

Пример использования авторской Технологии: Поставка оборудования через лизинг

Поставка оборудования через лизинг

Летом 2008 г. Лизингополучатель (г. Томск) заключил с Поставщиком (г. Санкт-Петербург) договор поставки промышленного оборудования — термопластавтомата. Поскольку обновление основных производственных фондов требует привлечения немалых финансовых ресурсов, Лизингополучатель привлек к участию в сделке Лизинговую компанию (г. Омск), ранее уже сотрудничающую с ним по иному договору. Одновременно с договором поставки был заключен договор финансовой аренды (лизинга):

Рис 3 Схема поставки оборудования через лизинг



Общая цена договора поставки промышленного оборудования составила четыре млн. руб., из которых Лизингополучатель перечислил аванс в размере один миллион, и, спустя один месяц — первый лизинговый платеж — еще пятьсот тысяч рублей. Лизинговая компания перечислила Поставщику также полтора миллиона рублей, но еще в день подписания договора, а для финансирования сделки Лизинговая компания планировала привлечь банковский кредит, равный цене договора поставки промышленного оборудования. Поставщик перечислил полученный аванс по международному контракту заводу-изготовителю в Гонконге.

Банк, финансирующий сделку, выдал кредит Лизинговой компании лишь на сумму первого лизингового платежа — полмиллиона руб. Далее Банк отказался пролонгировать

Пример использования авторской Технологии: Поставка оборудования через лизинг

договор кредитной линии, составленный таким образом, что все риски были возложены на Лизинговую компанию. В свою очередь, Лизинговая компания отказалась финансировать договор поставки оборудования, при этом договор лизинга был составлен так, что все риски возлагались на Лизингополучателя.

Для полного понимания ситуации добавим, что договор поставки был тройственным: Поставщик, Лизинговая компания в роли покупателя и Лизингополучатель. Этот договор содержал пункт о рассмотрении споров по нему в арбитражном суде г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области — т. н. договорная подсудность (АПК). Договор лизинга был двусторонний между Лизинговой компанией и Лизингополучателем. Это был уже не первый договор между Лизинговой компанией и Лизингополучателем — аналогичный договор лизинга стороны заключили в отношении грузового автомобиля. Все договоры предусматривали возможность расторжения по инициативе любой из сторон в случае непоставки либо непередачи предмета лизинга.

Расчетная дата поставки оборудования — осень 2008 г. Из-за дефицита финансовых ресурсов у всех перечисленных сторон сделка сорвалась, и завод-изготовитель из Гонконга применил штраф по отношению к своему контрагенту — Поставщику — согласно описанной схеме. Сумма штрафа составила примерно 80% от перечисленного Поставщиком аванса.

Кризис — это не форс-мажор

Итак, спустя полгода после уплаты аванса и лизинговых платежей, Лизингополучатель не получил ни оборудования, ни денег. По версии руководства Поставщика виновата в срыве поставки была Лизинговая компания. Сама же Лизинговая компания ссылалась на кризис как на форс-мажорное обстоятельство.

После *анализа конфликтной ситуации* привлеченный профессиональный посредник выработал рекомендацию: постараться продолжить сделку поставки оборудования, изыскать для этого иную лизинговую компанию либо банковский кредит, а также попросить Поставщика оборудования о предоставлении рассрочки платежа. Этот очевидный вариант урегулирования спора не сработал. Лизинговые компании с трудом сводили свои бюджеты: их денежные поступления значительно сократились. Были также и осложняющие факторы: применение Лизингополучателем упрощенной системы налогообложения, что, по мнению экспертов, не способствовало «прозрачности» денежных потоков, а также сам предмет лизинга — «китайское» оборудование, вторичный рынок которого практически отсутствовал.

Зимой 2008-2009 гг. Банки предпочитали воздерживаться от принятия каких-либо решений по кредитованию промышленных предприятий. Альтернатива по получению потребительского кредита на руководителей предприятия-Лизингополучателя процентов под сорок годовых представлялась неоправданно рискованной. Сам Поставщик не мог предоставить такую рассрочку, чтобы полностью отпала необходимость в дополнительных финансовых ресурсах.

