



МИХАИЛ ЖИЛЬЦОВ

бизнес клиента диверсифицирован, брать в качестве поручителя компанию со стороны. «Если поставщик очень заинтересован в лизингополучателе, бывают случаи — довольно редкие, что поставщик сам подписывает гарантию обратного выкупа техники, если лизингополучатель перестанет платить», — рассказывает представитель Deutsche Leasing Vostok Игорь Лебедев. — О банковских гарантиях тут речи не идет. За то время, что я работаю, не было ни одного случая, чтобы какое-то банковское обеспечение нам было предложено со стороны лизингополучателя».

Но перестраховаться получается не всегда, так как заемщики слишком зависимы от внешних факторов. «После 2008 года сельхозтехника, которая была выдана крестьянам, была изъята либо с большими потугами мы пытаемся по ней рассчитаться», — продолжает Михаил Жильцов. — Почему так произошло? Наверное, потому, что государство в прошлом году — а тогда был урожай — принимало зерно по цене ниже себестоимости: 2600–2700 руб. за тонну при себестоимости 2900–3200 руб., как мне говорили крестьяне. В итоге нам пришлось переносить платежи».

Аномальная жара 2010 года, которая погубила большую часть урожая в центральных регионах РФ, оказалась на руку жителям Алтайского края. Сейчас, по словам господина Жильцова, зерно закупают по приемлемым ценам, так что в этом году компания надеется закрыть долги по оставшейся сельхозтехнике.

Для тех, кто работает в пострадавшем регионе, перспективы выплат весьма туманны. В этом году нет зерна, и некоторые компании до сих пор ждут выплат от клиентов, терпят убытки. Впрочем, заемщик заемщику рознь. Как рассказали нам в одной лизинговой компании, у них есть клиент, «который не платит, а дочка у него в Швейцарии учится. Мы с таким заемщиком ничего сделать не можем, судимся, но попробуйте поймать его в полях, на телефон он не отвечает. Осталось только GPS-датчики ставить на каждую единицу техники».

АНОМАЛЬНАЯ ЖАРА 2010 ГОДА, КОТОРАЯ ПОГУБИЛА БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ УРОЖАЯ В ЦЕНТРАЛЬНЫХ РЕГИОНАХ РФ, ОКАЗАЛАСЬ НА РУКУ ЖИТЕЛЯМ АЛТАЙСКОГО КРАЯ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ

Кризис очень больно ударил по отрасли. По словам Павла Репникова, объемы реализации импортной техники упали почти в пять раз, российской — вдвое, несмотря на то что государство всеми способами стимулировало отечественных производителей. В кризис банки не выдавали кредиты, собственных средств у сельского хозяйства тоже не было: в тот момент в стране был большой запас зерна, цена на него упала, рентабельность была очень низкая, резко упали закупки.

Кроме того, господдержка осуществлялась в отношении производителей отечественной сельхозтехники, а более эффективные предприятия работают на импортном оборудовании, на покупку которого средств не было: стоимость новой техники иностранного производства, как правило, начинается от 10 млн руб. Так что рынок оборудования фактически встал, сделок почти не совершалось.

«Дело в том, что ассортимент импортной техники значительно шире, как и круг ее возможностей, а у нас есть целые направления, по которым российские предприятия вообще не производят технику: овощеводство, картофелеводство (тут есть единичные машины), техника для технических культур», — отмечает Павел Репников. — Ситуация аналогична традиционным проблемам российского автопрома: технологическое отставание, отсутствие комфорта, производительности, соотношение «цена-качество»».

По оценкам «Эксперт РА», сегмент сельхозоборудования сократился в 2008 году (за девять месяцев по отношению к девяти месяцам 2007 года) на 38,8%, в 2009 году — на 69,7%, а за девять месяцев 2010 года увеличился лишь на 29%, в то время как для остальных сегментов рост на 30% давно не предел. Впрочем, в статистике за последние три года не учитывается объем сделок «Росагролизинга», так как компания не предоставляла агентству свои данные. Однако есть основания считать, что в 2010 году данные агентства лучше отражают реальность. В этом смысле показательно то, что на одном из заводов, который сотрудничает с «Росагролизингом», — ЗАО «Евротехника» — корреспонденту ВГ рассказали, что в 2010 году от компании прошло очень мало заявок. «В 2010 году „Росагролизинг“ почти не работал», — говорит Ирина Капранова, директор по экономике ЗАО «Евротехника». — В этом году у них сменилось руководство, так что первые поставки начались примерно месяц назад».

Что касается кредитования, то в целом банки, конечно, ищут качественных заемщиков, но сельхозпроизводители все-таки получают кредиты. «За 2009 год я знаю только одно хозяйство, которое получило инвестиционный кредит в Ленинградской области на срок более трех лет, а в 2010 году, в этом сезоне, таких хозяйств уже более десяти», — отмечает Павел Репников. — А по поводу лизинга я вам так скажу: в нашем регионе этим инструментом практически никто не пользуется».



ЛИЗИНГ
АВТОТРАНСПОРТА,
СПЕЦТЕХНИКИ,
ОБОРУДОВАНИЯ

Москва
Волгоград
Иркутск
Краснодар
Красноярск
Липецк
Набережные Челны
Нижний Новгород
Новороссийск
Новосибирск
Пермь
Ростов-на-Дону
Санкт-Петербург
Ставрополь
Тюмень
Чебоксары

Центральный офис в Москве
+7 (495) 956-39-14
Филиал в Санкт-Петербурге
+7 (812) 740-62-00
www.resoleasing.com

ГОСУДАРСТВО В ОТВЕТЕ Частный бизнес не любит работать с аграриями. Игроки рынка считают, что в этой отрасли должны работать специализированные лизинговые компании, которые пользуются поддержкой государства. «Мы не работаем в этом сегменте, считаем это очень рискованным для лизинговых компаний, которые работают как чисто коммерческие организации», — отмечает Радик Зинатулин, руководитель отдела автотранспорта «Лизинг-Трейд». — Как правило, в сегменте агролизинга технику в лизинг дает государство под какой-то небольшой процент на долгий срок. Есть государственные программы, с которыми мы не можем конкурировать. Кроме того, насколько мне известно, в сельском хозяйстве существуют большие проблемы с дебиторской задолженностью, постоянные долги. Видимо, в этой отрасли есть мнение, что государство должно всех опекать».

Для работы в отрасли в 2000 году был создан Россельхозбанк, а годом позже появился «Росагролизинг» — государственная компания, ставшая крупнейшим игроком в отрасли, которая предоставляет технику под лояльный процент. Однако, по мнению представителей отрасли, работать с компанией непросто. По словам Павла Репникова, в «Росагролизинге» очень сложная процедура получения техники в лизинг. Здесь по-прежнему требуются дополнительные залоги, обременения и гарантии, несмотря на то что техника все равно остается в собственности лизинговой компании. «Таким образом государственные структуры пытаются страховать свои риски», — отмечает он. — Процедура получения техники занимает очень много времени, и все эти проволочки нивелируют бонусы — низкие процентные ставки». По сути, сельхозпроизводитель может своевременно оформить сделки по лизингу, но не получить технику в нужный момент. Еще одна проблема — заполнить технику в собственность по окончании выплат. «Несколько лет назад мы пользовались инструментом лизинга через „Росагролизинг“, но больше не хотим с ними работать», — говорит представитель „Крестьянского хозяйства Гукова А. В.“. — Мы оформляли в лизинг два комбайна и два „Кировца“, а сейчас занимаемся переоформлением в собственность. Это очень длительная процедура, бесконечная документальная волокита». ■