



ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА

№3⁽⁹⁾
2013



ТЕМА НОМЕРА:

ЛИЗИНГ В РОССИИ С ЗАПАДА НА ВОСТОК





Страховая группа

МСК



Страхование лизинговых сделок от «Страховой группы МСК»

«Страховая группа МСК» предлагает комплексное страхование лизинговых сделок. При заключении договора лизинга могут быть застрахованы правомерные имущественные интересы как лизингодателя, так и лизингополучателя:

- риск утраты (гибели), недосдачи или повреждения лизингового имущества;
- риск ответственности за причинение вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц в ходе реализации договора лизинга (например, ответственности за вред, причиненный автотранспортным средством - предметом лизинга);
- риск убытков от предпринимательской деятельности участников лизинговой сделки;
- риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или из-за изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов.

Центральный офис:

Санкт-Петербург,
Аптекарская наб., д. 12,

тел.: 8 812 7777 901
sgmsk.ru

ОАО «СГ МСК», Лицензия ФССН РФ С № 0461 77

На правах рекламы



Уважаемый читатель!

Приветствуем Вас на страницах журнала «Территория лизинга»!



На страницах номера, который Вы держите в руках, мы рассмотрели разные и достаточно интересные темы: вернулись к обсуждению проблем модернизации в России, рассказали о последних изменениях в законодательстве, осветили основные события на рынке лизинга, побеседовали с представителями лизинговых

компаний, продолжили обсуждение особенностей лизинга в Республике Казахстан, опубликовали итоги ежегодного исследования по вопросам автоматизации лизинговой деятельности и многое другое.

Темой номера стал «Лизинг в России с Запада на Восток». По сути, мы ставили задачу освещения основных особенностей рынка лизинга в регионах России, анализ и обсуждение тенденций его развития. В процессе подготовки материала мы опросили участников рынка, проанализировали полученные результаты и привели в материале наиболее интересные мнения экспертов. Полученные результаты позволяют нам сделать вывод о том, что если до недавнего времени на региональных рынках конкуренция сводилась попросту к борьбе за ограниченный местный ресурс и крупнейших клиентов, сегодня эта борьба обострилась. Основной инструмент – ценовая конкуренция и технологии. Технологии помогают снять территориальные ограничения и выйти на новые рынки. Чем выше технологии, тем они экстерриториальнее и тем труднее с ними конкурировать.

В рамках федеральных округов, также как и на других финансовых рынках, существует диспропорция в пользу экономически развитых регионов. Наиболее выражено это в Центральном и Северо-Западном федеральных округах, где более половины финансовых организаций округа осуществляют деятельность в Москве и Санкт-Петербурге соответственно. В остальных округах, как правило, присутствует 3-4 лидирующих региона с примерно одинаковым уровнем развития финансовых рынков.

Все острее встает вопрос эффективности бизнеса. В условиях стагнации в экономике компании корректируют свои стратегические планы, многие очень осторожно относятся к построению дальнейших прогнозов.

Кризисы проходят, какими бы затяжными они ни были. От того, насколько правильной была стратегия компании, зависит ее будущее. Для каждого бизнеса она имеет свои нишевые особенности и нюансы, но смысл один – в ближайшие годы каждая из компаний станет наиболее технологичной. А вот ответ на вопрос «В чем будет заключаться технология?» остается открытым.

Новые решения, новые технологии – это неизбежный путь развития, в основе которого должен лежать консервативный подход лизинговых компаний к управлению рисками.

На страницах данного номера вы найдете не только полезную для вашей профессиональной деятельности информацию, но и интересные факты из практики работы других компаний.

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

С уважением,
Оксана В. Солнышкина

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

ИЗДАТЕЛЬ: КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА: Святослав Петров

ОБЛОЖКА: Алина Зубова

ДИРЕКТОР ЖУРНАЛА: Оксана Солнышкина, solnyshkina@kleasing.ru

ПОДПИСКА: Жулева Екатерина, zhuleva@kleasing.ru

МАРКЕТИНГ И СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ: Бурдонова Арата burdonova@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)



СОДЕРЖАНИЕ

ОТ ИЗДАТЕЛЯ	3
СОДЕРЖАНИЕ	4
ВНЕШНЯЯ СРЕДА	5
НОВОСТИ РЫНКОВ	5
ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В УСЛОВИЯХ ВТО	7
НОВОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА	14
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ КАК ПАРТЕР	16
RUSSIA MANAGEMENT WEEK	18
РЫНОК	19
НОВОСТИ ЛИЗИНГА	19
РЫНОК ЛИЗИНГА РОССИИ 2013 «С ЗАПАДА – НА ВОСТОК»	23
ИССЛЕДОВАНИЯ КОНСАЛТИНГОВОГО АГЕНТСТВА «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»	28
ИНТЕРВЬЮ. «НАШ УСПЕХ НЕРАЗДЕЛИМО СВЯЗАН С УСПЕХОМ НАШИХ КЛИЕНТОВ»	29
РЫНОК В СТРАНАХ СНГ	33
НОВОСТИ ЛИЗИНГА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	33
ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ЛИЗИНГА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	35
В ФОКУСЕ	38
АВТОМАТИЗАЦИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – НЕЗАВИСИМЫЙ ВЗГЛЯД	38
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО	41
НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	41
ИЗМЕНЕНИЯ В ПОРЯДКЕ УПЛАТЫ И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЛИЗИНГОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	44
ИЗМЕНЕНИЯ В ПРАВИЛАХ РЕГИСТРАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ	45
ОПЫТ КОМПАНИЙ	47
УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ	47
ИТОГИ II ФОРУМА «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЛИЗИНГЕ»	49
КАЙДЗЕН – РОССИЙСКОЕ ЧУДО	50
ЛИЗИНГ ДЛЯ...	52
В СТОЛИЦЕ СИБИРИ ПРОШЕЛ СИБИРСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ «СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЛПК СИБИРИ»	52
ОСОБЕННОСТИ ЛИЗИНГА МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ	56
ЛИЗИНГ И ФАКТЫ	58
ВСЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА	61
УСПЕХ НА ЛИЦЕ	63
ИТОГИ КОНКУРСА «МИСС ЛИЗИНГ»	65
НОВЫЕ УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ	66
КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ 2014	67



НОВОСТИ РЫНКОВ

ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА ПО ФИНАНСОВЫМ РЫНКАМ (ФСФР) УПРАЗДНЕНА

С 1 сентября надзор за всем финансовым рынком перешел к мегарегулятору – Центробанку, а ФСФР официально упразднена. Функции ФСФР перешли к Службе Банка России по финансовым рынкам (СБРФ), которую возглавил первый зампред мегарегулятора Сергей Швецов. ФСФР еще не перестала существовать, она будет ликвидирована до конца года.

Источник: Ведомости

ИНОСТРАННЫЕ БАНКИ ПОЛУЧАТ ВЫДАННЫЕ СРЕДСТВА ОБРАТНО

Во все продолжающемся споре о законности выдачи кредитов иностранными банками российскому бизнесу, образовался новый поворот сюжета. И если до настоящего момента большинство российских судов уверено признавали недействительными выданные российским заемщикам кредиты иностранными банками, которые не имели соответствующей лицензии, которую, как известно, выдает Центробанк, то теперь их мнение изменилось, в обратную сторону – вполне достаточно и наличие у кредитной организации лицензии иностранного регулятора. Стоит заметить, что пока данное решение является единственным, которое было принято в поддержку кредитования заемщиков из России зарубежными банками. Хотя окончательную точку в этом деле ставить еще рано, так как оно будет рассматриваться в самое ближайшее время Верховным арбитражным судом РФ.

Источник: Banki-vrn.ru

ПРОМСВЯЗЬБАНК МОЖЕТ БЫТЬ ПЕРЕИМЕНОВАН В ПЕРВЫЙ СЕМЕЙНЫЙ БАНК, СОХРАНИВ АББРЕВИАТУРУ ПСБ.

Заявка на регистрацию нового товарного знака подана в Роспатент. О подготовке банка к ребрендингу сообщили несколько источников на рынке. Но в ПСБ уверяют, что название «Первый семейный банк» будет использоваться только для рекламы розницы.

Источник: banki.ru

СИТИ НАЗНАЧИЛ МАРКА ЛУЭ ПРЕЗИДЕНТОМ ЗАО «КБ «СИТИБАНК» И ГЛАВОЙ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ СИТИ В РЕГИОНЕ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ, ЦЕНТРОМ КОТОРОГО ЯВЛЯЕТСЯ МОСКВА.

В этой должности Марк Луэ сменил Зденека Турека, который был главой подразделения Citi в Западной Европе. Назначение вступает в силу незамедлительно, а кандидатура на пост президента банка подлежит одобрению регулирующих органов.

Источник: banki.ru

ВЭБ ВЛОЖИТ В КАПИТАЛ РОСЭКСИМБАНКА 8,7 МЛРД РУБЛЕЙ

До конца 2014 года Внешэкономбанк (ВЭБ) намерен направить 1,38 млрд рублей в капитал дочернего Экспортного страхового агентства России (ЭКСАР) и 8,7 млрд – на докапитализацию Росэксимбанка. Сейчас последний в основном финансирует сделки по поставкам за рубеж самолетов, но будет перепрофилирован на поддержку экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства.

Стратегия наращивания экспортного потенциала страны, о которой шла речь весной на совещании у премьера Дмитрия Медведева, предполагает увеличение объема поддержки экспорта с 8 млрд до 52 млрд рублей, в том числе в сегменте МСП до 29 млрд. ВЭБ назначен координатором деятельности госструктур по поддержке экспорта.

Источник: banki.ru

ПОКУПКА ГРУППЫ ВТБ «ПЕТРОКОММЕРЦА» СОРВАЛАСЬ

Президент ВТБ Андрей Костин подтвердил это. «Как я и заявлял, мы не собираемся делать никаких крупных покупок в банковской сфере», – сказал он, но от детальных комментариев отказался.

ВТБ хотел расплатиться за «Петрокоммерц» нефтяной компанией «Технефтьинвест». Но стороны «не сошлись в оценке банка и нефтяных активов».

Источник: Ведомости

ГЛОБАЛЬНЫЕ БАНКОВСКИЕ КОРПОРАЦИИ НАМЕРЕНЫ ОБЪЕДИНИТЬ УСИЛИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ИНФОРМАЦИИ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМОЙ КОРПОРАТИВНЫМИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ, И СОЗДАТЬ ЕДИНУЮ КЛИЕНТСКУЮ БАЗУ

Ужесточение требований регуляторов, особенно в части противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма, а также необходимость сокращения расходов вынуждают банки сообща разрабатывать механизмы проверки клиентов. Предполагается создание общей базы, к которой будут иметь доступ все заинтересованные кредитные организации, но управляться она будет третьей стороной.

Источник: lprime.ru

ЦЕНТРОБАНК РФ ХОЧЕТ ОГРАНИЧИТЬ НАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ (ИП) И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ (ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ)

Власти стремятся стимулировать рост безналичных платежей, чтобы уменьшить объемы те-



невого сектора экономики. ЦБ хотят наделить правом устанавливать максимальную планку ограничения наличных платежей. Минфин весной предлагал с 2014 года запретить все наличные платежи между частными и юридическими лицами суммой свыше 600 тыс. рублей и снизить в следующем году эту планку до 300 тыс.

Пока же в документе регулятора отдельно прописано, что операции между участниками наличных расчетов и физлицами проводятся без ограничения суммы.

Проект указания не распространяется на наличные расчеты в рублях и валюте между физлицами, не являющимися ИП; банковские операции, проводящиеся в соответствии с законодательством РФ и нормативными актами ЦБ; платежи, осуществляемые по таможенному и налоговому законодательству.

Источник: banki.ru

МЕНЬШЕ ЧЕМ ЧЕРЕЗ ДВА ГОДА ЦЕНТРОБАНК ОТПРАВИТ РУБЛЬ В СВОБОДНОЕ ПЛАВАНИЕ. ЭТО ЗНАЧИТ, ЕГО КУРС БУДЕТ ПОЛНОСТЬЮ ФОРМИРОВАТЬСЯ РЫНКОМ - КАК СЛОЖИТСЯ, ТАКИМ И БУДЕТ. ЦБ ПРОТИВОСТОЯТЬ ЕГО ОСЛАБЛЕНИЮ ИЛИ, НАПРОТИВ, УКРЕПЛЕНИЮ НЕ СТАНЕТ

Прежде чем перейти к такой политике, надо предложить рынку инструменты, которые помогли бы бизнесу застраховать свои риски от колебаний курса. Иначе бизнес заложит их в цены товаров, предупреждают эксперты.

Планы перейти к режиму плавающего валютного курса к 2015 году, как уже писала «РГ», обозначены в проекте «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов», подготовленном ЦБ. Он и сейчас применяет мягкую схему регулирования - определяет коридор для бивалютной корзины, состоящей на 45 процентов из евро и на 55 процентов из доллара, и разрешает рублю перемещаться в этих границах. Коридор составляет семь рублей, границы находятся в диапазоне 32,25-39,25 рубля. Если курс подходит к границам, ЦБ «отгоняет» рубль от них валютными интервенциями. Если это не помогает, то после накопления определенного объема границы просто сдвигаются.

Источник: Российская Газета

ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ «ОТКРЫТИЕ» ПОЛУЧИЛА КОНТРОЛЬНЫЙ ПАКЕТ АКЦИЙ НОМОС-БАНКА.

Увеличение доли корпорации до 51% было осуществлено путем покупки акций, принадлежавших акционерам группы «ИСТ», а также пакетов Александра Мамута и Олега Малиса.

ФК «Открытие» планирует в дальнейшем увеличить принадлежащий ей пакет акций НОМОС-Банка до 75% минус одна акция после получения разрешений от регулирующих

органов. Остальные акции, в том числе выпущенные в рамках готовящейся дополнительной эмиссии (за исключением бумаг, которые приобретет ФК «Открытие»), останутся в свободном обращении.

Источник: banki.ru

В ПРЕДВЕРИИ УЖЕСТОЧЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ ЦБ К СОГЛАСОВАНИЮ СДЕЛОК ПО ПОКУПКЕ ДОЛЕЙ В БАНКАХ, ЧИСЛО ТАКИХ СДЕЛОК ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОСЛО.

Так, на начало сентября, по оценкам участников рынка, их количество в одной лишь Москве вдвое превышало показатель аналогичного периода прошлого года. Складывающаяся ситуация показательна: она не только подтверждает существование, но и характеризует масштаб деятельности «серого» рынка купли-продажи банков.

О том, что в последнее время на банковском рынке участились сделки по купле-продаже долей в банках в объемах, не подлежащих согласованию с ЦБ (до 20% включительно), «Ъ» рассказали несколько участников рынка. Повод, скорее всего, регулятивный, считают участники рынка. С 2 октября вступают в силу поправки в законы «О Центральном банке» и «О банках и банковской деятельности», обязывающие согласовывать с ЦБ гораздо более мелкие сделки (свыше 10% акций или долей банка), чем сейчас (согласованию подлежат сделки по покупке свыше 20%). Желаящие купить банки без согласования с регулятором пытаются использовать последний шанс сделать это относительно просто и дешево.

Источник: Коммерсант

В ШАНХАЕ ОТКРЫЛАСЬ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ЗОНА СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Свободная конвертация юаня по капитальным счетам, снятие ограничений на иностранные инвестиции и создание равных конкурентных условий для государственного и частного капитала являются основными целями официально открывшейся сегодня Шанхайской зоны свободной торговли /ШЗСТ/. Она призвана стать экспериментальной площадкой для реформ, которые заложат основу для экономического развития Китая на десятилетия вперед.

Опубликованный 27 сентября Госсоветом КНР документ определяет список из 18 отраслей, охватывающих финансы, банковскую деятельность, страхование, логистику, юридические и социальные услуги, телекоммуникации и другие сферы, для которых в ШЗСТ будет снята значительная часть действующих на остальной территории страны административных ограничений. Заявки на регистрацию в пределах шанхайской ЗСТ дочерних компаний уже подали ряд ведущих китайских и зарубежных корпораций и банков.

Источник: ИТАР-ТАСС



Проблемы модернизации и новой индустриализации России на современном этапе в условиях ВТО

В.И. Евсеев, президент Союза литейщиков СПб, к.т.н.

О вступлении России во Всемирную торговую организацию (ВТО) написано и сказано очень много за последние год-два. Проводились совещания и конференции, публиковались труды учёных /1/. Причём оценки и прогнозы делались самые противоположные, от умиротворённых и благостных до неприемлемых и катастрофических последствий, которые ожидают нас после этого шага. Однако прошёл уже почти год с момента официального вступления нашей страны в эту организацию, но до сих пор нет ясности, что же нам несёт членство в ней. Как всегда, в России, мы начинаем реагировать на серьёзные события после того, как они уже происходят. На этот счёт наш мудрый народ придумал много метких пословиц и поговорок. Так и с вступлением в ВТО. За прошедшее время государственные, научные, промышленные, общественные структуры спохватились и провели много полезных мероприятий, разработали документы и стали готовиться к тому, чтобы достойно представлять нашу великую страну в мировом сообществе и получить от членства в нём наибольшее благоприятствование и пользу для нашей измученной экономики и терпеливого народа.

Вступление в ВТО - нормальный ход событий для интеграции в мировую экономику. Обмен товарами и услугами в условиях разделения труда на мировых рынках в современном индустриальном (а, часто, считается - в постиндустриальном) сообществе стран с различным уровнем развития действительно должно приносить ощутимую пользу для экономик сотрудничающих стран. При этом, необходимо соблюдать определённые правила, быть честными и корректными в сложном взаимодействии современного обмена. В этом плане ВТО предоставляет неплохие возможности практически для всех участников процесса товарного обмена. Конкурентоспособные компании любого профиля и масштаба ожидают беспрепятственного выхода на внешние рынки при снятых экономических барьерах и отсутствии дискриминационных условий торговли. Это касается и зарубежных компаний для бла-

гоприятного ведения бизнеса в России.

Однако российская экономика (законодательная база, инфраструктура, наука, образование, промышленность, сельское хозяйство, кредитно-банковская система и другие составляющие) оказалась не готова работать эффективно в жёстких условиях мировой конкуренции. Страна и её экономика не подготовились в течение 18 лет переговоров к этому ответственному шагу. Сейчас уже частично приняты и принимаются активные меры по созданию и совершенствованию институциональной и законодательной базы, разработке программных документов федерального и регионального уровня с целью переломить ход событий и начать, наконец, модернизацию, основанную на инновационном переходе к пятому и шестому технологическим укладам развития отечественной экономики.

Экономика страны и все её элементы, по нашему мнению, находятся в затяжном кризисе, который усугубляется продолжающимся мировым финансово-экономическим кризисом. Последние данные о развитии нашей экономики говорят о серьёзном замедлении этого процесса. Достаточно сказать, что за год темпы роста экономики страны замедлились с 4,8% (в 1 квартале 2012 года), до 1,1% (в 1 квартале 2013 года) /2/. В промышленности в первом квартале этого года имеем спад, равный минус 0,8% к четвёртому кварталу /3/. Ужесточилась денежная политика: растут ставки кредита, хотя инфляция снижается /2, с.1/.

Государственный хозяйственный механизм - огромная и сложная организационно-техническая система, которая работает по своим объективным законам. Поясним: организационная часть системы - люди, их организованные и взаимодействующие структуры. Вот здесь созданы и действуют многие субъективные факторы, такие как исторически сложившиеся экономические взгляды, связи, отношение к труду и деньгам, менталитет народа. Техническая часть системы - инфраструктура, определяющая тот или иной технологический уклад в стране, заводы, транспорт, развитие техники, оборудования, производительность труда и т.д. Основные проблемы возникают именно в конфликтной ситуации между организационной и технической частями системы. Это касается любого небольшого предприятия,



города, региона и всей страны. У нас это проявляется очень ярко. Достаточно посмотреть на условия жизни и труда, их организации в таких перенаселённых и неприспособленных для современной жизни мегаполисах, как например, Москва и Санкт-Петербург, с одной стороны, и в вымирающих малых и моногородах городах, сельских поселениях, с другой. Такие условия приводят к огромным и необоснованным затратам ресурсов, в первую очередь, человеческих. Люди теряют здоровье в погоне за сиюминутным успехом, в желании нормально жить и трудиться, строить современные заводы, внедрять имеющиеся инновационные разработки, которые не востребованы на нашем рынке интеллектуальной собственности и часто уходят к зарубежным конкурентам.

Если посмотреть на элементы экономики нашей страны (инфраструктура, наука, образование, промышленность, сельское хозяйство, кредитно-банковская система и другие), то их современное состояние можно тоже характеризовать как кризисное, находящееся в перманентном реформировании, часто, без решения принципиальных задач и без положительных результатов, и даже проваленных (например, пенсионная и налоговая системы, школьная реформа и ряд других). Это продолжается уже более 20 лет. В таких условиях трудно ожидать стабильности в развитии экономики в целом, а тем более в отдельных элементах. Отдельные успехи наиболее активных и настойчивых промышленников и предпринимателей с использованием зарубежных инноваций, технологий и оборудования не меняют общей картины неблагоприятной ситуации в стране.

Поэтому можно сказать, что наше государство и её экономика находятся в затяжном системном кризисе. Подтвердим этот тезис некоторыми фактическими данными.

Государственные задачи в условиях рыночной экономики можно свести к решению следующих основных задач:

- создание адекватной законодательной базы и системы неукоснительного исполнения законов, указов, постановлений и других нормативных документов, создание системы жёсткого контроля их исполнения и действенной системы борьбы с коррупцией;

- координация взаимодействия между министерствами и ведомствами, между органами власти и бизнесом, что является серьёзной проблемой в функционировании хозяйственного механизма страны;

- создание и обеспечение эффективного использования инфраструктуры (энергетика, транспорт, дороги, мосты, развитие территорий, основных фондов стратегических отраслей промышленности, технопарков, науки, образования, медицины и т.д.);

- создание и поддержание деятельности в системе подготовки кадров от рабочих до учёных

высшей квалификации, для всех элементов экономики и повседневной жизни населения.

Опыт взаимодействия промышленников и предпринимателей с государственными органами власти говорит о том, что последние не знают реального состояния дел в промышленности, их конкретных проблем. В частности, отсутствие в течение многих постсоветских лет обязательного статистического отчёта предприятий привело к вынужденной необходимости количественной и качественной оценки развития промышленного потенциала страны по косвенным признакам, а именно, по данным налоговой службы, объёмам и интенсивности транспортных потоков и т.п.

Несмотря на обязательный для исполнения с 1 апреля 2010 года Приказ Росстата от 30.10.2009 г. №237, вводящий формы обязательной статистической отчётности, положение дел существенно не изменилось.

Всё сказанное позволяет утверждать, что модернизация экономики страны должна рассматриваться также на системном уровне, то есть она должна производиться одновременно во всех элементах хозяйственного механизма страны, скоординированными и всесторонне обеспеченными действиями. Кроме того, модернизацию отдельных элементов экономики необходимо производить комплексно, то есть с учётом их состояния, возможностей и потребностей, с учётом отраслевого и кооперационного характера функционирования.

К сожалению, большинство теоретических и практических разработок касаются процесса модернизации без учёта системного и комплексного характера её проведения. Это значит, что получить кардинальные изменения в процессе модернизации в отдельных направлениях или отраслях экономики вряд ли будет возможно.

В стране отсутствует стратегическое планирование как экономики в целом, так и промышленности и её базовых машиностроительных отраслей. Необходимы ориентиры их развития с учётом мировых тенденций в развитии кооперации и разделении труда, с учётом необходимости преодоления технологического отставания России от ведущих мировых держав, с учётом имеющихся инновационных отечественных и зарубежных разработок.

В стране отсутствует внятная и последовательная промышленная политика (нет закона о промышленной политике, в отличие от Санкт-Петербурга) и не создана цельная система законов и подзаконных актов, а имеющиеся и постоянно изменяющиеся правила приводят к ухудшению условий работы в промышленном бизнесе. Устаревшее оборудование, низкая культура производства, недостаток рабочих и инженерных кадров, их низкий профессиональный уровень и социальный престиж, отсутствие длинных и дешёвых кредитных финансовых средств, а значит, разорительные условия



кредитования, удушающая налоговая политика (фискальная и карательная), отсутствие эффективной законодательной базы, неразвитая инфраструктура в регионах страны – вот основные характерные черты системного кризиса и условий, в которых приходится работать нашей промышленности.

В стране и её экономике сложился устойчивый перекос в сторону опережающего развития сферы услуг и импорта различной продукции и средств потребления по сравнению с развитием производства собственных средств производства. Экономика может гармонично и хорошими темпами развиваться при условии сбалансированного соотношения этих двух структурных её элементов. Темпы развития производственной сферы у нас совершенно не соответствуют потребностям экономики в целом, потребностям промышленного производства, а также и средств потребления. Мы перестали создавать современные мобильные высокотехнологичные заводы, не создаём производства комплектующих изделий для машиностроения. С учётом огромных масштабов машиностроительных отраслей в России как основы её могущества и процветания нам необходимо строить сотни заводов – поставщиков комплектующих изделий, узлов, агрегатов, а также станков, оборудования, сборочных заводов конечной машиностроительной продукции. Качество комплектующих изделий и конечной продукции остаются низким, что привело к неконкурентоспособности её на мировом рынке.

Бурное развитие автомобилестроения в различных городах страны в последние 15 лет, основанное на сборке лучших зарубежных марок автомобилей, наполнило наши улицы хорошими современными машинами. Однако львиная доля комплектующих изделий, узлов и агрегатов поставляется из-за рубежа, что лишает наших промышленников, конструкторов и технологов возможности развития собственной промышленной базы. Какое уж здесь инновационное развитие и модернизация!

Необходимо отметить, что владельцы и руководители наших машиностроительных заводов весьма пассивно относятся к диверсификации своих производств, освоению новых видов продукции, востребованных на российском и зарубежном рынке, к переоснащению заводов. При этом необходимо взять в расчёт их ограниченные возможности, а помощь от государства не носит системного и критериального характера.

В экономике и промышленности страны сложилась и действует опасная тенденция, которая характеризуется отсутствием взаимодействия и взаимопонимания, а значит, доверия между государственными органами власти и промышленным бизнес-сообществом. Чиновники недоступны для общения с промышленниками, отгораживаются от существующих проблем

в экономике в целом и на конкретном предприятии, даже государственном.

Отсутствует обратная связь от промышленного сообщества всех видов и масштабов собственности (кроме приближённых) в сторону власти. Необходимо изменить стиль работы правительства (федерального и региональных), основанный на невмешательстве, исключить из их состава непрофессионалов и коррупционеров. Необходимо обеспечить координацию работы отдельных министерств и ведомств между собой и чиновников с промышленниками, учёными и предприятиями, повернуться, наконец, лицом к реальному сектору экономики.

Одним из важных факторов, который может способствовать выходу из порочного круга нерешаемых до сих пор проблем, может служить общественный договор между государством и бизнесом. В рамках такого договора можно было бы создать прозрачное частногосударственное партнёрство, основанное на взаимной ответственности в интересах экономического развития страны /15/. Кстати сказать, Государственная дума приняла в первом чтении законопроект «Об основах государственно-частного партнёрства...». Это рамочный документ, который позволит местным властям применять различные схемы для совместных с бизнесом проектов.

Если государство и бизнес выполняют взаимные обязательства по всем направлениям сотрудничества, деловой и инвестиционный климат в стране улучшится, станут доступны долгосрочные кредиты, снизится налог на производство, станут более сбалансированными ценовые соотношения в производстве и торговле как внутри страны, так и на международном уровне в условиях ВТО. Система соглашений государства и бизнеса должна получить широкое обсуждение с наиболее представительными деловыми кругами /15, с.26/.

Экономика и промышленность нашей страны всегда развивались на базе комплексных программ, в которые закладывались основные показатели и критерии для руководства всеми отраслями народного хозяйства и к которым надо стремиться в своей деятельности. Сейчас также приняты многие программы развития, однако, как показывает опыт, они плохо выполняются. Необходимо вернуться к программному отраслевому развитию энергетики, машиностроения и других отраслей экономики с всесторонним и контролируемым обеспечением, с объективной отчётностью.

Проведённая в начале 1990-х годов тотальная приватизация основных средств производства страны была стихийной, неконтролируемой и не обеспеченной законодательно, экономически не обоснована и не просчитана. Как известно, эта приватизация до сих пор тревожит умы людей своей антинародной направленностью. К владению предприятиями пришли некомпетентные



тентные люди, стремившиеся в первую очередь к личному обогащению. Она стала губительной для целых отраслей отечественной промышленности (станкостроение, лёгкая промышленность и ряд других). В настоящее время планируется приватизация ещё ряда стратегических объектов под предлогом неэффективного управления со стороны государственных структур. Однако за прошедшие 20 с лишним лет эффективных частных собственников и менеджеров образовалось крайне мало. Поэтому сейчас очень опасно проводить бездумную и неэффективную приватизацию крупных энергетических и промышленных объектов. Наоборот, по нашему мнению, желательно организовать и всесторонне обеспечить (особенно законодательно, психологически) показательную национализацию ряда крупных объектов, которые находятся на грани банкротства, осуществить их санацию и, если приватизировать, то передать в надёжные и грамотные руки.

Геополитические преимущества и сырьевые возможности России позволяют сформировать ряд направлений промышленной политики и развивать их одновременно, что поможет создать диверсифицированную экономику. Более того, для нас сейчас другого пути просто нет, как нет и времени на неэффективные эксперименты. К таким направлениям можно отнести модернизацию принятых в стране базовых отраслей промышленности (ракетно-космическая и авиационная, судостроение, радиоэлектроника, атомная энергетика, энергомашиностроение, информационные технологии), а также обеспечение высокого уровня экспорта их продукции. Важным направлением необходимо рассматривать формирование внутреннего рынка продукции и высокого спроса на неё, что поможет поддерживать высокую занятость населения, повышение производительности труда и повышения уровня жизни населения. Технологическое направление промышленной политики (например, в отдельных отраслях) активизирует процесс получения новых знаний, а значит, повысит роль науки и подготовки квалифицированных кадров /15/.

По нашему мнению, либеральная, рыночная модель экономики в её нынешней российской реализации не работает. Её характеризуют крайне низкая конкурентоспособность (кроме оборонки) и инвестиционная привлекательность на мировом рынке.