Лизинговая компания полностью отстранилась от разрешения спорной ситуации: её руководство настаивало на безусловном исполнении графика платежей со стороны Лизингополучателя по договору лизинга оборудования. Сама же Лизинговая компания не предпринимала никаких действий по возврату перечисленного поставщику аванса. Договор лизинга освобождал лизинговую компанию от какой-либо ответственности за возможные убытки Лизингополучателя. Единственное «обнадеживающее» для него условие: возврат

Пример использования авторской Технологии: Поставка оборудования через лизинг

денег Лизингополучателю по мере их возврата от Поставщика в случае расторжения сделки.

Восемь месяцев казалось, что спор тупиковый: убытки Лизингополучателя уже превысили полтора миллиона руб., а судебные перспективы были крайне плохи. Восемь месяцев Лизингополучатель и Поставщик вели активную переписку о возможной поставке оборудования другого класса, менее дорогого, однако не сошлись в цене из-за значительного удорожания курса доллара по отношению к рублю. По умолчанию и Поставщика, и Лизинговую компанию устраивала описанная ситуация: ведь завод-изготовитель оборудования фактически удержал не их деньги, а Лизингополучателя. Однако интересы Лизингополучателя были явно ущемлены. Но традиционные судебные способы защиты были малоперспективны: одни лишь командировки из Томска в арбитражный суд г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области могли обернуться для Лизингополучателя в несколько десятков тысяч руб., госпошлина — еще пара десятков тысяч руб. плюс полгода ожидания и совершенно неконтролируемый результат.

Поэтому *сценарий конфликта* пришлось изменить. Сначала Профессиональный посредник нашел правовые основания приостановить лизинговые платежи за непоставленное оборудование (неисполнением встречного обязательства в случае неисполнения первоначального (ГК)). Затем предложил Лизингополучателю расторгнуть как договор поставки, так и договор лизинга оборудования и потребовать вернуть уплаченные полтора миллиона рублей и проценты за пользование чужими денежными средствами. Хотя Договор лизинга освобождал Лизинговую компанию от ответственности, логика была следующая.

Авансовые и лизинговые платежи — это расходы, которые произвел Лизингополучатель, не получив встречного исполнения по договору, как того требует ГК. Согласно ГК, такие расходы являются убытками. Возмещение убытков является одним из способов защиты наших нарушенных прав (ГК). В силу организационно-правовой формы Лизинговой компании и предмета её деятельности неправомерно перекладывать риски от предпринимательской деятельности на Лизингополучателя (ГК): *предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом ... или оказания услуг.*

Форс-мажорные обстоятельства не могут затрагивать лишь договор лизинга оборудования, но не касаться договора лизинга грузового автомобиля. Условия договора в части запрета Лизингополучателю обращаться к законному способу защиты в виде требования возмещения причиненных убытков Лизинговой компанией ничтожны, как противоречащие закону (ГК). Согласно ГК, обязательства должны исполняться надлежащим образом. Недопустим односторонний отказ от исполнения обязательства.

Руководство Лизингополучателя не отстранилось от конфликтной ситуации, а активно искало способы его разрешения. Возникла идея: осуществить *зачет* убытков по договору лизинга оборудования в счет очередного лизингового платежа по договору лизинга автомобиля. Сначала эта идея казалась далекой от жизни фантазией в силу жестких условий обоих договоров лизинга, но затем несложный анализ судебной практики по прекращению обязательств при помощи зачета показал, что зачет (ГК) — это отличный метод воздействия на конфликтную ситуацию.

Лизингополучатель осуществил два зачета, за март и апрель 2009 г., при помощи аккуратного вычисления убытков и направления писем-уведомлений. На следующий день после каждого письма он направлял иски в арбитражный суд Томской области о зачете лизинговых платежей. В первом мартовском иске Лизингополучатель потребовал также возместить убытки в связи с расторжением договора лизинга.

