от клиентов с надеждой на исправление ситуации существенно ограничены», — поясняет господин Тимофеев.

По мнению Александра Кожевникова, одно из преимуществ лизинговых компаний — возможность гибкого подхода к возникающим трудностям клиента по выплате лизинговых платежей. «Индивидуальный подход к вопросу работы с должниками включает проведение реструктуризации с теми клиентами, которые действительно имеют временные затруднения. Процедура изъятия предметов лизинга с целью реализации проводится в случае отсутствия перспектив восстановления дальнейшей нормальной платежеспособности. Во избежание роста числа неплательщиков лизинговые компании стали еще более требовательно и взвешенно подходить к анализу финансового состояния лизингополучателя, к ликвидности финансируемого имущества и к наличию перспектив развития бизнеса клиента», — заключает он.

По словам Александра Кононова, начальника департамента корпоративного кредитования банка «Возрождение», лизинговые компании работают в рамках существующего правового поля и с учетом опыта, полученного во время предыдущих кризисов. «Потенциальные сложности с реализацией активов могут заставить лизинговые компании быть более лояльными к действующим клиентам. В свою очередь, следствием этого может стать необходимость урегулирования кредитных портфелей с банками-кредиторами, а также острая потребность в докапитализации. Что касается новых клиентов, то уже налицо ужесточение подходов по их отбору», — уверяет господин Кононов.

НЕСИМПАТИЧНЫЙ ПОРТФЕЛЬ Что касается консолидации рынка, то эксперты высказываются весьма скептично на эту тему.

Господин Тимофеев сомневается, что уровень консолидации рынка будет высоким просто потому, что сейчас откровенно нет интереса к лизинговым компаниям и их портфелям со стороны потенциальных инвесторов. «Хотя отдельные сделки слияния и поглощения будут», — высказался он.

Александр Кожевников считает, что крупным компаниями легче оперировать на рынке и привлекать финансирование, однако для активного поглощения конкурентов необходимы достаточные ресурсы и стабильная экономика, поэтому ожидать консолидации в ближайшей перспективе не стоит.

Анастасия Халилова полагает, что консолидация лизингового рынка возможна, в том числе за счет поглощения крупными игроками небольших региональных компаний, испытывающих трудности с финансовой устойчивостью. «К слову, консолидация капитала является актуальной тенденцией в период стагнации экономики. Желание лизинговых компаний пересмотреть структуру портфеля, сбалансировать его риски усиливается», — напоминает госпожа Халилова.

По мнению Александра Кононова, рынок не будет развиваться в сторону количественного увеличения. Компаниям, портфель которых слабо диверсифицирован, сконцентрирован в отраслях с высоким уровнем риска, а также имеющим низкую долю собственных средств или дорогое финансирование, придется уйти с рынка или быть поглощенными более успешными его участниками. «Насколько я знаю, на рынке сейчас есть небольшие лизинговые компании, которые продаются, но покупателей, готовых за приемлемую цену их приобрести, пока нет. Также возможны продажи ликвидных лизинговых портфелей», — уверен господин Кононов.

Генеральный директор лизинговой компании Carcade Алексей Смирнов считает, что объективные тенденции развития лизингового рынка говорят о том, что в 2015 году может произойти некоторая консолидация рынка между крупными игроками в отдельных сегментах. «Перераспределению рыночной доли будут способствовать такие конкурентные преимущества крупных компаний, как сравнительно более высокий уровень доступности кредитных ресурсов для них, развитая филиальная сеть (например, у нашей компании 70 представительств в регионах РФ), высокие компетенции в создании и поддержании вариативной продуктовой линейки. В течение года нельзя исключать также сделок по покупке лизинговых портфелей небольших компаний крупными игроками», — полагает он.

ДЫШАЩИЕ НА ЛАДАН И ОТНОСИТЕЛЬНО ЖИВЫЕ Про просьбе BG участники рынка рассказали, какие сегменты лизинговых операций чувствуют себя лучше или хуже, чем остальные.

Господин Тимофеев говорит, что хуже всего чувствует себя лизинг «самолетов-пароходов», промышленного и торгового оборудования, так как планы по обновлению основных фондов в кризис, как правило, замораживаются. «Лизинг автотранспорта по сравнению с другими сегментам рынка относительно „живой“: так или иначе машины менять нужно, так как если не менять, то обслуживание бывшего в употреблении транспорта с момента окончания гарантий производителя дороже любого лизинга становится. Кроме того, запущенная государственная программа льготного автолизинга позволяет получить весьма существенную скидку в размере 10% от стоимости транспортного средства, что отчасти компенсирует повышение стоимости автомобилей и существенно снижает ежемесячные платежи. Госпрограмма работает для автомобилей, произведенных в 2015 году на территории РФ без ограничений по стоимости авто (в отличие от программы льготного автокредитования, где лимит стоимости авто — 1 млн рублей, а требование по минимальному авансу — 20%), является реально работающим инструментом, способным изменить тяжелую ситуацию с продажами новых автомобилей», — рассказывает он.

