«МЫ КОМПЛЕКСНО РЕШАЕМ ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ КЛИЕНТОВ»

ЛИЗИНГ ДАВНО СТАЛ ДОСТОЙНОЙ АЛЬТЕРНАТИВОЙ КРЕДИТОВАНИЮ, НО В НЕКОТОРЫХ СЕГМЕНТАХ, НАПРИМЕР ПРИ ПОКУПКЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ, КЛАССИЧЕСКИЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПОКА ОСТОРОЖНЫ. ПОЧЕМУ У РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКА БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕШИТЬ ЗАДАЧИ ПРОИЗВОДСТВЕННИКОВ И В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА БАНКОВСКОГО ЛИЗИНГА, РАССКАЗЫВАЕТ НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ И КЛИЕНТОВ ПАО «НБД-БАНК» ЕВГЕНИЙ МАКСАКОВ.

— В прошлом году кредитоспособность многих компаний снизилась. Значит ли это, что отказов в лизинговых сделках было больше?

— Решения о лизинге принимаются обдуманно, а после локдауна большинство компаний замерли в ожидании, что будет дальше. Поэтому в первые полгода спрос практически отсутствовал за исключением тех отраслей, которые имели стимул для развития, — поставщиков продуктов питания, логистических операторов. Во втором полугодии спрос стал восстанавливаться, особенно, когда стало понятно, что таких серьезных ограничений уже не будет. По нашим показателям второе полугодие было очень результативным, может быть даже лучше, чем в 2019 году. В целом в 2020 году лизинговый портфель остался практически на том же уровне: НБД-Банк профинансировал лизинговые проекты на сумму более 607 млн руб.

— Представители каких отраслей сегодня заинтересованы в обновлении своей техники, оборудования?

— Несмотря на ограничения, связанные с пандемией, не останавливалась работа в сфере дорожного строительства, более того, требования к качеству дорожного покрытия только растут. Поэтому среди наших клиентов было много компаний, обновляющих парк своей спецтехники. По понятным причинам растет спрос на медицинское оборудование, в том числе диагностическое, частные медицинские клиники тоже все чаще интересуются лизингом, разобравшись в его преимуществах по сравнению с кредитами. Сейчас у нас в работе несколько таких проектов. Развиваются производственные компании в разных отраслях: пищевая промышленность, металлообработка, мебельное производство, производство стекла для автомобильной промышленности. Именно они — основные получатели высокотехнологичного оборудования, то есть собственники задумываются об использовании новых компонентов, технологий.

— В чем преимущества банковского лизинга для клиентов?

— Во-первых, мы смелее. В прошлом году 43% наших сделок пришлись на лизинг оборудования, тогда как в целом по рынку основной объем контрактов касается транспортных средств, которые лизинговые компании считают более ликвидными. Лизинг специфичного оборудования — достаточно сложная задача для них. Мы же не боимся этих рисков, так как смотрим в первую очередь на кредитоспособность. Мы оцениваем клиента и его бизнес — и понимаем, что даже если проект не случится, клиент способен выкупить это оборудование. Но, как правило, производственные компании очень ответственно подходят к выбору и решаются на сделку, видя реальные возможности для сокращения издержек, производства новой продукции. Мы давно работаем с производственниками и хорошо понимаем такую логику.

Во-вторых, если проблемы с выплатами все-таки случаются, мы гибче. И прошлый год это подтвердил. Если возникает необходимость реструктуризации, у лизинговых компаний случается шок: если клиент не платит, им предстоит самим решать вопрос с банками, в которых они отфондировались. У нас такой проблемы нет. Для нас вопрос с корректировкой графиков погашения лизинга и адаптацией его под новые реалии — это просто рабочий момент. В прошлом году примерно 17% клиентам мы корректировали графики, предоставляя лизинговые каникулы на два-три месяца или сокращая сумму выплат с учетом снижения выручки.

— Насколько конкурентоспособен лизинг оборудования в НБД-Банке по стоимости услуг?

— Процентная ставка в лизинговых компаниях обусловлена риском неликвидности. У нас в банке процентная ставка рассчитывается по такой же логике, как и при кредитовании, без дополнительной наценки. Кроме того, мы предлагаем максимально возможные варианты приобретения оборудования, в том числе исключающие посредников. Мы готовы закупить оборудование самостоятельно. И это может быть закупка у производителя внутри страны, за рубежом и импортного оборудования как за рубли, так и в иностранной валюте.