Пример использования авторской Технологии: Поставка оборудования через лизинг

Одновременно Лизингополучатель просил о принятии обеспечительных мер в виде запрета обращать взыскание на грузовой автомобиль со стороны Лизинговой компании, уклоняющейся от диалога.

Важно отметить, что характерные сроки рассмотрения спора в арбитраже значительно превышают сроки принятия управленческих решений, особенно в условиях мирового финансового кризиса. В целом, российская судебная практика «не знает» такого понятия, как *существенное изменение обстоятельств*, например, из-за отмены валютного коридора, чем увеличивает риски российских предпринимателей до неконтролируемых значений.

В данной ситуации суд, естественно, отказал в принятии обеспечительных мер как «необоснованных». Более того, своим определением суд обязал Лизингополучателя подать два отдельных иска: о возмещении убытков и о зачете из-за *не взаимосвязанности друг с другом договоров* поставки оборудования и лизинга! Хотя для зачета необходимо как минимум два встречных обязательства. Определение предписывало рассмотреть спор по первоначальному обязательству в одном процессе, а по встречному — в ином процессе!

**Не ищите в судебных актах ни здравого смысла, ни справедливости —
сбережете нервы и силы.**

Лизингополучатель направил иск со всеми приложениями — сто страниц — и спустя пять дней суд вернул ему на руки все материалы дела. Лизингополучатель обжаловал определение в суд апелляционной инстанции. Расчетные сроки рассмотрения в десять дней на практике растянулись в полтора месяца, поскольку Лизингополучатель обратился непосредственно в суд апелляционной инстанции, который направил его жалобу в суд первой инстанции и затребовал материалы дела, уже ему предоставленных заявителем, но так, для «соблюдения порядка».

И — за две недели до того времени, когда должно было состояться рассмотрение апелляционной жалобы относительно возможности рассмотрения в одном деле иска по двум «совершенно не взаимосвязанным друг с другом договорам» — стороны конфликта примирились. Произошло это благодаря выбору Лизингополучателем *поля взаимодействия* [4], на котором он имел сравнительные преимущества (капитал) по отношению к Поставщику и Лизинговой компании, а также активному *воздействию на конфликтную ситуацию*.

Поскольку переговоры между Лизингополучателем и Поставщиком продолжались, ими был выработан вариант урегулирования убытков в связи с расторжением договора поставки оборудования. По данному соглашению Поставщик принимал на себя обязательство вернуть 20% от перечисленного ему аванса на счет Лизинговой компании, которая должна была перечислить эту сумму Лизингополучателю и, сверх того, должна была осуществить зачет причиненных ему убытков в счет лизинговых платежей по договору лизинга грузового автомобиля. Но Лизинговая компания не согласилась с вариантом соглашения урегулирования убытков в связи с расторжением договора по мотивам несправедливо малой компенсации и роли «козла отпущения», которая была отведена в данной ситуации Лизинговой компании. Кроме того, размер убытков, по её версии, был вдвое больше.

Варианты урегулирования конфликта

Тогда профессиональный посредник предложил Поставщику увеличить компенсацию

Пример использования авторской Технологии: Поставка оборудования через лизинг

до 45% от цены договора, сделал точный расчет убытков, выслал его Поставщику и Лизинговой компании, направил каждой стороне тексты договоров — все важные документы были доставлены по электронной почте для обеспечения хороших коммуникаций и условий для принятия решения. Поставщик согласился увеличить компенсацию до 45%. Однако руководитель Лизинговой компании уклонялся от продолжения переговоров, при этом никому не делегируя вопрос об урегулировании конфликтной ситуации. Оговоренные Поставщиком семь дней для акцепта (т. е. полного и безоговорочного согласия) прошли, но соглашение так и не было подписано Лизинговой компанией.

