпорация кубинской авиации подписали опционное соглашение о поставке самолетов «Ан-158» и соглашение о намерениях относительно поставки российской авиационной техники и ее техподдержки. Церемония подписания состоялась в присутствии российского премьера Дмитрия Медведева и кубинского лидера Рауля Кастро по итогам переговоров.

«Объем по поставке самолетов будет около 650 миллионов долларов», — заявил журналистам министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров.

По его словам, подписанное соглашение предусматривает опцион на поставку трех самолетов «Ан-158». Это дополнительная поставка авиатехники, помимо тех самолетов, которые должны быть поставлены уже в текущем году: первый — в марте, второй — в июне, третий — в августе.

Второе соглашение, подписанное в Гаване,

предусматривает поставку трех самолетов «Ил-96-400», которые будут переделаны из грузовой версии в пассажирскую. Также предусмотрена поставка двух самолетов «Ту-204СМ», которые будут поставлены после завершения испытаний и сертификации. Предусматривается также поставка комплектов запасных частей для поддержания в эксплуатации самолетов, которые уже находятся на Кубе и эксплуатируются длительное время.

«Это финансовый лизинг», — заявил Мантуров в ответ на вопрос, на каких условиях будет осуществлена поставка авиатехники. По его словам, соглашение предусматривает использование механизма государственных гарантий. «Это суверенная государственная гарантия, которая выдается на предоставление в последующем коммерческих кредитов, их кубинская сторона будет оплачивать в виде лизинговых платежей», — сказал Мантуров.

Он отметил, что эта гарантия будет предоставляться российским государством банковским структурам, которые дадут кредит. Погашение будет осуществляться в течение десяти лет.

Источник: riavrn.ru

«РОСАГРОЛИЗИНГ» ПЛАНИРУЕТ ОТКРЫТЬ ФИЛИАЛЫ В АРМЕНИИ И КИРГИЗИИ

«Росагролизинг» планирует открыть филиалы в Армении и Киргизии. Об этом, как пишет на своем сайте газета «Коммерсант» со ссылкой на «Прайм», сообщил журналистам 8 февраля глава госкомпании Валерий Назаров.

«Было поручение первого лица обеспечить открытие филиалов или акционерных обществ в Армении и Киргизии. Они очень заинтересованы. Сейчас мы прорабатываем условия работы. По Киргизии мы уже провели переговоры с первым заместителем председателя правительства и с руководством государственного банка, который будет являться оператором по лизингу», — рассказал Назаров.

По его словам, работа по открытию филиалов в Армении и Киргизии потребует увеличения уставного капитала «Росагролизинга». Заявка на выделение 8,5 млрд рублей на увеличение уставного капитала сейчас рассматривается в профильных министерствах.

Источник: Коммерсант

ПОДВЕДЕНЫ ИТОГИ ЕЖЕГОДНОГО РЕЙТИНГА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РОССИЙСКОГО ЛИЗИНГОВОГО СООБЩЕСТВА ПО ИТОГАМ 2012 ГОДА

Итоги рейтинга 2012 года изменили позиции представителей лизингового сообщества, по сравнению с итогами 2011 года. Лучшим представителем лизингового бизнес-сообщества по итогам 2012 года признан Финансовый директор ЗАО «Сбербанк Лизинг» Киркоров Алексей Николаевич.

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

В числе лидеров, представителей профессиональных объединений и чиновников, 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

Источник: Журнал "Территория лизинга»

«ЭКСПЕРТ РА» ПРИСВОИЛ РЕЙТИНГ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ «ОБЪЕДИНЕННОЙ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ» НА УРОВНЕ А

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило рейтинг финансовой устойчивости лизинговой компании «Объединенная лизинговая компания» на уровне А «Высокий уровень финансовой устойчивости». Прогноз по рейтингу «стабильный», что означает высокую вероятность сохранения рейтинга на прежнем уровне в среднесрочной перспективе.

Источник: Эксперт РА

«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» И «УНИВЕРСАЛ-СПЕЦТЕХНИКА» ЗАПУСТИЛИ СОВМЕСТНУЮ ПРОГРАММУ

Компания «Сбербанк Лизинг» объявила о действующей с конца февраля совместной программе с ООО «Универсал-Спецтехника» по поставкам строительной техники и подъемно-транспортного оборудования. Как сказано в сообщении лизингодателя, речь идет о «специальных условиях финансирования», под которые подпадают более 60 моделей строительной и складской техники John Deere, Yale, Manitou, Combilift. Как подчеркивается в сообщении «Сбербанк Лизинга», программа действует только в филиальной сети «Универсал-Спецтехники» (более 40 филиалов на всей территории РФ) и не распространяется на субдилеров.

Источник: All-leasing.ru

«СИМЕНС ФИНАНС» ОБЪЯВЛЯЕТ СПЕЦУСЛОВИЯ НА ТЕХНИКУ ATLAS COPCO

Компания «Сименс Финанс» запустила спецпрограмму с новыми условиями приобретения техники и оборудования Atlas Copco и Dynapac. Акция, которая продлится до конца текущего года, разработана совместно с компанией «Атлас Копко» и распространяется на дорожно-строительную и передвижную энерготехнику (генераторы, компрессоры).

Источник: All-Leasing.Ru

ЮЖНОУРАЛЕЦ ОТСТОЯЛ «ЗОЛОТОЙ ПАРАШЮТ» В СУДЕ. ЦЕНА ВОПРОСА: 11 МИЛЛИОНОВ

Центральный районный суд Челябинска принял прецедентное решение, обязав выплатить 11 миллионов рублей в качестве «золотого парашюта» бывшему директору предприятия. Истцом выступал Александр Станковский, ответчик ООО «РФЦ-Лизинг». Об этом «УралПолит.Ru» сообщили в пресс-службе суда Центрального района.

Источник: ФедералПресс

«РОССИЙСКИЙ РЫНОК ОПЕРАЦИОННОГО ЛИЗИНГА ЯВЛЯЕТСЯ ПЕРСПЕКТИВНЫМ. КЛИЕНТЫ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ И БОЛЕЕ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫМИ, ОЖИДАЯ ОТ НАС МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ЗНАНИЯ»

Об операционном лизинге, направлениях и тенденциях его развития в России, практике работы компании АРВАЛ мы беседовали с ее генеральным директором Ивеналем Севаром

– Добрый день Ивеналь, расскажите о компании, стратегии ее развития.

– Компания Арвал основана в 1989 году и является 100%-й дочерней компанией BNP Paribas - европейского лидера в области банковских и финансовых услуг. Арвал специализируется в сфере операционного лизинга пассажирских и легких коммерческих автомобилей.

Основными клиентами Арвал являются крупные международные и российские корпорации, а также компании среднего размера. Каждому из клиентов мы предоставляем индивидуальное решение, которое позволяет оптимизировать мобильность сотрудников и передать на аутсорсинг риски, связанные с управлением автопарком транспортных средств. Экспертные рекомендации и высокое качество обслуживания лежат в основе нашей работы с клиентами.

Компания Арвал представлена в 25 странах мира, штат сотрудников насчитывает более 4000 человек, в 14 странах компания осуществляет свою деятельность через партнерскую сеть. Корпоративный автопарк компании Арвал составляет 689 000 автомобилей. В России Арвал работает с 2006 года. Сегодня Арвал занимает второе место на российском рынке операционного лизинга автотранспортных средств.

Наша миссия заключается в предоставлении долгосрочных решений для корпоративного автопарка, используя широкий спектр инструментов – операционный лизинг с полным сервисным обслуживанием, аутсорсинг и консалтинг. Арвал в России предлагает своим клиентам полный набор услуг, позволяющий существенно оптимизировать процесс управления корпоративным автопарком, в том числе техническое обслуживание и ремонт, страхование, шиномонтаж, помощь на дороге, предоставление подменного автомобиля, помощь при возникновении аварийной ситуации, топливные программы, услуга «Аварийный Комиссар», краткосрочная аренда, консультирование и возвратный лизинг. По окончании срока лизингового договора Арвал осуществляет реализацию подержанных автомобилей и обеспечивает их замену на новые, соответствующие требованиям клиента.

В России корпоративный автопарк Арвал насчитывает более 6 700 автомобилей, располагающихся в более чем 100 городах (по состоянию на январь 2013 года). Головной офис Арвал находится в Москве, региональные подразделения - в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Самаре, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге, Новосибирске, Иркутске, Владивостоке.

Стратегия Арвал в России направлена на дальнейшее развитие бизнеса с крупными и средними российскими и международными компаниями.

– Каковы на Ваш взгляд предварительные итоги деятельности компании в 2012 году?

– Прежде всего, я могу сказать, что компания Арвал обладает определенными преимуществами, будучи дочерней компанией одного из наиболее авторитетных, надежных и сильных в финансовом отношении банков в мире - BNP Paribas. Наша компания занимает устойчивые позиции на российском рынке, успешно развивается и наращивает клиентский портфель.

Мы отмечаем высокие результаты исследования степени удовлетворенности клиентов. Данный показатель составляет 84,7%.

– Как вы оцениваете перспективы развития лизинга в России в целом и в сегменте легкового и грузового автотранспорта в частности?

– Российский рынок лизинга весьма перспективен, а

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

ARVAL
A BNP PARIBAS company
HN11 SYT

Россия принадлежит к числу стран с высоким бизнес-потенциалом. Наша компания работает на рынке операционного лизинга легковых и легких коммерческих автомобилей. Мы прогнозируем рост операционного лизинга в этом сегменте более чем на 20% в этом году, в то время как рост рынка финансового лизинга, скорее всего, не превысит 5%. Рост автомобильного рынка, в свою очередь, составит порядка 2,3 млн. автомобилей.

– Как вы оцениваете уровень менеджмента в российских лизинговых компаниях? Если например сравнить его с общим уровнем управления в экономике?

– Я воздержусь от комментариев в отношении методов управления, применяемых в других компаниях, но отмечу, что Арвал, как часть международной банковской группы BNP Paribas, уделяет большое внимание этике, корпоративным ценностям и мониторингу бизнес-процессов.

– Считаете ли Вы своевременным и необходимым внесение изменений в действующее законодательство, регулирующее лизинговую деятельность? На сколько, с вашей точки зрения, сейчас это необходимо?

– Любые изменения лизингового законодательства, способствующие поддержке и развитию операционного лизинга в России, были бы благоприятны как для лизинговых компаний, так и для клиентов.

– Одна из самых обсуждаемых тем сегодня, это тенденции в мировой экономике. Как Вы оцениваете их влияние на экономику России? Окажет ли существенное влияние на развитие лизинга вхождение России в ВТО?

– Бесспорно, тенденции мировой экономики влияют на экономику России. Я полагаю, что вступление России в ВТО только ускорит уже начавшиеся процессы в России. Развитие российского бизнеса, в свою очередь, будет стимулировать развитие операционного лизинга. Все больше и больше российских компаний, относящихся к сегменту среднего бизнеса, будут использовать для развития своей деятельности активы, приобретенные посредством операционного лизинга.

– Изменилась ли ценность лизинговой услуги для клиента? В чем вы видите сегодня преимущество лизинга по сравнению с кредитом?

– Операционный лизинг является очень эффективным финансовым инструментом для компаний.

Его первым преимуществом является финансовая составляющая, другим словами, в течение всего договора лизинга мы предоставляем клиенту финансирование автомобиля, которое составляет разницу между его первоначальной стоимостью и рыночной стоимостью, по которой автомобиль будет продан на вторичном рынке по истечении договора лизинга.

Вторым преимуществом является широкий спектр услуг: техническое обслуживание и ремонт, страхование, управление шинным сервисом, техническая помощь на дороге, предоставление подменного автомобиля, управление страховым случаем, топливные программы, краткосрочная аренда, предоставление отчетности, консультирование и, конечно же, такие услуги, как регистрация автомобиля и доставка его клиенту на всей территории России!

Важно отметить, что тенденция перехода от использования кредита, финансового лизинга к операционному лизингу наблюдается во многих странах.

– Основной тенденцией последнего времени в работе лизинговых компаний, специализирующихся на лизинге автотранспорта, стал акцент на развитие клиентского сервиса. Как вы оцениваете такую стратегию? Что на Ваш взгляд необходимо клиенту? Что должно входить в клиентский сервис?

– С моей точки зрения, высокое качество обслуживания - это основа нашего бизнеса и наших отношений с клиентами. Арвал имеет более чем 20-летнюю экспертизу в области предоставления услуг, и это является неотъемлемой составляющей деятельности компании с момента ее основания. Мы работаем в России уже более 6 лет, и предоставление качественного обслуживания является ключевым аспектом наших отношений с клиентами. Качественное обслуживание и отсутствие рисковой составляющей - это именно то, что клиенты ожидают от нас. Арвал, как эксперт в области транспортного аутсорсинга и управления корпоративным автопарком, предоставляет своим клиентам индивидуальные решения в соответствии со стратегией развития и позволяет им сосредоточиться на основной деятельности.

– Каковы перспективы операционного лизинга в России?

– Российский рынок операционного лизинга активно развивается. Клиенты становятся все более и более требовательными, ожидая от нас международный опыт и знания, предоставление развернутой отчетности, консультации, а также дополнительные виды услуг. Рынок операционного лизинга будет активно развиваться, данный продукт будет все более и более востребован компаниями среднего размера. Кроме этого, у нас есть все основания полагать, что в дальнейшем и малый бизнес, имеющий небольшие автопарки, также сделает свой выбор в сторону операционного лизинга.

– Что для руководителя является главной мотивацией, чтобы каждый день идти на работу, качественно делать свое дело и мотивировать своих коллег на реализацию поставленных задач?

– Для меня наиболее важными факторами мотивации реализации своей повседневной работы являются:

- разработка инновационных решений для наших клиентов;
- соответствие требованиям наших клиентов, которые пользуются корпоративным автотранспортом;
- быть частью компании, которая вносит вклад в формирование рынка.

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

ИТОГИ ИССЛЕДОВАНИЯ «КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС В ЛИЗИНГЕ – 2012»

Консалтинговым агентством «Территория лизинга» подведены итоги ежегодного исследования «Клиентский сервис в лизинге – 2012», где дана оценка уровня клиентского сервиса и клиентоориентированности лизинговых компаний России.

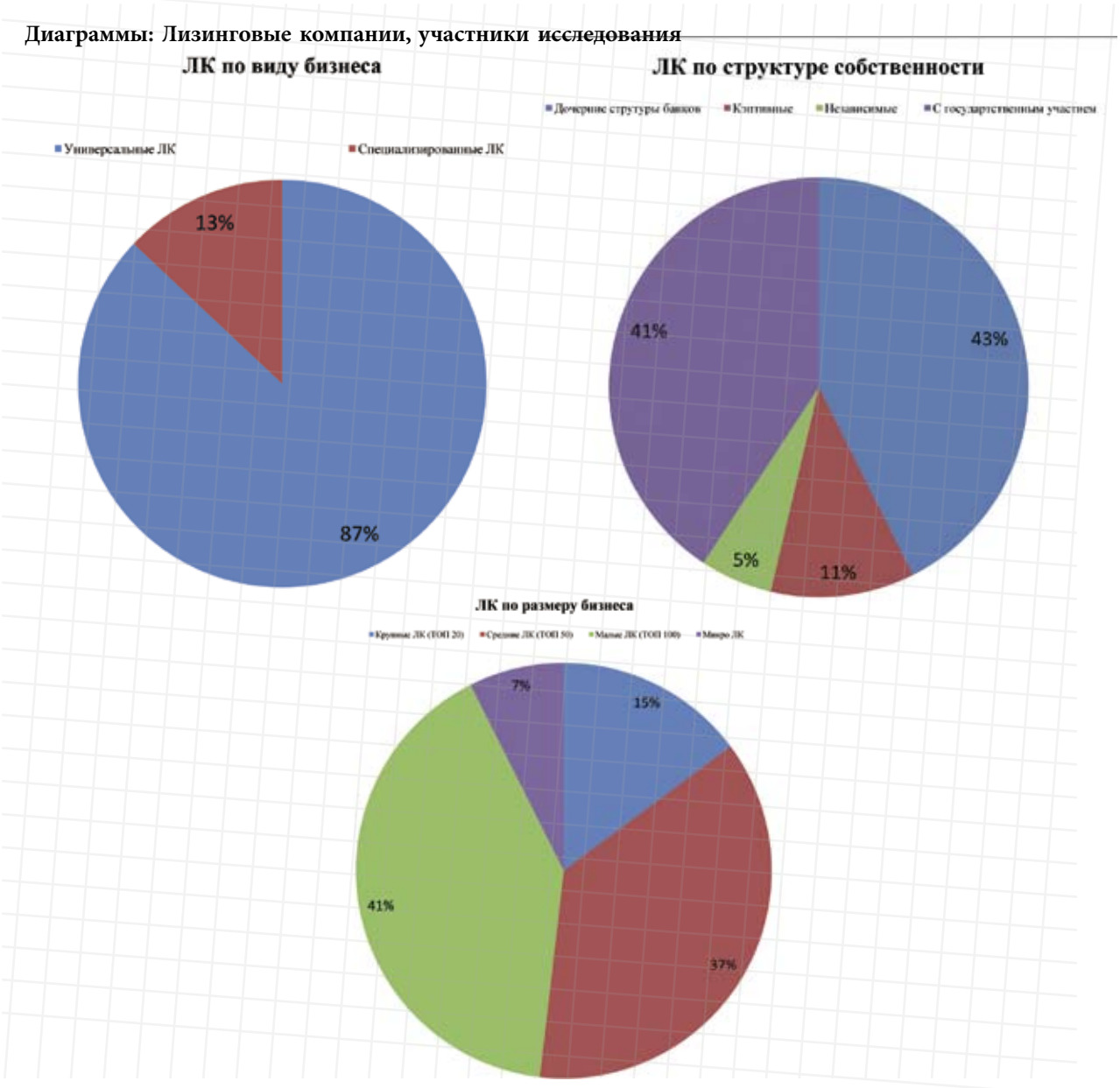
На рынке банковского финансирования, программы развития клиентского сервиса, стали трендом еще в 2011 году. Лизинговые компании отрыто говорить и обсуждать данное направление стали лишь недавно. В условиях сокращения объемов рынка и незначительных темпов роста объемов «нового бизнеса» лизинговых компаний, росту внимания к малому и среднему бизнесу, усиливается влияние на развитие лизинговой компании, и ее «успех» на рынке, рост конкуренции, качество ее лизингового портфеля, грамотность и требовательность клиента. Одним из наиболее вероятных двигателей развития лизинговых компаний становится повышение эффективности взаимодействия лизинговых компаний со своими клиентами.

Итоги исследования дают объективную оценку состояния уровня клиентского сервиса у лизинговых компаний, дана оценка перспектив и предпосылок к повышению внимания к сервису в лизинге, сделан анализ качественных изменений в работе лизинговых компаний.

Уникальность проекта заключаете в методике проведения исследования, в частности:

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

Диаграммы: Лизинговые компании, участники исследования



В исследовании рассмотрены 54 лизинговые компании; приняли участие 39 компаний различных отраслей экономики, имеющих опыт использования лизинга; 6 страховых компании; 11 поставщиков.

Итоги проведенного анализа позволили сделать выводы о реальной практике работы лизинговых компаний, оценке лизинга как источника финансирования лизинговых проектов потребителями лизинговых услуг и другими участниками сделки.

При оценке привлекательности лизинга, потребители лизинговых услуг (лизингополучатели), поставщики и страховые компании, по прежнему, ключевыми преимуществами лизинга по сравнению с другими источниками финансирования видят налоговые преференции, отсутствие залога, а также скидки поставщиков (производителей). Последний фактор начинает приобретать все большее значение. Компании малого бизнеса отметили, что даже находясь на УСНО, они делают выбор в пользу лизинга, так как конечная цена лизинга с учетом корпоративной скидки лизинговой компании оказывает сопоставима, а в иных случаях и ниже кредита.

Анализ критериев ценности лизинговой услуги для потребителя (лизингополучателя) показал, что наиболее важным является сам факт предоставления финансирования, его цена и условия, все большее значение приобретает дополнительный сервис, скорость рассмотрения для многих не играет столь существенной роли. При этом, ценность дополнительного сервиса как в процессе заключения лизинговой сделки (постановка на учет в ГИБДД, консультации, подбор страховой компании), так и в течение срока действия договора лизинга значение имеет не для всех компаний. Наиболее развит дополнительный сервис у лизинговых компаний ЦФО и СЗФО. Одним компаниям важнее цена услуги и эффект, другим сервис и удобство. Сравнением предложений нескольких лизинговых компаний занимаются не только крупные клиенты, но и компании малого и среднего бизнеса, знающие цену своим деньгам и умеющие считать. Итоги исследования показывают, что сами лизинговые компании считают, что конкурировать по цене стало достаточно сложно, и сейчас стоит говорить о конкуренции по качеству лизинговых услуг и дополнительного сервиса.

Информационными лидерами о лизинге и лизинговых компаниях для лизингополучателей являются партнерские программы с поставщиками, рекомендации партнеров и информация, размещенная в интернете. Значение интернета заметно растет. Доля банков, как источника информации о лизинге и лизинговых компаний, занимает менее 10%. Полученная информация говорит о том, что банк как канал продаж лизинговых продуктов практически не используется. Максимум, как источник информации о лизинге.

По оценке лизинговых компаний, самым эффективным инструментом первичного привлечения клиентов являются партнерские программы с поставщиками. Особое внимание уделяется сохранению действующей клиентской базы и повторным обращениям. Лизинговые компании превращаются в «финансовые супермаркеты», предлагая клиентам не только лизинг, но и возможность получения займов. В условиях роста конкуренции по цене с крупными государственными компаниями наиболее озабочены вопросом сохранения своих клиентов региональные лизинговые компании.

Итоги опроса 2012 года показали, что наибольшее влияние на клиента, гарантирующее выбор лизинговой компании клиентов и стабильный рост повторных обращений является гибкость при заключении договора лизинга и дальнейшем его сопровождении. В условиях, когда грань различий и финансовых преимуществ лизинга перед кредитом стирается, именно гибкость условий сотрудничества играет ключевую роль, так как лизинговые компании не ограничены требованиями регулирующего органа, в сравнении с требованиями ЦБ РФ для банков. А вот с точки зрения готовности финансировать результаты показали, что только 23% лизинговых компаний готовы рассматривать и возможно финансировать компании со слабым финансовым состоянием. Этот процент выше только в сегменте лизинга легкового автотранспорта, 35% компаний выразили готовность рассмотреть подобную сделку. При этом компании, созданные менее 1 года назад не рассматриваются, только в исключительных случаях под поручительство.

Показатели структуры «лизинговых продуктов» и портфелей лизинговых компаний по цене сопоставить достаточно сложно, поскольку сравнение по ставке удорожания практически не дает реальных результатов. Грамотное и виртуозное управление удорожанием – вот зачастую основная функция продавцов лизинговых компаний. Компании, которая впервые столкнулась с лизингом, без специальных знаний сравнить коммерческие предложения лизинговых компаний достаточно затруднительно. При проведении исследования мы ограничились анализом общедоступных и озвученных лизинговыми компаниями условий. Среди основных тенденций мы отметили: готовность к снижению авансового платежа, все большее число лизинговых компаний управляют ценой за счет применения системы тарифов за услуги лизинговой компании при сопровождении договора лизинга в течение его срока.

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

Несомненно, в течение ближайшего времени именно качественный сервис, основанный на сочетании знаний, партнерских связей возможностей и технологий – станет драйвером развития лизинговых компаний и роста их бизнеса изнутри.

Получить расширенную информацию вы сможете, обратившись в Консалтинговое агентство «Территория лизинга».

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

КОНФЕРЕНЦИЯ «WE РОССИЙСКИЙ ЛИЗИНГ: ИТОГИ 2012»

21 и 22 февраля 2013 года компания Worldwide Expert и Объединенная Лизинговая Ассоциация (ОЛА) провели VII международную конференцию «WE Российский лизинг: итоги 2012».

