

ПЯТОЕ КОЛЕСО

СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛИ ПРЕДПОЧИТАЮТ РАБОТАТЬ С БАНКАМИ НАПРЯМУЮ, А ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ЖАЛУЮТСЯ НА НЕДОСТАТКИ ЗАЕМЩИКОВ И НЕУДОБСТВА, ВЫЗВАННЫЕ ТЕМ, ЧТО РАБОТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ НОСИТ СЕЗОННЫЙ ХАРАКТЕР. ГОСУДАРСТВУ НЕ УДАЛОСЬ СТАТЬ ТРЕТЕЙСКИМ СУДЕЙ, И СИТУАЦИЯ СЛОЖИЛАСЬ ПАТОВАЯ: У КАЖДОГО УЧАСТНИКА РЫНКА ЕСТЬ МАССА ПРЕТЕНЗИЙ И НЕТ НИ ОДНОГО РЕЦЕПТА РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ.

НАТАЛЬЯ ЯМНИЦКАЯ

И НЕСТИ ТЯЖЕЛО, И БРОСИТЬ ЖАЛКО

Лизинг сельхозоборудования — занятие неблагодарное. Финансовый инструмент, который в других отраслях позволяет выгодно приобретать необходимую технику, в сельском хозяйстве не умеют ни брать, ни предлагать. С юридической точки зрения это вполне объяснимо. Основное преимущество лизинга состоит в том, что налог на имущество платит лизингодатель. Но в сельском хозяйстве этот бонус не работает, так как сельскохозяйственное предприятие, где более 70% выручки составляет реализация сельхозпродуктов, этот налог не платит.

Налог на имущество появляется в вертикально интегрированных агрохолдингах — структурах, которые включают в себя производство продукции, ее переработку и реализацию. Но то, что по зубам крупному бизнесу, «среднякам» уже не по силам. Средние и мелкие игроки предпочитают покупать технику на собственные средства или в кредит: тут и процентная ставка ниже (обычно ставка по лизингу плюс 2,5–2,8% к банковской ставке), и есть надежда на субсидирование процентной ставки со стороны государства. А работу с лизинговыми компаниями аграрии расценивают как кабалу.

«Если вы берете оборудование в лизинг, то начинаете выплачивать деньги не по своему графику, а тогда, когда назначает компания, — объясняет руководитель крестьянского хозяйства „Колионово“ Михаил Шляпников. — Конкретный пример: мы хотим взять технику на посевную кампанию, пашной трактор, который стоит 2 млн руб. Основная выручка идет осенью, с осени начинаются закупки на весну. Весной денег почти нет, а с нас начинают требовать выплату за это оборудование. Если компании удается договориться, чтобы выплаты начинались через полтора года, то работать можно, а если вам поставили срок десять месяцев — работать очень сложно».

Представители лизинговых компаний, в свою очередь, говорят о том, что график выплат не личная прихоть, а плоть от плоти бухгалтерской отчетности. Лизингополучатель предпочитает составлять графики платежей с учетом сезонности, увеличивать выплаты в летний период, уменьшать — на зимние месяцы. Лизинговым компаниям такой подход доставляет неудобства. Существуют правила бухучета, в какой-то момент идет большая прибыль, зимой фиксируются убытки — очень неудобно.

И это далеко не единственная проблема для бизнеса. Взять, к примеру, сам предмет лизинга. Грузовые машины, если забрать их у первоначального покупателя, можно реализовать в различных сегментах, а комбайн — он и есть комбайн, и найти ему применение вне сельского хозяйства будет сложно.

«Обеспечением сделки в лизинговой схеме становится сама сельхозтехника, которая даже после изъятия нерентабельна: второй раз ее очень сложно пристроить, — рассказывает Михаил Жильцов, заместитель генерального директора „АГАС-холдинга“. — Например, в 2008 году один комбайн „Енисей 1200“ стоил 2,3 млн руб. Год он был в крестьянском хозяйстве, которое в итоге разорилось, мы

ПОРУЧИТЕЛЬСТВО РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ ЗА АГРАРНЫЕ КОМПАНИИ, БЕРУЩИЕ ТЕХНИКУ В ЛИЗИНГ, ДЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ БЕССМЫСЛЕННО. ЕСЛИ ДЕНЕГ В БЮДЖЕТЕ НЕТ, НАДЕЖДЫ ПОЛУЧИТЬ ДЕНЬГИ ЗА ТЕХНИКУ НЕТ ТЕМ БОЛЕЕ, ТАК КАК СУДИТЬСЯ С ГОССТРУКТУРАМИ БЕСПОЛЕЗНО



