

ЛИЗИНГ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ И ГОСУДАРСТВА ПЕРЕСТАЕТ БЫТЬ «КОТОМ В МЕШКЕ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ» ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ДАРЬЕ СИМОНОВОЙ РАССКАЗАЛ О ТОМ, ПОЧЕМУ БАНКИ ПЕРЕСТАНУТ БЫТЬ ОСНОВНЫМ ИСТОЧНИКОМ ФОНДИРОВАНИЯ ДЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ, ЗА СЧЕТ ЧЕГО ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА РЫНОК ПРОДЕМОНСТРИРУЕТ ЛУЧШИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, ЧЕМ В 2015 ГОДУ, А ТАКЖЕ О ТОМ, ПОЧЕМУ ЭФФЕКТИВНЕЕ РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС ЕСТЕСТВЕННЫМ ПУТЕМ, НЕЖЕЛИ ПРИОБРЕТАТЬ ДРУГИХ ИГРОКОВ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА.

BUSINESS GUIDE: По оценке RAEX, по итогам 2015 года объем нового бизнеса у лизинговых компаний в России сократился на 20%. Как это сказалось на компании?

ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ: Мы практически не почувствовали общерыночный тренд на себе, коррекция портфеля составила всего один процент, благодаря выбранной модели бизнеса нам удалось создать достаточно диверсифицированный отраслевой портфель. Падение объемов продаж, хоть и затронуло практически все сегменты, было неравномерным: в каких-то сегментах более существенным, в каких-то — менее. Одновременно с этим, в отсутствие других источников финансирования, лизинг стал превалирующим каналом продаж новой техники. Грамотное использование этих тенденций в совокупности с устойчивым источником фондирования обеспечило относительную стабильность нашего портфеля. Мы никогда, даже в самые тяжелые времена, не обрывали связи с нашими крупными клиентами, одновременно предлагая предприятиям малого и среднего бизнеса эффективные финансовые решения в союзе с поставщиками оборудования, автомобилей и специальной техники. Наши розничные продукты остались востребованными даже при падающем спросе, а развитая филиальная сеть оказалась с этими продуктами в нужном месте в нужное время. Не секрет, что на региональных рынках местные лизинговые компании и банки столкнулись с недостатком ликвидности, что обеспечило нам требуемое конкурентное преимущество.

BG: А что будет с рынком по итогам года?

Д. К.: Судя по обзору агентства «Эксперт РА», по итогам первого полугодия 2016 года рынок вырос на 13%. Наш прирост объемов нового бизнеса был более значительным и превысил 30% к аналогичному периоду 2015 года. Многие игроки показали значительно большую динамику, что, безусловно, является отрядным фактом. Однако говорить о том, что рынок «оттолкнулся от дна» и начал подъем, я бы пока поостерегся. Рынок ожил и, скорее всего, падать не будет, это мой прогноз до конца года.

BG: Почему он не упадет? Экономика же не оправилась.

Д. К.: Понятно, что глобально ситуация быстро не изменится. Однако есть отложенный спрос и связанное с ним некоторое оживление. Одновременно благодаря активной и профессиональной поддержке государства, благодаря запуску ряда эффективных госпрограмм поддержки



отечественных производителей и промышленности этот спрос начал удовлетворяться. Государство наконец оценило значимость лизинга как инструмента финансирования сбыта и эффективно-го, прозрачного и надежного способа доведения государственных инвестиций до конечного потребителя, включив лизинг в целый ряд своих программ. Лизинг для инвесторов и государства перестает быть «котом в мешке». Факт того, что объем средств, выделенных правительством, был ограничен, стал для клиентов, сомневавшихся «покупать или не покупать технику сейчас», стимулом принять быстрое решение. Кроме того, тренд Центрального банка на снижение ключевой ставки стимулировал коммерческие банки приступить наконец к финансированию реального сектора. Все это вместе оказало и оказывает благоприятное стимулирующее воздействие на рынок в целом.

BG: Какие показатели будут у вас по итогам года?

Д. К.: По результатам первого полугодия объем нового бизнеса, то есть стоимость имущества, которое мы купили для передачи в лизинг (без НДС), составил 10,7 млрд рублей, что, как я уже говорил, на 30% больше первого полугодия 2015 года. Ожидая, что по итогам года мы выйдем на объем более 20 млрд рублей. Рост, таким образом, составит более 20%. При этом объем крупных проектов не является доминирующим в нашем портфеле. На долю десяти самых крупных лизингополучателей придется менее 10% совокупного портфеля компании. Средний чек (средняя стоимость лизингового контракта) в портфеле нового бизнеса немногим превысит 3 млн рублей. Количество заключенных за год сделок подойдет к показателю 7,5–8 тыс. Доля розничных продуктов в новом бизнесе будет более 55%, отраслевая концентрация портфеля не превысит 15%. Капи-

тал вырастет на 20–25%. Мы наблюдаем интересную тенденцию: объем нового бизнеса в сегменте сельхозтехники за полугодие у нас увеличился двукратно и составил 1,5 млрд рублей. По этому показателю мы стали одним из крупных игроков на рынке лизинга сельхозтехники. Наиболее ликвидное имущество и, в частности, легковой автотранспорт у нас уже сейчас занимает около 35% совокупного портфеля.

BG: Что происходит с просрочкой?

Д. К.: По просрочке у нас ситуация стабильная. Это результаты нашей работы в предыдущий кризис. Тогда были выработаны механизмы взаимодействия подразделений как внутри компании, так и с клиентами, определена четкая последовательность шагов в случае просрочки различного качества. Показатель текущей просроченной задолженности к концу 2016 года ожидаемо не будет более 1,5% от величины портфеля. На последнем съезде лизинговой ассоциации Центральный банк, который принимал в ней участие, отметил, что качество активов лизинговых компаний выше, чем у банков. Для нас это норма. За динамикой просроченной задолженности мы следим особенно тщательно, поскольку этот показатель — важнейший в определении эффективности и достаточности процедур оценки рисков в компании.

BG: В каких направлениях компания будет развиваться в дальнейшем?

Д. К.: Мы видим серьезную перспективу развития операционного лизинга, который пока мало развит в России. На весь рынок в год заключается около сотни сделок. В нашей стране в оперативном лизинге доминирует авиатранспорт. Доля транспорта составляет всего 1,5–3%. Наблюдая за динамикой оперативного лизинга автотранспорта в Европе, мы стараемся заложить в компании необходимые основы для развития этого вида лизинга. Тенденции рынка таковы, что он смещается в сторону оказания клиенту целого спектра дополнительных услуг помимо тех, которые стандартно обеспечивает чисто финансовый лизинг. У нас в портфеле есть уже первые сделки. Они были заключены с клиентами, которые привыкли к полносервисному лизингу в Европе. В целом ценовое предложение в банках и в лизинговых компаниях практически одинаково. Именно успех в работе по наполнению сервисами наших финансовых услуг позволит конкурировать за клиента в долгосрочной перспективе. Наши западные коллеги давно и успешно конкурируют с банками за клиента. С годами на западном рынке сложилась новая клиентская ментальность. Это ментальность потребителя услуги, а не собственника актива. → 24