

О.С. Бадзим (Київський національний університет
технологій та дизайну, Україна)

А.Р. Древуш (Київський національний університет
технологій та дизайну, Україна)

ЛІЗИНГ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА БАНКІВСЬКОМУ ФІНАНСУВАННЮ

У статті розглянуто альтернативний шлях кредитування малого та середнього бізнесу – лізинг комерційної нерухомості. Досліджено переваги й недоліки придбання комерційної нерухомості за допомогою лізингу та запропоновано шляхи популяризації даного виду інвестиційної діяльності.

Ключові слова: лізинг комерційної нерухомості, об'єкт нерухомості, кредитування, іпотека.

Табл. 4. Літ. 12.

А.С. Бадзым (Киевский национальный университет
технологий и дизайна, Украина)

А.Р. Древуш (Киевский национальный университет
технологий и дизайна, Украина)

ЛІЗИНГ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КАК АЛЬТЕРНАТИВА БАНКОВСКОМУ ФИНАНСИРОВАНИЮ

В статье рассмотрен альтернативный путь кредитования малого и среднего бизнеса – лизинг коммерческой недвижимости. Изучены преимущества и недостатки приобретения коммерческой недвижимости с помощью лизинга и предложены пути популяризации этого вида инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: лизинг коммерческой недвижимости, объект недвижимости, кредитование, ипотека.

O.S. Badzym (Kyiv National University of Technologies and Design, Ukraine)

A.R. Drevush (Kyiv National University of Technologies and Design, Ukraine)

COMMERCIAL REAL ESTATE LEASING AS AN ALTERNATIVE TO BANK FINANCING

The article considers an alternative way of crediting for SME which is commercial real estate. Advantages and drawbacks of acquiring commercial real estate through leasing are studied, and the ways to promote this kind of investment activity are offered.

Keywords: commercial real estate leasing; real estate item; crediting; mortgage.

Постановка проблеми. Безперечною тенденцією останніх років стало зростання цін на нерухомість. Будь-яка комерційна діяльність вимагає офісних, складських або виробничих площ, тому для організації ефективної роботи підприємці змушені платити за орендовані приміщення великі гроші.

В умовах непомірно високих цін на нерухомість, особливо на комерційну нерухомість, придбати її у власність їм часто не під силу. Особливо це стосується малого бізнесу, для якого постійно зростаючі орендні платежі іноді ставлять під питання саме його існування.

На допомогу підприємцям може прийти зовнішнє фінансування їх проєктів, оскільки банківські кредити часто непідійомні для представників невели-

ких фірм. Лізинг має стати вирішенням цієї проблеми. Фінансова оренда комерційної нерухомості поки що не дуже поширена, але у цього сегмента великий потенціал. Для малого бізнесу лізинг – це зручний інструмент одержання у власність офісів та інших необхідних для його функціонування об'єктів комерційної нерухомості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасні наукові підходи до лізингу комерційної нерухомості та механізмів її удосконалення постійно досліджуються вітчизняними вченими, зокрема Л.Д. Буряком [9], Г.М. Дроздовою [4], С.Ф. Мокрійцевим [4], А.М. Поддєрьогіним [9].

Метою дослідження є різновид інвестиційної діяльності – лізинг комерційної нерухомості як альтернатива іпотечному кредитуванню й орендним відносинам.

Основні результати дослідження. Одним із перспективних напрямків розвитку лізингу в Україні є лізинг нерухомості. В будь-якій компанії рано чи пізно виникає необхідність придбання нерухомості у власність. Проте одночасне вилучення значних ресурсів з обігу на придбання нерухомості може виявитися неефективним.

Звернення в банк також може не принести бажаного результату, оскільки вітчизняні банки не поспішають надавати довгострокові кредити, а у компанії, у більшості випадків, не вистачить забезпечення для отримання подібних кредитних ресурсів. Вирішити цю проблему може лізинг нерухомості. Більше того, лізинг іноді є єдиним інструментом фінансування малого й середнього бізнесу. Надавши підприємствам нерухомість у лізинг, лізингова компанія як забезпечення перед кредитором передасть у заставу те нерухоме майно, яке вона фактично придбає відповідно до цільового призначення кредиту.

