

«УНИВЕРСАЛЬНЫЕ РОЗНИЧНЫЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ПРОШЛИ ПАНДЕМИЮ УВЕРЕННО»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «БАЛТИЙСКОГО ЛИЗИНГА» ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ, ПОЧЕМУ КОМПАНИЯ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ЗАМЕТИЛА ВТОРОЙ ВОЛНЫ ПАНДЕМИИ, И ОБЪЯСНИЛ, В ЧЕМ СОСТОЯТ ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С НЕБОЛЬШИМИ КЛИЕНТАМИ.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Стала ли вторая волна пандемии для вас таким же тяжелым испытанием, как первая?

ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ: Вторая волна не стала «девятым валом», за которым жизнь заканчивается. Реальной угрозой для рынка и экономики в целом оказалась первая волна. Сильное влияние на бизнес оказали ограничения, нарушившие привычные связи и бизнес-процессы. Сложным испытанием оказалась невозможность прогнозировать развитие событий. Самая правильная стратегия на тот момент — не делать никаких предположений, не строить сценарных планов катастрофы, а по Карнеги — «жить в отсеке сегодняшнего дня». Мы не пересматривали планы на год, скорректировали текущие требования по рискам в сторону ужесточения, не останавливая заключение сделок, готовились к росту неплатежей и запросов на реструктуризацию. Мы перешли на удаленный формат работы, запустили электронный документооборот, то есть спокойно отрабатывали вызовы и использовали возможности.

Ко второй волне мы оказались готовы и практически не ощутили ее. Повторных просьб отложить платежи или провести реструктуризацию от клиентов не было, поскольку всем удалось адаптироваться к изменившимся условиям. Кроме того, у реального сектора не было серьезных ограничений, а госпрограммы поддержки сохранили спрос. К середине 2020 года мы снизили требования по рискам. А поскольку по итогам 2020 года у нас была рекордно низкая дебиторская задолженность — 0,25% к лизинговому портфелю (размер которого более 80 млрд рублей), то в начале 2021 года даже поставили вопрос о смягчении риск-требований.

BG: Ожидаете ли вы, что пандемия приведет к уходу с рынка небольших игроков и к укрупнению отрасли?

Д. К.: Возможно, единичные случаи региональных дефолтов и происходили, но они не оказали значимого влияния на отрасль. Российский лизинг показал высокую устойчивость даже к таким тяжелым ударам, как локдаун. Для меня это стало дополнительным аргументом в пользу пересмотра модели жесткого регулирования отрасли, которую предложил ЦБ РФ. Напомню, что вопрос с регулированием был поднят в связи с дефолтом «Трансаэро»

в 2016 году и серьезным влиянием этого дефолта на устойчивость финансовой системы России. При разборе причин пошли самым простым путем: обвинили во всем лизинг и тем самым ушли от рассмотрения глубинных предпосылок случившегося.

Сложнее всего в пандемию пришлось компаниям с высокой концентрацией на одной отрасли (авиация, железнодорожный транспорт, сфера перевозок и другие). Эти сегменты существенно пострадали: объемы бизнеса у таких компаний снизились, что привело к сокращению рынка. Универсальные розничные компании с высокой отраслевой диверсификацией лизингового портфеля, с небольшим средним чеком (благодаря чему потенциальный дефолт клиента не несет существенных рисков) прошли пандемию более уверенно.

Укрупнение отрасли и вопрос слияний и поглощений на лизинговом рынке в моем представлении не связаны с пандемией. Эти процессы скорее коррелируют с общеэкономической ситуацией и оценкой инвесторами перспектив развития отрасли. Высокомаржинальных сегментов на финансовом рынке не много. Лизинг в этом смысле сохраняет высокую привлекательность. Мало какой сегмент имеет показатель рентабельности капитала на уровне 20–30%. Большинство лизинговых компаний демонстрируют прозрачность финансовой отчетности, высокие стандарты риск-менеджмента, имеют высокие рейтинги кредитоспособности, положительные кредитные истории. Развитие такого инструмента, как облигационные заимствования, делает лизинговые компании все менее зависимыми от банковского финансирования. Что еще нужно инвестору для принятия решения о покупке компании? Самое главное — его положительная оценка перспектив развития рынков, стабильности нормативной базы и защита прав собственности на период окупаемости инвестиций. Укрупнение компании путем слияния позволяет быстро нарастить долю рынка или освоить те сегменты, в которых у покупателя не было достаточной экспертизы. В этом смысле у сделок M&A хорошие перспективы на российском рынке.

