

Софья Шило: «В лизинге должна сохраняться здоровая конкуренция»

Уже неоднократно отмечалось, что лизинг заблаговременно отражает общую экономическую ситуацию. В Краснодарском крае лизинговый рынок растет: увеличивается количество игроков, появляются новые возможности для бизнеса. Директор краснодарского филиала ООО «Балтийский лизинг» Софья Шило рассказала о специфике регионального рынка, а также о том, как менялась лизинговая отрасль России.

— В 2020 году компании исполняется 30 лет. Как изменился рынок лизинга в России за это время? Какие этапы он прошел и с какими трудностями сталкивался? Какой этап рынков и «Балтийский лизинг» переживают сейчас?

— Да, в июне 2020 года «Балтийский лизинг» празднует свой 30-летний юбилей. Мы – ровесники отрасли, поскольку стояли у истоков формирования российского лизинга. «Балтийский лизинг» стал первой компанией в России, которая получила лицензию №0001 от Министерства экономики РФ на лизинговую деятельность.

Безусловно, за свою тридцатилетнюю историю российский рынок лизинга претерпел ряд существенных изменений и успел продемонстрировать как подъемы, так и спады. С 1990 года, когда еще не сформировалось четкое понимание инструмента, лизинговая отрасль России пережила не один кризис, очень многие компании стали банкротами, но темп восстановления рынка был достаточно быстрым, поскольку лизинг стал востребованным и понятным механизмом. Так или иначе, каждый пройденный этап становления лизинга в России дает новый толчок для его развития.

Эксперты «Балтийского лизинга» непрерывно следили за трендами развития отрасли, в трансформации которой компания непосредственно принимала участие. Мы также прошли все этапы формирования вместе с отраслью, оставаясь при этом в топ-10 среди ведущих российских лизингодателей. Сейчас пока сложно объективно оценивать масштаб нынешней ситуации, но мы продолжаем развиваться как рыночный игрок с диверсифицированным лизинговым портфелем в сегменте МСБ по различным видам имущества.

— Как макроэкономические факторы влияют на востребованность лизинга бизнесом в Краснодарском крае?

— Поскольку лизинг с экономической точки зрения является инструментом обновления основных фондов, он тесно связан с макроэкономическими тенденциями. Лизинг весьма чувствителен к макроэкономической ситуации на рынках лизингополучателей. Однако, несмотря на непростую ситуацию, российский рынок лизинга продолжает функционировать. Компаниям необходимо работать дальше, выполняя свои обязательства по контрактам, поэтому, сохраняя свои оборотные средства, организации будут пользоваться таким финансовым инструментом, как лизинг.

В России и в мире кризис и экономический спад случились не впервые, и в такие периоды кто-то просит помощи, а кто-то, наоборот, начинает работу в новых реалиях. Например, в Краснодарском крае в пандемию некоторые предприниматели не только не отказались от идеи открыть бизнес, но и зарегистрировались как новые юрлица.

Если говорить о финансовых результатах «Балтийского лизинга»,



то с начала года новый бизнес компании превысил 20 млрд рублей. В апреле, который сейчас многие считают самым сложным месяцем, он составил 3,8 млрд рублей. Портфель компании диверсифицирован, с достаточным уровнем сбалансированности активов, и большого количества сделок с неликвидным имуществом мы не наблюдаем.

— Насколько сфера лизинга зависит от непосредственного общения клиента и менеджера? В связи с этим насколько болезненным для отрасли оказался режим самоизоляции в период пандемии коронавируса?

— Безусловно, живое общение – важная составляющая коммуникации между клиентами и компанией, которое имеет свои плюсы. Однако период нерабочих дней, введенный в России в конце марта в соответствии с Указом президента Владимира Путина, не отразился на бизнес-процессах «Балтийского лизинга». Коммуникация по сделкам – работа над текущими проектами и прием новых заявок – полностью реализовывались через онлайн-сервисы, менеджеры непрерывно находились в связи с клиентами и партнерами. Поэтому те компании, которые активно внедряли технологии в свои бизнес-процессы, не понесли существенных потерь в период самоизоляции.

— Сегодня практически любой бизнес говорит о важности диджитализации. Насколько в реальности цифровизация бизнес-процессов актуальна для лизинговой отрасли, какие диджитал-решения вы внедрили за последний год, а какие предстоит интегрировать?

— Чтобы оставаться лидером в эпоху цифровых технологий, несомненно, необходимо двигаться в русле современных тенденций. Сегодня цифровая трансформа-

ция затронула все отрасли бизнеса и значительно изменила рынок. Современные программные решения, инновационные технологии открывают новые возможности для сотрудничества. Так, автоматизация позволяет значительно упростить и ускорить процесс заключения сделки, чего от нас требует и современный ритм жизни.

