

ЛИЗИНГ

«Получить автомобиль в лизинг должно быть не сложнее, чем заказать обед из ресторана»

Генеральный директор «ПСБ Лизинг» **Сергей Огиенко** пригласил „Ъ“ на интервью в современный московский коворкинг, где и разместилась штаб-квартира лизинговой компании ПСБ. Он считает, что мобильность, гибкость при решении задач клиента и нацеленность на результат — это именно то, что нужно для быстро-развивающейся компании, взлетевшей за год в топ-10 лидеров российского лизингового рынка.

— от первого лица —

«Мы очень мобильны»

— Решение разместиться в коворкинге было как-то связано с пандемией или это просто модный тренд?

— Нет, это наше, можно сказать, стратегическое решение, которое было принято еще до пандемии — в 2019 году. Когда я стал руководить компанией и мы утвердили у акционеров новую стратегию ее развития, у нас был самый обычный офис и очень небольшая команда — человек десять. Бизнес начал быстро расти, и мы увеличили команду. Я понимал, что в процессе этого роста нам еще не раз придется поменять локацию, а для этого нужно придумать какое-то гибкое решение. И мы его нашли. У коворкинга есть свои плюсы и минусы, но пока я вижу в нем больше плюсов, и мне этот формат нравится.

Для нас важно отработать саму систему продукта и максимально автоматизировать весь процесс рассмотрения и заключения сделок

— Вы имеете в виду экономию затрат на аренду и содержание помещения?

— Конечно. У нас нет никаких затрат на офис, мы не думаем о бумаге, мебели, электричестве, отоплении и всяких других мелочах, которые важны, но отвлекают от основной работы. Мы очень мобильны: если захотим переехать, то сможем это сделать буквально завтра. Нам практически не нужно ничего перевозить, кроме собственных ноутбук и небольшого количества ИТ-оборудования. Пандемия доказала эффективность нашего решения: когда все компании перешли на удаленку, экстренно организовывали дистанционные рабочие места, закупали ноутбуки, у нас только сократились расходы на аренду офиса.

— А в чем минусы?

— Наверное, только в том, что люди не сразу привыкают, а вернее, отвыкают от фиксированного рабочего места, где можно расставить фотографии семьи, свою кружку и тому подобное. Но плюсов я вижу гораздо больше. Кроме того, сейчас люди уже привыкли работать в другом режиме, более мобильном. Поэтому считаю, что для клиентских менеджеров коворкинг с его гибким пространством — это идеальная рабочая среда. Я так и говорю своим коллегам: вот вам ноутбук, контроль присутствия на рабочем месте меня не интересует, мне важен только результат.

«Суммы до 60 млн руб. одобряются в течение часа»

— И каков же этот результат, например, в автолизинге?

— На сегодняшний день практически весь портфель клиентов «ПСБ Лизинг» — это корпоративные клиенты. Но в этом году мы пополним его и нашим первым розничным продуктом — «Автолизинг-Экспресс». Он представляет собой скоринговую систему, которая по стандартному пакету документов позволяет одобрить клиенту финансирование на сумму до 60 млн руб. в течение часа, а если возникают какие-то дополнительные вопросы, то решение принимается в течение двух часов.

Продажи уже идут, но мы только в начале пути и не строим на этот год амбициозных планов по занятию существенной доли розничного рынка. Для нас важно отработать саму систему продукта и максимально автоматизировать весь процесс рассмотрения и заключения сделок, как это уже сделано у многих крупных автолизинговых компаний. Но при этом за счет все той же автоматизации мы хотим запустить автолизинг без формирования специального бизнес-подразделения с отдельным штатом. После того как такая система будет внедрена, мы сможем продвигать этот продукт на массовом рынке и быстро нарастить портфель до нужных нам объемов.

— Хватит ли места на рынке для еще одного крупного игрока?

— Сегмент автолизинга имеет огромный потенциал. Наше видение этого рынка и целевое положение на нем предполагают не просто предоставление финансирования розничным клиентам, а оказание комплексного сервиса, прежде всего за счет раскрытия преимуществ операционной аренды автомобиля. В парадигме классического финансового лизинга сегодня уже ничего глобально нового для рынка не придумаешь, никаких серьезных трансформаций для этого в общем-то не требуется. А вот оперлизинг, а за ним и услуга подписки на автомобиль, интеграция в банковские экосистемы — это уже не будущее, это настоящее.

Хочу отметить, что у ПСБ значительная база розничных клиентов и большие планы по развитию этого сегмента. Мы развиваемся в одном направлении с банком и в целом являемся частью его продуктовой стратегии. Да, «упаковкой», отладкой и продажей автолизингового продукта мы будем заниматься самостоятельно, но синергия лизинга с банковскими продуктами — одна из наших основных задач.

