

Охота за “длинными” деньгами, или Что нужно знать, выбирая лизинговую компанию

Публикация является продолжением темы, начатой в статье “Лизинг систем хранения — новая грань вашего ИТ бизнеса” (см. SN № 3 (12) 2002 г.). Ее цель — дать читателям более подробную информацию об особенностях деятельности компаний различного типа, предоставляющих услуги лизинга в области ИТ решений, и снабдить их знаниями, необходимыми для эффективного использования как лизинговых схем, так и других механизмов отсроченных платежей.

Введение

Данная статья подготовлена на базе опыта специалистов департамента финансирования технологий московского офиса компании Hewlett-Packard (HP Financial Service — HPFS) в выполнении соответствующих проектов. Это попытка выявить те глубинные особенности ведения финансовых проектов, которые, оставаясь незаметными для неподготовленного взгляда, на практике приводят к вполне определенным результатам, например, разочарованию заказчиков и отказу от использования эффективных механизмов. Такая ситуация закономерна — цивилизованный российский рынок финансовых инструментов на этапе становления, вместе с ним складывается и отношение руководителей предприятий к новым формам финансирования развития своих организаций.

Любой участник лизинговой сделки сталкивается на практике с теми или иными рисками. Успешное разрешение проблемы рисков зависит от многих факторов, главный из которых — осведомленность, а значит, способность предвидеть осложнения и избежать их.

Макроэкономические показатели сегмента лизинга в России

Согласно статистике, в экономически развитых странах доля лизинга составляет, как правило, от 15 до 30% от общего объема инвестиций. В развивающихся странах, где рынки лизинговых услуг менее развиты, механизм лизинга используется для формирования 3-15% капиталовложений. Согласно данным отчета Международной финансовой

корпорации (МФК), в 1999 г. доля лизинга в общем объеме российских инвестиций составила лишь 1,5%, что отражало послекризисную нехватку кредитных ресурсов.

В 2000 г. происходил рост отрасли, и этот показатель вернулся к докризисному уровню в 3%, так и не преодолев планку в 3% в 2001 г. Исследователи из МФК полагают, что вследствие благоприятных изменений в законодательной и налоговой базе, а также в связи с повышением внутреннего спроса на лизинговые услуги, правомерно в прогнозе на 2002-2003 гг. повысить долю лизинга в общем объеме инвестиций до 4%.

В переводе в абсолютные цифры этот прогноз означает, что объем российского рынка лизинговых услуг (дол. США) достигнет в 2002 г. 2,3 млрд и 2,8 млрд в 2003 г. Данная оценка предполагает существенное ускорение темпов роста российского лизингового рынка, в том числе и вследствие устранения противоречий в налоговом и гражданском законодательстве. Кроме того, прогноз роста данного сегмента опирается на следующие факты.

Главными источниками финансирования инвестиций в основной капитал традиционно были собственные средства предприятий (50,3%). Доля банковских кредитов в финансировании инвестиций в основной капитал до сих пор остается ниже, чем в послекризисном 1999 г. (4,2%), хотя и несколько увеличилась — с 2,9% в 2000 г. до 3,5% в 2001 г. Несмотря на имеющиеся положительные изменения в банковском секторе, банковская система России по-прежнему не выполняет своей роли финансового посредника, т. е. системы, перераспределяющей финансовые ресурсы по отраслям промышленности.

Объем иностранных инвестиций, поступивших в Россию в 2001 г., увеличился по сравнению с 2000 г. на 30% и составил 14,3 млрд дол. Однако отраслевые приоритеты, сложившиеся у иностранных инвесторов после 1998 г., сохраняются: наибольший объем иностранных инвестиций поступил за 2001 г. в торговлю и общественное питание (37,1%). В конце мая текущего года Госкомстат РФ опубликовал отчет, в соответствии с которым объем иностранных инвестиций, вложенных в российскую экономику за первый квартал 2002 г., на 39,4% превысил показатель этого же периода прошлого года. Однако увеличение произошло за счет кредитов и портфельных инвестиций, а объем прямых инвестиций продолжал падать уже четвертый квартал подряд.

Даже в случае их значительного увеличения иностранные инвестиции не будут способны удовлетворить инвестиционные потребности России. Утолить инвестиционный голод можно за счет преимущественного использования внутренних ресурсов. Но ни фондовый рынок, ни банковская система не выполняют своих функций по аккумулированию сбережений и их трансформации в инвестиции.