Варто відмітити, що операція лізингу нерухомості не відрізняється, з точки зору форми, від придбання в лізинг будь-якої техніки або обладнання.

По суті, лізинг дозволяє придбати комерційну нерухомість у розстрочку, це аналог іпотеки на житло. Проте існує низка вимог до об'єкта нерухомості, що купується за лізинговою схемою: об'єкт повинен мати статус комерційної нерухомості (нежитлового фонду); вартість об'єкта повинна перевищувати 20 тис. дол. США; об'єкт купується у продавця за повну вартість, яка, у свою чергу, вказується у всіх договорах та інших документах.

Комерційна нерухомість обов'язково підлягає страхуванню. Адже страхування об'єкта лізингу дозволяє упорядкувати фінансові та юридичні взаємовідносини між учасниками лізингової угоди. Страхові гарантії, з одного боку, забезпечують безперервність відтворення у процесі лізингової діяльності, а з іншого – компенсують втрати та підвищують платоспроможність усіх учасників лізингової угоди.

Вигодонабувачем за договором страхування призначається або лізингодавець – власник предмета лізингу, або банк-кредитор, який фінансує лізингодавця.

Договір страхування предмету лізингу може бути укладено на 1 рік або на весь термін дії договору лізингу.

Страхування дозволяє захистити майнові інтереси лізингодавця та лізингоотримувача у разі загибелі, втрати, пошкодження об'єкта лізингу на будь-

якій із стадій здійснення лізингової операції — з моменту поставки предмета лізингу продавцем (постачальником) до моменту закінчення терміну дії договору лізингу.

Порівняльна характеристика лізингу нерухомості, банківського кредиту на її придбання і довгострокової оренди представлена у табл. 1.

Варто відмітити, що лізингоодержувач отримує низку переваг:

1. Порівняно з іпотечним кредитом переваги лізингу полягають у відсутності зобов'язань щодо застави. При використанні лізингу нерухомості надання застави не є обов'язковою умовою для укладення договору, тому що майно перебуває на балансі лізингоотримувача.

2. У випадку з іпотечним кредитом клієнт банку отримує від нього фінансування й усіма процесами займається особисто. Лізингоотримувач всі питання передає лізинговій компанії. Це дозволяє клієнту зняти з себе ризики з аферами при купівлі нерухомості та процедурах щодо її оформлення. Потрібно зазначити, що афер при операціях купівлі-продажу нерухомості за іпотечним кредитуванням буває чимало. Це означає, що фактичний господар об'єкту, ще не сплативши кредит у банку, може втратити його. У випадку з лізингом це практично неможливо.

3. Лізинг дозволяє швидше амортизувати придбану будівлю — завдяки механізму прискореної амортизації з коефіцієнтом до трьох. Таким чином, лізингоодержувач стає власником будівлі за мінімальною залишковою вартістю. При кредиті прискореної амортизації майна не відбувається. Крім того, при зверненні в лізингові компанії немає необхідності відкривати розрахунковий рахунок, що практично завжди вимагають банки при оформленні кредиту.

4. Важливою перевагою є той факт, що вартість майна не включається до залишку кредитної заборгованості. Це сприяє покращенню його фінансових показників і дозволяє залучати додаткові кредитні ресурси.

5. Лізинг не потребує негайної сплати платежів. Лізингова угода більш гнучка, порівняно з кредитом, за умовами договору лізингу клієнт обирає зручну для нього схему фінансування, а платежі можуть здійснюватися з різною періодичністю і ставка може бути фіксованою і плаваючою.

6. Компанія отримує нагоду використовувати великі приміщення без одночасного вилучення з обігу значних грошових ресурсів, адже розмір лізингових платежів практично співвідноситься з розміром звичайних орендних платежів, проте після завершення строків лізингу предмет лізингу є вартістю лізингодавця, причому ринкова вартість такого об'єкта продовжує залишатись досить значною. До того ж, на предмет лізингу не може бути накладений арешт, стягнення третіх осіб тощо.

7. Якщо компанія є власником уже збудованого приміщення, але потребує поповнення обігових коштів, то за допомогою зворотного фінансового лізингу вона може отримати такі додаткові кошти. Для цього необхідно буде продати нерухомість лізинговій компанії відповідно до договору купівлі-продажу, а потім придбати право користуватися нерухомістю за договором фінансового лізингу.

