

ЛИЗИНГ

Незащищенный лизинг

Закон должным образом не обеспечивает права участников договора при банкротстве контрагента

риски

В настоящее время не существует специальных норм о банкротстве лизингодателя или лизингополучателя, поэтому процедуры банкротства проводятся по общим правилам Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» с учетом норм Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)». На практике это порождает массу проблем и вызывает немало критики у специалистов, поскольку не позволяет должным образом защитить права одной из сторон при банкротстве другой.

Юристы полагают, что в последние годы ситуация на рынке лизинговых компаний стабилизировалась и в целом лизингодатели банкротятся реже, чем лизингополучатели. Объясняется это тем, что поставщики услуги чаще всего ведут свою деятельность на профессиональной основе и владеют существенными имущественными активами. Лизингополучатели же в большинстве случаев — экономически более слабая сторона, приобретающая имущество для начала или развития своего бизнеса. Впрочем, в условиях кризиса некоторые лизинговые компании вели агрессивную политику расширения бизнеса с привлечением заемных средств, не обеспечив риски должным образом. В итоге эти игроки не смогли обслуживать займы.

Со стороны поставщика Татьяна Пилецкая, старший партнер компании «РАУД», говорит, что банкротные риски лизинговых компаний обуславливаются тем, что нормы законодательства о банкротстве прерогативны над общими нормами права и имеют свою специфику. В случае банкротства лизингополучателя лизинговая компания рискует лишиться права вернуть переданное в лизинг имущество. «Судебная практика еще не однозначна, но имеет тенденцию к тому, что если вся сумма лизинговых платежей, в том числе стоимость имущества, включенная в реестр требований кредиторов лизингополучателя, то лизинговая компания



Если утрата имущества будет признана нестраховым случаем, лизингодатель лишнется права на страховое возмещение

теряет возможность требовать возврата переданного в лизинг имущества. В противном случае это поставило бы лизингодателя в более выигрышное положение перед другими кредиторами», — говорит госпожа Пилецкая. По ее словам, если лизинговая компания получает от должника лизинговые платежи в преддверии банкротства, это может нарушить баланс интересов других кредиторов. «В таком случае арбитражный управляющий вправе оспорить такую сделку и взыскать деньги в пользу лизингополучателя», — подчеркивает Татьяна Пилецкая. Евгения Станиславская, юрист практики судебных споров компании Rightmark Group, считает, что в случае банкротства клиента лизингодатель находится в более выигрышной позиции, чем другие кредиторы, например, залоговые. «Предмет лизинга находится в собственности у лизингодателя и выступает в качестве своеобразного „сверхобеспечения“. В случае банкротства лизингополучателя данное имущество не включается в конкурсную массу должника. Даже если обанкротившийся лизингополучатель выплатил практически всю выкупную стоимость предмета лизинга, договор лизинга может быть расторгнут при прекращении поступления лизинговых платежей, и лизингодатель может требовать от должника возвратить предмет лизинга. Правда, в таком случае

компания, предоставившая имущество в аренду, обязана будет возвратить лизингополучателю ту часть денежных средств, которая была уплачена лизингополучателем в счет погашения выкупной цены предмета лизинга», — говорит госпожа Станиславская. Однако юрист также не исключает риска возникновения проблем при возврате имущества лизингодателю. «В практике были случаи, когда предмет лизинга был включен в конкурсную массу — по ошибке или в результате недобросовестных действий конкурсного управляющего — и впоследствии реализован на торгах», — констатирует Евгения Станиславская. «Были ситуации, когда лизингополучатель закладывал имущество в банк, выдавая его за собственное основное средство», — вспоминает Сергей Варламов, партнер компании «Налоговика». В случае банкротства лизингополучателя требования лизинговых компаний об уплате платежей, возникших до момента принятия заявления о признании должника банкротом, удовлетворяются в третью очередь. Требования лизингодателя об уплате лизинговых платежей, возникших после принятия заявления о признании должника банкротом, относятся к текущим платежам и удовлетворяются из конкурсной массы вне очереди. Существуют также риски лизингодателя, не связанные

