

РЫНОК ЛИЗИНГА ПОДДЕРЖИТ РОЗНИЧНЫЙ СЕГМЕНТ

«БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ» СТОЯЛ У ИСТОКОВ ФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛИЗИНГА ТРИДЦАТЬ ЛЕТ НАЗАД. О ТОМ, КАК ЗА ЭТО ВРЕМЯ ПОМЕНЯЛАСЬ ОТРАСЛЬ, И ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ТЕКУЩЕГО КРИЗИСА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВЪГ МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ.



BUSINESS GUIDE: Как рынок лизинга изменился с момента создания компании?

ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ: В 1990 году рынка еще не существовало, были только теоретические представления о лизинге. Основателям компании — Валерию Голощапову и Владимиру Наймарку — потребовалось приложить большие усилия, чтобы сформировать законодательную базу, доказать, что на лизинг есть спрос. Для этого приходилось идти к предпринимателям, объяснять, что такое лизинг, чем он отличается от кредита и какие у него есть преимущества. Поначалу к новому финансовому инструменту относились с недоверием, поскольку базовым механизмом привлечения заемных средств был кредит. Убеждать потенциальных клиентов на начальном этапе помогало то, что владельцем «Балтийского лизинга» был Промышленно-строительный банк (ПСБ), менеджеры которого говорили заемщиками, что такой формат действительно удобен, а нашей компании можно доверять. В 1994 году была создана Российская ассоциация лизинговых компаний, а в 1995 году было подписано постановление правительства «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности», где были прописаны льготы, делающие этот инструмент выгодным для клиента. Затем, в 1998 году, благодаря поддержке Международной финансовой корпорации Группы Всемирного банка, был принят первый закон о лизинге.

ВГ: Какие основные этапы в развитии компании можно выделить?

Д. К.: За тридцать лет «Балтийский лизинг» прошел путь от небольшой петербургской компании до одного из крупнейших игроков с сетью из более 70 филиалов по всей стране. Изначально мы скорее занимались инвестиционной деятельностью. Перед нами стояла задача найти клиента с интересным проектом, помочь ему сформировать бизнес-план и защитить его перед кредитным комитетом банка. С начала 2000-х годов по мере роста рынка мы начали выходить в регионы. Первые отделения открывались при филиалах ПСБ, и их зачастую возглавляли выходцы из банка. Окончательные контуры самостоятельного бизнеса оформились в 2005 году, когда владельцем компании стала группа ИСТ. В этот период мы начали развивать розничный бизнес, провели первые конвейерные сделки, создали собственные

службы управления рисками, финансами, экономической безопасностью.

ВГ: Акционерами «Балтийского лизинга» были ПСБ, группа ИСТ, группа «Открытие». С кем из них вам работалось комфортнее?

Д. К.: Каждый из акционеров привнес в компанию что-то свое. ПСБ дал нам первый толчок к развитию, поделился своей клиентской базой, дал многое в плане экспертизы, проектов. Команда ГК ИСТ помогла нашему продвижению в регионах и активному внедрению новых технологий. Следующий владелец компании — банк «Открытие» — старался не вмешиваться в нашу деятельность, что свидетельствовало о полном доверии с его стороны. После санации «Открытия» Центробанком мы стали частью одноименной группы, но уже под эгидой государства. Это был непростой этап, поскольку мы познакомились с правилами государственного бюджетирования. Мы и раньше отвечали за каждую копейку перед акционерами, но теперь бюрократических процедур стало больше. Однако самое главное для нас то, что новые акционеры ставят перед нами задачу увеличения капитализации компании, что полностью отвечает нашему стратегическому видению.

ВГ: Является ли текущий кризис наиболее тяжелым из всех, что вы прошли?

Д. К.: Череда кризисов научила нас видеть в них, с одной стороны, возможность для развития, с другой — проверку на прочность всех систем. Текущий кризис можно назвать особенным, поскольку на стагнацию в экономике наложилась пандемия. Другая его особенность — полная непредсказуемость развития ситуации. В первую волну пандемии пик был пройден в течение полутора месяцев, но вторая волна развивается быстрее, и при таких темпах в ближайшее время возможно введение еще каких-то ограничений, к которым мы, к слову, полностью готовы технически. В этих условиях клиенты сократили инвестиционные программы и сосредоточились на замене выбывающей техники.

ВГ: В каком состоянии находится ваш портфель?