Крім вище перелічених, існують також і податкові переваги:

Таблиця 1. Переваги та недоліки лізингу нерухомості, кредиту та оренди*

Умови	Лізинг нерухомості	Кредит	Оренда
Початкові витрати	Авансовий платіж від 20–30% від вартості об'єкта + можлива оплата виграта лізингодавця лізингоотримувачем	Переплата 20–30% від вартості об'єкта + оплата виграта банку	2–3 місячник орендних платежів + комісійні агентству нерухомості
Тривалість дії договору	Від 5 до 10–15 років	До 7 років	Зазвичай 35 місяців
Структура власності	Власник – лізингодавець, але предмет лізингу знаходиться на балансі лізингоотримувача. Після закінчення дії договору право власності переходить до лізингоотримувача.	Власник і балансоутримач – клієнт банку	Власник і балансоутримач – орендодавець
Ризики власності	На лізингоотримувача не поширюється вимоги щодо податкової застави і вимоги третіх осіб.	Ризики несе клієнт	Ризики несе орендодавець
Зміна розміру платежів	Розмір платежів зафіксований на весь термін лізингу, проте можливе зрощення, оскільки відбувається пережухунок платежів відповідно до курсу НБУ.	Розмір платежів може бути зафіксований на весь термін дії угоди	Орендні ставки можуть зрощуватися помісячно.
Податкові переваги	Отримання податкового кредиту. Відсотки і комісійні відносяться на валютні витрати, вартість предмета лізингу – на амортизацію.	Відсутні	Відсутні
Необхідність оформлення процедури купівлі-продажу і перевірка "чистоти" об'єкта	Займається лізингодавець	Займається клієнт банку	Займається агентство нерухомості/орендатор
Нотаріальне оформлення	Відсутнє	Потрібне	Відсутнє
Відносини застави	Відсутні, предмет лізингу сам є забезпеченням	Заставою, як правило, виступає сам об'єкт нерухомості	Відсутні
Вимоги до кредитоспроможності	Значно менші, ніж при кредитуванні	Значайні, оскільки існують жорсткі вимоги НБУ щодо вимог фінансових установ до своїх клієнтів	Відсутні
Обмеження на отримання кредиту	Немає	Є	Немає

* розроблено за даними [9].

1. Лізингоодержувач одразу має податковий кредит на всю вартість предмета нерухомості в момент отримання цієї нерухомості в користування від лізингодавця.

2. Винагорода лізингодавця не є об'єктом оподаткування ПДВ (якщо вона не перевищує подвійну облікову ставку НБУ (п. 3.2. Закону України «Про ПДВ» [2]) та відноситься на валові втрати лізингоодержувача в повному обсязі.

3. Лізингоодержувач нараховує амортизацію, чим суттєво зменшує базу оподаткування податком на прибуток.

Результати дослідження ринку лізингових послуг свідчать, що послуги з лізингу нерухомості сьогодні надає невелика кількість лізингових компаній. Це зумовлено тим, що не всі гравці ринку лізингових послуг можуть собі дозволити працювати з довгими грошима. Послуги з лізингу комерційної нерухомості сьогодні надають: «Райфайзен Лізинг Аваль», «Укіо Банк Лізинг» «Українська Лізингова Компанія», «Універсальна лізингова компанія» (BNP Paribas), «ВАБ-Лізинг», «Капітал Лізинг», «Панта Рей Систем», «Ласка Лізинг», «Уні Кредит Лізинг», «ING Лізинг Україна», «Хьюпо Альпе-Адрія Лізинг», «Ерсте Груп Імморен Україна», «ЛД Лізинг», ТОВ «Міжрегіональна інвестиційно-лізингова компанія», ТОВ «Ві-Ді Лізинг» та інші.

У табл. 2 представлені лізингові компанії за результатами діяльності трьох кварталів 2011 р., які є членами асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» і надають послуги з лізингу комерційної нерухомості.