с лизингополучателем. К примеру, если лизингодателю продадут для передачи в лизинг вещь с недостатками качества. «В этом случае у лизингополучателя есть право требовать передачи ему качественной вещи, поэтому лизингодатель должен обратить требование к продавцу о замене вещи либо о расторжении договора купли-продажи. Нередко к этому моменту у продавца возникают финансовые проблемы, которые он решает с помощью банкротства», — говорит Сергей Варламов. Лизингодатель всегда несет риски утраты имущества. По договору он приобретает у продавца имущество и передает лизингополучателю. «Разумеется, объект лизинга всегда подлежит имущественному страхованию, но если его утрата будет признана нестраховым случаем, лизингодатель лишится права на страховое возмещение. В таких случаях он может обратиться с иском к лизингополучателю, но тот к моменту рассмотрения дела уже будет признан банкротом», — говорит господин Варламов.

Со стороны получателя Станислав Измайльский, старший юрист «Довернута Лигал», констатирует, что к банкротству лизингодателей, как правило, приводит растущее количество неплательщиков, что часто связано с наличием в лизинговом портфеле большого числа лизингополучателей с высоким уровнем рисков. При банкротстве лизингодателя добросовестный лизингополучатель оказывается в крайне невыгодном положении. «Как правило, договор лизинга предусматривает переход права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю, но после выплаты лизинговых платежей и выкупной цены. В течение всего срока действия договора лизинга имущество является собственностью лизингодателя, который может им распоряжаться, зачастую передавая в залог банку в обеспечение исполнения кредитных договоров», — рассказывает Александра Улезко, юрист корпоративной и арбитражной практики «Качкин и партнеры».

Банк, соответственно, становится залоговым кредитором и имеет преимущественное право на удовлетворение своих требований из стоимости заложенного имущества. Права лизингополучателя на предмет лизинга при смене собственника сохраняются, тем не менее это непосредственно влияет на рыночную стоимость имущества, по которой предмет лизинга может быть продан с торгов. Очевидно, что редкий покупатель захочет приобрести имущество, обремененное правами лизингополучателя. Поэтому в рамках процедуры конкурсного производства арбитражный управляющий, как правило, в одностороннем порядке расторгает договор. По закону такое возможно, если исполнение договора может привести к убыткам должника. Так соблюдаются права банка-залогодержателя, который получает положенные ему по закону 80% от продажи имущества. Права лизингополучателя при этом уходят на второй план. Лизингополучателю остается предъявить самостоятельный иск о взыскании денежных средств, уплаченных им в составе лизинговых платежей в счет возмещения выкупной цены. «Такие платежи могут быть включены в реестр требования кредиторов и удовлетворены наряду с другими требованиями кредиторов соответствующей очереди. Соответственно, для лизингополучателя банкротство лизингодателя фактически приводит к невозможности получить то, на что он рассчитывал при заключении договора финансовой аренды — получение имущества в собственность», — констатирует госпожа Улезко. Особого внимания заслуживают риски, связанные с выкупной стоимостью предоставляемого в лизинг имущества. Договором лизинга может быть предусмотрено, что по истечении его срока предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя. При этом зачастую выкупная цена предмета лизинга фактически включается в состав лизинговых платежей, а формально устанавливается в минимальном размере или не выделяет-

ся вовсе. До 2010 года судебная практика складывалась таким образом, что при досрочном расторжении договора лизинга, в том числе в связи с несвоевременной оплатой лизинговых платежей, суды изымали у лизингополучателя имущество и взыскивали полную сумму просроченных лизинговых платежей. При этом суды не принимали доводы лизингополучателей о том, что часть выкупной цены уже оплачена. Таким образом, лизингополучатели оставались и без имущества, и без денег. Но в 2010 году Высший арбитражный суд РФ кардинально изменил подход к рассмотрению таких дел. Теперь, если договор расторгнут и имущество возвращено лизингодателю, лизингополучатель вправе требовать от него возврата уплаченной части стоимости имущества. Теперь суды взыскивают такие выплаты лизингополучателей с лизингодателей в качестве неосновательного обогащения. «Эти изменения укрепили позиции лизингополучателей, но сделали лизинговый бизнес менее привлекательным для лизинговых компаний», — считает Ирина Оникиенко, партнер юридической фирмы Capital Legal Services.