Седьмая встреча профессионалов лизингового рынка на этот раз состоялась в столице Португалии Лиссабоне. По уже сложившейся традиции конференцию открыл ежегодный доклад Виктора Давыдовича Газмана, профессора Высшей Школы Экономики. Профессор представил коллегам свой ежегодный аналитический обзор, который всегда вызывает повышенный интерес профессионалов рынка лизинга.

Сравнительный анализ структуры Лизинга России в 2011 и 2012 гг. выявил ряд интересных особенностей. В частности, безусловный лидер лизинга – сектор железнодорожного транспорта за год сбавил свои позиции - с 49,4 % (в 2011г.) до 41 % (в 2012 г.), в то время как сектор автотранспорта вырос (с 17,7% до 20,8%). Прибавил и авиатранспорт (с 6,6% до 9,5%).

Среди источников финансирования лизинговых сделок лидирующую позицию по-прежнему удерживают кредиты банков России - 58,1%, далее идут: авансы (17,5%), собственные средства (8,3 %) и кредиты иностранных банков (6,5 %).

В докладе «Текущая экономика страны и поведение лизинговых компаний: адекватность и риск» Павел Самиев, заместитель генерального директора Эксперт Ра продолжил анализ успехов и потерь сферы российского лизинга.

Свой взгляд на прошлое и будущее лизинговой отрасли также представил Сергей Килейников, член совета директоров Инстройтехком. Тема его презентации: «Экономика и лизинг: Итоги 2012 и перспективы 2013. Лизинговый День сурка».

Структура лизинга России / Structure Russian Leasing, 2012

Сегмент	2011	2012
Железнодорожный транспорт	49,4	41,0
Автотранспорт	17,7	20,8
Авиатранспорт	6,6	9,5
Строительное оборудование и техника	8,2	8,3
Горно-, нефте-, газовое оборудование	3,9	4,3
Сельхоз оборудование и техника	0,4	2,9
Энергетическое оборудование	0,6	2,7
Машиностроительное оборудование	2,3	1,7
Здания и сооружения	2,8	1,4

Источники финансирования – 2012 / Funding	
Источник	Доля / Share, %
Кредиты банков России	58,1
Кредиты иностранных банков	6,5
Займы	2,5
Кредиты поставщиков	0,4
Авансы	17,5
Собственные средства	8,3
Векселя	0,6
Облигации	6,1

– Ситуация на мировых финансовых рынках будет оставаться напряженной. Нас ждет непростой, но не фатальный экономический год, - поделился своим прогнозом на 2013 год Сергей Килейников.

– Часть отраслей и активов обязательно продемонстрирует рост. Для российского лизинга будет полезно дальнейшее усиление конкуренции и формирование конкурентных преимуществ для глобальной экспансии. Решение же основных экономических вопросов и вызовов сдвигается, судя по всему, на 2014 год.

Павел Пискун, директор управления по развитию международного бизнеса ЗАО «Сбербанк Лизинг» также отметил, что рынок лизинга в ближайшем будущем будет преодолевать серьезные структурные проблемы. Происходит много изменений, в том числе законодательных, которые не способствуют улучшению ситуации в отрасли.

– У нас почти как в песне из Собачьего сердца: «Суровые годы уходят... за ними другие приходят. Они будут тоже трудны», - грустно пошутил Павел Пискун. Его доклад был посвящен основным тенденциям на рынке авиационного финансирования в России и вызвал неподдельный интерес всего зала. Павел участвует в лизинговых конференциях с 2004 года и неизменно радует своих коллег интересными темами выступлений. Так, Павел Пискун рассказал, что предпочтительной формой финансирования в России для авиакомпаний является операционный лизинг. На рынке лизингодателей доминируют иностранные компании, доля отечественных составляет всего 29,5 %.

Живой интерес собравшихся вызвали доклады Александра Михайлова, вице-президента Европлана «Независимый «розничный» лизинг и его фондирование» и Алексея Шичанина, генерального директора Man financial services «Актуальные вопросы лизинга».

О страховании как инструменте минимизации рисков лизинговой компании поведал в своей презентации Дамир Аксянов, заместитель председателя правления СОГАЗ Михаил Демченко, директор Интерлизинг в своем докладе «Привлечение западного финансирования, работа с ЭКА» подчеркнул, что несмотря ни на что, работа с ЭКА перспективна и возможность привлечения дешевого длинного финансирования может быть конкурентным преимуществом.

Среди докладчиков и участников форума были представители компаний: Высшая Школа Экономики, Объединенная Лизинговая Ассоциация, Инстройтехком, Эксперт Ра, Балтийский Лизинг, Сбербанк Лизинг, Камаз Лизинг, Европлан, Райффайзен-Лизинг, Трансфин-М, Балтинвест, Лизинговая компания «Дельта», Лизинговая инвестиционная компания, ПЭБ Лизинг, Газтехлизинг, Страховая компания Согласие, Открытая лизинговая компания, Трансинвестхолдинг, БДО, Уралбизнеслизинг, Сибирская лизинговая компания, Тенекс-сервис, Инфодор-лизинг, Активлизинг, Росгосстрах, Эксперт-лизинг, Объединенная лизинговая компания, Joint leasing, Инвестиции.Финансы.Лизинг и другие.

Спонсорами конференции выступили: страховая группа СОГАЗ и компания ВТБ ЛИЗИНГ.

Своими впечатлениями о конференции поделились ее участники:

Михаил Демченко, директор Интерлизинг:

- Участие в конференции – это возможность получить последние новости из первых рук, «сверить часы» своего восприятия рынка, пообщаться с коллегами в неформальной обстановке.

Сергей Килейников, член совета директоров Инстройтехком:

- Данный форум – это информация из первых рук о результатах года и сформировавшихся трендах, различные мнения руководящих лиц лизинговых компаний о состоянии дел в отрасли и планах на будущее.

www.worldwide-expert.co.uk

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

ИНТЕРВЬЮ С АВТОДИЛЕРОМ

СЕГОДНЯ С НАШИМ СОБЕСЕДНИКОМ НИКОЛАЕМ ПЕТРОВЫМ, ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ ПЕТЕРБУРГСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ХОЛДИНГА «АТЛАНТ-М» – ОДНОЙ ИЗ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ В СНГ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕЙСЯ НА ПРОДАЖЕ, ГАРАНТИЙНОМ И СЕРВИСНОМ ОБСЛУЖИВАНИИ АВТОМОБИЛЕЙ РАЗЛИЧНЫХ МАРОК, МЫ ПОГОВОРИМ О ПРАКТИКЕ РАБОТЫ С ЛИЗИНГОВЫМИ КОМПАНИЯМИ

– Здравствуйте, Николай. Как вы оцениваете практику работы с лизинговыми компаниями? Имеет ли для Вас значение - как клиент приобретает автомобиль (лизинг, кредит, собственные средства)?

Для автоцентра «Атлант-М Балтика» не существует принципиальной разницы в том, каким образом клиент приобретает автомобиль: в лизинг, кредит или на собственные средства. В любом из описанных вариантов, система ценообразования идентична, перечисление денежных средств происходит в равной степени оперативно и все моменты сделки для нас достаточно информативны. Нам важен другой аспект. Для нас клиентоориентированность является основным вектором развития компании и мы будем работать на наиболее подходящих для нашего клиента условиях. Именно поэтому, следует заметить, что при оформлении лизинговой сделки лизингополучателю наиболее выгодны условия данного продукта по ряду причин. К ним относятся: приобретение автомобиля за счет кредитных средств лизинговой компании, возможность возврата НДС от суммы лизинга и проведения быстрой амортизации транспортного средства. Также, для юридических лиц существует возможность получения дополнительных скидок на приобретение автомобиля с участием лизинговых компаний, имеющих партнерские отношения с производителями. Являясь официальным дилером General Motors, наш автоцентр в большей степени сотрудничает с «Carcade лизинг», «ВЭБ-лизинг» и «Европлан». Эти компании имеют особые условия на приобретение автомобилей портфеля GM. Помимо этого, CARCADE Лизинг – является официальным провайдером программы Chevrolet-Leasing в России, для которой разработаны особые условия, упрощенная процедура оформления и внеочередное выделение автомобилей под лизинговые сделки. К примеру, размер скидки на приобретение автомобиля за собственные средства может достигать 9%, в то время как программа Chevrolet-Leasing позволит увеличить ее размер до 12%.

– На Ваш взгляд, изменились ли подходы к работе с клиентами у лизинговых компаний? Как вы оцениваете уровень клиентского сервиса и клиентоориентированности лизинговых компаний?

Рынок лизинга продолжает активно развиваться. На сегодняшний день, в Санкт-Петербурге представлен очень большой выбор лизинговых компаний и каждый месяц появляются новые. Уровень конкурентной борьбы невероятно высок. Безусловно, это положительным образом сказывается на работе с клиентами и уровне клиентского сервиса лизинговых компаний. Они по-настоящему конкурируют за каждого клиента, активно систематизируют свои бизнес-процессы, разрабатывают новые продукты и индивидуальные условия для постоянных клиентов.

Наблюдается положительная динамика в развитии оперативного лизинга. Однако, несмотря на это, количество таких автомобилей все еще значительно меньше, чем в Европе.

При сотрудничестве с автомобильными дилерами, крупные лизинговые компании организуют совместные и стимулирующие мероприятия. Наиболее ярким примером может служить акция «CARCADE Trophy», реализуемая в период с 05 октября 2012 года по 31 января 2013 года среди сотрудников дилерских центров. Нередко такие компании принимают активное участие в дилерских мероприятиях собственными маркетинговыми бюджетами.

Но, к сожалению, это относится только к крупным, устоявшимся на рынке, предприятиям. Часто, небольшие лизинговые компании вообще не имеют в постоянном штате маркетолога. Основные усилия в таких случаях направлены в большей степени на создание «входящего потока» клиентов, а не на сохранение существующих и «расширение» сотрудничества с ними.

Этот аспект может служить серьезной проблемой. Ведь если мы вступаем во взаимодействие с третьей стороной, на нас как автомобильном дилере лежит ответственность за качество пре-

доставляемых услуг в целом. В данном случае лизинговая компания будет являться тем звеном, за уровень которого мы тоже отвечаем, но при этом не можем контролировать.

– Какова Ваша оценка уровня профессиональной подготовки представителей лизинговых компаний в автосалонах?

В автоцентре «Атлант-М Балтика» количество лизинговых сделок не превышает 1,5% от общего объема реализации автомобилей. В связи с этим, в нашем автосалоне отсутствует постоянный представитель какой-либо лизинговой компании. Следовательно, оценить уровень его профессиональной подготовки невозможно.

Однако, если говорить об уровне менеджеров лизинговых компаний в целом, то на сегодняшний день, его можно оценить как достаточно высокий.

– Поговорим о кэптивных лизинговых компаниях. В чем преимущества и недостатки этих организаций?

Среди кэптивных лизинговых компаний на рынке Санкт-Петербурга можно выделить представительства Volvo, КамАЗа, Volkswagen и др. В силу специфики нашего бизнеса, мы не имеем подобного опыта сотрудничества, так как являемся официальными представителями концерна General Motors. Я полагаю, что их сильной стороной могут, безусловно, являться условия лизинга. По сути, являясь дочерней структурой крупного производителя техники, кэптивная компания может предлагать максимально выгодные условия финансирования для клиентов и дополнительные программы технического обслуживания. Это может быть связано с прямым назначением компании, которое заключается не в максимизации собственной прибыли, а продвижении самого продукта на рынок. Среди недостатков, возможно выделить отсутствие гибкости и узкую специализацию. Это, несомненно, создает дополнительные неудобства для лизингополучателей.

Спец Техника

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.

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

МОСКВА, БАЛЧУГ: ВСТРЕЧА ПОСТАВЩИКОВ МЕТАЛЛА И ФИНАНСИСТОВ

24 января 2013 года в Москве, в отеле Балчуг Кемпински состоялась первая Общероссийская практическая конференция «Инструменты финансового рынка для развития бизнеса компаний металлоторговли, металлопереработки и металлургии России – 2013», тем самым дав старт новой серии конференций, проводимых ИИС «Металлоснабжение и сбыт».

Впервые в одном зале были собраны представители металлургического сообщества и финансисты для того, чтобы совместно обсудить проблемы своего взаимодействия и наметить пути их решения. В конференции приняли участие около 100 делегатов, среди которых были руководители и финансовые директора компаний-поставщиков металлопродукции, металлопереработки и сервисных металлоцентров. На вопросы металлургов отвечали представители банковского сообщества, международных консалтинговых и юридических компаний, руководители профессиональных объединений и ассоциаций.

Первая сессия конференции была посвящена текущему состоянию экономики, финансовых рынков и рынка металлургической продукции в мире и РФ. После приветственного слова Президента Российского союза поставщиков металлопродукции Александра Романова с докладами выступили представители компаний Ernst&Young, ОК Русал, Металл Эксперт и адвокатского бюро «Егоров, Афанасьев, Пугинский и партнеры». В ходе сессии были подведены итоги ушедшего года, даны прогнозы по производству и потреблению металлов на кратко- и среднесрочную перспективу. Участники услышали о последствиях присоединения к ВТО для предприятий металлургии и металлотрейдинга.

Во время второй сессии руководители металлоторговых компаний и сервисных металлоцентров рассказали собравшимся о состоянии и проблемах финансирования текущей операционной деятельности и своих инвестиционных планов развития. Были подняты вопросы финансирования компаний с учетом сезонного характера металлопотребления в отдельных отраслях. Отдельно обсуждались проблемы, с которыми сталкиваются независимые трейдеры, СМЦ и пути их решения. С докладами выступили генеральные директора компаний ГК «ПРОТЭК», УПТК-65, Даймонд и Юнона-2.

Во время третьей сессии возможность рассказать об услугах, предоставляемых металлургическим компаниям, была дана представителям финансового сектора. С презентациями выступили спикеры от Металлинвестбанка, Меткомбанка, МСП Банка (Группа Внешэкономбанка). Про инструменты финансирования рассказали представители ГК «Территория лизинга», Ассоциации факторинговых компаний, CliffordChance, ИК «Третий Рим». Генеральный директор ГК «Территория лизинга» Оксана Солнышкина освятила в своем докладе последние тенденции на рынке лизинга, дала рекомендации о выборе источника финансирования и лизинговой компании. Банкиры и специалисты ответили на ряд вопросов представителей металлургического сообщества, связанных с такими инструментами, как прямое банковское кредитование, лизинг, факторинг, торговое и структурное финансирование, небанковское финансирование. Отдельно обсуждалась государственная поддержка предприятий малого и среднего бизнеса и вопросы финансирования импортных поставок оборудования, товаров и сырья.

Участники конференции отметили актуальность поднятых вопросов, практическую пользу мероприятия, высокий уровень организации и выразили надежду на то, что финансовая конференция станет ежегодной традицией и будет проводиться регулярно.

НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

ПРИКАЗ РОССТАНДАРТА ОТ 24.12.2012 N 1961-СТ.

Приказ Росстата от 29.12.2012 N 670 "Об утверждении Порядка представления обязательного экземпляра бухгалтерской (финансовой) отчетности" зарегистрирован в Минюсте России 14.02.2013 N 27084.

Конкретизированы положения закона о бухгалтерском учете, устанавливающие порядок представления обязательного экземпляра бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Согласно новому Федеральному закону "О бухгалтерском учете" экономические субъекты, за исключением организаций государственного сектора и Банка России, обязаны представлять по одному экземпляру годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности в орган государственной статистики по месту государственной регистрации, не позднее трех месяцев после окончания отчетного периода.

В составе обязательного экземпляра годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности представляется бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и приложения к ним.

Утвержденным порядком установлены способы представления указанной отчетности в органы Росстата (лично, почтовым отправлением, в электронном виде), а также предусмотрен порядок определения даты ее представления при направлении отчетности указанными выше способами.

"ПОЛОЖЕНИЕ О МЕТОДИКЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЕЛИЧИНЫ И ОЦЕНКЕ ДОСТАТОЧНОСТИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ (КАПИТАЛА) КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ("БАЗЕЛЬ III")" (УТВ. БАНКОМ РОССИИ ОТ 28.12.2012 N 395-П) ЗАРЕГИСТРИРОВАНО В МИНЮСТЕ РОССИИ 22.02.2013 N 27259

С 1 марта 2013 года установлены новые требования к определению величины собственных средств (капитала) кредитных организаций с учетом международных подходов к повышению устойчивости банковского сектора - "Базеля III".

ДО 1 ЯНВАРЯ 2015 ГОДА ПРОДЛЕН СРОК ДЕЙСТВИЯ ОБЩЕРОССИЙСКОГО КЛАССИФИКАТОРА ПРОДУКЦИИ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОК 034-2007 (КПЕС 2002) И ОБЩЕРОССИЙСКОГО КЛАССИФИКАТОРА ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОК 029-2007 (КДЕС РЕД. 1.1)

К указанным документам приняты соответствующие изменения с датой введения их в действие - 1 января 2013 года. До внесения изменений Приказами Ростехрегулирования действие данных классификаторов было ограничено периодом до 1 января 2013 года.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 19.12.2012 N 03-03-06/1/662

Если имущество, переданное по договору лизинга, учитывается у лизингополучателя, то лизингодатель признает в целях налога на прибыль расходы на приобретение такого объекта в тех периодах, в которых в соответствии с договором предусмотрены лизинговые платежи, в размере, пропорциональном сумме указанных платежей.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 24.12.2012 N 03-05-05-01/79

Движимое имущество, принятое с 1 января 2013 г. на учет в качестве основных средств в рамках договора лизинга, не облагается налогом на имущество организаций независимо от того, на чьем балансе оно учитывается - лизингодателя или лизингополучателя.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 26.12.2012 N 03-02-07/1-316

Если сделка не признается контролируемой, но налоговая база по ней исчисляется согласно ст. 105.3 НК РФ и соответствующей главе ча-

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

сти второй Налогового кодекса РФ, то в рамках камеральных и выездных проверок инспекция вправе проверить соответствие цен, примененных в такой сделке, рыночным.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 10.01.2013 N 03-05-05-01/01

Приобретенное по договору лизинга движимое имущество не облагается налогом на имущество организаций, если оно было учтено в качестве основного средства на балансе лизингодателя или лизингополучателя начиная с 1 января 2013 г.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 15.01.2013 N 03-04-06/4-10

В случае несоответствия цены сделки рыночной цене корректировать налоговую базу, а следовательно, сумму налога, подлежащую уплате, должен сам налогоплательщик, а не налоговый агент.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 23.01.2013 N 03-03-06/1/22

Лизинговые платежи организации, которая эксплуатирует полученные в лизинг суда, зарегистрированные в РМРС, не учитываются в расходах.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 28.01.2013 N 03-01-18/1-17

Сделки между взаимозависимыми лицами, одно из которых не является резидентом РФ, признаются контролируемыми независимо от суммы доходов, полученных по таким сделкам.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 29.01.2013 N 03-05-05-01/1603

Не облагается налогом на имущество организаций являющееся предметом лизинга движимое имущество, которое принято к бухгалтерскому учету в качестве основного средства с 1 января 2013 г.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 08.02.2013 N 03-03-06/1/3114

Если по окончании срока договора лизинга лизингодатель (балансодержатель) передает предмет лизинга в собственность лизингополучателя, то суммарный баланс соответствующей амортизационной группы у лизингодателя уменьшается на остаточную стоимость предмета лизинга. В отношении амортизируемых основных средств, являющихся предметом лизинга, применяется коэффициент не выше 3, если такое имущество не относится к первой - третьей амортизационным группам.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 25.02.2013 N 03-05-05-01/5320

Если на основании соглашения сторон договора лизинга воздушное судно, которое является предметом указанного договора, учитывается на балансе филиала лизингодателя, то налог на имущество организаций в отношении данного судна исчисляется и уплачивается по месту нахождения филиала с учетом ставки и льгот, применяемых в соответствующем субъекте РФ.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 28.02.2013 N 03-07-11/5852

Если лизингополучатель в 2012 г. приобрел и

использовал для операций, облагаемых НДС, услуги финансовой аренды (лизинг), то принятые к вычету суммы НДС по услугам лизинга не восстанавливаются, даже при условии что с 1 января 2013 г. лизингополучатель перешел на УСН.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 28.02.2013 N 03-03-06/1/5971

С 1 января 2013 г. формы первичных документов, содержащиеся в альбомах унифицированных форм, не являются обязательными для применения в целях документального подтверждения расходов. Однако установленные уполномоченными органами на основании федеральных законов формы документов, используемых в качестве первичных, остаются обязательными для применения.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 04.03.2013 N 03-03-06/1/6364

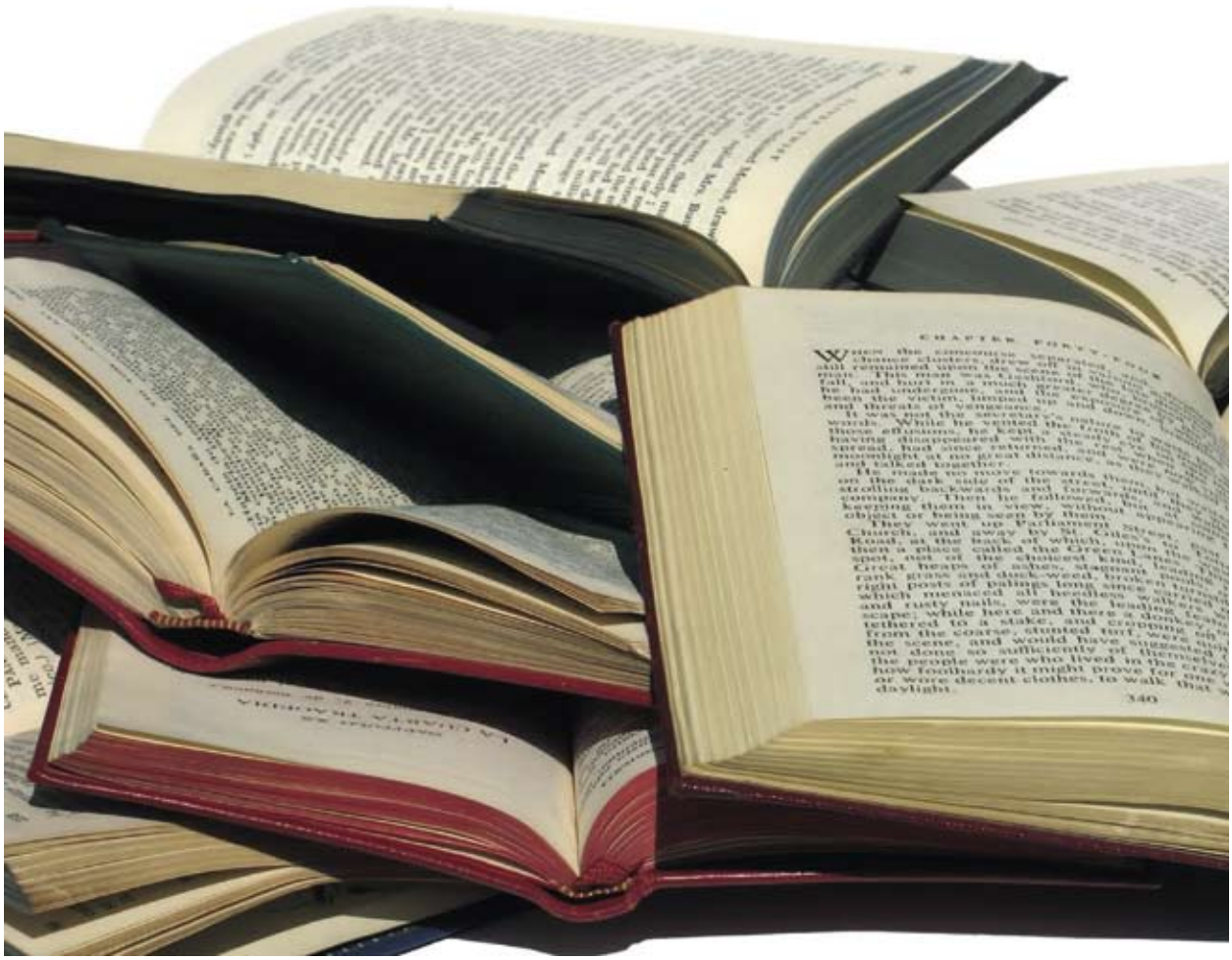
При приобретении лизингодателем имущества в период применения УСН с объектом "доходы" и последующем переходе на УСН с объектом "доходы минус расходы" он может учесть соответствующие затраты на приобретение предмета лизинга в налоговом периоде перехода права собственности к лизингополучателю. Если лизингодатель приобретает предмет лизинга за счет бюджетных средств, то расходы на такое приобретение не включаются в базу по УСН.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 04.03.2013 N 03-03-06/1/6366

Если организация (лизингодатель) по договору факторинга передает банку права на получение лизинговых платежей от третьего лица (лизингополучателя) и выплачивает банку комиссионное вознаграждение за оказанную услугу, база по налогу на прибыль у лизингодателя определяется как разница между доходом от реализации права требования (полученных от банка денежных средств) и стоимостью самого права требования включая комиссионное вознаграждение. Убыток от данной операции признается в расходах с учетом ограничений, установленных ст. 279 НК РФ.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 13.03.2013 N 03-07-11/7654

Лизингополучатель может принять предъявленный ему лизингодателем НДС к вычету по лизинговым платежам, в состав которых входят затраты лизингодателя на уплату транспортного налога.



© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

Вызовы рынка лизинга начала 2013 года

Царев Евгений Маркович, руководитель аппарата Подкомитета ТПП РФ по лизингу, член Совета и директор НП «Лизинговый Союз»

Российский лизинг вступает в 2013 год на фоне растущей потребности в обновлении основных фондов практически во всех отраслях, с одной стороны и замедления спроса на лизинг, и многочисленных вызовов лизинговому рынку с другой. А самое серьезное испытание для нашей индустрии сегодня – это вступление Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (ВТО) и связанные с этим проблемы переходного периода.

Основной причиной, тормозящей развитие лизинга в России и обновление основных фондов, продолжает оставаться несовершенство промышленной политики государства. Основные фонды в РФ значительно изношены и их обновление все больше и больше становится вопросом экономической безопасности государства. В этих условиях роль лизинга для их обновления сложно переоценить, а для становления и развития малого и среднего предпринимательства он зачастую оказывается единственным путем, делающим бизнес возможным. Несмотря на это и сегодня роль и место лизинга в инвестиционном процессегосударства остаются неопределенными, потенциал в должной мере не востребован, а перспективы развития характеризуются лишь осторожным оптимизмом.

В этих условиях интересы лизингового бизнеса, как и любого другого, должны быть представлены, как общественности, так и органам власти. Иное представляется двойной ошибкой.

Во-первых, и представители реального сектора экономики (основные потребители лизинговых услуг), и бюрократия в целом осознают необходимость создания для лизинга благоприятных условий. Однако конкретика требует обсуждения и преодоления конфликта интересов.

Во-вторых, если недостаточно активно рассказывать о своих интересах и о своей реальной полезности, лизинг в глазах непросвещенной части общества, становится чудовищем, направленным не на обновление основных фондов и развитие экономики, а на налоговую оптимизацию. Плохо, когда непросвещенными оказываются потенциальные лизингополучатели. Еще хуже если это чиновники, налоговые инспектора, судьи.

Однако, просто рассказать о своих проблемах для развития отрасли сегодня мало. Взаимодействие с властными структурами, регулирующими органами – это обмен информацией, необходимой всем, и отрасли, и чиновникам. По возможности можно говорить и о разумном встраивании интересов лизинговой отрасли в эти процессы. Очевидно, что любая инициатива отрасли, значительно эффективней может быть реализована в рамках существующих правительственных законопроектов.

Таким образом, главная задача Подкомитета ТПП РФ по лизингу и НП «ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ» (далее Подкомитет и Партнерство) – это защита и представительство общих отраслевых интересов лизинговых компаний на государственном уровне, своевременное реагирование на возникновение отраслевых проблем, формирование консолидированной позиции лизингового сообщества по ключевым вопросам лизинговой деятельности. Ключевая идея, заложенная в свое время в основу Подкомитета и Партнерства, очень проста: мы выбираем самые злободневные и конкретные проблемы лизинговой отрасли и на практике их решаем. В этом главный смысл нашей деятельности и то, в чем мы стараемся превосходить другие отраслевые объединения лизинговой отрасли, имея с ними схожие цели и задачи.

Основные направления деятельности Подкомитета ТПП РФ по лизингу и НП «Лизинговый

союз»

I. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ ЛИЗИНГА.

Работа с отраслевым законодательством – процесс постоянный. И сегодня для дальнейшего развития лизингового рынка очень важно иметь отлаженный механизм воплощения законодательных инициатив. Мы активно взаимодействуем в интересах сообщества с Минфином России, Минюстом России, Минтрансом России, Высшим арбитражным судом РФ, являемся ключевым партнером Минэкономразвития России в развитии и совершенствовании лизингового законодательства и авторами инициатив, которые легли в основу проекта ФЗ «О внесении изменений в часть 2. НК РФ, ФЗ «О финансовой аренде (лизинге) и отдельные законодательные акты РФ».

Содержание наших предложенийкоторые легли в основу проекта ФЗ «О внесении изменений в часть 2. НК РФ, ФЗ «О финансовой аренде (лизинге) и отдельные законодательные акты РФ» касается:

1) закрепления внесудебного порядка взыскания лизингового имущества по исполнительной надписи нотариуса;

2) закрепление механизма повторного лизинга;

3) закрепление договора подряда, как основания приобретения лизингового имущества;

4) закрепление ответственности стороны договора лизинга, выбравшей поставщика лизингового оборудования, в случае нарушения поставщиком условий договора поставки.

Законопроект находится на стадии доработки в Минэкономразвития России, но его продвижение было приостановлено в 2012 году. Связано это было со сменой руководства страны и Минэкономразвития России в том числе. Пришло новое руководство и в Департамент корпоративного управления министерства, которое до последнего времени курировало лизинг и проект ФЗ о внесении изменений в законодательную базу лизинга.

Проблемой также стала позиция министерства о невозможности продвижения в настоящее время любых изменений в ГК РФ, в том числе и в области лизинга. В завершающей стадии принятия в Государственной Думе РФ сейчас находятся правительственные законопроекты по изменениям в ГК РФ. Пока этот процесс не завершен, со стороны лизинговой отрасли возможны только инициативы, не затрагивающие ГК РФ. В этой связи нами был подготовлен вариант законопроекта, исключающий поправки в ГК РФ.

II. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Бухгалтерский учет лизинговых операций регулируется утвержденными приказом Минфина России от 17.02.1997 N 15 указаниями «Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга» (с изменениями от 23 января 2001 г.).

Действующие Правила бухгалтерского учета устарели и не учитывают многих реалий современной хозяйственной жизни, поэтому могут применяться только с учетом определенных и, в некоторых случаях, весьма существенных корректировок.

Положения по бухгалтерскому учету лизинговых операций на сегодняшний день не существует. Кроме того, множество лизинговых компаний являются дочерними компаниями банков и, следовательно, в соответствии с Федеральным законом от 27 июля 2010 г. N 208-ФЗ «Оконсолидированной финансовой отчетности» должны в рамках группы готовить отчетность по МСФО. Это означает необходимость ведения лизинговыми компаниями как минимум трех видов учета (бухгалтерский, налоговый и МСФО), что существенно увеличивает операционные расходы.

В рамках реализации государственной политики в области сближения национальных стандартов бухгалтерского учета с МСФО Минфином России был разработан проект ПБУ «Аренда» на базе нового проекта МСФО «Аренда», еще не принятого международным сообществом.

Проект ПБУ «Аренда» требует значительной доработки и его адаптации в соответствии с лизинговым бизнес-процессом. В этой связи очень важным представляется следующее:

- принятие нового международного стандарта бухгалтерской отчетности МСФО IAS'17 по информации Минфина России следует ожидать в период 2016-2018 гг., а опубликование его проекта в официальном русском переводе в 2013-2014 гг.

- доработка проекта "Положение по бухгалтерскому учету "Аренда" в части лизинговых операций" в настоящее время возможна на базе еще неопубликованного проекта нового стандарта МСФО IAS'17, однако конечный вариант международного стандарта может значительно отличаться и от проекта, который рассматривается сегодня, и от проекта ПБУ «Аренда», разработанного Минфином России.

В такой ситуации в интересах лизинговой отрасли соблюдение следующих этапов принятия новых российских стандартов ПБУ:

1. Принятие нового стандарта МСФО IAS'17;

2. Приведение в соответствие нормативной базы в связи с принятием нового ПБУ «Аренда» и, прежде всего, в сфере налогового законодательства;

3. Принятие нового ПБУ «Аренда» с учетом формулировок объединенной рабочей группы в

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

части лизинговых операций, в том числе переходные положения. Учитывая, что переходные положения вступления Российской Федерации в ВТО прописаны сроком на 7 лет, с этим в интересах лизинговых компаний могут быть сопоставимы и условия перехода к новому российскому ПБУ «Аренда».

Таким образом, мы с одной стороны заинтересованы в скорейшем принятии новых ПБУ «Аренда», с другой стороны считаем абсолютно недопустимым их принятие ранее, чем будет принят новый стандарт МСФО и приведена в соответствие нормативная база.

В статье начальника Отдела методологии бухгалтерского учета и отчетности Минфина России И.Р. Сухарева отмечено, что налоговые проблемы, которые могут возникнуть в связи с принятием нового стандарта ПБУ «Аренда» несложно урегулировать внесением отдельных уточнений в НК РФ. К примеру, этим стандартом вводится новый вид актива – «право аренды». При этом в Налоговом Кодексе достаточно установить, является этот актив объектом налогообложения по налогу на имущество или нет.

Подкомитет и Партнерство не вполне согласны с такой позицией и считают, что принятие нового стандарта ПБУ «Аренда» может повлечь значительные налоговые проблемы. Кроме того, не представляется возможным точно определить, каким будет конечный вариант нового стандарта МСФО к моменту его принятия, что приведет к необходимости менять национальный стандарт бухгалтерского учета еще раз.

III. БЕЗОПАСНОСТЬ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вступление Российской Федерации во Всемирную торговую организацию, положительный эффект от которого следует ожидать не в ближайшее время, уже сегодня привносит в российскую действительность значительное повышение рисков в связи с мошенничеством, что в полном объеме относится и к лизинговому рынку.

Тенденции последнего времени:

- быстрый рост преступлений в сфере высоких технологий. Такая тенденция будет только нарастать. Это будет определять для лизинговых компаний необходимость включать алгоритмы активной защиты и полицейских функций в новые программные продукты;
- сохранение традиционных способов мошенничества;
- проблема дефицита информации. Силы безопасности постоянно отстают от мошенников на полшага. Существующие в настоящее время системы обмена информацией пока недостаточно востребованы лизинговым сообществом;
- эффект глобализации. Формы и методы преступной деятельности, равно как и меры противодействия, быстро становятся достоянием всех;
- возрастающая роль собственной службы безопасности лизинговой компаний;
- возрастающий спрос на обучение и повышение квалификации специалистов служб безопасности лизинговых компаний всех уровней.

IV. НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основные проблемы налогового администрирования в лизинге сегодня:

- отмена налога на движимое имущество с 01 января 2013 года. В соответствии с ФЗ от 29.11.2012 №202-ФЗ «О внесении изменений в ч.2 НК РФ» с 1 января 2013 года не признается объектом налогообложения по налогу на имущество организаций движимое имущество, принятое на учет с 1 января 2013 года в качестве основных средств (пп.4 ст.374 НК РФ).

Катастрофических последствий для лизингового рынка отмена налога принести не должна, как и значимо повлиять на объем нового бизнеса в 2013 году. Сохраняемая сегодня преференция по ускорению амортизации лизингового имущества не влияет на величину налога на имущество, поскольку базой для его исчисления является остаточная стоимость по бухгалтерскому учету. А лизинговая компания, по сути, являлась ретранслятором налога на имущество от лизингополучателя в бюджет.

- проблема судебных разбирательств между лизинговыми компаниями и налоговыми органами по вопросам правомерности применения налоговых вычетов по НДС. При этом основным мотивом отказов в принятии к зачету или возмещению из бюджета сумм НДС является неуплата в бюджет НДС контрагентами лизинговых компаний (поставщиками лизингового оборудования). Налоговыми органами перекладывается ответственность за третьих лиц на лизинговые компании. Подавляющее число судов различных инстанций принимают решения в пользу лизинговых компаний, что не меняет в основном позиции налоговых органов. Нашей целью в данном направлении является законодательное закрепление ясных критериев и правил по применению лизинговыми компаниями налоговых вычетов. Ликвидация пробелов в нормативной базе, приводящих к неоднозначному толкованию норм налоговыми органами:
- проблема применения п.2 ст.269 НК РФ по тонкой капитализации в отношении лизинговых компаний. Здесь необходимо закрепление в нормативной базе определения «исключительно лизинговой деятельности», а также механизмов, позволяющих возместить фактические убытки, причиненные налоговиками.

Были и положительные моменты в налоговой сфере лизинга в 2012 году:

- изменение позиции Минфина России в

отношении коэффициента ускорения амортизации лизингового имущества. А именно, о сохранении данной преференции для всего лизингового имущества (для всех амортизационных групп) с коэффициентом ускорения амортизации не выше 2. Для закрепления этой нормы должны быть внесены соответствующие поправки в НК РФ. Их принятие ожидается в 2013-2014 гг.

V. ОТЧЕТНОСТЬ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В ФСФМ РОССИИ

Как показывает практика применения ФЗ №115 от 13.07.2001 «О противодействии легализации (отмыванию) доходов полученных преступным путем и финансированию терроризма», в результате проверок ФСФМ практически все лизинговые компании оказываются его нарушителями.

В число нарушителей зачастую попадают крупные солидные компании, для которых огромное значение имеет их репутация. В свою очередь, репутация таких компаний формирует имидж лизингового сообщества в целом. К нарушениям, за которые компании по формальным признакам привлекались к ответственности, можно отнести:

- нарушение сроков предоставления отчетности;
- нарушение сроков согласования Правил внутреннего контроля;
- нарушение порядка и сроков отчетности по иным, кроме лизинговых, договорам (аренда, заем);
- непредоставление отчетности о платежах в рамках договоров лизинга свыше 600 тыс. рублей.

VI. ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РФ (БАНК РОССИИ) И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ЛИЗИНГОМ

1. В практике последнего времени (2011-2012 гг.) лизинговые компании стали сталкиваться с отказами банков в списании в бесспорном порядке со счета клиента денежных средств, в пределах сумм просроченных лизинговых платежей. Отказы банков в списании в бесспорном порядке со счета клиента денежных средств, в пределах сумм просроченных лизинговых платежей мотивируются банками ссылкой на п.7.4 Положения Банка России от 19.06.2012 №383-П.

Подкомитетом и Партнерством в течение более чем двух месяцев проводились длительные переговоры со специалистами ЦБ РФ. В итоге было направлено письмо в Департамент регулирования расчетов, где мы указали, что получив соответствующие сведения, Банк обязан исполнить инкассовое поручение лизингодателя о взыскании просроченных лизинговых платежей в соответствии с:

1) п.1 ст.13, ФЗ №164 от 29.10.1998 «О финансовой аренде (лизинге)»;

2) Постановлением Президиума ВАС РФ от 19.07.2011 №1930/11

3) Положением Банка России от 19.06.2012 N 383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств».

Сведения могут быть предоставлены в банк самим лизингодателем вместе с инкассовым поручением. Непредставление сведений лизингополучателем в банк в нарушение Постановления Президиума ВАС РФ и Положения Банка России не может приводить к нарушению законных прав инвестора (лизингодателя). Практика отказов лизинговым компаниям в исполнении инкассовых поручений фактически девальвирует предусмотренный ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» бесспорный порядок взыскания просроченных лизинговых платежей.

2. Проблемы финансирования лизинговых проектов. Одна из основных тенденций рынка лизинга последнего времени это рост стоимости фондирования, ужесточение условий кредитования лизинговых компаний банками, ужесточение подходов к оценке рисков при сохранении высокой доли банковского кредитования по сравнению с другими источниками финансирования.

VII. ПРОБЛЕМЫ АРБИТРАЖНОЙ ПРАКТИКИ ЛИЗИНГА

1. «Неосновательное обогащение» лизинговых компаний.

Значительные изменения арбитражной практики, формируемой Высшим Арбитражным Судом РФ (ВАС РФ) в последнее время по спорам между лизинговыми компаниями и лизингополучателями, а именномассовое применение в судопроизводстве в этих случаях института неосновательного обогащения приводит к нарушению баланса интересов сторон лизинговых правоотношений, ликвидации основной коммерческой цели лизинговой сделки и оправдания не всегда добросовестного поведения лизингополучателя.

Вывод о неосновательном обогащении одной из сторон договора лизинга с учетом его инвестиционной, «финансовой» природы, возможен только в результате всестороннего экономического анализа каждой лизинговой сделки, учета всех доходов и расходов ее сторон, в том числе доходов от реализации лизингового имущества. Вывод о неосновательном обогащении одной из сторон сделки невозможен на основе анализа только части лизингового платежа, например, расчета не зачтенной части авансового платежа или расчета выкупной стоимости.

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

21 МАРТА 2013 ГОДА В МОСКВЕ, ЗАВЕРШИЛА РАБОТУ II ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «СОВРЕМЕННАЯ СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА ЛИЗИНГА», ОРГАНИЗОВАННАЯ ПОДКОМИТЕТОМ ТПП РФ ПО ЛИЗИНГУ, НП «ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ» И КОНСАЛТИНГОВЫМ АГЕНТСТВОМ «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

В этом уникальном мероприятии приняли участие Высший арбитражный суд РФ, Министерство экономического развития РФ, Третейский суд при ТПП РФ, ведущие юристы лизинговых компаний, консультанты и независимые эксперты, представители СМИ.

Насыщенная программа конференции позволила ее участникам получить информацию о последних тенденциях в рассмотрении споров в судах, обменяться собственным практическим опытом. Вела конференцию, уже традиционно, доцент кафедры международного и гражданского права МГИМО, арбитр Международного коммерческого арбитражного суда и Третейского суда при ТПП РФ Елена Витальевна Кабатова. Открывая конференцию, Елена Витальевна напомнила участникам историю подготовки Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)».

От лица организаторов выступили Евгений М. Царев, руководитель аппарата Подкомитета ТПП РФ по лизингу, директор НП «ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ» и генеральный директор Консалтингового агентства «Территория лизинга» Оксана В. Солнышкина. В приветственном слове организаторы рассказали о текущей ситуации и тенденциях на рынке лизинга, обозначили основные направления арбитражной практики и темы для обсуждения.

Представитель Министерства экономического развития РФ Левков рассказал о направлениях и порядке взаимодействия с организациями и объединениями, представляющими лизинговую отрасль.

Самый живой интерес среди участников конференции вызвал доклад руководителя аппарата Высшего арбитражного суда РФ Егорова Андрея Владимировича. Андрей Владимирович не только рассказал о практике рассмотрение арбитражных дел в судах, но и ответил на многочисленные вопросы участников мероприятия.

Далее, о практике рассмотрения споров по «выкупной цене» рассказала адвокат Анжела Валерьевна Костикова. Анжела Валерьевна призвала участников мероприятия активно участвовать в обсуждении возникающих проблем, обратила внимание коллег, на необходимость соблюдения пределов вмешательства арбитров в споры, сохранение баланса интересов при рассмотрении споров в суде.

Практика судебных споров между лизинговыми компаниями и налоговыми органами была рассмотрена в докладе независимого эксперта Станислава Ковынева.

Юрист Консалтингового агентства «Территория лизинга» Андрей Курин рассказал участникам мероприятия о возможностях взыскания задолженности с использованием процедуры банкротства лизингополучателя. Эксперты сошлись во мнении, что наиболее важными моментами, гарантирующими успех данной процедуры, является своевременность и сохранность информации о планах лизинговой компании.

Завершила первую сессию дискуссия на тему влияния судебной практики по лизинговым компаниям на перспективы банковского кредитования лизинга. Управляла дискуссией Зам. Председателя правления ОАО «Металлургический коммерческий банк», Смирнова Елена Николаевна. Елена Николаевна выразила озабоченность банков в части рисков, возникающих у лизинговых компаний по арбитражным делам по выкупной стоимости.

Вторую часть конференции открыл доклад Михайловой Ольги Ратомовны, судьи Арбитражного суда г. Москвы в отставке по налоговым спорам. Темой доклада эксперта стал Обзор проекта постановления Пленума ВАС РФ по применению части первой НК РФ.

Актуальной и полезной для участников конференции информацией поделился Муранов Александр Игоревич, партнер компании «Муранов, Черняков и партнеры». Он раскрыл вопросы лизинга по обязательствам России перед ВТО, сделал прогнозы о влиянии норм ВТО на развитие рынка лизинга в России.

Завершил конференцию доклад Дмитрия Сергеевича Костальгина, партнера юридической компании TAXADVISOR. В своем докладе Дмитрий Сергеевич раскрыл вопросы арбитражной практики в части возмещения расходов лизинговой компании, сублизинга, особенностей взыскания убытков, затронул вопросы налогового риска в части порядка налогообложения налогом на имущество с 2013года.

Все обсуждаемые на IIВсероссийской конференции «Современная судебная практика лизинга» темы и вопросы, обладают высокой практической значимостью. Актуальность рассмотренных тем и формат мероприятия получили высокую оценку участников.

Судебная практика по лизингу – необходимость обобщения

В настоящей статье рассмотрен один самых из актуальных вопросов судебной практики по делам в сфере финансовой аренды (лизинга).

В последнее время участились случаи, при которых лизингополучателями к лизинговым компаниями предъявляются требования о возврате выкупной стоимости лизингового имущества, создается ситуация, способствующая прямым злоупотреблениям лизингополучателей, угроза финансовому состоянию лизинговых компаний и рынку лизинга в целом.

Споры в арбитражных судах, связанные с заключением, исполнением и прекращением договоров лизинга, стали все более частными и сложными. Проанализированная нами судебная практика показывает, что в настоящий момент регулирование в сфере лизинговых отношений построено на ряде Постановлений ВАС РФ, которые не применяются во взаимосвязи. В результате в нижестоящих судах отсутствует единообразная судебная практика.

Арбитражная практика складывается таким образом, что при расторжении договора лизинга (например, по причине неисполнения лизингополучателем его условий) и возврате предмета лизинга лизингодателю лизингополучатель, в свою очередь, вправе потребовать возврата выкупной цены. Однако на практике далеко не во всех случаях договор лизинга порождает у лизингополучателя обязанность платить лизингодателю выкупную цену. Кроме того, лизингодатели несут убытки, так как не могут возвратить вложенные инвестиции в полном объеме, возвращенный предмет лизинга на практике далеко не всегда можно быстро и с выгодой реализовать.

Зачастую при рассмотрении судебных дел во главу ставится арендная природа лизинга и не принимается в расчет экономическая сущность сделки финансового лизинга, по-разному производится расчет выкупной стоимости предмета лизинга: расчетным путем, на основании отчета независимого оценщика о рыночной стоимости предмета лизинга, на основании правил бухгалтерского учета.

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

Для дальнейшего формирования и развития арбитражной практики по лизингу крайне важным может стать новое Постановление Президиума ВАС РФ, обобщающее судебную практику и содержащее:

-необходимый и исчерпывающий экономический анализ лизинговой сделки;

- методику определения выкупной цены;

-пример соблюдения баланса интересов сторон, а также недопущения неосновательного обогащения ни одной из сторон.

