

«ПРОБЛЕМА РОСТА ТЕНЕВОГО СЕГМЕНТА РЫНКА ЛИЗИНГА ПРЕУВЕЛИЧЕНА»

В КОНЦЕ ПРОШЛОГО ГОДА БАНК «ОТКРЫТИЕ» СТАЛ ВЛАДЕЛЬЦЕМ «БАЛТИЙСКОГО ЛИЗИНГА», КУПИВ 79,5% АКЦИЙ У БАНКА «ТРАСТ» И 20% У «ОТКРЫТИЯ ХОЛДИНГА» (ОСНОВНОЙ АКЦИОНЕР БАНКА «ОТКРЫТИЕ» ДО САНАЦИИ). ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «БАЛТИЙСКОГО ЛИЗИНГА» ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ О ВЛИЯНИИ СДЕЛКИ НА РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ И ОБ ИСТОЧНИКАХ РОСТА НА РЫНКЕ.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЧЕНКО

BUSINESS GUIDE: На каких условиях банк «Открытие» приобрел акции «Балтийского лизинга»?

ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ: Мы не были глубоко погружены в детали сделки, нам просто был важен сам факт. Точкой отсчета стала передача «Трасту» нашего пакета акций по отступному. После этого стало понятно, что у нас сменился акционер, и мы уже начали работу с группой Михаила Задорнова (возглавляет банк «Открытие». — **BG**) по формированию бизнес-плана, концепции развития. Последовавшая за этим передача «Балтийского лизинга» банку «Открытие» была для нас техническим решением. Добавлю только, что для всего коллектива компании это стало долгожданным и позитивным изменением.

BG: В чем будут состоять ваши стратегические приоритеты после смены собственника?

Д. К.: Бизнес-план этого года, принятый новым составом совета директоров, предполагает, что мы сохраняем основной тренд развития компании. Мы продолжим развиваться как рыночный игрок с диверсифицированным лизинговым портфелем в сегменте малого и среднего бизнеса, во всех регионах присутствия и по различным видам имущества. Банк «Открытие» участвует в нашем кредитовании на рыночных условиях наряду с другими кредиторами, в числе которых Сбербанк, ВТБ, Юникредит-банк, Росбанк, Альфа-банк. Так что никаких ограничений на кредитование на рынке у нас нет, и мы, следуя утвержденной советом стратегии повышения эффективности бизнеса, можем выбирать те банки, которые предложат наиболее выгодные условия.

BG: Понятно ли, как «Балтийский лизинг» будет сосуществовать с компанией «Открытый лизинг», входящей в банк?

Д. К.: Если я правильно понимаю, то «Открытый лизинг» — это объединение здоровых лизинговых активов, доставшихся группе «Открытие» от прежних собственников и Бинбанка, с которым она недавно объединилась. Эта компания создавалась в том числе и как часть продуктовой фабрики банка для участия в сделках с рядом крупных лизинговых активов. И было бы неправильно, если бы мы занимались лизингом без взаимной под-

держки, не учитывая стратегические задачи собственника в этом сегменте. Возможности синергии, как и наша стратегия развития, будут обсуждаться на предстоящем недавно сформированном совете директоров, который пройдет в январе-феврале.

BG: По оценке агентства «Эксперт РА», без учета госкомпаний и переуступленных банками проблемных активов лизинговым компаниям рынок стагнирует. Согласны ли вы с этим?

Д. К.: Я не чувствую такой стагнации по нашей компании и ближайшему конкурентному окружению. Рыночные участники отрасли, с которыми мы конкурируем в одинаковых сегментах, по итогам девяти месяцев прошлого года показали прирост от 15 до 50%.

BG: Какие показатели вы закладываете на этот год? И что может стать источником роста в текущей ситуации?

Д. К.: В базовой концепции мы рассчитываем сохранить темпы роста на уровне 20%, а возможно, и более. Столь оптимистичный прогноз мы связываем, конечно же, с началом самого тесного сотрудничества с ПАО «Банк „ФК Открытие“». Мы планируем увеличить объем нового бизнеса за счет стимулирования дополнительного спроса на наши услуги, за счет интеграции в сеть продаж банка, взаимодействия с их клиентской базой и формирования комплексного продуктового предложения для наших клиентов и клиентов банка.

BG: Видите ли вы риск ужесточения подхода банков к работе с лизинговыми компаниями при текущей конъюнктуре?

