

3 | 2017 ^Р

ТЕМА НОМЕРА

Лизинг в России: восстановление после стресса

Фитч Рейтингз подвел итоги
ежегодного исследования рынка
финансовой аренды

Минпромторг дает возможность развития
региональным компаниям

Условия получения субсидий по сделкам лизинга
спецтехники доступны всем и позволяют увеличить
портфель на 25 миллиардов рублей









Если ваша компания остается на рынке

Ольга Крымова дает совет, как подготовиться к переходу
на единый план счетов

Журнал лизингового сообщества

ЛИЗИНГОВЫЙ РЕВЬЮ

От сложных задач к простым решениям

-  Воздушные суда
-  Железнодорожный транспорт
-  Морские суда
-  Спецтехника
-  Энергетическое оборудование
-  Недвижимость
-  Оборудование для добычи/разработки
-  Автотранспорт



ВТБ ЛИЗИНГ

Мир без преград



www.leasrev.com

Журнал зарегистрирован
в Роскомпечати

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-69643
от 02.05.2017.

Периодичность
6 номеров в год

Издатель
ООО «Лизинг Ревю»

Почтовый адрес:
119017, г. Москва,
Пыжевский пер., д.7, стр.2

Главный редактор
Татьяна Савельева
leasrev.stv@gmail.com

Дизайн и верстка
Александр Петров
petrov.verse@gmail.com

Контактные телефоны:
+7 (495) 953-8676;

**По вопросам подписки
и приобретения журнала
обращайтесь по телефону**
+7 (495) 953-8676

**По вопросам размещения
рекламы, обращайтесь
по адресу:**
nina-uv@mail.ru

**Информационные
партнеры:**
Подкомитет по лизингу
ТПП РФ, Объединенная
лизинговая ассоциация

Мнения авторов публикуемых
статей не всегда совпадает
с мнением редакции.

При перепечатке материалов
ссылка на журнал
«Лизинг ревью» обязательна
Тираж – 2 300 экз.

В номере:

Лизинг в России: восстановление после стресс 2

В начале 2017 года рейтинговое агентство FitchRatings совместно с журналом «Лизинг ревью» провели традиционное исследование лизинговой отрасли по итогам 2016 году

Дмитрий Зотов: «Мы выбрали для себя ограниченный перечень ключевых отраслей, в которых развиваем компетенции» 16

В 2012 году мы беседовали с Дмитрием Зотовым о развитии компании «ТрансФинМ», которую он только что возглавил. Пять лет – достаточный срок для того, чтобы оценить собственные прогнозы и пройденный путь.

Минпром надеется на лизинг 19

Благодаря новой льготе портфель лизинговых компаний может увеличиться на 25 млрд рублей

Переход на новый стандарт и единый план счетов – это изменение ментальности финансовых служб 22

Несколько лет назад представитель страхового сообщества сказал в интервью нашему журналу: «хотите посмотреть, что будет с лизингом через два года – посмотрите на страховую отрасль». Этот совет оказался на удивление верным.

Возвратный лизинг не свидетельствует о получении необоснованной налоговой выгоды 28

Такое решение приняла кассационная судебная инстанция.

Принят в первом чтении законопроект об освобождении лизинга важнейших медицинских изделий от НДС 28

Законопроект одобрен Правительством и принят Думой в первом чтении.

Лизинг в России: восстановление после стресса.



Руслан Булатов,
младший директор
Фитч Рейтингз СНГ Лимитед

В начале 2017 года рейтинговое агентство FitchRatings совместно с журналом «Лизинг ревю» провели традиционное исследование лизинговой отрасли по итогам 2016 года, в котором на этот раз приняли участие 61 лизинговая компания, контролирующая по оценке агентства не менее 75% рынка финансового лизинга.

Таблица 1.

Компании, принявшие участие в исследовании

Широкий охват исследования

	Количество	Из них пре- доставили данные по МСФО	Доля от исследуе- мых (%) ^а
Крупные госкомпании	73	4	4
Средние универсальные компании (с объемом портфеля более 1 млрд. руб.)	21	28	14
Монолайнеры (у которых более половины портфеля приходится на транспортные средства)	5	6	5
Небольшие компании (с объемом портфеля менее 1 млрд руб.)	1	14	2

^а От лизингового портфеля компаний, принявших участие в исследовании

Описание подхода к исследованию

Мы стараемся использовать данные, подготовленные в соответствии с международными стандартами, так как считаем их более надежными и репрезентативными с точки зрения финансового анализа. Несмотря на то, что только треть компаний, участвующих в исследовании, смогли предоставить информацию по МСФО, совокупный объем портфелей этих компаний составляет более 95% от объема активов всех анализируемых

компаний, что позволяет нам сформировать мнение о финансовом положении отрасли.

Для подготовки рэнкинга компаний, а также оценки динамики в отрасли мы использовали балансовую величину портфелей, приносящих доход (в случае МСФО, это чистые инвестиции в лизинг, а также активы, переданные в операционную аренду). Этот показатель, по нашему мнению, является универсальным и легко проверяется, в то время как показатель нового бизнеса менее надежен, так как нет единого подхода к его расчету, существуют методологические сложности определения момента начала сделки, постановки на учет и отнесения к периоду, а также трудно проверить корректность предоставленной информации.

Для компаний, отчитывающихся исключительно по РСБУ, в качестве показателя «лизинговый портфель» мы использовали сумму двух балансовых остатков – «доходных вложений в материальные ценности» и «дебиторской задолженности лизингополучателей». По нашему мнению, это показатель, хотя они менее точный по сравнению с вышеотмеченным подходом, применяемым в МСФО, является наиболее адекватным их всех на основе РСБУ отчетности, а также позволяет сравнивать компании, работающие в различных сегментах рынка.

Пока небольшой размер рынка, высокая концентрация

Несмотря на большое количество (более тысячи) компаний, которые формально могут заниматься операциями финансового лизинга, по нашим оценкам не более 200 имеют сколько-нибудь значимые лизинговые портфели. При этом весь объем рынка финансового лизинга мы оцениваем в 2 трлн руб., что для сравнения составляет лишь 2.5% от размера банковского сектора. При этом доминирующую долю рынка занимают компании, прямо или косвенно (например, через госбанк) принадлежащие государству, при этом в их лизинговых портфелях значительная доля приходится всего лишь на нескольких клиентов. Такая высокая концентрация по лизингополучателям или отраслям является источником кредитного риска, так как дефолт одного крупного клиента или спад в отдельных сегментах рынка может подорвать финансовую устойчивость лизинговой компании.

Отдельно стоит отметить тот факт, что банковские дочерние компании, чаще всего осуществляющие лизинговый бизнес под брендом материнских банков, также имеют очень высокую долю в секторе (70%). Но при этом для самих банковских групп, куда входят дочерние лизинговые компании, этот бизнес остается незначительным (см. Таблица 3).

Отраслевая концентрация сохраняется

Госкомпании традиционно доминируют в сегменте лизинга авиатранспорта (40% от совокупного портфеля госкомпаний на 31 декабря 2016 года) и подвижного состава (43%), которым присущи повышенные риски и волатильность. В ж/д сегменте также

Таблица 2: Концентрация в лизинговом и банковском секторах

	Лизинговый сектор (%)	Банковский сектор (%)
Доля пяти крупнейших компаний (банков)	70	60
Доля десяти крупнейших компаний (банков)	80	70
Доля компаний (банков) с госучастием	80	60
Доля банковских дочерних компаний	70	Не применимо

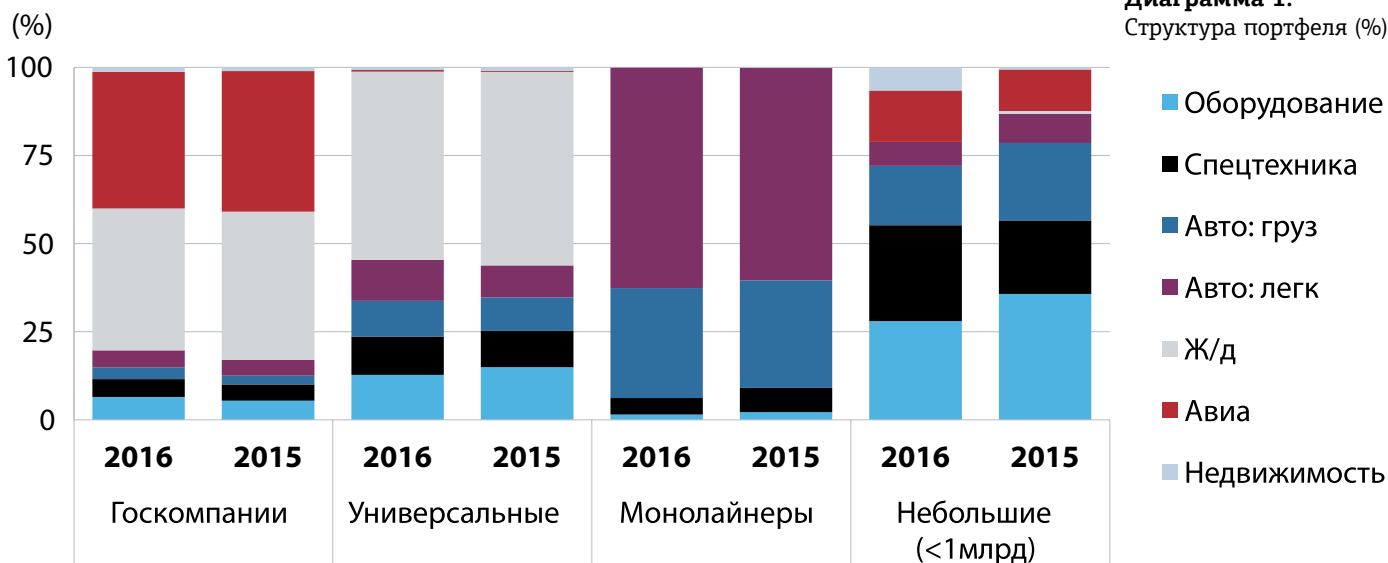
Источник: оценка Fitch

Таблица 3: Доля лизингового бизнеса в некоторых банковских группах

Коммерческое наименование ЛК	Размер активов ЛК (МСФО, млрд. руб.)	Консолидированный размер активов банковской группы, в которую входит ЛК (МСФО, млрд. руб.)	Доля ЛК в банковской группе (в % от активов)
ВЭБ-Лизинг	439	3 573	12,3
ВТБ Лизинг	337	12 586	2,7
Сбербанк Лизинг	217	25 369	0,8
Альфа-Лизинг	41	2 320	1,8
ЮниКредит Лизинг	18	1 172	1,5

Источник: МСФО отчетности указанных банков и компаний, данные анкетирования

активно участвуют и крупные универсальные компании, у которых на его долю приходится более половины лизингового портфеля. Дополнительные риски возникают для игроков, имеющих контракты в валюте (что характерно для авиализинга), так как девальвация рубля в периоды кризиса ведет к резкому росту лизинговых платежей. В этом случае лизингополучателям, даже при наличии возможности обслуживать платежи, выгоднее разорвать действующие контракты и вернуть технику лизингодателю (даже с уплатой штрафа), чем продолжать платить.



Бизнес монолайнеров хотя и сконцентрирован на одном сегменте (легковые и грузовые автомобили составляют 94% от общего портфеля), но наиболее диверсифицирован. Так, пять крупнейших клиентов компаний-монолайнеров составляют менее 10% от общего портфеля (против 30%-50% у госкомпаний). К тому же сам сегмент менее подвержен риску, так как обеспечение очень ликвидно, а остаточная стоимость, как правило, ниже рыночной за счет высокого первоначального взноса и аннуитетного графика погашения.

Крупные и небольшие универсальные компании работают с ограниченным кругом клиентов из разных отраслей, что также несет риски, несмотря на то, что отраслевая концентрация у них меньше, чем у госкомпаний и монолайнеров, так как сохраняется высокая доля отдельных лизингополучателей в портфеле.

Мы ожидаем средний рост во всех ключевых сегментах

В 2016 г. в целом отрасль в номинальном выражении выросла всего на 1%, что объясняется большей частью практически нулевой

динамикой госкомпаний, на долю которых приходится большая часть рынка. В частности внутри сегмента госкомпаний, 28% рост портфеля ГТЛК был, по сути, нивелирован 12% сжатием портфеля ВТБ Лизинга, тогда как портфели лизинговых дочек Сбербанка и Внешэкономбанка были стабильны. В сегменте монолайнеров был небольшой спад, что было вызвано сокращением более чем на треть портфеля Каркаде из-за слабых финансовых показателей и прихода новой команды, в то время как большинство других монолайнеров выросли на 5%-15%. Аналогичный рост показали крупные и небольшие универсальные компании.

В 2017–2018 году мы ожидаем умеренный рост лизинговых портфелей у всех основных игроков, связанный с восстановлением экономики (Fitch прогнозирует рост ВВП на 1.4% в 2017 и на 2.2% в 2018) и позитивной динамикой в ключевых отраслях (авиа, ж/д и авто).