Кроме того, по мнению некоторых аналитиков, совокупный инвестиционный потенциал российской экономики реализуется менее чем на треть. Две трети аккумулированных сбережений лежат без движения или вывозятся за рубеж. Главным инвестором являются предприятия, которые финансируют из собственных средств 50,3% инвестиций в основной капитал. Без реформирования банковской системы и структурных изменений в экономике коренных изменений в ситуации с инвестициями не предвидится.

Структура лизинга по секторам рынка и регионам России

За годы, прошедшие после кризиса 1998 г., лизинговые компании, число которых, по некоторым оценкам, приблизилось к 500, занимались расширением возможностей финансирования своих сделок и установили стабильные отношения с поставщиками — кредиты поставщиков используют сейчас 32% компаний, участвовавших в опросе.

Не последнюю роль в этом процессе играет подразделение HPFS компании Hewlett-Packard, которое работает на российском рынке уже 5 лет. Подразделение HPFS действует как самостоятельная компания и является одной из крупнейших лизинговых фирм на российском рынке, занимая около 40% IT лизинга. (В целом HPFS имеет представительства в более чем 50 странах, аккумулирует более 9 млрд дол.).

Основное количество лизинговых компаний сконцентрировано в Европейской части России, в частности, в Москве (79,7 и 40% соответственно). Число лизинговых компаний, зарегистрированных на территории Урала и Западной Сибири, увеличилось, но доля их в размере общего числа компаний незначительно уменьшилась с 1999 г. (15,7% в 1999 г., 14,9% — на начало 2002 г.). Доля компаний, зарегистрированных на территории Восточной Сибири и Дальнего Востока, уменьшилась на 3% (с 8,5% в 1999 г.)

Первая проблема, связанная с выбором лизинговой компании: **работает ли компания-кандидат в вашем регионе?** При прочих равных возможностях преимущество у той компании, которая уже работает в вашем регионе (сама или через постоянных партнеров). Так, региональные системные интеграторы – партнеры НР – имеют полномочия предлагать своим заказчикам финансовые услуги, которые затем практически реализуются через московский офис НР. Специалисты московского офиса оказывают телефонные консультации всем заказчикам услуг НР на всей территории России, а в случае необходимости – выезжают на предприятие.

Спектр оборудования, приобретаемого посредством лизинга, достаточно широк. Что касается отраслей промышленности, в которых используется лизинг, то, по данным исследования МФК, он практически не изменился по сравнению с прошлым годом. По-прежнему лидируют автотранспортные средства: лизингом грузовых автомобилей занимаются 64% опрошенных компаний, а лизингом пассажирских – 56%. За автотранспортом следует производственное оборудование (им занимается 44% компаний), телекоммуникационное (40%), оборудование пищевой переработки (37%), торговое (35%) и полиграфическое (30%). Кроме того, лизинговые компании работают с оборудованием по деревообработке, медицинским оборудованием, занимаются лизингом строительной техники и авиатехники. Услуги IT лизинга предоставляют лишь немногим более 10% компаний.

Согласно последним данным Российской ассоциации лизинговых компаний (“Рослизинг”), в 2001 году темпы роста лизинговых операций составили в некоторых секторах 200-300%. Наибольшей популярностью пользовался лизинг телекоммуникационного оборудования (28%), машиностроительного оборудования (27%), специального оборудования (14,7%) и автотранспортных средств (14,1%).

В этом году, согласно данным исследования, проведенного агентством РБК, объем лизинговых операций продолжит расти ударными темпами и к концу года должен увеличиться как минимум на 40%, хотя некоторые его участники исследования говорят о 100% и более. Аналитические исследования показывают, что в течение этого года в структуре лизинга произошли некоторые изменения: на первое место начинает выходить лизинг производственного оборудования, на долю которого приходится свыше 50% лизинговых сделок.

Нередко лизинговые компании называют себя универсальными и объявляют, что занимают всеми видами лизинга с любым возможным объектом лизинга, во всех регионах России и на любые суммы. Однако, вероятнее всего, это лишь рекламный ход с целью обратить на себя внимание. Конечно, одна из задач менеджеров лизинговой компании заключается в диверсификации лизингового портфеля компании с целью минимизации рисков, но эта диверсификация всегда осуществляется в рамках определенного набора направлений.