Д. К.: Мы не чувствуем ужесточения. Наоборот, банки видят в крупных участниках рынка партнеров, через которых можно значительно увеличить кредитный портфель с высокой степенью качества. Кроме того, повышение прозрачности лизингового рынка и сокращение клиентской базы банков в текущей экономической ситуации может привести к еще более тесному сотрудничеству банков с лизинговыми компаниями.

BG: Видите ли вы для себя новые ниши на рынке, которые развиваются за рубежом, но недооценены в России?

Д. К.: Операционный лизинг и лизинг для физических лиц — в первую очередь в

сегменте автотранспорта. Если финансовый лизинг — это, по сути, перепродажа денег, то операционный лизинг предполагает знание актива, его жизненного цикла, принятия риска на этот актив, а также дополнительный набор услуг, на которых можно зарабатывать. Конкуренция со стороны государственных компаний снижает доходность бизнеса, но операционный лизинг позволяет поднять ее за счет перепродажи услуг партнеров. Речь идет, например, о помощи на дорогах, перепродаже топливных карт, техобслуживании.

Если будет снята определенная налоговая нагрузка (НДС на лизинговую маржу), то это позволит выйти на рынок лизинга автотранспорта для физических лиц и полноценно конкурировать с автокредитом. Этот рынок гораздо сложнее, потому что он подчинен другим законам, в частности, о защите прав потребителей. Но мы готовы на нем работать, у нас и у наших коллег есть такие сделки. Поэтому при условии законодательных изменений здесь возможен серьезный рост.

BG: Инициаторы реформы лизингового рынка планируют отказаться от идеи ввести регулирование для компаний, связанных с государством и получающих субсидии. Теперь речь идет о регулировании только тех компаний, клиенты которых намерены пользоваться ускоренной амортизацией. Как вы воспринимаете эту идею?

Д. К.: Для меня и этот вариант достаточно сомнительный. Я все равно исхожу из того, что не нужно никакого регулирования, рынок, если брать его существенную (около 80%) часть, и сейчас достаточно прозрачен. Вывод о необходимости регулирования сделан фактически на основе одной ситуации с банкротством крупной авиакомпания.

BG: Насколько это весомый стимул для перехода под регулирование?

Д. К.: Если брать существенные сегменты рынка (авиация, железнодорожный и автотранспорт), то отказ от ускоренной амортизации не повлияет на объемы бизнеса в этих сегментах, потому что значительная доля объема нового бизнеса здесь представлена операционным лизингом. А это фактически рынок аренды, где конкурентоспособность услуги опре-

деляется уровнем сложившихся тарифов аренды подвижного состава, и применение ускоренной амортизации приведет к снижению конкурентоспособности продукта. Скорее всего, это будет интересно для высокотехнологического оборудования. Но эффект от этой льготы сейчас нивелирован низкой доступностью финансовых ресурсов. Иными словами, в лизинговые компании обращаются не потому, что они предоставляют льготу по ускоренной амортизации, а потому, что иных способов финансирования приобретения основных средств у клиента зачастую просто нет.

BG: Согласно материалам Минфина, рынок лизинга имеет признаки теневого. Насколько серьезен масштаб этой проблемы?

Д. К.: Это преувеличение, которое используется как аргумент для необходимости регулирования. «Серых» операций в сегменте лизинга гораздо меньше, чем в других сегментах, в том же малом и среднем бизнесе. Ключевые представители отрасли, которые формируют 90% сделок на рынке, очень прозрачны. Источником наших операций является заимствование в банках или на рынке облигаций, и кредиторы анализируют нас гораздо жестче, чем государство.

BG: Считаете ли вы саморегулирование эффективным инструментом обеления рынка?

Д. К.: Саморегулирование, безусловно, эффективный инструмент, но он также не в состоянии решить все проблемы. СРО на рынке лизинга может быть создано несколько, и участник рынка может выбрать то, где требования слабее. Если участник рынка честный и прозрачный, то он хочет иметь такого же партнера. А если он пользуется «серыми» схемами, то, конечно, будет искать поддержку в теневом секторе. Впрочем, надо учитывать, что есть еще общеэкономическая ситуация, на которую саморегулирование не может повлиять. Усиление налоговой нагрузки, административного давления, а также сокращение темпов экономического роста уводит часть экономики в «серую» зону. Ты можешь играть по правилам, но не будешь востребован на рынке, где клиент не готов проводить свои операции через прозрачную компанию. ■