ЛИЗИНГ

Крайняя мера

Насколько часто в текущих условиях происходит изъятие предметов лизинга и как происходит их реализация? Что предлагают компании своим клиентам, чтобы избежать этой крайней меры?

— кризис —

Все опрошенные нами эксперты уверяют, что любой лизинговой компании выгоднее пойти на уступки, чем разыскивать исчезнувшего клиента и пытаться вернуть свое имущество через суд. По словам генерального директора ГЛК «Газпромбанк Лизинг» Максима Агаджанова, изъятие предмета лизинга — это крайняя мера, в которой не заинтересован ни один из участников лизингового договора. В большинстве случаев сторонам выгоднее договориться и найти взаимовыгодное решение, чем доводить ситуацию до крайности.

Проблемные клиенты и специальные ситуации случаются везде и всегда, если лизинговая компания ведет активную деятельность, рассказывает Дмитрий Белышев, генеральный директор «МДМ Лизинга». По его словам, компании готовы идти навстречу клиентам, если с ними ведется открытый и честный диалог, как с равным партнером. Обычно мы стараемся выработать максимально комфортное и индивидуальное для каждого клиента решение даже в самых сложных ситуациях, уверяет эксперт. По мнению экспертов, экстремальных ситуаций и проблемных клиентов на рынке сейчас не так много. «Несмотря на все сложности, российский бизнес учитывает опыт предыдущих кризисов и быстро адаптируется к меняющимся внешним условиям»,— предполагает генеральный директор CARCADE Алексей Смирнов. По данным CARCADE, около 80% предприятий в первом квартале 2015 года реализуют комплекс оперативных мер (антикризисные программы), которые позволят в ближайшие месяцы вновь выйти на прибыльность. В этих условиях CARCADE предлагает клиентам, испытывающим финансовые трудности, ряд стабилизационных решений, сообщил Алексей Смирнов. Например, смещение части суммы лизингового платежа на будущие периоды. «Это особенно удобно для клиентов, осуществляющих реструктуризацию бизнес-деятельности и в ближайшее время планирующих выйти на плановую доходность», считает господин Смирнов. Снизить ежемесячные платежи также можно за счет увеличения срока договора лизинга.

Все клиенты, своевременно уведомившие о проблемах с ежемесячными платежами, получают индивидуальные стабилизационные предложения, уверяет эксперт. Большинство из них успешно следуют новому плану погашения долга. Главное — не бояться и не пытаться скрыться от лизинговой компании, а вести переговоры и предлагать свои условия реструктуризации, солидарны участники рынка. Многие клиенты открыто обращаются за помощью. Реструктуризация контрактных обязательств достаточно востребована, говорит Евгений Асташкин, коммерческий директор AGCO Finance в России. Например, часть заемщиков, имеющих обязательства в долларах и евро, рассматривает возможность изменения валюты контракта, поясняет он. «Впрочем, последовательное укрепление курса рубля в течение последних полутора месяцев уменьшает количество желающих это сделать»,— замечает господин Асташкин. Изъятие предмета лизинга — всегда крайняя мера, делится господин Смирнов. Но если клиент все же прекратил платежи и в течение двух-трех месяцев не предпринимает шагов для разрешения ситуации, техника будет изъята и реализована на вторичном рынке, говорит Евгений Асташкин.

В редких случаях реструктуризации неэффективны и бизнес клиента не может обслуживать ни проценты, ни основной долг, продолжает Дмитрий Белышев из «МДМ Лизинга». Тогда наилучшим решением становятся скорейшее изъятие и возврат имущества. Некоторые лизингополучатели стараются затянуть этот процесс, но практика показала, что это далеко не лучшая стратегия, уверяет эксперт. В итоге лизинговая компания не только выставляет клиенту пени и штрафы, но и перекладывает на клиента все расходы по поиску и изъятию имущества, которые могут быть очень значительными, подмечает господин Белышев. К тому же судебная практика такова, что за весь период с момента выставления требования возврата предмета лизинга до его непосредственного изъятия клиент должен будет заплатить еще и арендные платежи, которые приравнены к среднему платежу по договору лизинга. Это требование налоговых органов, которые в случае, если лизинговая компания не взимает указанную плату, считают это передачей в безвозмездное пользование и рассматривают как схему мошенничества и ухода от налогов, рассказывает эксперт.

Есть и отрасли, где изъятие предметов лизинга и проблемные ситуации возникают крайне редко ввиду особенностей бизнеса. Например, средние и крупные фермеры, рассказывает господин Асташкин. Люди, работающие на земле, не слишком часто переоценивают свои силы, скорее, наоборот, они склонны рассматривать самый худший сценарий и на его основании делать выбор, объясняет он. В целом же никаких особых сложностей в изъятии предметов лизинга не существует - не нужно забывать, что чаще всего лизинговое имущество находится в собственности лизингодателя. Когда предмет лизинга уже изъят, реализация такой техники не представляет проблемы, продолжает Евгений Асташкин. Во многом за счет существенного проседания рубля на валютном рынке в последние месяцы. Как и в ситуации с импортными автомобилями, курс валюты также существенно повлиял на стоимость новых тракторов и комбайнов. В этих условиях приобретение сравнительно свежей техники с небольшой наработкой и существенным дисконтом является привлекательным вложением. AGRO Finance регулярно получает запросы на финансирование бывшей в употреблении техники, рассказывает господин Асташкин.

Легковые автомобили и легкий коммерческий транспорт ликвидны на вторичном рынке, подтверждает господин Смирнов. В условиях, когда стоимость новых автомобилей возросла, а в дилерских центрах наблюдается их дефицит, потребительский спрос во многом сместился в сторону покупки машин с пробегом. По его словам, в конце 2014 года CARCADE также открыла специализированный автосалон в Москве.