Авиализинг показал в 2016 году наилучшую динамику (рост на 20%) благодаря спросу со стороны российских авиакомпаний (в особенности, группы Аэрофлот, получившей в пользование 56 новых самолетов, значительная часть из которых была приобретена в лизинг

Диаграмма 2:
Темпы роста лизинговых портфелей (%)

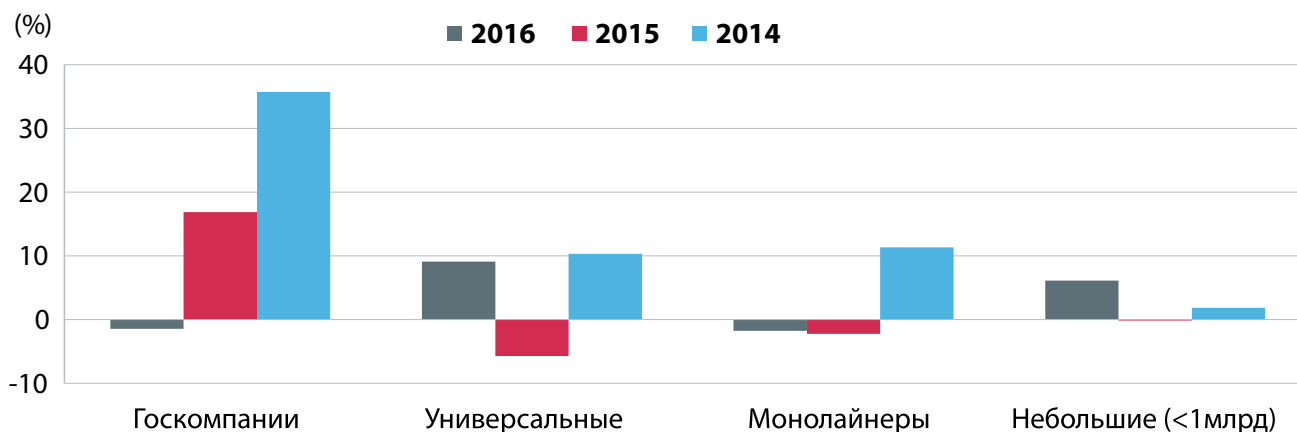


Диаграмма 3:

Парк самолетов группы Аэрофлот (факт/прогноз, шт.)



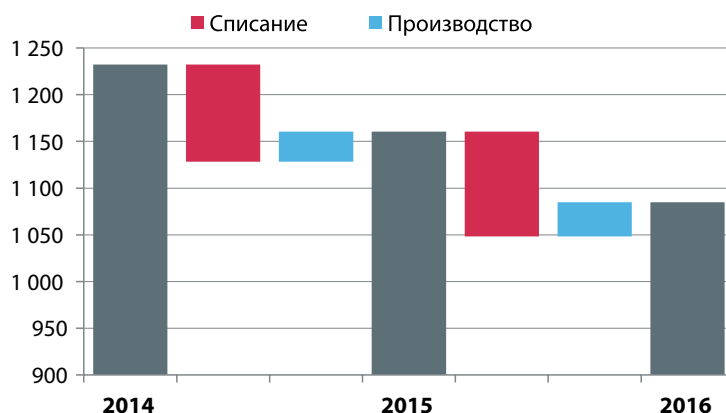
с помощью российских лизинговых компаний), а также благодаря господдержке российских производителей авиатехники, в основном, АО «Гражданские самолеты Сухого». Мы ожидаем сохранение темп роста в этом сегменте в среднесрочной перспективе из-за отложенного спроса со стороны крупнейших авиакомпаний (см. справа прогноз роста парка самолетов Аэрофлота и его дочерних компаний), а также продолжения программы господдержки российских авиапроизводителей.

В сегменте ж/д лизинга в 2016 году рост практически отсутствовал, хотя действия правительства по регулированию отрасли, направленные на модернизацию вагонного парка и включающие в себя обязательное списание грузовых вагонов с истекшим сроком

использования, по нашему мнению оказывают положительное влияние на сегмент. Так, за последние два года (с момента введения новых правил сертификации вагонного парка) объем подлежащих к списанию вагонов более чем в три раза превышает объем ввода новых, что привело к сокращению общего парка грузовых вагонов до 1 млн к концу 2016 с 1,2 млн вагонов на конец 2014 года. На фоне восстановления экономики и спроса на логистические услуги, это привлекло к существенному росту арендных ставок (на настоящий момент, ставка аренды полувагона превышает 1 000 рублей в сутки по сравнению с 600 руб/сутки в 2016 году), что, по нашему мнению, должно подстегнуть спрос на ваго-

Диаграмма 4:

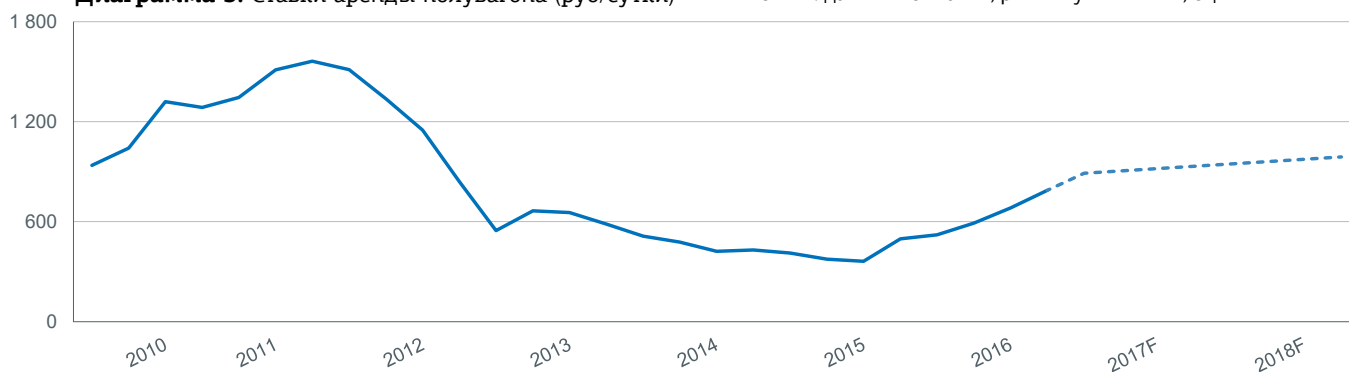
Динамика инвентарного парка ж/д вагонов (шт.)



Источник: ИПЕМ, оценка Fitch

Диаграмма 5: Ставки аренды полувагона (руб/сутки)

Источник: данные компаний, рейтингуемые Fitch, оценки Fitch



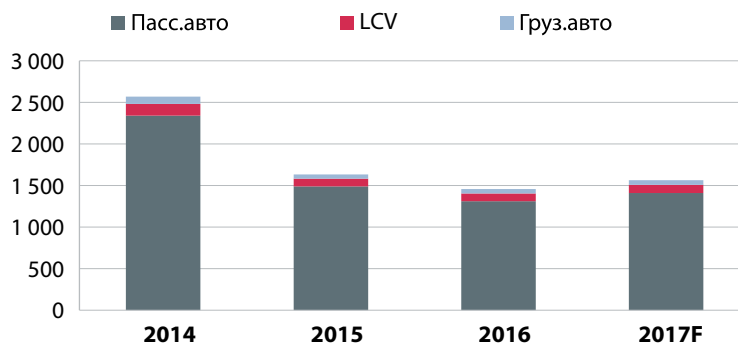
ны со стороны операторов железнодорожных перевозок в 2017 году. В связи с этим, мы прогнозируем рост ж/д лизинга 10%-15%.

Сегмент автолизинга, представленный в основном лизингом легковых пассажирских автомобилей, вырос более, чем на 10% в 2016 году, при продолжающемся падении объема продаж автомобилей – количество проданных машин упало более чем на 10%, хотя в денежном выражении, из-за роста цен, сокращение было минимальным.

Такая динамика этого сегмента связана, в первую очередь, с ростом доли лизинга в продажах автотранспорта до 8% в 2016 году с 6% в 2015 и 5% в 2014. Про прогнозам РwC, в 2017 году объем продаж автомобилей вырастет на 10%, при этом мы ожидаем, что автолизинг вырастет даже больше, так как доля лизинга в продажах автомобилей, скорее всего, еще будет увеличиваться.

Кредитные риски снижаются

В качестве индикативного показателя качества лизингового портфеля мы использовали отношение дебиторской задолженности (включая чистые инвестиции в лизинг), просроченной на 30 дней и более, а также объема изъятых, но нереализованных активов к общему объему лизинговых активов.

**Диаграмма 6:**

Объем продаж автомобилей в России (тыс.шт)

В 2016 году госкомпании показали рост просрочки, что было связано с постепенным признанием проблем, возникшим в результате последнего кризиса, но, по нашей оценке, пик уже пройден и дальше будет нормализация кредитного качества их портфелей. У крупных универсальных компаний и монолайнеров уже наметилась тенденция к снижению доли проблемных активов. Это связано в первую очередь со стабилизацией экономики и возвращением к росту, что поддерживает как финансовую устойчивость лизингополучателей, так и вторичный рынок изъятого лизингового имущества.

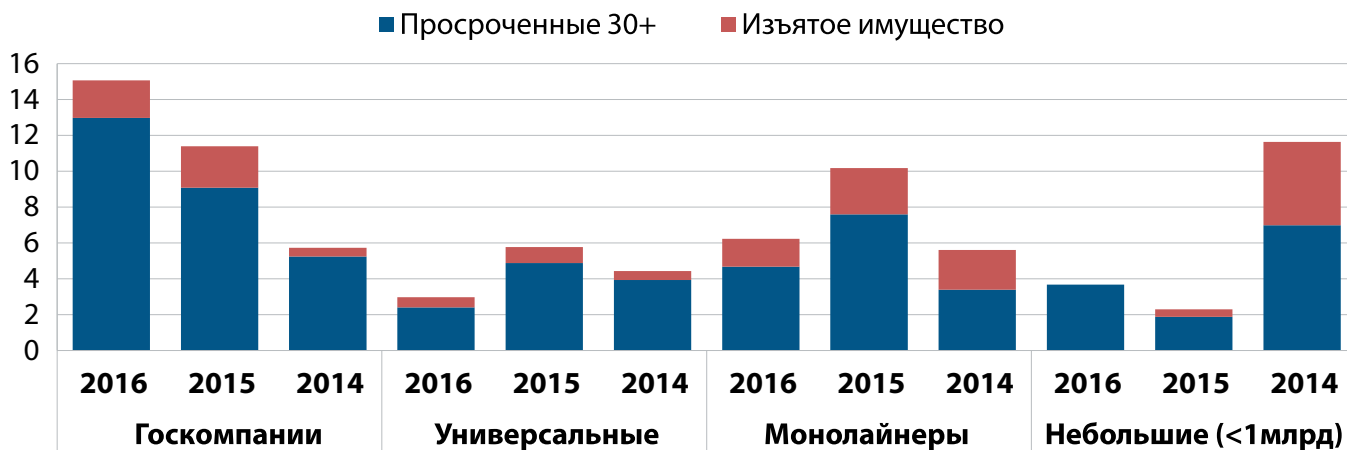


Диаграмма 7:
Качество активов
(% от портфеля)

В 2017 г. мы ожидаем общий тренд на улучшение качества портфелей на фоне дальнейшего улучшения экономической ситуации и роста инвестиционного спроса на всех основных сегментах, где работают российские лизинговые компании.

Источники фондирования пока ограничены

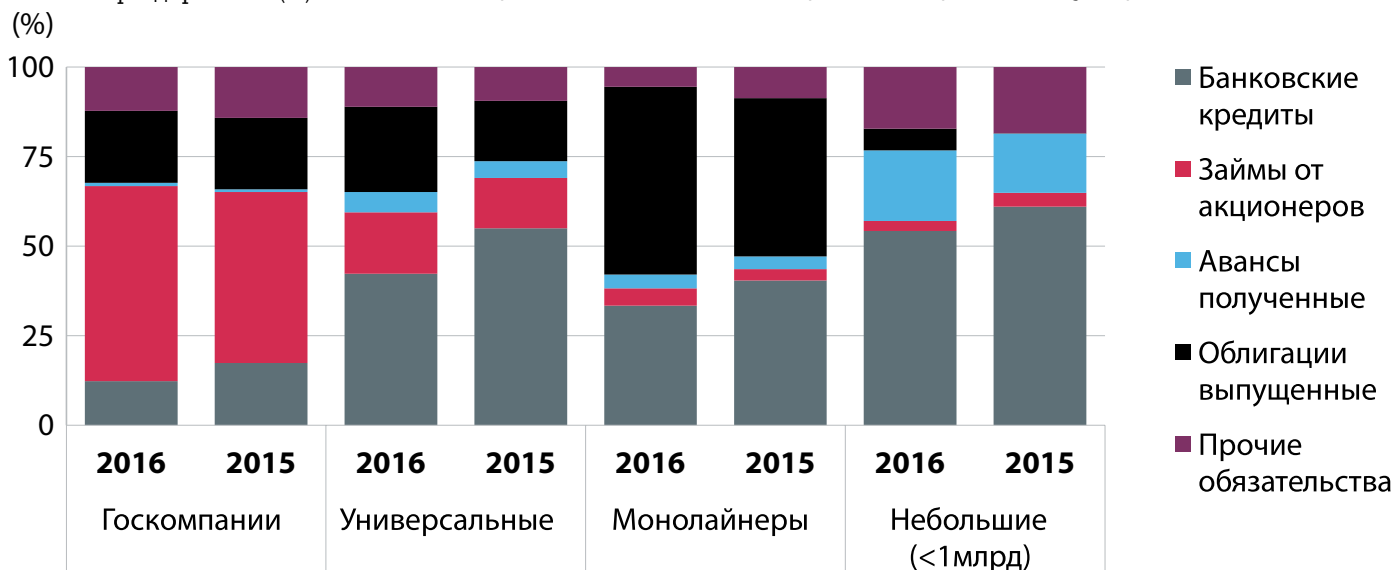
Госкомпании в основном финансируются материнскими банками, доля фондирования которых достигает 70%. Некоторым исключением является компания ВЭБ-Лизинг, которая всегда финансировалась банками/инвесторами, не связанными с группой ВЭБ, но в 2016 на фоне роста проблем в активах компания увеличила долю заимствований от материнского Внешэкономбанка до 40% с 24%. ГТЛК, у которой нет материнского банка, фондирование достаточно диверсифицировано и включает локальные еврооблигации, синдицированные кредиты, лизинговые обязательства и обычные двусторонние кредиты, привлеченные как от российских, так и иностранных инвесторов.

