

«Будущее лизинга за онлайн-сделками»

Кризисные явления прошлого и нынешнего годов, связанные с пандемией коронавируса, оказали негативное влияние далеко не на все отрасли финансового рынка России. В частности, лизинговые компании показали значительный рост объема продаж, в основном по причине взятого еще до ограничительных мер курса на цифровизацию своего бизнеса. О росте показателей, новых вызовах и трендах на рынке лизинговых услуг, а также о формировании новой ниши независимого от банковского сектора лизинга рассказал региональный директор компании «Интерлизинг» по Южному федеральному округу Игорь Тисленко

— С какими результатами компания «Интерлизинг» закончила 2020 год и первый квартал 2021 года? Что стало драйверами роста?

— В целом 2020 год был достаточно интересен и необычен для всех нас. С точки зрения результатов, пожалуй, тоже. Год мы закрыли с результатом 20,7 млрд руб., показав прирост более чем в 40% по сравнению с 2019 годом. Из драйверов роста, пожалуй, стоит отметить сферу сельского хозяйства и дорожно-строительную отрасль, которые в силу определенных факторов были в меньшей степени подвержены ограничениям, связанным с пандемией коронавирусной инфекции.

Что касается первого квартала текущего года, то также отмечается положительная динамика объема продаж. По нашей компании рост относительно аналогичного периода 2020 года составляет более 40% (из 4,3 млрд руб. мы выросли до 6 млрд руб.). Основным преимуществом, которое можно выделить на рынке лизинговых услуг за рассматриваемый нами период времени, стала удаленная работа, которая позволила нам и в прошлом году, и в этом быть на связи с клиентами практически 24 часа в сутки семь дней в неделю из любой точки страны. Также отмечу оптимизированные и автоматизированные рабочие процессы, которые, по сути, минимизировали физическое участие сотрудников нашей компании и позволили в онлайн-режиме осуществлять все взаимодействие с клиентами и партнерами.

— Какие услуги пользуются наиболее высоким спросом у ваших клиентов? Есть ли отличия в Краснодарском крае по сравнению с другими регионами?

— Основным отличием Краснодарского края от других регионов является его географическое положение. Кроме того, это высоко развитое сельское хозяйство и легкая промышленность. В целом по популярности продуктов и услуг самым востребованным в регионе является лизинг без оценки финансового состояния. Это продукт, который позволяет максимально оперативно, быстро и практически без сбора документов приобрести клиенту необходимое имущество: будь то легковой автомобиль, грузовик, спецтехника или оборудование. И, раз уж мы говорим про специфику Краснодарского края, то это сезонные графики, что максимально востребовано и интересно аграриям, поскольку они позволяют перенести платежи на те периоды, в которых у сельхозпроизводителей имеется максимальная ликвидность и выручка. Речь идет о сезоне реализации урожая. То есть существует возможность осуществлять всего один крупный платеж в год, например, в ноябре, после получения максимальной выручки. Остальные месяцы, когда у аграриев идет генерация расходов на посевную и на содержание техники, они платят минимальные платежи, которые составляют менее 1% от суммы платежа в конце сезона.

— Как пандемия повлияла на работу компании?

— Я бы не стал говорить о влиянии пандемии коронавируса на работу именно нашей компании, поскольку мы давно стремились к цифровизации бизнеса, к возможности работы онлайн, к оптимизации контактов с це-



лю ускорения процесса и удешевления стоимости услуг, что позволяет нам предлагать более конкурентные условия на рынке. К моменту начала самоизоляции, в конце марта прошлого года, у нас была полностью готова, отстроена и протестирована система удаленной работы для всех сотрудников компании, будь то менеджеры или бэк-офис. С этой точки зрения для нас пандемия прошла практически безболезненно, и результат первого полугодия 2020-го это только подтвердил — мы приросли по сравнению с предыдущим годом на 70%.

«Планы наши достаточно просты, но амбициозны. Мы планируем дальнейшее развитие компании, а также филиальной сети. На сегодня их по стране уже более 25. В прошлом году мы открыли филиал в Ставрополе, два месяца назад — филиал в Сочи, в этом же году мы появились в Дальневосточном федеральном округе.»

— В начале апреля было объявлено, что клиенты компании «Интерлизинг» смогут приобретать технику онлайн, без участия сотрудников. Есть ли спрос на подобные услуги в Краснодарском крае?