- специфику различных договоров лизинга и фактических обстоятельств дела при разрешении споров по вопросу определения выкупной цены

СУТЬ ПРОБЛЕМЫ:

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

На данный момент времени складывающаяся судебная практика определила сложную правовую природу договора лизинга - и как услуги по предоставлению имущества в пользование, и как финансовой услуги, и как договора купли-продажи одновременно. В большинстве случаев договоры финансового лизинга лизинговых компаний содержат условие о передаче по окончании срока договора при условии уплаты всех лизинговых платежей права собственности на предмет лизинга лизингополучателю (около 95%).

Суды считают, что при расторжении договора лизинга и возврате (изъятии) предмета лизинга лизингодателю, лизингополучатель вправе потребовать возврата выкупной цены. Кроме того, мы наблюдаем различные подходы к расчету выкупной цены судами: на основании отчетов оценщика о рыночной стоимости, на основании расчетов сторон, применяя правила бухгалтерского учета. Такая практика приводит к искажению состава, структуры лизинговых платежей, прав и обязанностей, ответственности сторон за исполнение условий договора лизинга. Недобросовестные лизингополучатели возвращают предмет лизинга лизингополучате-

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

лю после длительного использования и требуют у лизингодателя возврата «выкупной стоимости» предмета лизинга. Это приводит к необоснованному обогащению на стороне лизингополучателя (он получает доход от использования предмета лизинга и его стоимость), и убыткам на стороне лизингодателя (убытки в форме расходов на приобретение предмета лизинга, выплату процентов банку по заемным обязательствам, страхование, убытки на хранение и дальнейшую реализацию и др.). Как правило, на практике доход от продажи предмета лизинга не покрывает всех расходов лизинговой компании и делает ее деятельность не эффективной.

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

При взыскании же выкупной цены в ситуации, когда лизингополучатель не компенсировал лизингодателю сумму затрат на приобретение предмета лизинга, иных расходов и доходов, либо, если в результате взыскания суммы выкупной цены такие расходы не будут компенсированы, а доход не будет получен, определенно возникает вопрос об экономической нецелесообразности такой финансовой деятельности.

Подобная практика может привести к необратимым негативным последствиям для лизингового рынка. Банки, как основной кредитор лизинговых компаний и иностранные инвесторы выражают глубокую обеспокоенность сложившейся ситуацией.

ПРИМЕРЫ АРБИТРАЖНОЙ ПРАКТИКИ

1. ООО «Мета-Лизинг»

Как правило, все экономические расчеты по договору финансового лизинга готовятся таким образом, что на стоимость инвестиционного актива начисляются проценты. Это не было учтено в решении ВАС по делу компании «Мета-Лизинг». Суд также обошел Конвенцию по лизингу УНИДРУА, в которой сказано, что лизингодатель вправе изъять предмет лизинга при существенном нарушении условий договора лизинга и получить свой доход. Сложилось ошибочное мнение о том, что если лизинговая компания изъяла предмет лизинга, она на 100% вернула свои затраты. Многие из таких дел доходят до Президиума ВАС РФ. Дело компании «Мета-Лизинг» упоминается почти в 3000 судебных актах. На практике суды в большинстве случаев принимают за выкупную стоимость остаточную стоимость по бухгалтерскому учету. Это приводит к тому, что лизинговая компания должна возвращать от 70 до 90% полученных лизинговых платежей.

В различных Постановлениях Высшего арбитражного суда содержатся различные формулировки выкупной цены. Так, например, в Постановлении Президиума ВАС от 12.07.2011 г. №17389/10 содержатся следующие формулировки: «…выкупная цена вошла, в числе прочего, в состав определенных сделкой периодических платежей…»; « периодические лизинговые платежи, связанные с арендными правоотношениями, рассчитываются в том числе исходя из износа имущества…. и временного пользования этим имуществом…»

В то же время в Постановлении Президиума ВАС РФ от 05.06.2012 г. №13049/11 сказано, что «включение в структуру таможенной стоимости процентов по договору лизинга является неправомерным», что позволяет предположить, что для определения выкупной цены необходимо из лизингового платежа вычесть «проценты» по договору лизинга.

2. ООО «ВФС Восток»

Суды одновременно взыскивают выкупную стоимость с лизингодателя и убытки с лизингополучателя, т.е. из одного юридического факта одновременно «возникает» у одной стороны неосновательное обогащение, а у другой – убытки.

3. ВФС ФайнэншиалСервисез Б.В.

08.02.2012 г. Арбитражный суд г. Москвы принял решение (дело № А40-142534/10): взыскать выкупную цену в размере 36,4 тыс. Евро с лизингодателя. Суды апелляционной (12.07.2012 г.) и кассационной инстанций (08.10.2012 г.) согласились с судом первой инстанции и оставили решение суда первой инстанции без изменений.

4. ООО «НСЕ»

Дело № А40-113254/2011 в настоящее время находится на рассмотрении в Арбитражном суде г. Москвы (дело было возвращено судом вышестоящей инстанции, который постановил, что выкупная цена подлежит взысканию с лизингодателя, но с учетом естественного износа техники).

Территория Лизинга

Риск-менеджмент по стандартам

Александр Гущин

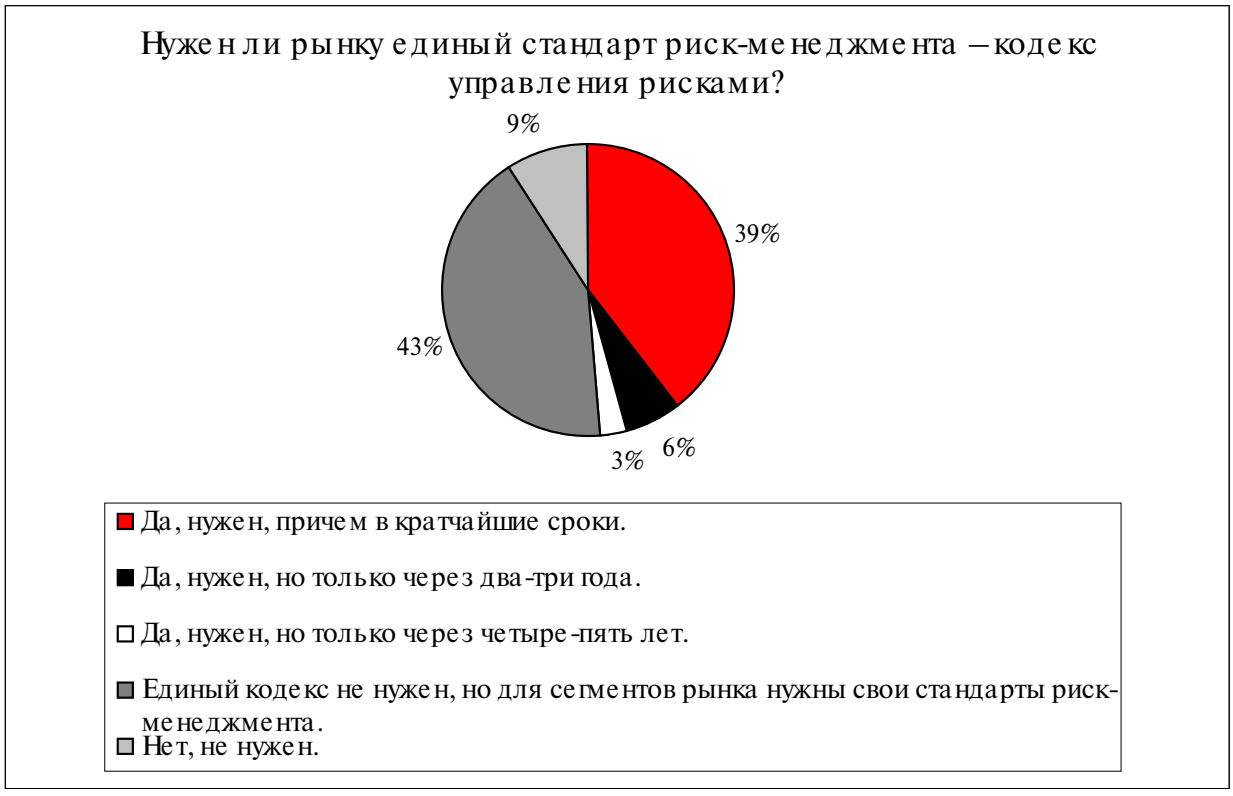
Появление и развитие отраслевых стандартов управления рисками даст риск-менеджерам в компаниях реальные полномочия и повысит эффективность их работы. Поэтому такие стандарты должны появиться на всех сегментах финансового рынка.

До недавнего времени требования к риск-менеджменту были сформированы только на банковском рынке, где регулятор определил минимальный набор элементов системы управления рисками, которые он ожидал увидеть в банке. На других сегментах каждый участник формировал риск-менеджмент, основываясь исключительно на своих представлениях о контроле за рисками. Вместе с тем на финансовом рынке накопился достаточно большой опыт управления рисками, который требовал систематизации.

В 2010 году рейтинговое агентство «Эксперт РА» предложило сформировать единые стандарты организации систем риск-менеджмента для российских финансовых компаний. В рамках этой инициативы был разработан проект кодекса управления финансовыми рисками, который прошел публичное обсуждение на конференции «Управление рисками в России–2010». На конференции в рамках опроса топ-менеджеров финансовых компаний и банков большинство участников высказалось за необходимость введения отраслевых стандартов управления рисками для всех основных секторов финансового рынка (см. график 1).

Стандартизация практик управления рисками на финансовом рынке началась в 2011 году на пенсионном рынке. Так, Национальная ассо-

График 1. Участники рынка – за создание отраслевых стандартов риск-менеджмента
Результаты опроса топ-менеджеров на конференции «Управление рисками в России – 2010»

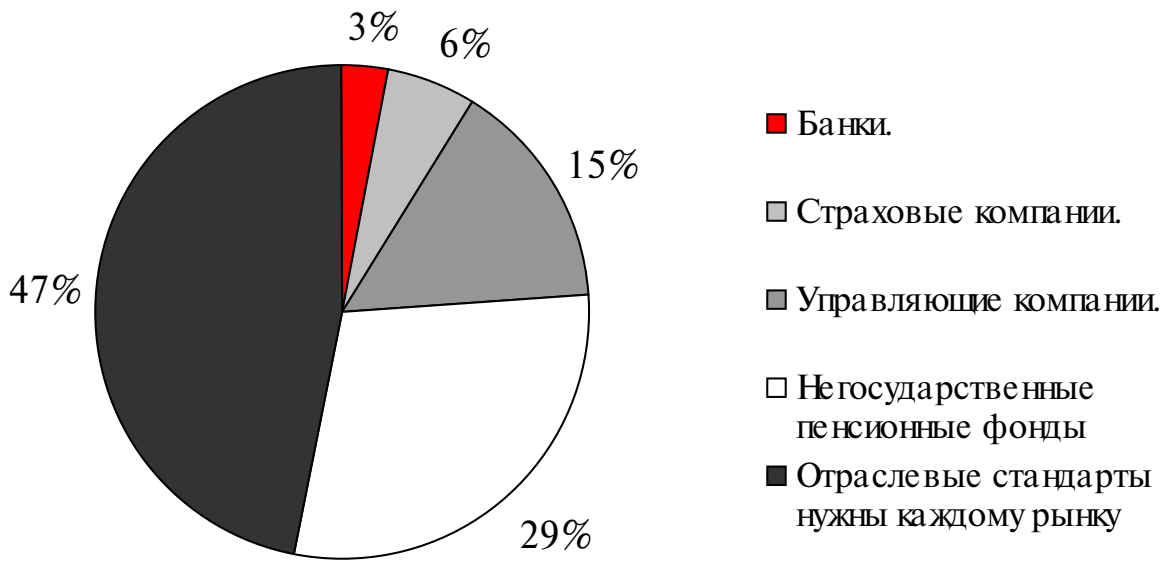


Источник: «Эксперт РА»

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

График 2. Финансовый рынок нуждается в отраслевой стандартизации риск-менеджмента

Результаты ответов топ-менеджеров финансовых компаний и банков на конференции «Управление рисками в России – 2011» на вопрос: «Какой сегмент финансового рынка больше всего нуждается в появлении отраслевого стандарта риск-менеджмента?»



Источник: «Эксперт РА»

циация негосударственных пенсионных фондов (НАПФ) начала разработку стандарта управления рисками для НПФ. При этом в проект стандарта были интегрированы основные положения кодекса управления финансовыми рисками «Эксперт РА», а его презентация состоялась 1 декабря 2011 года на конференции «Управление рисками в России–2011». Стандарт описывает основные организационные вопросы построения системы управления рисками на пенсионном рынке, а также содержит рекомендации по организации контроля основных рисков, связанных с инвестиционной политикой НПФ. Деятельность НП НАПФ по стандартизации важна для всего финансового рынка. Она создает важный прецедент в развитии саморегулирования финансовых рынков и задает ориентиры смежные с пенсионным рынком. Кроме того, в рамках конференции «Управление рисками в России–2011» большинство участников высказалось за необходимость создания отраслевых стандартов на каждом сегменте финансового рынка.

Также процесс стандартизации риск-менеджмента начался на лизинговом рынке. Разработку стандарта осуществляет Объединенная лизинговая ассоциация совместно с «Экспертом РА». Лизинговый рынок не попадет в сферу ответственности будущего мегарегулятора, поэтому главным стимулом для создания такого документа стало формирование общих требований к риск-менеджменту на фоне отсутствия регулирования в этой отрасли. Кроме того важную роль сыграло желание участников рынка обобщить все практики на рынке и на их основе подготовить общий ориентир для всех лизинговых компаний. Стандарт управления рисками будет охватывать вопросы требований к организации системы риск-менеджмента, наличия регламентирующих документов, полномочий сотрудников подразделений риск-менеджмента и т.д.

Развитие стандартизации риск-менеджмента будет сложным процессом: к нему готовы далеко не все игроки, он дорог и требует высокой квалификации персонала, воли руководства и собственников. Но без таких стандартов риск-менеджеры в финансовых компаниях и банках всегда будут на вторых ролях, а потери компаний и клиентов при каждом всплеске нестабильности станут только нарастать.

ПО БАНКОВСКИМ ПРАВИЛАМ

К концу 2012 года был определен итоговый формат слияния на базе ЦБ двух ключевых для финансового рынка структур – Банка России и Федеральной службы по финансовым рынкам. Создание объединенного регулятора, скорее всего, будет означать более жесткий формат регулирования для небанковской сферы. В результате будут сформированы универсальные подходы к оценке и контролю за рисками на всем финансовом рынке. При этом на сегодняшний день уровень развития риск-менеджмента на разных секторах рынка существенно различается, а единых правил игры вообще не существует. Наиболее развит риск-менеджмент в банковской отрасли, а на других рынках практика управ-

ления рисками распространена в существенно меньшей степени.

Через нормативную базу ЦБ уже регулирует все основные риски банков, в том числе определяет организационную структуру риск-менеджмента, высокая распространенность практик управления рисками существует на этом сегменте финансового рынка. Формально 100% банков соответствуют требованиям ЦБ в области риск-менеджмента. Однако управление рисками, существующее только на бумаге не является системным . Так, по оценкам «Эксперт РА», доля банков, имеющих ключевые признаки системного риск-менеджмента, по состоянию на конец 2012 года составляла 75%. Кроме того банковский рынок в силу своего размера имеет возможность тратить необходимые средства на поддержание таких систем управления рисками. Различия задач, которые ставят перед собой компании, развивая риск-менеджмент, иллюстрируют разный уровень банковского риск-менеджмента и управления рисками другими финансовыми компаниями. Так, банки в ближайшее время готовятся к переходу на стандарты «Базель II». В то же время для других сегментов финансового рынка главная задача по развитию риск-менеджмента – это создание риск-подразделений и разработка регламентирующей документации.

Лизинговый рынок развивался параллельно с банковским, поэтому распространенность системного риск-менеджмента среди лизинговых компаний близка к банкам. По оценкам «Эксперт РА», к концу 2012 года доля лизинговых компаний с системным риск-менеджментом составила около 70%. Столь высокий показатель обусловлен тем, что большое количество лизинговых компаний входят в банковские группы, в результате практики управления рисками банков распространяются на лизинговые «дочки».

Наиболее динамично риск-менеджмент развивается на пенсионном рынке. Так с 2010 по 2012 гг. доля пенсионных фондов, в которых внедряется системный риск-менеджмент, увеличилась с 10 до 30%. Ключевую роль в этом сыграло создание отраслевого стандарта управления рисками.

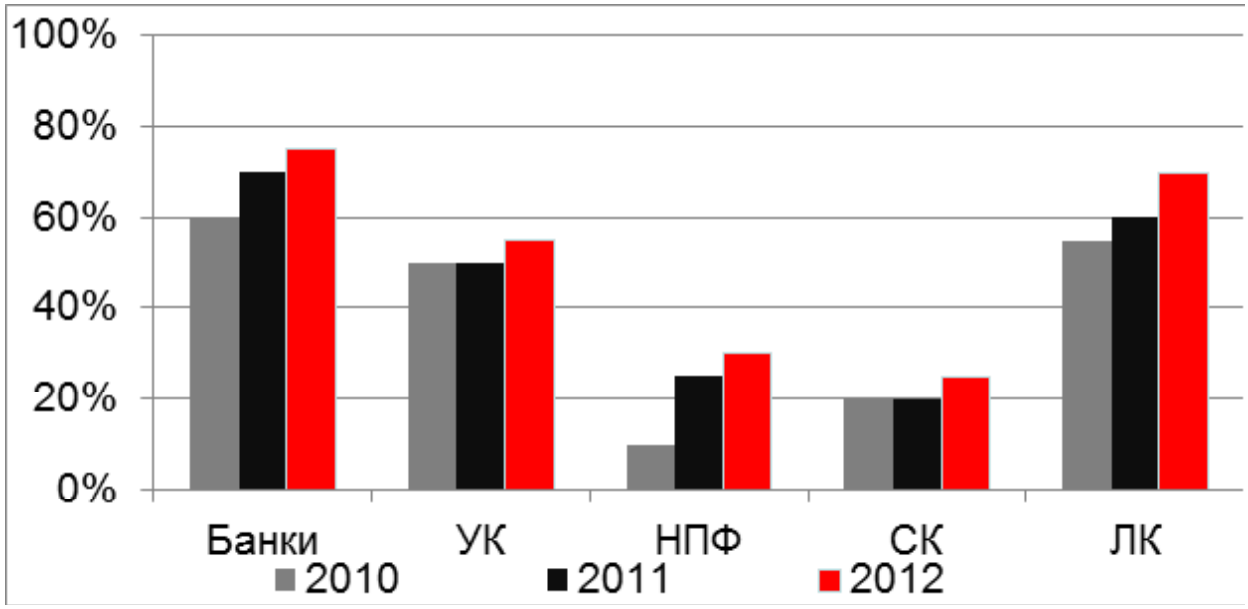
СТАНДАРТИЗАЦИЯ ПРОТИВ БЕСПРАВИЯ

Появление нормативных требований к системам управления рисками – обязательный элемент для развития риск-менеджмента на финансовом рынке. Следование нормативным требованиям – это соответствие букве закона. Дополнить нормативные требования может процесс создания отраслевых стандартов управления рисками. Соответствие отраслевым стандартам будет следованием духу закона. При этом развитие отраслевой стандартизации риск-менеджмента может помочь, во-первых, подготовиться к появлению требований мегарегулятора, а во-вторых, сделать более прозрачным механизм принятия решений в компаниях.

Стандартизация риск-менеджмента позволяет многим компаниям заложить организационную основу для качественного управления рисками. Чтобы эта основа продуктивно работала, применение ее результатов должно подвергаться регулярной внешней проверке, подобной аудиту. Публичность стандарта позволит всем заинтересованным сторонам быть в одной системе координат. А регулярность проверки повысит вероятность выявления «бесправных» риск-менеджеров и обнародования соответствующей информации.

График 3. Банковский риск-менеджмент – самый массовый, пенсионный – самый динамичный

Доля участников финансового рынка, имеющих набор ключевых признаков системы риск-менеджмента, от количества активных участников финансового рынка



Источник: «Эксперт РА»

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

«ЭКСПЕРТ РА»: РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ ГОТОВИТСЯ К МЕГАРЕГУЛИРОВАНИЮ

6 февраля 2013 года в Москве состоялась IX Ежегодная профессиональная конференция «Управление рисками в России – 2013», организатором которой выступило рейтинговое агентство «Эксперт РА». Ключевыми темами обсуждения на конференции стали создание мегарегулятора и его влияние на развитие риск-менеджмента на финансовом рынке, а также стандартизация процесса управления рисками, в частности, создание отраслевого стандарта риск-менеджмента для лизинговых компаний.

«В связи с созданием мегарегулятора на базе ЦБ можно ожидать, что уже через несколько лет подходы и нормативная база, распространенные на банковском рынке, появятся в качестве обязательных и для остальных участников финансового рынка, - отметил Павел Митрофанов, руководитель отдела корпоративных и инвестиционных рейтингов рейтингового агентства «Эксперт РА». – В результате многие компании, которых даже кризис 2008 года не заставил создать риск-подразделение, будут обязаны это сделать. Важно, чтобы система управления рисками не строилась для формального выполнения нормативных требований».

Необходимость дифференцированного подхода мегарегулятора к различным рынкам отметил Анатолий Милюков, первый вице-президент, руководитель бизнеса доверительного управления активами группы Газпромбанка: «Все сегменты финансового рынка разные по своей природе. Это, безусловно, должно быть учтено, и банковский опыт не стоит механически расширять на управляющие компании. В первую очередь, хотелось бы избежать именно давления со стороны развитого банковского риск-менеджмента».

«Риск-менеджеры в современных финансовых компаниях должны иметь реальное влияние на принятие инвестиционных решений для повышения прозрачности бизнеса и принятия эффективных инвестиционных решений», - в свою очередь считает Фарид Юнусов, генеральный директор УК «Ингосстрах-Инвестиции».

По словам Олега Иванова, вице-президента Ассоциации «Россия», банки практически не заметят создание мегарегулятора, в отличие от банковских групп, в состав которых входят страховые или инвестиционные компании. От групп потребуется более системный подход к риск-менеджменту, что может стать для них большим вызовом. В отношении возможного перехода банков на стандарты Базеля II, Олег Иванов отметил, что «внедрить эти стандарты смогут далеко не все банки. Скорее всего, это будет ТОП-10. У этих банков есть все необходимые ресурсы, и, безусловно, они будут еще лет 20 задавать тренд развития риск-менеджмента, будут его кузницей».

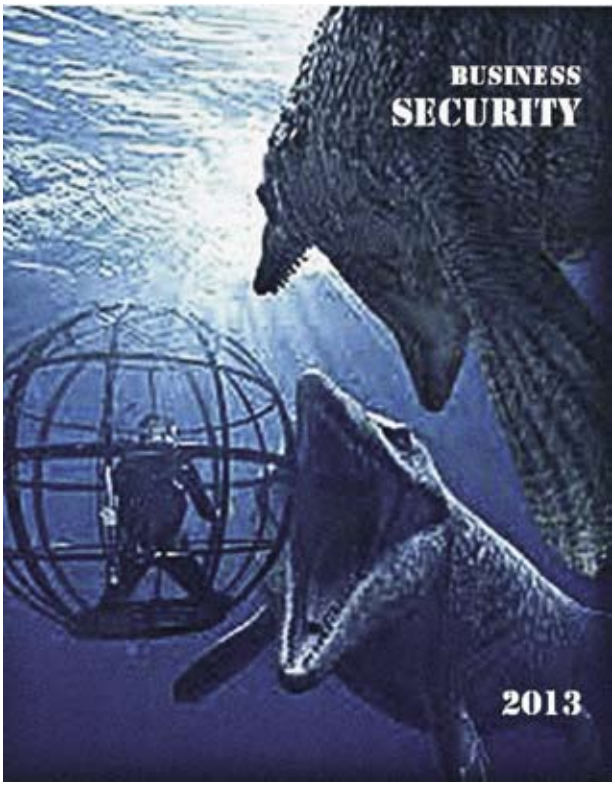
Григорий Варцибасов, член совета директоров и управляющий директор банка «ТРАСТ», также согласился, что серьезных изменений с появлением мегарегулятора в банковской сфере не ожидается. «Показатели риск-менеджмента в банковской отрасли объективны, что позволяет участникам адекватно оценивать себя на рынке и, в конечном итоге, честно работать с клиентами. Для финансового рынка работа над отраслевыми стандартами в сочетании с внедрением мегарегулятора может стать решением ряда актуальных проблем».

