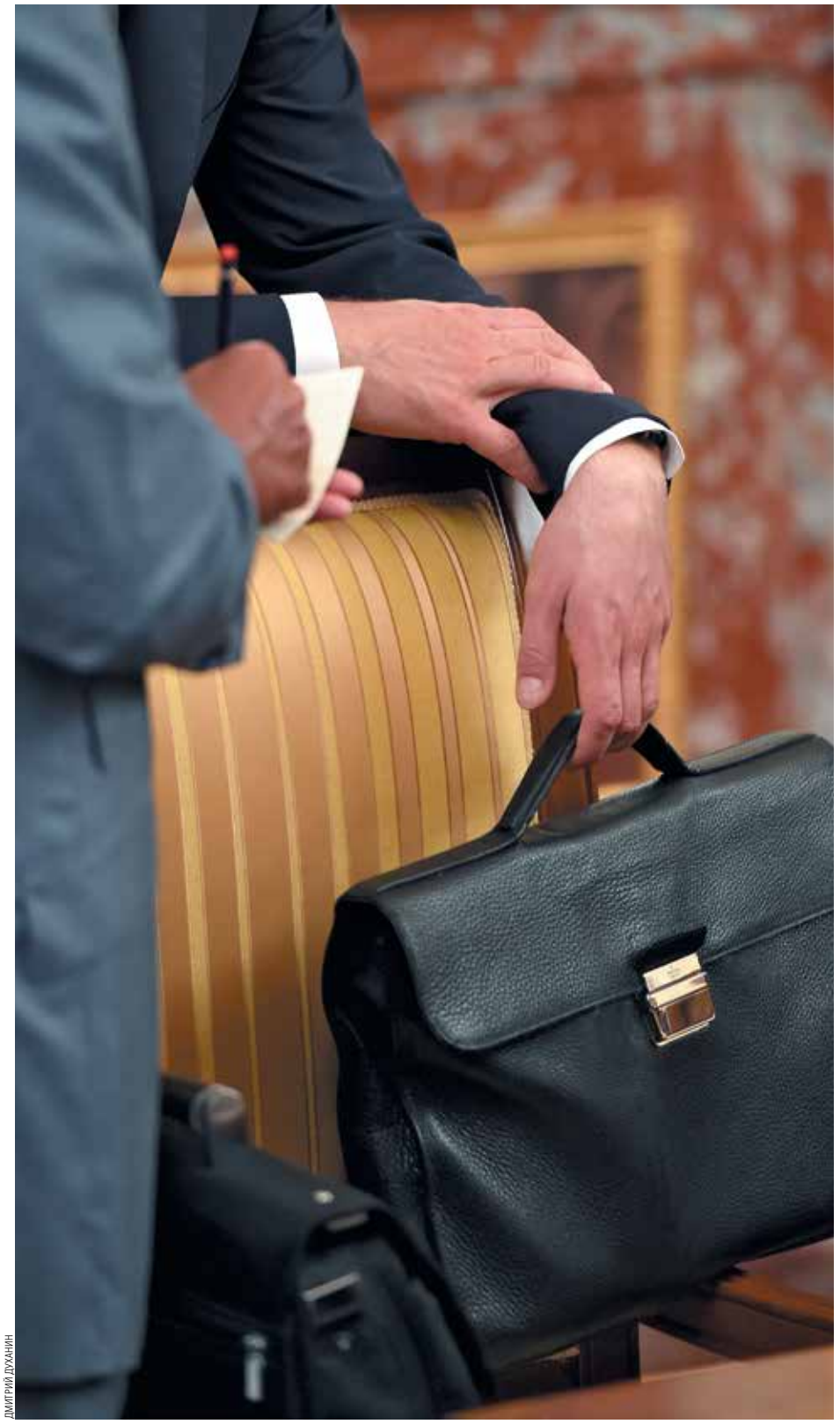
21 ➔«В первую очередь это упор на финансово устойчивые предприятия с низким уровнем долговой нагрузки, минимизация собственных рисков за счет увеличенных авансов по сделке, более пристальное внимание к финансовым показателям клиентов», — перечисляет господин Кожевников.

Управляющий филиалом «Петербургский» банка «Глобэкс» (группа Внешэкономбанка) Ирина Воробьева констатирует, что лизингодатели оказались, грубо говоря, в тисках, являясь, по сути, посредническим бизнесом. «Они закупают ресурсы у банков, цена этих ресурсов резко выросла, что привело к увеличению стоимости услуг лизинговых копаний. На фоне этого, а также из-за сокращения платежеспособности компаний, спрос на лизинговые продукты снизился. Кроме того, из-за ухудшения своего состояния лизингополучатели просят лизингодателей снизить платежи. Также есть неплатежеспособные компании, которые не могут обслуживать обязательства перед лизинговыми компаниями, а последние не могут платить по своим кредитным обязательствам за счет своей маржи. Реализовывать технику и оборудование сложнее в кризисные периоды. Это очень непростое время для лизинговых компаний: выживут те, кто вел низкорискованную кредитную политику, у кого был диверсифицированный лизинговый портфель», — высказалась госпожа Воробьева.