Таблиця 2. Рейтинг лізингових компаній, що працюють з комерційною нерухомістю, станом на 30.09.2011*

№	Назва лізингової компанії	Лізинговий портфель станом на 30.09.2011, млн грн.	Актив(новий бізнес) за третій квартал поточного року, млн грн.	Актив(новий бізнес) за три квартали 2011 р., млн грн.
1	Райфайзен Лізинг Аваль	1796,681	428,572	1082,572
2	Uni Credit Leasing	1478,508	271,354	506,954
3	ING Лізинг Україна	1465,700	95,500	198,700
4	Хьюпо Альпе-Адрія Лізинг	701,193	3,300	11,104
5	Ерсте Груп Імморет Україна	347,219	0,000	0,000
6	ВАБ Лізинг	296,970	88,750	225,113
7	Українська лізингова компанія	99,140	0,000	0,000
8	Укіо Банк Лізинг	72,000	3,000	6,600

* розроблено за даними [8].

У табл. 3 представлена інформація про умови надання в лізинг комерційної нерухомості лізинговими компаніями станом на 05.12.2011.

Проаналізувавши пропозиції лізингових компаній на ринку нерухомості та дослідивши ситуацію в цілому, слід зазначити, що лізингоодержувач може придбати комерційну нерухомість на наступних умовах :

1. Авансовий внесок у середньому складає 20–30% від повної вартості об'єкта лізингу.

2. Страхування прав на нерухомість становить до 1,0% від вартості об'єкта лізингу. Термін – 1 рік або на весь період дії договору. Це є одноразовий платіж. Оплату здійснює лізингоодержувач та сплачує в складі лізингових платежів.

3. Період лізингу становить 5–15 років.

4. Подорожчання кредитної маси з лізингу, як правило, складає 8–12% і залежить від оцінки фінансового стану клієнта, розміру авансового внеску і вартості об'єкта нерухомості, що купується в лізинг.

5. Основні послуги, що надаються компаніями: фінансовий лізинг з правом викупу, фінансовий лізинг без права викупу, фінансовий лізинг з повною виплатою, оперативний лізинг, оперативний лізинг з правом викупу, продаж і зворотний лізинг, продаж і зворотна оренда.

Таблиця 3. Умови надання комерційної нерухомості у лізинг*

Авансовий платіж, у % від вартості предмета лізингу	Термін дії договору лізингу комерційної нерухомості	Графік виплати платежів	Грошові одиниці, якими здійснюються розрахунки	Додаткова інформація
Панга Рей Систем				
50	2–5	Різні варіанти виплати, у тому числі з урахуванням сезонності бізнесу клієнта	Гривня	Застава не вимагається
Унікредит Лізинг				
Від 20	1–5	Різні варіанти виплат	Гривня, долар США, євро	% ставка – фіксована, одноразова комісія – 1,2% від суми фінансування
Лізингова компанія "Універсальна"				
10-30	1–5	щомісячно	Гривня, долар США	Середньорічне здорожчання – 7–12%
Капітал Лізинг				
Від 50	До 3	Спадаючий, рівномірний, з урахуванням бізнесу клієнта	Гривня, долар США	Здорожчання від 10% на рік
Укіо банк Лізинг				
40	1–5	Різні варіанти виплат	Долар США	–
Українська лізингова компанія				
20	1–10	Щомісячний рівномірний або зі зниженням розміру платежів	Гривня, долар США	Подорожчання предмета лізингу на 9–10% на рік

* розроблено за даними [7].

Проведені дослідження показали, що передусім в Україні за лізинговими схемами продаються офісні та складські приміщення (табл. 4). Також варто відзначити, що ринок послуг розвивається досить успішно, хоча і не такими швидкими темпами, як у європейських країнах.

Обсяги послуг ринку лізингу офісної та складської нерухомості у 2007 р. сягнули близько 200 млн. дол. США, а в 2008 р. цей показник досяг позначки 500 млн. дол. США [6].

