

«СРАВНИВАТЬ С ЕВРОПЕЙСКИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ ПОКА РАНО»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «БАЛТИЙСКОГО ЛИЗИНГА» ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG АРИНЕ МАКАРОВОЙ РАССКАЗЫВАЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В ПОДХОДАХ К РАБОТЕ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ И ОСНОВНЫХ ПОТРЕБНОСТЯХ КЛИЕНТОВ.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Ключевой клиентский сегмент «Балтийского лизинга» — малый и средний бизнес. Как изменились за последнее время потребности клиентов?

ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ: Десять лет назад мы обратили внимание на то, что наиболее устойчивую, доходную и малорисковую часть портфеля дает сегмент малого и среднего бизнеса. Мы сфокусировали наши усилия на ликвидных объектах лизинга, которые имеют вторичный рынок. Таким образом, нам удалось закрыть риски, связанные с изъятием и реализацией имущества, и сформировать доходный и качественный портфель. Сегмент малого и среднего бизнеса при относительно небольшом среднем чеке, а значит, и меньших рисках, очень динамично развивается. При этом именно такие клиенты нередко уходят в дефолт. Поэтому основой портфеля в этом сегменте необходимо делать высоколиквидное имущество: легковой и коммерческий транспорт, специальную технику, грузовые автомобили. Однако от узкоспециализированных сегментов мы не отказываемся, сохраняя свою универсальность. Просто при заключении подобных сделок работает другая технология оценки рисков, и финансовое состояние клиента изучается более тщательно. Немаловажно то, что малый и средний бизнес менее привередлив с точки зрения стоимости ресурсов, но гораздо более требователен к скорости и простоте оформления договоров, поэтому собственные продукты и технологии заключения сделок мы модернизируем соответствующим образом.

BG: Другие игроки рынка разделяют вашу позицию?

Д. К.: Рынок разнообразен. Есть монолайнеры, формирующие портфель преимущественно в сегменте легкового и легкого коммерческого транспорта. Есть крупные игроки с государственным участием, которые формируют, кстати, до 65% общего объема, по большей части сосредоточенные на крупных чеках. Это нефетегазовый сектор, железнодорожный подвижной состав, авиация и суда. Частные игроки предпочитают работать в сегменте малого и среднего бизнеса. И если компании с госучастием имеют возможность привлекать на длительные сроки достаточно дешевые ресурсы в неограниченном размере, то остальные, конечно, такого

себе позволить не могут и ограничены размером капитала. Поэтому получаемые ими кредитные средства дороже и короче. В их случае именно малый и средний бизнес является более востребованным и интересным как клиентский сегмент.

BG: Каковы преимущества компании «Балтийский лизинг» в таком случае?

Д. К.: Одно из них — история компании, которой мы гордимся. Мало кто из частных компаний может сказать, что эффективно работает, пройдя через все кризисы. Благодаря безупречной кредитной истории во многих российских банках мы имеем возможность привлекать ресурсы более выгодно. Также нашим конкурентным преимуществом можно считать огромный опыт и коллектив, который располагает серьезной компетенцией в финансово-инвестиционной сфере. У нас средний срок работы сотрудника в компании составляет семь-восемь лет, некоторые коллеги трудятся у нас 10, 15, 20 лет, есть рекордсмены, проработавшие 25 лет и более.

BG: Что предлагается представителям крупного бизнеса?

Д. К.: Крупному бизнесу интересны программы, которые обеспечат конкурентные условия по ставке и срокам при приобретении дорогостоящего оборудования или техники. В этом направлении конкурировать с государством очень сложно, но нам это все-таки удастся. Например, работаем по программе Фонда развития промышленности (ФРП) «Лизинговые проекты», привлекаем средства фонда для финансирования поставки оборудования на условиях лизинга. Сейчас готовятся комплексные предложения для клиентов банка «Открытие», в которых «Балтийский лизинг» и банк будут выступать партнерами при финансировании больших проектов. Механизм пока формируется. Одна из очевидных схем — банк кредитует предприятие под оборотные средства, а «Балтийский лизинг» оснащает незалоговым оборудованием. И сейчас мы уже видим большой интерес к таким продуктам со стороны клиентов банка. Спрос на специальный лизинговый продукт для клиентов банка «Открытие» есть. Мы уже серьезно думаем о том, чтобы в рамках группы «Открытие» создать управление, курирующее лизинговый бизнес, — как корпоративный, так и розничный для клиентов из сегмента МСБ.

