

«УРОВЕНЬ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК — ЭТО НЕ ЕДИНСТВЕННЫЙ АРГУМЕНТ ПРИ ВЫБОРЕ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ЮНИКРЕДИТ ЛИЗИНГ» АЛЕКСАНДР КЛЮЕВ РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ УНИВЕРСАЛЬНОЙ БИЗНЕС-МОДЕЛИ И ВЛИЯНИИ ГОСПОДДЕРЖКИ НА РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГОВОЙ ОТРАСЛИ.

BUSINESS GUIDE: Как вы можете охарактеризовать текущую ситуацию на рынке лизинга?

АЛЕКСАНДР КЛЮЕВ: Если брать статистику «Эксперт РА», то первое полугодие 2019 года было достаточно удачным. Продолжился рост объемов нового бизнеса, составив 13%, и большинство рыночных и государственных компаний топ-20 показали двузначные темпы роста. Получается, что в условиях не самой благоприятной ситуации в мировой и российской экономике инвестиции в модернизацию основных средств сохраняют хорошие темпы. Этому способствуют несколько факторов. Во-первых, экономика росла, хоть и не очень быстро, плюс активно использовались госпрограммы субсидирования приобретения техники в лизинг. Одновременно с этим в первом полугодии национальная валюта сохраняла стабильность, что внушало уверенность лизингополучателям.

BG: Какие возможности для роста в этой ситуации вы видите?

А. К.: Уровень проникновения лизинга в России, по сравнению со странами Западной и Центральной Европы, не говоря уже про Северную Америку, по-прежнему существенно ниже. В этом плане потенциал для развития существует. Весь транспортный сегмент, включая авиационный и железнодорожный транспорт, грузовые и легковые автомобили, очень перспективен для наращивания лизинга как инструмента привлечения активов. Высокий потенциал имеют дорожно-строительная и сельхозтехника, медицинское и IT-оборудование. При этом те активы, которые изготавливаются под конкретного лизингополучателя, как раньше, так и в будущем будут менее привлекательными для финансирования. Прежде всего, это различного рода оборудование, поскольку в случае его изъятия и последующей продажи возникают сложности, связанные с низкой ликвидностью актива.

BG: Является ли в силу этих причин лизинг оборудования для вас менее привлекательным сегментом?

А. К.: Если говорить об автотранспорте, то им занимаются почти все лизинговые компании, а финансировать такие активы, как оборудование, способны и умеют далеко не все. Нужно не просто быть готовым брать на себя весь комплекс рисков, связанных с самим активом, с надежностью поставщика, но и понимать финансовое состояние клиента, уметь прогнозировать его устойчивость на срок договора лизинга. Фактически единственным способом возврата



ДМИТРИЙ ДУХАНИН

суммы финансирования по договору в случае особо кастомизированного промышленного оборудования является способность клиента погашать обязательства из денежного потока. С учетом того, что наша компания является частью банковской группы UniCredit, бизнес-процессы в направлении рисков у нас с «ЮниКредит Банком» интегрированы, мы обладаем сильными компетенциями в анализе финансового состояния клиентов. Плюс группа UniCredit работает в том числе в странах Европы, где изготавливается значительная часть оборудования и техники для российских лизингополучателей. Поставщики этих активов, как правило, известны нашим зарубежным коллегам, что упрощает понимание и управление рисками поставщика, а главное — ускоряет и упрощает процесс организации сделки для клиентов.

BG: Почему вы выбрали для себя бизнес-модель универсальной лизинговой компании?

А. К.: Если бы мы являлись дочерним предприятием производителя автотранспорта, то формат экзитивной лизинговой компании был бы уместен. Но поскольку мы являемся частью группы UniCredit, панъевропейского коммерческого банка, а также 100-процентной дочерней компанией российского «ЮниКредит Банка», была выбрана стратегия универсальной лизинговой

компании. Наличие лизинга на витрине продуктов материнского банка позволяет получать дополнительную синергию от сотрудничества и транслировать ее конечным клиентам банка и лизинговой компании. Кроме того, присутствие группы UniCredit в Европе позволяет нам сотрудничать с крупнейшими иностранными производителями техники, например JCB, и предоставлять лизингополучателю специальные вендорские программы. Универсальность компании реализуется не только в части активов, которые мы финансируем, но и в части каналов продаж. Эффективность такой стратегии позволила нам успешно развиваться 23 года и расти более высокими темпами, чем российский рынок лизинга.