Еще одно важное преимущество — в том, что у нас есть возможность финансирования полной сделки. Мы можем оформить кредит на авансовый платеж. В случае с оборудованием авансы достигают 35% и даже больше. Многим компаниям не под силу вынуть такую сумму из оборота единовременно, приходится искать кредитора. Мы же можем решить этот вопрос в «одном окне» и полностью покрыть кредитом авансовый платеж. Конечно, при выдаче кредита мы посмотрим на наличие залогового обеспечения, и это как раз может быть вклад в проект со стороны клиента — вместо авансового платежа он передает в залог другое оборудование, не отвлекая денежные средства. Это важный фактор и хорошее подспорье, особенно в нынешних условиях.

Другой существенный момент — график платежей. В некоторых случаях сроки изготовления оборудования достаточно большие — шесть-девять месяцев, и мы идем навстречу клиентам, составляя график таким образом, что платежи начинаются, когда оборудование приходит к заказчику.

В сравнении со льготными кредитами, которые выдаются с господдержкой, лизинг помогает привлечь больший объем финансирования, так как при кредитовании обеспечение займа оценивается по залоговой стоимости, которая ниже рыночной, применяемой при лизинговых сделках.

Все это позволяет нам быть достаточно конкурентоспособными в сегменте лизинга оборудования. В федеральном рэнкинге агентства «Эксперт РА» по машиностроительному, металлообрабатывающему и металлургическому оборудованию НБД-Банк занял 23 место.

— В банковском бизнесе пандемия заметно стимулировала переход на онлайн-обслуживание. Характерен ли этот тренд для лизинга?

— Мы уделяем большое внимание цифровизации, упрощению процедур, переходу на электронный документооборот, возможности дистанционного управления счетом и т. д., но сколько бы документов мы ни собрали, обязательно выезжаем на место ведения бизнеса, чтобы понять, какие есть проблемы и что будет в перспективе, и подобрать наиболее оптимальное решение. Это наш основной принцип: мы комплексно решаем финансовые вопросы наших клиентов. Это возможно только в открытом диалоге. Мы разбираемся детально в каждом конкретном случае.

— Что могло бы стимулировать развитие лизинга?

— Развитие любого рынка связано со спросом, а на него может повлиять улучшение общеэкономической ситуации — это ключевой фактор. Клиентская активность во втором полугодии прошлого года уже внушает оптимизм, и за первые две недели этого года по объему портфеля мы вернулись к пиковым значениям, характерным для периода до пандемии. Но в проработке новых идей мы не останавливаемся. Например, заключили несколько соглашений с нижегородскими производителями спецтехники и намерены двигаться в этом направлении дальше, поддерживая местных производителей.

Конечно, важным стимулом для развития лизингового рынка является господдержка. Министерство промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области периодически предлагает производственным компаниям программы субсидирования расходов по лизинговым сделкам, компенсируя часть средств, потраченных на авансовый платеж. Было бы хорошо, если бы в этом году такие инструменты снова появились — это ощутимая поддержка для предприятий реального сектора, готовых двигаться вперед, развивая свои технологии.

ИВАН КИЛИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СИНТЕЗ-ОЙЛ-ТРАНС»:

— Основной профиль нашей компании — логистика наливной нефтехимии, также мы развиваем перевозки сухих грузов. У нас есть генеральное партнерство с компанией New Port — одной из крупнейших в мире по танк-контейнерному бизнесу. Танк-контейнеры позволяют осуществлять мультимодальные перевозки: их можно поставить на автомобиль, на железную дорогу, перегрузить потом на корабль — это современная наливная логистика.

С помощью НБД-Банка осенью прошлого года мы приобретали в лизинг новый тягач Mercedes с прицепом. Это не первый опыт сотрудничества, мы работаем вместе несколько лет: оформляли банковскую гарантию для наших партнеров, возобновляемую кредитную линию и были довольны условиями. Выбирая лизингового партнера, мы провели тендер, сравнив котировки разных лизинговых компаний и банков. Предложение НБД-Банка снова было лучшим. Кроме того, в банке классный клиентский сервис. Это очень важное для нас преимущество НБД-Банка.

ИГОРЬ СТОЛБОВ, ДИРЕКТОР ООО «ПОЛИМЕР»:

— Наша компания специализируется на производстве акриловых сополимеров, которые используются в лакокрасочной промышленности — при изготовлении дорожной, строительной, индустриальной краски. Предприятие нацелено на перевооружение, с помощью НБД-Банка мы приобрели в лизинг три новых реактора. Оборудование заказали в Китае. Банк взял на себя полное сопровождение сделки: составление договоров, контрактов с производителем, четкое определение сроков поставки, была прорисована полная схема по растаможке. И все это было в рамках их лизинговых услуг. Понимая, что сделку сопровождает банк, а это гарантия оперативной оплаты, китайский поставщик без дополнительной наценки сократил время изготовления и учел все технические пожелания к оборудованию. Агрегаты доставили на предприятие даже раньше намеченного срока.

Реклама. ПАО «НБД-Банк»