

**Финансовые программы
Hewlett-Packard Financial
Services**

Что такое HEWLETT PACKARD FINANCIAL SERVICES?

Дочерняя структура
корпорации HP

Свыше 11 млрд.\$
основных фондов

Штат – более 1,000 человек

Оперативная деятельность
более чем в **40** странах,
штаб-квартира в **Murray Hill,
New Jersey**

В России действует
от имени ЗАО
«Хьюлетт-Паккард АО»



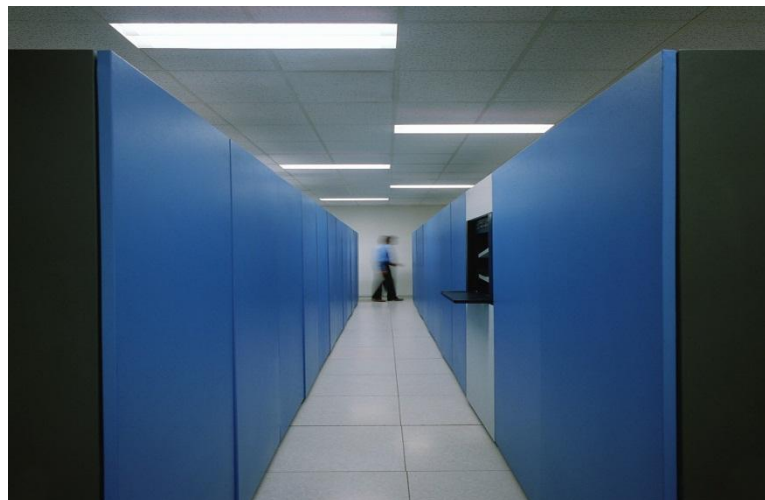
Преимущества вендорного финансирования:

1. Знание ИТ рынка
2. Наши программы адаптированы под потребности заказчиков (консолидация и модернизация ИТ инфраструктуры, сокращение ИТ издержек)
3. Мы предлагаем выгодные условия финансирования (стоимость, срок, отсутствие предоплаты в стандартной схеме и отсутствие дополнительных комиссий)
4. Программы HPFS – возможность масштабной модернизации ИТ оборудования без существенного увеличения затрат, без привлечения банковского капитала и собственных ресурсов



HPFS: Что мы предлагаем в России?

- **Финансирование**
- приобретения оборудования в пользование в форме лизинга до 5 лет, финансирование ПО в виде рассрочки платежа
- **Что мы финансируем?**
- оборудование и программное обеспечение ИР
- оборудование и программное обеспечение других производителей (инженерные системы ЦОДов)
- работы по инсталляции (если они закрываются одним актом-приемки с оборудованием и / или ПО)
- **Как это работает?**
Подписывается рамочный договор, финансируются отдельные поставки



ЛИЗИНГ (финансовый, оперативный, возвратный)

СНИЖЕНИЕ СОВОКУПНОЙ СТОИМОСТИ ВЛАДЕНИЯ ОБОРУДОВАНИЕМ

- Отнесение расходов по лизингу на затраты (CapEx/OpEx)
- Предсказуемые финансовые потоки
- Выкуп по мин остаточной стоимости
- Срок лизинга: до 5 лет
- Ускоренная амортизация для ИТ оборудования отсутствует
- Структурирование платежей в соответствии с имеющимся бюджетом у заказчика



ВОЗВРАТНЫЙ ЛИЗИНГ

Возвратный лизинг – продажа оборудования, находящегося на балансе компании, по его балансовой или рыночной стоимости с последующим лизингом на срок до 3х лет, т.е. HPFS выкупает оборудование и сразу же передает его в лизинг.

Основные преимущества:

- рефинансирование оборудования, находящегося на балансе по балансовой / рыночной стоимости
- пополнение оборотных средств компании и аккумулирование дополнительных ИТ бюджетов
- возможность обновления оборудования в конце срока лизинга
- отнесение расходов по лизингу на затраты
- оборудование физически не перемещается и остается в распоряжении продавца (он же лизингополучатель)



КОМПЛЕКСНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИТ ПРОЕКТОВ



Существующий ЦОД

Новый ЦОД

- * Возвратный лизинг
- * Создание дополнительного бюджета
- * «Транзитный» лизинг на 12-18 месяцев для плавной миграции в новый ЦОД
- * Отсутствие проблем с утилизацией старого оборудования