Сегодня, когда Россия находится буквально на пороге вхождения в ВТО, становится весьма актуальным вопрос о том, стоит ли предприятиям связывать себя контрактами с российскими лизинговыми компаниями (банками и т.п. финансовыми структурами) или стоит дождаться более “дешевых” и “длинных” ресурсов, предлагаемых западными финансовыми структурами? Насколько существенна “национальность” лизинга? Простого и однозначного ответа на этот во-

прос не существует. Рассмотрим некоторые аспекты этой проблемы.

Источники финансирования лизинговых компаний

Несмотря на то, что лизинг в некотором смысле является конкурентом банковского кредитования, по многим аспектам этот финансовый инструмент как дополняет, так и зависит от банковской системы. С одной стороны, лизинговые компании (ЛК) во всем мире полагаются в некоторой степени на кредитное финансирование, в основном со стороны банковского сектора. С другой стороны, ЛК также представляют собой источник инвестиционных возможностей для банков, которые приобретают дебиторскую задолженность по лизинговым платежам либо напрямую, либо через ценные бумаги, выпущенные в обеспечение обязательств по договору лизинга.

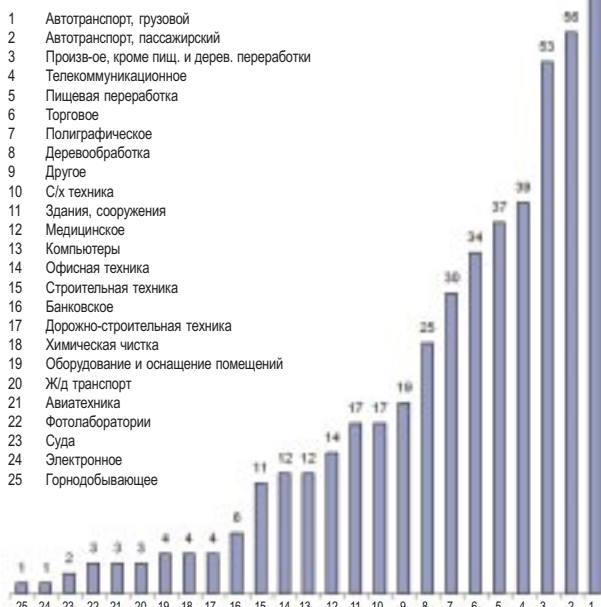
Двум аспектам взаимоотношений ЛК и обслуживающего банка соответствуют две основные разновидности ЛК, работающих в России:

- ЛК, созданные как дочерние структуры коммерческих банков или других финансовых учреждений, страховых компаний. Серьезный сегмент компаний этого класса составляют ЛК, обслуживающие финансово-промышленные группы России;
- ЛК, созданные при крупных предприятиях-производителях и продавцах промышленной продукции. Производители оборудования при этом используют лизинг как механизм сбыта продукции и действенный способ продаж на рынках, где не хватает свободного капитала. С этой целью крупные зарубежные поставщики, как, например, Caterpillar, Daimler Chrysler Service, John Deere Russia, Hewlett-Packard, создали в России свои собственные лизинговые компании.

Вид финансового лизинга, традиционно предлагаемый ими в международной практике, называется “Лизинг-помощь в продажах” (sales-aid leasing или vendor leasing). Такие ЛК способны наиболее четко работать по сервисному обслуживанию лизингового имущества, что особенно важно для крупных проектов информатизации предприятий.

Надежность обслуживающего банка – большой вопрос российской экономики. Грег Алтон, руководитель Группы МФК по развитию лизинга в России, считает, что большинство российских лизинговых компаний имеют крайне низко диверсифицированные и — следовательно — рискованные портфели. “Зачастую они слишком зависят от одного источника финансирования, что также увеличивает риск”, — подчеркивает Алтон. “Значительная часть российских финансовых компаний и банков, стараясь закрепиться на финансовом рынке и извлечь максимум прибыли, допускают гораздо большие риски, нежели иностранные коллеги, работая зачастую не с самыми прибыльными и надеж-

Распределение (в %) лизинговых компаний по отраслям рынка
(ист.: Группа по развитию лизинга МФК, 2002 г.)



ными клиентами”, — считает Андрей Николаенко из Российской Академии предпринимательства.