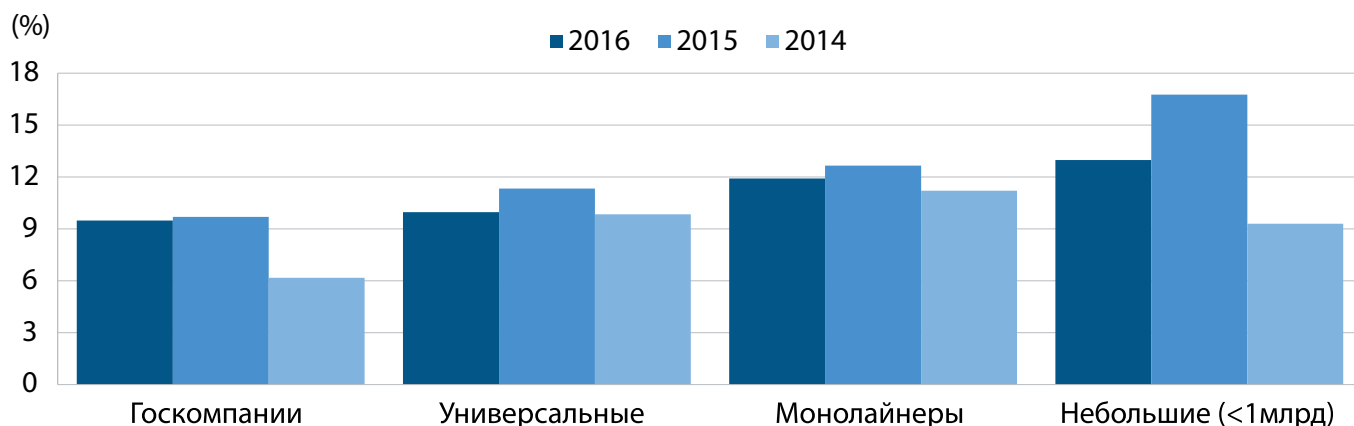
Диаграмма 8:
Структура фондирования (%)

Монолайнеры наращивают привлечения с локального рынка облигаций, доля которых

в их обязательствах в 2016 году превысила 50%. Это продиктовано желанием самих компаний ввиду отсутствия обеспечения и наличия предсказуемых потоков отличие от банковских кредитов, по которым банки могут просить залоги, а также включать условия о пересмотре ставок или досрочном погашении в случае изменения экономической ситуации). Есть встречный интерес и у инвесторов, которые могут рефинансировать облигации на рынке/в ЦБ РФ. Помимо этого, в облигации лизинговых компаний может инвестировать более широкий круг инвесторов, например, НПФы и страховые компании, что создает дополнительный спрос и удешевляет стоимость ресурсов.

Риски рефинансирования меньше у автомонолайнеров, так как срочность активов этих компаний чаще всего короче, чем обязательства. У крупных частных и государственных компаний, являющихся дочерними компаниями банков, хотя и наблюдаются сильные разрывы краткосрочной ликвидности, риски ограничены, потому что материнское фондирование достаточно стабильно. Крупные независимые компании, включая ГТЛК, в текущей рыночной ситуации имеют хороший доступ к рынкам капитала, что





частично закрывает риски рефинансирования несмотря на значительные разрывы краткосрочной ликвидности и традиционно незначительные запасы ликвидности.

Более всего подвержены риску рефинансирования средние и небольшие универсальные компании, которые зачастую фондируют долгосрочные активы короткими деньгами. Позитивно, что вследствие профицита ликвидности в банковской системе фондирование сейчас более доступно, чем один-два года назад, в том числе для небольших лизинговых компаний.

Снижение стоимости фондирования на фоне падения банковских ставок

Ставки привлечения снижались в 2016 году на фоне снижения базовой ставки ЦБ и притока ликвидности в банковскую систему, что вызвано расходованием средств резервного фонда для покрытия дефицита бюджета и сопровождающейся рублевой эмиссией. Так, практически у всех компаний мы наблюдаем снижение средней стоимости фондирования на 1–4 пп, что отражает общий тренд в банковском секторе. Мы ожидаем дальнейшее умеренное снижение ставок в 2017 году по тем же причинам.

Прибыльность сокращается

Худший результат в 2016 году показали госкомпании, ввиду традиционно узкой процентной маржи на фоне значительных кредитных потерь, в том числе от банкротства Трансаэро. При этом крупные универсальные компании и монолайнеры, наоборот, улучшили свои показатели за счет сокращения отчислений в резервы, а также снижения стоимости фондирования.

Мы ожидаем рост прибыльности сектора (у госкомпаний до уровня безубыточности) благодаря дальнейшему снижению стоимости фондирования, а также резервных отчислений (особенно у госкомпаний, так как дальнейшие признания ими крупных кредитных потерь маловероятны).

Достаточность капитала улучшается

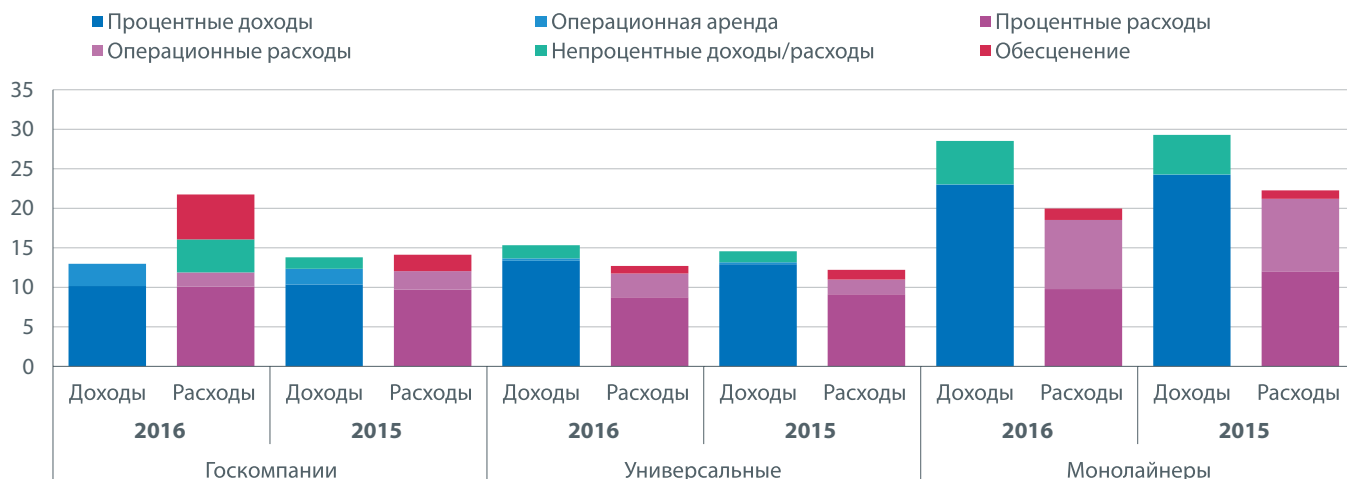
Отсутствие регулирования лизинговой отрасли дает компаниям возможность оперировать с минимальным капиталом, что особенно характерно для госкомпаний, так как с одной стороны позволяет показывать хорошую рентабельность, а с другой – избежать вычетов из капитала материнских банков. Так, уровень капитализации (отношение капитала компании к ее активам)

Диаграмма 9:

Средняя стоимость привлекаемых ресурсов (%)

Диаграмма 10:

Показатели прибыльности компаний (в % от среднего размера портфеля)



большинства госкомпаний остается очень низким, включая лидеров отрасли Сбербанк Лизинг (2%) и ВЭБ-Лизинг (8%, несмотря на докапитализацию на 70 млрд руб. в декабре 2016 года). ВТБ-Лизинг даже оперирует с незначительно отрицательным капиталом в размере около -1% от активов. Тем не менее, риски потери капитала из-за дальнейших убытков нивелируются поддержкой материнских банков.

Рыночные же игроки, включая ГТЛК, у которых нет поддержки сильных акционеров в лице банков и зависящие от внешнего фондирования, вынуждены (в том числе для выполнения ковенантов банков-кредиторов) поддерживать

высокие уровни капитализации (в среднем 15%). Небольшие компании занимают промежуточное положение (20%-25%), а наиболее капитализованными компаниями по-прежнему остаются монолайнеры (33%).

По нашему мнению, крупные и небольшие универсальные компании, не имеющие сильных акционеров в лице банков, остаются наиболее подверженными риску потери финансовой устойчивости, так как возможности их собственных акционеров по докапитализации могут быть ограничены, в то время как прибыльность чаще всего хуже, чем у монолайнеров, а кредитные риски из-за концентрации – выше.

Диаграмма 11:
Капитал/Активы (%)

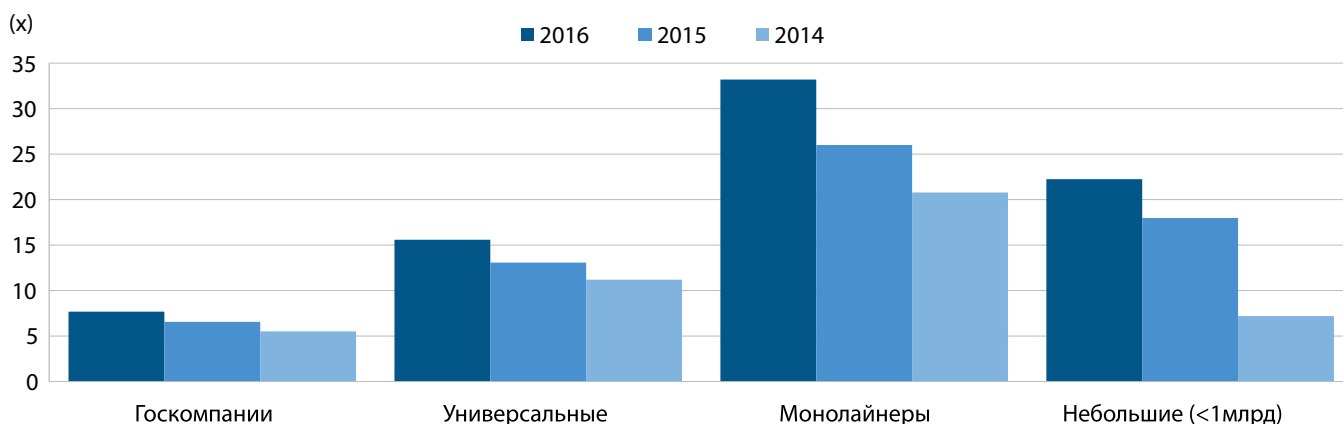


Таблица А.
Рэнкинг компаний
по МСФО

		Чистые инвестиции в лизинг и активы в операционной аренде		
		на 31.12.16	Изменение в 2016 г. (%)	на 31.12.15
1	ВЭБ лизинга	338 505	(2,3)	346 486
2	ВТБ Лизинг	289 050	(11,8)	327 606
3	Сбербанк Лизинг	173 129	0,8	171 828
4	ГТЛК ^а	160 691	24,1	129 497
5	ТрансФин-Ма	102 978	9,0	94 474
6	ГЛК Газпромбанк Лизинга,в	44 436	(5,9)	47 198
7	ГК Альфа-Лизинг	35 015	(6,2)	37 329
8	Europlan	27 588	6,3	25 954
9	ГК Балтийский лизинг	19 590	8,1	18 124
10	ГК ЮниКредит Лизинг	15 639	25,7	12 445
11	РЕСО-Лизинг	11 534	10,6	10 432
12	SARCADE	10 011	(34,4)	15 253
13	Элемент лизинг	6 496	15,0	5 650
14	МКБ-Лизинг	6 111	(11,7)	6 924
15	КАМАЗ-ЛИЗИНГ	6 028	3,3	5 834
16	ГК Абсолют Лизингв	3 315	76,0	1 884
17	СОЛЛЕРС-ФИНАНС	2 658	64,8	1 613
18	ЧелиндЛизингв	2 201	23,3	1 785
19	Объединенная лизинговая компания	1 293	(21,9)	1 655
20	Экспо-лизинг	1 232	4,6	1 178
21	Столичный Лизинг	906	31,1	691
22	Запсиблизинг	820	(11,0)	921

^а Компания не заполняла анкету, использованы публичные данные МСФО

^б Включая имущество, находящееся в операционной аренде

^в Использованы данные из МСФО отчетности материнских организаций

Несмотря на то, что только треть компаний, участвующих в исследовании, смогли предоставить информацию по МСФО, совокупный объем портфелей этих компаний составляет более 95% от объема активов всех анализируемых компаний, что позволяет нам сформировать мнение о финансовом положении отрасли.