Д. К.: Портфель находится в хорошем состоянии. В нем не было таких пострадавших от кризиса отраслей, как авиаперевозки, железнодорожный транспорт, сфера услуг, но при этом он был диверсифицирован. В самом начале пандемии мы стали пересматривать риск-политику, но вско-

ре вернулись к старым канонам оценки клиентов. Этот подход оправдал себя, поскольку просрочка составила менее 1% от портфеля, размер которого по состоянию на 1 октября 2020 года достиг 75,5 млрд рублей. За отсрочкой оплаты платежей обратилось всего 8% наших клиентов, тогда как остальные справились собственными силами. Со второго квартала по сегодняшний день мы реструктуризировали всего 30 договоров, это крайне незначительная цифра в масштабах портфеля.

ВГ: В первом полугодии лизинговый рынок в России упал на 22% к аналогичному периоду прошлого года. Что может смягчить спад?

Д. К.: Стимулировать хоть какой-то экономический рост сейчас способно только государство. От него зависит продолжение крупных инфраструктурных и национальных проектов. Пока эти проекты не остаются, малый и средний бизнес может участвовать в них на субподряде. Кроме того, продолжают действовать программы льготного лизинга Минпромторга РФ. Но в то же время прямая поддержка государством небольших предприятий, которые чувствуют себя хуже всего, минимальна. Результатом этого станет неизбежное сокращение клиентской базы и рост конкуренции.

ВГ: Каких шагов от вас потребует ужесточение конкуренции?

Д. К.: Ситуация требует гибкости. Учитывая качество портфеля, мы можем позволить себе немного скорректировать привычную систему риск-менеджмента, например, снизить размер аванса. Но подобные шаги нужно делать осторожно. Параллельно с этим потребуются развитие дополнительных услуг (различных технических сервисов), продажа услуг партнеров (топливных карт, карт помощи на дорогах) для компенсации снижения процентных доходов.

ВГ: Как скорректировались ваши целевые показатели?

Д. К.: Необходимости в их корректировке нет. Несмотря на падение спроса, нам удалось нарастить объем нового бизнеса на 8% в первом полугодии, по итогам девяти месяцев — на 15,7%, а по итогам года мы рассчитываем увеличить на 15%. Ключевые для нас сегменты легкового, легкого коммерческого транспорта и спецтехники пострадали меньше других и быстрее восстановились, именно они и будут в ближайшее время поддерживать рынок. Нам

удалось оперативно перестроить работу в период ограничений, перейдя на онлайн-формат заключения сделок всего за неделю. Сейчас на интернет-канал приходится 25–30% от всех сделок. Поддержку бизнесу оказали стабильные отношения с поставщиками и наличие накопленной клиентской базы, поскольку более 60% наших сделок — повторные. На следующий год у нас более консервативные ожидания: рост на 10%. Какая из отраслей позволит нам показать такую динамику, пока прогнозировать сложно, но сбалансированность по отраслям и регионам позволяет нам строить такие прогнозы.

ВГ: Наносит ли вам ущерб наличие псевдолизинговых компаний, которые под видом возвратного лизинга занимаются потребкредитованием населения?

Д. К.: Подобные схемы наносят огромный репутационный урон всей отрасли в целом. Микрофинансовые организации, которые этим занимаются, фактически обирают граждан под прикрытием возвратного лизинга. Но к лизингу, который не предполагает наличия залога и передачи физлицами своего имущества, это никакого отношения не имеет. Пока за псевдолизинговыми компаниями не налажен контроль, имеет смысл запретить им предоставлять подобные услуги физлицам.

ВГ: В следующем году государство должно определиться с параметрами реформы рынка. Имеет ли для вас значение, кто станет регулятором отрасли — ЦБ или Минэкономразвития?

Д. К.: Преимущественно лизинговые компании поддерживают проект Минэкономразвития (МЭР) и МЭР в качестве регулятора лизингового рынка. Проект регулирования ЦБ предполагает уклон в сторону жесткого контроля и регулирования, что лишь усилит нагрузку на бизнес. К тому же ЦБ не прислушивается к мнению участников рынка, и программа, подготовленная ЦБ в 2016 году, несмотря на огромное количество консультаций и встреч, практически не претерпела изменений. Регулятор в лице МЭР лучше для отрасли и с той точки зрения, что его задачей является активизация экономического роста, который невозможен без поддержки инвестиционной активности, которую стимулируют и финансируют лизинговые компании. Поэтому именно МЭР, с моей точки зрения, способен найти правильный баланс между регулированием и развитием. ■