

опасаются за свою репутацию в случае некорректных методов работы со стороны специалистов по работе с проблемной задолженностью.

У коллекторов несколько иная точка зрения на складывающуюся ситуацию с задолженностью. Эксперты по работе с проблемными долгами говорят, что пик роста просрочки, носящий в основном объективный характер, прошел — налицо тенденция к улучшению ситуации. Однако этого нельзя сказать о просрочке, носящей криминальный или околокриминальный характер, то есть когда у клиента возможность заплатить есть, но отсутствует мотивация к погашению долга. Будет ли рост подобных явлений и в каком размере, покажут итоги текущего года. А текущая ситуация на рынке лизинговых услуг характеризуется прежде всего сужением окна возможностей по получению компенсаций по дефолтным договорам лизинга как в части взыскания просроченных лизинговых платежей, так и в части стоимости переданного в лизинг актива.

По мнению вице-президента Ассоциации корпоративного коллекторства и генерального директора ООО «Объединенная коллекторско-факторинговая компания» Дениса Игнатова, дело не только и не столько в дефиците ликвидности, сколько в совершенствовании способов ухода от ответственности по своим обязательствам и в появлении новых. «Эти способы позволяют с минимальными для предпринимателя издержками, не меняя привычного образа жизни, совершить дефолт по своим обязательствам. Поэтому лизинговым компаниям при отсутствии платежей по договорам лизинга следует иметь в виду способы, которые позволяют должникам уйти от ответственности. Способы эти одновременно являются негативными сигналами для кредиторов: должник объявляет себя банкротом, подаются иски о банкротстве со стороны „управляемых“ должником кредиторов; должник проводит реорганизационные процедуры (слияние, присоединение, ликвидация, смена региона); происходит смена органов управления или акционеров должника», — приводит примеры господин Игнатов.

По его словам, при наличии указанных признаков не стоит терять время на попытку взыскания денежных средств, как и на любые переговоры, поскольку в подобной ситуации это не более чем затягивание времени. «Для проведения успешных переговоров необходимо сначала уравнивать переговорные позиции сторон, то есть усилить позиции кредитора, поскольку, исходя из указанных выше признаков, должник свой выбор сделал и этот выбор явно не в пользу лизинговой

компании. Необходимо сосредоточиться на возврате переданного в лизинг актива при условии его ликвидности», — говорит господин Игнатов.

Здесь необходимо понимать, уверяет он, что использование традиционного юридического инструментария не работает, поскольку взыскание задолженности или изъятие предмета лизинга через суд, при наличии желания лизингополучателя на затягивание судебного процесса, может быть увеличено до полутора лет. «В течение всего этого времени, поскольку исход процесса предрешиен в пользу лизингодателя, актив эксплуатируется без ремонтов и профилактики, превращаясь в металлолом. Даже поручительство руководителей или собственников бизнеса либо личная ответственность, примененная в процессе о банкротстве, не способны привести к погашению задолженности, поскольку максимальное наказание для них при отсутствии активов в момент получения кредитором исполнительного листа (а активов не будет) и иных источников дохода — это ограничение выезда за пределы РФ сроком на шесть месяцев. По понятным причинам указанное ограничение не является должным стимулом к погашению задолженности, возврату переданного по лизингу имущества. Возможности работы через правоохранительные органы отсутствуют, поскольку в 95% случаев состава преступления в действиях лизингополучателей, по мнению наших правоохранителей, нет, а дело носит гражданско-правовой характер, так что повлиять на ситуацию с помощью правоохранительных органов возможным не представляется», — высказывается Денис Игнатов.

Господин Игнатов рассказывает, что коллекторы используют три способа возврата имущества законному владельцу: через заключаемый лизинговой компанией с компанией-взыскателем (профессиональным коллектором) договор купли-продажи с обязательством обратной продажи, при возврате, путем добровольной передачи должником переданного в лизинг актива специалистам компании-взыскателя. «Чаще всего это применяется в отношении переданного по лизингу автотранспорта, строительной и специальной техники. Возврат имущества (передача его на хранение) лизинговой компании в рамках возбуждаемого уголовного дела, по которому переданные в лизинг активы признаются вещественными доказательствами. А также исполнительная надпись нотариуса, для которой исходным моментом является наличие права собственности на переданный актив», — перечисляет господин Игнатов. ■

20 → Есть возможность несколько расширить и перечень автопроизводителей, попадающих под условия программы, в том числе за счет китайских марок, осуществляющих локальную сборку на территории России и ряда заводов, производящих прицепную колесную технику», — рассказывает он.