Со всей очевидностью можно заявить, что российская экономика требует проведения новой индустриализации (как основы комплексной модернизации всей экономики) для чего надо срочно изменить вектор или даже модель развития экономики. Переход к новой модели экономического роста означает переход от экономического роста, опирающегося на конъюнктуру мировых цен на энергоносители (этот путь себя исчерпал), к экономическому

росту за счёт повышения эффективности использования имеющихся ресурсов. Материальным условием такого перехода является модернизация технологической базы экономики, позволяющая провести становление пятого технологического уклада с одновременным занятием ниш в шестом технологическом укладе. При этом необходимо создать условия для массового использования инноваций, модернизации отраслевой структуры экономики, внедрения элементов экономики знаний, целенаправленных и значительных эффективных инвестиций в человеческий и социальный капитал /17/.

Согласно упомянутому Приказу Росстата №237 инновационная деятельность – вид деятельности, связанный с трансформацией идей в технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедрённые на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности. При этом инновации подразделяются на технологические (продуктовые и процессные), маркетинговые и организационные /18/.

Для обеспечения модернизации российской экономики государство приняло ряд концепций и стратегий, направленных на активизацию инновационного развития хозяйственного механизма страны. В 2005 году были утверждены Основные направления политики РФ в области развития инновационной системы на период до 2010 года. В 2006 году принята Стратегия развития науки и инноваций в РФ на период до 2015 года, где упор сделан на активизацию сектора исследований и разработок, формирование инновационной инфраструктуры и модернизацию экономики на базе современных технологических решений. Были созданы Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, венчурные фонды с участием ОАО «Российская венчурная компания» с государственным финансовым участием, федеральное государственное автономное учреждение «Российский фонд технологического развития», ОАО «РОСНАНО» и другие. В стране созданы 29 национальных исследовательских университетов и были выделены финансовые средства на создание современной инфраструктуры и развитие исследовательской деятельности. Однако за прошедшие годы не удалось сформировать спрос на инновации, создать конкурентную среду в сфере их внедрения и использования, а государственные средства использовались недостаточно эффективно /18, с.10/.

К сожалению, в этой институциональной цепи не было обращено внимание на возрождение важного элемента – отраслевых промышленных научно-исследовательских институтов, система которых практически развалена. В этих институтах проводились прикладные исследования,



конструкторские и технологические разработки с использованием результатов отечественных и мировых фундаментальных исследований, осуществляемых академическими институтами, техническими ВУЗами и университетами. В них находило практическое применение инноваций и их внедрение в лучшие образцы техники, машин, оборудования. Отметим, однако, что в последние годы советского периода эта система работала также очень неэффективно, огромное количество изобретений, патентов, инноваций лежали на полках и не находили своей реализации в промышленности, в новых образцах техники.

Основные параметры инновационного развития России были закреплены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, которая была утверждена распоряжением Правительства от 17 ноября 2008 г. №1662-р. В этом документе напрямую поставлена системная задача перехода экономики страны к инновационному социально ориентированному типу развития на основе новой индустриализации. Для этого необходимо сформировать спрос (осуществить методы экономического характера для принуждения к инновациям) на инновации в базовых отраслях промышленности, активизировать создание и использование результатов фундаментальной и прикладной науки (развитие экономики знаний), завершить создание и функционирование инновационной инфраструктуры как эффективной системы для коммерциализации и внедрения новых разработок.

На базе Концепции была разработана и принята Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года (распоряжение Правительства РФ от 08.12. 2011 №2227-р), которая задаёт ориентиры, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики. При этом ключевым моментом успешной реализации стратегии должно рассматриваться скоординированное взаимодействие всех институциональных и инфраструктурных элементов, тесное и согласованное взаимодействие государственных органов власти и промышленного сообщества, бизнеса всех форм и масштабов деятельности, что в настоящее время далеко от требуемого уровня.

Кроме того, в стране приняты несколько отраслевых Стратегий инновационного развития, а именно /18, с.28-33/:

- Стратегия развития электронной промышленности России на период до 2025 года;
- Стратегия развития энергомашиностроения РФ на 2010-2020 годы и на перспективу до 2030 года;
- Энергетические стратегии России на период до 2020 года и до 2030 года;
- Транспортная стратегия РФ, стратегия транспортного машиностроения РФ в 2007-2010 годах и на период до 2015 года;

- Стратегия развития авиационной промышленности на период до 2015 года;
- Стратегия развития судостроительной промышленности на период до 2020 года и на дальнейшую перспективу;
- Стратегия развития металлургического комплекса РФ до 2015 года;
- Основы государственной политики в области оборонно-промышленного комплекса РФ на период до 2020 года и дальнейшую перспективу развития;
- Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации;
- Стратегия развития банковского сектора РФ на период до 2015 года;
- Стратегия развития торговли в РФ на 2011-2015 годы и период до 2020 года.

Отметим, что в большинстве приведённых документов учитывалась возможность вступления России в ВТО, однако конкретных условий реализации тех или иных параметров инновационного развития применительно к условиям работы в ВТО разработано не было. Это свидетельствует об отсутствии системного видения инновационного развития базовых отраслей промышленности в высокотехнологичном направлении за счёт комплексного использования основных институтов модернизации промышленности.

К таким институтам предложено отнести следующие:

1. Федеральная контрактная система (Федеральный закон №223-ФЗ, принятый взамен №94-ФЗ) призвана обеспечить государственные и муниципальные нужды. Она включает стадии прогнозирования, планирования размещения и выполнения закупок по государственному заказу, а также предусматривает мониторинг, надзор, контроль и аудит в период исполнения контрактов.

Россия не присоединилась к соглашениям ВТО по государственным закупкам, что позволяет вводить различные преференции для госзакупок на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, а также вводить запрет на закупки импортной продукции /18, с.94/.

2. Технологические платформы, которые призваны объединить усилия бизнеса, науки и государства при выработке приоритетов долгосрочного научно-технологического развития, формирования стратегических программ исследований и разработок, а также их реализации. Одним из важных инструментов (наряду с другими) реализации и финансового обеспечения работы платформ и реализации конкретных проектов рассматривается государственно-частное партнёрство.

С учётом того, что вступление России в ВТО происходит поэтапно, развитие технологических платформ может быть привязано в долгосрочной перспективе к конкретному этапу



вступления в эту организацию. При этом надо разработать систему критериев для оценки результативности работы платформ и согласовать эту систему с планом поэтапного присоединения к ВТО.

3. Инновационные региональные кластеры.

Инновационный кластер – объединение различных организаций (промышленных, инжиниринговых, научных, учебных, финансовых, государственных, общественных, технопарков, и других) позволяющее использовать преимущества внутрифирменной иерархии и рыночного механизма отношений. Цель – более быстрое и эффективное получение, распределение и использование новых знаний, реализация открытий и изобретений, повышение экономической результативности деятельности каждого члена кластера за счёт высокой степени кооперации и концентрации ресурсов. Отметим, что пока отсутствует юридическое обеспечение процесса создания и деятельности таких новых образований, как отраслевые и региональные кластеры.

Региональный кластер характеризуется географической (территориальной) концентрацией участников и ресурсов для осуществления инновационной деятельности.

Особенность отличия кластера от других форм объединения заключается в том, что участники кластера не идут на полное слияние, а создают механизм взаимодействия, позволяющий сохранить статус юридического лица и сотрудничать с другими предприятиями, образующими кластер и за его пределами. В кластерах формируется практически вся цепь реализации инноваций на основе сложной комбинации конкуренции и кооперации в общей инновационной деятельности /18, с.72, 73/.

Одной из государственных мер поддержки и развития региональных кластеров стало решение об экспертизе программ развития кластеров и инновационных проектов силами Рабочей группы по развитию частно-государственного партнёрства в инновационной сфере при Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям. В результате были поддержаны 25 территориальных кластеров и их проекты с финансовой поддержкой из бюджета страны.

Анализ деятельности и обеспечение эффективности работы кластеров будет существенным вкладом в подъём конкурентоспособности российских компаний на мировом рынке новейших разработок в условиях ВТО.

4. Рынок интеллектуальной собственности. Результаты творческой деятельности учёных, специалистов, изобретателей в структуре мирового рынка и в условиях перехода к шестому технологическому укладу и обострения конкурентной борьбы ведёт к перераспределению интеллектуальной собственности, а значит должны быть защищены. Необходимо отметить, что

в России рынок интеллектуальной собственности находится в начальной стадии формирования, при этом доля коммерциализованной интеллектуальной собственности, охраняемой патентами РФ, составляет всего около 2%.

В стране ещё не решён ряд проблем, связанных с формированием и развитием рынка интеллектуальной собственности, среди которых учёт результатов по всем принятым видам деятельности и закрепление этих результатов ни открытым (патентование), ни закрытым (через ноу-хау в режиме коммерческой тайны) способом /18, с.88/.

Более того, управление интеллектуальной собственностью и её коммерциализация в процессе международного сотрудничества практически не регулируются, что не защищает интересы России и существенно повышает риски компаний в работе на условиях ВТО. Для этой цели Указом Президента РФ №673 от 24.05.2011 г. создана Федеральная служба интеллектуальной собственности в ведении Минэкономразвития. Можно ожидать, эта служба поможет реализации государственной политики в сфере интеллектуальной собственности в условиях ВТО.

Отметим также, что в нашей стране существует серьёзный дефицит квалифицированных кадров международного уровня для юридического и экономического обеспечения работы российских компаний в условиях ВТО, в том числе, для соблюдения интересов России в сфере интеллектуальной собственности.

Остановимся кратко на последних событиях в мировой и отечественной финансовой сфере деятельности. Эти события связаны с крушением мифа о стабильности и надёжности системы оффшоров как мировой финансовой копилки, когда под угрозу поставлено само существование европейского сообщества, основанного на единой валюте. Известно, что эти льготные мировые финансово-кредитные системы (в частности, на Кипре) служат, кроме честных инструментов по развитию экономик многих стран, «прачечными» для отмывания незаконных капиталов. Эти системы активно использовались и нашими отечественными коррупционерами и нечестными предпринимателями.

К великому сожалению, продолжается масштабный вывоз российского капитала, который обескровливает экономику страны и не даёт ей нормально развиваться. Источником вывозимых капиталов (кроме, банально, украденных, например, при строительстве стратегических объектов инфраструктуры) служат в основном амортизация основных фондов, природная рента от продажи сырья и недоплаченный труд наших людей, а следствием вывоза – невозможность воспроизводства основных фондов и трудовых ресурсов, а также деиндустриализация страны. Либо вывоз капитала сменится его накоплением внутри страны для проведения



новой индустриализации, либо Россию ждёт необратимая колонизация с закреплением её на периферии мирового хозяйства /15, с.24/. Поэтому необходимо решительно провести провозглашённую президентом РФ деофшоризацию экономики (например, как радикальное и крайнее средство – законодательно запретить необоснованный вывоз капитала).

Всё сказанное ранее позволяет сделать следующий вывод: без системного анализа состояния и инвентаризации существующего экономического и промышленного потенциала страны, без изменения модели экономического развития потенциала страны,

без разработки и реализации стратегии и комплексной, всесторонне обеспеченной и строго контролируемой программы и плана развития экономики в целом, а также по базовым отраслям промышленности ни о какой модернизации говорить нельзя. Тем более в условиях ВТО!

Государственным и нравственным долгом властей всех уровней является жестокая необходимость переломить сложившуюся ситуацию в стране, повернуть вектор нравственного развития так, чтобы люди могли проявлять свои лучшие качества, чтобы вернуть доверие к властям.

Использованные источники

1. Членство в ВТО – новый этап участия России в международной торговой системе. Под ред. С.Ф. Сутырина и Н.А. Ломагина. СПб государственный университет, экономический факультет. Изд. «Европейский Дом». СПб.: – 2013. – 256 с.
2. Кувшинова Ольга. Как разогнать Россию / Ведомости, Санкт-Петербургский выпуск, №71(333), 23 апреля 2013, с. 4.
3. Гурова Т., Ивантер А. Ускорение как инженерная задача / Эксперт. – М.: – №17-18 (849). – 29 апреля-12 мая 2013. – с.16.
4. Евсеев В.И., Ищенко А.А. Литейно-механический ТЕХНОПАРК – как инструмент модернизации реального сектора экономики / Межотраслевой информационно-аналитический журнал «Индустрия». СПб.: – №3(60). – 2009. – с.13-15.
5. Евсеев В.И., Иванова Г.Н. Сертификация систем менеджмента по национальным и международным стандартам – путь повышения эффективности промышленных предприятий / Межотраслевой информационно-аналитический журнал «Индустрия». СПб.: – №4(61). – 2009. – с.77-79.
6. Евсеев В.И. Техническое регулирование и стандартизация как инструмент обеспечения модернизации и организации деятельности в сфере металлообработки / Межотраслевой информационно-аналитический журнал «Индустрия». СПб.: – 2009. – №5(62). – с.32-35.
7. Евсеев В.И. О состоянии, тенденциях и перспективах развития машиностроения и литейного комплекса в России и Санкт-Петербурге / Межотраслевой информационно-аналитический журнал «Индустрия». СПб.: – 2010. – №1(63). – с.36-40.
8. Евсеев В.И. Развитие и поддержка отечественной промышленности – общая забота государства и бизнеса / Журнал для собственников и топ-менеджеров высокотехнологичных компаний «Умное производство». Тверь. – сентябрь 2011. – №3(15). – с.8-12.
9. Евсеев В.И., Лосик А.В. «Оборонка» как локомотив инноваций / Оборонный заказ. СПб.: – 2011. – №2(17). – с.46-48.
10. Евсеев В.И. О комплексном подходе государства к решению проблем машиностроения, науки и образования / Строительные и дорожные машины. М.: – 2011. – №11. – с.2-8.
11. Евсеев В.И. Актуальные проблемы развития российской промышленности / Инженерный клуб. СПб.: – 2012. – №1. – с.6-11.
12. Некоторые вопросы стратегии и тактики в развитии экономики и промышленности России / Строительные и дорожные машины, М.: – 2012. – №12. – СС.
13. Евсеев В.И., Иванова Г.Н. Сертификация систем менеджмента как фактор повышения конкурентоспособности промышленных предприятий / Инженерный клуб. – СПб.: – март 2013. – с.46-49.
14. Евсеев В.И. Требуется программа индустриализации / Бизнес и наше время. СПб.: – 2013. – №1. – с.22.
15. Глазьев С. Жребий брошен / Эксперт. – 29 апреля – 12 мая 2013. – №17-18(849). – с.25.
16. Перес Карлота. Требуется несколько промышленных политик / Эксперт. – М.: – №17-18 (849). – 29 апреля-12 мая 2013. – с.17.
17. Бодрунов С.Д. Модернизация России – политический лозунг дня / Экономическое возрождение России. – СПб.: – 2012. – №4(34). – с.11.
18. Бодрунов С.Д. Концепция нового индустриального развития России в условиях ВТО // Монография / Институт нового индустриального развития (ИНИР). СПб.: 2013. – с.113.
19. Воеводина Татьяна. Без труда / 24 часа. Еженедельник. Новости. Обзор отечественной и зарубежной прессы. СПб.: 2013. – 30 апреля. – №18(1442). – с. 2.



www.wiki-ins.ru

НОВОСТИ РЫНКОВ

Новостной блок подготовлен при поддержке
Википедии страхования wiki-ins.ru

РСПП ПОДДЕРЖАЛ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ МЕДСТРАХОВАНИЯ ДО 2020 ГОДА, ПОДГОТОВЛЕННУЮ МСМС

Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) поддержал стратегию развития медицинского страхования до 2020 года, подготовленную Межрегиональным союзом медицинских страховщиков (МСМС), сообщил президент МСМС Дмитрий Кузнецов. Материалы, подготовленные МСМС, содержат анализ возможности использования в России применяемых в международной практике решений задачи рационального расходования выделяемых финансовых средств на оказание медицинской помощи населению путем внедрения механизма разделения рисков государства с частными страховыми медицинскими организациями, а также «дорожную карту» внедрения указанного выше решения.

Источник: Финмаркет

ПРАВИТЕЛЬСТВО МОЖЕТ УТВЕРДИТЬ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА ДО 2020 ГОДА

Стратегия развития страхового рынка в РФ на период до 2020 года, разработанная Минфином РФ, полностью согласована и направлена в правительство вместе с «дорожной картой», которая представляет собой план реализации документа. В стратегии развития страхового рынка затронута тема укрепления системы обществ взаимного страхования в России, будут создаваться условия и правовая база для функционирования аварийных комиссаров, сюрвейеров и аджастеров (физическое или юридическое лицо, представитель страховой компании, для решения вопросов по претензиям страхователя по страховым случаям – ИФ-АФИ).

Источник: Финмаркет

МЕГАРЕГУЛЯТОР ЗАСТУПИЛ НА ПОСТ

Заместитель председателя Комитета Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам Николай Журавлев отметил, что закон уточняет классификацию объектов и видов страхования, содержание понятий страхового риска и страхового случая, на уровне закона раскрыто содержание дефиниции «франшиза», а также закреплены

сведения, которые должны содержаться в едином государственном реестре субъектов страхового дела, уточнен порядок участия иностранного капитала в уставном капитале страховых организаций, детально регламентированы требования к деятельности страховых посредников, включая введение требования о наличии у страховых брокеров, привлекающих денежные средства граждан, финансовых гарантий обеспечения исполнения принятых обязательств.

Источник: Парламентская газета

СОВОКУПНАЯ ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ СТРАХОВЩИКОВ В 2012 ГОДУ ВЫРОСЛА НА 64% – ФСФР

Совокупная чистая прибыль российских страховых организаций в 2012 году по сравнению с 2011 годом выросла на 64% и составила 37,6 млрд рублей. Такие данные содержатся в материалах Федеральной службы по финансовым рынкам. Совокупные активы страховых компаний России в 2012 году по сравнению с 2011 годом увеличились на 15% и достигли 1,136 трлн рублей. При этом в 2011 году активы страховщиков выросли на 17% – до 985 млрд рублей.

Источник: Финмаркет

«ЭКСПЕРТ РА»: ДОЛЯ РОЗНИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ СТРЕМИТСЯ К 50%

Страховой ретейл в 2012 году рос существенно быстрее сегмента корпоративного страхования. Темпы прироста взносов по розничному страхованию достигли 27,7%, говорится в исследовании «Рынок розничного страхования в 2012 году: новые технологии», подготовленном рейтинговым агентством «Эксперт РА». В итоге объем рынка розничного страхования в 2012 году составил 395 млрд рублей, а доля ретейла во взносах приблизилась к 50%. При этом две трети прироста пришлось на страхование автокаско, страхование от несчастных случаев и страхование жизни.

Источник: «Википедия страхования»

ДЕСЯТЬ КРУПНЕЙШИХ СТРАХОВЩИКОВ УВЕЛИЧИЛИ СБОРЫ В ЯНВАРЕ-ИЮНЕ

Десять крупнейших страховщиков увеличили сборы в январе-июне на 15,8%, до 278,4 млрд руб. Но прибыль выросла лишь у трех – СОГАЗа, «Росгосстраха» и «ВТБ Страхования». Рост при-



были в этот период показали только три компании из топ-10: «СОГАЗ», «Росгосстрах» и «ВТБ Страхование». Рост премии в десятке крупнейших (см. таблицу) заметнее всего у «ВТБ Страхования» (+29,5%), «Альянса» (27,7%) и «Согласия» (27%).

Источник: «Ведомости»

ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ ПЛАНИРУЕТ УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ СТРАХОВЫХ ПРЕМИЙ В ВВП ВТРОЕ ЗА ПЕРИОД С 2011 ПО 2020 ГГ.

Правительство РФ планирует увеличение доли страховых премий в ВВП втрое за период с 2011 по 2020 гг. Такие данные заложены в «дорожной карте», которую Минфин РФ подготовил в дополнение к стратегии развития страхового рынка до 2020 года, утвержденной правительством.

Источник: «Википедия страхования»

РОССИЙСКИЕ СТРАХОВЩИКИ НАМЕРЕНЫ ДОБИВАТЬСЯ РАЗРЕШЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ПРОДАЖ ПОЛИСОВ ЖИЗНИ

Компании, занимающиеся страхованием жизни, намерены добиваться разрешения в России электронных продаж полисов страхования жизни наряду с другими коробочными продуктами. Страховщики затрудняются давать точные прогнозы по перспективам продаж электронных полисов страхования жизни, тем не менее отмечая, что у всех перед глазами есть очень успешные примеры электронных продаж финансовых продуктов на нашем рынке – например, в банковском секторе.

Источник: Ведомости

«ЭКСПЕРТ РА»: ДОЛЯ ФИКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ СНИЗИЛАСЬ ДО 20%

От подавляющего числа страховщиков потребуются изменения структуры инвестиций в связи с новыми требованиями регулятора, которые предполагают введение института спецдепозитария и возможное введение нормативов по ликвидности, концентрации рисков и вложений в связанные стороны по аналогии с банками, говорится в исследовании «Инвестиции российских страховых компаний в 2012–2013 годах: где деньги?», подготовленном рейтинговым агентством «Эксперт РА». Больше всего проблем вызовут фиктивные активы и инвестиции в аффилированные компании. В то же время надежность и ликвидность инвестиций страховщиков уже сейчас оцениваются как приемлемые.

Источник: «Википедия страхования»

«ЭКСПЕРТ РА»: ТЕМПЫ РОСТА СТРАХОВОГО РЫНКА ЗАМЕДЛИЛИСЬ ДО 13% ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2013 ГОДА

В 2013 году многие компании уже столкнулись или в ближайшее время столкнутся с непростым выбором между сжатием бизнеса и демпингом, говорится в исследовании «Итоги I полугодия 2013 года на страховом рынке: входим в турбу-

лентность», подготовленном рейтинговым агентством «Эксперт РА». Таким образом, компании вынуждены либо скорректировать тарифы на страхование автокаско с учетом судов и инфляции и получить резкое сокращение страхового портфеля, либо оставить тарифы на прежнем уровне, иметь стабильный денежный поток взносов, но в итоге генерировать убытки.

Источник: «Википедия страхования»

ДЕСЯТЬ КРУПНЕЙШИХ СТРАХОВЩИКОВ РФ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ СОБРАЛИ 57,9% ПРЕМИЙ

Десять крупнейших российских страховщиков в первом полугодии 2013 года собрали 270,7 млрд рублей премий, что составляет 57,9% в структуре общероссийских страховых сборов, свидетельствуют статистические данные ФСФР.

Источник: Финмаркет

«ЭКСПЕРТ РА»: ПИК СТРАХОВАНИЯ ПО НОВЫМ КРУПНЫМ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ ПРИДЕТСЯ НА 2015–2017 ГОДЫ

12 сентября 2013 года состоялся круглый стол «Страхование строительно-монтажных рисков в России», организатором которого выступило рейтинговое агентство «Эксперт РА». Основными темами для обсуждения стали пути снижения недострахования СМР в частном секторе экономики, а также единые стандарты и повышение культуры страхования строительно-монтажных рисков.

Источник: «Википедия страхования»

«ЭКСПЕРТ РА»: В I ПОЛУГОДИИ 2013 ГОДА КОМБИНИРОВАННАЯ УБЫТОЧНОСТЬ СТРАХОВЩИКОВ ПРИБЛИЗИЛАСЬ К 99%

Рентабельность собственных средств страховых компаний снизилась с 6,9% за I полугодие 2012 года до 4,3% в I полугодии 2013 года, говорится в исследовании «Бенчмарки российского страхового рынка по итогам I полугодия 2013 года: растаявшая прибыль», подготовленном рейтинговым агентством «Эксперт РА». Согласно исследованию, в I полугодии 2013 года усредненный показатель рентабельности собственных средств российских страховщиков упал до пятилетнего минимума (4,3%). В первую очередь рентабельность сократилась у средних и небольших московских и региональных компаний (до 3,4% и 1,5% соответственно). У экзотических компаний рентабельность собственных средств сохранилась на уровне аналогичного периода предыдущего года, у крупных компаний федерального уровня ROE хотя и упало, но было выше уровня I полугодия 2011 года. В результате: прибыль все больше концентрируется в руках небольшого числа компаний. Из выборки «Эксперта РА» (по данным 96 компаний) на долю топ-5 компаний по величине балансовой прибыли в I полугодии 2013 года приходилось 73% от совокупной прибыли. В I полугодии 2011 и 2012 годов аналогичные показатели были равны 66% и 69% соответственно.

Источник: «Википедия страхования»



Страховая компания как партнер



Евгений Лазарев,
начальник Управления
корпоративных продаж
Петербургского
филиала ОАО «СГ
МСК».



Страховая группа

МСК

Сегодня ситуация на рынке страхования достаточно стабильная и, очевидно, не претерпит существенных изменений в ближайшее время. Рынок концентрируется, и процесс этот дальше только будет набирать обороты. Крупные компании ежегодно демонстрируют рост страховых премий, остальные – работают в условиях снижения взносов и демпинга по тарифам и комиссиям. Одним из перспективных направлений развития рынка остается сегмент «банковского» страхования физических лиц. Не менее перспективным мы видим сотрудничество с лизинговыми компаниями по страхованию предметов лизинга, мы работаем над созданием новых страховых продуктов, наиболее эффективных для лизинговых компаний и их клиентов.

Банки и лизинговые компании всегда являлись одними из ключевых партнеров для страховщиков. Причем, если раньше банки и лизинговые компании являлись «поставщиками» клиентов для страховщиков, то теперь страховые компании, например, успешно помогают своим партнерам найти корпоративных клиентов.

Нельзя не отметить новую тенденцию последнего времени: банки все более активно разрабатывают и принимают стратегии продаж страховых продуктов и планируют значительный рост доходов за счет сотрудничества со страховыми компаниями. Уже сейчас на банковский канал продаж приходится около 20 % от всех сборов страховых премий, получаемых страховыми компаниями. Дальше спектр возможностей для сотрудничества банков, лизинговых и страховых компаний будет только расти.

По данным Консалтингового агентства «Территория лизинга» лизинговые компании, в бизнес-систему которых входит страховая компания, диверсифицируют страховые риски – не ограничивают выбор только аффилированной страховой компанией. Лизинговые компании развивают перестраховочное бизнес-направление, выступают в роли страховых агентов.

Основные риски, которые предусмотрены в договоре страхования имущества или оборудования, прописаны также и в договоре лизинга. Это стандартные имущественные риски: пожар, удар молнии, взрыв, кража, стихийные бедствия, бой оконных стекол и др. По автотранспортным средствам – это традиционные риски КАСКО. Дополнительно могут быть застрахованы расходы на круглосуточную эвакуацию поврежденного транспортного средства, а также риск «Авария» для техники, используемой на строительных площадках.

Обычно мы рекомендуем также дополнительно застраховать технические (эксплуатационные) риски на случай аварий и поломок оборудования или электронных устройств и работы по монтажу предмета лизинга. Мы стремимся к реализации индивидуального подхода к каждому клиенту, предлагая ему страховую защиту, разработанную исходя из масштаба и специфики его деятельности.

Одна из проблем, с которой мы сталкиваемся при работе с лизинговыми компаниями уже не первый год подряд – это непрозрачная система аккредитации. Зачастую доходит до абсурдных ситуаций. Например, страховая компания может получить аккредитацию в банке, который предоставил денежные средства лизинговой компании и получить отказ в аккредитации у лизинговой компании.

По данным Консалтингового агентства «Территория лизинга», в среднем лизинговые компании сотрудничают с 1-7 страховыми компаниями. Лизинговые компании, как правило, не рекомендуют конкретные страховые компании, направляют список рекомендованных страховых компаний.

Но в целом, подчеркну, что эффективность взаимодействия страховых компаний со своими ключевыми партнерами растет, повышается технологичность и прозрачность данных процессов. Сегодня лизинговые компании выбирают страховщика как партнера для долгосрочной работы и полноценной защиты рисков на всех этапах лизинговой сделки.

Перспективы развития данного сегмента страхового рынка достаточно высоки. В целом, объем рынка лизинга растет, увеличиваются и объемы сделок. Страховым компаниям приходится

разрабатывать все новые продукты, совершенствовать сервис с тем, чтобы сохранить свое лидерство в данном сегменте.

Сегодня мы являемся свидетелями того, как страховой бизнес начинает работать в режиме реального времени. Компании развивают дополнительные сервисы для клиентов – от личных кабинетов до мобильных приложений. Все это обеспечивает для страхователей комфортное взаимодействие со страховой компанией, возможность отслеживать статус своих убытков, заказывать пролонгацию полиса, контролировать сроки оплаты страховой премии и др. в режиме реального времени.

Одно из высокотехнологичных направлений развития отечественного страхового рынка – использование статистических данных телеметрии, систем позиционирования. Специальное оборудование типа ГЛОНАСС, установленное на машине или спец. технике, позволяет страховщику отслеживать как класс безопасности водителей (на основании собранной статистики), так и фактический пробег, степень риска региона основного использования и ряд других факторов, на основании которых может быть принято решение о поправках к стоимости страхования. Для лизинговых компаний это означает упрощение процедуры урегулирования убытков и объективность в определении тарифов.

СГ МСК является одной из крупнейших феде-

ральных компаний на страховом рынке России, занимает лидирующие позиции в ряде его сегментов. Последний год прошел для компании под знаком повышения эффективности бизнеса.

В компании реализуется масштабный проект по повышению операционной эффективности, прозрачности и гибкости бизнес-процессов, объединяющий не один десяток инициатив. Закончен один из масштабных этапов данной работы – операционная интеграция региональной сети. Реализован принцип «один регион – один филиал». Устранены дублирующие филиалы, все подразделения переведены на единое штатное расписание, бизнес-процессы и типовые IT-платформы.

Завершается модернизация блока урегулирования убытков, которая позволила нам повысить прозрачность процесса урегулирования, снизить среднюю стоимость урегулирования одного убытка, повысить уровень автоматизации при взаимодействии со СТОА. Для клиентов сокращены сроки урегулирования убытков, предоставлена возможность контроля за ходом урегулирования на каждом этапе данного процесса. Подходит к концу работа по внедрению единых информационных платформ и типовых бизнес-процессов, позволяющих сделать управление страховой компанией прозрачным.

Таким образом, компания становится более эффективной, а сотрудничество с ней для партнеров и клиентов – более комфортным.





**РОССИЙСКАЯ
НЕДЕЛЯ МЕНЕДЖМЕНТА 2013**
21-24 НОЯБРЯ, МОСКВА

Russian Management Week 2013

Только руководители бизнеса знают, как сложно построить компанию и управлять ею, привлечь и удержать эффективные кадры. Не только не потерять, но и приумножить доходы в период кризиса.

