

ПОЛЕ ДЛЯ КОМПРОМИССОВ

ДО КРИЗИСА ПАРК РОССИЙСКИХ АВТОВОЗОВ УВЕЛИЧИВАЛСЯ КАК МИНИМУМ НА 20% В ГОД. ПОСЛЕ ЕГО НАЧАЛА ОБЪЕМ ПЕРЕВОЗОК СОКРАТИЛСЯ В НЕСКОЛЬКО РАЗ, ПРОСТАИВАЛО ОКОЛО ТРЕТИ ПАРКА АВТОВОЗОВ, БОЛЬШИНСТВО ИЗ КОТОРЫХ КОМПАНИИ БРАЛИ В ЛИЗИНГ. НАТАЛЬЯ ЯМНИЦКАЯ

Инструмент лизинга в бизнесе компания Major Auto Trans использует с 2004 года. Специфика отрасли такова, что компании выгодно использовать финансовый лизинг с последующим полным выкупом автовоза в собственность, так как после окончания срока лизинга можно использовать технику еще три-пять лет. Подержанный автовоз трудно продать на вторичном рынке — это довольно узкоспециализированная техника.

Как правило, у всех производителей есть свои лизинговые компании с дешевыми западными деньгами. Таким образом, обращаясь к производителю, сразу попадаешь и к его лизинговой компании с весьма неплохими условиями работы с клиентами. Компания Major Auto Trans использует автовозы Volvo с прицепами Rofo, поэтому в качестве лизингодателей выбрали компании ООО «Вольво Финанс Сервис Вос-ток» и VFS International AB.

«Процедура заключения сделки сейчас простая, сложности в основном возникают с обеспечением договора. Как правило, лизингодатели оценивают масштаб бизнеса потенциального клиента и его возможности по оплате лизинга, ориентируясь на другие источники, кроме основной деятельности, — рассказывает генеральный директор компании Major Auto Trans Александр Журавлев. — Все начинается со стандартных запросов о предоставлении документов (баланс, бизнес-план и т. п.), затем, после выполнения базовых процедур, возможен индивидуальный подход по вопросам — общая сумма договора, процент удорожания, сроки лизинга, сумма аванса».

Также требуется продемонстрировать хороший бухгалтерский баланс. Если баланс плохой или фирма молодая, то лизинговые компании повышают размер авансового платежа — иногда до 50%, также часто требуется поручительство.

Лизинг техники, по словам генерального директора Major Auto Trans, выгоден в любом случае, так как позволяет при прочих равных условиях выигрывать на налогах за счет ускоренной амортизации техники и списания сумм амортизации в расход. Кроме того, через иностранные лизинговые компании можно получить доступ к более дешевым западным кредитам.

Сейчас, во время экономического кризиса, на рынке доставки идет серьезная борьба за клиента. У транспортных компаний наблюдается избыточное количество техники, и спроса на новую технику на рынке практически нет. Цены на технику снижаются на 30–50%. Впрочем, несмотря на тяжелое положение, лизинговые компании очень тяжело идут на уступки, так как вложили свои деньги еще до кризиса и хотят их вернуть, отмечает Александр Журавлев.

«За время кризиса схема, по которой мы расплачиваемся за лизинг автомобилей перед производителями, измени-

лась. Лизинговые компании помогли нам реструктурировать платежи таким образом, чтобы текущие расходы снизились, — рассказывает Александр Журавлев. — Но поле для компромиссов очень ограничено, и вряд ли ситуация изменится в ближайшее время: объемы перевозок продолжают снижаться, конкуренция растет, вынуждая нас все больше снижать ставки на перевозку. Поэтому если схемы раслаты за лизинг и изменятся, то пока только в сторону снижения расходов на лизинг. Кроме того, существующие в настоящее время на рынке ставки на перевозки настолько низкие, что не позволяют нам расплачиваться за лизинг техники в полном объеме. Чтобы пережить кризис, нам приходится привлекать инвестиции для оплаты за лизинг».