		Лизинговый портфель ^г		
		на 31.12.16	Изменение в 2016 г. (%)	на 31.12.15
1	ГК Интерлизинг	9 822	н.д.	н.д.
2	ЗЕСТ	7 187	17,1	6 135
3	Универсальная лизинговая компания	6 411	8,8	5 891
4	Сибирская лизинговая компания	5 971	35,4	4 410
5	УРАЛЛИЗИНГ	5 832	23,1	4 739
6	СТОУН-ХХІ	5 355	1,9	5 255
7	Дельта	3 605	17,2	3 076
8	КОНТРОЛ Лизинг	3 472	99,8	1 738
9	АК БАРС Лизинг	3 414	557,4	519
10	Альянс-Лизинг	3 238	1,0	3 205
11	LeasePlan (Россия)	2 772	94,9	1 422
12	Лизинг-Трейд	2 685	131,3	1 161
13	Эксперт-Лизинг (Челябинск)	2 522	37,3	1 837
14	Тюменская агропромышленная лизинговая компаний	1 144	40,7	813
15	РАФТ ЛИЗИНГ	929	43,1	650
16	Транслизинг	842	(14,8)	988
17	Уралпромлизинг	821	(9,3)	905
18	БЭЛТИ-ГРАНД	798	(17,7)	970
19	Роделен	777	(2,8)	799
20	Техноспецсталь-Лизинг	776	35,2	574
21	ЛИАКОН	702	111,5	332
22	ГК ГЕН ЛИЗИНГ	584	9,4	534
23	МСБ-Лизинг	576	3,8	555
24	ГК АС ФИНАНС	488	(2,4)	500
25	Западно-Сибирская лизинговая компания (АО)	457	38,1	331
26	ГК Пруссия	452	98,2	228
27	ЛК Версус (Тольятти)	390	(25,9)	526
28	Лизинговое агентство	310	(16,4)	371
29	Ресурс-Лизинг	274	(23,3)	357
30	ОФК-Лизинг	265	(27,1)	364
31	Лизинг-Медицина	237	21,5	195
32	Независимая Лизинговая Компания	207	27,8	162
33	Аквилон-Лизинг	180	(30,9)	261
34	НПБ-Лизинг	169	(4,0)	176
35	Центр-Лизинг	136	11,6	122
36	Промышленно-инвестиционная компания	106	(14,5)	124
37	Т-Лизинг	90	(2,5)	92
38	Лизинговая компания "Арктика"	82	(47,4)	156
39	Новгородская лизинговая компания	31	(33,3)	47
40	ОЛК	26	(33,3)	39
41	Форт Лизинг	22	69,2	13

Таблица Б.
Рэнкинг компаний по РСБУ

^г Под Лизинговым портфелем понимается чистая балансовая стоимость Доходных вложений в материальные ценности и Дебиторская задолженность лизингополучателей

Таблица 1.
Легковые авто

		РСБУ/ МСФО	Лизинговый портфель ^а		
			на 31.12.16	Изменение в 2016 г. (%)	на 31.12.15
1	ВЭБ-Лизинг	МСФО	19 483	2,1	19 076
2	Европлан	МСФО	15 614	23,2	12 676
3	ВТБ Лизинг	МСФО	14 453	10,3	13 104
4	РЕСО-Лизинг	МСФО	8 881	27,1	6 989
5	SARCADE	МСФО	8 109	(32,7)	12 050
6	ГК Балтийский лизинг	МСФО	5 092	35,9	3 747
7	КОНТРОЛ лизинг	РСБУ	3 021	104,5	1 477
8	LeasePlan (Россия)	РСБУ	2 772	116,6	1 280
9	Сбербанк Лизинг	МСФО	2 397	100,0	1 199
10	УРАЛЛИЗИНГ	РСБУ	1 925	26,9	1 516
11	СТОУН-XXI	РСБУ	1 339	6,2	1 261
12	ГК ЮниКредит Лизинг	МСФО	1 258	12,3	1 120
13	ГК Альфа-Лизинг	МСФО	1 050	233,3	315
14	ГК Интерлизинг	РСБУ	985	н.д.	н.д.
15	Альянс-Лизинг	РСБУ	615	47,7	417
16	Эксперт-Лизинг (Челябинск)	РСБУ	580	44,8	401
17	БЭЛТИ-ГРАНД	РСБУ	511	(4,3)	534
18	Лизинг-Трейд	РСБУ	456	162,1	174
19	Объединенная лизинговая компания	МСФО	427	759,5	50
20	СОЛЛЕРС-ФИНАНС	МСФО	319	9,9	290
21	Элемент лизинг	МСФО	260	53,3	170
22	Универсальная лизинговая компания	РСБУ	192	8,8	177
23	Сибирская лизинговая компания	РСБУ	179	(49,2)	353
24	Экспо-лизинг	МСФО	130	96,6	66
25	ЛК Роделен	РСБУ	124	(32,4)	184
26	ОФК-Лизинг	РСБУ	114	(20,9)	144
27	ГК ГЕН ЛИЗИНГ	РСБУ	93	(16,7)	112
28	ГК АС ФИНАНС	РСБУ	88	17,1	75
29	Транслизинг	РСБУ	76	(30,3)	109
30	ЗЕСТ	РСБУ	72	(61,0)	184
31	Независимая Лизинговая Компания	РСБУ	68	17,1	58
32	РАФТ ЛИЗИНГ	РСБУ	56	43,1	39
33	Столичный Лизинг	МСФО	54	(28,5)	76
34	Лизинговое агентство	РСБУ	37	(8,8)	41
35	Западно-Сибирская лизинговая компания (АО)	РСБУ	37	н.а.	н.д.
36	МСБ-Лизинг	РСБУ	35	107,6	17
37	Ак Барс Лизинг	РСБУ	34	31,5	26
38	ГК Пруссия	РСБУ	27	18,9	23
39	ЛК Версус	РСБУ	27	2,8	26
40	Техноспецсталь-Лизинг	РСБУ	23	(18,9)	29
41	Ресурс-Лизинг	РСБУ	19	(46,3)	36
42	Промышленно-инвестиционная компания	РСБУ	17	356,0	4
43	Запсиблизинг	МСФО	16	(55,6)	36
44	Форт Лизинг	РСБУ	10	1 490,8	1
45	Центр-Лизинг	РСБУ	8	123,2	4
46	Новгородская лизинговая компания	РСБУ	5	(80,0)	23
47	Аквилон-Лизинг	РСБУ	4	38,1	3
48	Т-лизинг	РСБУ	2	(75,6)	7

^а Под Лизинговым портфелем понимается либо ЧИЛ (до резервов) + активы в операционной аренде (в случае МСФО), либо чистая балансовая стоимость Доходных вложений в материальные ценности и Дебиторская задолженность лизингополучателей (в случае РСБУ)

	РСБУ/ МСФО	Лизинговый портфель ^а			
		на 31.12.16	Изменение в 2016 г. (%)	на 31.12.15	
1	Сбербанк Лизинг	МСФО	5 677	(9,4)	6 268
2	ВЭБ-лизинг	МСФО	2 872	(9,3)	3 165
3	Европлан	МСФО	2 141	0,5	2 130
4	Лизинг-Трейд	РСБУ	1 638	513,4	267
5	Элемент лизинг	МСФО	1 234	15,0	1 074
6	ГК Балтийский лизинг	МСФО	1 180	17,3	1 006
7	SARCADE	МСФО	901	(26,2)	1 220
8	СОЛЛЕРС-ФИНАНС	МСФО	611	244,6	177
9	КОНТРОЛ лизинг	РСБУ	451	85,5	243
10	СТОУН-XXI	РСБУ	375	(10,8)	420
11	УРАЛЛИЗИНГ	РСБУ	292	н.а	-
12	Лизинговое агентство	РСБУ	177	(19,3)	219
13	Уралпромлизинг	РСБУ	156	(81,0)	821
14	ГК АС ФИНАНС	РСБУ	151	101,6	75
15	ГК Интерлизинг	РСБУ	150	н.д.	н.д.
16	Лизинговая компания Дельта	РСБУ	144	(6,2)	154
17	Объединенная лизинговая компания	МСФО	65	(2,3)	66
18	Ак Барс Лизинг	РСБУ	68	1 214,7	5
19	Альянс-Лизинг	РСБУ	32	1,0	32
20	ЛК Роделен	РСБУ	31	(35,2)	48
21	Экспо-лизинг	МСФО	26	(8,7)	29
22	НПБ-Лизинг	РСБУ	12	572,2	2
23	ООО "Независимая Лизинговая Компания"	РСБУ	8	70,4	5
24	Лизинговая компания "Арктика"	РСБУ	7	(40,9)	12
25	Аквилон-Лизинг	РСБУ	5	107,2	3
26	ОЛК	РСБУ	4	(15,2)	4
27	Центр-Лизинг	РСБУ	1	(44,2)	2

^а Под Лизинговым портфелем понимается либо ЧИЛ (до резервов) + активы в операционной аренде (в случае МСФО), либо чистая балансовая стоимость Доходных вложений в материальные ценности и Дебиторская задолженность лизингополучателей (в случае РСБУ)

Таблица 2.
Легкий коммерческий транспорт

Таблица 3.
Грузовые авто

	РСБУ/ МСФО	Лизинговый портфель ^а			
		на 31.12.16	Изменение в 2016 г. (%)	на 31.12.15	
1	Сбербанк Лизинг	МСФО	9 740	300,5	2 432
2	ВТБ Лизинг	МСФО	8 672	(11,8)	9 828
3	Европлан	МСФО	7 779	(2,7)	7 996
4	ВЭБ-лизинг	МСФО	7 447	(18,2)	9 103
5	КАМАЗ-ЛИЗИНГ	МСФО	6 028	3,3	5 834
6	ГТЛК	МСФО	5 804	154,7	2 279
7	ГК Балтийский лизинг	МСФО	4 934	12,6	4 381
8	ГК ЮниКредит Лизинг	МСФО	2 302	85,0	1 245
9	Элемент лизинг	МСФО	2 274	61,0	1 413
10	ГК Интерлизинг	РСБУ	2 232	н.д.	н.д.
11	СТОУН-XXI	РСБУ	2 196	10,0	1 997
12	РЕСО-Лизинг	МСФО	2 191	10,6	1 982
13	Универсальная лизинговая компания	РСБУ	1 731	(5,2)	1 826
14	УРАЛЛИЗИНГ	РСБУ	1 400	23,1	1 137
15	СОЛЛЕРС-ФИНАНС	МСФО	1 223	28,5	952
16	Лизинговая компания Дельта	РСБУ	1 154	25,0	923
17	ГК Альфа-Лизинг	МСФО	1 050	181,4	373
18	Эксперт-Лизинг (Челябинск)	РСБУ	807	416,2	156
19	SARCADE	МСФО	801	(47,5)	1 525
20	ЗЕСТ	РСБУ	791	(19,5)	982
21	Альянс-Лизинг	РСБУ	745	22,3	609
22	Ак Барс Лизинг	РСБУ	444	⁴ 172,9	10
23	РАФТ ЛИЗИНГ	РСБУ	344	55,7	221
24	Экспо-лизинг	МСФО	300	33,0	225
25	Столичный Лизинг	МСФО	281	40,2	200
26	Техноспецсталь-Лизинг	РСБУ	248	54,5	161
27	Транслизинг	РСБУ	236	(27,8)	326
28	Западно-Сибирская лизинговая компания (АО)	РСБУ	233	н.д.	н.д.
29	ГК ГЕН ЛИЗИНГ	РСБУ	222	12,3	198
30	МСБ-Лизинг	РСБУ	219	16,0	189
31	ЛК Роделен	РСБУ	132	27,1	104
32	Сибирская лизинговая компания	РСБУ	119	(66,2)	353
33	Лизинговое агентство	РСБУ	90	(13,5)	104
34	ГК АС ФИНАНС	РСБУ	73	(2,4)	75
35	АО "Промышленно-инвестиционная компания"	РСБУ	73	293,3	19
36	БЭЛТИ-ГРАНД	РСБУ	72	(38,3)	116
37	ООО "Независимая Лизинговая Компания"	РСБУ	70	11,4	63
38	Группа лизинговых компаний "Пруссия"	РСБУ	68	170,3	25
39	Объединенная лизинговая компания	МСФО	65	(85,0)	430
40	ОФК-Лизинг	РСБУ	64	(69,7)	210
41	Т-лизинг	РСБУ	47	7,6	44
42	ЛК Версус	РСБУ	47	(40,3)	79
43	Уралпромлизинг	РСБУ	41	(69,8)	136
44	Запсиблизинг	МСФО	32	255,1	9
45	Центр-Лизинг	РСБУ	24	43,5	17
46	Лизинговая компания "Арктика"	РСБУ	11	(81,5)	58
47	Анвилон-Лизинг	РСБУ	7	176,3	3
48	Новгородская лизинговая компания	РСБУ	3	(4,8)	3

