ЛИЗИНГ

Активы как источник проблемы

Кризис 2008 года подготовил лизинговые компании к неплатежеспособности клиентов и даже к их банкротству. Лизингодатели ужесточили требования к качеству предметов лизинга. Они также научились быстро изымать и реализовывать технику, предоставляемую в лизинг. Но если с крупными компаниями лизингодатели готовы договариваться о рассрочке и реструктуризации, то от более мелких клиентов они уже не ждут скорого восстановления платежеспособности.

— тенденция —

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

После всех кризисов лизингодатели хорошо научились изымать предмет лизинга, хранить его, эксплуатировать, передавать в аренду или продавать

Отрасли под ударом

По словам экспертов, в этот кризис больше всего пострадали отрасли, которые раньше были локомотивом рынка лизинга,— перевозчики и строители. «Сжатие этих сегментов оказывает сильное давление на рынок»,— говорит Алексей Никитин, управляющий партнер юридической компании «Право и практика» (экс-директор компании «Альянсрегионлизинг»). Однако все по-прежнему зависит от качества предметов лизинга. В целом ситуация с проблемными активами в этот кризис несколько проще, чем в прошлый — в 2008 году, так как за это время лизингодатели всерьез ужесточили требования к качеству предметов лизинга, а также научились быстро их изымать и реализовывать, компенсируя потери от дефолта лизингополучателей.

Как поясняет генеральный директор лизинговой компании «Трансфин-М» Дмитрий Зотов, проблемными активами считаются те, которые обладают низкой ликвидностью: их трудно реализовать, поскольку вторичный рынок слабо развит и достаточно узок. Изъяв такой актив, его можно снова сдать в аренду или продать. Разница только во времени экспозиции: если легковой автомобиль можно продать за месяц, то поиск покупателя грузовой техники займет гораздо больше времени. С точки зрения последующего использования наиболее проблемным активом является оборудование, в особенности то, которое требует монтажа. «Такие активы при изъятии, демонтаже и продаже по частям теряют в стоимости иной раз до 80%, кроме того, они зачастую производятся для определенного заказчика и другой компании могут не подойти»,— поясняет господин Зотов.

Кризис авиа и подвижного состава

Кризис также привел к переориентации спроса среди перевозчиков. По словам Алексея Никитина, в отличие от прошлого кризиса, в одном из самых капиталоемких сегментов лизинга — лизинге подвижного состава и авиатехники — сейчас преобладает операционный лизинг, который, по сути, является арендой. Поэтому, с одной стороны, ставки аренды на подвижной состав и самолеты упали — например, на полувагоны, самый распространенный тип подвижного состава, ставки в 2012 году достигали 1,5 тыс. руб. в день, а в первом полугодии 2016 года составляли 550–600 руб. в день. Что касается авиарынка, то ранее ежемесячный лизинговый платеж по договору оперативного лизинга составлял $180–200 тыс. на самолеты компании «Сухой» SSJ 100, то в 2016 году операторы предлагали уже ставку 7–8 млн руб. (по курсу 62,9 руб./$ — $111–127,1 тыс.) «Однако спрос на подвижной состав и самолеты по-прежнему сохраняется, поэтому лизинговые компании сдают в аренду даже большие парки из десятков тысяч вагонов»,— поясняет эксперт.

Между тем, даже несмотря на спрос, обе отрасли — и авиа, и лизинга подвижного состава — непросто переживают кризис. Самым громким событием стало банкротство авиакомпании «Трансаэро» в октябре 2015 года — именно оно заставило Центробанк задуматься о реформе рынка лизинга. Напомним, осенью 2015 года авиаперевозчик не смог обслуживать долги на сумму более 250 млрд руб. В результате в конце октября у «Трансаэро» был отозван сертификат эксплуатанта, после чего была инициирована процедура банкротства компании. Как поясняет Дмитрий Зотов, в этой ситуации у лизинговой компании, в отличие от банка, есть серьезное преимущество: самолеты находятся в собственности лизингодателя и не попадают в конкурсную массу при банкротстве перевозчика. По словам эксперта, самолеты были изъяты в достаточно короткий срок. Однако несмотря на это, лизингодатели все равно понесли убытки. «Во-первых, в результате выпадения дохода по данному клиенту при необходимости выполнения обязательств перед банком-кредитором, профинансировавшим судно. Во-вторых, лизинговые компании понесли дополнительные расходы, которых не было в смете: ремонт, перегон самолетов на места временного хранения, восстановление летной годности»,— поясняет господин Зотов. По его словам, на проведение этих процедур и поиск нового эксплуатанта потребовалось время. В настоящее время два самолета из трех, профинансированных «Трансфин-М» и находившихся в лизинге у «Трансаэро», уже использует авиакомпания «ВИМ-Авиа».