Кроме того, новым и перспективным инструментом для лизингового рынка и возможным драйвером развития лизинговой отрасли даже в нынешние тяжелые времени становится лизинг для физических лиц.

По мнению господина Кожевникова, наиболее востребованными сегментами лизинга остаются спецтехника и автотранспорт. «Это и ликвидный предмет лизинга для лизингодателей, и наиболее востребованный предмет в бизнесе лизингополучателей. Хуже всего обстоят дела на рынке железнодорожных перевозок и, соответственно, в сегменте лизинга железнодорожного подвижного состава», — заявил он.

Наталья Татулова говорит, что продвижение лизинга в России идет заметно медленнее по сравнению с Западом. «Несколько лет наиболее активным сегментом был автолизинг, который уже привычен и понятен нашему менталитету. В 2012–2013 годах спрос на лизинг авиатехники и технологического оборудования также был велик, монополисты активно обновляли свои парки и продолжают пользоваться этой схемой финансирования. Рынок IT-лизинга на данный момент только развивается, и пока отечественный бизнес не может до конца принять все особенности данной схемы. Эти опасения понятны, ведь предмет лизинга не принадлежит конечному пользователю — заказчику. IT-оборудование, переданное по лизингу, хранит массу конфиденциальной информации. Мне кажется, что этот риск серьезно влияет на осторожное отношение к лизингу», — рассуждает госпожа Татулова.

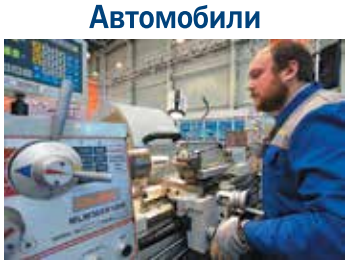
По словам госпожи Халиловой, в период стагнации российской экономики можно ожидать снижения инвестиционного спроса во всех сегментах рынка лизинга. «Поддержкой сектора крупнейшего бизнеса, скорее всего, будет сохраняющийся спрос на инвестиции по направлению частно-государственного партнерства, развития операционного авиализинга. В крупном и среднем бизнесе восстановления спроса можно ожидать одновременно с ростом промышленного производства, возобновления наращивания объемов строительства. В сфере малого и микробизнеса спрос будет поддерживаться за счет развития автолизинга, спецтехники, в том числе благодаря программам господдержки», — заявляет госпожа Халилова.

Андрей Бугров говорит, что уже традиционно плохо себя чувствуют дорожная и строительная отрасли, компании, занимающиеся производством или продажей автотранспорта, крупные перевозчики. «И в большей степени связано это с недостаточным объемом оборотных средств, так как в конце прошлого года банки существенно сократили финансирование текущей деятельности компаний, к тому же еще и резко подняв ставки по привлечению. Уровень банковских ставок стал выше рентабельности бизнеса, что повлекло за собой существенное сокращение темпов развития компаний. Хотя прошлый кризис подтолкнул некоторых к более продуманной политике финансирования текущей деятельности. И те, кто не заигрывался на „перекредитовках“, оказались в более выигрышном положении. На сегодняшний день, предприятия, связанные с ВПК и бюджетным финансированием этого направления, чувствуют себя достаточно стабильно. Хотя хватает проблем, связанных с экономическими санкциями, не дающими возможность в полной мере закупать импортное оборудование», — добавляет он.

По словам Дмитрия Виноградова, в силу сложной экономической ситуации в стране в целом обострились проблемы с платежной дисциплиной лизингополучателей, что на фоне падения объемов нового бизнеса и невозможностью скомпенсировать просрочку маржей от новых сделок делает данную проблему первоочередной для лизингодателей. «Такое положение дел заставляет лизингодателей в одних случаях совместно с лизингополучателями искать пути выхода из сложившейся ситуации: реструктурировать графики в соответствии с возможностями клиента, помогать в поиске заказчиков на продукцию клиента, совместно искать потенциальных покупателей на предмет лизинга. В других случаях лизинговым компаниям приходится действовать жестко: пользоваться правом безакцептного списания средств с расчетных счетов неплательщиков, а также правом изъятия предмета лизинга для дальнейшей его реализации», — рассказывает господин Виноградов. ■

ЛенТрансЛизинг
УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
9 лет на рынке
Искусство правильного лизинга
ЛенТрансЛизинг
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
Адрес: 195112, Санкт-Петербург, площадь Карла Фаберже, д. 8, лит. В, офис 517
Наши контакты:
Телефон отдела продаж:
(812) 329-44-33, (812) 363-09-19
e-mail: Info@ltl-spb.ru
www.ltl-spb.ru

Автомобили

Спецтехника

Оборудование

Вагоны
РЕКЛАМА. ООО «ЛенТрансЛизинг»