Международная практика бизнеса уже разработала некоторые механизмы защиты от банковских рисков. Так, МФК на основании своего многолетнего опыта рассчитала определенные финансовые коэффициенты, которые используются для различных отраслей экономики в качестве критериев риска. Такие эмпирические критерии, используемые во всем мире, пока, к сожалению, мало известны в России. Похоже, что результаты их применения к российским реалиям могли бы быть очень поучительными. Например, МФК считает, что для лизинговых компаний соотношение долга и собственного капитала не должно превышать 8:1. “Это требование является типично невыполнимым для компаний, получающих финансирование от своих учредителей (лизинговые компании, принадлежащие банкам), поскольку такие дочерние компании часто имеют минимальный предусмотренный законом уставный капитал, — отмечает Грег Алтон. — Большинство российских компаний не соответствуют даже базовым стандартам”.

Важным аспектом обсуждаемого вопроса является проблема финансовых взаимоотношений производителя продукции, обслуживающего банка и лизинговой компании. Предпочтительнее, если услугу лизинга оказывает обслуживающий банк или дочерняя ЛК есть непосредственно у продавца имущества. Как правило, вероятность получить более дешевое финансирование на более длительный срок и под гораздо меньший залог (если таковой вообще будет потребован) более велика в ЛК обслуживающего банка. Если ЛК работает со сторонним банком, вполне возможно, что и стоимость лизинга будет дороже, и вдобавок могут появиться дополнительные условия типа перечисления в данный банк суммы, не меньшей стоимости лизингового имущества. Если объектом лизинга является технологическое сложно демонтируемое оборудование, помимо непосредственно предмета лизинга, такой банк может потребовать дополнительное обеспечение.

Подразделение HPFS компании HP имеет свой собственный банк в Ирландии, что позволяет обходиться без привлечения дополнительных заемных средств. На примере HP мы видим образец практического идеального лизингового партнера: производитель-банк-ЛК в “одном флаконе”. Поскольку основной задачей HPFS является продвижение оборудования компании, то и процентные ставки, предлагаемые компанией, весьма умеренны.

Исполнение договора купли – продажи при лизинге

В практической жизни важное значение имеет осведомленность лизингополучателя об условиях договора купли-продажи предмета лизинга на стадии его исполнения, особенно в тех случаях, когда выбор имущества и его поставщика является обязанностью лизинговой компании. В таких случаях

лизингополучатель обычно ничего не знает об условиях поставки лизингового имущества, что для него оборачивается невозможностью предъявить непосредственно продавцу (производителю) лизингового имущества какие-либо претензии, пусть даже обоснованные.

Лизингополучатель наделен правами и обязанностями покупателя, следовательно, он должен быть проинформирован об условиях договора купли-продажи предмета лизинга, имеющих для него практическое значение. Поскольку все три участника – продавец, лизингодатель и лизингополучатель – имеют непосредственное отношение именно к приему-передаче предмета лизинга, наиболее привлекательной является ситуация типа HPFS, в которой лизингодатель одновременно является продавцом и производителем лизингового имущества.

Помимо полной и достоверной информации о всех характеристиках сделки купли-продажи профессиональная лизинговая компания предоставляет лизингополучателю детальную методику лизингового расчета, в которой отражаются все платежи вплоть до процентов, необходимых для покрытия текущих расходов лизингодателя. Например, процентная ставка, указанная в контракте, включает в себя все страховые премии за риск (за исключением страхования самого оборудования), административные расходы и вознаграждение HPFS. “Мы пользуемся общепринятой методикой, однако у клиента могут возникать дополнительные вопросы по методике лизингового расчета, — поясняет Наталия Макарошкина, специалист московского офиса компании HP. — В таких случаях мы обязательно предоставляем ему требуемую дополнительную информацию”.

Еще один источник возможных проблем – недостаточная определенность на этапе заключения соглашения позиций сторон по процедуре выкупа имущества, полученного в лизинг. Если после выполнения лизингового договора заказчик рассчитывает получить оборудование в собственность, он должен заранее выяснить условия выкупа лизингового имущества, предлагаемые лизингодателем.

HPFS, например, определило базовое правило, в соответствии с которым выкуп производится заказчиком за чисто символическую сумму, если иного заранее не оговорено в контракте. Следует подчеркнуть, что данное правило действует в случае именно финансового, а не оперативного лизинга. Оперативный лизинг в настоящее время представляется компанией только очень надежным заказчиком с очень хорошими финансовыми показателями. В этом случае заранее оговаривается сумма (как правило, процент от стоимости оборудования), который не входит в лизинговые платежи и не взимается с заказчика. По окончании срока оперативного лизинга заказчик возвращает оборудование HP или выкупает его по указанной стоимости.