С 21 по 24 ноября пройдет **Russian Management Week 2013**, крупнейший ежегодный форум по стратегическому менеджменту и управлению бизнесом. Мероприятие станет коммуникационной площадкой для ведущих бизнес-экспертов, собственников крупного и среднего бизнеса, генеральных директоров и топ-менеджеров из России и СНГ.

Программа форума включает в себя все важнейшие аспекты стратегического менеджмента:

- **Собственник и топ-менеджмент: как избежать конфликтов?**
- **Как гибнут великие: кризис и источники их возникновения?**
- **Профессиональный рост сотрудников: как развивать, но не терять?**
- **Ваши менеджеры на откатах? Как бороться и как мириться?**

Впервые форум соберет на одной площадке ведущих экспертов в области управления.

Среди спикеров:



Дмитрий Потапенко
Управляющий партнер
MDG



Наталья Синдеева
Генеральный директор
"Дождь"



Алена Владимирская
Основатель PRUFFI



Герман Клименко
Владелец LiveInternet.ru



Александр Левченко
Председатель МО
"Деловая Россия"



Михаил Хазин
Экономист, президент
"Неокон"



Светлана Иванова
Руководитель и Партнер
Лаборатории
Управленческих
Технологий, SRC - LAB



Надежда Копытина
Основатель и президент
ГК «Лёдово»

Более 1000 делегатов. Доступна онлайн -трансляция.

Количество мест ограничено! Не пропустите крупнейшее бизнес событие года!

Регистрируйтесь прямо сейчас, и до встречи на Форуме!

По вопросам сотрудничества и аккредитации СМИ

Мария Деяева - PR-manager

8(965)325-57-12

m.dedyaeva@ptpr.ru



НОВОСТИ ЛИЗИНГА



ПРАВИТЕЛЬСТВО БУДЕТ ДИКТОВАТЬ АГРАРИЯМ, КАКУЮ ТЕХНИКУ БРАТЬ В ЛИЗИНГ

Правительство будет определять критерии эффективности сельхозтехники, которую российские аграрии берут в лизинг или покупают с помощью кредитов с господдержкой. Законопроект, разработанный Минсельхозом, на своем официальном сайте опубликовало Минэкономразвития.

По этому документу, кабмин предлагается наделить полномочиями по установлению технических и технологических требований к сельскохозяйственным машинам и оборудованию. Тестировать их на соответствие этим стандартам будут в регионах на специальных испытательных станциях. Обязательно с учетом условий, в которых технику планируется использовать. Результаты исследований разработчики законопроекта предлагают публиковать в Интернете, на сайтах региональных минсельхозов, чтобы на эти данные ориентировались не только производители техники, но и те, кто ее покупает.

Сейчас, как подчеркивается в пояснительной записке, не вся новая сельхозтехника, представленная на рынке, соответствует современному уровню. К примеру, в 2012 году испытатели «за-

браковали» 60 процентов сельхозмашин и оборудования. Это значит, что бюджетные деньги, которые аграрии в качестве поддержки получают на покупку техники, расходуются не эффективно, делают вывод авторы законопроекта.

По данным Минсельхоза, только на компенсацию части процентной ставки по кредитам, которые аграрии берут для приобретения сельхозмашин и оборудования, за последние пять лет из федерального бюджета было направлено около 36 миллиардов рублей.

Источник: Российская газета

ИТОГИ МАКС-2013 ДЛЯ ЗАО «ГРАЖДАНСКИЕ САМОЛЕТЫ СУХОГО»

На Международном авиационно-космическом салоне МАКС в первый день его работы был заключен трехсторонний договор между ЗАО «Гражданские самолеты Сухого», авиакомпанией ЮТэйр и ОАО «ВЭБ-Лизинг» на поставку в авиакомпанию в 2014 году шести самолетов Sukhoi Superjet 100 версии LR. Данный договор стал первым этапом реализации условий подписанного ранее сторонами договора лизинга.

В рамках авиасалона компания подписала твер-



дые контракты на поставку 20 самолетов с ОАО «Ильюшин Финанс Ко.». Первый контракт заключен на поставку пяти самолетов Sukhoi Superjet 100 увеличенной дальности (SSJ100 LR) в компоновке 103 кресла. Второй контракт заключен на поставку пятнадцати самолетов Sukhoi Superjet 100 версии Basic для заказчиков в Юго-Восточной Азии и на Ближнем Востоке.

Был подписан договор с Рособоронэкспорт на поставку самолета Sukhoi Superjet 100 версии VIP.

Кроме того, ЗАО «Сбербанк Лизинг» и компания ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» подписали Меморандум о намерениях по сотрудничеству в части продвижения российских самолетов Sukhoi Superjet 100 на российский и международный рынок. В соответствии с планом совместной лизинговой компании, заказчикам на территории России и в других странах на первоначальном этапе может быть предоставлено в операционную аренду до 50 самолетов.

Помимо твердых контрактов, ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» подписало Соглашение о намерениях в области финансирования и лизинга пяти воздушных судов типа Sukhoi Superjet 100 с литовской компанией AviaAM Leasing, специализирующейся на приобретении, лизинге и продаже воздушных судов.

Деловая часть Салона завершилась для ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» подписанием с одним из крупнейших российских лизингодателей ЗАО «Сбербанк Лизинг» соглашения о покупке для дальнейшей передачи в лизинг 20 воздушных судов SSJ100.

Источник: АвиаПорт.ru

«ТРАНСФИН-М» СТАНОВИТСЯ ОДНИМ ИЗ СОБСТВЕННИКОВ «КЛК-Ч»

Лизинговая компания «ТрансФин-М» становится одним из собственников компании «КЛК-Ч». 30 июля совет директоров «ТрансФин-М» одобрил структуру сделки и участие в ней. 3 сентября «ТрансФин-М» подписала договор купли-продажи 50% акций компании ЗАО «Т-Генерация», владеющей «КЛК-Ч».

ООО «КЛК-Ч» ведет бизнес по предоставлению вагонов в аренду с 2010 года. Текущий парк компании составляет 4,4 тысячи вагонов, имеет низкую изношенность (менее 4 лет) и приобретен с помощью лизинга.

«Преимуществами сделки для «ТрансФин-М» являются существенный прирост парка при низком, даже по нынешнему рынку, уровне долга на вагон – 1,21 млн. руб. и прирост прибыли по МСФО при минимальных операционных расходах, - отмечает генеральный директор «ТрансФин-М» Дмитрий Зотов. – Стратегически значимо для нас также получение доступа к клиентам компании, поскольку парк «КЛК-Ч» полностью сдан в аренду».

Сделка по приобретению доли в «КЛК-Ч» заключена в рамках реализации стратегии «ТрансФин-М» по внедрению операционного лизинга на базе совместных предприятий, которая была начата компанией весной этого года.

Источник: all-leasing.ru

В КАЗАНИ НА УЧАСТИЕ В «ЛИЗИНГ-ГРАНТЕ» В ЭТОМ ГОДУ ПОДАНО ВДВОЕ МЕНЬШЕ ЗАЯВОК - МЕТШИН ПОТРЕБОВАЛ РАЗОБРАТЬСЯ В ПРИЧИНАХ ПАССИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

От Казани в этом году на участие в программе господдержки субъектов малого и среднего бизнеса «Лизинг-грант» заявки подали 66 человек, 27 заявок одобрено. Об этом сегодня на деловом понедельнике в мэрии сообщил председатель комитета экономического развития Казани Сергей Ватанин. В прошлом году от Казани было подано 150 заявок, 95 было одобрено. Число желающих подать заявки уменьшилось, несмотря на то что условия улучшились.

«В этом году бюджет программы существенно увеличен, упрощен пакет документов, который необходимо для участия предоставить конкурсной комиссии, - отметил Ватанин. - К сожалению, незадействованными остаются сферы образования, культуры, физкультуры и спорта, охраны общественного порядка и охраны окружающей среды».

Источник: business-gazeta.ru

КОМПАНИЯ «КРК. ЛИЗИНГ» С СЕНТЯБРЯ 2013 ГОДА НОСИТ НОВОЕ НАЗВАНИЕ: «ТРОЙКА ЛИЗИНГ».

Об этом сообщается на сайте лизингодателя (адрес сайта также изменен) с уточнением, что компания по-прежнему функционирует в форме общества с ограниченной ответственностью.

Источник: banki.ru

КОМПАНИЯ «ТРАНСФИН-М», ДО НЕДАВНЕГО ВРЕМЕНИ ФУНКЦИОНИРОВАВШАЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЛИЗИНГА КАК ООО, ЗАВЕРШИЛА ПРОЦЕДУРУ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В ОАО.

27 августа Федеральная служба по финансовым рынкам РФ (ныне это служба Банка России по финансовым рынкам. — Прим. ред.) зарегистрировала выпуск обыкновенных именных бездокументарных акций создаваемого ОАО «ТрансФин-М» в объеме 5,4 млрд рублей. 18 сентября получено уведомление о регистрации изменения формы собственности «ТрансФин-М» на ОАО.

«Преобразование в ОАО осуществляется в рамках реализации плана по объединению «ТрансФин-М» с ОАО «РусРейлЛизинг», — пояснил Дмитрий Зотов, возглавляющий обе компании.

Источник: banki.ru

СЖАТИЕ Ж/Д-СЕКТОРА В 2 РАЗА ПРИВЕЛО К СОКРАЩЕНИЮ РЫНКА ЛИЗИНГА В 1-ОМ ПОЛУГОДИИ 2013 ГОДА НА 17%, ГОВОРИТСЯ В ИССЛЕДОВАНИИ «РЫНОК ЛИЗИНГА ПО ИТОГАМ 1 ПОЛУГОДИЯ 2013 ГОДА: ВСЕ НА «ФАБРИКУ», ПОДГОТОВЛЕННОМ РЕЙТИНГОВЫМ АГЕНТСТВОМ «ЭКСПЕРТ РА».

От большого падения рынок спас авиализинг, увеличившийся за этот период в 7 раз, а без его учета падение рынка составило бы около 32%. В результате авиализинг стал вторым сегментом по объему нового бизнеса. Сокращение рынка без учета сделок ж/д и авиализинга составило 11%.

Источник: Эксперт РА



ВНЕШЭКОНОМБАНК ВЫКУПИТ У ОБЪЕДИНЕННОЙ АВИАСТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ UNAS -0,81% (ОАК) ВСЕ ПРИНАДЛЕЖАЩИЕ ЕЙ АКЦИИ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ ОАО «ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО.» (ИФК), СООБЩИЛ ГЛАВА МИНПРОМТОРГА РФ ДЕНИС МАНТУРОВ.

«Будут выкуплены акции «Ильюшин Финанс», которые сегодня принадлежат ОАКу, их выкупит ВЭБ», — сказал он, напомнив, что сейчас акционерами «Ильюшин Финанс» являются ВЭБ и ОАК.

«Они (ВЭБ - ред.) все выкупят, им будет принадлежать все, что принадлежит ОАК. То есть ОАК уходит от непрофильного актива в виде лизинговой компании, в обмен получает средства, которые пустит на развитие Гражданских самолетов «Сухого» (производитель самолетов Sukhoi Superjet - ред.), — сказал министр.

Источник: lprime.ru

НАЗНАЧЕНИЯ

Компанию «РЕГИОН Лизинг», входящую в Группу «РЕГИОН», возглавил Рустем Мухамедов. За развитие коммерческого блока будет отвечать Сергей Евтеев.

Новая команда во главе с Рустемом Мухамедовым продолжит активное развитие лизингового бизнеса Группы компаний «РЕГИОН». Среди основных задач — увеличение лизингового портфеля, дальнейшее развитие отношений с крупными институциональными инвесторами и клиентами, а также участие в проектах в сфере государственно-частного партнерства.

Источник: Bankir.ru

РЕЙТИНГИ

В августе 2013 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг кредитоспособности ООО «РЕСО-Лизинг» на уровне А+ (Очень высокий уровень кредитоспособности).

Это означает, что в краткосрочной и среднесрочной перспективе компания с высокой долей вероятности способна обеспечить своевременное выполнение всех финансовых обязательств.

Источник: Эксперт РА

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг кредитоспособности (финансовой устойчивости) компании «Петролизинг-Менеджмент» на уровне А «Высокий уровень кредитоспособности (финансовой устойчивости)». Подуровень рейтинга — второй; прогноз по рейтингу «стабильный».

Источник: Эксперт РА

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг кредитоспособности (финансовой устойчивости) лизинговой Компании ЭКСПО-лизинг на уровне А «Высокий уровень кредитоспособности» и изменило прогноз со «стабильного» на «позитивный». «Позитивный» прогноз означает высокую вероятность повышения рейтинга в среднесрочной перспективе. Подуровень рейтинга — первый.

Источник: Эксперт РА

Украинским аграриям будет легче получить технику в лизинг от ведущих мировых производителей. Для этого Министерство агрополитики поможет «Украгролизингу» деньгами. Об этом сообщил Министр аграрной политики и продовольствия Николай Присяжнюк.

Участниками такой модели станут государство, «Украгролизинг», производители и кредиторы. Для этого Минагрополитики начнет переговоры с последними двумя звеньями цепи.

Николай Присяжнюк добавил, что в настоящее время Минагрополитики работает с такими компаниями, как CLAAS и John Deere. Сейчас, по его словам, нужно уменьшить линейку техники, предоставляемой в лизинг, сделав ее оптимальной. А для дешевого обслуживания оборудования государство разработает оптимальную модель МТС.

Источник: АиФ Украина

Организатор:



Стратегический партнер:



Партнер:



При поддержке:



XII Ежегодная конференция ЛИЗИНГ В РОССИИ – 2013

4 декабря 2013 г., Москва

Обсуждаемые вопросы:

- «Розничные фабрики»: передел рынка некрупных сделок?
- Сервис при поточных сделках: не разочаровать лизингополучателей
- От финансового лизинга к оперативному: как убедить клиента
- Оперативный лизинг: перспективы развития вне транспортных сегментов

Аналитической базой конференции станет исследование рынка лизинга по итогам 6 и 9 месяцев 2013 года, включающее прогноз его развития и анализ сделок оперативного лизинга и «розничных» поточных сделок.

Руководитель проекта – Юлия Барыбина
Тел.: (495) 617-07-77, (495) 225-34-44 (доб. 1651),
e-mail: baribina@raexpert.ru

По вопросам партнерства – Мария Черникова
Тел.: (495) 617-07-77, (495) 225-34-44 (доб. 1674),
e-mail: chernikova@raexpert.ru



Рынок лизинга России 2013 «С Запада – на Восток»

Завершается 2013 год. С учетом макроэкономических факторов, ситуаций на рынках и в его сегментах, а также принимая во внимание особенности бизнеса каждой из лизинговых компаний, пришло время планировать деятельность на ближайший 2014 год.

По оценке рейтингового агентства «Эксперт РА», по итогам 9 месяцев 2013 года новый бизнес лизинговых компаний сократился на 3% (за 6 месяцев – минус 17%). Наибольшее сокращение пришлось на сделки финансового лизинга, в то время как оперативный лизинг вырос вдвое (с 39 до 75 млрд. рублей, доля – с 4% до 8%). В отсутствие новых «точек роста» и с учетом стагнации в экономике прирост рынка лизинга и в 2013-м, и в 2014 году вряд ли превысит 5% даже в оптимистичном сценарии.

Среди основных сдерживающих факторов участники опроса отметили: недостаточную поддержку лизинга со стороны государства, негативную арбитражную практику, стагнацию экономики РФ и нестабильность в европейской экономике. При этом среди возможных точек роста были выделены: создание новых продуктов и развитие клиентского сервиса

«Развитие вижу в выводе на рынок новых лизинговых продуктов. У нас уже есть договоры операционного лизинга грузового автотранспорта, в процессе подписания договоры операционного лизинга строительной техники...

... На фоне увеличения конкуренции на рынке лизинговых услуг, конечно, все лизинговые компании в числе первоочередных задач видят повышение качества обслуживания клиентов. Клиент всегда хочет дешево, быстро и качественно. Причем, как показывает практика, не всегда первое место получает лизинговая компания с более дешевыми ресурсами. На хороший результат можно рассчитывать, если дать клиенту возможность выбрать не только условия лизинга, но и оказать помощь в поиске необходимого предмета лизинга» – Исламов Эльдар Рафаэлевич, Руководитель Центрального дивизиона, Руководитель корпоративных продаж ГК ИНТЕРЛИЗИНГ.

Вместе с тем, потребности в финансовых услугах и условия их предоставления, отраслевые особенности региона и даже менталитет различаются, а, следовательно, каждый регион имеет свою специфику. Основной характеристикой региональной структуры рынка лизинга и всех финансовых рынков Российской Федерации остается диспропорция в пользу Центрального федерального округа (ЦФО). Так, доля Москвы в новых сделках традиционно высокая, но в III кв.

2013 она перестала снижаться, а в целом по итогам 9 месяцев 2013 года (к 9 месяцам 2012 года) она уменьшилась на 13 п.п., с 54% до 42%. Заметно усилились позиции Санкт-Петербурга (рост доли с 5,4% до 12,5%) и Уральского ФО (рост доли с 4,8% до 9,9%).

Одновременно в рамках федеральных округов также существует диспропорция в пользу экономически развитых регионов. Наиболее выражено это в Центральном и Северо-Западном федеральных округах, где более половины финансовых организаций округа осуществляют деятельность в Москве и Санкт-Петербурге соответственно. В остальных округах, как правило, присутствует 3-4 лидирующих региона с примерно одинаковым уровнем развития финансовых рынков.

Доходы российских регионов за 6 мес. 2013 года оказались на 400 млрд. рублей меньше, чем в прошлом году. На снижение доходной части бюджета оказали влияние сокращение поступлений от налога на прибыль организаций, спад деловой активности.

Мы побеседовали с участниками рынка и попросили их оценить ситуацию на региональных рынках.

Центральный федеральный округ

Доля Центрального федерального округа (ЦФО) в объеме вновь заключаемых лизинговых сделок по итогам 9 мес. 2013 года – 50,9% (из них 42,3% приходится на г. Москва). При этом по итогам 9 мес. 2012 года его доля уменьшилась на 11,7%, в основном за счет перераспределения нового бизнеса на Северо-Западный Федеральный округ и Сибирский Федеральный округ.

В округ входят 18 субъектов Российской Федерации: Белгородская, Брянская, Владимирская, Воронежская, Ивановская, Калужская, Костромская, Курская, Липецкая, Московская, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Тульская, Ярославская области; г. Москва. Площадь территории на 1 января 2011 г. составляет 650,2 тыс. км² (3,8% от территории РФ). Население федерального округа на 1 января 2011 г. составляет 38456,9 тыс. чел. (26,91% от численности населения РФ).

ЦФО является не только географическим, но и финансовым центром России. Основными отраслями промышленной специализации являются наукоемкие и трудоемкие производства. Округ занимает лидирующие позиции в машиностроении, металлообработке и легкой промышлен-



ности, химической промышленности. Отраслями специализации также являются полиграфия и кондитерская промышленность. В ЦФО максимальный в среднем по России доход на душу населения и минимальная безработица.

Уровень концентрации лизинговых компаний в ЦФО самый высокий. Лизинговые компании представлены практически в каждом более или менее крупном городе, населенном пункте региона, в г. Москве крупнейшие розничные лизинговые компании представлены сетью торговых представительств.

Участники рынка отмечают рост конкуренции среди лизинговых компаний как по цене, так и по качеству оказания лизинговых услуг. Крупные клиенты лизинговых компаний стали более разборчивыми, и уже в портфеле договорных обязательств по лизингу имеют 5-6 лизинговых компаний, по сравнению с 2-3 еще несколько лет назад. Требовательность и осведомленность клиентов растет, они хотят дешево, быстро и качественно.

Доля в инвестиционном потенциале согласно рейтингу инвестиционной привлекательности региона (Эксперт РА – 2012) оценивается на уровне 33,85%. При этом максимальная доля приходится на г. Москва – 14,832% и минимальная на Комстромскую область – 0,401%.

Традиционно рынок лизинга ЦФО является лидером по технологии продаж и оказания услуг. Мы отметили развитие клиентского сервиса после заключения договора, специальных программ для повторных клиентов, изменения в подходах позиционированию и продаж розничных продуктов.

Участники рынка отмечают снижение инвестиционной активности бизнеса, отмечают замедление темпов роста рынка. По оценкам опрошенных экспертов в среднем, рост рынка в 2013 году составит около 2-4%. В числе лидеров – лизинг транспорта: авиализинг, лизинг легкового (в основном за счет премиум – сегмента) и грузового авто транспорта.

По данным совместного исследования Картотека.ру и Консалтингового агентства «Территория лизинга» в ЦФО зарегистрировано 2 721 компания и представительство, осуществляющие лизинговую деятельность. Из них: филиалы и представительства лизинговых компаний – 28; компании осуществляющие лизинговую деятельность – 940.

Северо-Западный Федеральный округ

По объему вновь заключаемых лизинговых сделок Северо-Западный Федеральный округ (СЗФО) занимает традиционно 2-е место с долей 14,7% (из них доля Санкт-Петербурга 12,5%). При этом по итогам 9 мес. 2012 года его доля по сравнению с аналогичным периодом 2012 года выросла на 3,5%. По оценкам экспертов, такой рост доли обусловлен лишь несколькими крупными сделками заключенными в данный период.

СЗФО включает в свой состав 11 субъектов Российской Федерации: республики Карелию и Коми, Архангельскую, Вологодскую, Мурманскую, Ленинградскую, Новгородскую, Псковскую, Калининградскую области, Ненецкий автономный округ, город Санкт-Петербург.

Площадь округа составляет 1677,9 тыс. кв. километров – 10,5% территории России. В СЗФО проживают 14484,5 тыс. человек, из которых городское население – 11844,6 тыс. человек (81,8%).

Специализация хозяйства округа территориально резко дифференцирована. Так, север и северо-восток СЗФО в настоящее время сохраняют роль крупного индустриального региона, специализирующегося на добыче и переработке разнообразных природных ресурсов. В то же время юго-запад округа выступает как крупный индустриальный район, специализирующийся на производстве наукоёмкой продукции в первую очередь сложного и точного машиностроения, выпуске продукции химической и лесной промышленности, товаров народного потребления.

Структура региона напрямую отражается и на особенностях бизнеса лизинговых компаний. Так, например, бизнес в Калининграде и Калининградской области, обладающей статусом свободной экономической зоны, характеризуется: низкой осведомленностью потенциальных клиентов о лизинге, конкуренцией финансового лизинга с прямым субститутом – кредитованием.

«Бизнес привык смотреть в сторону Запада, для многих купить за границей РФ дешевле, чем на территории Калининграда. Бизнес имеет возможность ввозить имущество без НДС, в связи с этим работа с лизинговыми компаниями с НДС – это ограничивающий фактор для лизинга. Основной финансовый инструмент, используемый компаниями – это кредит.

Если же клиент сделал выбор в пользу лизинга, то при сравнении коммерческих предложений клиент выбирает сервис, так как цена примерно у всех одинаковая» - Дмитрий Гудков, директор филиала Система- Лизинг 24, Калининград

В Санкт-Петербурге, характеризующемся высокой концентрацией участников рынка, эксперты отметили противоположные признаки: высокий уровень конкуренции, осведомленность клиентов о лизинге и лизинговых компаниях, и приоритет цены (конечной стоимости) финансовой услуги над другими преимуществами лизинга.

«Конкурировать приходится в основном со специализированными розничными лизинговыми компаниями, крупными федеральными игроками. Когда речь идет о выборе между предложениями лизинговых компаний, ни о каком клиентском сервисе речи не идет, исключительно конкуренция по цене» – отмечает Наталья Малых, руководитель отдела по сопровождению лизинговых сделок ЗАО ФК «Балтинвест».



Регион занимает второе место среди федеральных округов (после Центрального) по объёму привлечённых иностранных инвестиций, четвёртое – по поступлениям налогов и сборов в федеральный бюджет, пятое – по объёмам ВРП и промышленного производства.

Доля в инвестиционном потенциале согласно рейтингу инвестиционной привлекательности региона (Эксперт РА – 2012) оценивается на уровне 11,94%. При этом максимальная доля приходится на г. Санкт-Петербург – 5,43% и минимальная на Ненецкий автономный округ – 0,108%

Участники рынка отмечают снижение инвестиционной активности бизнеса и концентрацию проектов вокруг госсектора. Структура нового бизнеса имеет более диверсифицированный характер, как правило, у компаний, ориентированных на розницу. Однако все без исключения компании отмечают замедление темпов роста рынка, некоторые говорят о стагнации. По оценкам опрошенных экспертов, в среднем рост рынка в 2013 году составит около 1-2%. В числе лидеров по-прежнему лизинг легкового (в основном за счет премиум-сегмента) и грузового автотранспорта, в отстающих – лизинг недвижимости.

По данным совместного исследования Картотека.ру и Консалтингового агентства «Территория лизинга» в СЗФО зарегистрировано 572 компаний и представительств, осуществляющих лизинговую деятельность. Из них: филиалы и представительства лизинговых компаний – 85; компании осуществляющие лизинговую деятельность – 253

Расположенные в Москве и других регионах России крупные лизинговые компании, как правило, имеют в Санкт-Петербурге свои филиалы и представительства (Сбербанк-Лизинг, ВТБ-лизинг, ЛК Уралсиб, Europlan, Каркаде, Райффайзен-Лизинг, Дельта-лизинг, РЕСО-лизинг, ВЭБ-лизинг, Элемент-Лизинг, ФБ-лизинг и т.п.). Часто лизинг в Санкт-Петербурге предоставляется лизинговыми компаниями через филиальную сеть материнских банков (Альфа-лизинг, ТрансКредитЛизинг, Газпромбанк Лизинг и т.п.). Некоторые крупнейшие лизинговые компании не имеют в Санкт-Петербурге филиалов и представительств, но при этом успешно заключают договоры лизинга с клиентами из Санкт-Петербурга и СЗФО (Ильюшин Финанс, Государственная транспортная лизинговая компания, Дойче Лизинг Восток, ТрансФин-М, ЯрКамп –Лизинг, РМБ-Лизинг, СТОУН-XXI). Лизинговые компании, созданные поставщиками, предоставляют лизинг в Санкт-Петербурге через своих представителей или автодилеров (МАН Файненшиал Сервисес, Скания лизинг, Вольво Финанс Сервис Восток, Афин Лизинг Восток (Ivesco Capital), Фольксваген Груп Финанц и т.п.)

Приволжский Федеральный округ

Доля Приволжского федерального округа (ПФО) в объеме вновь заключаемых лизинговых сделок по итогам 9 мес. 2013 года – 9,9%. При этом, по итогам 9 мес. 2012 года, его доля уменьшилась на 2,3%.

В состав ПФО входят 14 регионов: 6 республик (Башкортостан, Марий-Эл, Мордовия, Татарстан, Удмуртия, Чувашия), Пермский край и 7 областей (Кировская, Нижегородская, Оренбургская, Пензенская, Самарская, Саратовская, Ульяновская).

Территория Приволжского федерального округа занимает 6,1% территории России. Здесь проживает многонациональное население – 21,3% от общего числа граждан страны: это второй по численности населения федеральный округ после Центрального. Доля округа в общероссийском ВВП превышает 15 %.

Особенностью округа является наличие значительного производственного потенциала. Здесь сосредоточена четверть всего промышленного производства России, 85% российского автопрома, 65% авиастроения, 40% нефтехимии, 30% судостроения, 30% производства оборонно-промышленного комплекса. В Приволжье производится более 73% автомобилей, более 85% автобусов, более 80% автомобильных двигателей. Округ является лидером по производству минеральных удобрений, синтетических смол и пластмасс, шин, каустической соды.

Рынок лизинга ПФО также не однороден, каждая из республик и областей имеет свои особенности. Так, например, по оценкам экспертов, в Республиках Татарстан и Башкирии представлено несколько региональных лизинговых компаний, имеющих устойчивые позиции. Существенную роль могут играть рекомендации, решения о заключении сделок приниматься по «политическим» соображениям. Фактически, он развит только в нескольких регионах: Нижегородская область, Татарстан. Башкирия.

Доля в инвестиционном потенциале согласно рейтингу инвестиционной привлекательности региона (Эксперт РА – 2012) оценивается на уровне 16,64%. При этом максимальная доля приходится на Республику Татарстан – 2,521% и минимальная на Республику Марий Эл – 0,373%.

Региональные лизинговые компании конкуренции с федеральными игроками пока не ощущают, хотя прогнозируют рост конкуренции в основном за счет цены, а не качества оказания услуг. По их оценкам, клиенты пока предпочитают и доверяют региональным лизинговым компаниям.

По данным совместного исследования Картотека.ру и Консалтингового агентства «Территория лизинга» в ПФО зарегистрировано 793



компании и представительства, осуществляющие лизинговую деятельность. Из них: филиалы и представительства лизинговых компаний – 180; компании осуществляющие лизинговую деятельность – 244

Участники рынка не ожидают существенного роста.

«В Приволжском ФО продолжится передел рынка, слабые игроки будут уходить в те сегменты, которые не заняты более крупными игроками, либо уходить с рынка совсем, сильные увеличат свои доли присутствия. Самая горячая борьба, как и всегда, ожидается на рынке лизинга легкового автотранспорта.

В будущем необходимо будет преодолеть и осуществить масштабные изменения в отрасли, чтобы рынок не уперся в потолок в 2,5-3%. Очень важно улучшить законодательную базу и правоприменительную практику, а также направить свои действия на рост объема инвестиций в отраслях, которые не занимались обновлением оборудования в 2000-х (ЖКХ, речной транспорт и т. д.), и произвести изменения в самих лизинговых компаниях (в части риск-менеджмента, автоматизации и практик корпоративного управления)» – директор филиала в г. Уфа «УРАЛПРОМЛИЗИНГ» Альбина Рифгатовна Нуриахметова.

Сибирский Федеральный округ

Доля Приволжского федерального округа (СФО) в объеме вновь заключаемых лизинговых сделок по итогам 9 мес. 2013 года 7,7%. При этом по итогам 9 мес. 2012 года его доля уменьшилась на 3,9%.

В Сибирский федеральный округ входит 12 субъектов РФ.