^а Под Лизинговым портфелем понимается либо ЧИЛ (до резервов) + активы в операционной аренде (в случае МСФО), либо чистая балансовая стоимость Доходных вложений в материальные ценности и Дебиторская задолженность лизингополучателей (в случае РСБУ)

	РСБУ/ МСФО	Лизинговый портфель ^а			
		на 31.12.16	Изменение в 2016 г. (%)	на 31.12.15	
1	ВТБ Лизинг	МСФО	118 511	(7,2)	127 766
2	ВЭБ-лизинг	МСФО	109 118	(8,5)	119 193
3	ГТЛК	МСФО	83 523	7,6	77 637
4	Сбербанк Лизинг	МСФО	52 692	(1,1)	53 268
5	ТрансФин-М	МСФО	961	н.д.	н.д.
6	Запсиблизинг	МСФО	618	(7,6)	669
7	Сибирская лизинговая компания	РСБУ	60	(54,9)	132
8	Транслизинг	РСБУ	59	198,0	20
9	ГК Балтийский лизинг	МСФО	22	41,5	15

Таблица 4.
Авиатехника

^а Под Лизинговым портфелем понимается либо ЧИЛ (до резервов) + активы в операционной аренде (в случае МСФО), либо чистая балансовая стоимость Доходных вложений в материальные ценности и Дебиторская задолженность лизингополучателей (в случае РСБУ)

	РСБУ/ МСФО	Лизинговый портфель ^а			
		на 31.12.16	Изменение в 2016 г. (%)	на 31.12.15	
1	ВЭБ-лизинг	МСФО	154 453	1,3	152 527
2	ВТБ Лизинг	МСФО	112 730	(18,1)	137 594
3	ТрансФин-М	МСФО	94 020	20,1	78 252
4	Сбербанк Лизинг	МСФО	62 703	(10,2)	69 832
5	ГТЛК	МСФО	48 147	26,1	38 186
6	ГК Альфа-Лизинг	МСФО	26 962	(11,9)	30 610
7	ЗЕСТ	РСБУ	2 587	62,2	1 595
8	ГК ЮниКредит Лизинг	МСФО	2 023	25,1	1 618
9	ГК Интерлизинг	РСБУ	615	н.д.	н.д.
10	Сибирская лизинговая компания	РСБУ	537	(35,9)	838
11	Ак Барс Лизинг	РСБУ	137	н.п.	-
12	Объединенная лизинговая компания	МСФО	91	(39,2)	149
13	ГК Балтийский лизинг	МСФО	64	(68,2)	200
14	Альянс-Лизинг	РСБУ	65	1,0	64
15	Лизинговая компания Дельта	РСБУ	36	н.п.	-
16	ГК АС ФИНАНС	РСБУ	24	387,8	5
17	Столичный Лизинг	МСФО	18	(12,6)	21
18	ГК Пруссия	РСБУ	14	н.п.	-

Таблица 5.
Подвижной состав

^а Под Лизинговым портфелем понимается либо ЧИЛ (до резервов) + активы в операционной аренде (в случае МСФО), либо чистая балансовая стоимость Доходных вложений в материальные ценности и Дебиторская задолженность лизингополучателей (в случае РСБУ)

Таблица 6.
Спецтехника (строительная техника)

		РСБУ/ МСФО	Лизинговый портфель ^а		
			на 31.12.16	Изменение в 2016 г. (%)	на 31.12.15
1	ГТЛК	МСФО	18 863	158,6	7 293
2	Сбербанк Лизинг	МСФО	14 035	(11,0)	15 772
3	ВТБ Лизинг	МСФО	11 562	(29,4)	16 380
4	Сибирская лизинговая компания	РСБУ	3 941	1 176,6	309
5	ГК Интерлизинг	РСБУ	3 165	н.д.	н.д.
6	ВЭБ-лизинг	МСФО	3 112	(24,5)	4 124
7	ГК Балтийский лизинг	МСФО	2 529	(16,8)	3 041
8	Универсальная лизинговая компания	РСБУ	1 987	20,5	1 650
9	Европлан	МСФО	1 824	(29,9)	2 603
10	Лизинговая компания Дельта	РСБУ	1 730	37,2	1 261
11	Элемент Лизинг	МСФО	1 494	(14,7)	1 752
12	УРАЛЛИЗИНГ	РСБУ	1 283	23,1	1 043
13	СТОУН-XXI	РСБУ	1 232	(2,3)	1 261
14	ГК ЮниКредит Лизинг	МСФО	1 171	(62,4)	3 111
15	ЗЕСТ	РСБУ	1 078	75,7	614
16	ГК Альфа-Лизинг	МСФО	1 050	40,7	747
17	Альянс-Лизинг	РСБУ	1 036	47,0	705
18	ТрансФин-М	МСФО	548	н.д.	н.д.
19	Ак Барс Лизинг	РСБУ	512	3 186,8	16
20	Эксперт-Лизинг (Челябинск)	РСБУ	504	(45,6)	928
21	Экспо-лизинг	МСФО	496	119,4	226
22	СОЛЛЕРС-ФИНАНС	МСФО	478	147,2	194
23	Техноспецсталь-Лизинг	РСБУ	442	45,4	304
24	Транслизинг	РСБУ	303	(12,4)	346
25	МСБ-Лизинг	РСБУ	271	(4,4)	283
26	Лизинг-Трейд	РСБУ	269	44,5	186
27	Объединенная лизинговая компания	МСФО	259	(17,7)	314
28	Ресурс-Лизинг	РСБУ	255	(20,7)	321
29	РЕСО-Лизинг	МСФО	231	(55,8)	522
30	ГК ГЕН ЛИЗИНГ	РСБУ	222	59,8	139
31	Уралпромлизинг	РСБУ	213	(5,7)	226
32	РАФТ ЛИЗИНГ	РСБУ	167	(22,0)	214
33	НПБ-Лизинг	РСБУ	144	191,5	49
34	ГК Пруссия	РСБУ	140	16,0	121
35	ЛК Роделен	РСБУ	124	29,6	96
36	SARCADE	МСФО	100	(34,4)	153
37	ГК АС ФИНАНС	РСБУ	102	(26,8)	140
38	Столичный Лизинг	МСФО	91	31,1	69
39	ОФК-Лизинг	РСБУ	72	(68,6)	228
40	Запсиблизинг	МСФО	56	(37,9)	90
41	БЭЛТИ-ГРАНД	РСБУ	56	(36,0)	87
42	Центр-Лизинг	РСБУ	45	22,8	37
43	ЛК Версус	РСБУ	44	(51,1)	89
44	Аквилон-Лизинг	РСБУ	25	(35,5)	39
45	Независимая Лизинговая Компания	РСБУ	23	0,4	23
46	Лизинговая компания "Арктика"	РСБУ	13	(50,5)	27
47	Западно-Сибирская лизинговая компания (АО)	РСБУ	9	н.п.	-
48	Форт Лизинг	РСБУ	8	(1,7)	8
49	Новгородская лизинговая компания	РСБУ	8	28,2	6
50	Лизинговое агентство	РСБУ	3	(16,4)	4

^а Под Лизинговым портфелем понимается либо ЧИЛ (до резервов) + активы в операционной аренде (в случае МСФО), либо чистая балансовая стоимость Доходных вложений в материальные ценности и Дебиторская задолженность лизингополучателей (в случае РСБУ)

Таблица 7.
Оборудование

	РСБУ/ МСФО	Лизинговый портфель ^а			
		на 31.12.16	Изменение в 2016 г. (%)	на 31.12.15	
1	ВЭБ-лизинг	МСФО	23 781	58,2	15 036
2	Сбербанк Лизинг	МСФО	19 548	18,2	16 538
3	ВТБ Лизинг	МСФО	17 343	(11,8)	19 656
4	ГК ЮниКредит Лизинг	МСФО	5 992	33,7	4 480
5	ГК Балтийский лизинг	МСФО	5 509	3,6	5 320
6	ТрансФин-М	МСФО	2 911	н.д.	н.д.
7	ГК Интерлизинг	РСБУ	2 319	н.д.	н.д.
8	Ак Барс Лизинг	РСБУ	2 185	2 905,1	73
9	ГК Альфа-Лизинг	МСФО	1 751	(6,2)	1 866
10	ЗЕСТ	РСБУ	1 725	(24,0)	2 270
11	Универсальная лизинговая компания	РСБУ	1 410	33,0	1 060
12	Сибирская лизинговая компания	РСБУ	955	(55,8)	2 161
13	УРАЛЛИЗИНГ	РСБУ	875	(7,7)	948
14	Лизинговая компания Дельта	РСБУ	541	(26,8)	738
15	ЛИАКОН	РСБУ	463	н.п.	-
16	Элемент Лизинг	МСФО	455	(46,3)	848
17	Альянс-Лизинг	РСБУ	421	(34,3)	641
18	Уралпромлизинг	РСБУ	402	8,4	371
19	Столичный Лизинг	МСФО	399	174,7	145
20	Объединенная лизинговая компания	МСФО	388	(39,9)	645
21	Эксперт-Лизинг (Челябинск)	РСБУ	378	33,6	283
22	РАФТ ЛИЗИНГ	РСБУ	335	90,8	175
23	Лизинг-Трейд	РСБУ	322	113,5	151
24	Экспо-лизинг	МСФО	274	(31,9)	402
25	ЛК Роделен	РСБУ	249	(22,2)	320
26	Лизинг-Медицина	РСБУ	237	21,5	195
27	Европлан	МСФО	231	(58,0)	549
28	РЕСО-Лизинг	МСФО	231	10,6	209
29	СТОУН-XXI	РСБУ	214	(32,1)	315
30	ГК Пруссия	РСБУ	140	136,4	59
31	БЭЛТИ-ГРАНД	РСБУ	136	7,6	126
32	Анвилон-Лизинг	РСБУ	135	(36,0)	211
33	ЛК Версус	РСБУ	128	(23,6)	168
34	Западно-Сибирская лизинговая компания (АО)	РСБУ	123	н.п.	-
35	Транслизинг	РСБУ	118	(20,5)	148
36	Запсиблизинг	МСФО	72	(11,2)	81
37	Центр-Лизинг	РСБУ	48	(9,2)	52
38	ГК АС ФИНАНС	РСБУ	44	119,5	20
39	Лизинговая компания "Арктика"	РСБУ	41	64,3	25
40	Техноспецсталь-Лизинг	РСБУ	39	(51,7)	80
41	ГК ГЕН ЛИЗИНГ	РСБУ	35	228,1	11
42	МСБ-Лизинг	РСБУ	35	(30,8)	50
43	Независимая Лизинговая Компания	РСБУ	33	581,5	5
44	Т-лизинг	РСБУ	30	(8,1)	32
45	СОЛЛЕРС-ФИНАНС	МСФО	27	н.а.	-
46	ОФК-Лизинг	РСБУ	16	(37,5)	25
47	Новгородская лизинговая компания	РСБУ	16	11,1	14
48	НПБ-Лизинг	РСБУ	14	(78,7)	63
49	Форт Лизинг	РСБУ	4	2,7	4
50	ОЛК	РСБУ	4	(61,1)	9
51	Лизинговое агентство	РСБУ	3	(16,4)	4

^а Под Лизинговым портфелем понимается либо ЧИЛ (до резервов) + активы в операционной аренде (в случае МСФО), либо чистая балансовая стоимость Доходных вложений в материальные ценности и Дебиторская задолженность лизингополучателей (в случае РСБУ)

Дмитрий Зотов: «Мы выбрали для себя ограниченный перечень ключевых отраслей, в которых развиваем компетенции»

В 2012 году мы беседовали с Дмитрием Зотовым о развитии компании «ТрансФинМ», которую он только что возглавил. Пять лет – достаточный срок для того, чтобы оценить собственные прогнозы и пройденный путь.



– По итогам прошлого года компания ТрансФин-М – пятая по объему портфеля. Как Вы оцениваете этот результат и за счет чего он достигнут?

– За последние пять лет наш лизинговый портфель вырос более чем в 5 раз. Это обусловлено тем, что наш основной сегмент работы – лизинг железнодорожного состава является одним из самых капиталоемких сегментов рынка: размер сделки начинается от 400–500 млн рублей, сроки лизинга составляют порядка 10 лет. Сегодня парк грузовых вагонов «ТрансФин-М» насчитывает более 55 тысяч штук и 64 локомотивных секции, по количеству вагонов в собственности мы занимаем третье место среди лизинговых компаний РФ после ВТБ Лизинга и ВЭБ-лизинга. Данный результат я, безусловно, оцениваю как хороший. Портфель формирует стабильный поток платежей, несмотря на сложности в экономике и снижение рентабельности железнодорожных перевозок, которое

наблюдалось на протяжении 2013–2015 гг. «ТрансФин-М» демонстрирует устойчивую прибыльность по МСФО и РСБУ и выполняет все обязательства перед акционером, кредиторами и инвесторами.

– Пять лет назад в интервью нашему журналу Вы говорили о железнодорожных вагонах как о надежном предмете лизинга. Как сегодня выглядит рынок железнодорожных вагонов? Диверсифицировали ли Вы за эти годы портфель компании и если да, то в какие виды оборудования?