По мнениюДмитрияАлександрова, президента Национальной лиги управляющих, создание «мегарегулятора» может ускорить процесс консолидации финансового рынка. Так, по его оценке, изменения в регулировании только на пенсионном рынке могут привести к существенному сокращению количества участников до 50 фондов.

О глобальных проблемах человечества и безопасности на уровне микроэкономических процессов

Наш журнал начинает публикацию специально переработанных и наиболее интересных для профессиональных читателей материалов курса «Безопасность предпринимательской деятельности», который с 2012 года преподается в Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики».

ЮРЧЕНКО Александр Васильевич, профессор, директор Института проблем безопасности Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»



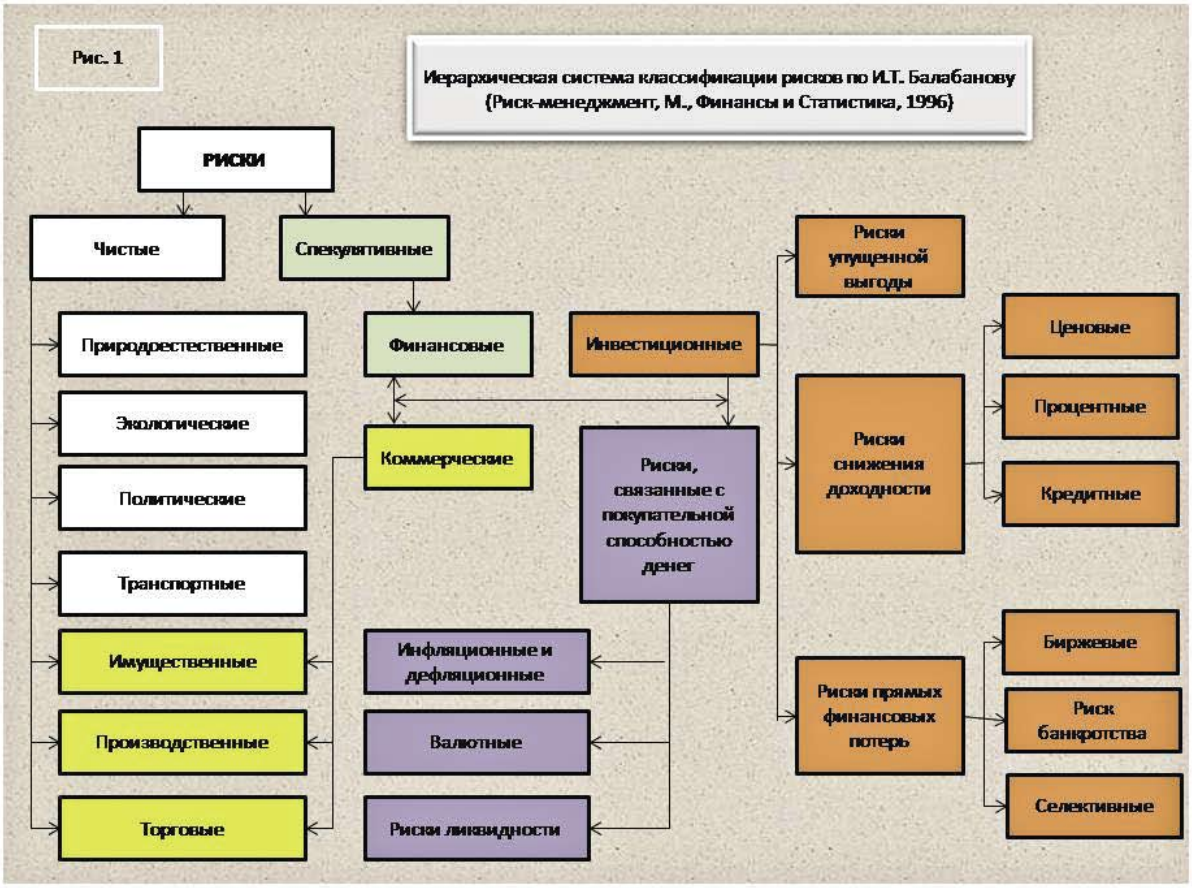
У некоторых людей иногда складывается впечатление, что их жизнь и деятельность происходит в некой специфической среде, которая закрыта от влияния всевозможных факторов, подробно изучаемых риск-менеджментом. К примеру, представители малого бизнеса в одном из районных центров на Южном Урале никогда не сомневались в том, что эффективность их предпринимательской деятельности всецело зависит от благосклонности местной элиты: районных органов власти и самоуправления, местных «силовиков», бандитов и бизнесменов, пользующихся расположением «руководства». Так ли это? И да, и нет. Автор сам поработал в 2001 году в одном из районов Подмосковья в качестве генерального директора акционерного общества, которое следовало вернуть к нормальной жизни после двух лет разгула нечестных управленцев, и убедился в том, что региональные элиты даже на небольшом удалении от федерального центра чувствуют себя полными хозяевами на «своей» территории.

Но они не всесильны. Существуют факторы, которые по степени своего воздействия далеко превосходят любые человеческие возможности.

15 февраля 2013 года в 09.23 по местному времени тысячи жителей Челябинской области Российской Федерации стали свидетелями редкого астрономического явления – падения метеорита. Как полагают астрономы, взрыв космического объекта произошел на высоте 15-25 км. В результате пострадало 1 552 человека, ударной волной разрушена крыша и часть стены здания склада концентратов Челябинского цинкового завода, повреждены конструкции ледового дворца «Уральская молния» и хоккейной арены «Трактор», в жилых домах и учреждениях разбилось около 200 тысяч квадратных метров оконного стекла. Общий ущерб превысил 1 млрд. рублей. Вот так мы все наглядно получили урок – в этом мире все взаимосвязано.

Нельзя рассматривать внутренние проблемы предприятия в отрыве от окружающей его внешней среды. Но ведь мы вспомнили только об одном из аспектов глобальной среды – природной катастрофе, которая носит по отношению к нам объективный характер и, следовательно, пока никак не зависит от нашего к ней субъек-

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»



тивного отношения. Точно предугадать момент ее наступления невозможно, предотвратить пока нельзя, но учитывать, наверное, следует. Таких факторов достаточно много.

С чего начать? Начнем с определения.

Согласно абз. 3 п. 1 ст. 2 Гражданского кодекса Российской Федерации «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке». Из этой нормативной формулировки вытекают следующие ключевые особенности бизнеса:

1. Самостоятельность;
2. Инициативность;
3. Материальная заинтересованность;
4. Законность;
5. Рискованность.

Остановимся на последней особенности и постараемся рассмотреть ее как можно детальнее. Теория говорит о том, что бизнес невозможен без риска, это объективная неизбежность, которая обусловлена двумя основными причинами: неопределенностью условий предпринимательской среды, прежде всего внешней, и ограниченностью ресурсов организации, что объективно приводит к возникновению дефицита. Риск порождается, в основном, факторами неопределенности:

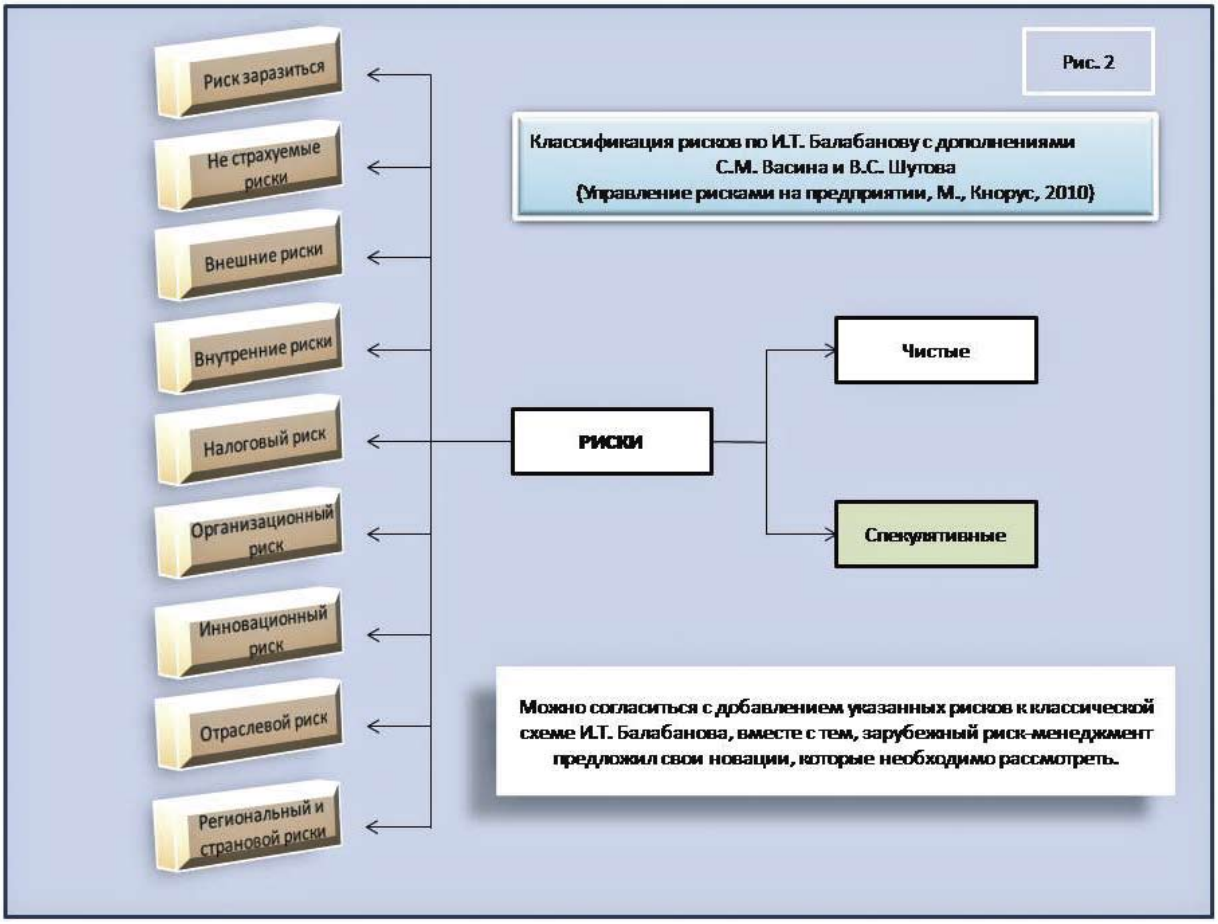
- Нестабильностью макросреды рыночных отношений;
- Неопределенностью политической и социальной ситуации;
- Отсутствием у бизнесмена полной и достоверной информации о внешней среде предприятия;
- Ограниченной возможностью человека постоянно воспринимать и обрабатывать новую информацию;
- Случайностью появления неблагоприятных событий в процессе предпринимательской деятельности;
- Противодействием участников рынка.

Как экономическая наука выстраивает систему хозяйственных рисков?

Существует несколько подходов, и они находятся в динамике.

Российский исследователь Балабанов И.Т. создал иерархическую систему классификации рисков, которая олицетворяет собой некоторое осмысление рыночных реалий в ранний постсоветский период нашей новейшей истории (рис. 1). Риски вообще он подразделяет на две большие категории: риски чистые и риски спекулятивные.

К чистым рискам автор относит риски природоестественные, экологические, политические, транспортные, имущественные, торговые и производственные. В категорию спекулятивных рисков у Балабанова И.Т. входят: финансовые (коммерческие), инвестиционные (риски упу-



щенной выгоды, риски снижения доходности, риски прямых финансовых потерь) и риски, связанные с покупательной способностью денег (инфляционные и дефляционные, валютные, риски ликвидности).

Позднее, данная классификация была взята за основу отечественными экономистами Васиным С.М. и Шутовым В.С. и дополнена следующими позициями (рис. 2):

- Риск заразиться;
- Не страхуемые риски;
- Внешние риски;
- Внутренние риски;
- Налоговый риск;
- Организационный риск;
- Инновационный риск;
- Отраслевой риск;
- Региональный и страховой риски.

При всей сложности применения иерархической системы рисков по Балабанову И.Т. к современным реалиям, дополнения к ней Васина С.М. и Шутова В.С. сразу делают ее не очень логичной и сомнительно завершенной. Сразу возникает вопрос, какие риски отнести к категории внешних, а какие к категории внутренних и как это графически отразить на схеме? Почему выделен только налоговый риск и нет других родственных ему рисков? А нельзя ли описать отраслевые риски в структуре уже имеющихся?

Есть еще более экзотические подходы.

Однако мы должны понимать, что собственные системы рисков уже давно существуют в западных странах, которые значительно раньше нас начали работать в условиях рыночной экономики. В этих системах есть нечто общее с нашими подходами, однако они серьезно отличаются по своим составляющим и принципам структурирования. Рассмотрим одну из таких систем, предложенную экономистами М. Круи, Д. Галаем и Р. Марком (рис. 3) . Американские авторы выделяют следующие риски:

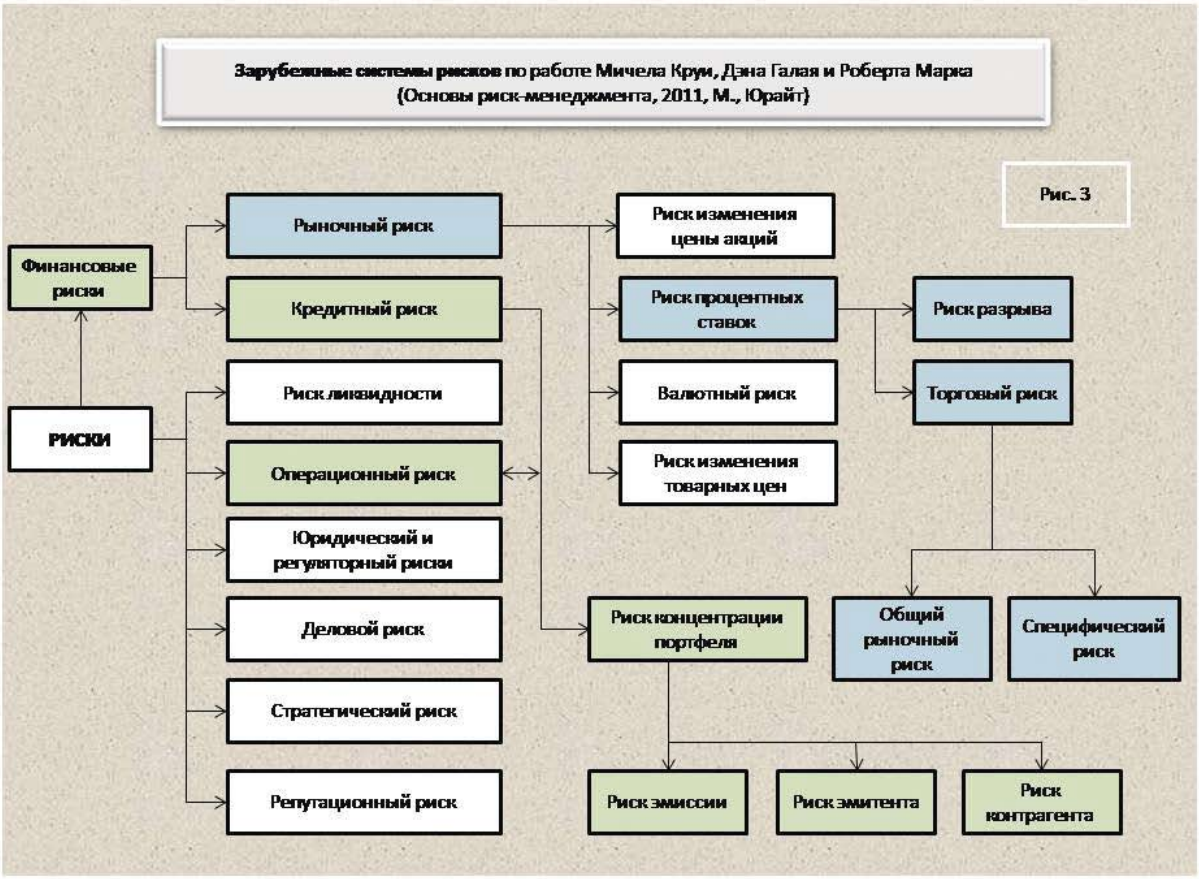
- Финансовый риск (рыночный риск и кредитный риск);
- Риск ликвидности;
- Операционный риск;
- Юридический и регуляторный риски;
- Деловой риск;
- Стратегический риск;
- Репутационный риск.

В свою очередь рыночный риск они подразделяют на:

- Риск изменения цены акций;
- Риск процентных ставок (риск разрыва и торговый риск, последний состоит из общего и специфического);
- Валютный риск;
- Риск изменения цены.

Кредитный и операционный риски вместе формируют риск концентрации портфеля, состоящий из риска эмиссии, риска эмитента и риска контрагента. Такая система с современных позиций понимания рынка выглядит более целостной и сбалансированной. Более того, она

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»



активно используется и современным российским бизнесом. Начиная с 1980 года, также происходит эволюция финансовых инструментов для хеджирования рисков (управления рисками). Появляются валютные свопы, фьючерсы на банковские депозитные сертификаты, индексные фьючерсы на акцию, опционы на фьючерс на казначейский вексель, фьючерсные контракты на доллары США и индексы муниципальных облигаций, дифференциальные свопы, опционы и фьючерсы на волатильность и т.п. инструменты. Это эффективный подход, но он применяется, прежде всего, к ситуациям, в которых для расчета рисков и выработки механизмов управления ими можно использовать четкую логику и математические инструменты моделирования процессов.

Очень быстро выяснилось, что математическое моделирование применимо не ко всем рискам, по этой причине американским экономистом Заде Л. еще в 1965 году была обоснована нечеткая логика и сформулирован принцип несовместимости: «Чем сложнее система, тем менее мы способны дать точные и в то же время имеющие практическое значение суждения о ее поведении. Для систем, сложность которых превосходит некоторый пороговый уровень, точность и практический смысл становятся почти исключающими друг друга характеристиками».

Сказано красиво, но очень неоптимистично. Что это, тупик?

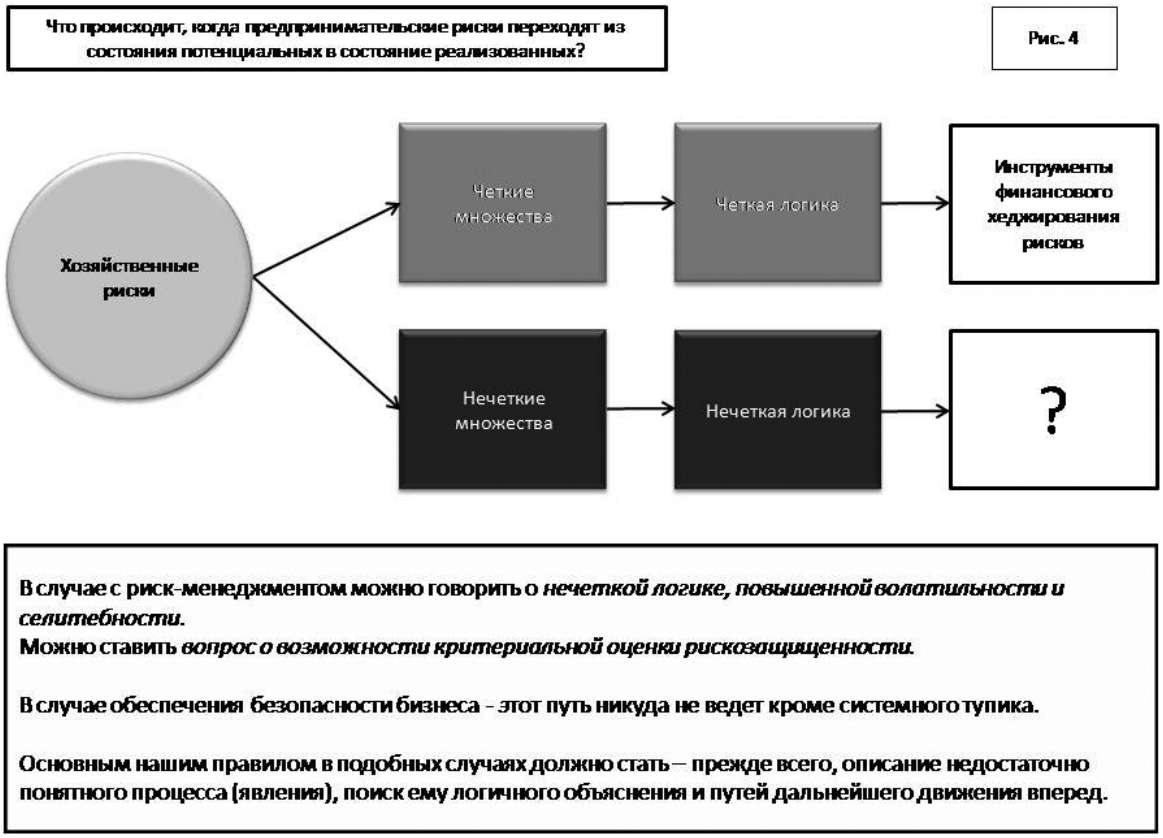
В определенной степени, да.

Есть риски, которые связаны с такими сложными системами, которые не поддаются математическому моделированию и прогнозированию. В этом случае общая теория безопасности указывает на то, что в реальной жизни мы, как правило, имеем дело со сложными системами, составленными в свою очередь не из простых элементов, а также из сложных систем. Таким образом, в сфере нечетких множеств мы имеем дело со «сложными системами сложных систем» . Науке уже известны основные свойства подобных образований:

- наиболее вероятный отклик сложной системы на единичное воздействие – хаотический;
- сложная система обладает новыми иными свойствами, нежели простая совокупность свойств элементов, составляющих эту систему;
- отклик сложной системы на воздействие является нелинейным и изменяется в зависимости от силы этого воздействия;
- новые свойства системы при слабых взаимодействиях могут не проявляться, поэтому нельзя сказать, что свойства конкретной сложной системы полностью изучены и ее поведение предсказуемо.

С учетом изложенного выше, для понимания момента перехода проблемы риска из сферы компетенции риск-менеджмента в область ответственности управления системами безопасности мы предлагаем рассмотреть стадию разделения хозяйственных рисков на четкие и нечеткие множества (рис. 4).

При этом Закон дает следующее определение: «Безопасность – это состояние защищенности жизненно важных интересов личности, обще-



ства и государства от внутренних и внешних угроз». Для нас это критерий появления на авансцене функции обеспечения безопасности предпринимательской деятельности или Business Security, как емко выражаются наши зарубежные коллеги.

К сожалению, дальше наступает парадоксальная ситуация – взаимное неузнавание взаимодействующих функций.

В работах по общему менеджменту и риск-менеджменту российских и зарубежных авторов мы практически не встречаем упоминания даже о существовании такой функции, как обеспечение безопасности бизнеса. В свою очередь, авторы, которые посвящают свои исследования проблемам экономической и информационной безопасности, ничего не говорят о существовании теории управления, хозяйственных рисках и их взаимосвязи с собственным объектом исследований. Конечно, это неверно.