- * Гибкий график инвестиций в новое оборудование (лизинг/аренда)
- * Отсутствие начальных инвестиций (без предоплаты)
- * Оптимизация CAPEX / OPEX

TCO MODEL #1 (ЛИЗИНГ): СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОВОКУПНОЙ СТОИМОСТИ ВЛАДЕНИЯ СЕРВЕРНЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ (НР+НЕНР)

Исходные данные:

Заказчик:	
Сумма оборудования (без НДС), долл США:	2 000 000,00
Ставка налога на имущество:	2,2%
Срок использования техники:	5 лет
Срок лизинга:	3 года

	Доллары США	
	ПОКУПКА	ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ
Начальные инвестиции (supplier's price HW +upfront support, transportation, custom, taxes, receiving, installation):	2 000 000,00	0,00
Выплата за оборудование в течение срока лизинга (supplier's price HW+upfront support, transportation, custom, taxes, receiving, installation, financing costs):	0,00	2 287 155,00
Стоимость денег:	Внутренняя стоимость денег заказчика (CO Capital)	Включена в расчет финансового лизинга (~6,5% pa for 3 years term)
Налог на имущество за 2 года:	69 666	69 666
Скрытые расходы, возникающие в течение жизненного цикла оборудования		
Дополнительная гарантия (Extra warranty/support (по окончании стандартной поддержки)):	~ 10% - 15% от изначальной стоимости оборудования*	0
Расходы на утилизацию оборудования (Disposal, data wiping):	~ 6-8% от стоимости оборудования*	0
Доп расходы на сверх потребление электричества (Extra electricity / cooling cost when using old equipment)	~3-5% от стоимости оборудования*	0
PERFORMANCE ISSUES (down time, revenue impact, user dissatisfaction, difficulty to roll out new software if the equipment is too old)	~1-3 % от стоимости оборудования*	0
Доп расходы на персонал, связанные с большим количеством проблем по обслуживанию старого оборудования:	1,5-2% от стоимости оборудования*	0
Доп расходы, связанные с арендой площадей для размещения старого оборудования	~ 0,3 - 0,5% от стоимости оборудования*	0



Дополнительные преимущества лизинга: контроль над расходами и их оптимизация



TCO MODEL #2 (АРЕНДА): СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОВОКУПНОЙ СТОИМОСТИ ВЛАДЕНИЯ КОМПЬЮТЕРНЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ HP

Исходные данные:

Заказчик:

Сумма оборудования (без НДС), долл США: 1 200 000,00

Ставка налога на имущество: 2,2%

Срок использования техники: 2 года

	ПОКУПКА	ОПЕРАТИВНЫЙ ЛИЗИНГ
Начальные инвестиции (supplier's price HW + care packs, transportation, custom, taxes, receiving):	1 200 000,00	0,00
Выплата за оборудование в течение 2х лет (supplier's price HW + care packs, transportation, custom, taxes, receiving, financing costs):	0,00	1 106 856,00
Стоимость денег:	Внутренняя стоимость денег заказчика (CO Capital)	Включена в расчет оперативного лизинга
Подитог:	= 1 200 000 + CO Capital	1 106 856,00
Налог на имущество за 2 года:	37185	37185
Затраты заказчика в конце срока использования оборудования (Disposal, data wiping):	? (~ 6-8% от стоимости оборудования*)	0
Опции по окончании срока лизинга:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Продолжать пользоваться оборудованием 2. Благотворительность или продажа сотруднику 3. реализация через брокеров и т.д 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возврат оборудования 2. Продление срока лизинга (н-р, до получения нового оборудования) 3. Выкуп по остаточной стоимости