Территория СФО составляет 30% территории России, население – 20,06 млн человек. На территории Сибири сосредоточены: 85% общероссийских запасов свинца и платины, 80% угля и молибдена, 71% никеля, 69% меди, 44% серебра, 40% золота. Валовой региональный продукт составляет 11,4% ВВП России. Доля округа в общем объеме промышленного производства РФ в 2001 году составила 12,4%. Доля СФО в общей протяженности железных дорог России – 17,5%.

Общая площадь составляет 5114,8 тыс. км² (30% территории России). Население – 19 256,4 тыс. чел., или 13,48% численности России.

Ведущая отрасль экономики – промышленность. Доля округа в общем объеме отгрузки продукции промышленного производства Российской Федерации в 2012 году – 11,5%. Доля округа в общем объеме сельскохозяйственного производства России в 2012 году – 13,6%.

В СФО представлены все значимые игроки рынка федерального и регионального уровня. Не все территории Сибири, конечно, охвачены на 100%. Однако, по оценкам участников рынка, уровень конкуренции достаточно высокий.

«Государственные лизинговые компании сильны в силу доступности дешевого финансирования. Но не всегда они мобильны и готовы предложить оптимальное решение для клиента, особенно если речь идет о малом и среднем бизнесе. Даже при высоком уровне конкуренции каждая компания может найти свою нишу, предлагая своим клиентам высокий уровень обслуживания, быстрые сроки рассмотрения, индивидуальный подход, дополнительные сервисы и т. д.» – говорит начальник Управления по работе с клиентами ООО «ЭКСПО-лизинг» Андрей Коптелин.

Доля в инвестиционном потенциале согласно рейтингу инвестиционной привлекательности региона (Эксперт РА – 2012) оценивается на уровне 11,98%. При этом максимальная доля приходится на Красноярский Край – 2,462% и минимальная на Республику Тыва – 0,2%.

По данным совместного исследования Картотека.ру и Консалтингового агентства «Территория лизинга» в СФО зарегистрировано 393 компании и представительства, осуществляющие лизинговую деятельность. Из них: филиалы и представительства лизинговых компаний – 125; компании осуществляющие лизинговую деятельность – 91.

Участники рынка отмечают снижение спроса и ужесточение конкуренции. Заметно, что кредитные организации стали более агрессивно вести себя в вопросах кредитования приобретения транспортных средств.

«В последнее время наметилось замедление темпа роста рынка лизинга в Сибири. Поставщики и лизинговые компании жалуются на падение объемов продаж техники, оборудования, и лизинговых услуг соответственно. Строить прогнозы относительно бурного роста – оснований нет» – отмечает Андрей Коптелин.

Уральский Федеральный округ

Доля Уральского федерального округа (УФО) в объеме вновь заключаемых лизинговых сделок по итогам 9 мес. 2013 года 9,9%. При этом, по итогам 9 мес. 2012 года его доля увеличилась на 5,1%.

В Уральский Федеральный округ входят 6 субъектов Российской Федерации: 4 области (Свердловская, Челябинская, Курганская, Тюменская) и 2 автономных округа (Ханты-Мансийский - Югра, Ямало-Ненецкий).

Общая площадь территории округа составляет 1788,9 тыс. кв. километров (почти 11 % площади Российской Федерации) и превышает площадь территорий Германии, Франции, Великобритании и Испании вместе взятых. Административный центр УФО – город Екатеринбург.

Уральский регион – один из самых бога-



тых минерально-сырьевых регионов России. В Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах разведаны и осваиваются нефтяные и газовые месторождения, относящиеся к Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции, в которой сосредоточено 66,7% отечественных запасов нефти (6% мировых) и 77,8% запасов газа (26% мировых). Округ располагает значительными запасами железных, титаномагнетитовых и медных руд, цветных, благородных и редких металлов, торфа, асбеста, нерудных строительных материалов, драгоценных и полудрагоценных камней. Здесь сосредоточены крупные лесосырьевые ресурсы, около 10% общероссийских запасов.

Участники рынка в УФО ощущают снижение объемов «нового бизнеса» по сравнению с 2012 годом, отсутствие заложенного спроса у поставщиков, насыщение рынка в сегментах лизинга легкового и грузового автотранспорта. При этом структура рынка УФО различна и зависит от особенностей региона и потребителя. Например, Екатеринбург представлен различными компаниями как по объему бизнеса так и по отрасли, в Челябинске же преимущественно крупные компании-производители.

По оценке Хромова Игоря Евгеньевич, Генерального директора ООО «Элемент Лизинг»: «На региональных рынках проявляются общие тенденции отрасли. В целом, ситуация на рынке сейчас характеризуется замедлением темпов прироста объемов нового бизнеса. Это распространяется и на рынок УФО. На рынке конкурируют федеральные лизинговые компании с развитой региональной сетью продаж и, в том числе, компании с большим опытом. Именно их конкуренция между собой дает возможность клиентам получать качественные услуги за оптимальные деньги».

При этом оценка региональных компаний отличается, они считают, что на рынке пока есть место всем, самое главное – знание потребностей своего клиента.

Компании не ощущают конкуренции с кредитными продуктами.

Доля в инвестиционном потенциале согласно рейтингу инвестиционной привлекательности региона (Эксперт РА – 2012) оценивается на уровне 8,89%. При этом максимальная доля приходится на Свердловскую область – 2,723% и минимальная на Курганскую область – 0,448%.

По данным совместного исследования Картотека.ру и Консалтингового агентства «Территория лизинга» в СФО зарегистрировано 352 компании и представительства, осуществляющие лизинговую деятельность. Из них: филиалы и представительства лизинговых компа-

ний – 72; компании осуществляющие лизинговую деятельность – 119.

«Отрасль имеет большой потенциал развития как минимум в силу недостаточной глубины проникновения данной финансовой услуги по сравнению со странами Европы и Северной Америки. В тоже время, существуют факторы, которые сдерживают развитие лизинга. К ним можно отнести недостаточную платежеспособность клиентов и ограниченность долгосрочного заемного финансирования для лизинговых компаний. Также факторами, сдерживающими рост рынка, остаются ожидания очередной волны кризиса, сомнения в сохранении макроэкономической стабильности и риски высокой волатильности курса рубля. Драйвером роста отрасли может выступить сегмент малого и среднего бизнеса. Этот реальный сектор экономики наиболее активен» – считает Игорь Евгеньевич.

Полученные результаты позволяют нам сделать вывод о том, что если до недавнего времени на региональных рынках конкуренция сводилась попросту к борьбе за ограниченный местный ресурс – крупнейших клиентов, сегодня это борьба обострилась. Основной инструмент – ценовая конкуренция и технологии. Технологии помогают снять территориальные ограничения и выйти на новые рынки. Чем выше технологии, тем они экстерриториальнее и тем труднее с ними конкурировать.

В рамках федеральных округов, в также как и на других финансовых рынках существует диспропорция в пользу экономически развитых регионов. Наиболее выражено это в Центральном и Северо-Западном федеральных округах, где более половины финансовых организаций округа осуществляют деятельность в Москве и Санкт-Петербурге соответственно. В остальных округах, как правило, присутствует 3-4 лидирующих региона с примерно одинаковым уровнем развития финансовых рынков.

Все острее встает вопрос эффективности бизнеса. В условиях стагнации в экономике компании корректируют свои стратегические планы, многие очень осторожно относятся к построению дальнейших прогнозов.

В следующих номерах журнала мы рассмотрим публикацию материала по Южному, Северо-Кавказскому и Дальневосточному Федеральным округам, а также приведем расширенные интервью экспертов лизинговых компаний, принявших участие в опросе.

Мы благодарим участников опроса за свою позицию и экспертное мнение

Территория лизинга



КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ, ПАРТНЕРЫ И ДРУЗЬЯ!

*ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ
В ОТКРЫТЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ «ТЕРРИТОРИИ ЛИЗИНГА» ПО ИТОГАМ 2013 ГОДА*

ИССЛЕДОВАНИЯ КОНСАЛТИНГОВОГО АГЕНТСТВА «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»



Автоматизация лизинговой деятельности

Ежегодное исследование, основная задача которого – дать объективную оценку состояния рынка информационных систем для лизинговых компаний, качества предлагаемых продуктов и последующего сопровождения, потребностей лизинговых компаний.

Реализуется с 2011 года.



Клиентский сервис в лизинге

Ежегодное исследование состояния уровня клиентского сервиса лизинговых компаний, в рамках которого проводится оценка перспектив развития сервиса в лизинге, анализ качественных изменений в работе лизинговых компаний, оценка изменений уровня осведомленности и удовлетворенности клиентов.

Реализуется с 2011 года.



Мошенничество в лизинге и способы противодействия

Ежегодное исследование, обобщающее информацию о самых распространенных способах внешнего мошенничества и инструментах их реализации, в котором проводится классификация и определение наиболее эффективных способов их предупреждения и противодействия.

Реализуется с 2012 года.



Рынок лизинга в странах СНГ

Исследование, основная задача которого – анализ рынка лизинга в России и странах СНГ, с целью дать объективную оценку перспектив и направлений его развития, анализ качественных изменений в работе лизинговых компаний.

Проводится с 2013 года



Рынок труда и кадровый потенциал лизинговых компаний

Периодическое исследование (раз в 6 мес.) рынка труда для лизинговых компаний, уровня профессиональной подготовки ее специалистов, основных направлений развития и практики управления персоналом в лизинговых компаниях.

Проводится с 2012 года.



Сайт лизинговой компании как канала продаж лизинговых услуг

Ежегодное исследование сайтов лизинговых компаний, в рамках которого проводится анализ сайтов лизинговых компаний как канала продаж услуг с точки зрения потенциального клиента.

Проводится с 2013 года.



Информационная прозрачность российских лизинговых компаний

Ежегодное исследование информационной прозрачности российских лизинговых компаний, в котором анализируется уровень раскрытия компаниями информации о своем бизнесе, в т.ч. структуре собственности и корпоративных процедурах, финансовой и операционной информации, составе и процедурах работы и т.д.

ОПРОСЫ ЖУРНАЛА «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА»



Рейтинг персон 2013



Мисс лизинг 2013

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



«НАШ УСПЕХ НЕРАЗДЕЛИМО СВЯЗАН С УСПЕХОМ НАШИХ КЛИЕНТОВ»



ПРОДОЛЖАЯ ТЕМУ ТЕНДЕНЦИЙ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГА МЫ ПОБЕСЕДОВАЛИ С ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ОАО «ВЭБ-ЛИЗИНГ» АЛЕКСЕЕМ СИЧИНАВОЙ.

пании заключили свыше 18 тыс. договоров лизинга с более чем 10 тыс. представителям малого и среднего предпринимательства. Совместно с производителями и поставщиками предметов лизинга сформированы новые инновационные лизинговые программы. Также ВЭБ-лизинг продолжает активное участие в продвижении региональных государственных программ по поддержке малого и среднего предпринимательства.

– Каковы итоги деятельности компании за 9 месяцев 2013 года и предварительная оценка итогов 2013 года?

– По итогам 9 месяцев 2013 года мы уверенно удерживаем лидирующие позиции на российском рынке лизинга, как по объему нового бизнеса, так и по величине лизингового портфеля. В общеевропейском рэнкинге лизинговых компаний мы переместились с восьмой строчки в предыдущем году на четвертую в этом. Что касается прогнозов развития лизингового рынка в сфере работы с малыми и средними предпринимателями, то наибольшие перспективы, на мой взгляд, имеют сегменты легкового, коммерческого, грузового автотранспорта и спецтехники. Востребованность услуг лизинга со стороны предпринимателей стремительно растет и они все чаще отдают предпочтение именно этому финансовому инструменту, а не кредиту. Сам за себя говорит тот факт, что с начала года мы открыли порядка 30 новых региональных подразделений нашей компании в различных городах на всей территории России, и они уже активно работают.

– Как вы оцениваете перспективы развития лизинга в России? Существует ли, на ваш взгляд, необходимость и возможность долгосрочного стратегического планирования развития лизинга как отрасли? Каковы, на ваш взгляд, ключевые сдерживающие развитие факторы и возможные драйверы роста?

– Наиболее динамично рынок лизинга развивался в посткризисные 2010-2011. Причиной тому был эффект низкой базы и отложенный спрос. По итогам 2012 года темпы роста рынка значительно снизились, хотя темпы роста нашей компании, в частности, опережают темпы роста рынка в целом. Необходимость обновления основных фондов и дефицит собственных

– Добрый день, Алексей. Расскажите несколько слов о компании, ее задачах, стратегии ее развития, направлениях деятельности, успехах?

– ОАО «ВЭБ-лизинг» работает на рынке лизинговых услуг порядка 10 лет и на сегодняшний день является крупнейшей лизинговой компанией России, входящей также в пятерку крупнейших лизинговых компаний Европы. С 2008 года ВЭБ-лизинг является дочерней структурой Госкорпорации «Внешэкономбанк».

Сфера нашей деятельности чрезвычайно широка: от лизинга воздушного, железнодорожного и водного транспорта до работы с предприятиями малого и среднего бизнеса. О взаимодействии с последними я бы и хотел рассказать поподробнее. С 2010 года ВЭБ-лизинг участвует в реализации государственной Программы поддержки малого и среднего предпринимательства. К уже существующим лизинговым продуктам добавились программы лизинга автотранспорта, спецтехники и оборудования для МСП. В течение 3-х лет ВЭБ-лизинг провел активную региональную экспансию. К настоящему моменту ОАО «ВЭБ-лизинг» располагает широкой сетью региональных подразделений, насчитывающей 128 точек присутствия в более чем 85 городах на всей территории России. 16 региональных подразделений работает в Москве.

В 2012 году сотрудники подразделений ком-



финансовых ресурсов у отечественных малых и средних предпринимателей делает перспективы развития рынка лизинга в России весьма радужными, ведь мы оказываем именно те услуги, которые сейчас наиболее востребованы со стороны многих предпринимателей и на тех условиях, которые для них наиболее приемлемы.

Что касается необходимости разработки долгосрочного стратегического планирования развития лизинга как отрасли, то это, конечно, было бы крайне желательно. По факту, такое планирование уже имеет место быть, ведь крупнейшие российские лизинговые компании придают важное значение процессу стратегического планирования. И вот совокупность этих стратегий и является, по сути, единой стратегией развития отрасли.

Значительную роль в разработке и реализации стратегии лизинговой отрасли играет Объединенная Лизинговая Ассоциация (ОЛА). Она координирует связь лизинговых компаний с органами государственной власти, вырабатывает регулирующие отрасль инициативы, занимается стратегическим планированием.

Финансовые условия лизинговых компаний на сегодняшний день действительно не сильно отличаются друг от друга, в связи с чем отчетливой особенностью прошедшего года стало усиление борьбы игроков лизингового рынка в части предоставления своим клиентам сервисных и сопутствующих услуг, разработки и реализации совместных с дилерами и производителями транспорта и техники специальных предложений для малых и средних предприятий. Сейчас основной акцент делается именно на клиентоориентированность, а это понятие включает в себя гораздо более широкий круг факторов и условий, помимо финансовых.

Профессиональный менеджер понимает, что прибыль можно получить не только за счет заключения сделки, но и за счет качественного обслуживания в максимально широком понимании: довольный клиент вернется сам еще не раз, при этом еще и других клиентов может привести с собой.

Развитие данных направлений деятельности для участников лизингового сообщества обусловлено не в последнюю очередь возможными проблемами с фондированием и нестабильности российской экономики.

– Как изменился рынок лизинга в Центральном Федеральном Округе (ЦФО)? Какие факторы влияют на такие изменения? Как вы оцениваете перспективы развития лизинга в ЦФО на 3-5 лет?

– Рынок лизинга ЦФО в терминах объема нового бизнеса практически не меняется. И по итогам 2012 года, и по итогам 2011 он составил порядка 108 млрд. рублей. При этом значительные изменения претерпел состав ведущих игроков на

рынке лизинга ЦФО, произошло серьезное перераспределение лизингового портфеля между игроками. В этой конкурентной борьбе компания «ВЭБ-лизинг» выбилась в лидеры. Например, если по итогам 2011 года объем новых сделок нашей компании в ЦФО составил порядка 1,7 млрд. рублей, то по итогам 2012 года он увеличился практически в 10 раз и составил более 18 млрд. рублей. Причины, по которым происходит подобное перераспределение портфеля, связаны со значительным увеличением конкуренции в ЦФО. На фоне стабильного объема рынка обостряется борьба за клиентов. И тут в выигрыше остается тот, кто может предложить своим клиентам не только наиболее выгодные финансовые условия, но еще и сервисные, сопутствующие услуги.

– Какие компании доминируют на рынке лизинга в ЦФО? Какое влияние они оказывают на уровень конкуренции?

– На рынке лизинга в ЦФО лидирующие позиции, в основном, занимают лизинговые компании, являющиеся дочерними структурами крупных государственных банков или же принадлежащие государству. Есть и частные компании, но их меньше. Как я уже отмечал, конкуренция на рынке лизинга в ЦФО, да и по всей России, год от года растет в геометрической прогрессии. Это очень позитивный сигнал для наших клиентов из числа малого и среднего предпринимательства, ведь это значит, что для них условия лизинга становятся все более привлекательными, а спектр лизинговых услуг растет. Для лизинговых же компаний подобная тенденция чревата началом волны слияний и поглощений, либо банкротств.

– Как вы оцениваете перспективы развития сегментов лизинга легкового, грузового, коммерческого автотранспорта и спец. техники в ЦФО? Каковы последние тенденции?

– Большинство участников лизингового сообщества рассматривают сегменты лизинга автотранспорта и спецтехники в качестве драйверов дальнейшего роста. Развитие транспортной инфраструктуры, необходимость обновления основных фондов, реализация масштабных строительных и инвестиционных проектов в ЦФО положительным образом сказываются на спросе на автотранспорт и спецтехнику. Пожалуй, основной тенденцией является потребность со стороны предпринимателей в снижении авансовых платежей и увеличении срока лизинга, предоставлении сервисных услуг и возможности индивидуального подхода. Параллельно все отчетливее проявляется необходимость как можно более качественного всестороннего сопровождения сделки на всех этапах ее реализации: онлайн кабинет клиента, колл-центры, выделенные подразделения для работы с клиентами, своевре-



менная доставка счет-фактур и т.д.

Мы смотрим в будущее с оптимизмом, так как имеем возможность плотно взаимодействовать с нашими лизингополучателями и максимально удовлетворять их потребности путем масштабного развития сервисной инфраструктуры.

– Насколько изменился уровень конкуренции в сегментах лизинга легкового, грузового, коммерческого автотранспорта и спец. техники в Москве? Ощущаете ли вы замедление темпов роста данных сегментов в Москве?

– Тенденции рынка лизинга автотранспорта и спецтехники в Москве в целом совпадают с тенденциями по ЦФО, разве что объемы значительно больше. На сегодняшний день в Москве работает 16 региональных подразделений нашей компании.

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

– Действительно, такая тенденция становится все более отчетливой. Лизинговые компании, даже самые крупные, не могут до бесконечности улучшать условия финансирования, именно борьба за улучшение финансовых условий была основным «полем битвы» между конкурирующими лизинговыми компаниями. Уже сейчас доступны, например, такие лизинговые продукты как «лизинг с нулевым удорожанием», то есть клиент приобретает авто в лизинг по той же итоговой цене, за которую он мог бы купить его, то есть по рыночной цене. При этом рассрочка платежей может составлять до 6 лет, аванс от 4,8%, клиент предоставляет минимальный пакет документов, сам выбирает график платежей, а сама лизинговая сделка реализуется в течение 1-5 рабочих дней.

Однако все большее значение приобретает именно клиентский сервис, в него входят, например, льготные условия на сервисное обслуживание автомобиля у дилеров, экономия на запчастях, страхование автомобиля, регистрация его в ГИБДД, круглосуточная помощь на дороге, индивидуальный подход к каждому клиенту, оформление сделки в режиме он-лайн и т.д.

Мы, выступая в качестве оптового покупателя лизингового имущества у дилеров и производителей, имеем возможность получать индивидуальные финансовые и сервисные условия, которые доступны нашим клиентам. При этом, разрабатывая те или иные лизинговые продукты, мы самым тесным образом сотрудничаем с нашими лизингополучателями, чтобы выяснить их потребности и предпочтения. Такая стратегия внедрения финансовых и сервисных решений

находит понимание у наших клиентов и пользуется спросом.

Изменилась ли ценность лизинговой услуги для клиента? В чем вы видите сегодня преимущество лизинга?

– Ценность лизинговой сделки остается неизменной. Лизинг является выгодной альтернативой банковскому кредиту, и по мере популяризации лизинга среди малых и средних предпринимателей, растет и спрос на него. Ввиду того, что приобретаемое в лизинг имущество не находится в собственности лизингополучателя до момента погашения всех лизинговых платежей, лизинг позволяет экономить денежные средства за счет налоговых преференций: налог на прибыль, зачет НДС. Лизинг является единственным способом применить ускоренную амортизацию с коэффициентом до 3. За счет этого балансовая стоимость имущества уменьшается в 3 раза быстрее. Кроме того, при покупке имущества в лизинг экономятся оборотные средства, не требуется залоговое обеспечение, так как залогом является сам предмет лизинга. В случае приобретения автомобиля в лизинг лизингополучатель также получает скидку, которая может достигать 10% от стоимости автомобиля. Подобная скидка объясняется тем, что лизинговая компания выступает перед автосалоном как оптовый покупатель, благодаря чему приобретает автомобили по более низкой цене. Значительным преимуществом является и то, что лизинговые платежи распределяются наиболее удобным способом для лизингополучателя и соответствуют срокам, когда компания уже начала получать прибыль от использования предмета лизинга. В связи с отсутствием необходимости предоставлять залоговое обеспечение и высокой ликвидности предмета лизинга лизинговая сделка оформляется значительно быстрее и проще, нежели кредитная: как правило, вся процедура от подачи заявки до получения автомобиля занимает от 1 до 5 рабочих дней. Кроме того, при оформлении автомобиля в лизинг лизингодатель, как правило, берет на себя хлопоты по регистрации автомобиля в ГИБДД, его страховании.

– Ощущаете ли вы конкуренцию с субститутами лизинга (например, кредитование), особенно в сегменте лизинга легкового, грузового и коммерческого автотранспорта?

– Острой конкуренции с банковскими институтами мы не ощущаем, так как кредитование – это принципиально другой финансовый инструмент. Лизинг имеет свои особенности, а кредит – свои. И тут право потенциального клиента выбирать наиболее предпочтительный и удобный для его бизнеса вариант. Основная конкуренция развивается непосредственно между лизинговыми компаниями. Однако здесь стоит отметить



тенденцию, роста рынка лизинга для малых и средних предприятий, который происходит, в том числе, за счет рынка корпоративного кредитования. Это говорит о том, что для многих предпринимателей лизинг удобнее, чем кредит. При этом кредит более известен и понятен обычному человеку, а лизинг хоть и на слуху, для многих предпринимателей остается чем-то неизвестным.

– Некоторые лизинговые компании развивают решения по интеграции в систему продаж лизинговых услуг продаж банковских решений, и помимо лизинга, предлагают своим клиентам и кредитование. Как вы оцениваете перспективы развития финансовых супермаркетов лизинговыми компаниями?

– Мы пока далеки от этого, так как мы не исчерпали возможности развития в сегменте лизинга. Однако некоторые крупные лизинговые компании, специализирующиеся именно на работе в сегменте автолизинга, выходят и на рынок кредитования. Посмотрим, что из этого выйдет. В любом случае, диверсификация финансовых решений может быть полезна для компании.

– Что, по Вашему мнению, 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 такой мотивацией является четкое осознание того, что наш успех неразделимо связан с успехом наших клиентов. Мы рассматриваем наших лизингополучателей как игроков, играющих в одной команде с нами. Более того, очень приятно осознавать, что твоя компания вносит свою лепту в процесс развития отечественного малого и среднего предпринимательства и российской экономики в целом. Особенно приятно, что результат наших трудов оказывается виден и понятен уже в достаточно короткие сроки. Другим фактором успеха является то, что я и мои коллеги в компании уважаем наших клиентов, ведь эти люди платят налоги, формируют рабочие места, оказывают те или иные необходимые нашим гражданам услуги, производят материальные блага. Возможно, именно такой подход к работе позволяет нашей компании уже четвертый год подряд удерживать статус лизинговой компании №1 в России.



Учебный центр «Территория лизинга»

Телефон: (812) 498-67-25



**Уникальность
Учебного центра
в разнообразии
форм и форматов
обучения, переподготовки,
повышения уровня знаний
специалистов лизинговых
компаний**

Тематические семинары и тренинги

Корпоративные семинары и тренинги

Дистанционные курсы

Программы индивидуального профессионального и личного развития «Доверенный советник»

Конференции и форумы, тематические круглые столы

Выездные деловые встречи

Университет продаж в лизинге

Высшая школа лизинга

Целевой инструктаж в целях ПОД/ФТ

В 2014 году Учебный центр Территории лизинга приготовил для Вас много новых тем, форматов и инструментов обучения и повышения уровня знаний!



НОВОСТИ ЛИЗИНГА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЛИЗИНГА В 1 ПОЛУГОДИИ 2013 ГОДА: УДЕРЖАНИЕ РОСТА

Рынок лизинговых услуг миновал самый сложный период и успешно сохраняет положительную динамику. Однако лизинговые компании в первом полугодии 2013 года показывают сильно отличающиеся результаты деятельности. Рынок остается достаточно нестабильным, разнородным по составу участников, и зависимым от государственных программ развития экономики.

Объем нового бизнеса лизинговых компаний по итогам 1 полугодия 2013 года увеличился на скромные 5,1% к 1 полугодью 2012-ого года и составил 27,3 млрд тенге. Однако такое замедление связано со снижением объемов нового бизнеса у крупнейшей лизинговой компании – АО «КазАгроФинанс» Основной вклад в рост объема новых сделок при этом внесли новые компании, только начинающие свой полноценную деятельность – АО «КазМедТех» и ТОО «Евразийский лизинг».

Объем текущего портфеля за 12 месяцев на 1 июля 2013 года увеличился на 19% и составил 211,8 млрд тенге. Стабильный рост на протяжении ряда лет обеспечивается в первую очередь компаниями КазАгроФинанс и БРК-Лизинг, работающими в рамках крупных государственных программ развития.

Основные предметы лизинга в первом полугодии 2013 года – сельскохозяйственная техника (60%), машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование (7%), и оборудование для газодобычи и переработки (6%). Первые два сегмента являются результатом работы лизинговых компаний с государственным участием в рамках программ развития экономики. Третий сегмент в структуре сделок представлен впервые благодаря началу деятельности компании ТОО «Евразийский лизинг».

Источник: Эксперт РА Казахстан

ЛИЗИНГ НА ГРАНИ SCANIA

Судьи апелляции и кассационной инстанций Алматинского горсуда отказали в удовлетворении жалобы Scania Credit AB по поводу перехода третьим лицам прав собственности на технику, отданную компанией в лизинг. В сложившейся ситуации представители Scania выра-

жают чрезвычайную обеспокоенность правовым положением и даже будущим процедуры лизинга в Казахстане как таковой. Теперь компания направила отвод в Верховный суд РК с просьбой перенести рассмотрение гражданского дела по иску в Астанинский горсуд.

Представители Scania уверяют, что постановления апелляции и кассационной инстанций, вынесенные судьями Алматинского городского суда, полностью игнорировали установленный в Законе РК «Об иностранных инвестициях» и международных конвенциях принцип «инвестору гарантируется полная и безусловная защита права собственности».

Источник: КУРСИВ.kz

БИЗНЕС ПРОСИТ ГОСПОДДЕРЖКУ ПО-КРУПНОМУ

«Дорожная карта бизнеса – 2020» переориентируется на малый и средний бизнес: об этом говорят цифры третьего пакета поправок, принятого в мае текущего года, и четвертого пакета, который сейчас находится на стадии обсуждения. Бизнесмены столкнулись с тем, что они не могут получить деньги по уже подписанным соглашениям. Тем самым поправки становятся ретроактивными. Но поскольку положение бизнесменов ухудшается, в этом случае поправки не должны иметь обратной силы. Об этом они готовят письмо властям.

А о том, что финансирование крупных проектов ДКБ-2020 затруднено, говорит и отсутствие финансирования, с которым столкнулись многие предприниматели в текущем году.

Программа состоит из четырех направлений: поддержка бизнес-инициатив, оздоровление финансового сектора, поддержка экспортно ориентированных производств и обучение. Основные инструменты программы – это субсидирование процентной ставки по кредитам, договорам финансового лизинга (то есть часть процента за использование финансовых средств кредитных организаций берет на себя государство), лизинг и частичное гарантирование по кредитам. Таким образом, непосредственно фонд «Даму», администратор программы, не финансирует бизнес-проекты. Средства предприниматели получают в основном через банк, чему предшествует сложная процедура

Источник: КУРСИВ.kz



НОВЫЕ УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ ХОЗЯЙСТВАМИ ВОСТРЕБОВАННЫХ В ЭТОМ СЕЗОНЕ ЗЕРНОСУШИЛОК, ЗЕРНОУБОРОЧНЫХ И ХЛОПКУБОРОЧНЫХ КОМБАЙНОВ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ «УРОЖАЙ-2013», А ТАКЖЕ ЛИЗИНГЕ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ, БЫВШЕЙ В ЭКСПЛУАТАЦИИ ПРИНЯЛИ В АО «КАЗАГРОФИНАНС». ОБ ЭТОМ СООБЩИЛИ В ПРЕСС-СЛУЖБЕ НАЦХОЛДИНГА.

Предусмотрено, что при приобретении оборудования для сушки и чистки зерна будет предоставлена отсрочка по оплате первого лизингового платежа до 15 ноября 2013 года и его снижение до 10%.

При этом в лизинг предоставляется относительно недорогая и не сильно затратная в обслуживании зерноуборочная техника российского и казахстанского производства – комбайны «Нива», «Енисей», «Essil», «Вектор», «Акрос» и аналогичная им по ценовым и техническим характеристикам зерно- и хлопкоуборочная техника.

Согласно новым правилам крестьянам предоставлена возможность приобрести в лизинг сельхозтехнику, произведенную и бывшую в эксплуатации в странах дальнего зарубежья. Утверждая условия по этой категории, Нацхолдинг и «КазАгроФинанс» пошли навстречу неоднократным запросам крестьян, желающим приобрести поддержанную, но все еще высокопроизводительную технику по относительно недорогой цене и с приемлемыми условиями.