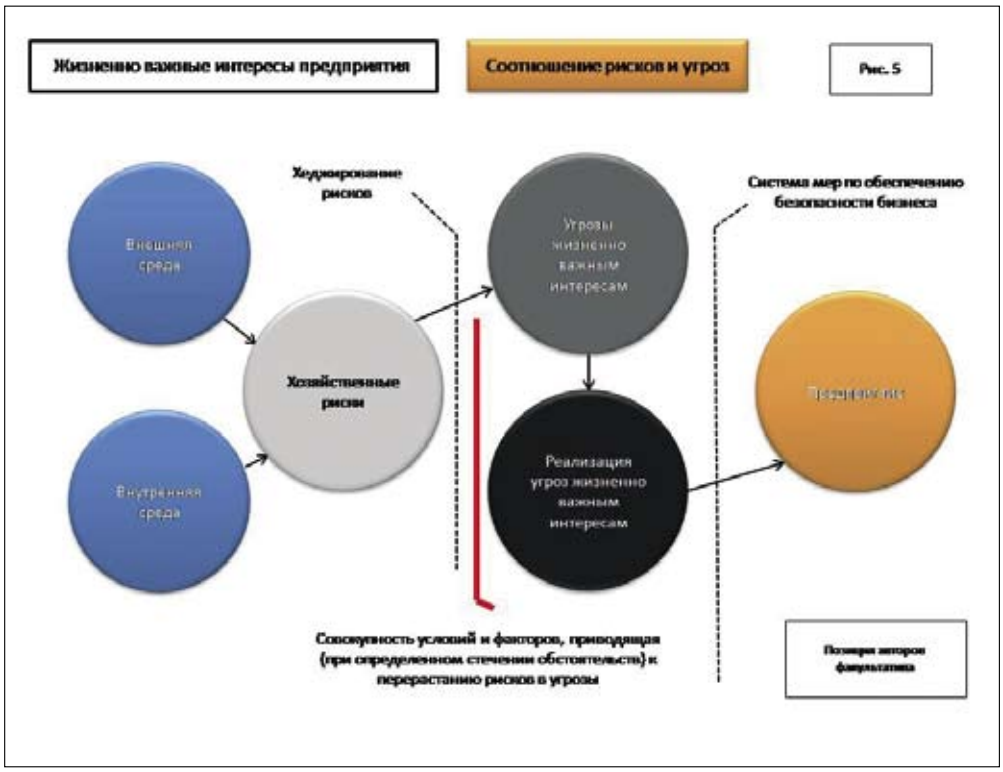
Невозможно представить себе современное российское предприятие, менеджеры которого даже не догадываются о том, что кто-то неизвестный выполняет все многообразные функции безопасности и при этом никак не нуждается в финансовом, кадровом и организационном обеспечении. Это серьезно мешает целостному восприятию объективно существующей реальности и, как следствие, эффективной предпринимательской деятельности, взаимодействию подразделений предприятия по горизонтали, порождает своеобразный ореол исключительности и непонимания задач безопасности. Нам представляется, что сфера компетенции в области безопасности все-таки существует. Она является составной частью общей теории управления и тесно взаимосвязана с риск-менеджментом. Ее очередь наступает тогда, когда хозяйственные риски могут перейти или уже перешли в стадию угрозы жизненно важным интересам предприятия (группы предприятий, бизнеса) (рис. 5).

Вернемся ненадолго в начало 1990-х годов. Это очень важно, ведь основы современного российского бизнеса закладывались не в период столыпинских реформ и не на основе идеалистически понимаемых либеральных ценностей. Наш современный бизнес зарождался в горниле шоковой терапии, сопровождавшей смену общественно-экономических формаций. Развал СССР происходил на фоне:

- Открытого парада суверенитетов, паралича властной вертикали;
- Массовых общественных (в том числе, националистических) проявлений, беспорядков и вооруженного противостояния;
- Убийств, актов насилия и погромов, агонии огромной страны;
- Политического, экономического и продовольственного кризисов, миграции миллионов людей;
- Неудавшейся попытки государственного переворота (ГКЧП);
- Девальвации морально-этических ценностей и повсеместной трагедии маленького человека.

В области внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности ощущались не только желание одних зарубежных партнеров

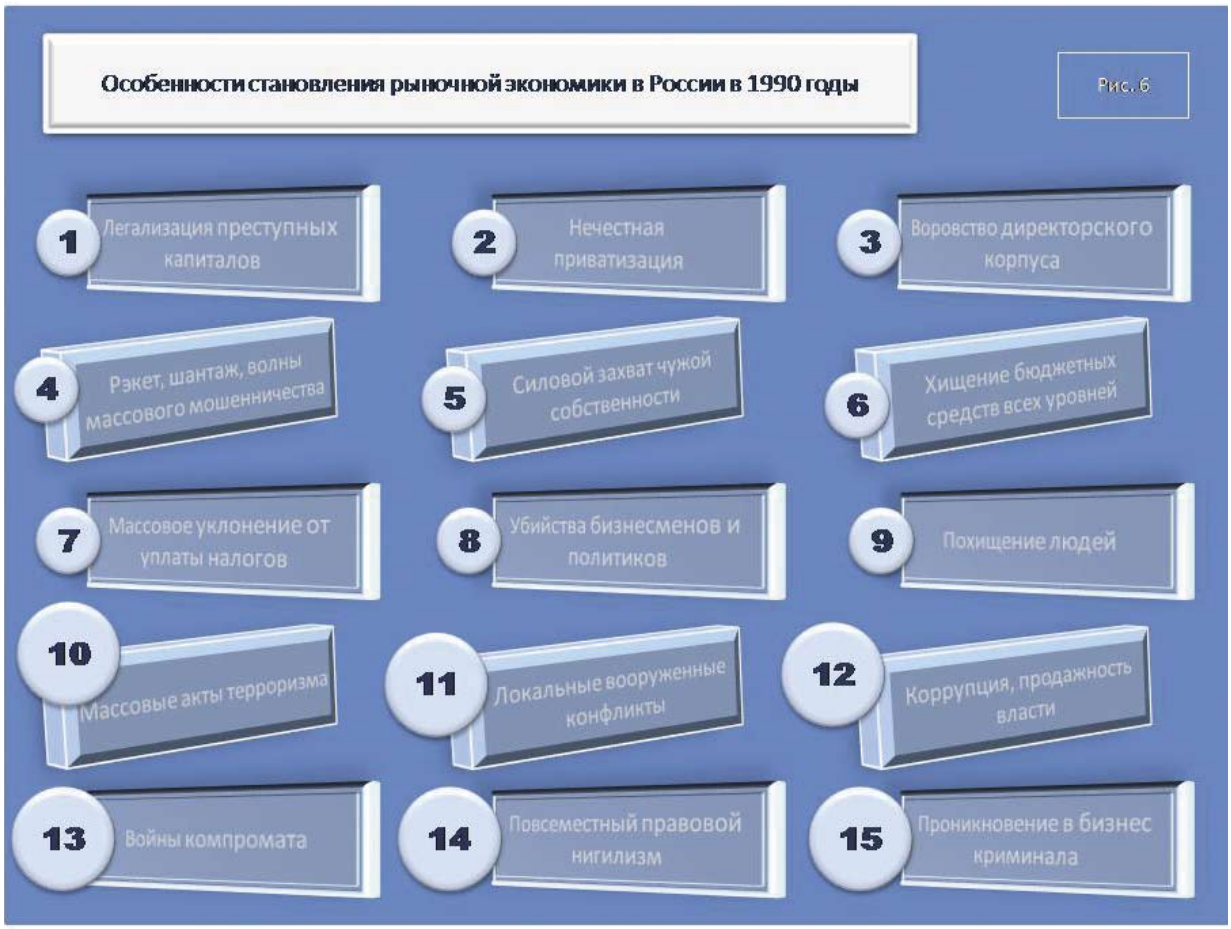
© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»



использовать временную слабость нашей страны в своих целях, вытеснить ее представителей с ряда зарубежных рынков, привести отдельные отрасли ее экономики в неконкурентное состояние, лишить статуса мировой державы и возможности эффективно влиять на международные отношения и мировую политику.

Периоду становления рыночной экономики и формирования класса собственников в нашей стране присущи и иные особенности (рис. 6). И это не все. Существовала реальная угроза дальнейшего распада не только России, но и всех остальных (без исключения) вновь созданных независимых государств на бывшем постсоветском пространстве.

искренне помочь России в скорейшем преодолении кризисных явлений переходного периода. Зафиксированы многочисленные попытки других зарубежных бизнесменов и политиков, действовавших под флагом ликвидации последствий «холодной войны» и эпохи тоталитаризма,



РЕЙТИНГ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ОТ «ЭКСПЕРТ РА»

Название	Рейтинг	Прогноз	Дата присвоения/ актуализации/изменения прогноза
Альянс-Лизинг	A+	Стабильный	18.04.2012
Базис Лизинг	A	Стабильный	30.10.2012
БелФин	B++	Стабильный	29.03.2012
Газпромбанк Лизинг (ЗАО)	A+	Стабильный	15.06.2012
Газпромбанк Лизинг (ООО)	A+	Стабильный	15.06.2012
Газпромбанк Лизинг-Стандарт	A+	Стабильный	15.06.2012
Газтехинвест	A+	Стабильный	15.06.2012
Лизинговая компания «Дельта»	A	Позитивный	16.11.2012
ДЭНМАР-ЛИЗИНГ	B	Стабильный	19.12.2012
Клиентская Лизинговая Компания	A	Стабильный	17.05.2012
Лизфайнэнс	A	Стабильный	25.10.2012
Межотраслевая лизинговая компания	A	Стабильный	07.03.2013
ЛК Межрегиональная инвестиционная компания	B++	Стабильный	25.07.2012
Объединенная лизинговая компания	A	Стабильный	02.04.2013
Петербургская Лизинговая Компания	B++	Стабильный	30.07.2012
Петролизинг-Менеджмент	A	Стабильный	08.10.2012
Приволжская Лизинговая Компания	A	Стабильный	18.04.2013
РАФ-Лизинг	A	Позитивный	30.01.2013
РЕСО-Лизинг	A+	Стабильный	07.08.2012
РЛизинг	B++	Стабильный	12.09.2012
РТК-Лизинг	A	Стабильный	26.09.2012
СТОУН-XXI	A	Позитивный	06.12.2012
Технолизинг	A	Стабильный	29.01.2013
ТрансФин-М	A	Позитивный	21.12.2012
Лизинговая компания УРАЛСИБ	A+	Стабильный	23.04.2012
Финансовые Технологии	A	Стабильный	24.10.2012
ЧелИндЛизинг	A	Стабильный	24.10.2012
ЧелИндЛизинг-1	A	Стабильный	24.10.2012
ЧелИндЛизинг-Плюс	A	Стабильный	24.10.2012
ЭкономЛизинг	B++	Позитивный	03.12.2012
ЭКСПО-лизинг	A	Стабильный	10.09.2012
Экспресс-Волга-Лизинг	B++	Стабильный	30.08.2012
Элемент Лизинг	A+	Стабильный	04.06.2012

СПРАВКА

Класс	A++	исключительно высокий (наивысший) уровень финансовой устойчивости
Класс	A+	очень высокий уровень финансовой устойчивости
Класс	A	высокий уровень финансовой устойчивости
Класс	B++	приемлемый уровень финансовой устойчивости
Класс	B+	достаточный уровень финансовой устойчивости
Класс	B	удовлетворительный уровень финансовой устойчивости
Класс	C++	низкий уровень финансовой устойчивости
Класс	C+	очень низкий уровень финансовой устойчивости (преддефолтный)
Класс	C	неудовлетворительный уровень финансовой устойчивости (выборочны дефолт)

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

IV ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ»

15 марта 2013 года в Москве, завершила свою работу IV Всероссийская конференция «Бухгалтерский учет и налогообложение лизинговых операций», организованная Подкомитетом ТПП РФ по лизингу, НП «Лизинговый союз» и Консалтинговым агентством «Территория лизинга».

Мероприятие прошло в двухдневном формате: конференции и деловой встречи. Это позволило обсудить широкий круг вопросов и проблем бухгалтерского учета и налогообложения лизинговых операций, как у лизингодателя, так и у лизингополучателя, поделиться опытом и решить практические ситуации.

Первый день был посвящен обзору и анализу последних изменений в законодательстве, регулирующем бухгалтерский учет; существующих методов бухгалтерского учета лизинговых операций, перспектив и последствий реформирования учета (проект ПБУ «Аренда»); рассматривались актуальные вопросы налогообложения лизинговых операций, в т.ч. налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на имущество, транспортный налог, земельный налог, рассматривалась сложившаяся арбитражная практика.

Основными темами обсуждения на деловой встрече стали: практика применения норм трансфертного ценообразования, практика применения МСФО в лизинговых компаниях, проблема признания процентов по долговым обязательствам и тенденции в консультационном сопровождении лизингополучателей.

В мероприятии приняли участие представители крупнейших лизинговых компаний России, Министерства финансов Российской Федерации (Минфин РФ), Министерства по налогам и сборам Российской Федерации (МНС РФ), Высшей школы экономики (ВШЭ), Бухгалтерского методологического центра (БМЦ), некоммерческих организаций и объединений, консультанты. Уже традиционно интерес к данной конференции и готовность к диалогу последовали со стороны регулирующих органов, и мы надеемся на сохранение сложившейся практики.

Открывая конференцию, от лица организаторов выступили Евгений М. Царев, руководитель аппарата Подкомитета ТПП РФ по лизингу, директор НП «ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ» и генеральный директор Консалтингового агентства «Территория лизинга» Оксана В. Солнышкина. В приветственном слове были отмечены последние направления в части изменений в законодательстве, регулирующем бухгалтерский учет и налогообложение лизинговых операций, перспективы, задачи и последствия для лизинговой отрасли.

Оксана А. Сухарева в своем докладе на тему

«Изменения в РБУ 2013г. Проект ПБУ «Аренда» рассказала о правилах и методологии учета лизинговых операций, предусмотренных проектом «ПБУ Аренда». Участники конференции разобрали практические примеры и правила их отражения в учете. По мнению эксперта Проект ПБУ «Аренда» может быть принят до конца 2013 года.

Не меньший интерес среди участников конференции вызвало выступление представителя Министерства по налогам и сборам Хритиной Ольги Витальевны. В своем докладе она затронула вопросы налогообложения налогом на имущество, транспортным налогом и налогом на землю. Кроме того, Ольга Витальевна ответила на вопросы участников о правилах формирования налогооблагаемой базы по налогу на имущество с 2013 года.

В своем докладе Антошина Ольга Александровна, профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита Всероссийской государственной налоговой академии Минфина России рассмотрела наиболее сложные вопросы и спорные ситуации в учете и налогообложении: порядок признания в расходах стоимости невозвращенного лизингополучателем предмета лизинга для целей налогообложения налогом на прибыль; учет суммы дебиторской задолженности в связи с признанием основного должника банкротом; учете в целях налогообложения прибыли расходов лизингодателя и доходов лизингополучателя при утрате, уничтожении, невозможности восстановления предмета лизинга и др.

О Практике ВАС РФ по применению Постановления Пленума ВАС РФ от 12.10.2006г. «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налоговой выгоды» рассказала Михайлова Ольга Ратомовна, судья Арбитражного суда г. Москвы в отставке.

Уже традиционно в конференции приняла участие начальник отдела налогообложения прибыли Департамента налоговой и таможенной политики Минфина РФ Буланцева Валентина Александровна. Она рассказала об основных изменениях в законодательстве, рассказала о наиболее существенных и актуальных разъяснениях Минфина в части порядка налогообложения налогом на прибыли лизинговых операций. Участников конференции интересовал вопрос о судьбе специального коэффициента до 3-х. Валентина Ивановна разъяснила, что решение об отмене коэффициента ускорения к лизинговому имуществу и порядке его отмены пока не принято, но данный вопрос остается открытым и работа над ним ведется. Однако, на сегодняшний момент предполагается, что отмена коэффициента состоится после появления нового Классификатора ОКОПФ и будет распространяться на отдельные виды имущества.

Станислав Ковынев в своем докладе на тему «Арбитражная практика» рассказал о последних тенденциях в практике рассмотрения налоговых споров в судах. Также он освятил проблему выкупной стоимости, авансовых платежей и задатка, страхования и страховых случаев и др.

О правилах и тенденциях перехода на МСФО в России, опыте внедрения МСФО в лизинговой компании рассказала зам. Финансового директора Лизинговой компании «Система лизинг 24» Екатерина Витте. Екатерина обратила внимание участников, что внедрение ПБУ «Аренда» в действующей редакции не целесообразно и не возможно до того момента, как будет принята новая редакция стандарта IAS17

Доклад Дмитрия Костальгина, партнера юридической компании TAXADVISOR, был посвящен проблемам признания процентов по долговым обязательствам для целей исчисления налога на прибыль, порядка применения правил тонкой капитализации, последним тенденциям в Арбитражной практике.

Одной из задач бухгалтерских служб многих лизинговых компаний является консультирование клиентов по вопросам учета лизинговых операций у лизингополучателя. И потребность в таком консультационном сопровождении в перспективе будет расти. Генеральный директор Консалтингового агентства «Территория лизинга» Оксана В. Солнышкина рассказала о способах организации и развития процессов и процедур консультационного сопровождения лизингополучателей.

Участники мероприятия отметили важность рассматриваемых вопросов.

Организаторы конференции обращают внимание участников и профессионального сообщества на необходимость активного участия в обсуждении проекта ПБУ «Аренда».

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

III ЕЖЕГОДНАЯ БИЗНЕС-ВСТРЕЧА «БЕЗОПАСНОСТЬ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

22 марта 2012 года в Москве, прошла III Ежегодная бизнес-встреча «Безопасность лизинговой деятельности», организованная Подкомитетом ТПП РФ по лизингу, НП «Лизинговый союз» и Консалтинговым агентством «Территория лизинга».

В мероприятии приняли участие представители крупнейших лизинговых компаний России, Института проблем безопасности Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», профессиональные консультанты и разработчики ITрешений, поставщики специального оборудования для слежения, коллекторы и арбитражные управляющие.

Участники встречи в неформальной обстановке обсудили широкий круг вопросов в области безопасности лизинговой деятельности, управления рисками и дебиторской задолженностью в лизинговых компаниях; защиты интересов лизинговых компаний в арбитражном суде и автоматизации юридической работы.

Своим экспертным мнением и практическим опытом поделились:

Александр Васильевич Юрченко, профессор, директор Института проблем безопасности Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» в своем докладе на тему «Кадровая безопасность предприятия. Защита бизнеса от внутреннего мошенничества и иных противоправных действий персонала», затронул широкий круг вопросов в области кадровой безопасности: что такое кадровые риски? Зачем компании нужны психологи? Нужно ли проводить служебное расследование? Детектор лжи как инструмент расследования? и другие. Александр Васильевич поделился своим огромным профессиональным опытом, привел массу примеров из практики работы, как лизинговых компаний, так и банков.

Все большую актуальность в последние годы для компаний приобретают вопросы кибернетической безопасности. Вопросам построения системы информационной безопасности лизинговых компаний был посвящен доклад профессора, д.т.н. Института проблем безопасности Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», Александра Дмитриевича Рудченко. Александр Дмитриевич, рассказал о соотношении понятий информационной и кибернетической безопасности, роли кибернетической безопасности в системе риск-менеджмента лизинговых компаний, настоящем и будущем кибернетической преступности. По ходу доклада эксперта обсуждались ситуации из практики работы компаний и способы обеспечения безопасности информации компании и физических лиц.

Не обошли вниманием участники мероприятия целесообразность использования единых информационных баз неплательщиков по договорам лизинга, эффективности и будущего таких информационных ресурсов. Руководитель аппарата Подкомитета ТПП РФ по лизингу, Евгений М. Царев обсудил с участниками встречи возможности специального проекта «Клуб ответственных лизингодателей», рассказал о пользе участия в данном проекте для лизинговых компаний.

Адвокат Консалтингового агентства «Территория лизинга» Анжела Костикова поддержала дискуссию примерами из практики урегулирования споров между лизинговыми компаниями и лизингополучателями, выделила основные наиболее распространенные схемы мошенничества.

Не менее интересным для участников мероприятия стал доклад начальника юридического отдела компании «БЭЛТИ ГРАНТ» Исайкина Дмитрия Юрьевича, который привел новые примеры, менее распространенные способы мошенничества и способы борьбы и предупреждения подобных фактов.

Юрист Консалтингового агентства «Территория лизинга» Андрей Курин акцентировал внимание участников мероприятия на возможностях взыскания задолженности с использованием процедуры банкротства лизингополучателя. Эксперты сошлись во мнении, что наиболее важными моментами, гарантирующими успех данной процедуры, является своевременность и сохранность информации о планах лизинговой компании.

Также, участникам мероприятия были представлены возможности Автоматизации работы юридических подразделений компаний. О практике реализации таких проектов и особенностях информационной системы рассказал Директор департамента отраслевых разработок Компании «Первый БИТ», Дмитрий Аверьянов.

Завершил обязательную часть встречи доклад Генерального директора «Консалтингового агентства «Территория лизинга» Оксаны В. Солнышкиной. В своем выступлении она представила результаты открытого исследования «Мошенничество в лизинге и способы противодействия», в котором приняли участие 17 лизинговых компаний России, различных по размеру и структуре бизнеса. Исследование проводилось при поддержке Подкомитета ТПП РФ по лизингу.

Также на бизнес-встрече обсуждались вопросы текущего уровня и динамики изменения просроченной задолженности, целесообразности и эффективности использования коллекторских агентств, необходимости создания единых стандартов управления рисками в лизинговых компаниях.

Актуальность рассмотренных тем и формат мероприятия получили высокую оценку участников.

Один из вариантов мошеннических действий в лизинговой сфере

В настоящей статье опытом работы лизинговой компании при выявлении случаев мошенничества поделился начальник юридического отдела лизинговой компании «БЭЛТИ ГРАНД», Дмитрий Исайкин

В качестве одного из возможных примеров совершения мошеннических действий, известных из практики, можно привести активность мошенников, выдающих себя за лизинговую компанию.

Оптимальный вариант, если подозрительную активность удается выявить на ранней стадии. Например, когда в ЕГРЮЛ появляются сведения о создании организации, наименование которой весьма схоже с наименованием реальной лизинговой компании. В подобных случаях можно порекомендовать следующие простые шаги для добросовестного лизингодателя, у которого появился «двойник».

Во-первых, составить сообщение для клиентов и деловых партнеров, предупреждающее о появлении организации с похожим названием, не имеющей отношения к данному лизингодателю, предупреждающее о возможных попытках со стороны компании-двойника оказать вредоносное воздействие, например, по выставлению счетов на оплату лизинговых платежей от имени добросовестного лизингодателя. Данное сообщение целесообразно опубликовать на сайте лизингодателя, а также довести до клиентов по электронной и традиционной почте.

Во-вторых, составить список органов власти, которым можно разослать официальные заявления. При малом количестве конкретных данных для мотивированного обращения, например, о факте совершенного преступления возможно обратить внимание на отдельные моменты, сопровождающие появление компании-двойника и являющиеся подозрительными:

- Сходно ли наименование компании-двойника с наименованием реального лизингодателя до степени смешения.
- Содержится ли в наименовании компании-двойника прямое указание на вид деятельности – слова «лизинг», «лизинговая компания».
- Кто является согласно сведениям ЕГРЮЛ учредителем и единоличным исполнительным органом компании-двойника, зарегистрировано ли на данных лиц значительное количество других организаций, относится ли адрес компании к адресам массовой регистрации и т.д.

Первой группе адресатов можно порекомендовать Росфинмониторинг, Банк России, а также конкретный банк, в котором открыт счет данной компании (при наличии об этом сведений). Цель обращения в эти организации – максимально затруднить использование расчетного счета компании-двойника в банке по линии мероприятий ПОД/ФТ. А через это, затруднить в целом использование данной компании мошенниками. В заявлении можно прямо обратить внимание указанных адресатов на то, что ввиду наличия обнаруженных подозрительных признаков не исключается возможность использования расчетного счета компании-двойника для ведения деятельности по легализации денежных средств, полученных преступным путем, и финансирования терроризма, просить принять установленные законодательством РФ меры по выявлению финансовых операций компании-двойника.