Лизинг – это инвестиции

Существующая в России законодательная база лизинга неплохо развита и включает

в себя Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон “О лизинге” и Конвенцию УНИДРУА о международном финансовом лизинге. За последний год произошли коренные изменения в налоговой системе России. Вступила в действие гл. 25 НК РФ, регулирующая порядок взимания налога на прибыль организаций, в которой сохранен благоприятный режим налогообложения и, как следствие, экономические преимущества лизинговых сделок.

Принятый 29 января 2002 г. Федеральный закон “О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “О лизинге”” урегулировал некоторые противоречия, которые были в старой редакции закона. Наименование закона, как и слово “лизинг”, заменено на “финансовую аренду (лизинг)”. Изменилось и определение понятия “лизинг”. В новой редакции закона лизинг определяется как “совокупность экономических отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга”. Лизинговая деятельность определяется как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и сдаче его в лизинг.

Следует четко разделять экономические и правовые подходы к пониманию лизинга. С точки зрения экономистов, лизинг имеет ярко выраженный инвестиционный характер. Так, при осуществлении лизинговой сделки обязательным ее элементом является инвестирование в приобретение основных средств (предмета лизинга). Лизинговые сделки совершаются в большинстве своем финансовыми и инвестиционными организациями, при этом факт инвестирования денежных средств сопряжен с различными видами рисков. С правовой точки зрения, лизинг является ни чем иным, как финансовой арендой. Но в условиях российской экономики для того, чтобы лизинг был признан и получил широкое распространение, нужно воспринимать его именно как инвестиционный механизм. Использование благоприятного амортизационного и налогового режимов – это не просто льготы или уступки, а характеристики, объективно присущие лизингу как способу осуществления инвестиционной деятельности.

Ускоренная амортизация, которая иногда считается отрицательным моментом налоговой политики государства, на самом деле является выгодной для самого государства: позволяя производственным предприятиям снижать налогооблагаемую базу сегодня, оно помогает тому, что завтра сэкономленные средства будут направлены на развитие производства. Лизинг, помогая встать на ноги малым предприятиям, позволяет модернизировать производство, выпускать конкурентную продукцию, и, как следствие, помогает увеличивать налоговые поступления в бюджет.

Помимо ускоренной амортизации во многих странах одним из существенных государственных стимулов развития рынка лизинговых услуг является “инвестиционная скидка”, которая представляет собой снижение налоговых платежей в случае реинвестирования прибыли компании в оборудование, и некоторые другие активы.

Работа с зарубежной ЛК в ряде случаев может оказаться для российского предприятия выгоднее, чем с российской. Дело в том, что, если сделка лизинга является международной, то существуют три возможных варианта применимого к ней права:

- право страны, избранное сторонами сделки, применяется, если стороны определили право при совершении сделки либо в результате последующего соглашения. Здесь не существует никаких ограничений в выборе: это может быть право страны лизингодателя, лизингополучателя и любой другой страны;
- Оттавская Конвенция о международном финансовом лизинге используется, если лизингодатель и лизингополучатель не определили применимое право и находятся в странах-участницах Конвенции, или если договоры лизинга и поставки предмета лизинга регулируются правом одной из стран-участниц Конвенции;
- право страны лизингодателя применяется в случаях, когда сделка не регулируется Конвенцией и стороны не определили применимое право.

Предприятия, заинтересованные в реализации инвестиционной составляющей лизингового проекта, должны помнить о том, что помимо прав инвестиционный подход налагает на них ряд обязанностей, традиционных для инвестиционных проектов, например, подготовка бизнес-плана. Детальное бизнес-планирование любого проекта, считающееся неотъемлемой частью корпоративной бизнес-культуры в зарубежных компаниях, у нас зачастую вызывает раздражение и рассматривается как попытка затянуть решение вопроса о лизинге.

Организации, пользующиеся услугами лизинговой компании, специализирующейся на IT решениях, оказываются в благоприятной ситуации: бизнес-планирование будущего IT решения уже было осуществлено совместно с представителями HPFS на этапе разработки спецификации поставки и проектного решения.

Традиционные заблуждения

Этапу первичного становления любого сектора рынка всегда соответствует мифотворчество (о необычайной легкости/сложности/дороговизне/дешевизне и т. п. особенностях новых рыночных механизмов), с которыми потом рыночное сообщество расстается, смеясь. Перечислим основные из них:

1. Львиная доля потенциальных лизингополучателей считают, что при заключении лизингового контракта не требуется дополнительного обеспечения (залог, поручительство, банковская гарантия и т.п.), так как обеспечением является непосредственно объект лизинга.