Во избежание проблем Юристы считают, что застраховаться от всех видов рисков невозможно, однако сторонам необходимо просчитывать риски и предусматривать механизмы их минимизации еще на этапе структурирования сделки. Сергей Варламов полагает, что в первую очередь участники сделки должны требовать максимально прозрачных условий лизингового договора. «Во-вторых, ответственность по договору лизинга обеим сторонам можно застраховать в прямом смысле этого слова — у страховой компании. Но в этом случае страховая премия будет заложена как в стоимость лизинга, так и в стоимость товаров/работ/услуг получателя лизинга, что снижает конкурентоспособность обеих сторон на своих рынках», — говорит господин Варламов. В случае заключения договора, предусматривающего

приобретение лизингополучателем права собственности на предмет лизинга, необходимо выделить стоимость имущества из состава лизинговых платежей и предусматривать четкие условия перехода права собственности, уверена Ирина Оникиенко. Юрист считает, что для минимизации рисков, связанных с экономической эффективностью сделки, лизингополучателю желательно провести предварительную работу по оценке источников финансирования и наиболее эффективных финансовых инструментов, по оценке технических характеристик оборудования и его соответствия потребностям компании. По мнению Татьяны Пилецкой, лизинговым компаниям для сокращения рисков целесообразно занимать активную позицию в части досудебного урегулирования спора с лизингополучателем, которая позволяет наиболее эффективно для сторон разрешать вопросы возврата имущества и долгов, либо самим выступать инициаторами, то есть заявителями, в деле о банкротстве. Юристы единодушно называют основным способом минимизации рисков для обеих сторон тщательную проверку финансового состояния контрагента.

Законодательный потенциал Станислав Измайльский полагает, что обезопасить лизингополучателя в случае банкротства могло бы законодательное урегулирование невозможности одностороннего расторжения договоров арбитражным управляющим и тем самым обеспечение гарантий лизингополучателя в отношении имущества, являющегося предметом сделки. По экспертным оценкам, целесообразно внести изменения в законодательство о банкротстве: установить процедуру возврата имущества, принадлежащего лизингода-

телю, в случае если в отношении лизингополучателя введена процедура банкротства. Снизить риски лизингодателя, по оценке господина Измайльского, возможно путем принятия нормативных актов, с одной стороны стимулирующих предпринимателей чаще обращаться к лизинговым компаниям, а с другой — гарантирующих лизингодателям определенную степень защиты. «В первую очередь речь идет о предоставлении лизингополучателям определенных льгот, а с другой стороны — об установлении требований, в соответствии с которыми лизингополучатели, в свою очередь, должны обеспечить выполнение своих обязательств по уплате лизинговых платежей с помощью банковских гарантий. Подобный механизм уже реализуется в сфере местных авиационных перевозок», — говорит юрист «Довернута Лигал». Сергей Варламов из «Налоговика» полагает, что сегодня практически все спорные моменты лизинговых сделок можно разрешить в арбитражном суде. «Они в массе своей возникают не столько из-за несовершенства законодательства, сколько по причине недобросовестности участников правоотношений. Это касается и лизингодателей, и лизингополучателей, и поставщиков товаров для лизинга, и арбитражных управляющих. Законодательство сейчас позволяет за различные нарушения привлечь к персональной ответственности даже генеральных директоров или учредителей компаний, действия которых приводят к убыткам. Главное, чтобы у пострадавшей стороны имелся ресурс для длительных судебных разбирательств и практика применения законодательства не испытывала бы на себе влияние коррупции», — считает господин Варламов.