Сейчас основные усилия мы тратим на автоматизацию нового продукта. В скором времени у «ПСБ Лизинг» появится полноценная онлайн-платформа для розничных клиентов, чтобы сделать оформление услуги максимально быстрым, понятным и комфортным. Наши специалисты уже проводят пилотные сделки в автоматизированном режиме, функционал системы совершенствуется. В идеале получить автомобиль в лизинг

должно быть не сложнее, чем, например, заказать еду из ресторана или купить билет на сайте авиакомпании. Мы стремимся именно к такому уровню.

«Авиакомпания платят как по часам»

— Кстати, об авиакомпаниях. По итогам прошлого года «ПСБ Лизинг» ворвался в топ-10 лидеров рынка лизинга в России благодаря сделкам с самолетами S7-100. Расскажите, как это произошло?

— Этому проекту предшествовала огромная работа большого числа профессионалов из ПСБ, корпорации «Иркут», Минпромторга и других ведомств, самих авиакомпаний. Было проведено большое количество рабочих встреч и совещаний по структурированию проекта, который стал крупнейшей за последнее время сделкой с российской авиа-



АНАТОЛИЙ ЖЕЛТОВ

лизировали финансовую составляющую бизнеса авиаперевозчиков, его техническую сторону, а также особенности эксплуатации и обслуживания самой модели самолета. Для реализации и сопровождения этих контрактов у нас работает собственная техническая служба, которая следит за эксплуатацией наших машин у перевозчиков, контролирует налет и техническое состояние каждого борта.

Мы видим, что даже в условиях пандемии «Суперджет» востребован и активно эксплуатируется авиакомпаниями

техникой. В результате мы не только получили государственные гарантии по этим контрактам, что вообще уникальный случай на лизинговом рынке, но и договорились о технических гарантиях и постпродажном сервисе самолетов.

Наша задача по поставкам «Суперджетов» заключалась не просто в том, чтобы выдать деньги и ждать платежей авиакомпаний, а обеспечить эффективное использование имущества, которое мы приобретаем в собственность. Поэтому мы внимательно проана-

— Как раз низкий налет на «Суперджетах» раньше был главной претензией перевозчиков к авиастроителям. Сейчас что-то изменилось?

— По нашим бортам средний налет сейчас составляет 200–210 часов в месяц, что является очень хорошим показателем для «Суперджета», притом что некоторым нашим «чемпионам» удается достигать свыше 300 летных часов в месяц. Мы видим, что даже в условиях пандемии самолет востребован и активно эксплуатируется авиакомпаниями.



И что самое главное, по заключенным контрактам нет ни одной просрочки: авиакомпания платят как по часам. Дело в том, что в части лизингового платежа для перевозчиков мы предусмотрели очень комфортные условия, поэтому у нас есть основания быть уверенными в том, что задержек в выплатах не случится и в будущем.

— В контексте вашего сотрудничества с «Иркутом» речь шла о 59 «Суперджетах». Сколько уже поставлено авиакомпаниям?

— С корпорацией «Иркут» мы подписали базовый меморандум, при этом твердые контракты заключаются на каждый самолет отдельно. Сейчас в нашем портфеле контрактов на 13 самолетов, еще несколько самолетов в настоящее время проходят приемку у производителя. До конца года рассчитываем объявить о новых сделках, в том числе с уже действующими клиентами, которые демонстрируют очень хорошее развитие и нуждаются в расширении флота.

— Еще одна крупная сделка «ПСБ Лизинг» в гражданской авиации — контракт на 66 вертолетов Ми-8 и «Ансат» для Национальной службы санитарной авиации. Как идет реализация этого контракта и планирует ли компания наращивать портфель вертолетной техники?

— В этом году будет поставлена примерно половина партии машин, остальные вертолеты мы получим в следующем году. В этой сделке, кстати, тоже есть государственные гарантии Российской Федерации, которые были оформлены благодаря продолжительной работе группы ПСБ в тесном контакте сразу с несколькими министерствами и ве-

чистых инвестиций в лизинг составлял около 2 млрд руб. Благодаря слаженной работе нашей команды и несмотря на все сложности пандемии, мы сделали очень серьезный прорыв в бизнесе. В результате в 2020 году мы вошли в топ-10 лидеров рынка, наш портфель вырос почти в 20 раз. Около половины в нем занимают сделки по авиации, еще около 30% — железнодорожные вагоны, примерно 8% приходится на водный транспорт и остальные сегменты.

— Что вы можете рассказать о перспективах железнодорожного сегмента? Закончился ли очередной кризис перепроизводства на рынке подвижного состава?