Когда объектом сделок финансового лизинга является производственное и технологическое оборудование, то параметры их ликвидности на вторичном рынке недостаточно определены, в связи с чем лизингодателем правомерно может подниматься вопрос о дополнительном обеспечении по данной лизинговой сделке.

Зарубежные ЛК, как правило, требуют гарантии иностранных банков. HPFS, в отличие от многих, работает со своими заказчиками без привлечения гарантий иностранных банков, а в 70% случаев осуществляет финансирование вообще без привлечения каких-либо гарантий. В 10% требуется поручительство головной компании или одного из учредителей и менее чем в 30% — банковских гарантий российских банков. При этом решение по финансированию проектов общей стоимостью до 500 тыс. дол. принимается на уровне локального офиса и потому срок принятия такого решения составляет 5 рабочих дней с момента получения требуемой информации.

Почему HPFS может себе позволить себе такие условия? Как правило, условие залога или дополнительных гарантий тогда, когда ликвидность лизингового имущества явно недостаточна, например, в связи с плохой структурированностью, а порой и полным отсутствием вторичного рынка — ситуация, характерная для рынка специализированного оборудования. Однако HP имеет *собственную развитую торговую инфраструктуру*, что позволяет ей избежать традиционной для других лизинговых компаний опасности малой ликвидности лизингового имущества.

2. Немало клиентов лизинговых компаний уверены, что лизинговая сделка более проста по своей структуре и менее продолжительна по срокам заключения, нежели оформление банковского кредита.

Лизинговая сделка уже по количеству субъектов сделки не может быть проще по своей структуре, чем процедура получения кредита в банке, по той простой причине, что сделка финансового лизинга включает в себя сделку купли-продажи лизингового имущества, договор на его страхование и зачастую кредитную сделку (не считая договора залога (поручительства) и страхования предмета обеспечения, как правило, обязательных при кредите). Тем самым при превращении в жизнь лизинговой сделки необходимо учесть интересы всех субъектов сделки. Каждый из них, что абсолютно справедливо, имеет право предъявлять свои требования (условия, сроки, тексты договоров и т.п.) к тому этапу лизинговой сделки, где он участвует. Процедура согласования условий и документов значительно упрощается, если одна компания совмещает функции нескольких сторон, как, например, в случае с HPFS, когда количество необходимых документов и текстов для согласования сводится к минимуму. Для принятия решения о финансировании в HPFS предоставляются следующие документы: годовой отчет, финансовая отчетность за 2 предыдущих года (формы с 1 по 5), финансовая отчетность на последнюю дату (квартальная), аудиторское заключение. Особенно упрощается процедура оформления сделки, если сумма контракта не превышает 500 тыс. дол.

Обязательным элементом лизингового контракта является страхование оборудования. Различные лизинговые компании решают этот вопрос по-разному. Например, HP оставляет право выбора страховой компании за заказчиком, настаивая на выполнении единственного требования — выбранная за-

казчиком страховая компания должна быть достаточно крупной и известной своим опытом работы на профильном рынке.

3. Первый вопрос, который задает клиент, только что узнавший реальные подробности лизинговой сделки, звучит так: «Почему за границей все проще, быстрее, дешевле?!»

В зависимости от наличия специального лизингового законодательства, все зарубежные страны могут быть объединены в две большие группы: страны, имеющие специальные законы или постановления, регулирующие лизинговую деятельность, и страны, не имеющие таковых. Это означает, что условия по лизинговым сделкам весьма неоднородны. В стране к каждому клиенту применяется дифференцированный подход, что наблюдается и в России. Впрочем, у нас, безусловно, более жесткий подход, который диктуется отнюдь не «бессовестной алчностью» лизинговых компаний, а требованиями текущего момента отечественной экономики, которая, несмотря на последние позитивные изменения, таит в себе большую неопределенность. Все оказывается проще, например, при внутреннем лизинге, когда количество участников сделки сокращается.

Другие схемы отсроченных платежей

Лизинг выгоден большинству предприятий, работающих с прибылью. Иначе, какая выгода от того, что расходы по лизинговым платежам вы относите на себестоимость своей продукции, уменьшая базу по налогу на прибыль? Однако, если преимущества лизинговых схем для вас не очевидны, имеет смысл сравнить их с кредитом и прямой покупкой. В первую очередь, надо четко определить для себя, какие преимущества лизинга вас интересуют больше всего: оптимизация налогообложения; экономия/увеличение собственных оборотных средств; оптимизация структуры баланса за счет того, что лизинговое имущество будет учитываться у вас на забалансовом счете, сохраняя вашу привлекательность для кредиторов и т.д. Исходя из приоритетных лично для вашей компании преимуществ лизинга, вы сможете оценить объективность тех или иных сравнительных расчетов.