– Да действительно, пять лет назад наше интервью состоялось на фоне рекордного спроса на новые грузовые вагоны, роста ставок доходности и стоимости актива. Как я уже упоминал ранее, отрасль пережила серьезное снижение, можно даже сказать, что в 2013–2015 гг было пройдено дно рынка: суточные ставки доходности по основному виду парка – полувагонам, упали более, чем в три раза. Многие лизингополучатели оказались не в состоянии осуществлять лизинговые платежи, были возвраты парка, реструктуризации. Для кого-то это стало провалом бизнеса, нам данная ситуация дала стимул к углублению отраслевых компетенций и развитию нового бизнес-направления – операционного. Мы начали этот процесс раньше других лизинговых компаний – еще в 2013 году. Поэтому в данный

” Можно даже сказать, что в 2013–2015 годах было пройдено дно рынка: суточные ставки доходности по основному виду парка – полувагонам, упали более, чем в три раза.

момент уже имеем развитую инфраструктуру по оперированию 15 тыс. полувагонами, самостоятельно контролируем состояние парка, осуществляем ремонты. При необходимости мы можем быстро изъять вагоны и передать их повторно в аренду или осуществлять перевозки самостоятельно. Такой вид бизнеса помогает, с одной стороны, минимизировать риски неплатежей в период низкого рынка, с другой – зарабатывать в период высокого рынка, который мы наблюдаем в данный момент, а кроме того получить upside в виде терминальной стоимости актива. Помимо оперирования полувагонами мы развиваем собственного оператора крытыми вагонами, в планах работа с другими видами парка. Считаю ли я вагон надежным объектом инвестирования? Да, я по-прежнему придерживаюсь этого мнения. Вагон – контролируемый и идентифицируемый актив, в любой момент можно сказать где он находится и в каком состоянии, что зачастую сложно сказать о других видах имущества. Рынок железнодорожных перевозок и вагоностроения в России, как и во всем мире, подвержен цикличности, главное – научиться прогнозировать эти циклы и быть готовым быстро изъять актив и обеспечить его повторную эксплуатацию.

Если говорить о диверсификации – помимо железнодорожной отрасли мы реализовали несколько крупных проектов по лизингу промышленного оборудования, водных судов, недвижимости. По итогам 2016 года доля прочих отраслей в лизинговом портфеле выросла до 12%. Пару лет назад она составляла не более 2%. Одним из наших новых интересных направлений является лизинг спецтехники для добычи полезных ископаемых открытым способом. В частности, в прошлом году мы начали финансирование поставки карьерных самосвалов и экскаваторов на Кузбасс. Помимо работы по финансовому лизингу в этом направлении мы создали компанию, оказывающие подрядные услуги по экскавации угля непосредственно на разрезе. Благодаря наличию собственного парка полувагонов мы можем оказывать угледобытчикам полный цикл услуг по перевозке угля от разреза до порта или конечного потребителя. Мы трансформируем нашу бизнес-модель от обычного вывоза угля железнодорожными вагонами к логистическому сервису, включающему «первую и последнюю милю» по доставке грузов. В парке компании уже более 50 самосвалов производства БЕЛАЗ, которые являются наиболее востребованными в этом регионе.

– Какие виды финансовых источников сегодня являются для Вашей компании наиболее привлекательными?

– Наша стратегия последние несколько лет направлена на диверсификацию источников финансирования. В данный момент в структуре пассивов банковские кредиты и облигации



” Считаю ли я вагон надежным объектом инвестирования? Да, я по-прежнему придерживаюсь этого мнения. Вагон – контролируемый и идентифицируемый актив, в любой момент можно сказать где он находится и в каком состоянии.

имеют примерно равные доли. Мы сотрудничаем с более чем 25 банками, включая иностранные банки. В прошлом году даже получили первый кредит в китайском банке China Construction Bank. Привлекательным инструментом для нас также являются облигации. Прежде всего, в силу того, что данный инструмент не привязан к конкретной сделке, то есть, при принятии решения сокращаются сроки рассмотрения проекта в силу того, что исключается звено рассмотрения проекта финансирующим банком. Кроме того, облигации – это также долгосрочный инструмент.

– В чем при сегодняшнем состоянии рынка больше нуждается лизинговая компания – в доступных средствах или хороших проектах?

– С понижением ключевой ставки ЦБ стоимость ресурсов значительно снизилась, повысилась их доступность. С начала года ставки снизились уже более, чем на 1,5–2,0 пп в период с середины прошлого года. В данный момент банки охотно предоставляют кредиты. Думаю, что сейчас наиболее актуальным вопросом является качество рассматриваемых проектов и их перспектива в контексте меняющихся экономических условий. ТрансФин-М в данном процессе придерживается стратегии отраслевой специализации: мы не финансируем всех подряд, мы выбрали для себя ограниченный перечень ключевых отраслей, в которых развиваем отраслевые компетенции вплоть до помощи в планировании и проектировании бизнеса клиента. Могу сказать, что сейчас мы намного ближе к реальному сектору, нежели другие финансовые институты. Мы не просто декларируем высокий уровень персонального клиентского сервиса, мы реально строим и растим бизнес клиента.

– Не могу не спросить про реформу отрасли. Как Вы оцениваете инициативу ЦБ по реформированию лизинга и будут ли достигнуты поставленные цели или все закончится усилением государственных компаний?

– Задача реформы – упорядочить рынок лизинга, сделать его более понятным для кредиторов и инвесторов. Введение единых стандартов и требований по ведению бизнеса, качеству риск-менеджмента, корпоративного управления, безусловно, должно решить эту задачу. Главный вопрос в том, как это будет реализовано. На протяжении всего 2016 года и в текущем году мы активно сотрудничали с ЦБ в части разработки этих правил, более

того, наши сотрудники возглавили три рабочие группы, созданные при ЦБ (по риск-менеджменту, внутреннему аудиту и секьюритизации). Это хороший знак, что Центробанк прислушивается и учитывает мнение лизингового сообщества. Если говорить про усиление государственных лизинговых компаний. Не считаю, что реформа направлена непосредственно на их усиление, хотя она в некоторой степени просеет рынок. Исторически уже так сложилось, что компании с государственным участием имеют больший масштаб деятельности, чем частные компании и большие возможности по привлечению финансирования. Помимо привлечения государственных денег компании осуществляют заимствования в том числе в частных банках или у частных инвесторов. Не вижу в этом ничего плохого для рынка. Задача лизингового рынка – это, прежде всего, обновление основных фондов, а кто сумел их инвестировать, это уже второстепенный вопрос, важнее эффективность.

– Что Вы ожидаете от ближайших двух лет для отрасли вообще и для Вашей компании в частности?

– По моим прогнозам, в ближайшие два года рынок лизинга будет расти на 15–20% в год, что связано с ростом доступности финансовых ресурсов и улучшением экономической ситуации в стране. В связи с проведением реформы отрасли часть компаний будет вынуждена покинуть рынок, что приведет к его некоторой консолидации, однако, основные игроки на рынке останутся прежними. Лидерство по-прежнему будут сохранять государственные компании.

В части планов ТрансФин-М. Мы планируем продолжить работу в нашей основной отрасли – железной дороге. Кроме этого будем развиваться в выбранных ключевых отраслях – недвижимости, угледобыче, нефтепереработке, отраслях, направленных на импортозамещение. В аспекте повышения инвестиционной привлекательности для нас важной задачей является рост капитализации бизнеса и повышение кредитных рейтингов. В 2014–2016 гг мы выпустили необычный для российского рынка инструмент – облигации, конвертируемые в акции, на сумму 10 млрд рублей. В этом году в капитал будет конвертирован первый транш размером 3 млрд рублей. В 2018–2019 годах будут конвертированы второй и третий транши на сумму 7 млрд рублей, что позволит значительно увеличить капитал компании. 

Минпром надеется на ЛИЗИНГ

Благодаря новой льготе портфель лизинговых компаний может увеличиться на 25 млрд рублей

На прошедшей в июне традиционной конференции «Лизинг в России. Отрасль на пороге перемен» представители сообщества с большим интересом слушали выступление Алексея Ярцева, начальника отдела строительной и коммунальной техники Департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. Спикер прояснил механизмы реализации постановления Правительства от 03.05.2017 г. № 518 «О предоставлении субсидий из федерального бюджета на возмещение потерь в доходах российских лизинговых организаций при предоставлении лизингополучателю скидки по уплате авансового платежа по договорам лизинга строительной и коммунальной техники, заключенным в 2017 году».

– Данный документ, – пояснил Алексей Ярцев, – ставит перед собой несколько целей. Основная – увеличение объемов продаж техники, в том числе российского производства. Вторая цель – увеличение объемов лизинга. Третья – обеспечение загрузки предприятий – производителей строительной и коммунальной техники. И, наконец, четвертая цель – смена парка устаревшей техники, срок службы которой превысил срок амортизации.

Субсидия предоставляется Министерством промышленности и торговли Российской Федерации в рамках бюджетных ассигнований, доведенных до Минпромторга России в установленном порядке.

Кто имеет право на получение субсидии? Это лизинговые компании, заключившие более 10 сделок по технике, в том числе по колесно-транспортным средствам за 2016 год, либо компании, уставный капитал которых составляет более 50 млн рублей.

Требования к лизинговым компаниям следующие:

- компания не должна находиться в процессе реструктуризации или банкротства, не иметь задолженности по налогам и сборам и задолженности по возврату в федеральный бюджет субсидий, полученных ранее. Кроме того, компания
- не должна являться иностранным юридическим лицом. Есть система требований и к предмету лизинга. Техника,

” Лизинговая компания, желающая принять участие в программе, должна подать заявку, которую министерство рассматривает в течение 20 рабочих дней.

” Заявку на заключение договора с Минпромторгом России необходимо подать в срок до 01 ноября 2017 года.

на которую конечный лизингополучатель получит скидку, не должна участвовать в аналогичных программах Минпромторга. Скидка может достигать 10 процентов от цены плюс доставка железнодорожным транспортом, но при этом она не может превышать определенной суммы – от двухсот тысяч до двух миллионов,

- в зависимости от вида имущества, переданного в финансовую аренду. Отдельно следует сказать, что льгота распространяется только на новую технику, которая ранее не была поставлена на регистрационный учет
- и не являлась чьей-то собственностью. Объем аванса клиента предусмотрен в рамках от 10 до 50 процентов. И, наконец, дорожная и строительная техника должна быть произведена не ранее января 2016 года. Техника, на которую будет распространяться скидка, перечислена в приложении к постановлению. К возмещению принимаются договоры, заключенные в период с 1 января по 1 декаб-

принятия решения министерство в течение пяти дней уведомляет лизинговую компанию о необходимости заключения договора, либо о необходимости предоставить дополнительные документы. С 1 по 20 число каждого месяца, но, обратите особое внимание, не позднее 10 декабря, лизинговая компания подает заявку на предоставление субсидии. Заявки рассматриваются в течение 10 дней.

Еще 10 дней дается на перевод денежных средств на расчетный счет лизингодателя.

В ходе встречи Алексей Ярцев ответил на вопросы представителей лизинговых компаний.

– Техника, участвующая в программе, не должна подпадать под действие каких-либо аналогичных программ, в частности реализуемых Департаментом автомобильной промышленности и железнодорожного машиностроения Минпромторга России. Нельзя ли уточнить коды производителей участвующих в вышеуказанной программе?

– Как было сказано ранее, техника, участвующая в программе, перечислена в приложении к постановлению Правительства Российской Федерации

от 03.05.2017 г. № 518.

– Подключиться к программе можно в течение всего года?

– Да, но обратите внимание на то, что последнюю заявку на возмещение потерь в доходах российских лизинговых организаций при предоставлении лизингополучателю скидки по уплате авансового платежа по договорам лизинга строительно-дорожной и (или) коммунальной техники, заключенным в 2017 году мы примем в срок до 10 декабря 2017 года, следовательно, заявку на заключение договора с Минпромторгом России необходимо подать в срок до 01 ноября 2017 года. Поэтому, по возможности, мы просим подавать заявки раньше.

– Каков механизм заключения договора Минпромторга и лизинговой компании?

– Что касается этого вопроса, с этого года все договоры и субсидии проходят через

” Представители Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, крайне заинтересованы в том, чтобы как можно больше лизинговых компаний вступили в эту программу.

ры 2017 года. Лизинговая компания, желающая принять участие в программе, должна подать заявку, которую министерство рассматривает в течение 20 рабочих дней. В течение 30 дней с момента подачи заявки Минпромторг России принимает решение. По факту



” В программе может участвовать любая лизинговая компания, соответствующая условиям постановления Правительства Российской Федерации от 03.05.2017 г. № 518 и заключившая в 2016 году более 10 договоров лизинга в отношении техники и (или) колесных транспортных средств, в том числе более 10 договоров лизинга легковых автомобилей.

электронный бюджет. Все документы, необходимые для заключения договора, вы подаете на бумажных носителях, но далее сама процедура происходит через электронный бюджет. Это означает, что необходимо получить электронные подписи. На этапе подписания договора компания получит уведомление на тот адрес электронной почты, который указан в заявке. В этом уведомлении будет дан логин и пароль для возможности войти в электронный бюджет и подписать договор.

– Если в документах компания сделала ошибку и это стало причиной отказа в заключении договора, то возможно ли подать пакет документов заново?