В «Балтийском лизинге» о необходимости цифровизации задумались не один год назад, и даже не два. Компания ведет активную работу в части диджитализации бизнес-процессов уже несколько

«Если говорить о финансовых результатах

„Балтийского лизинга“, то с начала года новый бизнес компании превысил 20 млрд рублей.

В апреле, который сейчас многие считают самым сложным месяцем, он составил 3,8 млрд рублей»

лет. За последний год мы также внедрили в работу несколько успешных диджитал-решений. В частности, электронный личный кабинет для партнеров и клиентов, где есть вся актуальная информация по текущим сделкам, данные об этапах рассмотрения заявки в режиме online и по другим продуктам компании. Кроме того, можно следить за обновлением различных предложений «Балтийского лизинга».

В этом году «Балтийский лизинг» первым из ведущих игроков отрасли запустил на своем сайте новую версию каталога-агрегатора в сегменте спецтехники, который экономит время клиентов и помогает сразу сориентироваться в ценах на необходимое имущество. Актуализация и дополнение каталога будут реализовываться на постоянной основе.

Также действует автокаталог с многоканальной поисковой системой. Это не просто список машин, доступных для финансирования, это интерактивный инструмент, благодаря которому можно узнать, в каких салонах города есть в наличии нужной автомобиль. Кроме того, стоимость лизинга машины клиент может рассчитать на сайте в пару кликов – в каталог встроен калькулятор. Отмечу, что база автокаталога была улучшена в апреле этого года, теперь количество предложений в нем выросло на 30% и превысило отметку в 86,9 тысячи позиций. К платформе подключилось более 100 новых дилерских центров, на сегодня встроенная в каталог многоканальная поисковая система синхронизируется с информационными базами 1083 автосалонов в 148 городах.

В числе внутренних разработок компании – страховой калькулятор. Программное обеспечение позволило ускорить процесс расчета страховок в четыре раза, сейчас менеджеры тратят на эту процедуру буквально 2 минуты. К тому же инструмент автоматически подбирает для клиента наиболее выгодное предложение от страховой компании. На сегодня калькулятор используется для расчета страховок в сегменте автотранспорта и спецтехники. В этом году «Балтийский лизинг» будет интегрировать калькулятор в фронт-офисную систему компании, что позволит оперативнее предоставлять клиентам предложения.

— Сегодня особенно актуальны решения, связанные с электронным документооборотом, позволяющие проводить сделки от и до без посещения клиентом офиса. Какую работу компания проделала в этом направлении?

— Клиенты и партнеры «Балтийского лизинга» могут пользоваться

— Стратегия развития филиала в Краснодаре основана на единой бизнес-концепции «Балтийского лизинга», сформированной головным офисом в Санкт-Петербурге. Мы активно сотрудничаем с малым и средним бизнесом – это основной сегмент как для нас, так и для всей компании в целом. Доля МСП в объеме сделок нашего портфеля превышает 90%.

Приоритетными отраслями нашего края являются, конечно же, агропромышленный, курортно-рекреационный и туристический и транспортный комплексы. И, соответственно, в Краснодаре представители бизнеса чаще всего приобретают оборудование для АПК, кроме того, востребовано и навесное, а также сельскохозяйственная техника. Для туристической и курортной сферы это обычно лечебные аппараты, для транспортной отрасли – это также навесное и прочее оборудование.

— Как за последние годы изменился перечень услуг, предоставляемых компанией? Что в него входит сегодня и в каких случаях «Балтийский лизинг» готов предоставлять особые опции и спецпредложения?

— «Балтийский лизинг» является универсальной лизинговой компанией, которая работает с десятками сегментов имущества, в том числе легковыми и грузовыми автомобилями, спецтехникой, оборудованием для различных отраслей.

На сегодняшний день компания сотрудничает с сотнями партнеров: от дилеров и поставщиков техники и оборудования до страховых компаний. Поэтому мы готовы предложить своим клиентам порядка 40 специальных программ на финансирование любого имущества различных марок и моделей, представленных на российском рынке.

К тому же специалисты компании ведут непрерывную работу над совершенствованием и расширением продуктовой линейки. Благодаря спецпредложениям клиенты могут получить значимую выгоду, приобретая технику, авто или оборудование. Мы всегда стремимся детально изучить потребности клиента и предложить ему именно те условия, которые действительно помогут повысить эффективность его бизнеса.

— Насколько сегодня высока конкуренция в лизинговой отрасли в России и в Краснодарском крае?

— Конкуренция как на российском, так и на региональном рынках с каждым годом только растет. Но вместе с тем также растет и профессионализм игроков.

Лизинговые компании, которые входят в топ рейтинга российских лизингодателей, представлены в Краснодарском крае уже не первый год, но на рынок продолжают заходить и компании, которые не претендуют на большую долю в регионе. Однако мы не сбрасываем их со счетов и пристально следим за развитием. Конкуренция на рынке должна быть, но, самое главное, она должна быть здоровая.