Выбор той или иной формы зависит от желаний заказчика, его кредитоспособности, типа приобретаемого оборудования. Например, лизинг невозможен при приобретении только одного программного обеспечения или услуг — в такой ситуации HPFS предлагает воспользоваться схемой *продажи в рассрочку*.

Вполне вероятно, что результаты предварительного анализа приведут вас к решению воспользоваться другими методами отсроченных платежей, которые также предоставляет HPFS своим клиентам: *целевой кредит, возвратный лизинг*.

Одной из интересных форм финансирования является возвратный лизинг, используемый в ситуациях, когда предприятие испытывает нужду в средствах для приобретения нового оборудования, имея на балансе устаревшее оборудование, которое не может

списать. В случае возвратного лизинга предприятие-собственник оборудования продает свое оборудование лизинговой компании НР, а последняя сдает его в лизинг этому же предприятию. В результате такой сделки у предприятия появляются денежные средства, которые оно может использовать по своему усмотрению, например, для приобретения более современного оборудования. В договоре возвратного лизинга оговаривается, что после окончания его срока действия предприятие имеет право выкупить оборудование и тем самым восстановить на него право собственности. Возвратный лизинг — это не только эффективный способ улучшения финансового состояния фирм, но и возможность ускоренной амортизации находящегося на балансе оборудования.

В рамках проекта HPFS может предложить как лизинг, так и продажу в рассрочку, а также комбинированный вариант — **проектное финансирование**. В такой ситуации финансирование “привязывается” к этапам проекта и зависит от завершенности той или иной фазы проекта. В таком случае клиент знает, что он получит финансирование на заранее оговоренных условиях и не будет находиться в жестких временных рамках, как, например, при банковском кредите. Так, если по каким-либо причинам один из этапов проекта затягивается, то и предоставление финансирования, а, следовательно, и последующие выплаты автоматически откладываются, так как одним из основных условий предоставления лизинга или продажи в рассрочку является акт приемки-передачи оборудования или работ.

В чистом виде лизинг не является кардинально новым продуктом, однако специфика рынка сегодня такова, что комплексная технология, созданная на базе лизинга и включающая в себя качественное сопровождение и поддержку информационной структуры Заказчика может представлять значительный интерес. Необходимо говорить о лизинге не как о виде долгосрочной аренды оборудования, а как о комплексе мероприятий, включающих в себя консалтинг (технический и финансовый), лизинг оборудования, сопровождение и развитие информационной структуры Заказчика.

Заключение

В заключение несколько существенных деталей:

1. Несмотря на то, что HPFS является подразделением компании Hewlett-Packard, финансовые схемы, обеспечиваемые этим подразделением, не требуют использования оборудования исключительно данного поставщика. Количество оборудования и ПО других производителей может достигать 40%.

2. Стоимость оборудования по контракту не зависит от того, оплачивается ли оно сразу или с использованием финансирования.

И, наконец, приятная новость для тех, кто дочитал до конца: HPFS совместно с партнерами разрабатывает программу финансирования малого и среднего бизнеса для сделок размером до \$60 тыс. дол.

Превратим поиски “длинных денег” в истинно королевскую охоту!

Стратегия развития HP Software в 2003 году

10 декабря 2002. — Компания Hewlett-Packard провела пресс-конференцию, посвященную стратегии развития HP ПО.

Стратегия развития ПО HP — новая парадигма в управлении (названная адаптивной платформой управления), которая непосредственно связывает мониторинг вычислительной инфраструктуры с возможностью расширения, настройки и/или перераспределения ресурсов в соответствии с бизнес-целями. Новый подход к развитию ПО ориентирован, прежде всего, на получение большей эффективности от вложенных инвестиций (ROI) и сводится: 1) к большей автоматизации управления ИТ ресурсами “в реальном масштабе времени” в соответствии с правилами, ориентированными на достижение максимальной эффективности бизнеса; 2) к наличию инструментария, позволяющего проводить анализ и предсказывать возможные проблемы в будущем.

В рамках объявленной стратегии анонсированы серии дополнений и расширений к HP OpenView и HP OpenCall решения — набор полнофункциональных платформ, услуг и программ для операторов связи.