Навстречу лизингодателю

Директор московского представительства Первой лизинговой компании Жанна Виксна отмечает:. «Если клиент терпит кризис или дефолт, часто он сам отказывается от лизинга и возвращает предмет лизинга, который в последующем нами реализуется»,— рассказывает она. «Лизингодатель в случае просрочки платежей лизингополучателем чаще всего расторгает договор и изымает предмет лизинга»,— добавляет господин Никитин. По его словам, текущая рыночная ситуация не предполагает быстрого восстановления платежеспособности проблемных лизингополучателей, поэтому чаще всего наиболее эффективным способом возврата инвестиций для лизингодателя является изъятие предмета лизинга и его продажа в случае, если это был выкупной лизинг, или повторная сдача в аренду в случае оперативного лизинга.

Как отмечает генеральный директор «Газпромбанк Лизинга» Максим Агаджанов, у каждой лизинговой компании в зависимости от ее компетенции и ниши на рынке, свой опыт работы с проблемными активами. Лизингодатель уже научился изымать предмет лизинга, хранить его, эксплуатировать, передавать в аренду или продавать. Как поясняет господин Никитин, переговоры, рассрочки и реструктуризация применяются в отношении крупных лизингополучателей, особенно если дело касается слаболиквидных предметов лизинга (в качестве таковых иногда выступают и электростанции, и доменные печи). С другой стороны, напоминает госпожа Виксна, компании, у которых срок лизинга превышает один-два года, стараются выплачивать лизинговые взносы, поскольку техника приобреталась за меньшие деньги и ставки по лизингу были ниже. «Лишаться техники в такой ситуации совсем невыгодно, поэтому клиенты все чаще обращаются за реструктуризацией долга»,— отмечает эксперт.

Также, говорит господин Никитин, есть сложности с договорами лизинга, по которым платежи должны осуществляться в иностранной валюте — таких, несмотря на уроки предыдущего кризиса, заключалось достаточно много (как раз в сегменте авиатехники и строительной техники). «В связи с почти двукратным ростом курса иностранной валюты большинство лизингополучателей не справились с исполнением обязательств по таким договорам, что также сильно ударило по лизингодателям, так как финансирование по таким договорам привлекалось ими в валюте и, соответственно, зачастую ни продажа, ни повторная сдача в аренду предмета лизинга не позволяют полностью расплатиться по валютному кредиту»,— говорит эксперт.

Таким образом, технология работы с проблемными активами зависит от типа сделки и клиента. К корпоративным лизингополучателям, особенно тем, которые взяли в лизинг низколиквидное имущество, относятся более лояльно. Что касается мелких клиентов, то при возникновении проблем с оплатой лизингодатель старается завершить с ними отношения и самостоятельно реализовать предмет лизинга. Тем более что опыт таких сделок по итогам прошлого кризиса уже наработан.

Мария Карнаух

Кризисная стабильность

— финансы —

В текущем году лизинговым компаниям стало значительно легче получить финансирование. Кроме того, вслед за ключевой ставкой снизились проценты по кредиту. В результате, несмотря на то что контроль банков за лизингодателями усилился, спрос на кредиты вырос — особую активность проявляет малый и средний бизнес. Теперь участники рынка ждут результатов реформы: они прогнозируют, что, если благодаря ей удастся повысить прозрачность отрасли, ставки для лизингодателей станут еще ниже.

Стабилизация рынка

Лизинговые компании констатируют: благодаря действиям регулятора в 2016 году финансовый рынок стабилизировался. Если раньше вслед за ростом ключевой ставки увеличивалась стоимость денег и, соответственно, сокращался объем инвестиций в лизинговые сделки, то сейчас тенденция обратная. Как говорит генеральный директор «Трансфин-М» Дмитрий Зотов, вслед за поэтапным снижением ключевой ставки ЦБ наблюдается снижение ставок по депозитам, кредитам и ипотеке. Он напоминает, что в сентябре регулятор снизил ключевую ставку до 10%. «В целом за последний год ставки снизились в среднем где-то на 2–2,5% и для небольших лизинговых компаний с качественным кредитным портфелем порядка 1 млрд руб. составляют около 17,5–18% годовых»,— говорит экс-директор «Альянсрегионлизинга» Алексей Никитин, управляющий партнер юридической компании «Право и практика».