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



АЛЕКСАНДР МИРЗАЕВ

СПАСЕНИЕ УТОПАЮЩИХ

По мнению руководителя отдела маркетинга и аналитических исследований компании Brunswick Rail Дмитрия Бовыкина, больше всего за время экономического спада досталось самому крупному сегменту лизинга в РФ — железнодорожному. «Основная причина состоит в том, что к середине 2008 года на рынке железнодорожных вагонов надулся пузырь: из-за острого дефицита подвижного состава цена вагона превысила \$100 тыс.», — рассказал господин Бовыкин. При такой стоимости до 90% вагонов приобреталось на условиях финансового лизинга. В результате резкое падение объема перевозок во время кризиса — например, в январе 2009 года этот показатель сократился на треть — не могло не отразиться на спросе. Востребованность грузовых вагонов упала практически до нуля, а цены на вагоны снизились больше чем втрое в течение трех месяцев.

«В такой ситуации никто из лизинговых компаний о наращивании портфеля не задумывался — в то время основными задачами для них стали сохранение существующей клиентской базы и поиск клиентов, — убежден Дмитрий Бовыкин. — Поэтому рынок лизинга в первом полугодии 2009 года просто встал».

В то время как железнодорожный и автотранспорт снижали общие показатели рынка лизинговых услуг, «подушкой безопасности», не допустившей еще более глубокого проседания рынка по итогам 2009 года, стала авиация. Именно благодаря крупным контрактам в этом сегменте, заключенным тремя крупнейшими компаниями — «Ильюшин Финанс Ко.», «Сбербанк Лизинг» и «ВЭБ-Лизинг», удалось удержать вес. Более того, именно сделки компании «Ильюшин Финанс Ко.» на поставку в течение следующих двух лет 60 новых самолетов Ан-148, Ил-96 и Ту-204 общей стоимостью свыше 50 млрд руб. обеспечили более 20% нового бизнеса всей лизинговой отрасли в 2010 году. Кроме того, значительная доля пришлась на «Росагролизинг», заключивший в 2009 году сделку на 35,1 млрд руб.

После кризиса участники рынка ощутили изменение структуры спроса. По словам Дмитрия Бовыкина, на рост спроса на вагоны, отмеченный с конца 2009 года, первыми отреагировали лизинговые компании с господдержкой — в первую очередь «ВТБ-Лизинг». Однако теперь все больше потребителей вагонов рассматривают долгосрочную аренду как альтернативу приобретения вагонов в финансовый лизинг. «Это неудивительно, — уверен представитель Brunswick Rail. — Все были свидетелями колебаний цен на подвижной состав. Сейчас снова наблюдается всплеск роста цен на вагоны за счет спекулятивной составляющей, вызванной дефицитом вагонов, и опыт уже подсказывает, что в такой ситуации намного проще и безопаснее арендовать вагоны, чем покупать». Помимо железнодорожного и автотранспорта, по данным «Эксперт РА», по объему сделок за первое полугодие лидирующие позиции занимает авиационный транспорт. По сравнению с аналогичным периодом 2009 года (7,50%) прирост нового бизнеса составил 8,16%.

Специалисты Brunswick Rail уверены, что в течение следующих десяти лет изменится структура собственности на рынке вагонов. Добывающие и производственные компании сосредоточатся на инвестициях в ключевой для них бизнес, а вагоны будут брать в аренду (оперативный лизинг).

ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, КОТОРЫЙ В ДРУГИХ ОТРАСЛЯХ ПОЗВОЛЯЕТ ВЫГОДНО ПРИОБРЕТАТЬ НЕОБХОДИМУЮ ТЕХНИКУ, В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ НЕ УМЕЮТ НИ БРАТЬ, НИ ПРЕДЛАГАТЬ

забрали его себе и реализовали уже по цене 1,2 млн руб. Деваться было некуда — техника у нас простояла год без дела, а сейчас прогноз на урожай был положительный, и крестьяне его забрали».

БИЗНЕС ВЗАЙМЫ Главный недостаток работы с сельхозпроизводителями для всех финансовых институтов — сомнительная надежность заемщиков. Во-первых, этот бизнес обладает волатильной рентабельностью. По словам президента Ассоциации дилеров сельхозтехники АСХОД Павла Репникова, она непредсказуема, может составлять как отрицательную величину, так и достигать 100–150% в отдельные годы. Во-вторых, с такого клиента особо нечего взять в залог. Компании, наученные кризисным опытом, пытаются брать дополнительное обеспечение под контракты и придумывают различные схемы взаимодействия с лизингополучателями: брать поручительство от материнских, сестринских, аффилированных компаний, если