HDS и Network Appliance блокируются

4 декабря 2002. — Компании Hitachi Data Systems Data Systems Corporation и Network Appliance, Inc. объявили о подписании соглашения о продвижении на рынке совмест-

ных корпоративных NAS решений. Согласно условиям соглашения, HDS будет предлагать NetApp® enterprise NAS gateway решения для использования их в составе дисковых массивов Hitachi Freedom Storage™ под управлением HiCommand™ Management Framework. Подобные решения дают пользователям корпоративного рынка возможность иметь общий пул хранения для NAS и SAN приложений, обеспечивая более высокий уровень управления ресурсами и сохранность сделанных вложений.

Соглашение — результат блокирования обеих компаний в реализации открытых и совместных бизнес-моделях, с ориентацией на поставку высокоэффективных, надежных, решений хранения, основанных на промышленных стандартах.

NAS gateway будет доступен при поставках с монолитными и модульными системами HDS поэтапно, начиная с I кв. 2003 г.

500 самых производительных суперкомпьютеров

В середине ноября 2002 г. стал доступен очередной список 500 крупнейших суперкомпьютеров в мире (<http://www.top500.org>). Лидер в списке — компания NEC — со значительным отрывом от HP и IBM. За ней — HP со 137 позициями в списке (более 25%) и далее — IBM со 118 позициями. Однако общая суммарная производительность суперкомпьютеров IBM, входящих в состав Top500, равняется 93.074 Teraflops (триллиона операций с плавающей точкой в секунду), что составляет 31% от суммарной вычислительной мощности всех компьютеров списка и на 43% превышает показатель занявшей второе место компании HP — 64.827,6 Teraflops.

Список “Top500 List Supercomputing Sites” (500 крупнейших суперкомпьютеров) составляется и публикуется признанными экспертами в этой области — Джеком Донгарра (Jack Dongarra) из университета Теннесси, а также Эриком Штроемeyerом (Erich Strohmaier) и Хансом Мейером (Hans Meuer) из университета Мангейма (Германия). Весь список — на сайте: <http://www.top500.org>.

Первые 10 из списка Top500 — крупнейших суперкомпьютеров (R_{max} и R_{peak} значения в GFlops)

Rank	Manufacturer Computer/Procs	R_{max} R_{peak}	Installation Site Country/Year	Computer Family Computer Type
1	NEC Earth-Simulator/ 5120	35860.00 40960.00	Earth Simulator Center Japan/2002	NEC Vector SX6
2	Hewlett-Packard ASCI Q - AlphaServer SC ES45/1.25 GHz/ 4096	7727.00 10240.00	Los Alamos National Laboratory USA/2002	Compaq AlphaServer Al.Se.-Cluster
3	Hewlett-Packard ASCI Q - AlphaServer SC ES45/1.25 GHz/ 4096	7727.00 10240.00	Los Alamos National Laboratory USA/2002	Compaq AlphaServer Al.Se.-Cluster
4	IBM ASCI White, SP Power3 375 MHz/ 8192	7226.00 12288.00	Lawrence Livermore National Laboratory USA/2000	IBM SP SP Power3 375 MHz high node
5	Linux NetworX MCR Linux Cluster Xeon 2.4 GHz - Quadrics/ 2304	5694.00 11060.00	Lawrence Livermore National Laboratory USA/2002	NOW - Intel NOW Cluster - Intel
6	Hewlett-Packard AlphaServer SC ES45/1 GHz/ 3016	4463.00 6032.00	Pittsburgh Supercomputing Center USA/2001	Compaq AlphaServer Al.Se.-Cluster
7	Hewlett-Packard AlphaServer SC ES45/1 GHz/ 2560	3980.00 5120.00	Commissariat a l'Energie Atomique (CEA) France/2001	Compaq AlphaServer Al.Se.-Cluster
8	HPTI Aspen Systems, Dual Xeon 2.2 GHz - Myrinet/2000/ 1536	3337.00 6758.00	Forecast Systems Laboratory - NOAA USA/2002	NOW - Intel NOW Cluster - Intel
9	IBM pSeries 690 Turbo 1.3GHz/ 1280	3241.00 6656.00	HPCC UK/2002	IBM SP pSeries 690 Turbo 1.3 GHz
10	IBM pSeries 690 Turbo 1.3GHz/ 1216	3164.00 6323.00	NCAR (National Center for Atmospheric Research) USA/2002	IBM SP pSeries 690 Turbo 1.3 GHz