Екатерина Суворова

Рынок не только падает, но и растет

— точки роста —

Опыт, пережитый в кризис 2009 года, пригодится лизинговым компаниям и предприятиям в 2015 году. Уже сейчас видны точки роста экономики и стабильные отрасли, которые выведут экономику из кризиса.

В 2015 году российский рынок лизинга столкнулся с кризисом, сопоставимым по своим масштабам с кризисом 2008–2009 годов. Как и в 2008 году, начало кризиса пришлось на четвертый квартал года. Однако, в отличие от ситуации 2008 года, сегодняшний кризис не стал неожиданностью: ситуация в экономике постепенно ухудшалась уже с конца 2012 года. В начале второго квартала 2014 года показал, что после присоединения Крыма и начала связанных с этим санкций лизинговые компании повысили ставки в среднем на 0,5–1%. В то же время сами эти события еще не повлияли ни на готовность финансировать лизингополучателей, ни на доступность финансирования для большинства лизингодателей. Резкая девальвация рубля в ноябре 2014 года по своему влиянию и на рынок лизинга, и на экономику в целом оказалась сопоставима с падением российского фондового рынка в октябре 2008 года.

К декабрю 2014 года около 15% компаний (из числа 30 лидеров в автолизинге) фактически остановили финансирование. Тем не менее большинство лизингодателей, к которым обратился «тайный клиент» в четвертом квартале 2014 года, готовы были предоставлять финансирование. Ставки по лизингу легкового автотранспорта и спецтехники в Москве и Санкт-Петербурге несколько выросли. В соответствии с полученными предложениями эффективные процентные ставки находились в диапазоне от 19,97% до 49,37% (без учета страховки). Это практически в полтора раза выше того диапазона, в котором ставки находились в 2011–2013 годах, когда они были в пределах от 12,80% до 33,05%. Однако средний показатель ставок вырос не столь значительно. Для спецтехники диапазон ставок остался на прежнем уровне, хотя среднее значение также выросло.

Большинство лизинговых компаний в Москве и Санкт-Петербурге допускают возможность увеличения срока лизинга. Также наличие такой возможности было отмечено во всех отделениях лизинговых компаний, находящихся за пределами ЦФО. Однако, как правило, увеличение срока лизинга доступно лишь для клиентов с хорошим финансовым состоянием, которые готовы заключить большую сделку и, возможно, обращаются к данной лизинговой компании уже не в первый раз. Средний размер запрашиваемых авансов в конце 2014 году практически не вырос по сравнению с 2013 годом.

С учетом продолжающихся изменений ставки рефинансирования ЦБ РФ, укрепления курса рубля, по всей видимости, можно ожидать, что ставки банковского кредитования придут в стабильное состояние лишь к середине года. Резкий рост ставок банковского кредитования в декабре—январе скорее носит временный характер. Опыт кризиса 2009 года показал, что, несмотря на временные колебания, ставки возвращаются к прежним уровням, поскольку конкуренция между финансовыми организациями и возможности заемщиков не позволяет держать ставки на значительно более высоких уровнях.

На сегодняшний день данные Росстата за четвертый квартал 2014 года и за январь—февраль 2015 года показывают довольно стабильный уровень промышленного производства. Вопреки некоторым ожиданиям, спада не произошло. Умеренное сокращение выпуска (в пределах 5% к уровню 2013 года) происходит в инвестиционных отраслях — производство транспорта, машин, оборудования, в строительстве. Однако это сокращение компенсируется таким же ростом, в пределах 2–4%, в пищевом производстве и некоторых экспортных отраслях.

В сегодняшних условиях лизингодателям можно порекомендовать обратить внимание на растущие секторы экономики и сконцентрировать свою работу в этих направлениях, создавая специализированные лизинговые продукты. По мнению Максима Агаджанова, генерального директора ГЛК «Газпромбанк Лизинг», сегодня сложно говорить о настоящем драйвере роста, каковыми в предыдущие годы были лизинг подвижного состава или авиализинг. Тем не менее некоторые отрасли способны удержать рынок от падения. В ближайшие два-три года в компании видят перспективы в лизинге импортозамещающего оборудования благодаря реализации отраслевых государственных программ, направленных на развитие импортозамещающих производств. В частности, в нефтегазовой, металлургической и горнодобывающей промышленности. Стратегия широкого охвата территорий с помощью филиалов и массированных продаж сегодня мало актуальна, гораздо актуальнее специализация на выбранных приоритетных направлениях. Предприятия-лизингополучатели, которые в текущих условиях все-таки готовы приобретать основные средства и нуждаются в лизинге, могут испытать некоторые неудобства в текущем году. Многие традиционные партнеры—лизингодатели могут приостановить финансирование или резко повысить ставки. Имеет смысл обратить внимание на государственные лизинговые компании, а также на международные компании. Опыт кризиса 2009 года показал, что хотя большинство лизингодателей ограничивают финансирование, есть на рынке и те, кто, наоборот, активно забирает клиентов, предлагая вполне приемлемые условия. В этой ситуации имеет смысл также обратиться к кредитным и лизинговым брокерам, которые отслеживают ситуацию с реальной доступностью финансирования.

Василий Кашкин,
управляющий партнер агентства «Новые маркетинговые решения»

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Лизинг»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — президент ИД «Коммерсантъ» | **Мария Комарова** — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | **Азер Мурсалиев** — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ». **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Ольга Соломатина** — выпускающий редактор | **Наталия Дашковская** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198