Профессиональный посредник предлагает Поставщику сделать прямой платеж на расчетный счет Лизингополучателя, но получает отказ: ведь этот вариант не исключает возможность судебных исков со стороны Лизинговой компании в отношении Поставщика. Но Лизинговая компания иски не подает, одновременно руководитель Лизинговой компании направляет по электронной почте проекты соглашения о переводе договора лизинга оборудования на иное юридическое лицо, возглавляемое ведущим специалистом Лизинговой компании и аффилированное с Банком. Впоследствии выясняется, что Лизинговая компания готовится к ликвидации, при этом все «хорошие активы» она переводит на иное юридическое лицо и начинает свою деятельность «с чистого листа».

Итак, уважая интересы клиента, Поставщик готов перечислить прямо на его счет деньги при условии, что будут нейтрализованы риски судебных процедур в арбитражном суде г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Но когда такой иск будет подан? И будет ли он подан вообще?

Поэтому профессиональный посредник инициирует подачу иска о возмещении убытков от имени Лизингополучателя к Поставщику и Лизинговой компании в арбитражный суд г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области (как предусмотрено договором, расторжение которого еще не является основанием для прекращения договорной подсудности) — это и есть т. н. пророгационная оговорка.

Воздействие на конфликтную ситуацию

Методы воздействия на конфликтную ситуацию могут быть мягкие, нейтральные и жесткие. Их выбор зависит от каждой из сторон спора, навыков и знаний в конкретной области. Как следует из описанного конфликта, в ходе его эволюции профессиональный посредник использовал как жесткие, так и нейтральные и мягкие методы воздействия на конфликтную ситуацию.

Апелляционная жалоба на отмену определения Томского арбитражного суда о возвращении дела отзывается: та же цель может быть теперь достигнута новыми исками. Кроме того, недопустимо наличие двух аналогичных дел по одному предмету между одними и теми же лицами (АПК). Всего же судебных дел два: о возмещении убытков — в Санкт-Петербурге, и второе — в Томске о зачете уже двух лизинговых платежей за март и апрель. Толстые пакеты исков со всеми приложениями направляются и Поставщику, и Лизинговой компании для развития у них «чувства сопричастности» к судебным делам. Эти настойчивые шаги по истребованию долга, а также обращение в Прокуратуры Санкт-Петербурга, Томска и Омска, в отделы по борьбе с экономическими преступлениями, в подразделения Торгово-промышленных палат Санкт-Петербурга и Омска с ходатайствами о содействии диалогу возымели эффект: руководитель Лизинговой компании согласился на встречу. Поздно вечером, в хорошем ресторане, он и представитель Лизингополучателя устно договариваются о принципиальных условиях сделки: денежная компенсация в размере 45% от цены договора, пересмотр графика лизинговых платежей таким образом, чтобы

Пример использования авторской Технологии: Поставка оборудования через лизинг

Лизингополучатель освободился от лизинговых платежей за март и апрель по договору лизинга грузового автомобиля, плюс скидка по этому же договору, что вместе образует ещё 45% от цены договора лизинга оборудования. Всего же Лизингополучатель получил компенсацию в размере 90% от понесенных им убытков.

Спор урегулирован при помощи сделки

На следующий день все стороны обменялись копиями окончательного варианта соглашения по факсу, и еще спустя три дня Поставщик перечислил Лизингополучателю оговоренную сумму. По просьбе Лизинговой компании договор лизинга оборудования был расторгнут, а договор лизинга грузового автомобиля был переоформлен на иное аффилированное юридическое лицо. Все иски и жалобы из судов, милиции, прокуратур, подразделений Торгово-промышленной палат были отозваны. Впрочем, они уже имели чисто символическое значение — спор был урегулирован без суда при помощи сделки, заключенной честно и без принуждения (принуждение использовалось лишь для приглашения к диалогу). В этом также состоит принципиальное отличие Технологии от шантажа: она защищает законные интересы слабой стороны конфликта.

Кто же выиграл в описанной конфликтной ситуации? Ответ: все, поскольку теперь стороны конфликта вернулись к основной деятельности и перестали нести издержки, связанные с конфликтом. Более того, спустя полгода они заключили новую сделку на поставку оборудования.

* * *