АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

си и свыше 80% в каршеринге находятся в лизинге. До пандемии оба этих сегмента считались главными драйверами роста российского рынка автолизинга, но в период самоизоляции они столкнулись с серьезными проблемами и резким падением заказов. Тем не менее мы ждем их быстрого восстановления. По информации от наших партнеров — операторов такси, количество заказов в последние недели начало увеличиваться относительно провальных показателей апреля, а в Москве идет очень резкий рост поездок. Кроме того, с недавнего времени мы вновь стали получать заявки на лизинг автомобилей в автопарки такси. И пусть пока они немногочисленны, но это уже положительный сигнал.

— То есть вы считаете, рынок такси восстановится за несколько недель?

— Мы ожидаем, что по объему перевозок он выйдет на показатели января-февраля уже к концу этого года, а в 2021 году может начаться его рост. До пандемии мы прогнозировали двукратный рост поездок в такси к 2030 году только в Москве, хотя считалось, что это уже один из самых насыщенных рынков. И даже сейчас мы не корректируем этих ожиданий. В 2019 году таксомоторный парк в России оценивался на уровне 477 тыс. автомобилей, и ранее мы прогнозировали, что ежегодно рынок такси будет расти более чем на 100 тыс. машин в год. Сейчас мы считаем, что в ближайшие пару лет он может быть ниже, но в долгосрочной перспективе влияние COVID-19 на рынок такси будет несущественным.

— А что будет с каршерингом?

— Вы помните, что в 2019 году Москва стала мировой столицей каршеринга с более чем 30 тыс. машин в парке, обогнав по этому показателю Токио и Нью-Йорк. До пандемии одним каршеринговым автомобилем за сутки пользовались семь человек, и это позитивно сказывалось на загруженности магистралей: потребность в машине семи человек удовлетворялась всего одним автомобилем. Но пандемия внесла корректировки в этот бизнес, перераспределив клиентские приоритеты. В начале апреля спрос на каршеринг в Москве упал на 61%, а потом власти и вовсе остановили работу таких сервисов, аргументируя это сложностью обеспечения безопасности пассажиров. Это нехарактерная ситуация, поскольку аналогичных запретов в мире практически не было.

Тем не менее мы продолжаем верить в дальнейшее развитие этого сегмента в нашей стране, а крупные игроки смогут даже укрепить свои позиции на рынке. Вместе с такси каршеринг — это заметный сектор экономики, в котором совершаются крупные сделки и создаются новые рабочие места. В сложившейся ситуации необходимо приложить максимум усилий, чтобы избежать массового ухода компаний с рынка и увольнений сотрудников. Мы видим, что и Минпромторг России поддерживает такой взгляд на отрасль. На днях министерство предложило увеличить скидку на лизинг автомобилей для каршеринга и субсидировать из федерального бюджета до 25% от цены производителя.

— Одна из новых программ поддержки Минпромторга — «Доступная аренда», с помощью которой будет субсидироваться операционный лизинг автомобилей. Нужна ли такая программа рынку?

— Безусловно, нужна, и это хороший сигнал на будущее. У нашей компании уже сегодня около 3 тыс. машин в операционном лизинге, хотя это еще незначительная доля от всего парка «ВТБ Лизинга», где более 60 тыс. транспортных средств. Мы планируем активный рост в этом сегменте, потому что это мировой тренд, причем и у российских предпринимателей тоже постепенно растет спрос на такую услугу. По сути, это аутсорсинг корпоративного парка автомобилей, что является уже стандартным продуктом у зарубежных лизинговых компаний и стало нормой для зарубежных предпринимателей. Кстати сказать, крупные международные компании, даже открывая подразделения в России, не разрешают им приобретать автопарк в собственность. Почему они это делают? Достаточно просто сесть и все посчитать, уверен, все преимущества станут понятны и российскому клиенту. Я могу сказать так: у любой компании есть какой-то автопарк легковых автомобилей (неважно, какого класса), и его точно всегда можно отдать на аутсорсинг с выгодой.

— Если говорить в целом об автолизинге, каковы ваши прогнозы восстановления спроса к докризисным временам?

— Автолизинг — главный приоритет развития бизнеса нашей компании. До сегодняшнего времени этот рынок развивался устойчиво, в последние пять лет рос высокими темпами по 15–30% в год. Мы увидели, что деловое сообщество постепенно осознает те преимущества, которые дает лизинг, и этот тренд неизбежно будет продолжаться. К сожалению, из-за принятых мер по борьбе с пандемией в апреле и мае количество сделок резко упало, по нашим оценкам, более чем в два раза, и это не может не сказаться на итогах 2020 года. Тем не менее мы будем продолжать фокусироваться на развитии своего продукта в автолизинге, постепенно переводя его полностью в онлайн-среду.

— Цифровизация экономики в России, по общему мнению, невольно ускорилась из-за пандемии, хотя для лизинговой отрасли этот курс можно назвать актуальным уже несколько лет. Что в вашей компании понимают под этим термином?

— Действительно, в период самоизоляции мы увидели, что переход на дистанционный способ взаимодействия с лизинговой компанией отнюдь не мешает нашим клиентам подобрать оптимальные условия для обновления своего парка, программ технической модернизации или реализации новых проектов. В марте «ВТБ Лизинг» принял на 40% больше онлайн-заявок по сравнению со средними значениями января-февраля этого года, а в апреле и мае количество заявок каждый месяц увеличивалось в среднем на 15%.

Сегодня у нас большинство операций уже проходят в режиме онлайн, так же как и внутренние бизнес-процессы. Например, можно дистанционно оставить заявку на технику и получить расчет платежей по лизингу, менеджеры компании работают в плотном контакте с клиентами, продолжая консультации в режиме онлайн. Для действующих клиентов на сайте «ВТБ Лизинга» доступен личный кабинет, в котором содержатся данные по всем лизинговым договорам, транспортным средствам, страховым полисам, а иногда и по штрафам ГИБДД, если регистрацией автомобиля тоже занималась наша компания. Там же представлена информация о внесенных платежах и указаны даты последующих, хранятся счета-фактуры и другие документы для бухгалтерии, отображаются персональные спецпредложения и акции. Наша цель — в 2021 году стать на 100% безбумажной компанией. Это переход на качественно новый уровень, который подразумевает полный реинжиниринг всех бизнес-процессов и процедур взаимодействия с клиентом ●