ВЛАДА ГАСНИКОВА

По второму кругу

Лизинг подержанной техники набирает обороты

альтернатива

Петербургские лизинговые компании предпочитают работать с новой техникой. Доля сделок с бывшим в эксплуатации имуществом в таких сегментах, как спецтехника и оборудование, составляет менее 5%, в автотранспорте не более 10%. Однако игроки рынка лизинга отмечают, что с начала года спрос на подержанную технику вырос, и связывают это в первую очередь с увеличением заявок на возвратный лизинг основных средств. И со стороны лизингодателей, и со стороны клиента приоритет отдается новому имуществу. В компании «Балтийский лизинг» основной причиной называют то, что оно более ликвидно, а затраты на такую технику окупаются в течение срока ее действия. Предприятия не приходится тратить время на ее ремонт. Однако в компании замечают, что наряду со спросом на новую не ослабевает интерес и к бывшей в употреблении технике. «На нее тоже есть свои клиенты. Как таковых приоритетов здесь нет: сделки проходят с автотранспортом и с оборудованием, и со спецтехникой ведущих европейских производителей со сроком эксплуатации более двух-пяти лет, предпочтительно ввозимых из стран ЕС и характеризующихся хорошим техническим состоянием», — поясняют в «Балтийском лизинге».

По оценке директора

департамента по развитию Санкт-Петербургской лизинговой компании Антона Малышева, доля подержанной техники составляет не более 20% в общем объеме лизингового рынка. Интерес к этому продукту связан с тем, что подержанная техника стоит дешевле, поэтому ее проще купить без привлечения кредитных или лизинговых ресурсов. С бывшей в эксплуатации техникой зачастую работают небольшие компании, а их финансовое состояние не позволяет привлекать лизинг в больших объемах. Сами банки и лизинговые компании неохотно работают с подержанной техникой, так как она менее ликвидна. «Более половины такой техники приходится на автотранспорт, так как он наиболее ликвиден и широко представлен на вторичном рынке. С оборудованием ситуация сложнее — трудно найти подходящий станок, так как они часто проектируются под конкретного заказчика», — уточняет Антон Малышев. Как рассказал Сергей Жарков, руководитель Северо-Западного дивизиона компании «Интерлизинг», доля бывшей в употреблении техники в портфеле компании не превышает 10%. Основным спросом у лизингополучателей пользуется новая техника. Первая причина — это гарантия производителя или сервисный контракт, что особенно важно при приобретении дорогостоящего высокотехнологического оборудования. Вторая — более интересные условия предоставления лизинга, в частности, меньший аванс, более долгий срок договора, а также меньшие ставки страхования нового имущества. Третья — более долгий срок исполь-

зования самой техники, что немаловажно в российских условиях эксплуатации, особенно зимой. «Большинство лизинговых компаний для снижения риска сбоев в поставках техники стараются работать с официальными поставщиками, которые, естественно, нацелены на реализацию новой продукции», — добавляет Сергей Жарков. По его словам, сложно выделить какой-то один вид подержанной техники, пользующийся наибольшим спросом, кроме железнодорожных вагонов. «Но в данном случае спрос на подержанные железнодорожные вагоны связан с превышением потребности транспортных компаний над предложением и возможностями производителей вагонов», — заключает он. Большую долю в объеме продаж использовавшегося имущества занимают автомобили. Однако такой продукт в большей степени интересен физическим лицам. Генеральным директором компании Cascade Алексей Смирнов поясняет, что предприятия, являющиеся клиентами лизингодателей, в 90% случаев ориентированы на приобретение нового транспорта. А лизинг как экономически выгодный инструмент помогает им сделать эту покупку еще более выгодной. Таким образом, предприниматели предпочитают экономить за счет преимуществ финансового инструмента, а не за счет состояния транспорта. «Тем не менее мы предлагаем программы финансирования покупки подержанного транспорта для того, чтобы наши клиенты могли удо-