Наталья Татулова, менеджер направления проектного финансирования компании Softline, отметив, что текущая экономическая ситуация является несомненным стрессом для всех игроков рынка, сконцентрировала внимание на лизингодателях, занимающихся финансированием телекома и IT. «Рассматривая лизинговые компании нашего сегмента, можно предположить, что решением в данной ситуации может быть усиление партнерских отношений с вендорами. Плотное сотрудничество позволит разработать и продвинуть совместные программы финансирования, благодаря которым условия и ставки будут выглядеть более привлекательными по сравнению с текущими. Учитывая специфику IT-бизнеса, где производителями решений являются в основном западные компании, российским лизингодателям стоит обратить внимание на возможность выстраивания отношений с западными финансовыми организациями. Они имеют средства, которые можно направить на реализацию проектов, организовав трехстороннее взаимодействие: российский лизингодатель, западный банк и вендор. Конечно, такая стратегия работы имеет определенные политические нюансы, но, распределяя риски между всеми участниками сделки, можно выйти на новый уровень взаимодействия с заказчиком и выстроить партнерство на международном уровне. Такое партнерство, несомненно, укрепит позиции российских лизингодателей», — сообщила она.

Александр Михайлов, вице-президент компании «Европлан», прогнозирует, что 2015 год станет годом ухода с рынка тех игроков, которые в 2014 году еще имели доступ к финансированию. «В 2014 году дефолт по облигациям допустила компания „РТК-Лизинг“, что негативно для всего рынка. Собственная стратегия „Европлана“ выживания на рынке заключается в экономии издержек и минимизации



ДМИТРИЙ ДУХАНИН

ЛИЗИНГОДАТЕЛИ БРОСЯТ СИЛЫ НА УЛУЧШЕНИЕ СВОИХ ЛИЗИНГОВЫХ ПОРТФЕЛЕЙ

перекладывания возросшей стоимости финансирования на лизингополучателей. Нашу ситуацию, по сравнению с другими игроками рынка, делает уникальной сохранение „Европланом“ доступа к фондированию — на данный момент у нас открытые кредитные линии от крупнейших российских банков общим объемом около 10,1 млрд рублей. Поэтому для нас сейчас появляется возможность взять на себя те сделки и работать с теми лизингополучателями, которыми ранее занимались другие компании, сейчас доступа к фондированию не имеющие. Мы этому, как и любые здравомыслящие люди, не сильно радуемся, однако факт остается фактом: для высококапитализированных компаний с доступом к фондированию появляются новые возможности на лизинговом рынке», — делится господин Михайлов.

Как высказался руководитель дивизиона «Санкт-Петербург» компании «Балтийский лизинг» Андрей Бугров, рецептов выживания на рынке достаточно много. «На мой взгляд, немаловажную роль в них играет грамотный подход к рискам компании. От того, каким образом сбалансирована система управления рисками, зависит не только судьба лизинговой компании, но и судьба лизингополучателя, который в случае добросовестного исполнения своих обязательств перед лизинговой компанией вправе рассчитывать на получение в собственность лизингового имущества. Качественный клиент лизинговой компании вселяет надежду в стабильность лизинговой компании. Кроме того, диверсификация лизингового портфеля, как по отраслевой принадлежности клиентской базы, так и по типам имущества, передаваемого в лизинг, создает запас прочности для лизинговой компании», — указывает он.

Генеральный директор ООО «Лентранслизинг» Дмитрий Виноградов рассказал, что этот вопрос лучше поделить на три части. «В отношении источников финансирования: для рыночных лизинговых компаний, традиционно привлекающих финансирование на открытом рынке, для дальнейшего развития станет актуальным поиск финансирования, альтернативного банковскому. В том числе и мобилизация собственных денежных резервов для размещения их в сделках. В отношении нового бизнеса: наиболее целесообразно в текущих условиях консервативно подойти к формированию нового портфеля, стремясь финансировать сделки с высоколиквидным имуществом и с размером собственного участия лизингополучателя не менее 20%. Возврат инвестиций в рамках графика должен происходить быстрее, чем падает рыночная стоимость предмета лизинга в связи с износом. В случае если лизингодатель примет решение финансировать сделку по приобретению низколиквидного имущества — он должен вдвойне внимательно отнестись к анализу финансового состоянию лизингополучателя, постараться сбалансировать риски наличием дополнительного обеспечения, увеличить размер собственного участия лизингополучателя в сделке. В отношении работы с поставщиками: в текущей ситуации с целью предотвратить падение продаж как у поставщиков предметов лизинга, так и у лизингодателей, станет как никогда целесообразной разработка новых совместных скоринговых программ продаж предметов лизинга через лизинговые механизмы, привлекающих клиентов наличием рассрочки платежной нагрузки и низким удорожанием при этом», — поясняет господин Виноградов.

ВЗЯТЬСЯ ПО-ЖЕСТКОМУ Важно усиливать работу с проблемными активами на фоне увеличения доли просроченной задолженности клиентов.

Анастасия Халилова, директор управления по работе с крупнейшими клиентами ЗАО «Сбербанк Лизинг», говорит, что в числе основных мероприятий по работе с проблемными активами может быть развитие вторичного рынка автомобилей и спецтехники в результате наращивания объемов реализации изъятых предметов лизинга, а также активизация работы с дебиторской задолженностью клиентов.

Дмитрий Тимофеев отмечает, что в кризис условия работы с должниками ужесточаются. «На рынке ликвидных объектов лизинга, каковым является лизинг автотранспорта, лучше не затягивать с изъятием объекта лизинга в случае просрочек платежей, поскольку возникает большой риск столкнуться с ситуацией банкротства лизингополучателя и встать в длинную очередь кредиторов в случае банкротства юридического лица. Любой суд и взыскание по банкротству — это всегда долго, дорого и оплачивается, в конечном счете, лизинговой компанией (недополученная прибыль, издержки на юридические услуги, временные потери и прочее). К тому же все лизинговые сделки проводятся с привлечением банковского финансирования, а значит, не получая лизинговых платежей от клиента, лизинговая компания, тем не менее, продолжает исполнять обязательства по кредитным договорам за счет своих оборотных средств, которых в кризисное время не слишком много. Соответственно, и возможности ожидания платежей