Также возможно обращение в Федеральную антимонопольную службу с заявлением о том, что компания-двойник создана с целью ведения недобросовестной конкуренции в отношении лизинговой компании. Однако, в этом случае, заявителю нужно быть готовым предоставить документальное подтверждение ведения данной компанией фактической деятельности. В противном случае ФАС откажет в возбуждении административного производства.

Наконец, в качестве обязательного адресата укажем органы полиции. В отсутствие признаков состава преступления возможно обратится с заявлением о пресечении противоправной деятельности, в котором указать все выявленные подозрительные обстоятельства, которые дают основание предполагать активность мошенников. Например, наличие номинального учредителя и руководителя в одном лице позволяет говорить о наличии неустановленных лиц, которые фактически, а не номинально, руководят деятельностью компании-двойника; компания-двойник позволяет этим неустановленным лицам вести деятельность по получению авансовых и иных платежей от лизингополучателей, вводя последних в заблуждение относительно получателя платежа, а также совершать иные мошеннические действия.

При наличии потерпевших от действий мошенников, а также иной конкретной информации об уже совершенных или подготавливаемых преступлениях следует обращаться в органы полиции с соответствующими заявлениями о преступлениях. При этом нужно учитывать, что если заявителем выступает лизинговая компания, но преступление совершено непосредственно против другого лица (например, против по-

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

тенциального лизингополучателя, оплатившего мошенникам «аванс по договору лизинга»), то для сохранения реальных перспектив возбуждения уголовного дела необходимо обеспечить активное участие в деле самого потерпевшего.

В качестве особенности действия мошенников в указанных случаях можно отметить, что все общение с потерпевшими и обмен документами происходят только по телефону и по сети Интернет. Мошенники под любым предлогом уклоняются от личной встречи, тем более встречи в офисе «лизинговой компании».

В заключение отметим что, несмотря на все известные трудности, связанные с преследованием мошенников в порядке уголовного судопроизводства, вести такую работу с полицией необходимо. Как показывает практика, мошенникам нельзя спускать их действия с рук, поскольку они тоже собирают и анализируют информацию, и если лизинговая компания где-то проявляет слабость, то мошенники становятся более настойчивыми, делают новые попытки посягательств в отношении лизинговой компании и ее потенциальных и действующих клиентов.

ОТЧЕТ
по итогам открытого исследования на тему «МОШЕННИЧЕСТВО В ЛИЗИНГЕ И СПОСОБЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ - 2012»

Консалтинговое агентство «Территория лизинга» при поддержке Подкомитета ТПП РФ по лизингу подвело итоги открытого исследования на тему «Мошенничество в лизинге и способы противодействия»

1.1. Общая информация о Проекте. Цели и задачи исследования

Сегодня лизинг является уникальным инвестиционным инструментом, составляющим основу для обновления основных производственных фондов компаний, различных отраслей экономики России. За время своего развития он превратился в стремительно развивающуюся отрасль и трудно найти вид деятельности, где не использовалось бы имущество, полученное по договору лизинга.

Лизинговые компании все чаще и чаще сталкиваются со случаями внешнего мошенничества в процессе реализации своей основной деятельности. Согласно исследованиям, проведенным международными организациями, ущерб от мошеннических действий принимает угрожающие масштабы. В то же время, креативность преступников порождает все новые виды мошенничества. В связи с вступлением России в ВТО, эксперты прогнозируют рост числа случаев мошенничества с применением новых мошеннических схем на базе современных технологий и опробованной европейской практики.

Актуальность данного исследования обусловлена необходимостью консолидации практик работы лизинговых компаний, обмена опытом и использования полученной информации. Мы ставили задачу обобщить информацию о самых распространенных способах внешнего мошенничества и инструментах их реализации, с которыми сталкиваются лизинговые компании, классифицировать и определить наиболее эффективные способы предупреждения и противодействия. При этом, при проведении исследования мы использовали принятые в практике делового оборота термины и определения.

Результаты представленного исследования могут быть полезны и необходимы:

1) Лизинговым компаниям с целью:

- использования полученной информации о практике работы других лизинговых компаний в своей деятельности;
- сравнения полученных результатов с данными компании;

2) Лизинговым брокерам с целью:

- использования полученной информации с целью защиты интересов своих партнеров и клиентов;

3) Инвесторам, банкам и иным финансовым институтам с целью:

- оценки рисков лизинговой отрасли и лизинговых проектов, использования полученной информации в своей практической деятельности;

4) Любым другим заинтересованным лицам, для которых необходимы и интересны последние тенденции на рынке лизинга с точки зрения своей профессиональной деятельности.

1.2. Методология и технология исследования

При проведении исследования мы использовали следующие **приемы и методы**:

1) Мониторинг информации из открытых источников: Интернет, СМИ;
2) Опросные карты (анкеты), представленные участниками исследования;
3) Интервью с сотрудниками компаний.

Первичную информацию о способах и инструментах мошенничества, с которыми сталкивались лизинговые компании, мы получали в процессе изучения открытых источников (Интернет, СМИ) и базируясь на собственном опыте.

При изучении практики и опыта работы лизинговых компаний была запрошена информация в форме опросных листов, необходимая для проведения исследования. Информацию представили 17 компаний, что косвенно свидетельствует о неготовности менеджмента компании раскрывать информацию о практике работы компании.

Интервью с сотрудниками лизинговых компаний проводились от имени организатора исследования, в случае готовности лизинговых компаний представить информацию и рассказать о практике своей работы. Как правило, мы общались с сотрудниками лизинговых компаний, отвечающими за управление рисками. Общение в ходе глубинных интервью строилось в виде 30-40 минутных встреч. Также информация получалась в процессе телефонных переговоров и электронной переписки.

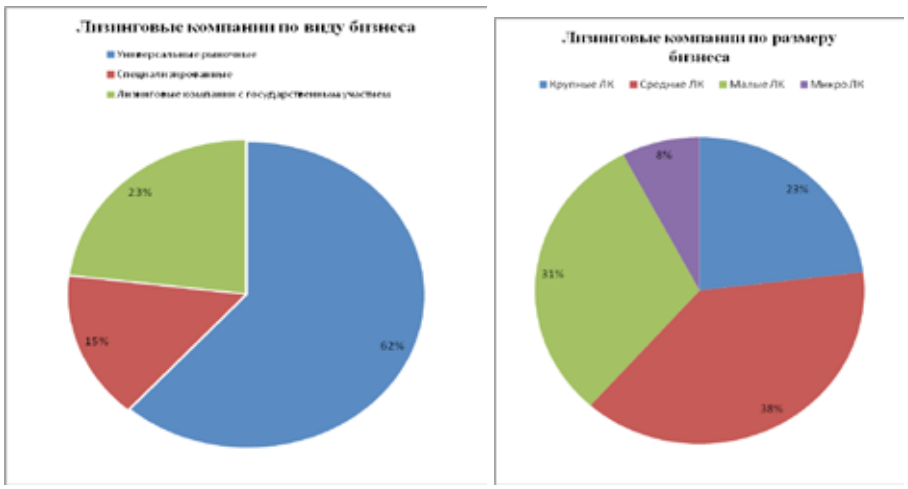
Вся полученная информация по каждой из лизинговых компаний консолидировалась для получения общей картины о практике работы лизинговых компаний.

1.3. Описание участников исследования

Информацию в рамках данного исследования представили 17 лизинговых компаний. Состав участников позволяет нам делать вывод о том, что мы получили укрупненную информацию, позволяющую делать лишь общие выводы.

Диаграммы №1 Лизинговые компании – участники исследования

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»



1.4. Результаты

Результаты исследования показали, что самыми распространенными способами мошенничества являются:

Завышение цены имущества (было отмечено всеми участниками исследования);

В результате завышения стоимости имущества от его фактической рыночной стоимости, лизинговая компания приобретает в собственность имущество стоимостью выше рыночных показателей, несет риски связанные с не возмещением или возмещением в неполном объеме произведенных расходов в случае неплатежеспособности лизингополучателя и реализации имущества на вторичном рынке. Наиболее распространен данный вид злоупотреблений по сделкам со специальным уникальным оборудованием, по сделкам с возвратного лизинга.

- Предоставление не достоверных документов и информации о компании (указали 80% участников);

Не редки ситуации, при которых «заинтересованные» лица, изучив требования лизинговой компании, осуществляют подготовку и представление на рассмотрение пакет документов по компании с идеальными для принятия решении характеристиками. Фактически деятельность компании существует только на бумаге. Наиболее распространена такая форма «обмана» по специальным лизинговым программам, ориентированным на розничные продажи лизинговых услуг.

- Невозможность найти или идентифицировать предмет лизинга (также указали 80% участников);

Участники исследования отметили 2 основных вида подобных форм мошенничества:

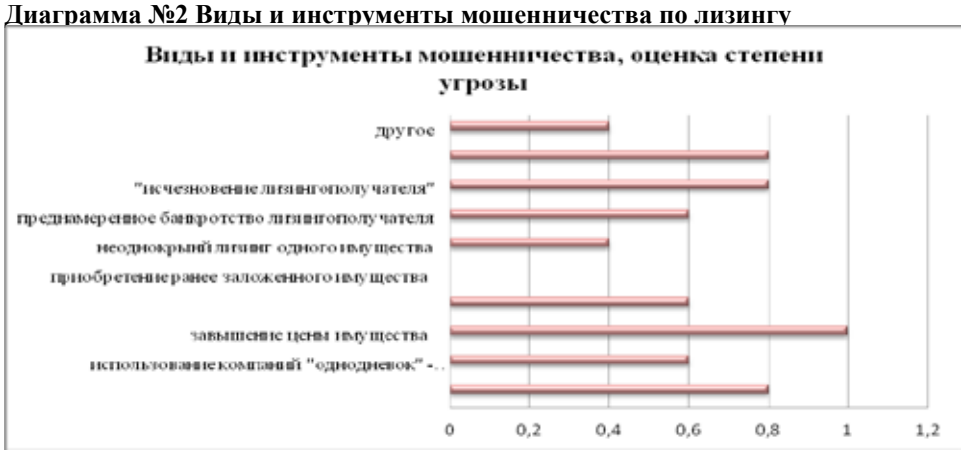
1) Предмет лизинга фактически не существовал, сделка оформлена с целью получения денежных средств. Наиболее распространен такой вид злоупотреблений по сделкам с оборудованием;

2) Предмет лизинга фактически приобретен и передан в лизинг. Однако в момент инвентаризации или изъятия имущества в случае не платежеспособности клиента, идентифицировать и доказать, что именно это имущество является собственностью лизинговой компании, затруднительно.

Наиболее распространена данная форма злоупотреблений по лизингу оборудования, не имеющего заводских номеров или иных регистрационных знаков.

В дополнительных комментариях были отмечены новые формы мошеннических действий, связанные с использованием IT-технологий: создание дублирующих сайтов, дублирование поступающих на сайт Заявок на лизинг на дублирующие почтовые адреса и т.д. Кроме того, участились случаи использования названия реально существующей лизинговой компании компанией-двойником с целью получения денежных средств (авансовых платежей по договору лизинга) от компаний, заинтересованных в получении имущества в лизинг.

Диаграмма №2 Виды и инструменты мошенничества по лизингу



Мы попросили участников исследования оценить по 10-бальной шкале эффективность защитных мер от мошеннических действий. По результатам опроса, наиболее эффективными участники исследования считают:

- Повышение уровня профессиональной подготовки специалистов по безопасности, обмен опытом и информацией о мошеннических действиях между специалистами служб безопасности лизинговых компаний и банков;
- Мониторинг уровня просроченной задолженности по заключенным договорам лизинга;

- Отнесение клиента к определенной группе риска и применение мер проверки и мониторинга исходя из присвоенной группы и т.д.

Диаграмма №3 Оценка степени эффективности защитных мер от мошенничества

Результаты исследования выявили следующие направления, которые необходимо развивать с целью повышения уровня защиты от мошеннических действий:

1) Повышение уровня информационной и кибернетической безопасности лизинговых компаний;
2) Расширение взаимодействия между лизинговыми компаниями с целью обмена информацией о мошенничествах;
3) Создание и использование единой информационной базы о случаях и способах мошенничества;
4) Обмен опытом с иностранными коллегами, представителями лизинговых компаний и банков, стран Евросоюза и США о последних тенденциях и практике применения мошеннических схем;
5) Повышение уровня профессиональной подготовки сотрудников служб безопасности.

Мы благодарим участников исследования «Мошенничество в лизинге и способы противодействия – 2012» за представленную информацию и надеемся на рост интереса к данному проекту. Мы уверенны, что полученные результаты принесут вам практическую пользу.

«Территория Лизинга»

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

Итоги исследования «Рынок труда и кадровый потенциал лизинговых компаний»

Вряд ли кто-то поспорит с тем, что самая лучшая работа – та, которая приносит не только материальное благополучие, но и новые задачи, интересное общение, карьерный рост, заставляет испытывать гордость за свою компанию. На работе мы проводим большую часть своей жизни. И без сомнения, каждому из нас интересны изменения и тенденции на рынке труда: будь то собственник, руководитель, специалист по HR, менеджер или студент.

Основной целью исследования «Рынок труда и кадровый потенциал лизинговых компаний - 2012» стала задача дать объективную оценку рынка труда для лизинговых компаний, уровня профессиональной подготовки ее специалистов, основных направлений управления персоналом в лизинговых компаниях.

Каков рынок труда дли лизинговых компаний? Каковы тенденции и направления его развития? Какие специалисты наиболее востребованы лизинговыми компаниями? Какие каналы поиска персонала наиболее эффективны? Какие инструменты мотивации используются лизинговыми компаниями? Как построена система поиска, подготовки и выращивания персонала в вашей компании? Обо всем этом вы узнаете в материалах данного исследования.

При проведении исследования мы использовали различные методы и способы получении и анализа информации о рынке труда для лизинговых компаний: проводили анкетирование и опрос лизинговых компаний, исследовали внешние источники информации. Нашим партнером в рамках данного проекта стала служба исследований HeadHunter, которая представила информацию о рынке труда в сфере лизинга. Кроме того, аргументировать и подтвердить сделанные нами выводы помог наш собственный проект «Кадровый резерв лизинговых компаний».

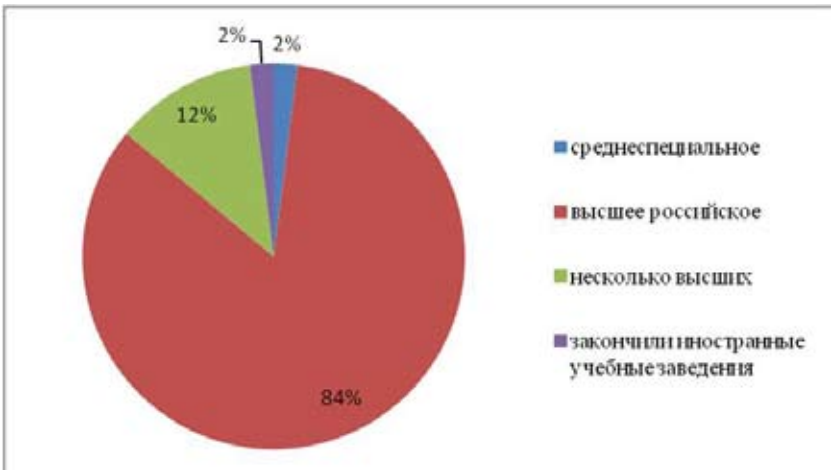
В исследовании приняли участие 22 лизинговые компании, различные по размеру и структуре бизнеса. Респондентами в опросе выступили HR специалисты, а также сотрудники и руководители компаний. Как показал опрос, вопросами управления персоналом в лизинговых компаниях занимаются специалисты различный специальностей: бухгалтеры, директора структурных подразделений, и даже офис-менеджеры. Специалистов по управлению персоналом, или подразделения по HR, имеют лишь небольшое количество компаний, как правило, численностью свыше 50 человек, либо специалисты по HR интегрированы в материнскую структуру компании (например, банка).

Лизинг все еще молод! Данное утверждение можно отнести не только к лизинговой отрасли, но и к специалистам, которые работают в лизинговых компаниях.

«Портрет» представителя лизинговой отрасли:

Средний возраст – 29 лет, мужчина, обладающий высшим образованием и знанием одного иностранного языка.

Диаграмма №1 Образование сотрудников (доля в общем количестве)



2012 год для рынка труда России в целом был стабильным и продуктивным: массовых сокращений персонала не наблюдалось, число открытых вакансий в течение года росло, росли и стартовые зарплатные предложения работодателей.

В ОБЩЕМИРОВОМ МАСШТАБЕ БЕЗРАБОТИЦА ВЫРОСЛА В 2012 ГОДУ НА 4,2 МЛН ЧЕЛОВЕК ДО 197 МЛН ЧЕЛОВЕК.
ПО ДАННЫМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА (МОТ), ЧИСЛО БЕЗРАБОТНЫХ ПО ВСЕМУ МИРУ МОЖЕТ ПОДСКОЧИТЬ НА 5,1 МЛН ЧЕЛОВЕК В 2013 Г., ДОСТИГНУВ 202 МЛН ЧЕЛОВЕК. В 2014 Г. ЕЩЕ 3 МЛН ЧЕЛОВЕК ПОПОЛНЯТ РЯДЫ БЕЗРАБОТНЫХ
НЕСМОТРЯ НА РОСТ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ В БЛИЖАЙШИЕ 2 ГОДА, ПОКАЗАТЕЛЬ ПОЙДЕТ НА СПАД С 2014 Г.

«После существенного падения в кризис 2008-2009 годов, когда количество вакансий сократилось в несколько раз, спрос на персонал в лизинге восстановился только к концу первого полугодия 2011 года. С тех пор на рынке происходит медленный, но стабильный рост: к началу текущего года прирост объема заявок на персонал составил около 30% к докризисным показателям. Предложение на рынке труда, то есть количество поступающих резюме, по динамике опережает спрос: за четыре года пул активных соискателей увеличился вдвое» - рассказывает директор петербургского представительства HeadHunter Юлия Сахарова.

Отметим особенности «портрета» лизинговых компаний, впрочем, как и других компаний финансового сектора:

- Руководящие позиции (директора, руководители подразделений) занимают сотрудники, имеющие опыт работы в отрасли от 5 и более лет;
- Текучесть кадров минимальна, а среди сотрудников, занимающих руководящие позиции практически отсутствует;
- Прогнозы по развитию новых подразделений и открытию новых вакансий сдержанные.
- Крупные компании имеют собственные внутренние университеты и систему подготовки и развития сотрудников, или планируют их развивать.

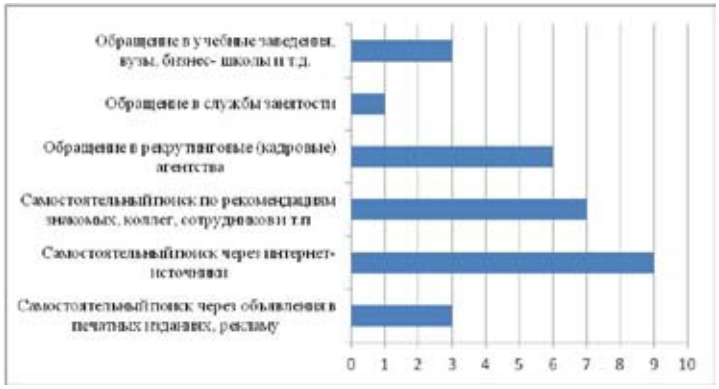
По данным HeadHunter, «несмотря на положительную динамику, дисбаланс спроса и предложения сохраняется: по-прежнему наблюдается довольно острая нехватка квалифицированных сотрудников вкупе с высокими показателями текучести кадров на позициях менеджеров по продаже лизинговых продуктов и по работе с клиентами. Так, в конце 2012 года на одну открытую вакансию в лизинге приходилось менее одного резюме соискателей, причем более 60% претендентов на вакансии в сфере лизинга составили соискатели в возрасте от 22 до 25 лет, то есть молодые специалисты, только что закончившие высшие учебные заведения.

Более того, в последние несколько лет тенденция к дефицитарности кадров выражается и в снижении среднего количества откликов, приходящихся на одну открытую вакансию: с 2009 года оно сократилось вдвое, хотя пока остается выше докризисного уровня».

По оценке же самих лизинговых компаний самыми эффективными каналами поиска сотрудников являются: рекомендации сотрудников и коллег и самостоятельный поиск в открытых источниках (в интернете). Эффективность обращения в рекрутинговые компании сдержанная: компании считают, что подобрать специалиста по лизингу и провести должную профессиональную оценку они не могут, эффективно привлечение для подбора линейных сотрудников, подбор руководителей подразделений и ТОП – менеджеров целесообразно проводить самостоятельно. Обращение в учебные заведения, также как и использование печатных источников информации – скорее исключение из правил. Компании предпочитают привлекать выпускников ВУЗов лишь на ограниченный период без гарантий приема на работу.

Среди внутренних источников поиска персонала лишь 2 компании также отметили внутренний кадровый резерв. Скорее данный факт обусловлен сдержанными оценками в скором развитии новых структурных единиц, необходимости увеличения штата компании.

Диаграмма №2 Оценка эффективности поиска (подбора) персонала



© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

По словам Юлии Сахаровой, HeadHunter: «Компании лизинговой отрасли готовы принимать на работу с клиентами людей с общим экономическим образованием и опытом работы в смежных, банковской и страховой сферах. Однако среди соискателей желающих переходить из банковской сферы в лизинговую немного – прежде всего, в силу меньшей оплаты труда на аналогичных позициях в лизинге, чем в банках или страховых компаниях».

Диаграмма №3 Динамика спроса и предложения на рынке труда

Диаграмма №4 Количество резюме, приходящихся на одну вакансию

Диаграмма №5 Среднее количество откликов на вакансии в лизинге

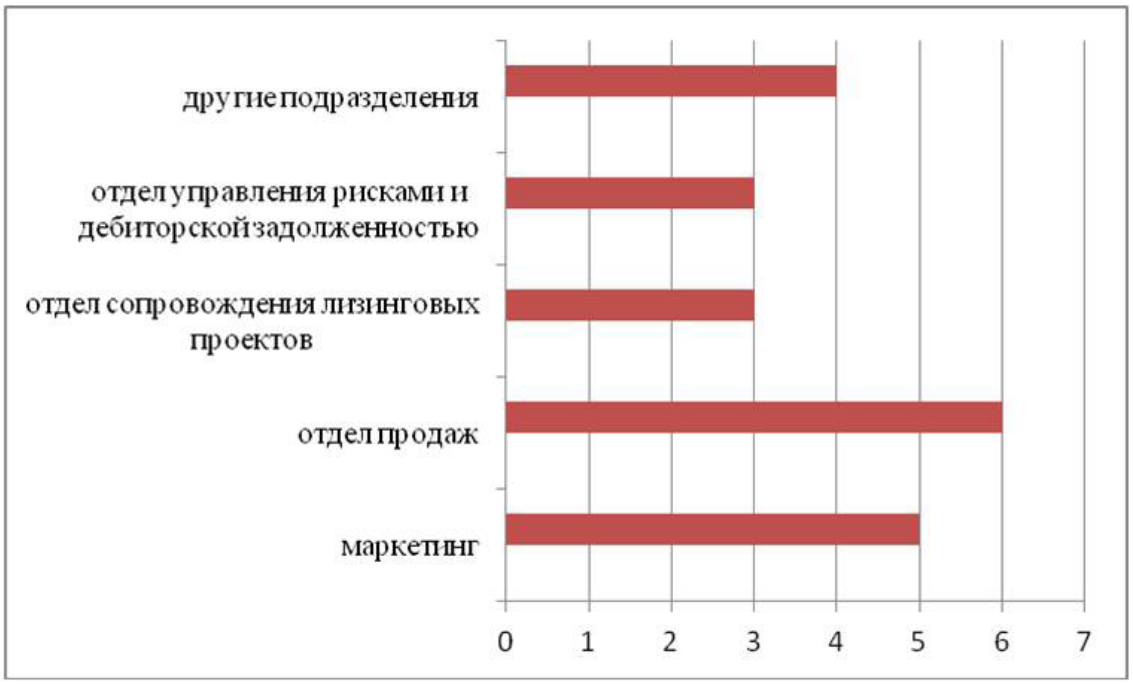
Для сравнения, банковская сфера Москвы приглашает квалифицированных сотрудников на среднюю зарплату в 50 000 рублей, тогда как средний уровень заработной платы в лизинге, по

состоянию на начало 2013 года, в Москве и Санкт-Петербурге составил 40 000 рублей, в других регионах – 30 000 рублей. При этом лизинг является одной из немногих профессиональных сфер, в которых средний доход, предлагаемый в вакансиях московских и петербургских компаний, примерно одинаков.