По словам Александра Михайлова, государственная программа субсидирования лизинга оказалась очень эффективной, вместе с льготной программой автокредитования она поддержала сразу два рынка — автомобильный и автофинансовый. «Напомним, согласно ее условиям, покупатели получили возможность приобрести автомобиль в лизинг со скидкой на уплату авансового платежа в размере до 10% от стоимости транспортного средства. Тем самым автомобили стали намного доступнее — появилась возможность приобрести их с минимальными начальными вложениями. Воспользоваться предложением смогли все категории покупателей: обычные автовладельцы — физические лица, компании малого, среднего и крупного бизнеса, а также индивидуальные предприниматели», — сказал господин Михайлов.

Генеральный директор компании «Контроль Лизинг» Дмитрий Тимофеев, утверждает, что госпрограмма льготного автолизинга — мощнейший инструмент поддержки рынка, одна из самых эффективных программ, когда-либо работавших на рынке продаж новых авто. «Это первый опыт господдержки рынка именно через лизинг, и, без сомнения, он удался во многом потому, что лизинг как инструмент финансирования приобретения автомобиля на заемные средства является самым выгодным как для юридических, так и для физических лиц», — говорит господин Тимофеев.

Он уверен, что рынок продаж более или менее активен из-за двух работающих программ — льготного автолизинга и льготного автокредитования. «Но программа льготного автокредитования имеет серьезные ограничения: стоимость автомобиля до 1 млн рублей, автомобиль до 3,5 тонны, распространяется только на физических лиц, требует внесения минимального первоначального взноса в размере 20%. Всех этих ограничений в программе льготного автолизинга нет, она гораздо шире по применимости, а значит, и более действенная. Мер государственной поддержки никогда не бывает много. Но объективно говоря, госсубсидия в размере 10% от стоимости автомобиля — это инструмент прямого денежного стимулирования в очень хорошем объеме. Еще в прошлом году о такой господдержке можно было даже и не мечтать. Развитие рынка продаж новых авто и рынка автолизинга до конца 2015 года и в 2016 году будет зависеть от пролонгации программы. Автомобили

российской сборки, подпадающие под госсубсидию, — это локомотив продаж как по количеству автомобилей, так и по денежной массе», — указывает господин Тимофеев.

ПОПУЛЯРНЫЕ БРЕНДЫ Эксперты говорят, что наиболее активным спросом пользуются автомобили, попадающие под субсидию, а меньшим спросом — не производимые в РФ. Причем спросом пользуются не только бюджетные модели, но и авто премиум-сегмента.

По словам господина Колесова, по итогам сентября 2015 года из 2,1 тыс. договоров на общую сумму почти 4 млрд рублей, заключенных по программе льготного лизинга «Балтийским лизингом», логично лидируют российские марки. «Более 200 „Газелей“, 150 авто марки „Лада“, 170 КамАЗов и специальных машин на их базе. И тут начинается самое интересное. В тройку лидеров иностранных производителей традиционно входит „Тойота“. А за ней идет премиум-марка BMW с количеством более 120 автомобилей, среди которых и самая популярная и совсем не бюджетная модель X5. В целом можно отметить, что хорошим спросом пользуются марки, российские представительства которых к программе льготного лизинга Минпромторга подготовили собственные программы продвижения с лизинговыми компаниями. Суммарная выгода для клиента по таким программам иногда составляла до 23% первоначальной стоимости автомобиля», — говорит он.

Александр Михайлов рассказывает, что в лизинге легковых автомобилей ярко выражено доминирование иномарок, имеющих гарантированно долгий срок эксплуатации и более высокую стоимость. «Как и юридические, так и физические лица приобретают автомобили среднего и премиум-класса. Что касается лизинга для физических лиц, то, с учетом того, что средний гарантийный срок автомобиля составляет три года, а автомобили премиум-марок меняют в среднем через два-три года владения, лизинг для физических лиц является наиболее удобным финансовым инструментом для приобретения таких автомобилей. Однако он не теряет актуальности и для популярных автомобилей среднего класса», — подчеркивает господин Михайлов.

Алексей Смирнов отмечает, что сравнительно большой удельный вес льготных сделок по передаче в лизинг автомобилей марки Lada и ряда моделей отечественных LCV. «Традиционно повышенным спросом наших клиентов пользовались автомобили тех автопроизводителей, с которыми наша компания реализует совместные программы и акции. Речь идет о Toyota, Volvo, Ford, Renault, Nissan, Volkswagen и ряде других марок», — перечисляет он. ■

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@lts-spб.ru
www.lts-spб.ru



Автомобили



Спецтехника



Оборудование



Вагоны

РЕКЛАМА ООО «ЛенТранслизинг»