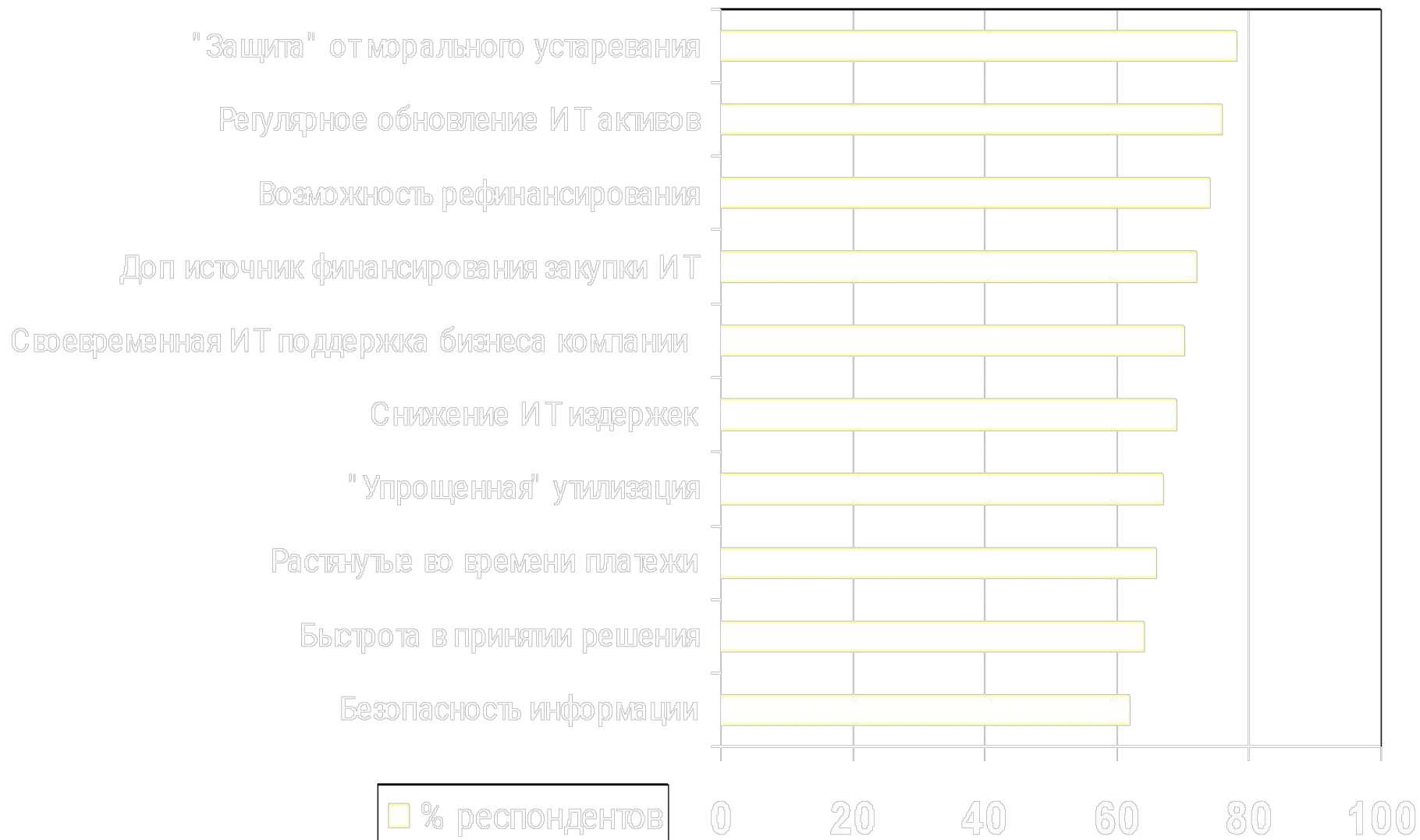


*согласно исследованиям IDC и Garner

Заключение: Даже не принимая во внимание такие «скрытые» расходы, связанные с владением оборудованием, как внутренняя стоимость денег и затраты в конце срока использования оборудованием, очевидная экономия лизингополучателя составляет 7% (\$93 144,-) от изначальной стоимости оборудования