Самыми высокооплачиваемыми профессиями в лизинге на линейных (не руководящих) позициях являются аналитики, кредитные эксперты и риск-менеджеры. Работодатели заинтересованы в квалифицированных соискателях на данные позиции, с подтвержденным профессиональным опытом, и таким кандидатам готовы платить, в среднем, на 23% больше, чем те ожидают получить. Низкие запросы соискателей, в свою очередь, связаны с тем, что около трети из них не имеют опыта работы и необходимых компетенций, а это идет в разрез с ожиданиями работодателей. Так, большая часть вакансий приходится на специалистов с опытом от 1 года до 3 лет (70%), более опытные профессионалы (от 3 до 6 лет) требуются в 12% вакансий. Для соискателей без опыта работы в 2012 году было открыто лишь 17% вакансий, и подавляющее большинство из них приходилось на позиции менеджеров по продажам (по лизингу, по работе с клиентами).

При этом, по оценке специалистов уровень профессиональной подготовки соискателей на линейные позиции оставляет желать лучшего, и из года в год наблюдается тенденция падения уровня базовых знаний.

Диаграмма №6 Оценка уровня профессиональной подготовки соискателей на линейные позиции



При этом, опрошенные считают, что подготовка стандартов лизинговой деятельности для оценки уровня профессиональной подготовки специалистов по лизингу облегчило бы работу специалистов по HR, но существенного влияния на ситуацию на рынке труда для лизинговых компаний это не окажет.

По данным HeadHunter наиболее активными регионами-работодателями в сфере лизинга являются Москва (61%) и Санкт-Петербург (15%), где сосредоточены головные офисы крупнейших игроков отрасли. На третьем месте – Республика Татарстан (9%), далее Краснодарский край и Самарская область. Такая расстановка может быть обусловлена активным инфраструктурным развитием этих регионов в последние годы. Крупные инвестиционные проекты, события федерального и международного масштаба дали импульс развитию лизингового сектора на локальных рынках.

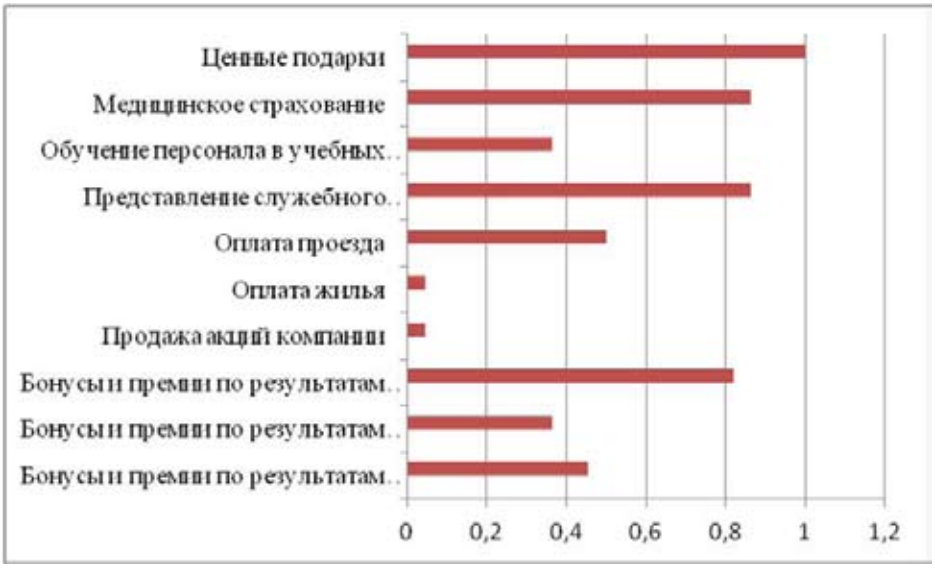
Наши респонденты в процессе интервью отметили, что существует проблема не материальной стимуляции и сохранения сотрудников, заинтересованных в карьерном росте.

Кроме того, в виду усиления конкуренции на рынке, ключевой становится проблема сохранения и развития ключевых сотрудников компании и в частности руководителей и специалистов отделов продаж.

На вопрос: «Какие инструменты мотивации персонала вы используете?» участники исследования сошлись во мнении, что самыми распространенными способами мотивации являются: предоставление служебного автомобиля, добровольное медицинское страхование и бонусы по итогам деятельности компании.

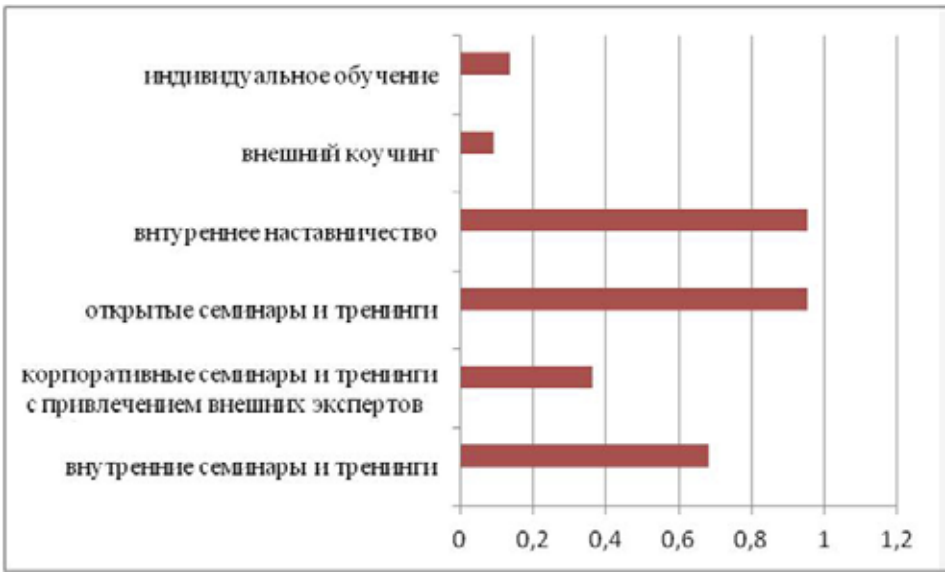
© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

Диаграмма №7 Показатели использования лизинговыми компаниями инструментов мотивации



На вопрос: «Каким образом в вашей компании осуществляется рост и развитие сотрудников?» эксперты указали, что наиболее общепринятыми инструментами развития сотрудников являются наставничество и участие в открытых семинарах и тренингах. Корпоративное обучение проводится компаниями как самостоятельно, так и с привлечением независимых экспертов, программы индивидуального обучения практически отсутствуют, так же как и внутренний коучинг.

Диаграмма №8 Как осуществляется рост и развитие сотрудников в лизинговых компаниях



Итак, подводя итог проведенного исследования и анализа, нам бы хотелось отметить, не смотря на то что лизинговые компании очень разные по размеру и структуре бизнеса, всех их объединяют общие тенденции, происходящие в лизинговой отрасли и рынке труда. Лизинговый бизнес молод, также как и специалисты его представляющие. Компании растут, развиваются и изменяются, и этот процесс невозможен без людей.

Мы надеемся, что результаты исследования будут полезны для Вашего бизнеса, работодатели смогут укомплектовать свои штаты высококвалифицированными сотрудниками, сотрудники будут расти и развиваться вместе с компаниями, в которых они работают, а соискатели обязательно найдут работу, которая будет доставлять им удовольствие.

Территория Лизинга

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

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА

Территория успеха для Вашего бизнеса!

Ежегодная конференция:

«Лизинг. Кредит. Страхование»

Санкт- Петербург

Сентябрь2013

Группа компаний «Территория Лизинга» приглашает Вас принять участие в ежегодной деловой конференции, которая является неизменным местом встречи профессионалов, сильнейших игроков лизингового и финансового рынков, местом, где обмениваются идеями, наработками и практиками.

В программе мероприятия:

Бизнес- Дуэль «ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ»;

Бизнес- Дуэль «ЛИЗИНГ - КАК ИНСТРУМЕНТ ОБНОВЛЕНИЯ»;

Бизнес- Дуэль «СТРАХОВАНИЕ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ»;

Награждение лучших представителей бизнес-сообщества и партнеров;

Сигарный Салон;

Показ коллекции осень-зима 2013 . Организатор Ирина Ашкинадзе, руководитель проекта «Дефиле на Неве»;

Благотворительная акция в поддержку Фонда «АдВита»

Итоги конкурса «Мисс – Лизинг 2013»

Фуршет

197110, Российская Федерация, Санкт-Петербург,
Петровская коса, дом 1, корпус 1, ком. 5/3,
www.kleasing.ru,
телефон:(812)498-67-25,
e-mail:info@kleasing.ru

«ЭКСПЕРТ РА»: СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ НУЖНО ВЫЙТИ ИЗ «ТЕНИ»

21 марта 2013 года в Москве состоялась III Ежегодная конференция «Лидеры среднего бизнеса», организатором которой выступило рейтинговое агентство «Эксперт РА». Ключевыми темами обсуждения на конференции стали макроэкономическая среда и инструменты развития средних компаний.

Открывая конференцию, генеральный директор рейтингового агентства «Эксперт РА» Дмитрий Гришанков отметил, что роль среднего бизнеса в российской экономике даже сугубо статистически оценивается по-разному, поскольку значительная его часть находится в тени. А во многих отраслях средний бизнес представлен лишь в качестве подразделений крупных холдинговых структур. «Это тормозит развитие и самого бизнеса, и экономики в целом» – подчеркнул Дмитрий Гришанков.

Среди серьезнейших препятствий развитию среднего бизнеса первый вице-президент «ОПОРЫ России» по энергетике и инфраструктуре Александр Калинин видит в том, что «многие малые компании сознательно не переходят в «среднюю лигу» из-за действующей системы налогообложения и администрирования. Помимо того, что такой переход означает зачастую увеличение налогообложения, он также неизбежно вызывает увеличение числа всяческих проверок. К примеру, налоговая проверяет малый бизнес гораздо реже, чем средний и крупный». Вместе с тем, по словам Калинина, благодаря усилиям предпринимательского сообщества перемены к лучшему очевидны. Так, по его оценке, значительно облегчился доступ компаний к энергетической инфраструктуре. На очереди – решение проблем с подключением к газовым сетям.

Об изменениях при работе с таможней рассказала член экспертного совета комитета по бюджету и налогам Госдумы, адвокат коллегии «Таможенный адвокат» Оксана Курочкина: «Сроки таможенного оформления снизились. Однако в работе таможенных органов нарастает фискальный уклон. На первом месте – план по сборам, а проблемы модернизации экономики за счет ввоза современного оборудования таможню мало волнуют».

Начальник управления по работе с предприятиями среднего бизнеса ЗАО «Райффайзенбанк» Дмитрий Харин был настроен более оптимистично. По его оценке, банки готовы заходить в инвестиционные проекты на 7-10 лет и это в конечном итоге приводит к модернизации существующих средних компаний и созданию новых. Этому процессу способствует и все увеличивающаяся конкуренция за клиента среди самих банков.

В свою очередь директор департамента перспективных форм поддержки дирекции «Фронт-Офис» ОАО «МСП БАНК» Елена Привалова отметила, что в настоящее время государственных программ поддержки малого и среднего бизнеса действительно мало, поэтому приоритет отдается банкам, сотрудничающим с инновационными предприятиями. «Программы поддержки «МСП БАНКа» реализуются через партнеров, для которых существует верхнее ограничение по процентной ставке. В частности, по программе модернизации на семилетние деньги максимальная процентная ставка составит 12,5% годовых. Однако необходимо поднимать вопрос открытости этих программ, повышать образованность малых и средних предпринимателей в этом вопросе».

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

«ЭКСПЕРТ РА»: ОСНОВНЫМИ ДРАЙВЕРАМИ В 2013 ГОДУ СТАНУТ «КРЕДИТНЫЕ ФАБРИКИ» И КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ДЛЯ МСБ

11 апреля 2013 года состоялась VII IEжегодная конференция «Финансы растущему бизнесу», организатором которой выступило рейтинговое агентство «Эксперт РА».Основными темами для обсуждения стали финансовые супермаркеты как драйвер роста доступности финансовых услуг для МСБ,«кредитные фабрики», меры по государственной поддержке МСБ.

«Для кредитования малого бизнеса созданы благоприятные условия с точки зрения регулирования. Однако малый бизнес находится под сильным прессом: на него давят с одной стороны замедление экономики, а с другой– увеличение страховых взносов для ИП, – отметил Павел Самиев, заместитель генерального директора рейтингового агентства «Эксперт РА». –По нашим прогнозам, за 2013 год рынок вырастет на 15-17%. Основными драйверами станут «кредитные фабрики» и комплексное обслуживание для МСБ».

Депутат Госдумы РФ, президент Ассоциации «Россия» Анатолий Аксаковтакже усомнился в необходимости повышения социальныхплатежей для ИП: «Надо признать ошибку и исправить этот закон». Также Анатолий Геннадьевич отметил, что снижению рисков кредитования малого и среднего предпринимательства будет способствовать введение в деловой оборот стандартов кредитования МСП, над которыми идет работа в Ассоциации региональных банков России, а также учет рейтингов национальных рейтинговых агентств, в частности «Эксперт РА», при рефинансировании в Банке России под кредиты, выданные среднему бизнесу.

Что касается комплексного обслуживания, примером в этом направлении может стать опыт Сбербанка России. Как отмечает Вице-президент Сбербанка России по развитию малого бизнеса Сергей Борисов: «Сбербанк уделяет большое внимание анализу реальных потребностей бизнеса в финансовых продуктах и услугах, зачастую тесно связанных с качеством инфраструктуры поддержки и развития бизнеса. Это позволяет Сбербанку при внедрении новаций в работе с малым и средним бизнесом не только добиваться выдающихся финансовых результатов, но и, как свидетельствуют опросы предпринимателей, повышать доступность финансовых ресурсов, создавать инфраструктуру развития предпринимательства: интерактивный портал «Деловая среда» и уникальную сеть Центров развития бизнеса по всей стране (специализированные офисы Сбербанка, где любой предприниматель сможет найти для себя партнеров, знания, финансовую поддержку и новые идеи)».

Павел Сигал, президент УК «Центр Микрофинансирования», первый вице-президент «ОПОРЫ РОССИИ» по региональному развитию высказал сомнение на счет драйверов роста: «Внедрение новых продуктов не приведет к переходу клиентов от МФО к банкам. Если не будут предприняты меры по снижению давления на МСБ, то к 2014 году и нам, и банкам будет некого кредитовать».

ВСЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

«ОБЛАКА» НАБИРАЮТ СИЛУ

Компания Acumatica вошла в The 20 Coolest Cloud Software Vendors по версии Computer Resseler News, популярного среди дистрибьюторов ресурса. В двадцатке самых лучших компаний года, создающих облачные продукты. Acumatica представлена на ряду с Google, Microsoft, Citrix и другими ветеранами ИТ-рынка. Это относительно субъективный рейтинг, отражающий не текущее финансовое состояние, а инновационность продукта. Acumatica опирается на разработке российских программистов. Основной продукт Acumatica – облачная система управления ресурсами (ERP) для малого и среднего бизнеса. В случае облачного исполнения клиент получает доступ в ERP через интернет и платит только за аренду приложения, обходясь собственной серверной системой. Внедрение облачной ERP-системы уменьшает затраты компании на ИТ - службы на 50-80 тыс. долларов в год. Облачные сервисы сейчас становятся популярными, но такие тяжелые системы, как ERP, реализуют считанные компании. В секторе для крупных компаний прочно прописались SAP, Oracle и Microsoft, поэтому Acumatica сосредоточилась на рынке ERP-услуг для малого и среднего бизнеса.

В IPHONE 5S СНОВА ОБЕЩАЮТ ВСЕ ДЛЯ ПЛАТЕЖЕЙ

Новый IPhone 5S, который, как ожидается, будет представлен в августе 2013 года, возможно, будет поддерживать не только бесконтактные платежи через NFC, но и биометрическую идентификацию.

Как сообщает веб-сайт China Times, тайваньский производитель чипов Chipdond будет поставлять несколько компонентов, включая чипы для поддержки технологии NFC сенсоры распознавания отпечатков пальцев и драйверы для сенсорных дисплеев. В сообщении говорится, что Apple будет использовать технологию распознавания отпечатков пальцев, чтобы усилить безопасность функций на основе NFC, таких как мобильные платежи.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СДВИГ – МОБАЙЛ И ВСЕОБЩЕЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ «УМНЫХ» ГАДЖЕТОВ, КОТОРЫЙ ПОСТАВИЛ КЛИЕНТА В ЦЕНТР ВСЕЛЕННОЙ В ЕВРОПЕЙСКОМ БАНКОВСКОМ МИРЕ УЖЕ СОВЕРШИЛСЯ

Финансовые организации сосредоточены на наполнении этой high-tech среды соответствующим контентом, оборудованием и сервисами. Испанская финансовая групп La Caixa, одна из крупнейших кредитных организаций Европы, чья сеть насчитывает более 6500 отделений и около 10 000 АТМ в 2011 году признана самым инновационным банком в мире. Его магазины мобильных приложений Caixa Movil Store удерживают 50% мобайлрынка по всей Испании.

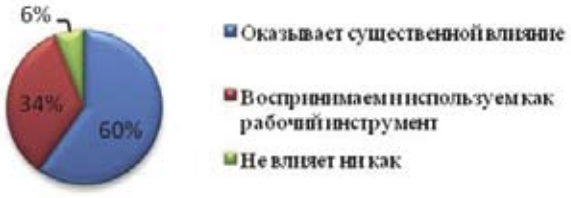
Пользователей (как клиентов, так и внешнюю аудиторию) привлекают простые, часто используемые в повседневности приложения. Это в первую очередь сканер для автоматической отправки счетов по штрихованному коду (более 80 тысяч скачиваний, произведено транзакций более чем на 6 млн. евро). Во-вторых, это также сканирующая программа для конвертации валют, которая считывает данные этикетки или ценника и тут же, на экране сканера в виде элемента дополнительной реальности выдает стоимость нужных пользователю валют.

На сегодня Caixa Movil Store насчитывает 69 активно работающих приложений. В приоритете оказалась и тема NFC- технологий (передача данных на небольшом расстоянии, бесконтактные платежи). Благодаря их усилиям в Барселоне в партнерстве с ведущими ритейл-сетями оборудованы 1700 точек для бесконтактных платежей. Также установлено 500 бесконтактных АТМ. Клиенты имею более 1 млн. бесконтактных карт на рыках.

Источник:Банковское обозрение

ИТОГИ ОПРОСА ЖУРНАЛА «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

Как все более широкое распространение смартфонов и планшетов меняет способы взаимодействия: - сотрудников лизинговых компаний в корпоративной среде? - лизинговых компаний со своими клиентами? Можно ли говорить о том, что стационарные устройства для телекоммуникаций становятся атавизмом?



© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО
ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ НА 2013 ГОД
КОНФЕРЕНЦИИ, БИЗНЕС-ВСТРЕЧИ

МАЙ

II Всероссийская конференция «Источники финансирования лизинговых проектов»

СЕНТЯБРЬ

IIФорум «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)

www.kleasing.ru

Анализируй моду/ Модный разговор/ Разбирая моду по составу

Вы думаете, что мода вам безразлична и Вы далеки от нее. И то, что делает модная индустрия, совершенно вас не интересует. А показы, журналы, худые, ярко накрашенные модели - это не для вас, а для тех, кому нечем заняться.

Да, многие ошибочно считают, что мода – блестящий и несерьезный глянец. На самом деле, в мировой практике производство одежды - самый востребованный и прибыльный бизнес. Правда, как и любая другая сфера жизни, он требует к себе особого подхода. Мода – это, прежде всего, анализ и прагматизм. Предсказать желание потребителя не сложно, главное – верно ответить на три ключевых вопроса: 1. Для кого? 2. Для чего? 3. Где это будет продаваться? Последний пункт, пожалуй, самый важный.

Конечно, в данной сфере «впереди планеты всей» Америка и Европа. Российский fashion рынок еще слишком молод и все, что представлено, более-менее стоящее нашего внимания, - это четко отлаженная схема построения бизнеса на мировом рынке. Но, тем не менее, из года в год наблюдается тенденция усиления отечественного рынка. В основном, это бренды сетевого формата. Изготовлением, тканями и фурнитурой занимаются китайские производители. Цех по проработке моделей, главный офис и рынок сбыта, как правило, находятся в России.

Одежда, также как продукты первой необходимости и предметы роскоши, всегда востребована и пользуется высоким спросом на рынке. В России произошел всплеск интереса к красивой одежде: модники и модницы жаждут поскорее узнать модные тенденции нового сезона. Еще шесть лет назад одежда не имела такой власти над россиянами. Стремление к количеству поглотило людей: теперь важно купить много и сразу. Это и спровоцировало приход на российский рынок американских дешевых брендов универмагового типа (масс-маркеты), где есть все – от белья до пальто. И не важно, детская, женская или мужская одежда.

Для русских города Европы всегда были излюбленными местами для шопинга. Там с легкостью скупалась любая одежда - от самых дешевых фирм до эксклюзивных, дорогих брендов.

На сегодняшний день ситуация в России выравнивается, так как российские инвесторы вкладывают средства в развитие легкой промышленности. Ведь одежда не портится и не требует особого условия хранения и транспортировки. Её даже не нужно «кормить»… Сетевой разброс монобрендовых магазинов по стране позволяет миксовать и продавать предыдущие коллекции без остатков.

Я имею прямое отношение к моде. Наш бренд Katya Anderzhanova существует уже почти 10 лет. На рынок мы вышли относительно недавно - 4 года назад. И я, художник и дизайнер одежды, прошла весь путь: от создания индивидуальной одежды до производства коллекций и открытия своих магазинов. Собственный рынок позволяет нам развиваться и контролировать его самостоятельно. Конечно, в модном бизнесе главный двигатель – это реклама. Будь то в глянцевом формате или, как я уже говорила, это участие в неделе моды с причудливыми платьями и худыми девушками-моделями. Все это является главной частью пиара и, кроме того, интересным и ярким шоу.

Дизайнер одежды Катя Андержанова
e-mail: katya-ander@mail.ru
сайт: www.katyaanderzhanova.com

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

Они ХОТЯТ ЖИТЬ.

Помогите детям выжить.

Подари Жизнь!

www.podari-zhizn.ru
+7 (499) 245-58-26
+7 (499) 246-22-39

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

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

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

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

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

Благотворительный Фонд "АдВита"

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

телефон/факс: (812) 3372733

телефон: +7 (901) 3088728

телефон диспетчера службы крови:

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

телефон диспетчера службы крови (моб.): +7 (901) 3000025 (прием звонков в будние дни с 9.00 до 18.00)

e-mail mail@advita.ru

Web-администратор

e-mail: mail@advita.ru

Диспетчер донорской службы крови

e-mail: donor@advita.ru

© «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

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