BG: За счет чего возможно конкурировать с государственными лизинговыми компаниями, которые имеют дешевое фондирование и господдержку?

А. К.: Уровень процентных ставок — это не единственный аргумент при выборе лизинговой компании. Очень важны такие факторы, как скорость и качество обслуживания, линейка лизинговых продуктов, технологичность, прогнозируемость лизингового партнера и финансовая стабильность. Мы предлагаем не только привлекательную ставку финансирования, но также имеем самый высокий рейтинг кредитоспособности по версии рейтингового агентства «Эксперт РА», а также все остальные указанные выше факторы.

BG: Насколько серьезный вклад в рост сегмента автолизинга вносит господдержка? Сохранит ли привлекательность эта ниша без дополнительного финансирования льготного лизинга?

А. К.: Четкая зависимость динамики продаж в сегменте автолизинга от наличия господдержки в виде софинансирования авансового платежа очевидна. По разным экспертным оценкам, она измеряется десятками процентов. Но мы никогда не делали ставку на лизинг с господдержкой — по той причине, что не можем повлиять на основные правила игры при реализации таких программ. При этом мы участвовали в программах по субсидированию авто- и коммерческого транспорта. От этой программы получали выгоду не только все ее участники, но и государство, так как это позволило увеличить налоговые сборы. Со следующего года начнут действовать новые правила субсидирования. Нужно будет посмотреть, насколько существенными будут эти изменения. В любом случае они не будут иметь решающего значения для нашей компании, так как мы хорошо диверсифицированы по отраслям,

активам и сегментам клиентов, которых финансируем.

BG: Как вы оцениваете новый механизм льготного лизинга в автомобилестроении?

А. К.: Лизинговая компания — единственный участник процесса, который может получить отрицательный финансовый и имиджевый результат от этих изменений. На следующий год работы по программе субсидирования мы должны фактически определить, каким будет объем продаж в области лизинга коммерческого автотранспорта и дорожно-строительной техники. Это нужно сделать несмотря на то, что в следующем году может измениться курс национальной валюты, за счет ряда крупных сделок других лизинговых компаний закончится бюджет госпрограммы, изменятся планы продаж активов у поставщиков, расширится перечень различных ограничений или сработают какие-то другие факторы, на которые лизинговая компания никак повлиять не может. Все это может отрицательно сказаться на выполнении плана лизинговой компанией, а вслед за этим последуют неминуемые санкции по возврату полученных субсидий, а также штрафы и пени, предусмотренные условиями программы. Конечно же, новые правила субсидирования требуют доработки и доведения до сбалансированного состояния рисков всех вовлеченных участников.

BG: Видите ли вы ниши, которые пока не слишком развиты на российском рынке, но пользуются спросом в мире?

А. К.: В первую очередь я бы выделил лизинг для физических лиц. Единственное, что сдерживает его активное использование, — более высокое налогообложение лизинговых операций по сравнению с автокредитованием. В отличие от кредитных лизинговые платежи облагаются НДС, и как только это несоответствие будет снято, мы сразу увидим существенный рост лизинга для физлиц. Во-вторых, лизинг недвижимости. В таких сделках, как правило, речь идет о финансировании на сроки от пяти до десяти лет, и для них важна прогнозируемость бизнеса клиента на таких горизонтах. В России эти горизонты финансирования далеко не все могут предложить, плюс с объектами недвижимости в России больше вопросов, нежели за рубежом, в плане «красных линий» и других проблем с цепочкой права собственности и регистрацией. Также на увеличение доли в общих объемах рынка могут претендовать медицинское, IT-оборудование, а также операционный лизинг, доля которых за рубежом гораздо выше, чем в России. ■