– Через 30 календарных дней Министерство уведомляет компанию о заключении договора или о том, что для принятия положительного решения следует предоставить дополнительные документы или уточнить тот или иной аспект. Мы, как представители Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, крайне заинтересованы в том, чтобы как можно больше лизинговых компаний вступили в эту программу и как можно больше количество техники было реализовано посредством участия в программе льготного лизинга.

– Уточните критерии: какие именно договоры по колесной технике являются «пропуском» в эту программу. Легковой автомобиль – это тоже колесная техника. Следует ли из этого, что компания, заключившая в прошлом году более 10 договоров лизинга легковых автомобилей может участвовать в программе субсидирования по данному постановлению?


– Согласно п. 3 постановления Правительства Российской Федерации от 03.05.2017 г. № 518 «О предоставлении субсидий из федерального бюджета

на возмещение потерь в доходах российских лизинговых организаций при предоставлении лизингополучателю скидки по уплате авансового платежа по договорам лизинга строительно-дорожной и (или) коммунальной техники, заключенным в 2017 году», право на получение субсидии имеют организации, заключившие в 2016 году в отношении техники и (или) колесных транспортных средств не менее 10 договоров лизинга, либо имеющие уставный капитал не менее 50 млн рублей. Согласно решению комиссии таможенного союза Евразийского экономического сообщества от 09.12.2011 г. № 877 о принятии технического регламента таможенного союза «О безопасности колесных транспортных средств», транспортное средство – устройство на колесном ходу категорий L, M, N, O, предназначенное для перевозки людей, грузов или оборудования, установленного на нем.

Основываясь на вышесказанном, в программе может участвовать любая лизинговая компания, соответствующая условиям постановления Правительства Российской Федерации от 03.05.2017 г. № 518 и заключившая в 2016 году более 10 договоров лизинга в отношении техники и (или) колесных транспортных средств, в том числе более 10 договоров лизинга легковых автомобилей.

– А не может так получиться, что мы льготы лизингополучателю предоставим, а к моменту получения субсидии выяснится, что деньги закончились?

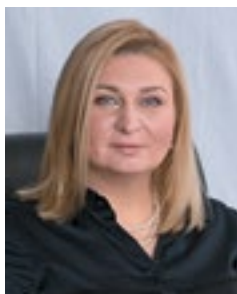
– На эту программу выделено два с половиной миллиарда рублей, так что по поводу того, что деньги закончатся – опасения напрасны.

Но в том случае, если деньги действительно закончатся, это будет являться весомым аргументом для продления Программы на 2018 год. 



Переход на новый стандарт и единый план счетов – это изменение ментальности финансовых служб

Несколько лет назад представитель страхового сообщества сказал в интервью нашему журналу: «хотите посмотреть, что будет с лизингом через два года – посмотрите на страховую отрасль». Этот совет оказался на удивление верным. Поэтому, чтобы поговорить о переходе на единый план счетов, автоматизации этого процесса и подводных камнях, которые надо учитывать, мы отправились к Ольге Крымовой, заместителю Председателя Правления Российской национальной перестраховочной компании, руководителю рабочей группы по вопросам финансовой и статистической отчетности Всероссийского союза страховщиков.



Ольга Крымова

С чего начать?

Стратегический путь ЦБ – это не столько перевод курируемых организаций на единый план счетов, сколько формирование прозрачной отчетности в соответствии с международными стандартами. Поэтому, начинать надо даже не с автоматизации, а с вложения в профессиональные финансовые кадры, которые имеют опыт работы в структурах, регулируемых Центральным Банком и опыт работы по подготовке отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов.

Для страховых компаний переход на единый план счетов был скорее техническим вопросом. А вот переход на новые стандарты, который совершился с января 2017 года,

в корне изменил сам подход к бухгалтерскому учету. И даже для страховых компаний, которые в соответствии с требованиями Министерства финансов уже несколько лет публиковали отчетность по международным стандартам, то есть для рынка более или менее подготовленного, этот переход носил не столько технический, сколько ментальный характер.

Кроме того, сейчас Банком России готовится переход на XBRL. XBRL – это формат сдачи отчетности, при которой отчетность сдается в виде набора параметров, а не в виде отчетов, а регулятор сам формирует отчеты в нужном для себя разрезе. То есть речь идет о совершенно новом формате подготовки и представления данных регулятору.

Поэтому, на мой взгляд, первоначальной задачей лизинговых компаний является анализ кадрового ресурса. Наш отраслевой опыт показал, что в компаниях, где работали бухгалтера, специализирующиеся только на учете по РСБУ, где подразделения, которые формировали отчетность по МСФО, были разделены – такие компании испытали наибольшие трудности, в том числе и кадрового характера. И это при том, наша отрасль с 2010 года формирует и публикует отчетность по МСФО и первый круг подбора персонала был пройден уже тогда.

” Наш отраслевой опыт показал, что в компаниях, где работали бухгалтера, специализирующиеся только на учете по РСБУ, где подразделения, которые формировали отчетность по МСФО, были разделены – такие компании испытали наибольшие трудности, в том числе и кадрового характера.

Поэтому, повторюсь, я бы на месте руководителей компаний, которым предстоит этот переход, сначала проанализировала бы кадровый состав. А во-вторых, не рекомендовала бы создавать для отчетности по МСФО отдельное подразделение, а старалась бы переучить существующий бухгалтерский блок.

На мой взгляд, этот переход для лизинговых компаний будет тяжелее, чем для страховых, потому что финансовая аренда в идеологии МСФО – это иное восприятие сути бизнеса. Международные стандарты рассматривают лизинг как инвестиционный инструмент. А работа с финансовыми инструментами требует более серьезного анализа. И для того, чтобы быть готовым к этой работе, компаниям надо делать первые шаги уже сейчас. Например, направить своих бухгалтеров на курсы. Потом заставить бухгалтерию делать отчетность по МСФО. Не для публикации, а в рамках реализации внутренней управленческой задачи. Такие «тренировки» дадут понять, где узкие места у компании и у конкретных сотрудников.

Когда начинать?

Следующая проблема – временная. У страхового сообщества было два года для перехода на единый план счетов. Был разработан детальный план перехода. И, несмотря на все это, время, необходимое на данный процесс, было недооценено. Не то, чтобы времени было мало, а все, включая IT-компании, посчитали, что это настолько просто, что отодвинули ключевые вопросы внедрения на крайние сроки. И в конце 2016 года, за несколько недель до перехода на новую систему, выяснилось, что полноценных решений нет. Наиболее безболезненно на единый план счетов перешли компании, которые, не прибегая к внешнему ПО, доработали системы силами своих IT-подразделений. Поэтому выбор решения по автоматизации является первоочередной задачей.

К каким проблемам готовиться?

Сегодня, анализируя пройденный страховым сообществом путь, я считаю, что эффективнее всего приобретать «коробочное» решение и адаптировать его к своей системе. Проблема в том, что хорошего «коробочного» решения, на мой взгляд, для нашей отрасли создано не было. Каждая IT-компания решила, что именно она способна создать идеальное «коробочное» решение для его последующей широкой продажи. Но для этого было необходимо качественное техническое задание. Людей же, которые были бы способны качественно прописать техническое задание с учетом всех нюансов, на рынке не оказалось.

” Для того, чтобы быть готовым к этой работе, компаниям надо делать первые шаги уже сейчас. Например, направить своих бухгалтеров на курсы. Потом заставить бухгалтерию делать отчетность по МСФО. Не для публикации, а в рамках реализации внутренней управленческой задачи.

В результате при переходе на новый план счетов проблем были у большинства компаний. Я считаю, что многие вопросы, которые возникли при подготовке отчетности за 1 квартал текущего года, должны были возникать намного раньше, когда разрабатывалась система, а не в последний момент.

И, наконец, важнейший вопрос, который должен быть предусмотрен в коробочном решении – построение такой конструкции, при которой учет формируется не бухгалтером, а системой. Четыре тысячи счетов – это такой процент человеческой ошибки! Выбирать, что называется, руками это нереально.

Что можно посоветовать тому, кто начинает эту работу

Мой совет лизинговому сообществу – совместными финансовыми усилиями пригласить высококвалифицированного консультанта на проверку и настройку коробочного продукта.

В самом начале этого пути на базе сообщества – Всероссийского Союза Страховщиков – было предложено профинансировать разработку ТЗ совместными усилиями. Грамотно составленное ТЗ могло подойти для разработки «коробочного» решения. Оно могло быть использовано как базовое техническое задание для любой страховой компании, какие бы системы она не использовала. Но страховщики не договорились. К этому моменту все находились на разной степени внедрения и посчитали, что это напрасная трата денег и напрасные усилия.

Так что я бы порекомендовала лизинговому сообществу уже сейчас подумать о разработке ТЗ, о совместном финансировании не только универсального технического задания, но и коробочного решения. Будет правильным также совместно заказать экспертизу

” Наиболее безболезненно на единый план счетов перешли компании, которые, не прибегая к внешнему ПО, доработали системы силами своих IT-подразделений.

” И, наконец, важнейший вопрос, который должен быть предусмотрен в коробочном решении – построение такой конструкции, при которой учет формируется не бухгалтером, а системой.

ТЗ у кого-то из «большой четверки». Силами специалистов из отрасли, как бы хороши они не были, этого качественно не сделать. Такие вложения вполне оправданы. Если операции правильно автоматизировать, то потребуются минимальные затраты на переподготовку бухгалтерии.

И приступать к этой работе следует года за два до часа «х». Наша оценка временных затрат – полтора года активной деятельности. При этом, исходя из нашего опыта, за год до начала работы в реальном режиме, надо начинать делать отчетность в тестовом режиме.

К каким тратам готовиться?

Теперь о цене вопроса. В нашем сообществе она была очень разной. Минимальное решение, построенное на базе 1 С, начиналось примерно с суммы в 200 тысяч рублей. Но это как раз то решение, где бухгалтер вручную будет выбирать счета. А вот хорошо работающий продукт – это порядка 30 миллионов. Простая коробочка – около миллиона. Но любая коробочка требует настройки, так что итоговая цифра все равно перешагнет за три миллиона.

О чем хочется предупредить напоследок

Нужно очень хорошее методологическое сопровождение при разработке технического задания. Следует помнить, что это не просто переход на новый план счетов, а переход на новые отраслевые стандарты. И следует убедиться, что у подрядчика, который берется за эту работу, есть достаточный методологический ресурс. Переход на ЕПС – не «перекладка» на другие счета, а изменение всего подхода к учету. Эту часть нельзя недооценивать и ею надо заниматься в первую очередь. ☞

Записала
Татьяна Савельева

” Наша оценка временных затрат – полтора года активной деятельности. При этом, исходя из нашего опыта, за год до начала работы в реальном режиме, надо начинать делать отчетность в тестовом режиме.



Бизнес Лоджик

С какого года работает на рынке и, в частности, на лизинговом рынке.

С 2000 года занимаемся внедрением программных продуктов на платформе 1 С: Предприятие, с 2009 года специализируемся на автоматизации лизинговой деятельности.

Опыт работы с финансовыми организациями, работающими по единому плану счетов

Отсутствует, в настоящий момент ведется внутренняя разработка типового программного продукта.

Опыт/возможность разработки «коробочных продуктов»

Линейка коробочных продуктов для лизинга:

Лизинг. ФРОНТ-подсистемы:

«CRM – Управление продажами»
«Лизинговый калькулятор»
«WEB – кабинет клиента»

Лизинг. БЭК-подсистемы:

«Бухгалтерия и Управленческий учет»
«Бюджетирование и Казначейство»
«МСФО Лизинг»

Универсальные модули:

«Бизнес-процессы – Управление задачами»
«Бизнес-процессы – Мобильный клиент»
«Модули внешних сервисов (проверка и мониторинг контрагентов)»

Опыт создания, доработки или настройки ПО для лизинговых компаний. Возможность разработки индивидуального ПО с учетом специфики деятельности лизинговой компании

Среди наших клиентов – ведущие лизинговые компании:

- ВЭБ Лизинг;
- Лизинговая Компания БИЗНЕС АЛЬЯНС;
- РЕСО лизинг;
- Альфа-Лизинг;
- Абсолют Лизинг;
- ЭКСПО-лизинг;
- Сибирская Лизинговая компания;
- Столичный Лизинг;
- ОФК ЛИЗИНГ;
- СпецИнвестЛизинг;
- Лизинговая компания ЦентрТранс;
- Петролизинг-Менеджмент;
- БАЛТОНЭКСИМ Лизинг Северо-Запад;

- АТВ-Leasing;
- Оренбургская Государственная Лизинговая компания;
- Вектор-Лизинг;
- ЛК АМК;
- ЛК Юниаструм Лизинг;
- ЛК Премьер-Лизинг;
- Нефтегаз Лизинг;
- ЛФ Финанс

Наименование заказчика	«Бухгалтерия Лизинг» (БУ / УУ)	«МСФО Лизинг»	«Лизинговый калькулятор»	«Казначейство»	«CRM - Лизинг. Управление продажами»	«Бизнес-процессы. Управление задачами»	«Бизнес-процессы. Мобильный клиент»	«WEB-кабинет клиента»	Разработка индивидуального ПО
Альфа-Лизинг	+	+	+	+	+	+	+		+
ВЭБ Лизинг								+	+
ЭНСПО-лизинг	+	+	+	+	+				
СТОЛИЧНЫЙ ЛИЗИНГ	+	+	+		+				
Петролизинг-Менеджмент	+	+	+						
ЛФ Финанс	+		+		+				
ЛК Премьер-Лизинг (г. Казань)	+		+						
ОФК ЛИЗИНГ	+								
АТВ-Leasing	+								
ОРЕНБУРГСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	+								
ЛК АМК (г. Краснодар)	+								
СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ			+						

¹ Создание индивидуальной конфигурации «Альфа ERP» под нужды заказчика.