Кроме того, лизинговым компаниям стало легче, чем в 2015 году, привлекать ресурсы, необходимые для финансирования сделок, отмечает финансовый директор компании Carcade Дмитрий Чернышев. Эксперт напоминает: банки, включившие лизинг в стоп-лист отраслей для финансирования, постепенно покидают рынок корпоративного кредитования. «Напротив, те финансовые организации, которые ориентировались не на отраслевую принадлежность заемщиков, а на качественные кредитные истории и текущие показатели деятельности, „перезагрузили“ требования к лизинговым компаниям и постепенно наращивают объемы кредитования участников рынка лизинга»,— говорит господин Чернышев. Как рассказывает Дмитрий Зотов, «Трансфин-М» уже получает от банков предложения снизить ставки по действующему портфелю. Эксперт констатирует: сейчас скорее наблюдается избыток ликвидности, что оказывает влияние и на рынок лизинга. Объемы новых сделок по итогам первого полугодия 2016 года выросли на 13% по сравнению тем же периодом 2015 года, говорит господин Зотов.

«Большинство лизинговых компаний прошли этап дефицита кредитных ресурсов, и ситуация начала выравниваться,— констатирует генеральный директор „Газпромбанк Лизинга“ Максим Агаджанов.— У лизингодателей и кредиторов за годы работы улучшилось понимание ликвидности предметов лизинга, и тому послужил в том числе опыт пережитых кризисных периодов». В свою очередь, Дмитрий Чернышев отмечает, что спрос на банковские кредиты был высок даже в непростой для рынка 2015 год. «Следствием снижения ставок станет увеличение доли банковских кредитов в профинансированных средствах лизинговых компаний. Сейчас эта доля примерно 55–60%»,— говорит эксперт. По словам генерального директора «Сбербанк Лизинга» Кирилла Царева, интерес к лизингу растет, о чем свидетельствуют объемы продаж. Более того, увеличивается доля сегмента малого и среднего бизнеса, а также количество сделок в регионах — этот сектор рынка заметно активизировался.

Влияние кризиса

Говоря об основных тенденциях рынка лизинга в кризис, эксперты отмечают ужесточение требований со стороны банков, особенно в отношении контроля лизингополучателей и его периодичности. «Теперь банки более тщательно следят за качеством текущего портфеля, не ограничиваясь проверкой при выдаче кредита»,— говорит господин Никитин. Дмитрий Чернышев отмечает также, что банки ужесточили требования в отношении залогового имущества, ограничения выплат дивидендов и общего снижения лимитов для одного заемщика.

Кирилл Царев считает, что произошло не ужесточение условий для лизинговых компаний, а их переосмысление: «Ряд лизинговых компаний столкнулся с трудностями, что отразилось на подходе банков к финансированию лизингодателей. Банки в принципе стали более критично и более взвешенно смотреть на многие проекты». Однако такого же подхода стали придерживаться сами лизинговые компании при взаимодействии с собственными клиентами, оценивая степень долговой нагрузки, рентабельность бизнеса и адаптацию бизнес-модели под изменившийся рынок, отмечает эксперт.

Эксперты указывают также на то, что экономическая ситуация повлияла и на оценку ликвидности предметов лизинга. «В ряде отраслей мы столкнулись с тем, что ликвидность разных видов имущества меняется в зависимости от общей макроэкономической ситуации. Когда на рынке есть дефицит ликвидности, то низколиквидным становится даже то, что раньше имело средний показатель, потому что в данный момент нет покупателя, который готов купить то или иное имущество»,— говорит глава «Сбербанк Лизинга». При этом он напоминает, что, с другой стороны, ряд предметов лизинга (например, легковые машины) остался ликвидным даже в условиях ограниченной ликвидности. Эксперт прогнозирует, что по мере роста экономики ликвидность будет восстанавливаться по большому спектру имущества — так же, как это происходило во время прошлого кризиса 2008–2010 годов. «Пока можно точно сказать, что наиболее ликвидным является транспорт, поэтому именно транспорт будет всегда самым привлекательным для лизинга»,— говорит господин Царев. «Легковые автомобили и легкий коммерческий транспорт традиционно являются наиболее ликвидными предметами лизинга и по стоимости, и с точки зрения сроков реализации на вторичном рынке. Под сделки с легковым автотранспортом сравнительно легче привлечь финансирование, в отличие, например, от лизинга дорогостоящего оборудования или спецтехники»,— соглашается господин Чернышев. Также хорошим предметом залога эксперты называют спецтехнику европейского и американского производства.

В дальнейшем доступность финансирования по-прежнему будет зависеть от регулятора.

Мария Карнаух

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Лизинг»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | **Сергей Яковлев** — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | **Владимир Лавицкий** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Ольга Соломатина** — выпускающий редактор | **Ольга Боровягина** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов, Наталия Коновалова** — фоторедакторы | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301