Источник: NUR.kz

17 СЕНТЯБРЯ 2013 ГОДА УТВЕРЖДЕНЫ ИЗМЕНЕНИЯ И ДОПОЛНЕНИЯ В ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РК ОТ 30 ОКТЯБРЯ 2009 ГОДА № 1729 «ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПРАВИЛ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ЗАКУПА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ (ИММУНОБИОЛОГИЧЕСКИХ, ДИАГНОСТИЧЕСКИХ, ДЕЗИНФИЦИРУЮЩИХ) ПРЕПАРАТОВ, ИЗДЕЛИЙ МЕДИЦИНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ И МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ, ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ УСЛУГ ПО ОКАЗАНИЮ ГАРАНТИРОВАННОГО ОБЪЕМА БЕСПЛАТНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ».

Данные изменения касаются пересмотра требований к медицинской технике, приобретаемой через систему лизинга. Кроме того, утвержденная Концепция закупа медоборудования вводит в систему реестр недобросовестных поставщиков, а также открывает доступ к закупу для дистрибьюторов медтехники. Кроме того, нововведения упрощают процедуру согласования перечня техники по лизингу и экспертизе с Министерством здравоохранения РК и медучреждениями.

Таким образом, нововведения позволяют усовершенствовать систему закупа, сделав ее более гибкой и эффективной для удовлетворения нужд

медицинских учреждений в зависимости от их профиля и предъявляемых требований.

Источник: КазМедТех

СЕЛЬХОЗТЕХНИКА У КАЗАХСТАНСКИХ АГРАРИЕВ СИЛЬНО ИЗНОШЕНА

Недостаток техники, большой ее износ и сверхнормативное использование являются системными проблемами сельского хозяйства Казахстана, заявил на заседании правительства в Астане министр сельского хозяйства республики Асылжан Мамытбеков, на которого ссылается ИА Новости-Казахстан.

По его словам, нынешний сложный по погодным условиям год высветил ряд системных проблем.

Как следствие, по его словам, не выдерживаются оптимальные сроки и качество проведения полевых работ, прежде всего, посевных и уборочных, что «в конечном итоге сказывается на урожайности и объемах производства продукции». Он напомнил, что с 2013 года с целью технического перевооружения начата программа по субсидированию лизинга сельхозтехники, но «она осваивается лишь на 17%, что в немалой степени связано в числе других причин и с низкой осведомленностью сельхозтоваропроизводителей».

Глава Минсельхоза напомнил, что с 2014 по 2016 годы для Казахстана в рамках Таможенного союза введена импортная квота на поставку 300 комбайнов в год. В этой связи, считает министр, местным исполнительным органам «необходимо обеспечить тесное сотрудничество поставщиков комбайнов, лизинговых компаний, финансовых институтов и аграриев с целью выборки указанной квоты».

Источник: Forbes Kazakhstan

РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНСТВО «FITCH RATINGS» ПОВЫСИЛО РЕЙТИНГ АО «КАЗАГРОФИНАНС» С «ВВ+» (ПРОГНОЗ СТАБИЛЬНЫЙ) ДО «ВВВ-» (ПРОГНОЗ СТАБИЛЬНЫЙ)

Повышение рейтингов КАФа отражает оценку его профиля рисков относительно профиля рисков его холдинговой компании, КазАгро (BBB/стабильный). По мнению Fitch, вероятность поддержки КАФа высока, учитывая его статус в качестве ключевой и основной дочерней компании КазАгро. Рейтинги компании также учитывают ее небольшой размер (активы стоимостью 1,1 млрд. долларов США по состоянию на конец первого полугодия 2013 года), и отсюда, низкую стоимость потенциальной поддержки, предоставление государством финансирования, вливание в уставной капитал и низкую долговую нагрузку компании.

Источник: КазАгроФинанс



ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ЛИЗИНГА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Мы продолжаем публиковать информацию о рынках лизинга стран СНГ. В №8 журнала мы начали обсуждение рынка лизинга Республики Казахстан с интервью с Директором Департамента проектного и отраслевого анализа АО «БРК-Лизинг» Ережеповым Бауржаном Нурлановичем. Темой этого номера стал анализ особенностей рынка лизинга в целом и законодательства, регулирующего лизинговую деятельность.

В общих чертах, казахская модель возникновения лизинговых отношений на территории страны напоминает российскую модель. Как отдельный сегмент рынка финансовых услуг лизинг в Казахстане берет свое начало в крупных банковских учреждениях.

Степень износа оборудования на промышленных предприятиях составляет 40-70 % и выше. Ежегодно в республике обновляется лишь 0,8-1,2 основных производственных фондов, в то время как в развитых странах эти показатели составляют 6-8 %, значительная часть инвестиций в основной капитал финансируется за счет собственных и привлеченных средств предприятий. Национальная банковская система в ближайшие годы объективно не имеет возможности полностью удовлетворить потребность экономики в кредитах.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», рынок лизинга в первом полугодии 2013 года сохранил положительную динамику. Объем нового бизнеса лизинговых компаний по итогам 1 полугодия 2013 года увеличился на скромные 5,1% к 1 полугодью 2012-ого года и составил 27,3 млрд тенге. Лизинговые компании показали сильно отличающиеся результаты деятельности. Замедление эксперты связывают со снижением объемов нового бизнеса у крупнейшей лизинговой компании – АО «КазАгроФинанс». При этом основной вклад в рост объема новых сделок внесли новые компании – АО «КазМедТех» и ТОО «Евразийский лизинг».

Объем текущего портфеля за 12 месяцев на 1 июля 2013 года увеличился на 19% и составил 211,8 млрд тенге. Стабильный рост на протяжении ряда лет обеспечивается в первую очередь компаниями КазАгроФинанс и БРК-Лизинг, работающими в рамках крупных государственных программ развития.

Основные предметы лизинга в первом полугодии 2013 года – сельскохозяйственная техника (64%), машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование (7%), и оборудование для газодобычи и переработки (6%). Первые два сегмента являются результатом работы лизинговых компаний с государственным участием в рамках программ развития экономики. Третий сегмент в структуре сделок представлен впервые благодаря началу деятельности компании ТОО «Евразийский лизинг».

Выделим основные особенности лизинга Республики Казахстан:

1) Низкая осведомленность населения о лизинге, его ключевых отличиях от кредита

Для большинства населения в Казахстане само понятие лизинг продолжает оставаться неизвестным. Хотя в странах, в которых рынок лизинга достаточно развит, это слово – обычный термин, в Казахстане, по словам представителей лизинговых компаний, малый и средний бизнес рассматривает банковский кредит как наиболее понятную форму финансирования, но лизинг становится популярной альтернативой кредиту.

2) Территория концентрации

Анализ лизинговых компаний, которые есть в Казахстане, показал, что все они сконцентрированы в Астане и Алматы.

При этом, согласно информации о территориальном распределении лизинговых сделок, бизнес лизинговых компаний достаточно равномерно распределен. Однако такая структура новых сделок является следствием территориального распределения сделок АО «КазАгроФинанс», так как ее бизнес достаточно диверсифицирован по регионам, что, учитывая масштабы деятельности компании, определяет низкий уровень концентрации совокупных показателей лизинговых компаний.

В целом интересы лизинговых компаний в разрезе регионов деятельности практически не пересекаются. И большая часть компаний сосредоточивает основную часть сделок в регионах, отличных от конкурентов.

3) Концентрация основных игроков

Сегодня сектор лизинга в казахской экономике представлен почти десятком компаний по предоставлению лизинга. Господствующее положение на нем занимает государственная ЛК «КазАгроФинанс», занимающая чуть меньше половины рынка лизинговых услуг. Ее специализация касается поставок на условиях лизинга различной сельскохозяйственной техники. Остальную часть рынка лизинговых услуг делят между собой дочерние лизинговые компании таких крупных банков как Темир-Банк, ЦентрКредит-Банк, Народный Банк, Альянс-Банк и другие. Отдельно на казахском рынке лизинга стоят такие зарубежные финансовые учреждения как Лизинг-Групп, Райфайзен Лизинг Казахстан и БРК-Лизинг.

На 3 крупнейшие лизинговые компании приходится 82% объемов нового бизнеса.



4) Роль государства в структуре собственности лизинговых компаний

Рынок лизинга в Казахстане характеризуется сильной ролью государства в его развитии. С одной стороны, лизинговые компании с государственным участием в капитале обеспечивают основной рост рынка, с другой – частные компании увеличивают объем своих операций за счет участия в различных государственных программах развития. В результате, основная динамика и структура рынка лизинга обеспечивается государственной политикой поддержки бизнеса.

На государственные компании в объеме нового бизнеса в первом полугодии 2013 года приходится 86%, по сравнению с 93% в первом полугодии 2012 года.

Пока нет оснований считать, что в среднесрочной перспективе динамика и структура рынка станет менее зависимой от деятельности государственных лизинговых компаний, которые выполняют функцию поддержки различных секторов бизнеса в рамках государственных программ развития экономики.

5) Отраслевые особенности

Основные предметы лизинга по итогам 1 полугодия 2013 года – сельскохозяйственная техника (64%) (АО «КазАгроФинанс» – ключевой игрок), машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование (13%) (АО «БРК-Лизинг» – ключевой игрок). Среди других крупных сегментов: грузовой автотранспорт, с которым работает сразу ряд лизинговых компаний, медицинская техника, и железнодорожная техника (Райффайзен Лизинг Казахстан – ключевой игрок). Именно по этим предметам лизинга государственными лизинговыми компаниями заключалась основная масса сделок. Частные лизинговые компании работают, преимущественно, с легковым и грузовым автотранспортом, и эти сегменты остаются наиболее конкурентными секторами на рынке лизинговых услуг.

6) Национальные особенности

К национальным особенностям можно отнести: систему построения отношений, основанную на «восточном менталитете», партнерские и деловые связи, основанные на семейственности, рекомендации и доверии.

Данный факт находит отражение не только в практике построения деловых контактов и связей, но и на законодательном уровне.

В 2009 году был принят Закон Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования. Следом, в июле 2011 года, был принят закон, разрешающий выпуск государственных исламских ценных бумаг и расширяющий перечень эмитентов корпоративных исламских ценных бумаг. Правительством Республики Казахстан утверждена «дорожная карта»

развития исламского финансирования до 2020 года. Кроме того, принимаются и иные меры по дальнейшему развитию системы исламского финансирования, в том числе по внедрению исламского страхования и исламского лизинга.

Среди особенностей исламского финансирования необходимо выделить:

- разделение рисков между участниками сделки, то есть клиентом и исламским финансовым институтом;
- целевое использование кредитных средств;
- сделки в исламском финансировании не могут заключаться на основе финансового актива и должны обеспечиваться реальным активом.

7) Правовое регулирование

Современная правовая база законодательства Республики Казахстан достаточно четко определяет понятия лизинга и сублизинга. В ней определены права и обязанности лизинговой компании, ее клиентов и поставщиков предметов лизинга, а также установлена ответственность членов лизинговой сделки, определены правила и схемы расторжения лизинговых взаимоотношений между субъектами хозяйственной деятельности.

Однако, по мнению экспертов, система лизинга в Республике Казахстан на сегодняшний день еще не очень совершенна и требует внесения в нее изменений на законодательном уровне со стороны правительства республики. Проблемы правового регулирования схожи с российскими: это проблемы определения правовой природы договора лизинга, определения его квалифицирующих признаков, классификации форм и видов лизинга, проблемы формирования структуры договорных связей лизинговых правоотношений и многие другие. По мнению экспертов, данный факт является одним из сдерживающих развитие лизинга факторов

8) Особенности рынка потребителей лизинговых услуг

К таким факторам эксперты рынка относят: отсутствие прозрачности финансовой деятельности большинства предприятий, низкий уровень их менеджмента, отсутствие надежной системы защиты прав кредиторов. Повышенная рискованность обусловлена отсутствием легальных возможности получения полных и достоверных данных о потенциальном клиенте, позволяющих адекватно оценить его кредитоспособность.

9) Незрелость инфраструктуры рынка

Участники рынка в числе данных факторов отмечают:

- отсутствие на рынке специализированных консалтинговых фирм и системы информационного обеспечения как лизинговых компаний, так и потенциальных потребителей о предложениях и программах лизинговых компаний;
- сложные механизмы финансирования и

расчетов, недостаточность современных технологий по организации и проведению более сложных лизинговых операций, в том числе на международном уровне;

- отсутствие методик оперативной оценки эффективности лизинговых проектов;
- отсутствие эффективных маркетинговых и сбытовых структур и т. п.

Не менее интересны ключевые преимущества казахского лизинга:

Для государства

- Этот финансовый инструмент способствует мобилизации финансовых средств для инвестиционной деятельности.
- Обеспечивает, посредством своего механизма, гарантированное использование инвестиционных ресурсов на цели переоснащения производства.
- Государство, поощряя лизинговую деятельность и используя для этого, например, налоговые льготы, может существенно уменьшить бюджетные ассигнования на финансирование инвестиций, эффективно управлять процессом совершенствования их отраслевой структуры и т.д.

Для лизингополучателя

- При наличии рентабельного проекта потребитель имеет возможность получить оборудование и начать то или иное производство без крупных единовременных затрат.
- Уменьшение размеров налога на имущество предприятий, поскольку стоимость объектов лизинга, хотя это и не обязательно, но в большинстве случаев отражается в активе баланса лизингодателя.
- Согласно Закону Республики Казахстан «О финансовом лизинге», ко всем видам движимого имущества, составляющего объект лизинга и относимого к активной части основных фондов разрешено применять механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 3.
- У лизингополучателя упрощается бухгалтерский учет, так как по основным средствам, начислению амортизации, выплате части налогов и управлению долгом учет осуществляет лизинговая компания.
- В договоре лизинга можно предусмотреть использование более удобных и гибких схем погашения задолженности.

Для лизингодателя

- Для лизинговых компаний как инвесторов лизинг обеспечивает необходимую

прибыль на вложенный капитал при более низком риске (по сравнению с обычным кредитованием).

- До завершающего платежа лизингодатель остается юридическим собственником оборудования, так что в случае срыва расчетов может востребовать это оборудование и реализовать его для погашения убытков.
- В случае банкротства лизингополучателя оборудование также в обязательном порядке возвращается лизинговой компании.
- Лизингодателем передаются лизингополучателю не денежные ресурсы, контроль над использованием которых не всегда возможен, а непосредственно средства производства.
- Освобождение от уплаты налога на прибыль, которая получена от реализации договоров финансового лизинга.
- Лизингодатель частично освобождается от уплаты таможенных пошлин и налогов в отношении временно ввозимой на территорию Республики Казахстан продукции, являющейся объектом международного лизинга.

В заключение необходимо отметить, что рынок остается достаточно нестабильным, разнородным по составу участников, и зависимым от государственных программ развития экономики. Многие лизинговые компании ожидают увеличения рынка по итогам 2013 года. Частные лизинговые компании по-прежнему часто испытывают трудности с фондированием и наличием качественных заемщиков. Финансовый лизинг все чаще рассматривается государством в качестве инструмента модернизации тех или иных отраслей, и все большее число лизинговых компаний получает возможность также поучаствовать в этом процессе.

Территория лизинга





Автоматизация лизинговой деятельности – независимый взгляд

Автоматизация была и в ближайшее время останется насущным вопросом лизинговых компаний. Уникальность и особенности лизинговой деятельности определяют специфику требований к информационным технологиям и системам, используемым ими в своей деятельности. Уровень проникновения ИТ в лизинговом секторе сегодня достаточно велик, и отказаться от них уже невозможно. Остановиться в развитии автоматизации – это значит сделать шаг назад. В данной статье вы найдете наиболее важные и интересные аспекты ежегодного исследования «Автоматизация лизинговой деятельности»

Маркетинговое исследование «Автоматизация лизинговой деятельности. Тенденции и перспективы» подготовлен при поддержке Подкомитета по лизингу Комитета по финансовым рынкам и кредитным организациям Торгово-Промышленной палаты Российской Федерации.

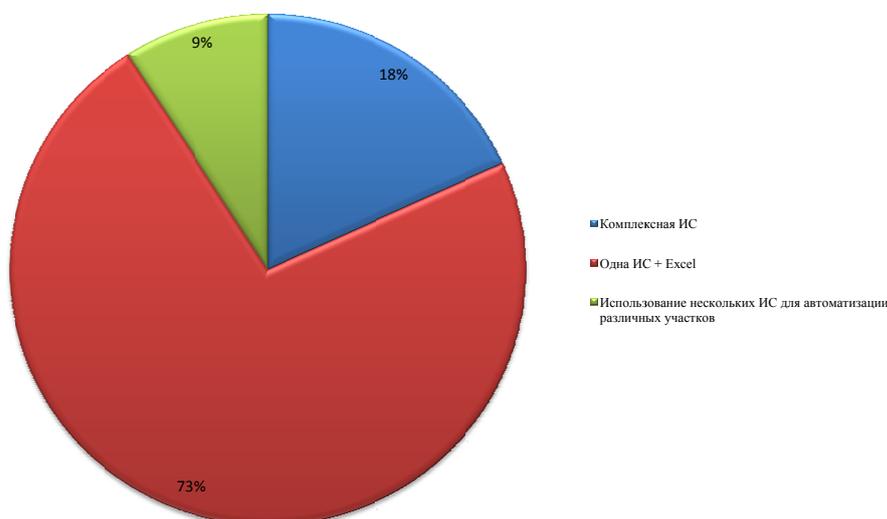
Интерес к развитию информационных систем определяется не желанием извлечь сиюминутную выгоду, а, главным образом, стратегическими интересами. Как показывает практика, инвестиции в такие проекты начинают приносить прибыль лишь через определенный период времени, необходимый для обучения персонала и адаптации системы к конкретным условиям. Вкладывая средства в программное обеспечение, компьютерное и телекоммуникационное оборудование и создание базы для перехода к новым вычислительным платформам, компании, в первую очередь, стремятся к удешевлению и ускорению своей работы и победе в конкурентной борьбе. Основными целями автоматизации для компаний стали достижение максимальной эффективности и клиентопривлекательности. Этим и определяется перспективность использования тех или иных ИТ-решений.

На российском рынке автоматизации лизинговой деятельности последние несколько лет наблюдался процесс перераспределения основных игроков, рост конкуренции и требований к качеству услуг ИТ-компаний. Установки зарубежных систем по-прежнему единичны и сконцентрированы в сегменте крупных лизинговых компаний. Лизинговые компании готовы инвестировать в развитие ИС и наращивать свое конкурентное преимущество.

Результаты исследования 2012 года, также как и итоги исследования 2011 года, показали, что лизинговые компании в основной своей массе осуществляют деятельность на ИС, которая была приобретена как типовое решение с последующей доработкой собственными силами (64% опрошенных), полностью «заказные» (разработка, обновление, сопровождение и обслуживание специализированными ИТ – разработчиками) пользуются 36% опрошенных компаний.

Технология дальнейшего использования и целостность ИС во многом является следствием формата разработки. Результаты опроса в ходе данного исследования также не дали существенных различий с информацией, полученной в 2011 году. 73 % лизинговых компаний заявили о том, что используют в своей деятельности как данные, полученные из их ИС, так и из вспомогательных баз данных и таблиц (как правило, Excel), 18% используют комплексные системы, и лишь 9% применяют различные ИС для автоматизации различных участков.

Диаграмма №1. Практика использования ИС в лизинговых компаниях

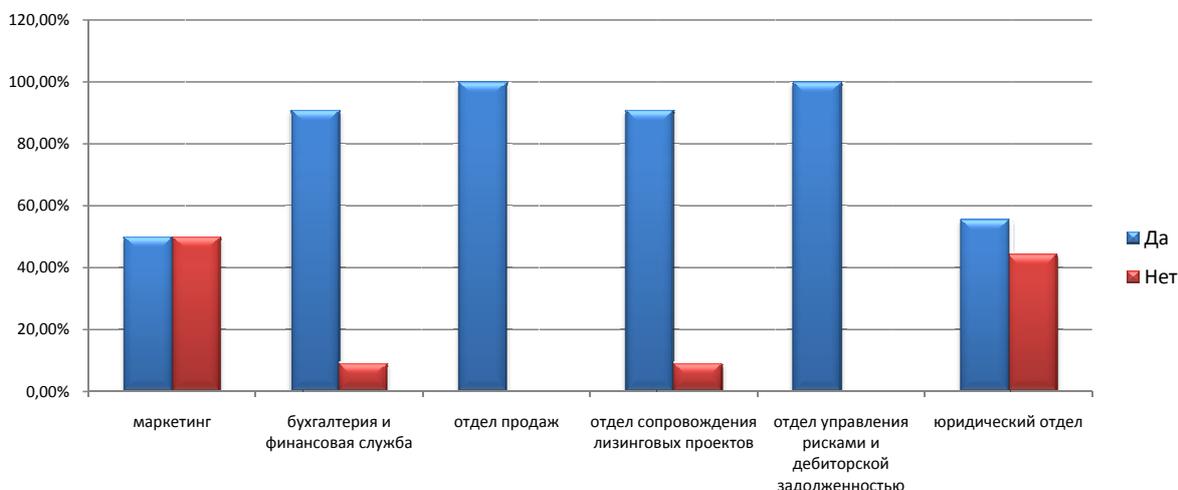


Наиболее автоматизированными функциями по-прежнему остаются бухгалтерия и финансовая служба, на достаточно высоком уровне автоматизация работы отдела продаж, отдела по работе с клиентами и системы управления рисками. Поддержку и текущее сопровождение ИС компании предпочитают как полностью передавать на обслуживание сторонних организаций, так и применяют подход, основанный на эффективности и возможностях – собственными и привлеченными ресурсами.

Основной учетной ИС на рынке является 1С, для целей CRM и автоматизации бизнес-процессов крупнейшие компании розничного бизнеса предпочтение отдают SAP, Oracle, Microsoft Dynamics.

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

Диаграмма №2 Стратегия развития ИС по подразделениям



Развитие инструментов клиентского сервиса лизинговые компании видят через автоматизацию информативности о состоянии расчетов с клиентом и калькуляторов.

Большинство участников исследования отметили низкий уровень конкуренции среди ИТ компаний-разработчиков ИС для лизинговых компаний, они готовы рассматривать новые разработки и решения. По мнению опрошенных, качество работ не соответствует их стоимости и за рассматриваемый период не претерпело существенных изменений. Стоимость завышена.

Интернет-технологии – тренд привлечения клиентов и взаимодействия с клиентами.

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

1) Усиление конкуренции в отдельных сегментах рынка лизинга и консолидация участников требуют от лизинговых компаний различного уровня выработки своих подходов к развитию бизнеса в зависимости от стратегических целей компании.

Для одних это разработка новых подходов или изменение существующей бизнес-модели предоставления услуг, для других – поиск «точек роста», оптимизация существующего порядка и поиск наиболее эффективных инструментов.

Данный фактор приведет к повышению потребности в автоматизации деятельности лизинговых компаний, росту числа новых проектов в совокупности с повышением требований к качеству продукта и последующему сопровождению.

Как следствие, ожидается рост конкуренции среди ИТ компаний и снижение цены на их услуги.

2) Макроэкономическая ситуация и падение объемов «нового бизнеса» лизинговых компаний определяют и следующую тенденцию: решающими факторами при выборе ИТ-проектов становятся такие показатели, как сроки возврата инвестиций и экономическая целесообразность.

ИТ-проекты в первую очередь должны обеспечивать повышение доходности бизнеса. Основными целями автоматизации становятся достижение максимальной эффективности и клиентопривлекательности. Этим и определяется перспективность использования тех или иных ИТ-решений.

Основным трендом в ближайшие несколько лет будет повышение управляемости: системы ERP,



CRM, комплексные системы управления рисками и пр. Они позволяют сделать бизнес более гибким в условиях меняющегося рынка, что дает возможность вовремя выводить на рынок новые продукты, рассчитывать риски, принимать своевременные решения о смене бизнес-стратегий.

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

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

Развитие форм дистанционного обслуживания направлено как на повышение привлекательности и имиджа лизинговой компании, так и на оптимизацию затрат. Широкое распространение получили «Личные кабинеты» лизингополучателей, появляются приложения для мобильных телефонов. При этом лизинговые компании не только предоставляют информацию клиентам (состояние расчетов, копии документов, ответы на вопросы), но и принимают к рассмотрению от клиентов правоустанавливающие документы, тем самым оптимизируя бизнес-процессы на стадии рассмотрения и принятия решения по проекту.

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

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

5) Законодательные инициативы.

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

Среди основных тенденций лизинговые компании также отметили:

1) Обеспечение надежности и бесперебойной работы информационных технологий, а также необходимость повышение уровня ИТ-услуг. Бурный рост всей ИТ-инфраструктуры, при относительно незначительном росте ИТ-ресурсов и их бюджетов, приводит к необходимости ее оптимизации. Одним из главных направлений повышения эффективности ИТ-инфраструктуры является виртуализация, включая частные «облака».

2) Необходимость совершенствования и развития электронного документооборота. Среди основных направлений дальнейшего совершенствования систем электронного документооборота были отмечены: развитие технологий архивного хранения, обеспечение возможности обмена электронными документами с контрагентами.

3) Необходимость повышения информационной безопасности лизинговой компании. Информационная безопасность является важнейшим аспектом ИТ, так как направлена на защиту как клиентской, так и внутренней информации от несанкционированных действий. На сегодняшний момент это одно из немногих направлений автоматизации, бюджеты на которые не сокращаются.

Кроме того, мы отмечаем:

1) Вероятность выхода на рынок новых участников – ИТ компаний – мы оцениваем как низкую.

Ключевыми «факторами успеха» для ИТ компаний станут: готовность быстрой оптимизации (обновлению) продукта в связи с изменениями в законодательстве, регулирующем лизинговую деятельность; повышение качества оказания услуг; накопленный опыт и знания отраслевых особенностей как сотрудниками компании, так и в составе реализованных ИТ-решений.

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

3) Безусловно, ожидается рост доли ERP-систем «старших» классов, но таких проектов, по нашим оценкам, будут единицы.

Более подробную информацию о результатах исследования вы можете получить на сайте Консалтингового агентства «Территория лизинга» и Подкомитета ТПП РФ по лизингу

Консалтинговое агентство «Территория лизинга»



НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

**ОПУБЛИКОВАН ПРОГНОЗ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
НА 2014 ГОД И ПЛАНОВЫЙ ПЕРИОД
2015 И 2016 ГОДОВ.**

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КРУПНЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ЧАСТНЫХ КОМПАНИЯХ

В период 2014 - 2016 годов будет возрастать государственная поддержка развития малого и среднего инновационного предпринимательства в инновационной сфере.

Основными механизмами поддержки будут являться реализуемая Минэкономразвития России программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, программы Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и Российского Банка поддержки малого и среднего предпринимательства (ОАО «МСП Банк»), а также мероприятия в рамках реализации Федерального закона от 2 августа 2009 г. N 217-ФЗ, направленные на коммерциализацию исследований и разработок.

В целях развития лизинга и модернизации производства предусмотрены субсидирование процентной ставки по кредитам, взятым на реализацию модернизационных проектов, и компенсация расходов на приобретение оборудования - до 10 млн. рублей на одного получателя поддержки....

ПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНЫХ ВИДОВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ И ОБОРУДОВАНИЯ

Основным фактором развития производства в 2013 - 2016 гг. в авиастроительном

комплексе будет увеличение поставок авиационной техники в рамках государственного оборонного заказа (в 7 раз в денежном выражении в 2016 году относительно уровня 2012 года) и военно-технического сотрудничества, реализация которых будет способствовать аккумуляции ресурсов для развития производства продукции гражданского назначения.

Данные процессы с целью обеспечения повышения их эффективности будут реализованы с использованием механизмов государственной поддержки развития авиационной промышленности (суммарный объем финансирования данных механизмов в прогнозный период может составить более 465 млрд. рублей без учета закупок вооружения, военной и специальной техники), к которым относятся:

стимулирование спроса (закупка воздушных судов для нужд Минобороны России, субсидирование лизинговым компаниям и авиакомпаниям части затрат, направленных на приобретение воздушных судов.

Будут реализованы с использованием механизмов государственной поддержки развития судостроительной промышленности, определенных в государственной программе Российской Федерации «Развитие судостроения на 2013 - 2030 годы», в том числе в части повышения научно-технологического потенциала, а также развития лизинга в сфере судостроения, развития производственных мощностей гражданского судостроения в Дальневосточном регионе (...), суммарный объем финансирования которых в прогнозный период за счет средств федерального бюджета может составить более 230 млрд. рублей.



ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

В случае реализации последовательных мер, направленных на стимулирование развития предприятий лесопромышленного комплекса (предоставление субсидий на техническое перевооружение и межсезонные запасы древесины, стимулирование инвестиций в новые инвестиционные проекты, поддержка внедрения инноваций в деятельность компаний), темпы роста производства в деревообрабатывающих секторах экономики могут быть увеличены. Динамика роста будет обусловлена следующими факторами: дополнительным увеличением объемов инвестиций в основной капитал (увеличение инвестиции в 2016 году по отношению к 2012 году составит 1 - 3% по сравнению с показателями целевого варианта); улучшением условий кредитования и лизинга деревообрабатывающего оборудования.

РЫБОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС

Ключевые направления государственной экономической политики по развитию отрасли включают: создание условий для повышения эффективности добычи (вылова) водных биологических ресурсов; развитие научно-технического потенциала и внедрение инновационных технологий; обеспечение законного и безопасного промысла водных биоресурсов; внедрение механизмов стимулирования обновления рыбодобывающего флота, включая развитие механизма лизинга; перевооружение предприятий с целью увеличения объемов выпуска рыбной продукции высокой степени переработки.

ТРАНСПОРТ

С целью повышения доступности транспортных услуг для населения в отчетный период осуществлялось субсидирование: авиаперевозок населения с Дальнего Востока и городов Восточной Сибири в европейскую часть страны и в обратном направлении; российским авиакомпаниям на уплату лизинговых платежей за покупку региональных самолетов; субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации, расположенных на территории Северо-Западного, Сибирского, Уральского и Дальневосточного федеральных округов; на обеспечение доступности внутренних региональных и местных перевозок пассажиров воздушным транспортом, железнодорожных перевозок в сообщении из (в) Калининградской области в (из) другие регионы Российской Федерации.