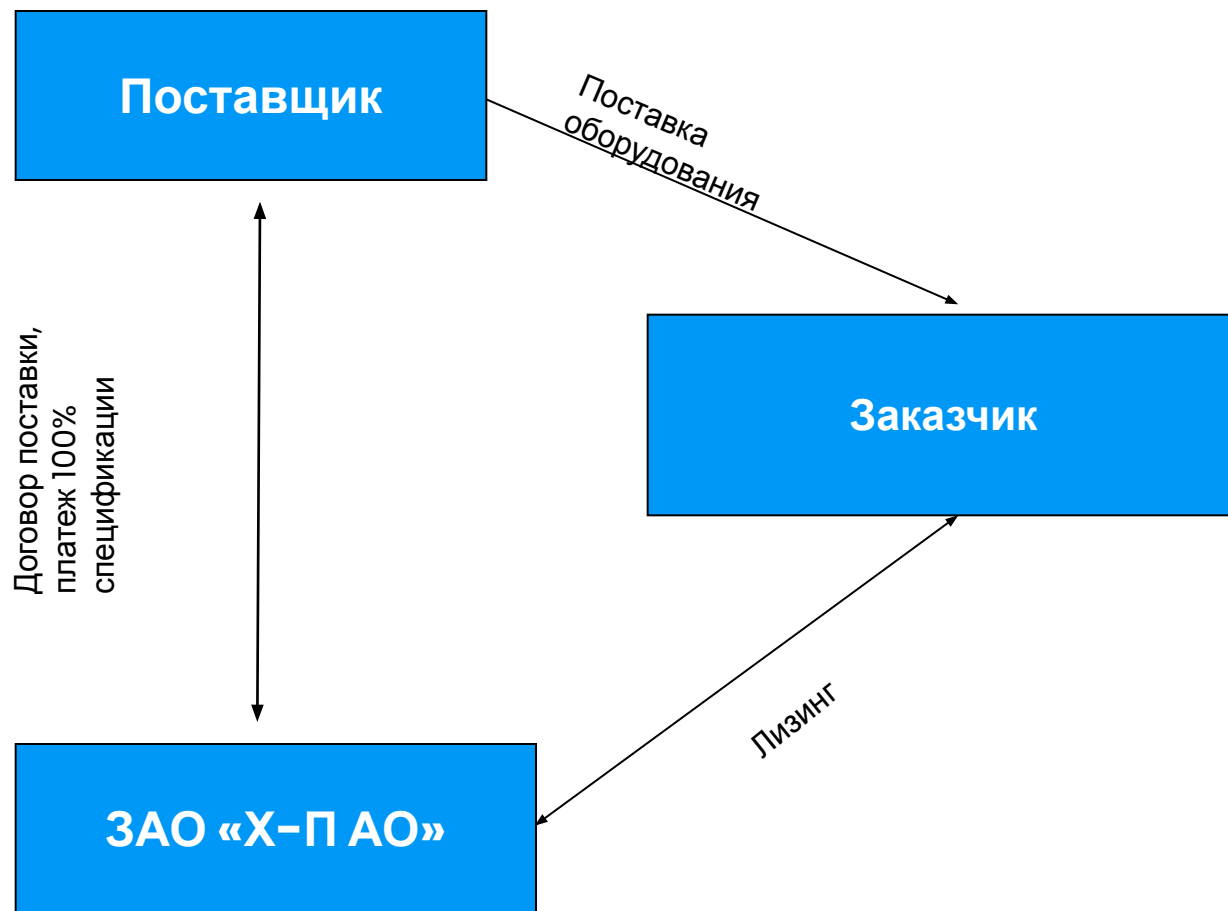


ПОЧЕМУ ЛИЗИНГ*?



IDC study, 2009, Why do Customers Lease?*

КАК РАБОТАЕТ ЛИЗИНГОВАЯ СХЕМА?



* Обязательства Заказчика по оплате лизинговых платежей начинаются с момента подписания заказчиком акта-приемки оборудования

ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ:

- Валюта контракта: доллары США, рубли
- Сроки финансирования: от 36 – 60 месяцев
- Минимальный размер: \$250К (без НДС)
- Оплата платежа: российские рубли по курсу ЦБ на день оплаты
- Периодичность платежей:
 - Ежемесячные
 - Ежеквартальные
 - Начало периода или конец периода по выбору



СПИСОК ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ КРЕДИТНОГО АНАЛИЗА

- Финансовая отчетность за 2009–2010гг (формы 1 – 5)
- Промежуточная финансовая отчетность на последнюю отчетную дату (квартальная)
- Расшифровки по кредитам и займам, дебиторам и кредиторам
- Управленческая отчетность (по требованию)
- Структура собственности



КООРДИНАТЫ И КОНТАКТНЫЕ ЛИЦА

- Интернет

<http://www.hp.ru/finance>

- **Светлана Онегина**

Менеджер по финансированию

HP Financial Services – Россия

125171, Москва, Ленинградское ш, 16а, стр. 3

Тел.: +7-916-927-12-13 (мобильный)

Тел.: +7-495-797-35 00 (офис)

Email: svetlana.onegina@hp.com



Q&A