— Это достаточно свежая для рынка история. Сегодня редко можно встретить компании, предлагающие подобные услуги онлайн, но мы отмечаем, что спрос на них растет и количество заявок имеет положительную динамику, поскольку это удобно. Пока это еще скорее непривычно, но инновация позволяет клиенту, находясь в любом месте в любое время, удовлетворить свою потребность в получении финансирования нуж-

ной техники или оборудования. Опять же, возвращаясь к истории 2020 года, когда большинство компаний перешло в формат работы хоум-офиса, грани рабочего времени оказались размыты и остаются такими по сегодняшнему дню. Уже давно никто не удивляется звонку или письму от клиента после 18 часов вечера, или до девяти утра, или между пятницей и понедельником. С этим прицелом мы и развиваем сейчас возможность подачи заявок и заключения онлайн-сделок. Это экономит время и ресурсы, в конце концов — это просто удобно.

— Как это новшество скажется на рынке лизинговых услуг?

— Я не думаю, что рынок изменится глобально, но скорость реализации сделок должна вырасти. Мы уйдем от бумаги. Сегодня с каждым месяцем мы все больше подписываем договоров через электронный документооборот, не печатая огромную кипу бумаг, не встречаясь с клиентами лично или не обмениваясь документами по почте, если, например, одна сторона сделки находится в другом городе. Это колоссально экономит время. За этим будущее.

— Доля фондирования лизинговых компаний за счет банковских кредитов по итогам 2020 года достигла минимума за пять лет. С чем это связано? Каким образом ведется работа без участия банков? Как это, опять же, влияет на рынок?

— Первый объективный фактор, который повлиял на данную тенденцию в 2020 году, — это, безусловно, пандемия. Рынок относительно 2019 года уменьшился примерно

выгодно, это интересно, это развивает нас, повышает нашу инвестиционную привлекательность. Кроме того, это позволяет более свободно чувствовать себя на рынке, не завися от одного источника фондирования.

— Значит ли это, что независимые лизинговые компании от банков формируют на финансовом рынке новую нишу автономного лизинга?

— Безусловно. Все эти инструменты были доступны всегда, всегда можно было разместить облигации, всегда можно было продать векселя, всегда можно было привлечь частные деньги, но сегодня лизинг стал более технологичен и за счет этого более привлекателен для сторонних инвесторов по сравнению с тем, как это было лет пять-десять назад. Тогда это воспринималось как придаток банковских операций. Сегодня это самостоятельный полноценный бизнес, который интересен и с точки зрения капиталовложений и который, что немаловажно для инвесторов, достаточно высокодоходен, если даже сравнивать с обычными инвестициями, начиная от депозитов, заканчивая ценными бумагами.

— Эксперты говорят, что на сельхозтехнику в РФ в этом году наблюдается ажиотажный спрос. Согласны ли вы с этим утверждением? С чем это связано? Есть ли тенденции к дальнейшему росту? Насколько выросли продажи сельхозтехники в Краснодарском крае?

— Согласен полностью. Это факт, подтвержденный статистическими данными. Основная причина этого — 2020 год, в котором наблюдался сдержанный спрос на обновление аграриями основных средств. Как следствие, было частично сокращено производство российской и поставки зарубежной техники. Соответственно, сейчас мы наблюдаем обратную реакцию, получая текущий спрос этого года плюс отложенный спрос 2020-го. Естественно, это не может не повлиять на рынок предложений. Сегодня сельхозтехники не хватает «здесь и сейчас». Если смотреть на сроки поставки, которые были в прошлом году, и сроки поставки в этом году — они существенно отличаются. Краснодарский край в этом ключе — передовик, как крупнейший аграрный регион страны, но в целом такая тенденция наблюдается по всему югу России, и я считаю, что это скорее плюс, чем минус.

— Какие планы и задачи ваша компания ставит на 2021 год?

— Планы наши достаточно просты, но амбициозны. Мы планируем дальнейшее развитие компании, а также филиальной сети. На сегодня их по стране уже более 25. В прошлом году мы открыли филиал в Ставрополе, два месяца назад — филиал в Сочи, в этом же году мы появились в Дальневосточном федеральном округе. Планируем продолжить такую же динамику нового бизнеса, как это было в 2019–2020 годах. Запланирован рост бизнеса минимум на 30% — до 27 млрд руб. И, естественно, грандиозные планы по дальнейшей автоматизации и диджитализации бизнеса, по расширению возможности работы онлайн, ускорению и упрощению процессов, а также предложение клиентам новых уникальных современных продуктов.