ВОЗДУШНЫЙ ТРАНСПОРТ

Важным условием реализации Программы является право субъекта Российской Федерации подать заявку на любые наиболее приоритетные и востребованные мероприятия, утвержденные региональной программой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Программа включает широкий спектр мероприятий поддержки, таких как: перевооружение и модернизация производства, в том числе поддержка лизинга малых компаний; поддержка малых инновационных компаний; расширение доступа к финансовым ресурсам, в том числе развитие микрофинансовых организаций, капитализация гарантийных фондов.

ПРОЕКТЫ ДОКУМЕНТОВ

ОПУБЛИКОВАН ПРОЕКТ ПОСТАНОВЛЕНИЯ О ПРИОСТАНОВЛЕНИИ ДЕЙСТВИЯ ПОСТАНОВЛЕНИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ОТ 12.10.2013Г. №918 «О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ОТ 22 ОКТЯБРЯ 2012Г. №1073»

В целях обеспечения исполнения Минпромторгом России обязательств в соответствии с договорами, ранее заключенными с лизинговыми компаниями, по предоставлению субсидий в декабре 2013 года за IV квартал текущего года в рамках утвержденных лимитов бюджетных обязательств предлагается приостановить действие Постановления Правительства РФ от 12.10.2013 N 918 до 31.12.2013.

ОПУБЛИКОВАН ПРОЕКТ ПИСЬМА ЦБ РФ « О МЕТОДИЧЕСКИХ РЕКОМЕНДАЦИЯХ «О ПОРЯДКЕ СОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ».

В соответствии с данным документом Инвестиционное имущество (земля или здание (часть здания) или и то и другое) - это готовое к использованию имущество или строящаяся недвижимость, находящиеся в распоряжении владельца или арендатора по договору финансовой аренды с целью получения арендных платежей или доходов от прироста стоимости капитала, или и того и другого, но не для использования в производстве или поставке товаров, оказании услуг, в административных целях или для продажи в ходе обычной деятельности. Документом установлен порядок отражения операций по финансовой аренде.

ОПУБЛИКОВАН ПРОЕКТ ПОСТАНОВЛЕНИЯ «ОБ ОСОБЕННОСТЯХ УЧАСТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ».

В соответствии с документом при расчете совокупного годового объема договоров, заключенных заказчиками, не учитываются:

...г) закупки финансовых услуг, включая банковские услуги, страховые услуги, услуги на рынке ценных бумаг, услуги по договору лизинга, а также услуги, оказываемые финансовой организацией и связанные с привлечением и (или) размещением денежных средств юридических и физических лиц..



ОПУБЛИКОВАН ПРОЕКТ ПОСТАНОВЛЕНИЯ «О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ОТ 30.06.07 №334 «ОБ УСТАНОВЛЕНИИ ВЕЛИЧИН АКТИВОВ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ) В ЦЕЛЯХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ АНТИМОНОПОЛЬНОГО КОНТРОЛЯ».

В соответствии с документом предлагается:

1) установить величину стоимости активов в отношении лизинговых компаний по бухгалтерским балансам на последнюю отчетную дату, предшествующую дате подачи ходатайства (последний баланс), при превышении которых требуется получение предварительного согласия антимонопольного органа на совершение сделок и действий, предусмотренных статьями 27 и 29 Федерального закона «О защите конкуренции» в размере 3 млрд. рублей.

2) установить величину стоимости активов по последнему балансу в отношении лизинговых компаний, при превышении которых требуется уведомлять антимонопольный орган об осуществлении сделок, иных действий в случаях, предусмотренных пунктом 6 части 1 статьи 30 Федерального закона «О защите конкуренции», не позднее чем через 45 дней после даты осуществления таких сделок, иных действий, а также в случаях, предусмотренных пунктом 5.1 части 1 статьи 30 Федерального закона «О защите конкуренции» в размере 1 млрд. рублей.

РАЗЪЯСНЕНИЯ МИНФИНА РФ

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 09.08.2013 N 03-05-04-04/32382.

Взимание транспортного налога в отношении угнанного транспортного средства прекращается начиная с месяца, следующего за месяцем угона. Подтвердить факт угона можно справкой об угоне, выданной органами, которые ведут соответствующее расследование, или справкой о возбуждении уголовного дела.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 28.08.2013 N 03-05-06-04/35261.

Исчисление транспортного налога за месяц снятия автомобиля с учета прежним собственником и за месяц постановки новым собственником на учет не приводит к двойному налогообложению, поскольку объект налогообложения возникает у разных налогоплательщиков, даже если транспортное средство снимается с учета и вновь регистрируется в одном и том же месяце.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 03.09.2013 N 03-05-05-01/36269.

Движимое имущество, принятое к учету в качестве основных средств начиная с 1 января 2013 г., не облагается налогом на имущество. Указанное правило применяется в отношении имущества, права на которое не подлежат гос-

регистрации.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 03.09.2013 N 03-05-06-04/36141.

С 1 января 2014 г. легковые автомобили стоимостью от 3 млн руб. будут облагаться транспортным налогом с применением повышающих коэффициентов.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 23.05.2013 N 03-03-06/2/18283.

Лизингодатель, на балансе которого, согласно договору, учитывается имущество, являющееся предметом лизинга, начисляет по нему амортизацию с 1-го числа месяца, следующего за месяцем передачи имущества лизингополучателю.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 10.09.2013 N 03-03-06/1/37214.

Затраты организации на приобретение земельных участков по договорам, заключенным после 31 декабря 2011 г., не признаются текущими расходами. Такие затраты учитываются в случае последующей реализации земельного участка.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 09.09.2013 N 03-03-06/1/37022.

Налогоплательщик, решивший применять при амортизации объекта лизинга специальный коэффициент (не более 3), устанавливает его на дату ввода объекта в эксплуатацию. Новый лизингополучатель в случае передачи ему указанного объекта может установить коэффициент (не более 3) по своему усмотрению.

ПИСЬМО ФНС РОССИИ ОТ 30.09.2013 N ПА-4-6/17542.

С 1 января 2014 г. декларация по НДС в электронной форме может быть представлена только через оператора электронного документооборота. С 1 января 2014 г. налоговым органом не будут приняты все документы, подписанные электронной подписью, которая выдана до 1 июля 2013 г. Для получения усиленной квалифицированной электронной подписи необходимо обратиться к своему специализированному оператору связи.

ПИСЬМО МИНФИНА РОССИИ ОТ 14.10.2013 N 03-03-06/1/42746.

Если объекты амортизируемого имущества, права на которые подлежат госрегистрации, введены в эксплуатацию до 1 декабря 2012 г., то начисление амортизации по таким объектам начинается с 1-го числа следующего месяца после подачи документов на регистрацию указанных прав. Если указанные объекты введены в эксплуатацию в декабре 2012 г., то они подлежат амортизации с 1 января 2013 г.



ИЗМЕНЕНИЯ В ПОРЯДКЕ УПЛАТЫ И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЛИЗИНГОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

7 ОКТЯБРЯ 2013 Г. В ТПП РФ, ИЛЬИНКА, 6, СОСТОЯЛОСЬ ОТКРЫТОЕ ЗАСЕДАНИЕ ПОДКОМИТЕТА ТПП РФ ПО ЛИЗИНГУ И НП «ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ» (КРУГЛЫЙ СТОЛ).

ТЕМА ОБСУЖДЕНИЯ НА ЗАСЕДАНИИ «ИЗМЕНЕНИЯ В ПОРЯДКЕ УПЛАТЫ И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЛИЗИНГОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ».

24 августа 2013 г. вступил в силу Федеральный закон №248-ФЗ от 23.07.2013 г., которым изменен порядок уплаты и администрирования транспортного налога. Внесенные изменения существенно влияют на всю лизинговую отрасль и имеют значение как для лизинговых компаний, так и для лизингополучателей.

В заседании приняла участие заместитель начальника отдела имущественных налогов Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина России Надежда Алексеевна Гаврилова

Были обсуждены следующие вопросы:

1. Меняется место уплаты налога, но не налогоплательщик

Статья 357 Налогового кодекса Российской Федерации осталась неизменной, плательщиком транспортного налога является лицо, на имя которого зарегистрировано транспортное средство. Как правило, в большинстве договоров лизинга стороны предусматривают регистрацию транспортных средств на имя лизингополучателя.

В статье 363 Налогового кодекса Российской Федерации установлено, что уплата транспортного налога производится плательщиками по месту нахождения транспортных средств, согласно изменениям – по месту нахождения собственника имущества, то есть – лизингодателя.

Таким образом, у лизингополучателя возникает обязанность подавать декларацию по месту нахождения собственника, что влечет необходимость постановки на налоговый учет по месту нахождения лизингодателя. В случае изменения места нахождения лизингодателя, лизингополучатели обязаны будут сняться с учета и встать на учет по новому месту нахождения лизингодателя.

Вопрос:

Каков порядок постановки на учет и снятия с учета лизингополучателей – плательщиков транспортного налога по месту нахождения транспортного средства?

2. Действие изменений во времени

Федеральный закон №248-ФЗ от 23.07.2013г. вступает в силу с 24 августа 2013 года. Налоговый орган обязан осуществить постановку на учет (снятие с учета) организации по месту нахождения принадлежащих ей транспортных средств в течение пяти дней со дня получения соответствующих сведений, сообщенных органами, указанными в статье 85 Налогового кодекса Российской Федерации. Налоговый орган в тот же срок обязан выдать или направить по почте заказным письмом организации уведомление о постановке на учет в налоговом органе, подтверждающее постановку на учет в налоговом органе по месту нахождения принадлежащих ей транспортных средств (уведомление о снятии с учета в налоговом органе).

Федеральным законом № 248-ФЗ не предусмотрено изменение учета в налоговых органах организаций по месту нахождения указанных транспортных средств, которые были поставлены на учет в налоговых органах до вступления в силу этого Федерального закона.

Вопрос:

Каков порядок уплаты транспортного налога в отношении транспортных средств, которые поставлены на учет до вступления в силу Федерального закона №248-ФЗ от 23.07.2013?

3. Обособленное подразделение собственника транспортного средства

В соответствии с определением, содержащимся в пункте 2 статьи 11 Налогового кодекса Российской Федерации, обособленное подразделение юридического лица любое территориально обособленное от нее подразделение, по месту нахождения которого оборудованы стационарные рабочие места.

Юридические лица вправе осуществлять временную регистрацию транспортных средств по месту нахождения своего обособленного подразделения.

Вопрос:

Возможна ли уплата транспортного налога по месту нахождения обособленного подразделения собственника?

Н.А. Гаврилова сообщила участникам заседания о том, что Минфин России направил письмо в ГД РФ с предложениями по внесению изменений в пп. 2 п.5 ст.83 НК РФ. Данная инициатива должна рассматриваться в Комитете ГД РФ 09.10.2013.

Формулировка предложенная участниками заседания: «... для транспортных средств, не указанных в подпункте 1 настоящего пункта, - место нахождения организации (обособленного подразделения), место постоянной регистрации физического лица». Участниками заседания предложено распространить действие изменений на правоотношения, возникшие с 24 августа 2013 года.

Таким образом, вносимые в НК изменения фактически возвращают порядок уплаты транспортного налога, действовавший до введения в действие 24 августа 2013 г. ФЗ №248-ФЗ от 23.07.2013 года. Кроме того Минфин России планирует направить в ФНС письмо с разъяснениями относительно вносимых по инициативе

Министерства изменений в НК и рекомендаций не применять действующую норму до принятия соответствующих поправок.

КОММЕНТАРИЙ ТЕРРИТОРИИ ЛИЗИНГА

К моменту публикации данного номера данная проблема была урегулирована

Содержание подпункта 2 пункта 5 статьи 83 НК РФ Федерального закона от 02.11.2013 года № 306-ФЗ (вступает в силу с 03.12.2013 года), фактически возвращает к первоначальному виду: местом постановки на налоговый учёт автомобиля признаётся место нахождения организации (её подразделения), на которую зарегистрирован автомобиль.

ИЗМЕНЕНИЯ В ПРАВИЛАХ РЕГИСТРАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

С 15 октября 2013 года вступил в силу новый Административный регламент МВД РФ. В его новой редакции в первую очередь значительно сокращается количество процедур в процессе регистрации транспортных средств.

Введено несколько новшеств, направленных, в основном, на оптимизацию процесса регистрации: уменьшение документооборота, сокращение количества административных процедур. Эти изменения должны привести к экономии времени автовладельцев.

Согласно новым правилам, транспортное средство при продаже не нужно будет снимать с учета - теперь эта процедура будет происходить одновременно с постановкой на учет новым владельцем.

Еще одно изменение - транзитные номера с 15 октября выдаются владельцам только тех авто, которые убывают за границу. А тем автовладельцам, номера чьих машин были потеряны или украдены, с введением нового административного регламента не придется проходить утомительную процедуру перерегистрации авто: взамен утраченных номерных знаков можно будет изготовить дубликат.

С одной стороны, данные изменения позволяют сократить время, затрачиваемое на

регистрационные действия, с другой стороны порождают массу организационных вопросов и возможных финансовых потерь для лизинговых компаний. В частности:

Если транспортное средство зарегистрировано на имя лизингополучателя, на основании какого документа и в какой момент останавливается исчисление срока владения транспортным средством для целей исчисления транспортного налога?

При новых правилах регистрации, вероятно, будут возможны случаи подделки документов купли-продажи, если будут проблемы в данном информационном процессе. Ведь следуя новому регламенту, собственник у автомобиля меняется не на основании регистрационных документов, а на основании договора купли-продажи. Еще достаточно странно, что на постановку авто на учет новым владельцем отводится 10 дней. А как потом будут разбираться в случае совершения ДТП или иного преступления? Кто сидел за рулем? Могут возникнуть сложности в идентификации виновника, если постановки на учет еще не произошло

На эти вопросы мы попросили ответить лизинговые компании.



СТУДИЯ ФЛОРИСТИЧЕСКОГО ДИЗАЙНА ЕКАТЕРИНЫ НИЛОВОЙ



Оригинальные авторские букеты и композиции,
Эксклюзивное оформление свадеб и других
Торжественных мероприятий,
создание интерьеров
– всё это можно заказать в студии
цветов Екатерины
Ниловой.
Вот уже на протяжении 15 лет мы
дарим
Людям праздник. Наши партнёры из
Франции и Италии
Предоставляют нам широкий
ассортимент растений
Класса люкс. Приоритетом для нас
является качество
и неповторимость наших работ.

Наш адрес: Санкт-Петербург, ул. Ропшинская, 3/5 (рядом с Большим пр. П.С.)
График работы: пн-пт 9:00-20:00, сб-вс 10:00-19:00
Тел.: 8-921-744-34-37, (812) 235-69-46
E-mail: kat.flower@mail.ru

PRAGMA *leasing*
ГЛАВНОЕ ПОД КОНТРОЛЕМ

(495) 669 15 71

www.pragma-leasing.ru

Специализированное решение

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

Получите бесплатную версию на сайте

**ПРОГРАММА
ДЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ
КОМПАНИЙ**

реклама



УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Мы живем в 21 веке, в эпоху неограниченных возможностей, научных достижений, сверхразвития всех сфер деятельности человека. Изменения происходят на всех уровнях жизни нашего общества. Об изменениях написано немало книг и статей, научных трудов.

Но все ли люди готовы принять изменения, все ли могут с легкостью адаптироваться и соответствовать новым требованиям и законам? Конечно же, нет. И именно поэтому тема «Управление изменениями» настолько актуальна в наше время.

Мы не будем говорить об изменениях всех сфер жизнедеятельности человека, но рассмотрим такую важнейшую их часть жизни большинства людей – его роль и место в компании в период перемен.

Так с чего же начинаются изменения? И каковы причины сопротивления изменениям?

Сейчас уже является непреложной истиной тот факт, что для успешного развития на современном рынке и сохранения конкурентоспособности, компания должна следовать требованиям времени. Как правило, данный факт проводит к изменениям в деятельности компании и ее структуре. Изменения такие могут быть как добровольные, так и вынужденные.

Любая организация в своем развитии, рано или поздно, доходит до того момента, на котором становится понятно, что ресурсы исчерпаны, результаты деятельности компании уже не соответствуют запросам рынка, организация больше не может развиваться естественным путем, в результате чего она оказывается в кризисном состоянии убыточности или банкротства. На этом этапе становится понятно, что без изменений обойтись нельзя.

Но существует и более позитивный вариант развития жизни организации, который так же несет с собой неизбежные изменения в организационной структуре. Когда компания добилась больших результатов, утвердила свои позиции на рынке и выиграла борьбу с конкурентами. Это уже не уровень выживания, а уровень амбициозных замыслов. И, чтобы их осуществить, требуются, опять-таки, изменения.

Есть еще и третья причина, которая заставляет меняться. Организации вынуждены постоянно приспосабливаться к среде, в которой существуют. Например, в период 2008 – 2010 г.г. практически все организации претерпевали изменения, и результатом этих изменений стало сокращение штатных сотрудников, оптимизация систем оплаты труда и материального стимулирования, глубокие изменения организационной структуры. Однако, некоторым компаниям в такие сложные периоды удается не просто приспосабливаться, но и диктовать свои условия, когда у компании

есть все необходимые ресурсы для того, чтобы выращивать своего потребителя и двигаться за большим будущим. А что остается делать другим организациям? Конечно же, меняться, чтобы соответствовать условиям рынка и такие изменения затрагивают процессы, людей, потребителей, организационную структуру в целом.

Так каковы же причины сопротивления изменениям?

Основные причины сопротивления преобразованиям можно разделить на несколько групп.

Финансовые связаны с потенциальной возможностью изменения доходов в меньшую сторону или потери его источников. Факторами страха так же для людей могут быть: страх перед безработицей, сокращение рабочего дня, увеличение объема обязанностей, лишение льгот и привилегий, высокие затраты времени и средств на проведение самих преобразований, потеря имиджа и авторитета (особенно чувствуется на уровне линейного менеджмента). А так же, сюда можно отнести инстинкт сопротивления изменениям. Это общеизвестное психологическое явление: 80% людей боятся в принципе что-то менять.

Зачастую, сотрудники сопротивляются организационным изменениям, потому что не имеют полной и объективной информации о необходимости изменений, результатах для них лично и для организации в целом. Они считают такие изменения ненужными, ведь, по их мнению и ощущениям, компания и так эффективно работает и приносит прибыль; боятся, что любые изменения будут проведены непрофессионально и только ухудшат ситуацию; не владеют никакой информацией о системе изменений и о тех, кто управляет и ведет процесс изменений, а, следовательно изменения будут считаться неэффективными и ненужными.

Еще одной группой причин являются личностные, связанные с психологическими особенностями людей: привычками (человеку вообще не нравится, когда нарушается обычный ход событий), страхом перед новым, неизведанным. Многие в опасных ситуациях теряют гибкость мышления и по мере развития преобразований становятся все более агрессивными.

Личное сопротивление может основываться на осознании своей некомпетентности, неверии в собственные силы, способности освоить новые виды деятельности, нежелании преодолевать трудности, брать на себя дополнительные обязанности, самостоятельно думать и работать. Немалую роль играет интеллект: сотрудник просто не способен понять, для чего нужны изменения.

Личное сопротивление организационным изменениям зачастую переходит в групповое, которое также имеет свои специфические причины, хотя первоначальному следует все же определить именно индивидуальный характер сопротивления. Недовольство организационными изменениями,



которое имеет на индивидуальном уровне значительные масштабы, приводит к тому, что те социальные группы, к которым относятся работники компании, начинают оказывать коллективное сопротивление организационным изменениям. Группы, интересы которых не пострадали в результате изменений, также начинают оказывать частичное сопротивление.

Неготовность организации к изменениям. Главным образом - это морально-психологическое неприятие необходимости изменений основной частью работников предприятия.

Сопротивление организационным изменениям обычно имеет негативные последствия для компании, однако, некоторые практики менеджмента считают данное явление в чем-то положительным. То, что обычно принимается за сопротивление, является не просто препятствием, с которым предстоит бороться, но и творческой силой, которая помогает организации выжить в этом сложном мире. Однако данное восприятие сопротивления организационным изменениям возможно лишь тогда, когда сопротивление справедливо и вызвано просчетами программы организационных изменений в компании.

Главными же негативными последствиями сопротивления организационным изменениям являются:

- 1) увеличение времени и ресурсов, необходимых для внедрения изменений;
- 2) снижение эффективности организационных изменений;
- 3) увеличение социальной напряженности в компании и возможность возникновения корпоративного конфликта;
- 4) потеря имиджа руководителя изменений;
- 5) полный провал организационных изменений.

Переход от одного этапа развития организации к другому может осуществляться постепенно или достаточно резко и болезненно, сопровождаясь кризисами. А для того, чтобы избежать кризисных изменений любыми преобразованиями нужно грамотно управлять.

Одна из главных проблем, с которой сталкиваются большинство руководителей российских компаний – как побудить организацию меняться? Существуют множество методов, которые способны повысить эффективность организационных преобразований, качество принимаемых решений и адаптировать к изменениям. Одна из них - построение команд.

Зачастую, генеральный директор выбирает авторитарный стиль управления: единолично, самостоятельно принимает решения, не учитывает мнения команды, ведет и принуждает своих подчиненных к безынициативному исполнению поставленных задач. Подчиненные играют пассивную роль, бездумно выполняют текущую работу, а руководитель, будучи сильной, харизматичной личностью, применяет всю свою энергию, силу и волю, тянет команду своих подчиненных. Но он может выбрать и иной путь: изменить корпора-

тивную культуру и организационную структуру в целом. Основная задача команды на первом этапе процесса изменений - это осознание необходимости изменений. А для этого необходимо создать атмосферу открытых и доверительных отношений, таким образом, команде легче стать открытой к изменениям.

После проведения диагностики текущего состояния организации и разработки плана действий по осуществлению организационных изменений, команда включается в работу и начинает процесс стабилизации для более эффективной деятельности. В этот момент, параллельно, начинается еще один процесс: формирование команды. При его осуществлении требуется не только наличие правильно подобранных, высококвалифицированных специалистов, но и людей, желающих работать вместе, сообща, как команда. На этом этапе некоторые члены команды понимают, что не готовы двигаться вперед, не могут дальше работать в одной команде, не обладают теми навыками, которые необходимы для конечных результатов, которых от них ждут. Такие изменения вполне допустимы, объяснимы и приемлемы.

Здесь определяется позиция генерального директора не просто как менеджера, но и как лидера, человека, который воодушевляет людей, передает сотрудникам свое видение будущего и вселяет энтузиазм, помогает адаптироваться к новизне и пройти эти этапы изменений.

Он информирует сотрудников о принятых решениях, поощряет их участие в принятии решений, то есть принятии непосредственного участия в деятельности организации и дает возможность почувствовать, что роль исполнителя уходит на второй план, а на первый ставятся позиции лидера организации, который ведет за собой своих людей, сотрудников, полагается на них, доверяет, учитывает мнения, вдохновляет.

Очень часто приходится слышать такие запросы от руководителей предприятий: «Прийдите и осуществите изменения». Но организационные консультанты, коуч-консультанты - это те люди, которые проводят организационную диагностику, определяют управленческие ошибки, проблемы и организационные патологии, устраняют основные, ключевые проблемы и затем организуют процесс развития организации.

Консультант - это помощник, оказывающий поддержку, в первую очередь, топ-менеджеру компании, проводящий много индивидуальной работы с топ-менеджером, а в дальнейшем уже с сотрудниками - подчиненными.

Консультант приходит в систему компании на время, помогает провести изменения, затем уходит, а сотрудники остаются, команда продолжает дальнейшую работу по развитию организации.

Мы уверены, что изменения должны начинаться «сверху» и идти, произрастать «вниз», изменения должны происходить на всех уровнях, во всех пластах организации и тогда успешное развитие организации неизбежно!

Территория Лизинга



ИТОГИ II ФОРУМА «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЛИЗИНГЕ»

19 СЕНТЯБРЯ 2013 ГОДА В МОСКВЕ ПРОШЕЛ II ФОРУМ «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЛИЗИНГЕ», ОРГАНИЗОВАННЫЙ ПОДКОМИТЕТОМ ТПП РФ ПО ЛИЗИНГУ, НП «ЛИЗИНГОВЫЙ СОЮЗ» И КОНСАЛТИНГОВЫМ АГЕНТСТВОМ «ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА».

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

На мероприятии были подведены итоги ежегодного исследования "Автоматизация лизинговой деятельности", обсуждались вопросы информационной безопасности, практики внедрения информационных систем в лизинговых компаниях, были представлены решения разработчиков, обсуждались вопросы оценки перспектив и направлений развития ИС в лизинговых компаниях, а также критерии оценки качества ИС.

Работу Форума открыл Руководитель аппарата Подкомитета ТПП РФ по лизингу Евгений М. Царев, он рассказал об истории создания и задачах специальной Рабочей группы по выработке стандартов оценки качества ИС для лизинговых компаний и необходимости поддержки здоровой конкурентной среды среди компаний-разработчиков ИТ-решений, важности обмена опытом и знаниями в сфере создания и функционирования систем информационной безопасности.

Модератор Форума, генеральный директор «Консалтингового агентства «Территория лизинга», Оксана В. Солнышкина рассказала об итогах открытых исследований «Автоматизация лизинговой деятельности» и «Сайт лизинговой компании как канал продаж», проведенных при поддержке Подкомитета по лизингу ТПП РФ и обозначила основные темы для дальнейшего обсуждения.

Выступление Директора службы информационной безопасности CARCADE Лизинг Андрея Ерина было посвящено практике построения системы защиты ДБО в лизинговой компании. Андрей поделился опытом построения системы оценки рисков, привел инструменты управления и снижения их влияния при работе с ДБО, ответил на многочисленные вопросы участников мероприятия.

Об информационной системе предоставления информации, о деятельности лизингополучателей «Коммерсант Картотека» рассказала Мария Сухоручкина. В своем докладе она осветила возможности ИС и ее принципиальные отличия от существующих систем информирования о деятельности контрагентов.

Виталий Нидзельский, представитель компании «Бизнес Лоджикт», презентовал возможности Калькулятора по расчету лизинговых платежей.

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

Дмитрий Коломиец, представитель компании «Первый БИТ», представил вниманию слушателей возможности реализации стратегии комплексного управления финансовой эффективностью лизинговой компании, рассказал о возможностях ИС как инструмента реализации такой стратегии.

Кульминацией форума стало подписание соглашения между ОАО «Лизинговая компания «Камаз» о стратегическом партнерстве с фирмой «Первый БИТ».

На базе программных решений «Первый БИТ» будет произведена комплексная автоматизация предприятия-заказчика. Наряду с отделами лизинговой компании, которые автоматизируются в первую очередь (бухгалтерия, коммерческая служба и т.д.), в ОАО «Лизинговая компания «Камаз» будут внедрены уникальные BPMS-технологии, автоматизирован юридический департамент, а также финансовая служба.

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

Актуальность рассмотренных тем и формат мероприятия получили высокую оценку участников.



КАЙДЗЕН – РОССИЙСКОЕ ЧУДО

Японцы всегда были, есть и будут очень последовательными. Японцы не скачут с работы на работу в поисках идеальной, они могут из любой работы в итоге сделать работу своей мечты. Потому что все дело – в подходе. И этот подход нашел отражение в методах улучшения работы организации. Термин «кайдзен» стал обозначать систему взаимосвязанных действий, приводящих к повышению качества продукции, процессов и систем управления.

Система кайдзен возникла и впервые стала применяться в послевоенные годы рядом японских компаний, для восстановления производства и улучшения внутренних процессов, происходящих на предприятии. Мир узнал о японской системе менеджмента «Кайдзен» в конце 1980-х годов, после выхода английского перевода книги Масааки Имаи «Кайдзен. Ключ к успеху японских компаний». Постепенно философия кайдзен была истолкована и получила распространение в большинстве развивающихся стран. Этот метод используют выдающиеся компании: Toyota, Nissan, Canon, Honda, Komatsu, Matsushita. Потребители становятся все более требовательными. Поэтому условия, в которых работают компании, ужесточаются. А в будущем нас ждет еще более суровая конкуренция. Поэтому тем, кто хочет добиться успеха, остается только одно: всегда идти на шаг впереди конкурентов.

В современном понимании кайдзен – это система непрерывного улучшения качества, технологий, процессов, корпоративной культуры, надежности, лидерства и других аспектов деятельности компании.

Целями внедрения кайдзен на предприятии или использования этой системы в жизни отдельного человека являются: устойчивое и стабильное развитие; внедрение инноваций; получение максимальной прибыли; повышение производительности и устранение потерь времени, сил, ресурсов и средств и т.д.

Таити Оно, основатель компании Toyota, отмечает, что в любом, даже самом отлаженном процессе потери составляют более 80%, а ценность, создаваемая в процессе, составляет менее 20%.



КАЙДЗЕН – ЭТО ЯПОНСКОЕ СЛОВО, ОБОЗНАЧАЮЩЕЕ НЕПРЕРЫВНОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ. КАЙДЗЕН СОСТОИТ ИЗ ДВУХ ИЕРОГЛИФОВ. КАЙ ОЗНАЧАЕТ «ИЗМЕНЕНИЯ». ДЗЕН ОЗНАЧАЕТ «К ЛУЧШЕМУ». ВМЕСТЕ ОНИ ПЕРЕВОДЯТСЯ КАК «ПОСТОЯННОЕ УЛУЧШЕНИЕ».

kai

zen

改

善

изменение

улучшение

Кайдзен стимулирует людей постоянно пересматривать процессы, любая малейшая модификация становится очередным шагом к прогрессу. Улучшения могут быть небольшими, и каждое из них по отдельности, возможно, будет не так заметно. Но в совокупности они дадут значительный эффект.

Немало последователей данная система нашла и в современной России. В России к японскому опыту стали присматриваться в начале 2000 годов. В числе первых оказались автомобильные заводы, которых вдохновил пример Toyota, работавшей свою производственную систему с использованием элементов кайдзен.

В 2002 году делегация японских консультантов впервые посетила Горьковский автомобильный завод. Сегодня «Группа ГАЗ» уже обходится без консультантов и даже делится наработанными практиками со Сбербанком и Росатомом.

КАМАЗ вступил на путь кайдзена в 2006 году. С тех пор на его предприятиях внедрили 725 тыс. кайдзеновских предложений и стандартизировали 3,8 тыс. операций. Экономический эффект здесь оценивается в 25 млрд. рублей, при том что на внедрение системы ушло менее 1% этой суммы.

В 2008 году с необходимостью внедрения кайдзен-методов столкнулась «Корпорация «Иркут». В результате завод смог отказаться от покупки 16 дополнительных единиц оборудования, сэкономив значительные суммы.