Проте, незважаючи на комплекс переваг лізингу, порівняно з іншими видами інвестиційної діяльності, лізинг комерційної нерухомості недостатньо поширений в нашій країні. Це зумовлено такими причинами:

Таблиця 4. Комплекс комерційної нерухомості, що надається у лізинг*

Назва компанії	Види комерційної нерухомості, що пропонується у лізинг
Ерсте Груп Імморент Україна	- логістичні комплекси; - бізнес-центри; - торговельно-розважальні комплекси; - готелі
ING Лізинг	- офісні приміщення; - торговельні центри; - логістичні центри
UniCreditЛізинг	- офісні будівлі та окремі офіси; - торговельні площі; - багатофункціональні центри; - готелі; - кафе; - виставкові площі; - автосалони і автосервіси
Панга Рей Систем	- офісні приміщення; - склади; - торговельні та виробничі приміщення; - будівлі, що окремо стоять, і споруди
Капітал Лізинг	- офісні приміщення; - торговельні приміщення; - складські приміщення
УАВ Лізинг	- офісні споруди; - промислові і торговельні майданчики
Лізингова компанія «Універсальна»	- будівлі (споруди)
ЛД лізинг	- будівлі (споруди)
ТОВ «Міжрегіональна інвестиційно-лізингова компанія»	- будівлі (споруди)
ТОВ «Віді-Лізинг»	- будівлі (споруди)

* розроблено за даними [5].

1. Низька інформаційна забезпеченість. Більшість керівників не мають достовірної та повної інформації про можливості лізингу комерційної нерухомості. А тих, хто знає про такий спосіб придбання нерухомості, не влаштовує довготривалий і зтяжний процес. Для когось основною причиною для відмови від лізингу став невдалий досвід співпраці з лізингодавцем.

2. Тіньові схеми. Багатьом власникам нерухомості не вигідно співпрацювати з посередниками і юридично правильно проводити угоду. Їх більше цікавлять схеми, які дозволяють частково або повністю уникнути сплати податків. Не менш вигідним є і отримання надприбутку завдяки штучно завищеній поточній ринковій вартості об'єкта нерухомості, порівняно з її балансовою вартістю. Це стає перепорою для укладання угоди з лізинговою компанією.

3. Занижені доходи. Більшість підприємств і компаній використовують управлінську звітність у роботі, показуючи лише частину реальних доходів і активів компанії. Приховування здійснюється з метою зменшення сплати податків. Враховуючи значну вартість нерухомості, що передається в лізинг, лізингові компанії вимушені відмовляти таким клієнтам.

4. Нестабільність валютного курсу. У зв'язку з коливанням валютного курсу валют виникають курсові різниці, різні доплати і конвертації, тобто все, що може підвищити вартість лізингових послуг. Вирішити цю проблему може

лише фіксована вартість нерухомості в лізингових відносинах. Але в більшості випадків продавці нерухомості виступають проти фіксованої вартості, адже курсова різниця також приносить чималі прибутки.

5. Економічна та політична нестабільність і песимістичні прогнози й очікування другої хвилі фінансової кризи поки не дозволяють підприємцям планувати свою діяльність на довгострокову перспективу. Тому більшість потенційних клієнтів не поспішають до лізингових компаній, надаючи перевагу орендним відносинам. Адже договір лізингу комерційної нерухомості – це не лише виплата лізингових платежів, але й майнові відносини, в яких нерухомість виступає заставою. Розірвати договір з лізинговою компанією набагато важче, ніж договір оренди.

6. Довготерміновість процесу та ризику. Довготривалість процесу лізингу комерційної нерухомості пов'язана з високою вартістю об'єкта нерухомості, а також з тим, що термін користування майна перевищує 30 років.

7. Ризики лізингоодержувача. Ризики, які чекають на лізингоодержувача, можна розділити на дві групи – майнові і фінансові. Майнові ризики пов'язані з реєстрацією та подальшою перереєстрацією прав власності. Для їхньої мінімізації необхідно переконатися в тому, що об'єкт нерухомості юридично чистий. Від фінансових ризиків лізингоотримувач захищений лише в тому випадку, якщо він має справу з солідною лізинговою компанією, яка не буде братися за сумнівну угоду.

8. Нерухомість не може бути передана у фінансову оренду до того часу, поки право власності на об'єкт нерухомості не буде належати лізингодавцю, і це право повинно бути правильно оформлено й зареєстровано, адже нерухомість буде виступати заставою. Тому, не заклавши фінансові і майнові ризики, лізингова компанія не дозволить достроково експлуатувати об'єкт комерційної нерухомості. Якщо враховувати всі бюрократичні нюанси оформлення, то лише цей етап триває близько двох місяців.