BG: Как в лизинговой отрасли проходит процесс цифровизации? Какие инструменты используются чаще всего?

Д. К.: Цифровизация в лизинговой отрасли происходит достаточно активно. Внедрение новых технологий в бизнес-процессы — это одно из ключевых конкурентных преимуществ. Современная IT-платформа, которую компания постоянно совершенствует, позволяет значительно сократить время проведения лизинговой операции. Уже есть примеры, когда в автомобильном салоне можно практически сразу получить предложение от лизинговой компании благодаря единой CRM-системе. У нас подобная интеграция сейчас происходит с банком «Открытие». Клиент, обратившись за кредитом на приобретение оборудования или техники, может получить предложение и по лизингу. Многие лизинговые организации говорят, что приходится превращаться в IT-компании. Все новые решения требуют постоянной поддержки и модернизации, поэтому приходится набирать штат специалистов, которые решают эти задачи, а это не всегда просто. К сожалению, привлечение сторонних подрядчиков несет за собой значительный риск, связанный с миграцией специалистов, поэтому важно именно набирать в штат перспективных сотрудников и предоставлять им возможности для развития. Оценить все затраты на цифровизацию и их эффективность довольно сложно, но для того чтобы оставаться на рынке, другого выбора нет, эта работа просто необходима. Справиться с потоком документов и отвечать потребностям клиентов иначе сегодня уже нельзя, без автоматизации рутинных процессов оставаться в лидерах рынка невозможно.

BG: На волне цифровизации какие профессии, на ваш взгляд, перестанут быть востребованными, а какие, наоборот, будут развиваться и трансформироваться в новые специальности?

Д. К.: В первую очередь речь пойдет о специальностях, чей функционал легко автоматизировать. Это, например, андеррайтинг, некоторые направления в юридическом сопровождении сделок. Однако я не стал бы говорить, что сотрудники, которые сейчас занимают эти должности, лишатся работы, они будут развиваться по экспертной ветке и кон-

сультировать IT-специалистов, которые занимаются разработкой профильного ПО. Также сейчас много говорят об электронном ПТС. Не все с энтузиазмом воспринимают это новшество. Хотя это могло бы очень сильно поднять эффективность при подготовке сделок в сегменте авто. Значительные успехи делает рынок в области юридически значимого электронного документооборота.

BG: Когда, по вашим оценкам, объемы лизинговых сделок в сегменте автотранспорта в России приблизятся к европейским объемам? Какой фактор сможет выступить катализатором этого роста?

Д. К.: Уровень проникновения лизинга в продажи грузового транспорта, (то есть доля в общем объеме продаж), уже близок к европейскому. По последним оценкам, до 70% КамАЗов продается в лизинг. Что касается легкового транспорта, то ситуация несколько иная. Причина проста: у нас в стране пока непопулярен лизинг для физических лиц в силу особенностей налогообложения. Если в Европе уровень проникновения в продажи доходит до 30%, то у нас не превышает 9%. В целом объемы реализации имущества в лизинг зависят от спроса, который определяется темпами экономического развития, поэтому говорить о сравнении с европейскими показателями пока рано.

BG: Каковы перспективы развития лизинга для физических лиц?

Д. К.: Мы ожидаем его развития в качестве нового драйвера роста, но не в ближайшей перспективе. В портфелях лизинговых компаний такие сделки, конечно, есть, но они единичные. Это обусловлено несколькими причинами. Первая из них — существующая система налогообложения. НДС на лизинг снижает конкурентоспособность предложения по сравнению с автокредитованием. С другой стороны, надо учитывать менталитет, который отличается от европейского. Мы к автотранспорту относимся как к активу, который обязательно нужно купить. На Западе превалирует другой подход: люди пользуются авто, платят, а затем меняют на новую модель. Однако в последний год мы отмечаем положительную тенденцию: растет доля заявок на оперативный лизинг легкового и легкого коммерческого транспорта. ■