Кажется, что методы кайдзена настолько универсальны и просты, что без лишних затрат могут сократить издержки благодаря одной только грамотной оптимизации уже имеющихся ресурсов. Но в российской практике возникают некоторые сложности с адаптацией методов.



Российский бизнес – это абсолютно новая экономика с постоянной реструктуризацией и высоким уровнем осведомленности клиентов о товарах и услугах. Компании, выстроенные на основе вертикальной организационной структуры, не применяющие активность всех без исключения сотрудников в делах компании, исчезают из-за своей неповоротливости. Как правило, сотрудники не работают над девизом выполнения общего дела, а делают свое дело обособленно от других, при этом бизнес рассматривается как набор разных проектов, а не единое целое.

В японском кайдзене проблемы, возникающие между подразделениями, между функциями определенных должностных лиц принято рассматривать с точки зрения сотрудничества, а не с точки зрения разрешения конфликтов, как это делается в российском варианте.

Необходимо отметить, что в Японии «кайдзен» – это действительно технология постоянного совершенствования производственного процесса, которая пронизывает все уровни иерархического организационного пространства корпорации. Она внедряется, начиная с самого низкого уровня подчиненности персонала и достигая самых верхов корпоративного управления. В России для технологии кайдзен характерно совершенно иное движение – идеи по совершенствованию движутся сверху, иногда даже «насаждаются» руководством, а сотрудникам остается лишь роль «воплощенцев» этих идей в реальность. Что же мешает россиянам принять японский «кайдзен» полностью, без глобальных и парадоксальных трансформаций.

Без активной поддержки со стороны топ-менеджмента все попытки внедрения кайдзен не будут давать долгосрочных результатов, даже если выполнены все остальные условия. Особенно трудоемким по времени и физическим затратам для россиян является не сбор предложения, а рассмотрение его в специально созданной комиссии из руководителей, решающих дальнейшую судьбу инновационных предложений от сотрудников.

Несколькими годами раньше российские консультанты по бизнесу предсказывали недолгий срок жизни технологии «кайдзен». Считалось, что отличие в ментальности, в сфере основных интересов, в возникновении желаний вообще проводить какие-либо перемены-нововведения, и российским работникам технология «кайдзен» не подходит. Но кайдзен продолжает двигаться вперед и развиваться в России, хотя иногда и по своим собственным законам.

Систему кайдзен рекомендуется использовать в той мере, в которой она будет эффективна именно для российской действительности. Необходимо отметить, что система кайдзен сама по себе – не волшебная палочка. Более того, в кристально чистом виде она не используется практически ни в одной компа-

5 ПОСТУЛАТОВ КАЙДЗЕНА

1. УЧАСТВУЮТ ВСЕ

ВСЕ СОТРУДНИКИ ДОЛЖНЫ РАБОТАТЬ КАК ОДНА КОМАНДА ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ И ЖЕЛАЕМЫХ УЛУЧШЕНИЙ В РАБОТЕ. ЧТОБЫ ЛУЧШЕ ПОНЯТЬ СЛОЖНОСТИ, ВОЗНИКАЮЩИЕ В КОМПАНИИ, РУКОВОДСТВО ВСЕХ УРОВНЕЙ СТАРАЕТСЯ БЫТЬ КАК МОЖНО БЛИЖЕ К ПРОИЗВОДСТВЕННОМУ ПРОЦЕССУ.

2. ГЛАВНОЕ – ПРОЦЕСС

СОВЕРШЕНСТВУЯ ПРОЦЕСС НА КАЖДОМ ЕГО ЭТАПЕ, МОЖНО ДОСТИЧЬ БОЛЕЕ ВЫСОКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ. КАЙДЗЕН СПОСОБСТВУЕТ ФОРМИРОВАНИЮ У ЛЮДЕЙ ПРОЦЕССНОГО МЫШЛЕНИЯ, СОЗДАВАЯ СИСТЕМУ, ПОДДЕРЖИВАЮЩУЮ СТРЕМЛЕНИЕ СОТРУДНИКОВ К СОВЕРШЕНСТВУ.

3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦИКЛИЧНО И БЕСКОНЕЧНО

НЕПРЕРЫВНЫЕ УЛУЧШЕНИЯ ПРЕДПОЛАГАЮТ ОПРЕДЕЛЕННУЮ ЦИКЛИЧНУЮ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ: СТАНДАРТИЗИРУЙ – ДЕЛАЙ – ПРОВЕРЯЙ – ВОЗДЕЙСТВУЙ.

4. КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ – ПРОИЗВОДНАЯ ОТ КАЧЕСТВА ЛЮДЕЙ И ПРОЦЕССОВ

В КАЙДЗЕНЕ ПОНЯТИЕ «КАЧЕСТВО» ОТНОСИТСЯ НЕ ТОЛЬКО К ПРОДУКЦИИ, НО И К ЛЮДЯМ. СЧИТАЕТСЯ, ЧТО КОМПАНИИ, КОТОРОЙ УДАЛОСЬ «ВСТРОИТЬ» КАЧЕСТВО В СВОЙ ПЕРСОНАЛ, УЖЕ НАПОЛОВИНУ ПРИБЛИЗИЛАСЬ К ПРОИЗВОДСТВУ КАЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ (ОКАЗАНИЮ КАЧЕСТВЕННЫХ УСЛУГ)

**5. РУКОВОДСТВУЙТЕСЬ ДАННЫМИ
СБОР И ОБРАБОТКА ИНФОРМАЦИИ
НЕОБХОДИМЫ ДЛЯ ПОИСКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ
ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ. СТАТИСТИЧЕСКИЕ
ИНСТРУМЕНТЫ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ В
МЕРОПРИЯТИЯХ ПО КОНТРОЛЮ КАЧЕСТВА.**

нии. Но этого и не требуется. Важнее, чтобы руководитель знал основные положения системы и мог выбрать для себя то, что наиболее близко именно ему.

Применима ли система кайдзен для российских лизинговых компаний?

Ответ на это вопрос нам только предстоит дать. Но практика работы по методам кайдзен безусловно интересна и может способствовать повышению эффективности работы лизинговых компаний.

«Для развития компании нужна как система кайдзен, так и инновации. Именно совмещение двух этих подходов позволяет достичь наилучших результатов. Представьте себе: с помощью кайдзен вы постепенно поднимаетесь вверх. Потом делаете большой «прыжок» – внедряете инновацию. Затем с этой новой высоты вновь продолжаете постепенное движение вверх – и опять совершаете рывок. В результате, вы оказываетесь выше тех, кто применяет только инновационный подход и движется одними скачками» – Масааки Имаи.



В СТОЛИЦЕ СИБИРИ ПРОШЕЛ СИБИРСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ «СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЛПК СИБИРИ»



Ровно на полпути от Москвы до Владивостока раскинулся третий по численности город России – Новосибирск. Его по праву называют столицей Сибири, так как через него проходят основные товаропотоки страны: Трансиб, Турксиб и Кузбасс сошлись в этом городе. В Новосибирске находится один из самых известных Академгородков России, не просто пропагандирующий нанотехнологии, но смело реализующий их на практике. При этом Новосибирск остается одним из самых зеленых городов России - общая площадь городских лесов на территории Новосибирска составляет 9,63 тыс. га. При этом 70% составляют леса ценных хвойных пород. Не случайно, что именно здесь собрались специалисты, чтобы решать сложнейшие вопросы взаимодействия лесного хозяйства и лесопромышленного комплекса.

«РОССИЙСКОЕ МОГУЩЕСТВО ПРИРАСТАТЬ БУДЕТ СИБИРЬЮ...»

Эти слова М.В. Ломоносова стали ключевыми для обсуждения проблем современного состояния лесного хозяйства и лесопромышленного комплекса.

«Лесопромышленный комплекс является одним из важнейших секторов экономики регионов Сибирского федерального округа, где сосредоточено более трети площадей лесов России. Такой масштаб ресурсов увеличивает ответственность по их сохранению и рациональному освоению. Ведь лес – это не только экономическая основа развития субъектов Федерации, но и залог устойчивости экосистемы макрорегиона и здоровья населения», – отметил полномочный представитель Президента Российской Федерации в Сибирском федеральном округе, приветствуя участников форума.

На долю Сибирского федерального округа приходится 49% лесных запасов России, 10-12% покрытой

лесом площади земного шара, примерно столько же мировых запасов древесины, в том числе около 25% наиболее ценных хвойных пород. Это почти в 1,5 раз больше, чем в Канаде, вдвое больше, чем в США, и в 8 раз больше, чем в скандинавских странах (Финляндии, Швеции, Норвегии).

Лесопромышленный комплекс занимает одно из ведущих мест в экономике Сибирского федерального округа. Объем заготовленной древесины в 2011 году составил 58,4 млн м³. Лесопромышленный комплекс Сибири - это 38% произведенной в России необработанной древесины, 62% в общероссийском объеме экспорта пиломатериалов, 28% произведенных в России пиломатериалов, 25% произведенной в России целлюлозы, 30% произведенного в России картона (в том числе товарного картона).

Вместе с тем, по мнению полпреда, отрасль сегодня нуждается в переходе к интенсивной модели использования и воспроизведения лесных ресурсов, во внедрении инновационных технологий, привлечении инвестиций. Главой государства поставлены задачи по повышению вклада лесного сектора экономики в социально-экономическое развитие страны. Для решения этих задач нужно усилить эффективность взаимодействия власти и бизнеса, использовать механизмы государственно-частного партнерства при освоении лесов и создании объектов инфраструктуры, формирование специальных мер налогового стимулирования инвесторов.

КАК НАЙТИ ВЫХОД ИЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ТУПИКА...

«Нужно признать, что лесопромышленный комплекс Российской Федерации – убыточное направление экономики. - отметил Павел Трушевский, начальник отдела государственной политики в сфере использования и воспроиз-



водства лесов Департамента государственной политики и регулирования в области лесных ресурсов Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации. - Для того, чтобы изменить ситуацию, нужно в первую очередь совершенствовать нормативно-правовые основы государственного управления лесами». В настоящее время МПР России подготовлен ряд проектов, направленных на реализацию поручений Президента РФ по итогам президиума Государственного Совета по ЛПК, прошедшему в апреле 2013 года в Улан-Удэ. В частности ведомством внесены в Правительство Российской Федерации и проходят согласовательные процедуры проекты законов о внесении изменений в Лесной кодекс, в Кодекс об административных правонарушениях, а также значительное количество иных нормативных правовых актов. Все они затрагивают интересы лесопромышленного комплекса. Это и предоставление прав добросовестным арендаторам лесных участков в приоритетном порядке заключать договора аренды по истечении срока их действия, это и уточнение в части заключения договоров купли-продажи лесных насаждений, а также о создании специализированных учреждений для выполнения комплекса работ по охране, защите и воспроизводству лесов.

Подготовлены предложения по увеличению сроков давности привлечения к ответственности за правонарушения, совершенные в сфере природопользования.

МПР России совместно с Рослесхозом подготовили уточнение внес в Правительство РФ Проект ФЗ об изменении ЛК РФ в части типовой формы договора аренды лесного участка, а также предложения Об изменении в КоАП в части увеличения срока давности привлечения к ответственности в сфере природопользования и ряд других.

МПР России и Рослесхоз активно сейчас работают над реализацией поручений Президента страны по постановке лесных участков, вовлекаемых в оборот, на государственный кадастровый учет и по актуализации данных государственного лесного реестра.

ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО СИБИРИ В ЧИСЛАХ И ФАКТАХ...

Характеризуя лесное хозяйство Сибири, Александр Гура, руководитель Департамента лесного

хозяйства по Сибирскому федеральному округу отметил, что лесистость региона составляет 54%. Наиболее лесистыми являются Иркутская область и Забайкальский край, в которых покрыто лесами 85 и 68% территории, соответственно.

ЛПК Сибири набирает обороты. 3 из 25 приоритетных инвестиционных проектов вышли на проектную мощность.

Расчетная лесосека Сибири освоена на 25%. По мнению докладчика, на сегодняшний день необходимы новые подходы к освоению лесов и к использованию вторичных ресурсов.

Положительным моментом в округе является тот факт, что 67,3% лесовосстановительных работ осуществляется арендаторами лесных участков за счет собственных средств. Лидером в этом вопросе является Кемеровская область.

Сибирский округ очень ответственно подходит к решению проблемы совершенствованию основ государственного управления лесами. По мнению руководителя Департамента лесного хозяйства округа, необходимо нормативно закрепить необходимость стандартизации лесосечных работ, урегулировать порядок учета специфики лесов, находящихся на землях сельскохозяйственного назначения.

Кроме того, требуется разработать и внедрить порядок и регламент ведения лесного семеноводства, а также урегулировать механизмы вывозки древесины из РФ в целях борьбы с нелегальной заготовкой.

«ПОДАРИМ ЛЕСА ПОТОМКАМ...»

Для Кемеровской области сейчас наиболее актуальным является лесовосстановление, отметил заместитель начальника Департамента лесного комплекса Кемеровской области Вячеслав Семёхин. Огромную роль здесь играет общественность. Уже на протяжении 12 лет в области реализуется проект «Подари лес потомкам». Например, в этом месяце в Кемеровской области пройдет акция «1 миллион деревьев – Кузбасу».

В. Семёхин отметил, что для угольного края крайне остро стоят вопросы по рекультивации нарушенных земель лесного фонда. На месте угледобычи необходимо восстанавливать леса. В регионе это понимают. Поэтому, отрасли крайне необходим Закон о рекультивации. Данный





нормативно-правовой акт очень важен для регионов, где идет освоение природных ресурсов.

По мнению В. Семёхина, практика реализации лесного законодательства в последние годы показала, что на сегодня назрел вопрос возврата к краткосрочному пользованию. Это позволит повысить уровень использования лесов и даст толчок к динамичному развитию отрасли.

Для Кемеровской области, как и для большинства сибирских регионов, остро стоит вопрос о лесных дорогах.

Однако пока дорога не будет стоять на балансе лесопромышленного предприятия, – вопрос будет открыт. Лесные дороги – дороги частные. По ним общественный транспорт ездить не должен.

ЛЕС ГЛАЗАМИ ЛЕСНИЧЕГО И ГЛАЗАМИ АРЕНДАТОРА

В лесном хозяйстве Сибирского федерального округа есть проблемы, но все они свойственны и другим. Одна из них – недоимки по платежам за использование лесов, констатировал факт Александр Гура. Из-за пробелов в лесном законодательстве, регулирующем арендные отношения, ежегодно округ теряет значительные финансовые средства – недоимка по итогам 2012 года составила более 2 млрд. рублей. Имеется и другая проблема - недобросовестность арендаторов. «Есть арендаторы, как собаки на сене, захватили огромные площади в аренду, но не используют их в полном объеме. Это прямой вред государству», - поделился своим наблюдением руководитель Департамента. Многие пробелы в лесном законодательстве мешают честной конкурентной работе.

Алан Флинк, представляющий на форуме независимую исследовательскую компанию «Индуфор» отметил, что у Сибири явное преимущество в производстве отраслевой продукции – доля производства деловой древесины, лесопильной продукции и целлюлозы составляют одну треть по первым двум наименованиям или половину по третьему от общероссийского уровня. Несколько отстают показатели по производству картона.

Потребление картона, по мнению А. Флинка, растет за счет развивающихся рынков, прежде всего Китая. При этом отмечается сокращение потребления печатной и газетной бумаги. Это связано, по мнению эксперта, с общемировой тенденцией хранения и передачи информации в электронном формате.

Согласно прогнозам «Индуфор» к 2026 году почти на 100 млн. тонн увеличится производство товарного картона. Это обусловлено стремлением внедрять во все сферы жизнедеятельности экологические стандарты, что будет способствовать продвижению на рынке бумажной упаковки и снижению доли пластиковых упаковочных материалов.

Конкурентное преимущество Китая, по мнению специалиста, обусловлено гибкой нормативно-правовой системой, которая учитывает как внутренние потребности государства, в том числе социальные нужды, так и мировые тенденции развития финансово-экономических отношений.

ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО: ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ – ТОЧКИ РОСТА

Спор между бизнесом и государством, Николай Петрунин, генеральный директор Центра экономики леса и природопользования, предлагает решить с помощью грамотно-выстроенной системы государственно-частного партнерства в области лесных отношений. Анализируя механизмы частного государственно-частного партнерства в сфере лесных отношений, в качестве инструмента стимулирования создания точек роста в лесном хозяйстве и в ЛПК, Н.А. Петрунин отметил: «События этого года показывают, что лесная отрасль переживает серьезный кризис, который обусловлен не столько внешними условиями (такими как вступление России в ВТО и ликвидация последствий мирового финансового кризиса), но, прежде всего, внутренними противоречиями, среди которых - отсутствие логически выстроенной лесной политики, несовершенство нормативной правовой базы, непоследовательность и нелогичность принимаемых решений, недостаточное взаимодействие лесного хозяйства, как представителя государства, и ЛПК, как представителя частного лесного бизнеса».

По мнению аналитика, лесное хозяйство, будучи по сути инертным в последние годы, не учитывает изменения, которые формируют новые внутренние и внешние экономические условия. Это и новые подходы к финансовому обеспечению переданных полномочий, это поэтапная трансформация в вопросах изменения прав на государственную собственность, это попытки обеспечения эффективности исполнения государственных работ и услуг путем их стандартизации и нормирования, это новые подходы в системе





контрактных закупок и т.п.

Государство не в состоянии в последние годы в достаточной мере финансировать лесное хозяйство, осуществлять инвестиции в развитие лесной транспортной инфраструктуры, в лесоустройство, а также предоставлять серьезные преференции ЛПК.

В качестве стратегического направления, способного оказать позитивное влияние на повышение интенсивности использования лесов он видит во внедрении в отрасль частного государственного партнерства, которое способно обеспечить привлечение в нее дополнительные финансовые средства и другие ресурсы, а также сделать систему управления и принятия бизнес-решений более гибкой и эффективной, уменьшить суммарные риски за счет обеспечения дополнительных гарантий со стороны государства.

Частное государственное партнерство в системе социально-экономических отношений в лесной отрасли должно способствовать повышению ее привлекательности, в том числе и финансовой.

Николай Петрунин отметил, что частное государственное партнерство для отрасли - не новация. Об этом много говорят, проводятся научные исследования. Однако равноправного альянса между государством и бизнесом в части реализации общественно-значимых проектов и программ в лесном секторе экономике не создано.

В лесной отрасли в настоящее время широко представлены две формы частного государственного партнерства - институт арендных отношений и государственные контракты на выполнение комплекса работ по охране, защите и воспроизводству лесов, реализуемых в рамках статьи 19 и федерального законодательства о размещении заказов.

Однако они несовершенны и требуют серьезной модернизации. Об этом свидетельствуют такие факторы, как отсутствие здоровой конкуренции и хорошо продуманной гибкой системы ценообразования и распределения платежей от использования лесов, наличие многочисленных административных барьеров, высокий уровень коррупционности, излишние, особенно финансовые, обременения арендаторов лесных участков и т.п.).

Вместе с тем, как отмечает ведущий эксперт в области совершенствования системы государственного управления лесами, существует ряд форм, которые развили бы систему арендных отношений в более качественном направлении. Одной из таких форм в рамках частного государственного партнерства может быть заключение соглашения между арендатором лесного участка и уполномоченным государственным органом на компенсацию затрат по лесовосстановлению.

Финансовым обеспечением со стороны государства может быть, например, субсидия, может быть инвестиционный кредит, который в случае перевода лесных культур в покрытую лесом площадь списывается в установленном порядке государством и т.п. Это могут быть специально создаваемые фонды рекультивации нарушенных земель

лесного фонда и т.п.

Безусловно, интересы сторон должны быть защищены: у арендатора лесных участков - в достаточности финансового обеспечения, у государства - в качестве выполнения работ. Тут нужны гарантии. Решить эти проблемы можно путем внедрения стандартизации выполнения работ и нормирования расходов на их выполнение.

ЛЕСНОЙ КОМПЛЕКС В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Как отметил Николай Петрунин, Лесной кодекс Российской Федерации заложил новые подходы к организации не только лесного хозяйства, но и установил новые правила построения лесного бизнеса.

На сегодняшний день рассматривать сценарии развития лесного хозяйства и предприятий лесопромышленного комплекса в отрыве от стратегии развития регионов, от ориентации только на внешние рынки потребления, без учета внутреннего ошибочно. Хотя в последнее время четко прослеживается тенденция наращивания ЛПК России производственных мощностей в регионах, тяготеющих к иностранным рынкам. Решение частным бизнесом проблем локального развития собственного производства в отрыве от решения социально-экономических вопросов, от решения вопросов транспортной инфраструктуры, от решения задач использования производимой продукции внутри региона или переработки древесины внутри региона, в большинстве случаев сталкивается с массой не решаемых проблем, которые серьезнейшим образом влияют на уровень рентабельности производства.

Эксперт убежден, что лесная отрасль имеет огромное социальное значение - она дает работу сотням тысяч человек. В то же время кадровые проблемы остаются самыми проблемными как в лесном хозяйстве, так и в лесопромышленном комплексе. Для этого необходимо грантовое стимулирование вузов, обеспечивающих отрасль высококвалифицированными специалистами. В части привлечения финансовых ресурсов необходимо говорить о создании инвестиционных фондов, о развитии лизинга и системы кредитования, выпуск акций - со стороны бизнеса, а также обеспечения государственных и муниципальных гарантий, привлечения грантов, займов, осуществления стипендиальных программ - со стороны государства.

В части привлечения организационно-административных ресурсов целесообразно говорить об институтах общественного участия: попечительские советы, технопарки, инновационные центры, ассоциации отраслевых специалистов, и т.д.

Частно-государственное партнерство способно обеспечить приток молодых специалистов в отрасль, закрепление в общественном сознании представления о престиже лесных профессий путем решения комплексной парадигмы "государство - отраслевое образование - бизнес", подвел итог Николай Петрунин.

По материалам: www.tdsiberia.ru



Особенности лизинга медицинского оборудования

В последнее время, наряду с государственными больницами и поликлиниками, открываются и развивают активную деятельность частные медицинские клиники. Говоря о частных клиниках, можно отметить несколько преимуществ. Главное из них – современные частные клиники оснащены различным оборудованием нового поколения, с помощью которого возможна абсолютно любая диагностика организма.

Но для того чтобы открыть свой бизнес в медицинской сфере, потребуется определенный перечень оборудования, без которого не возможна точная диагностика, а как следствие, и адекватное лечение. Кроме того, модернизированное медицинское оборудование может быть отличным маркетинговым ходом для ведения бизнеса в медицинской сфере, поскольку позволяет привлекать все большее количество пациентов. Стоит вся эта аппаратура совсем недешево. Именно поэтому большую популярность приобретает лизинг медицинского оборудования. Однако процесс приобретения медицинского оборудования является сложным и должен быть тщательно проанализирован.

Основной задачей является определение конкретных потребностей любого медицинского учреждения, а затем в подсчете суммы, которую клиника может себе позволить выделить для приобретения нового оборудования.

Возникает вопрос: насколько рентабельна закупка медицинского оборудования? Какое оборудование лучше выбрать: новое, поддержанное или отремонтированное (ранее имевшее незначительные повреждения или недостатки). Для этого необходимо подсчитать какое количество пациентов в месяц в среднем записываются на обследование, в котором используется то или иное оборудование. Так же необходимо понимать, имеется ли в медицинском учреждении достаточно квалифицированный персонал, имеющий опыт работы с тем или иным современным оборудованием и, если такового не имеется, то каковы будут затраты на обучение персонала. И самый немаловажный вопрос – за счет каких источников приобретать имущество? Какой из них будет наиболее эффективным?

Как правило, перед компаниями встает выбор: приобретать имущество за счет собственных средств, средств собственника, кредитов банка на юридическое лицо, лизинга или по договору купли-продажи с рассрочкой платежа?

Лизинг или кредит?

Традиционно финансовый лизинг сравнивают с кредитом, это сравнение обусловлено определенной схожестью двух финансовых инструментов. Нельзя однозначно сказать, что один финансовый инструмент лучше, чем другой. Каждый из них имеет определенные преимущества и недостатки, налоговые и не только. Главное – сделать правильный выбор.

Стоит отметить, что при прочих равных условиях, использовать заемные средства для приобретения основных производственных фондов всегда выгоднее, чем оборотные средства компании. И дело не только в стоимости денег, но и в сравнении существующих возможностей и сроков получения заемного финансирования.

Существенным преимуществом лизинга медицинского оборудования на сегодня остается возможность получения субсидии по специальным государственным программам. При наличии у юридического лица лицензии на право осуществления деятельности, предусмотрена возможность получения государственных субсидий по оборудованию, которое значится в установленном государственном перечне. При этом, программы субсидирования различаются в зависимости от региона: в некоторых возмещается авансовый платеж, в других часть (%) лизинговых платежей.

Также немаловажен тот факт, что приобретаемое оборудование, занимающее первые позиции в перечне, даже если оно произведено в другой стране, налогом на добавленную стоимость не облагается. Что же касается оборудования, не выделенного государством как жизненно необходимого, то его приобретать придется с уплатой всех полагаемых комиссий и налогов. В связи с этим только ограниченный круг лизинговых компаний готовы предложить своему клиенту лизинг медицинского оборудования, так как услуги лизинговых компаний облагаются НДС. Соответственно лизинговая компания в состав лизинговых платежей включает 18% НДС, база для исчисления которого включает саму сумму инвестиций лизинговой компании и ее маржинальную доходность. Таким образом, услуги лизинговой компании при сравнении с кредитом становятся достаточно дорогим «удовольствием». Для того, чтобы лизинговая компания смогла предоставлять услуги без НДС, она должна выполнить ряд условий, например, находится на УСНО. Зачастую, такое решение для самих лизинговых компаний не эффективно.



С точки зрения бухгалтерского учета существует гибкий подход, разрешенный по отношению к учету имущества, переданного в лизинг (возможность выбора на чьем балансе учитывается оборудование), который делает лизинг привлекательным инструментом, по сравнению с кредитом. Лизинговое имущество может учитываться на балансе как лизингодателя, так и лизингополучателя (п. 1 ст. 31 Федерального закона от 29.10.98 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»; далее - Закон о лизинге). Амортизационные отчисления производит сторона договора лизинга, на балансе которой находится предмет лизинга (п. 2 ст. 31 Закона о лизинге).

В налоговом учете лизинговые платежи включаются в состав прочих расходов. В случае, когда лизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя, к расходам, уменьшающим налоговую базу по налогу на прибыль лизингополучателя, относятся лизинговые платежи за вычетом амортизации (п. 10 ст. 264 НК РФ), а также суммы амортизационных отчислений, начисленных в указанном ранее порядке. Если учет приобретаемых основных средств ведется на балансе лизингодателя, то у лизингополучателя к расходам, уменьшающим прибыль, относятся лизинговые платежи в полном объеме (п. 10 ст. 264 НК РФ).

При приобретении оборудования в собственность за счет получения кредита расходами, уменьшающими налогооблагаемую прибыль, являются амортизационные отчисления и проценты по кредиту. В этом случае Налоговым кодексом РФ не предусмотрены льготы для компаний, приобретающих основные средства. Как уже было сказано выше, амортизация начисляется на общих условиях. Проценты по кредиту включаются в расходы также на общих условиях.

Важнейшим преимуществом приобретения оборудования в лизинг является право сторон лизингового договора применять механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 3 как при линейном. При приобретении имущества в собственность за счет получения кредита законодательством не предусмотрены какие-либо особенности применения ускоренной амортизации.

Когда же лизинг не эффективен для компаний, по сравнению с кредитом?

Ответ на этот вопрос заключается в особенностях ведения бизнеса компаний, работающих в данном сегменте. Если говорить о коммерческих частных клиниках, предоставляющих платные услуги, то многие из них ведут бизнес «в серую». И «обелять» свой бизнес только для целей приобретения оборудования в лизинг не собираются

Ну и конечно, в случае, если лизинговые платежи облагаются НДС.

Может существовать и масса других факто-

ров, но большинство из них сводится к простому сравнению: сколько будет потрачено «живых» денег при лизинге, и сколько будет потрачено, если мы оплатим оборудование наличными деньгами

Лизинг или купля-продажа в рассрочку?

Еще одной важной особенностью сделок по приобретению медицинского оборудования является то, что достаточно часто имущество приобретается по договору купли-продажи с рассрочкой платежа у производителя или поставщика. Это может быть обусловлено узкой сферой применения оборудования, необходимостью соблюдения сложных гарантийных условий и технического обслуживания. Также отмечается низкая осведомленность потребителя о лизинге.

Кроме того, необходимо брать в расчет быстрый моральный износ. Ежегодно совершаются открытия, требующие обновления и улучшения диагностической аппаратуры. Поэтому покупать многие виды медицинского оборудования не только дорого, но и нецелесообразно. Таким образом, большинство компаний, выпускающих медицинскую технику, чаще продают ее в рассрочку. Важен также и тот факт, что большинство компаний осуществляет техническое обслуживание оборудования. Случаи сделок операционного лизинга медицинского оборудования очень редки.

В рамках договора лизинга (финансовой аренды) лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем (медучреждением) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование.

Таким образом, уже, с точки зрения участников договора, налицо серьезное отличие договора лизинга от договора купли-продажи с рассрочкой. В купле-продаже участников двое, а в лизинговой сделке – трое: лизингополучатель, лизингодатель и продавец, у которого лизингодатель покупает имущество, чтобы передать его лизингополучателю в лизинг. Достаточно сложно согласовать все особенности договора купли-продажи медицинского оборудования. Ведь лизинговые компании, работающие в данном сегменте в какой-то мере берут на себя социальную функцию и несут ответственность за жизнь и здоровье людей.

По данным опрошенных лизинговых компаний, активно пользуются лизингом мед. оборудования частные клиники из Москвы и Санкт-Петербурга, заказы из других регионов поступают крайне редко. Специализирующиеся на медицинском оборудовании лизинговые компании, например ООО «Лизинг-Медицина», находятся в Москве. Объем рынка медицинской техники и фармацевтического оборудования в лизинг, по данным экспертов, составляет около 1,4 млрд. рублей в год.



В лизинг отдаются, как правило, высокотехнологичные и дорогостоящие приборы стоимостью выше \$100 тыс. Поскольку окупаемость таких приборов очень длительная, не каждая клиника может себе позволить одновременно купить все необходимое. Первоначальный взнос за медицинскую технику составляет от 15 до 30%.