Висновки і пропозиції. Отже, лізинг комерційної нерухомості є альтернативою іпотечному кредитуванню й орендним відносинам. А в умовах економічної і політичної нестабільності – єдиним реальним засобом існування для малого та середнього бізнесу, що відчайдушно намагається залишитися на плаву й продовжувати свою діяльність.

Проте існують проблеми, які гальмують розвиток лізингових послуг і потребують негайного вирішення. Зокрема, необхідно врегулювати юридичні аспекти щодо цього сегменту ринку. Насамперед вимагає чіткого формулювання порядку реєстрації договору лізингу нерухомості. Складнощі виникають через непрозорість сучасного ринку нерухомості й афери, які чекають на кожному кроці.

За результатами проведених досліджень лізингу комерційної нерухомості необхідно внести такі пропозиції, які сприятимуть популяризації порівняно нової альтернативи орендних відносин:

1. Необхідно створити надійну інформаційну базу та спеціалізовані консультативні центри, що надаватимуть детальну інформацію про послуги й суб'єктів, які працюють на даному сегменті ринку, та індивідуально підходять до вирішення кожного питання, що цікавить клієнта.

2. Потрібно створити надійну законодавчу базу, яка ефективно працюватиме та регулюватиме діяльність усіх учасників фінансових відносин, і внести чітке формулювання порядку реєстрації предмета лізингу нерухомості у Законі України «Про фінансовий лізинг» [3]. Крім того, необхідно розробити процедуру лізингу цілих майнових комплексів, які на даний момент не можуть бути передані у лізинг.

3. Варто вирішити земельні питання, оскільки нерухомість тісно пов'язана із земельною ділянкою, на якій вона розташована. А вільно володіти об'єктом нерухомості, не маючи права на ділянку, на якій він розміщений, просто неможливо. Ця проблема є досить актуальною і вимагає негайного вирішення, оскільки є одним із головних гальмівних чинників розвитку лізингу комерційної нерухомості.

4. Необхідна активна державна підтримка для створення сприятливих умов з лізингу нерухомості (надання податкових пільг і бонусів для учасників лізингових угод). Також слід створити сприятливі умови для фінансування нових споруд, які, на жаль, поки що виключені із переліку потенційних об'єктів лізингових операцій.

5. Слід переймати і впроваджувати в Україні досвід зарубіжних країн, які досягли успіху в цій сфері послуг.

Але, незважаючи на всі труднощі, ринок лізингу нерухомості поступово продовжує свій розвиток. Очевидні його переваги перед іншими методами придбання будівель і споруд для комерційних потреб. Є передумови для того, щоб фінансова оренда стала для бізнесу ефективним і вигідним інструментом для отримання можливості придбання нерухомості без великих одноразових витрат.

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV зі змінами та доповненнями // zakon1.rada.gov.ua.

2. По податок на додану вартість: Закон України від 03.04.1997 №168/97-ВР зі змінами та доповненнями // zakon1.rada.gov.ua.

3. Про фінансовий лізинг: Закон України від 16.12.1997 №723/97-ВР зі змінами та доповненнями // zakon1.rada.gov.ua.

4. Дроздова Г.М., Мокрійцев С.Ф. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства. – К.: Знання, 2008. – 420 с.

5. Каталог лізингових компаній // www.vol.com.ua.

6. Лізинг, трейдинг и другие новости // Деньги. – 2008. – №1. – С. 43–45.

7. Перелік діючих в Україні лізингових компаній // www.investing.org.ua.

8. Перелік лізингових компаній за результатами 2011 року // Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців» // www.leasing.org.ua.

9. Поддєрьогін А.М., Буряк Л.Д. Фінанси підприємств: Підручник. – 3-є вид., переробл. та доповнене. – К.: КНЕУ, 2001. – 460 с.

10. Покупаем недвижимость или лизинг? // Лізинг в Україні. – 2008. – №1. – С. 18–20.

11. Редукцион недвижимости или какаая настоящая цена квадратного метра // TRESTAR – твой финансовый навигатор // tristar.com.ua.

12. Сколько будет стоять коммерческая недвижимость // Лізинг в Україні. – 2007. – №4. – С. 24–25.

Стаття надійшла до редакції 21.12.2011.