Реальная оценочная стоимость автовозов за время кризиса снизилась на 40–50%. Это касается и новой, и подержанной техники. Транспортные компании не готовы платить по старым ценам за резко подешевевшую технику. Лизинговым компаниям уже приходится изымать часть техники у транспортных компаний из-за неоплаты по лизингу. Процесс этот еще очень далек от завершения. Major Auto Trans, как и многие другие транспортные компании, сейчас находится в процессе переговоров с лизингодателями по вопросу серьезного снижения расходов на лизинг, но об этом пока рано говорить. ■

«МЫ НИКОГДА НЕ ДУМАЛИ, ЧТО ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ НАСТОЛЬКО НЕ ЗАЩИЩЕНО»

ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ,
генеральный директор группы компаний «Балтийский лизинг»:

— В начале 2000-х банки, почувствовав интерес клиентов к финансовому инструменту, начали конкурировать за лизинговые сделки, ослабляя требования к лизинговым компаниям, запускали процедуры кредитования в режиме кредитной линии. У многих крупных лизинговых компаний появилась возможность финансирования сделок за счет собственных средств и размещения одних и тех же заявок в нескольких банках. Разрабатывались скоринговые розничные продукты, особенно в сфере автолизинга. В результате к началу кризиса получить лизинг стало достаточно легко: требования к лизингополучателю стали минимальны, ставки падали, скорость проведения сделок сильно возросла, приблизившись к лучшей европейской практике, а банки стали конкурировать за лизинговые компании. Глобальная конкуренция за клиента привела к тому, что к началу кризиса портфели лизинговых компаний были довольно рискованными. То есть на выходе мы и наши конкуренты получили существенную долю просроченных платежей.

Кризис отбросил отрасль по объемам к 2005 году. Рост просроченной задолженности заставил лизинговые компании пересмотреть и ужесточить подходы к рискам, усложнилась оценка перспектив развития отраслей. Но структура отраслей фактически не изменилась — изменился объем клиентской базы. Хорошо переживают кризис компании с государственным участием или пользующиеся господдержкой. Это такие наши клиенты, как «Ленэнерго», «Якутские железные дороги». Некоторые отрасли слабо почувствовали влияние кризиса. Энергетика, пищевая промышленность, сельское хозяйство по-прежнему активно интересуются инструментом лизинга. Удивительно, но некоторые строительные компании, которые занимались жилищным и дорожным строительством, также довольно успешно переживают кризис. Он в нашей отрасли начался с прекращением банковского финансирования.

Кроме того, кризис вскрыл серьезные проблемы в нашей судебной практике. В основу российского законодательства были заложены европейские аналоги — кстати, и налоговые преференции лизинга (ускоренная амортизация, отнесение лизинговых платежей на затраты) были взяты оттуда же. В свое время закон получился удачным и дал сильный толчок развитию лизинга. Другое дело, что заложенные в законе положения не в полной мере нашли отражение в Гражданском

и Налоговом кодексах, противоречили ведомственным положениям и инструкциям. Это порождало разночтения в интерпретации, особенно со стороны налоговых органов. В свое время немало споров возникло вокруг зачета НДС лизинговыми компаниями, его возврата из бюджета и сделок возвратного лизинга. Благодаря позитивной арбитражной практике и ведомственным инстативным письмам ситуация постепенно нормализовалась. Но кризис показал, что ситуация далека от идеала: мы никогда не думали, что право собственности лизинговых компаний настолько не защищено. Мы не всегда можем прекратить эксплуатацию имущества, когда у лизингополучателя образовалась просрочка. Нам приходится судиться, чтобы изъять предоставленное оборудование, являющееся формально нашей собственностью. Судебная практика такова, что заседания можно переносить, можно на них не являться, то есть фактически затягивая процесс, спокойно эксплуатировать наше имущество и не платить. Конечно, большая часть дел решается в нашу пользу, но судебное решение — это только начало пути. Следующий шаг — найти свое имущество. Оно может находиться на территории третьего лица, в другом регионе, следовательно, надо договориться с судебными приставами, чтобы они сработали так, как нужно: попали вместе с вами на территорию, помогли оформить и вывезти оборудование. И большая удача, если имущество хотя бы минимально пригодно к дальнейшей эксплуатации. Встречались случаи мошенничества, когда мы получали имущество, на котором перебиты шильды номера, и попробуйте докажите, что речь идет именно о нем. Привлечь к ответственности прежнего клиента уже невозможно: как правило, те, кто оставляет такое имущество, свернули свою деятельность, выжали из имущества все, что могли, и исчезли. Конечно, мы можем подать на них в суд как на физических лиц, но результат вряд ли окупит затраченные усилия.

Кроме того, недобросовестные лизингополучатели начали требовать с лизинговых компаний возврата авансовых и ранее уплаченных платежей. К сожалению, суды иногда идут им навстречу, рассматривают лизинг не как инвестиционную деятельность, а как аренду с выкупом. Сейчас вместе со специалистами Северо-Западной лизинговой ассоциации мы подготовили предложения по совершенствованию гармонизации законодательства, чтобы защитить права лизинговых компаний, и направили их в Минэкономразвития России. Надеюсь, они найдут отражение в готовящихся поправках к закону о лизинге.

Записала НАТАЛЬЯ ЯМНИЦКАЯ



ИНВЕСТОРЫ