Однако большинство опрошенных клиник неохотно берут в лизинг медицинское оборудование. Услуга не так выгодна в силу особенностей российского налогообложения. Оборудование, которое входит в перечень важнейшей и жизненно необходимой медицинской техники, не облагается налогом на добавлен-

ную стоимость (НДС), а вот лизинговая компания, в соответствии с Налоговым кодексом, обязана платить НДС. Эту нагрузку она часто перекладывает на плечи партнеров.

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

ЛИЗИНГ И ФАКТЫ

2000 г. до н.э. – в государстве Шумер активно используется оперативный лизинг. Глиняные таблички, обнаруженные в 1984 году в шумерском городе Ур, содержат сведения об аренде сельскохозяйственных орудий, ручного инструмента, земли, водных источников, волов и других животных. Арендодателями выступали храмовые священники, заключавшие договоры с местными фермерами.

1775 - 1750 годами до н. э. – в законах царя Хаммурапи обстоятельно и скрупулезно рассматриваются все случаи аренды, нормы арендной платы, условия залога имущества.

Первая арендная компания, по свидетельству ученых, была открыта приблизительно **в 400 - 450 г.г. до н.э.** в Персидской империи. В древнем городе Ниппур, который располагался недалеко от Вавилона, жила семья Мурашу, сдававшая в аренду землю, а также сельскохозяйственную технику, скот. Также они продавали в рассрочку семена для посева. Этот прототип современных компаний являлся лидером по арендным услугам в Персидской империи. Еще одним примером арендных отношений в древности могут являться финикийцы, сдававшие



в аренду морские суда. Сущность этих сделок по аренде судов мало отличается от лизинговых сделок сегодня. Чтобы полностью удовлетворить потребности клиентов, финикийцы предлагали вместе с кораблями, как дополнительную услугу, свои команды на кораблях. Фактически, это стало рождением финансовой аренды (лизинга). Морские суда передавались лизингополучателям на определенный срок, близкий к сроку их полезного использования. Риски и экономические выгоды, которые были связаны с использованием морскими судами, ложились на лизингополучателей. Древнегреческая, египетская, римская древние цивилизации использовали аренду, как способ получать землю, оборудование и другие средства производства во владение и использование. Это позволяло существовать и выживать целым поселениям.

Римский император Юстиниан I (483 - 565 г.г.) осуществил кодификацию римского права, отразив в известных Институциях принципы арендных отношений. 1066 год - Вильгельм Завоеватель планирует вторжение на Британские острова. У него в собственности не было достаточного количества кораблей, а времени и средств на создание новых флотов не хватало. Выход нашлся. Норманнский герцог взял



в аренду корабли с корабельными командами и оружие. Тогда это была очень серьезная и успешная военная операция. Англосаксы никак не могли понять, как это удалось их врагам, и ссылались на божественное провидение.

XI век - в Венеции существовали сделки, схожие с лизинговыми операциями: венецианцы сдавали в аренду торговцам и владельцам торговых судов очень дорогие по тем временам якоря. По окончании плавания «чугунные ценности» возвращались владельцам, которые вновь сдавали их в аренду.



В Средние века популярностью пользовалась аренда рыцарских доспехов, которые стоили непомерно дорого, сумма арендных платежей могла составлять до 25% от продажной стоимости доспехов. **1248 год** - рыцарь Бонфис Манганелла Гаэта арендовал доспехи для участия в Седьмом Крестовом походе, официально оформив договор на аренду амуниции с ее последующим выкупом за счет военной добычи. Арендная плата в конечном итоге значительно превысила первоначальную стоимость амуниции.

1284 год - принятие Закона (Устава) Уэльса (a Statute of Wales) - одного из первых нормативных актов, наиболее детально регулирующих арендные отношения.

1572 год - в Великобритании принят законодательный акт, разрешающий использовать только действительный, а не мнимый лизинг. Законными признавались арендные договоры, подписываемые на разумных основаниях, так как к тому времени участились сделки, имеющие целью сокрытие истинных собственников имущества для введения в заблуждение кредиторов.

20 марта 1855 г. - в Великобритании, в городе Бирмингеме зарегистрирована компания, специализировавшаяся исключительно на покупке локомотивов и вагонов для угля, и сдаче их в аренду железнодорожным компаниям. При составлении договора аренды в него включался опцион на покупку предмета аренды по окончании срока аренды, что заставляло пользователей гораздо аккуратнее и бережнее обращаться с вагонами. Такие сделки получили название договоров аренды-продажи (hire-purchase). Вообще, в связи с развитием промышленности и увеличением производства различных видов оборудования, возросла номенклатура сдаваемого в аренду имущества, но особую роль в этом сыграло именно развитие железнодорожного транспорта и каменноугольной промышленности.

1877 г. - введение в экономический лексикон термина «лизинг», что связано с операциями



WAR SUPPLIES FOR RUSSIA . . . A convoy of British and American lorries streams along the Persian route to Russia.

телефонной компании «Белл», руководство которой приняло решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать их в аренду.

40-е г.г. XX в. Торговый агент из Чикаго Фрэнк Золли первым на практике стал использовать долгосрочную аренду автомобилей. Он известен чикагцам, как человек, который продал больше Chevrolet, чем любой дилер в мире.

Опыт лизинговой деятельности у СССР появился только во время Второй Мировой войны, когда США поставляло СССР оружие, продовольствие, автомобильную технику, медикаменты и т.д. Именно тогда советские граждане впервые встретились с понятием лизинга (lend-lease). Однако сразу после войны слово «лизинг» исчезло из русского лексикона больше чем на четыре десятилетия.

1952 год - Генри Шонфельд в Сан - Франциско создал "United States Leasing Corporation" - первое акционерное общество, для которого лизинговые операции стали основным видом деятельности. Первоначально компания была создана для одной конкретной лизинговой сделки, но уже через несколько лет она начала открывать свои филиалы в других странах (прежде всего в Канаде в 1959 году). В дальнейшем она стала именоваться "United States Leasing International".

50-е годы XX века - революция в арендных отношениях в США. В аренду стали массово сдаваться средства производства: технологическое оборудование, машины, суда, механизмы, самолеты и т.д. При этом правительство США оперативно разработало и реализовало государственную программу стимулирования арендных отношений. США стали родиной нового бизнеса. К середине 60-х годов лизинговые операции в этой стране составляли 1 млрд.\$, а к концу 80-х они превысили 110 млрд.\$, т.е. за четверть века увеличились более чем в сто раз.

1962 год - в Дюссельдорфе основана одна из крупнейших европейских лизинговых компаний «Дойче лизинг ГМБХ».

1971 год - появилось решение Совета управляющих Федеральной Резервной Системы США, позволившее банкам учреждать дочерние фирмы для сдачи в аренду оборудования и недвижимости.



Тысяч в твоей жизни
будут только 100% original!

*Мы превращаем
мечты
в реальность*

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



ВСЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ТЕРМИНАЛ САМООБСЛУЖИВАНИЯ С ДЕТЕКТОРОМ ЭМОЦИЙ

В супермаркетах и гипермаркетах России стали всё чаще появляться терминалы самообслуживания нового поколения – так называемые автоматические кассиры. Пока встретить такое новшество можно далеко не везде, однако предполагается, что такие устройства со временем будут иметься почти в каждом магазине.

Система self-checkout представляет собой специальные кассы, в которых покупатель сам прикладывает штрих-код товара к датчику терминала, то есть наличие живого кассира не требуется. Такие терминалы уже давно и активно используются жителями США и стран Европы. Создана такая система была для того, чтобы максимально автоматизировать торговлю, и надо признать, разработчикам это удалось.

Не успели еще российские посетители супермаркетов привыкнуть к самой системе self-checkout, так уже в некоторых торговых точках внедрили еще одно новшество – терминалы самообслуживания с детектором эмоций покупателя. Принцип работы таких терминалов в том, что в них находится специальный датчик, который считывает все эмоциональные ощущения покупателя, когда тот уже совершил покупку и покидает магазин.

Раньше были «Книги жалоб и пожеланий», теперь – терминалы, самостоятельно определяющие эмоции покупателя. Конечно, недостаток такой системы в том, что детектор может определить и зафиксировать только само наличие негативной эмоции. А причины, по которым эта эмоция возникла, увы, остаются «за кадром». При использовании терминалов с определителем эмоций ритейлеры будут знать, на каком уровне сейчас находится магазин в глазах покупателей, и нужно ли кардинально заняться повышением качества обслуживания. А что конкретно не нравится потребителям, можно узнать с помощью дополнительных небольших опросов.

Ритейл, как и практически любое явление, подвержено моде. Сейчас в моде – системы self-checkout и терминалы с датчиками эмоций. Мы уверены, что это далеко не всё, на что способны разработчики технологий в этой сфере. Что они изобретут в дальнейшем – покажет время.

Источник: Бизнес Идеи

КИШЕЧНУЮ ПАЛОЧКУ НАУЧИЛИ ПРОИЗВОДИТЬ БЕНЗИН

Команда учёных из Корейского института науки и технологий (KAIST) во главе с заслуженным профессором кафедры химической и биомолекулярной инженерии Сань Юп Ли (Sang Yup Lee) разработала новый способ производства бензина с помощью бактерий *E.coli*.

Ранее сообщалось о команде синтетических биологов из университета Эксетера, которые генетически модифицировали штамм кишечной палочки таким образом, что продуктом её жизнедеятельности стало дизельное топливо. После этого исследователи занялись изучением вопроса, способны ли *E. coli* производить линейные алканы с короткой цепью, способные заменить бензин.

Исследователи из Корейского института науки и технологий скорректировали метаболизм бактерий таким образом, чтобы они производили производные продукты жирных кислот, которые короче по своей структуре, чем обычные внутриклеточные метаболиты жирных кислот. Таким образом, они стали авторами новой синтетической методики биосинтеза короткоцепочечных алканов.

Это позволило учёным создать первый в мире штамм кишечной палочки, буквально способный производить бензин. К тому же, по словам авторов методики, микробов можно «запрограммировать» на создание и других химических соединений, таких как короткоцепочечные жирные сложные эфиры и короткоцепочечные жирные спирты.

Источник: Бизнес Идеи

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ ПЕРЕХОДИТ НА РОБОТИЗИРОВАННЫЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ ТРАНСПОРТ

Крошечные автомобили с электроприводом, рассчитанные на перевозку двух человек, во время движения будут использовать приёмники GPS, видеокамеры высокого разрешения и различные датчики.

Министерство предпринимательства, инноваций и ремёсел Великобритании (BIS) раскрыло информацию о новом проекте по развитию в стране сети бесшофёрного общественного транспорта.

Первым этапом инициативы станет запуск двухместных мини-автомобилей в го-



роде Милтон-Кинс (графство Бакингемшир), расположенном в 72 км к северо-западу от Лондона.

Предполагается, что крошечные машины – так называемые подовы – будут перевозить пассажиров между железнодорожным вокзалом и городским торговым центром.

Скорость движения подов – около 20 км/ч; каждая поездка обойдётся пассажирам в £2, или приблизительно в \$3,2. Ожидается, что в течение первого года эксплуатации общественный транспорт нового типа принесёт около £1 млн выручки.

Проект в Милтон-Кинсе будет реализован в два этапа. В 2015-м в городе начнут курсировать 20 мини-машин с ручным управлением при помощи рулевого колеса или джойстика. Вопрос о том, какой автомобиль будет взят за основу для подов, окончательно пока не решён. Но, вероятнее всего, это будет концептуальный двухместный электрокар EN-V Pride, созданный компаниями General Motors и Segway.

На втором этапе, намеченном на 2017 год, в Милтон-Кинсе появится парк из 100 полностью самоуправляемых автомобилей. При движении они будут использовать приёмники GPS, видеокамеры высокого разрешения и различные датчики, в том числе ультразвуковые, для навигации по городским улицам, предотвращения столкновений с препятствиями и пешеходами. Поначалу подам выделят специальную полосу движения, но со временем необходимость в ней, по задумке авторов проекта, отпадёт.

Для вызова подов и оплаты проезда пассажиры смогут использовать приложение для смартфона или планшета. Лобовое стекло в салоне машинки заменит полупрозрачный интерактивный дисплей, позволяющий просматривать электронную почту, читать газеты, запускать игры и воспроизводить мультимедийные материалы. В общем, скучно в поездке не будет, хотя займёт она всего несколько минут, поскольку протяжённость выбранного маршрута не превышает пары километров.

Конечная цель инициативы — решить про-

блему парковочных мест в загруженных частях города и уменьшить выбросы вредных газов в атмосферу за счёт использования электрического привода. В перспективе такие же сети общественного микротранспорта могут появиться в других британских городах.

Инициатива также поспособствует переводу европейских городов на экологически чистые виды транспорта. По прогнозам, к 2050 году автомобили, оснащённые исключительно двигателями внутреннего сгорания, выпускаться уже не будут.

Источник: БизнесИдеи

РОБОТ ДЛЯ ПОДКАЧКИ АВТОМОБИЛЬНЫХ ШИН

Спрос на услугу подкачки шин есть, ведь оптимальное давление и экономит топливо, и увеличит безопасность езды, а значит, есть спрос и на современное оборудование для оказания данной услуги.

Если обратить внимание на припаркованные у дома или офиса автомобили, то можно заметить, что у всех по-разному накачаны шины. Часть автовладельцев не знает, какое должно быть давление в шинах, а часть просто не следит за этим, и в результате они ездят на спущенных колесах. От этого увеличивается расход топлива, износ машины и аварийность. Изобретатель Джордж Картер (George Carter) решил с этим не мириться и разработал специального робота, помогающего максимально просто для водителей содержать шины в должной степени накаченности.

Для создания автомата по подкачке шин Картер договорился с небольшой программной компанией TRAC Labs, разрабатывающей программное обеспечение для NASA. В результате сотрудничества появился прототип агрегата под названием «Airstation», способного самостоятельно определять текущее и идеальное давление в шинах и доводить первое до второго, параллельно изучая износ и целостность камер или бескамерных шин.

Предполагается, что воздушные станции будут располагаться в сервисных центрах и на автомойках. За ориентировочную плату в размере 2 долларов 4 автоматизированных манипулятора присоединятся к шинам и выполнят все необходимые операции. Для финансирования доработки изобретатель и TRAC Labs обратились за федеральным грантом в размере 150 тыс. долл., не сильно, правда, на него уповаю.

Сколько будут стоить роботы для подкачки автошин, пока не ясно, но за десять лет разработчики намереваются продать 10 тысяч штук. Спрос на услугу подкачки шин есть, ведь оптимальное давление и экономит топливо, и увеличит безопасность езды, а значит, есть спрос и на современное оборудование для оказания данной услуги.

Источник: БизнесИдеи

УСПЕХ НА ЛИЦЕ



Успешную личность видно сразу. Как достичь того, чтобы успех был «написан на лице»? Хорошо выглядеть, иметь подтянутое тело, здоровый цвет лица и радостно встречать любое время года – мечта многих. Достичь ее – реально, утверждает наш гость **Федор Андержанов**¹.

- Федор Борисович, о Вас ходят легенды. Вы возвращаете молодость, ставите на ноги сложных больных, «вылепливаете» людям рельефные тела, превращаете обыкновенных занятых людей в здоровых телом и духом. Как Вам это удается?

- Исключительно силой духа (смеется). Много из того, что я применяю, основано на личном опыте. Я разработал комплексную методику, которая учитывает все психофизиологические процессы, происходящие в человеке. В результате применения методики происходит оздоровление, обновление всех систем организма и как следствие – прекрасный внешний вид и самочувствие. И все это за очень короткое время, а результат при нормальном образе жизни остается с Вами навсегда.

- Откройте секрет: в чем суть методики?

- В ней четыре составляющих, над которыми мы работаем вплотную. Это психология, физические нагрузки, питание и дыхание. Что зачастую мешает нам быть здоровыми и красивыми? Неправильный психологический настрой,

боязнь неудачи, нехватка времени, лень... Научиться понимать, чего хочет Ваше тело, суметь его «услышать» - это основа будущих позитивных изменений. Важно, конечно, и правильно питаться. Но что значит «правильно»? Скучно и пресно? Нет! Разнообразно, красиво, вкусно! И с пользой для здоровья.

Еще один компонент моей методики я назвал ГФГ. Это комплекс из трех составляющих – гипоксии (ограничение поступающего кислорода), фитнеса и гиперкапнии (увеличение поступающего углекислого газа). Сочетание особых техник дыхания с небольшими физическими нагрузками дает потрясающий эффект! Организм омолаживается на клеточном уровне, кожа подтягивается, отступают многие медицинские проблемы – гипертония, сахарный диабет, - нормализуется деятельность сердечно-сосудистой системы. К тому же уходят и лишние килограммы, и осенняя хандра, и вечная усталость. Кстати, что касается лишних килограммов: методика позволяет сбросить 20, 30, 40, даже 50 килограммов за сравнительно небольшой промежуток времени и больше никогда не возвращаться к ним.

- Неужели всего этого можно достичь без медикаментов, БАДов и пластической хирургии?

- Безусловно. Возможности человека в области своего здоровья практически безграничны. Важно только захотеть. И начать действовать! За время моей практики я «вытопил» из людей больше трех тонн жира! Дыхательные техники издавна применяются для оздоровления. Особенность моей методики в том, что правильное дыхание сочетается с грамотными физическими нагрузками.

- То есть предполагаются обязательные тренировки в спортзале?

- Можно заниматься в зале, можно в домашних условиях. Простая ходьба при верном применении дает фантастический результат!

- Как попасть к Вам на прием?

- Я работаю как консультирующий специалист, занимаюсь индивидуально и с небольшими группами. Круг моих клиентов не слишком обширен, часто приходят те, кто безуспешно пытался решить свои проблемы в других местах. Для каждого я разрабатываю личные программы по питанию и физическим нагрузкам, мы проводим психологические тренинги, позволяющие настроиться на победу и прийти к нужному результату. Начинаем работу с выявления индивидуальных задач, которые человек хочет решить, выясняем причины проблем со здоровьем. Это нескромно, но все-таки скажу: еще не было человека, который бы, доверив мне свое тело и здоровье, не превзошел собственные ожидания.

¹ Федор Андержанов – психофизиолог, специалист по коррекции веса, омоложению, комплексному оздоровлению организма. Живет и работает в Петербурге.



ИТОГИ КОНКУРСА «МИСС ЛИЗИНГ»

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

УВАЖАЕМЫЕ КЛИЕНТЫ, ПАРТНЕРЫ И ДРУЗЬЯ! ДОРОГИЕ ЖЕНЩИНЫ!

Журнал «Территория лизинга»
объявил итоги второго конкурса «МИСС ЛИЗИНГ-2013».

«МИСС ЛИЗИНГ- 2013» по заключению специального жюри стала

ЕМЕЛЬЯНОВА ЕВГЕНИЯ,

директор филиала ООО «Альфа-Лизинг» в г. Новокузнецк

Евгения получила специальные призы: от Консалтингового агентства «Территория лизинга» сертификат на обучение в «Высшей школе лизинга», ювелирные украшения.



Вот что Елена рассказала нам о себе:
«Первый раз о лизинге я услышала в 2003 г., как ни странно, на последнем курсе института, из новостей программы РБА-Новости.

Несмотря на то, что институт я закончила с отличием, про лизинг там не слышала ни слова! Этот финансовый инструмент очень заинтересовал меня!

После сдачи диплома, в этом же 2003 г., я родила дочь и, чтобы не терять времени в декрете, я начала самостоятельное изучение теории лизинга. Интернет, книги, журналы – все было перечитано... Но все время не покидало чувство, что нужна практика или, как минимум, общение с людьми этого круга. Ближайшие специалисты лизинговой сферы находились в Москве, и я решила посетить ряд семинаров и тренингов. Это было незабываемо!

Логичным продолжением моей истории о лизинге стала идея создания своей лизинговой компании или филиала. Я стала искать инвесторов в ближайших регионах. Отправляла бизнес план, обзванивала директоров лизинговых компаний. И, наконец, на мое предложение откликнулись из г. Новосибирска. В 2006 г. я уже работала директором филиала в г. Новокузнецке. Мой филиал был одним из первых, кто знакомил город с лизингом. Несмотря на то, что промышленность в нашем регионе очень развита, о лизинге люди даже не слышали. В 2006 г. в г. Новокузнецке было 3 лизинговые компании, 2 частных и 1 мой филиал. Через 6 месяцев работы за успехи мне презентовали служебное авто марки BMW. Проработал мой филиал до 2008 г., далее случился кризис и, т.к. компания была не столь сильна пережить его, филиалы, а затем и головной офис были закрыты.

Я не унывала и снова начала поиск инвесторов. В кризис сложно было убедить открыть филиал, и я работала по агентским договорам с 5ю лизинговыми компаниями. Затем я открыла брокерскую компанию, которая мони-

торила рынок лизинговых услуг и помогала предпринимателям получить лизинг.

В 2010г. инвесторы сами нашли меня и предложили открыть филиал лизинговой компании – это была компания регионального масштаба. В соревнованиях среди филиалов по сумме финансирования мой филиал был всегда на 1 месте.

В 2012 г. мне предложили возглавить фи-

лиал ведущей на российском рынке лизинговой компании ООО ЛК «Альфа-Лизинг», в которой я работаю по сей день. Этому факту я несказанно рада! Я работаю в самой лучшей лизинговой компании. Здесь прекрасный, дружный, молодой коллектив. Друг друга мы понимаем с полуслова, об этом можно только мечтать. А условия для лизинга у нас такие, что нельзя отказаться!

«Вице МИСС ЛИЗИНГ-2013» стала

МАРИНА ГУСЕВА,

главный менеджер по страхованию в лизинговой компании ЗАО «Сбербанк лизинг»

Марина получила специальные призы: от Консалтингового агентства «Территория лизинга» сертификат на обучение в «Высшей школе лизинга», ювелирные украшения.



Вот как звучит история Марины:

«Всю жизнь я пытаюсь бороться со стереотипами и доказываю из раза в раз, что блондинки не так уж глупы.

На данный момент (с мая 2011 года) я являюсь главным менеджером по страхованию в лизинговой компании ЗАО «Сбербанк лизинг». До прихода в эту компанию я работала по направлению Страхование в лизинговой компании ЗАО «Европлан» (2008-2011 гг.).

Придя работать в лизинговую отрасль, я прошла путь от стажера отдела страхования до главного менеджера по страхованию Управления страхования и пытаюсь двигаться и развиваться в данной области дальше. Я не только менеджер, но и наставник.

В 2009 году закончила с отличием экономический факультет и защитила диплом по лизингу. В данный момент заканчиваю второе высшее юридическое образование и пишу диплом по страхованию».

«Вице МИСС ЛИЗИНГ – 2013» признана жюри

БАЛУЕВА АННА,

специалист Лизинговой компании «РАФ-Лизинг» в г. Ростов-на-Дону

Анна получила специальные призы: от Консалтингового агентства «Территория лизинга» сертификат на обучение в «Высшей школе лизинга», ювелирные украшения

Рассказ Анны о себе:

«Имею два высших образование по направлению экономика. Свою профессиональную деятельность начинала в банке, занималась кредитованием физических лиц. Однако всегда хотелось чего-то большего. В лизинге сравнительно недавно – третий месяц (Лизинговая компания «РАФ-Лизинг» в г. Ростов-на-Дону). Мне очень нравится моя работа, и я планирую дальше развиваться в этом направлении».



«ТЕРРИТОРИЯ ЛИЗИНГА» ПОЗДРАВЛЯЕТ ПОБЕДИТЕЛЬНИЦ И ЖЕЛАЕТ ИМ УСПЕХОВ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, А ТАКЖЕ ВСЕГДА ОСТАВАТЬСЯ ТАКИМИ ЖЕ ПРЕКРАСНЫМИ И ВОСХИТИТЕЛЬНЫМИ!



197110, Санкт-Петербург, Петровская коса, д.1, кор. 1. Тел.: (812) 498-67-25,
info@kleasing.ru, www.kleasing.ru

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ, ПАРТНЕРЫ И ДРУЗЬЯ!

Обращаем Ваше внимание, что с 2014 года изменяются условия подписки на журнал.

В связи с вводом нашего нового сайта, доступ к полной электронной версии журнала будет осуществляться по специальным паролям для подписчиков журнала.

- Бумажная версия журнала распространяется по желанию подписчика и направляется на адрес подписчика Почтой России.
- Наш журнал станет более насыщенным и информативным – до 80 полос.
- До конца 2013 года действуют специальные подписки на 2014 год – 2 400,00 рублей за годовую подписку.

Журнал «Территория лизинга» – информационно-аналитическое издание, посвященное широкому спектру вопросов развития рынка лизинга в России, а также освещению международной практики и мировых тенденций.

Журнал призван стать информационной площадкой для взаимодействия всех участников рынка лизинга: лизинговых компаний, предприятий реального сектора, банков, страховых компаний и органов власти, общественных и бюджет-ных организаций, частных лиц.

Главное преимущество размещения в Журнале «Территория лизинга» – актуальность вашей информации для бизнеса, компаний, работающих в лизинговой отрасли.

Миссия журнала – содействовать успешному развитию бизнеса, нуждающемуся в применении такого финансового инструмента как лизинг

Аудитория журнала – активные участники лизинговой отрасли: собственники и топ-менеджеры предприятий различных отраслей экономики; лизинговые компании, финансовые организации, банки, брокерские конторы, страховые компании, независимые кон-сультанты; профессиональные ассоциации и союзы; бюджетные организации; контролирующие и регулирующие органы всех уровней власти.

Распространение:

Платная подписка на всей территории Российской Федерации; Федеральные и региональные тематические мероприятия; профессиональные обучающие семинары и тренинги; партнерские программы; маркетинговая рассылка.

Периодичность – ежеквартально.

Условия подписки:

Вам необходимо: передать по телефону-факсу (812) 498-67-25 или e-mail: info@kleasing.ru банковские реквизиты Ва-шей компании для выставления счета, указав информацию о периоде подписки.

Дополнительные возможности для подписчиков:

Участие в мероприятиях, организатором которых является «Территория лизинга».

Доступ к архиву номеров и электронной версии журнала.

**ПРИЯТНОГО ПРОЧТЕНИЯ! НАДЕЕМСЯ, ЧТО ВЫ НАЙДЕТЕ НА СТРАНИЦАХ
НАШЕГО ЖУРНАЛА МНОГО ПОЛЕЗНОЙ И ИНТЕРЕСНОЙ ИНФОРМАЦИИ!**



КОНФЕРЕНЦИИ И ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ

ФЕВРАЛЬ

Деловая встреча «Подбор персонала: эффективные инструменты и технологии»
Деловая встреча «Профилактика и работа с конфликтами».
Конференция «Альтернативные стратегии развития лизинговых компаний России».

МАРТ

Деловая встреча «Финансовый менеджмент в лизинговой компании».
VI Всероссийская конференция «Бухгалтерский учет и налогообложение лизинговых операций»
Конференция «Современная судебная практика лизинга».

АПРЕЛЬ

Деловая встреча «Мастер-класс для поставщика/ автодиллера».
Деловая встреча «Страхование и лизинг».

МАЙ

Деловая встреча «Управление дебиторской задолженностью».
III Всероссийская конференция «Источники финансирования лизинговых проектов».

ИЮНЬ

Деловой завтрак «Поколение Y: вчера, сегодня и завтра».

ИЮЛЬ

Деловая встреча «Корпоративная культура как инструмент развития предприятия».

АВГУСТ

Деловая встреча «Системы оплаты труда. Новый взгляд на грейдинг».

СЕНТЯБРЬ

III Форум «Информационные технологии в лизинге».
Деловая встреча «Дипломатический протокол и деловой этикет».
III Деловая встреча «Лизинг. Кредит. Страхование. Территория успеха для Вашего бизнеса!».
VI Всероссийская конференция «Лизинг как инструмент развития бизнеса в современных условиях» - 2013.

ОКТАБРЬ

Деловая встреча «Система мотивации как инструмент повышения эффективности работы компании».
III Всероссийская конференция «Мошенничество на финансовых рынках и безопасность»
Деловая встреча «Безопасность лизинговой деятельности».

НОЯБРЬ

VII Всероссийская конференция «Бухгалтерский учет и налогообложение лизинговых операций»
Деловая встреча «Бережливый менеджмент» - обмен лучшими практиками.

ДЕКАБРЬ

Деловая встреча «Пан или пропал. Идеология лидера - идеология победы».

ТЕМЫ СЕМИНАРОВ, ТРЕНИНГОВ И КРУГЛЫХ СТОЛОВ

- Университет продаж в лизинге;
- Высшая школа лизинга. Совместный проект с Высшей школой экономики;
- Лизинговые платежи – методы и практика. Сравнение лизинга с другими формами инвестиций;
- Мастер-класс для лизингополучателя;
- Подготовка бизнес-плана инвестиционного проекта;
- Лизинговый брокер;
- Оценочные критерии в деятельности лизинговой компании (от оценки стоимости предмета лизинга до оценки стоимости бизнеса лизинговой компании);
- Лидерские качества и имидж деловой женщины;
- Управленческий учет в лизинговой компании;
- Управление финансами в лизинговой компании;
- Бюджетирование и контроль в лизинговой компании;
- Лизинг как инструмент развития бизнеса в современных условиях;
- Основы лизинговой деятельности;
- Проектное финансирование: теория и практика;
- Особенности розничных продаж лизинговых услуг;
- Профессиональное управление продажами. Итоги 2013г.;
- Риски. Управление рисками. Внутренний контроль и бизнес-процессы;
- Лизинговая деятельность, противодействие мошенничеству и управление дебиторской задолженностью;
- Бухгалтерский учет и налогообложение лизинговых операций;
- МСФО – особенности учета лизинговых операций;
- Риски и мошенничество.

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

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



Благотворительный Фонд "АдВита"

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

телефон/факс: (812) 3372733

телефон: +7 (901) 3088728

телефон диспетчера службы крови:

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

телефон диспетчера службы крови (моб.):

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

e-mail mail@advita.ru

Web-администратор

e-mail: mail@advita.ru

Диспетчер донорской службы крови

e-mail: donor@advita.ru



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



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

МИССИЯ ПОДКОМИТЕТА:

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

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДКОМИТЕТА:

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

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

Контакты:

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

Телефон: (495) 695-71-11

Факс: (495) 695-71-11

E-mail: info@tpprf-leasing.ru