влетворить все свои потребности. Среди финансируемых компаний видов транспорта данного типа — легковые и легкие коммерческие автомобили, представляемые официальными партнерами — дилерскими компаниями, подтвердившими свою репутацию на рынке», — добавляет он. Директор департамента корпоративного бизнеса ЗАО «Сбербанк Лизинг» Вячеслав Спиров считает, что соотношение нового и бывшего в употреблении имущества в портфеле сделок лизинговой компании напрямую зависит от объема ее бизнеса и от того, каких компания выступает в ранге лизингополучателя. Крупная лизинговая компания может предлагать интересным клиентам наиболее привлекательные условия финансирования. Крупные же лизингополучатели предпочитают закупать новое имущество и получать полный комплекс услуг по сервисному и гарантийному обслуживанию. «Однако сейчас можно наблюдать и следующую тенденцию: бывшая в употреблении техника (автомобили и оборудование) начинает пользоваться спросом у представителей малого и среднего бизнеса. Основные клиенты, приобретающие подержанную технику, — это небольшие компании, находящиеся в фазе роста и ограниченные в ресурсах для покупки более дорогого имущества. Похожая ситуация наблюдалась в период кризиса 2008–2009 годов», — вспоминает он. — Потенциальным клиентам сегодня есть из чего выбирать: коли-

чество лизингополучателей, которые не могут платить по своим обязательствам и отказываются от приобретенной техники, возрастает. Это объясняется прежде всего волатильностью самого рынка и отсутствием у обеих сторон (лизингодателей и лизингополучателей) адекватной системы оценки рискованности операций. Распространена в основном аренда строительной и спецтехники, бывших в употреблении, так как небольшие компании при выполнении подрядных работ нужен определенный вид техники на конкретном объекте, в рамках отдельного этапа работ (подходящий по грузоподъемности, объему ковша и так далее). При окончании же проекта такой вид техники возвращается, поскольку арендный платеж за него может быть выше. К примеру, автокран с грузоподъемностью 60 тонн на следующий объект может оказаться ненужным, так как для работ достаточно крана с грузоподъемностью 30 тонн. По мнению Вячеслава Спирова, популярность подержанной техники в будущем будет зависеть от активности малого бизнеса. Тем не менее постепенное развитие данного направления отмечает все лизингодатели. Главным плюсом лизинга бывшего в употреблении имущества заключается в том, что у клиента есть возможность приобрести дорогостоящую технику со значительной скидкой, не отвлекая при этом свои средства из оборота. «Стоит отметить, что с начала года спрос на подержан-

ную технику, в том числе оборудование, вырос. Связано это с увеличением заявок на возвратный лизинг основных средств, что, в свою очередь, связано с отменой с начала 2013 года налога на движимое имущество», — уточнил Сергей Жарков. По его мнению, популярность бывшей в употреблении техники растет из года в год. Формируется рынок, появляются инфраструктура, надежные неофициальные поставщики. То же самое произошло с рынком подержанных легковых автомобилей, где более или менее прозрачный рынок сформировался в середине двухтысячных годов. Появились понятные правила trade-in, продавцы автомобилей с пробегом начали давать сервисные гарантии, сделки стали юридически «чистыми». То же самое ждет и остальные сегменты техники. «Рынок транспорта, бывшего в употреблении, как показывают внешние исследования, развивается поступательными темпами — в текущем году прогнозируется умеренный рост, сопоставимый со среднегодовой динамикой прошлого года», — считает Алексей Смирнов. По словам начальника отдела по работе с проблемными активами ООО «РЕСО-Лизинг» Анатолия Дмитренко, в ближайшем будущем рост рынка подержанной техники ожидается в связи с увеличением количества обращений от потенциальных клиентов и значительного «омоложения» выбывающего из первоначального лизинга имущества.

МАРИЯ ДЕТОЧКИНА



SLC
SAINT-PETERSBURG LEASING COMPANY

**ОПЕРАТИВНЫЙ И ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ
ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ**

- Дорожная и строительная техника
- Грузовой транспорт
- Легковой транспорт
- Технологическое оборудование
- Недвижимость

(812) 331 0101
ООО «СЛК»
Санкт-Петербург
ул. Савушкина, д. 126А
б/ц Атлантик Сити, 17 этаж
www.slc-leasing.ru