— В нашем парке нет универсальных полувагонов, о профитите которых вы говорите. Мы не отказываемся их финансировать, но в таких сделках мы хотим защитить себя от рисков колебаний арендных ставок в течение срока лизинга за счет повышенного аванса. Далеко не для всех это приемлемо, хотя мы готовы предложить очень гибкий сезонный лизинговый платеж. Но нам важно, чтобы клиент платил весь срок лизинга, а не обращался через год-другой за реструктуризацией. Если говорить про сегмент в целом, то, по нашим оценкам, загрузка у этого парка будет, но, вероятно, не такая существенная, как раньше.

А вот специализированные виды подвижного состава мы очень активно финансируем. Есть спрос на зерновозы, фитинговые платформы, цистерны, а также на полувагоны нового поколения, которые сегодня, по сути, эксплуатируются практически как специализированный парк для перевозок угля. Но, повторюсь, в каждый сегмент мы входим очень вдумчиво, внимательно оцениваем бизнес клиента и сам предмет лизинга, чтобы понимать, будет ли контракт выполнен в полном объеме и что будет с нашим имуществом в дальнейшем.

— Какие еще сегменты в приоритете у «ПСБ Лизинг»?

— Следующий приоритет после авиации — морские и речные суда. Мы уже вполне освоились на этом рынке, реализовав несколько проектов по передаче в лизинг коммерческих морских судов, бывших в эксплуатации, а сейчас очень внимательно смотрим и на рынок новых судов, прежде всего построенных на российских верфях. К этому опять же очень располагает специфика ПСБ как опорного банка предприятий оборонно-промышленного комплекса, перед которыми сейчас стоит задача диверсификации производства и увеличения доли выпускаемой гражданской продукции. На наш взгляд, в судостроении, так же, как и в секторе авиации, именно сочетание кредитно-лизингового продукта и госгарантий может дать очень значительный эффект. Да, сейчас существуют программы субсидирования по вновь построенным российским судам, однако, несмотря на это, этот рынок остается недоступным для операторов среднего и малого уровня ввиду своей дороговизны.

— Во многих сегментах рынка правительство реализуются различные меры господдержки спроса на отечественную промышленную продукцию, в том числе через инструменты лизинга. Насколько, на ваш взгляд, они эффективны?

— Действительно, некоторым отраслям экономики поддержка государства необходима — без нее не будет развиваться, например, авиапром, общественный пассажирский транспорт и целый ряд других отраслей. В авиапроме, по нашим оценкам, объемы господдержки вполне достаточны, а сами механизмы стимулируют производителя сосредоточиться на ключевом для самолетного бизнеса аспекте — техническом сервисе для авиакомпаний.

Очень хорошо себя зарекомендовала программа Минпромторга по поддержке автолизинга. В этом году мы тоже решили в ней участвовать и, хотя наш запрос на субсидии пока скромный, этот опыт позволит нам

В судостроении, так же, как и в авиации, сочетание кредитно-лизингового продукта и госгарантий может дать очень значительный эффект

домствами, отвечающими за оформление таких гарантий. Помимо сделки с Национальной службой санитарной авиации мы прорабатываем еще несколько проектов по лизингу вертолетов, в том числе для коммерческих заказчиков, что является еще одним направлением развития нашего авиационного сегмента.

— Работа с отечественными производителями техники — это некие социальные обязательства перед государством?

— Нет, «ПСБ Лизинг» — это коммерческая компания, наша цель — получение прибыли. Никакой социальной нагрузки у нашей компании нет.

«В каждый сегмент мы входим очень вдумчиво»

— Каковы итоги работы и насколько велики амбиции «ПСБ Лизинг» в других сегментах рынка?

— Хочу напомнить, что в 2019 году «ПСБ Лизинг» был совершенно другой компанией с очень небольшим портфелем, показатель

на практике отработать систему работы по программе и активнее использовать эту возможность в следующем году, когда мы начнем целенаправленно продвигать свой розничный продукт клиентам.

Также в этом году с нетерпением ждем запуска программы поддержки по линии Минприроды на закупку в лизинг оборудования и техники для отрасли переработки мусора — это очень важная тема для страны в целом, которая весьма интересна и для лизинговых компаний. Еще одна сфера, которая, на мой взгляд, может быть серьезно простимулирована за счет господдержки, — лизинг цифрового оборудования отечественного производства. Приоритеты по стимулированию этих отраслей экономики уже давно определены на уровне государства, поэтому мы ожидаем роста инвестиций в связанные с ними секторы. И как лизинговая компания поучаствуем в развитии этих сегментов, предоставив дополнительные финансирование.

Беседовал Алексей Екимовский