² Подсистема «единого окна» в части загрузки информации из внешних источников: организационная структура клиента (собственники, дочерние и аффилированные компании); проверка участников сделки на наличие негативной информации; получение кредитной истории и анализ платежной дисциплины по участникам сделки (ЮЛ и ФЛ).

Средний срок внедрения продуктов, в зависимости от вида работ:

Вид внедрения	Срок (MIN)	Срок (MAX)
Внедрение типовых продуктов Бизнес Лоджик (без существенных доработок под нужды заказчика)	1 месяц	4 месяца
Внедрение типовых продуктов Бизнес Лоджик (с существенными доработками под нужды заказчика)	3 месяца	6 месяцев
Создание заказных разработок (продуктов) под нужды заказчика	6 месяцев	12 месяцев

Индикативная стоимость лицензий и работ:

Вид лицензии Стоимость (MIN) Стоимость (MAX)

Вид лицензии	Стоимость (MIN)	Стоимость (MAX)
Лицензия на программный продукт (модуль)	60 000 Р	680 000 Р
Клиентская лицензия (кол-во рабочих мест)	10 000 Р	1 500 000 Р
Работы по интеграции типовых решений (продукты / модули) в конфигурацию заказчика	60 000 Р	450 000 Р
Работы по созданию заказных разработок (продуктов) под нужды заказчика	250 000 Р	3 000 000 Р

Стоимость сопровождения складывается из сопровождаемых продуктов и выбранного пакета консультационных услуг.

Вид услуг	Стоимость (MIN)	Стоимость (MAX)
Информационно-технологическая поддержка	1 000 Р	14 000 Р
Консультационно-технологическое сопровождение	2 200 Р	220 000 Р

Контакты компании:

bs-logic.ru

Москва, пр. Мира, дом 105, строение 1, офис 525 (5 этаж)

Телефон: +7 495 150-15-72

SINTEGRO

Группа компаний «Синтегро». Российский разработчик и интегратор, оказывающий услуги по комплексной автоматизации предприятий и построению информационных систем учета и управления предприятиями.

С какого года работает на рынке и, в частности, на лизинговом рынке.

Компания основана в 2006 году.

Опыт работы с финансовыми организациями, работающими по единому плану счетов.

В ответ на инициативы ЦБ РФ команда специалистов «Синтегро консалтинг» одна из первых предложила рынку специализированное программное обеспечение, которое комплексно обеспечивает переход отчетности на ЕПС. К настоящему времени реализовано более 20 проектов в СК, НПФ, УК и у профессиональных участников рынка ценных бумаг. Среди клиентов:

- Специализированный депозитарий «ИНФИНИТУМ»
- ООО СДК «Гарант», ООО СДК «Гранит» и ООО СДК «Регистратор»
- АО «ИК Финам»
- ООО «Управляющая компания «Капиталь»
- ООО «КСП Капитал Управление Активами»
- ООО СК «ВТБ Страхование» и «ВТБ Страхование жизни»
- АО «Ханты-Мансийский НПФ»
- АО НПФ «САФМАР»
- АО «НПФ «Первый промышленный альянс»
- АО «НПФ «Транснефть»
- АО ИК «АК БАРС Финанс»
- АО «Страховая группа «УралСиб»
- АО СК «УРАЛСИБ Жизнь»
- ОАО «МСК УралСиб»
- ООО СК «УРАЛСИБ страхование»
- ОАО «РОСНО МС»
- ООО «РЕСО Мед»
- ООО «НСГ – «РОСЭНЕРГО»

Опыт/возможность разработки «коробочных продуктов».

Есть собственные решения «Синтегро: ОСБУ» КОРП и «Синтегро: ОСБУ» ПРОФ, предназначенные для автоматизации процесса подготовки отчетности НФО в соответствии с ЕПС и ОСБУ. Версия КОРП включает в себя дополнительные модули казначейства, бюджетирования, консолидированного учета по МСФО.

Опыт создания, доработки или настройки ПО для лизинговых компаний. Возможность разработки индивидуального ПО с учетом специфики деятельности лизинговой компании.

Нет.

Примерные сроки реализации проектов (по опыту работы)

В среднем, сроки реализации проекта под ключ составляют от 2-х до 6-ти месяцев. Добиться этого позволило применение промышленного подхода и постоянная унификация ПО. В зависимости от ситуации Клиента сроки на реализацию проекта могут существенно варьироваться. Например, проект в компании X длился 2 месяца, в компании Y – 6 месяцев, что являлось оптимальным сроком при тех условиях, с которыми к нам обратился Клиент.

Примерная стоимость ПО (лицензии) и проектов по его индивидуальной доработке и внедрению – приведите характерные примеры (мин и макс) за последние 2–3 года.

Стоимость программного обеспечения и самого проекта:

Для СК:

ПО – 700 000 руб.

проект от 1 500 000 – 5 000 000 руб.

Для НПФ:

ПО – 500 000 руб.

проект от 1 500 000 – 5 000 000 руб.

Для УК:

ПО – от 600 000 до 1 550 000 руб.

проект от 700 000 – 2 000 000 руб.

Стоимость сопровождения (по опыту работы). При наличии опыта приведите характерные стоимости для клиентов (мин и макс) проектов апгрейда Вашего ПО на новые версии используемых программных платформ (например, с 1С 8.2 на 8.3).

Сопровождение осуществляется по соглашению SLA, цена от 25 000 до 1 050 000 руб. Стоимость зависит от количества пользователей системы и тарифного плана. Перечень услуг разнится от стандартного скачивания обновлений, до закрепления за Клиентом персонального менеджера, по требованию выезжающего к Клиенту для выполнения всех необходимых задач.

Контакты компании:

sintegro.com

Москва, пр. Маршала Жукова, 2 к.2 с.1

Телефон: +7 495 788-77-55



ООО «ЕЭрПи Бэнд»

С какого года работает на рынке и, в частности, на лизинговом рынке.

С 2010 года автоматизирует бухгалтерский и налоговый учет финансовых и производственных предприятий. На финансовом рынке автоматизировали деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Опыт работы с финансовыми организациями, работающими по единому плану счетов

Ведем проекты по переходу на единый план счетов для Санкт-Петербургская Биржа, Брокерской компании «Алор», Российского Фонда Прямых Инвестиций и других профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Опыт/Возможность разработки «коробочных продуктов»

ERP Band расширяет функционал 1С: Бухгалтерия некредитной финансовой организации КОРП (1С: БНФО) для автоматизации профессиональной деятельности ПУРЦБ: брокеры, управляющие компании, форекс-дилеры, клиринговые компании, биржи.

Разработаны модули:

- «Бухгалтерия профессионального участника рынка ценных бумаг»,
- «ERP BAND. Зарплата НФО ПРОФ»,
- «ERP BAND. Зарплата НФО КОРП».

Модули используют более 30 профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Опыт создания, доработки или настройки ПО для лизинговых компаний. Возможность разработки индивидуального ПО с учетом специфики деятельности лизинговой компании.

Готовы расширить разработки по переходу на ЕПС для деятельности лизинговых компаний.

Общую архитектуру решения для рынка лизинговых компаний и реализации индивидуальных пожеланий клиентов гарантируют:

- Опыт выпуска коробочных продуктов
- Изначальная проектная направленность организации
- Сертифицированные специалисты
- Штатные методологи МСФО

Примерные сроки реализации проектов

От 3 месяцев до 14 месяцев

Примерная стоимость ПО (лицензии) и проектов по его индивидуальной доработке и внедрению – приведите характерные примеры (мин и макс) за последние 2–3 года.

1С: Предприятие.8. Бухгалтерия некредитной финансовой организации КОРП – **130 000 руб**

1С: Бухгалтерия некредитной финансовой организации. Клиентская лицензия на 10 рабочих мест – **82 800 руб**

ERP Band: Модуль профессионального участника рынка ценных бумаг – **250 000 руб**

Итого стоимость лицензий: **462 800 руб**

Бюджет проекта по доработке и внедрению **от 1,5 млн руб до 9 млн руб.**

Стоимость сопровождения (по опыту работы). При наличии опыта приведите характерные стоимости для клиентов (мин и макс) проектов апгрейда Вашего ПО на новые версии используемых программных платформ (например, с 1С 8.2 на 8.3).

«Бухгалтерия профессионального участника рынка ценных бумаг» базируются на последней версии платформы 1С 8.3

Предлагаем два варианта по информационно-технологическому сопровождению:

	1 мес	3 мес	6 мес	12 мес
ИТС ПУРЦБ	12 000 руб	27 000 руб	49 200 руб	91 200 руб
ИТС ПУРЦБ КОРП	29 500 руб	66 375 руб	120 000 руб	216 000 руб

Для обновления 1С: БНФО также необходимо приобретение ИТС ТЕХНО или КОРП и ИТС Отраслевой 3-й Категории.

Контакты компании

www.erp.band

[eps-nfo.ru](mailto:sales@eps-nfo.ru)

sales@eps-nfo.ru

8 495 050 44 44

Москва, Старопетровский проезд, 7А, стр. 6

Возвратный лизинг не свидетельствует о получении необоснованной налоговой выгоды

АО приобрело у ОАО оборудование (электродвигатель, виброгалтовочные установки), отразило его в бухучете как товар на счете «41». Затем АО продало оборудование ООО «Т» для дальнейшей передачи в лизинг АО. По окончании срока действия договора при полной оплате всех лизинговых платежей право собственности на оборудование переходит к лизингополучателю.

По результатам выездной проверки ИФНС доначислила налог на прибыль, НДС, пени и штраф, указав, что налогоплательщик выступает как лизингополучателем, так и поставщиком оборудования, полученного в лизинг. Результатом сделки является занижение налогооблагаемых баз по налогу на прибыль и НДС в результате отнесения в состав расходов лизинговых платежей и принятия налоговых вычетов. При этом АО и ООО «Т» являются взаимозависимыми.

Суды трех инстанций (дело № А72–10848/2016) отменили решение инспекции, указав, что возможность применения возвратного лизинга, когда приобретаемое

лизингодателем имущество передается лизингополучателю, одновременно выступающему в качестве продавца, предусмотрена статьей 4 закона «О финансовой аренде (лизинге)» и имеет разумные хозяйственные мотивы. При этом налоговое законодательство разрешает учитывать в расходах лизинговые платежи (подпункт 10 пункт 1 статьи 264 НК), в том числе и по такому договору.

В данном случае действия по приобретению оборудования с последующей их продаже и получению на условиях возвратного лизинга связаны со следующим. Налогоплательщик столкнулся с нехваткой оборотных средств, накопилась значительная задолженность перед поставщиками. С помощью указанного маневра налогоплательщик смог привлечь денежные средства на более выгодных условиях, чем получение кредита, при этом используя оборудование на протяжении всего срока лизинга. Суды (постановление кассации ФОБ–21921/2017 от 16.06.2017) отметили, что все компании исполнили свои налоговые обязательства по спорной сделке в полном объеме.

Принят в первом чтении законопроект об освобождении лизинга важнейших медицинских изделий от НДС

Госдума РФ на заседании в пятницу приняла в первом чтении законопроект № 169380–7 «О внесении изменения в статью 149 Налогового кодекса Российской Федерации в части освобождения от обложения налогом на добавленную стоимость услуг по финансовой аренде (лизингу) важнейших и жизненно необходимых медицинских изделий». Об этом сообщается на сайте нижней палаты российского парламента.

Ранее сообщалось, что проект соответствующих поправок к Налоговому кодексу был одобрен правительством РФ.

Как пояснялось, законопроектом предлагается освободить от обложения НДС операции по реализации услуг по передаче важнейших и жизненно необходимых медицинских изделий, имеющих соответствующее регистрационное удостоверение, по договорам финансовой аренды (лизинга) с правом выкупа.

реклама



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ САЛОН ТЕХНИКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

30.08-02.09 | 2017

Экспериментальное кольцо АО «ВНИИЖТ»
Россия, г.Москва, Щербинка

Генеральный партнер



ОАО «РЖД»

Официальный партнер



Группа ПТК

Технологический партнер



ТРАНСМАШХОЛДИНГ
Нам 15 лет

Партнер



Спонсор регистрации



ОБЪЕДИНЕННАЯ
ВАГОННАЯ
КОМПАНИЯ

Спонсор навигации



the evolution of mobility

Спонсор Дня открытых
дорог



Генеральные информационные партнеры

Коммерсантъ FM93.6
радио новостей



Гудок
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

РЖД ПАРТНЕР

Revolution



АГЕНСТВО
МОСКВА
ГОРОДСКИЕ НОВОСТИ

Организатор



Представляет:

РОССИЙСКИЙ ЛИЗИНГ 2017

21 и 22 сентября, Москва



По любым вопросам обращайтесь в наши офисы по телефонам:

- Москва +7 495 784 2687
- Лондон +44 208 947 2582

Или пишите по адресу: info@wwe-conferences.com