BG: Достигли ли вы плановых показателей по росту нового бизнеса и портфеля?

Д. К.: Объем нового бизнеса по итогам 2020 года вырос на 20,8% и превысил 65 млрд

рублей, если учитывать стоимость имущества без НДС. Количество сделок увеличилось на 9% к 2019 году, портфель — почти на 24%. То есть мы оказались даже в лучшей ситуации, чем ожидали в начале прошлого года, не говоря уже о начале кризиса. Благодаря поддержке группы ПАО «Банк „ФК Открытие“», в которую мы входим, компания не испытывала проблем с финансированием по рыночным ставкам.

BG: Связан ли рост портфеля с реструктуризацией обязательств и переоценкой валютных договоров из-за слабого рубля?

Д. К.: На нашем портфеле эти факторы никак не отразились. У нас нет крупных сделок, по которым проводилась реструктуризация, или номинированных в валюте договоров лизинга, требующих переоценки. Это скорее имело отношение к компаниям, у которых в портфеле были крупные сделки сегмента железнодорожной или авиатехники и у которых возникла необходимость провести реструктуризацию лизинговых обязательств своих клиентов. Тем самым пролонгация обязательств или их переоценка (если договоры лизинга были номинированы в валюте) привели к росту стоимости портфеля в рублях.

BG: Не опасно ли увеличивать портфель за счет небольших предприятий, которые сильнее всего пострадали от пандемии?

Д. К.: Часть лизингового портфеля в сегменте легкового и легкого коммерческого транспорта является наиболее ликвидной даже в период кризисов. Наши сделки в этом сегменте структурированы так, что совокупная стоимость долга клиентов значительно ниже величины остаточной стоимости объектов лизинга на вторичном рынке. К тому же средний размер сделки невелик, как правило, это 2–3 млн рублей. Риски могут реализоваться лишь в том случае, если наступит серьезный экономический кризис, когда все разом не смогут выполнять финансовые обязательства. Но даже в этом случае спрос на легкий коммерческий транспорт восстановится быстрее, чем на изъятые станки или партии вагонов.

BG: Нет ли у вас желания начать активнее работать с крупными клиентами для балансирования портфеля?

Д. К.: Дефолт крупного клиента гораздо опаснее, чем нескольких мелких. Например, уход с рынка оператора каршеринга или такси с парком в несколько десятков

тысяч автомобилей может серьезно ударить по финансовой устойчивости лизингодателя, который с таким клиентом сотрудничал. Тем не менее мы тестируем свои возможности и риск-аппетит для работы с крупными сделками. Делаем это в привязке к размеру собственного капитала. Хочу напомнить, что история нашей компании начиналась с крупных сделок в области лизинга судов и промышленных объектов, мы сознательно сохраняем экспертизу в таких сегментах, считая, что осторожные шаги в этом направлении очень перспективны для роста портфеля.

BG: Ведете ли вы подготовку к третьей волне пандемии?

Д. К.: В экономическом смысле ни о какой третьей волне говорить не стоит. Вторая волна продемонстрировала, что государство не готово идти на более жесткие меры и вводить полный локдаун, поскольку экономика может этого не выдержать. Так что никаких потрясений мы не ожидаем. Тем более что сегмент легкового и легкого коммерческого транспорта, специальной техники и грузовых автомобилей является признанным драйвером роста рынка. Сейчас именно в этом сегменте развивается полносервисный лизинг, близкий к операционному, когда к финансовому продукту добавляются дополнительные услуги. Это регистрация автомобиля, страховка, шинный сервис и техобслуживание, карта помощи на дорогах, услуга по доставке авто к месту эксплуатации, различные скидочные программы.

BG: Вернется ли рынок к росту после прошлогоднего спада?

Д. К.: По оценкам экспертов, рост объемов нового бизнеса отрасли в 2021 году может составить 10–15% к прошлому году. У нас в бизнес-плане заложен близкий показатель. В тех отраслях, где государство является заказчиком (ВПК, инфраструктурные, строительные проекты), мы не наблюдали падения спроса. Одновременно компании из сегмента МСБ, которые работают в качестве подрядчиков с крупным бизнесом, связанным с такими проектами, будут иметь потребность обновлять активы. Драйвером роста мы по-прежнему считаем сегмент легкового и легкого коммерческого транспорта. Даже если продолжится спад в авиационном и железнодорожном сегменте, автолизинг будет в состоянии его компенсировать. ■