

«НЫНЕШНИЙ КРИЗИС ПОХОЖ НА АМЕРИКАНСКИЕ ГОРКИ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «БАЛТИЙСКОГО ЛИЗИНГА» ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE КОНСТАНТИНУ КУРКИНУ ОБ АДАПТАЦИИ БИЗНЕСА К НОВЫМ РЫНОЧНЫМ РЕАЛИЯМ И ДЕФИЦИТУ ТЕХНИКИ.

BUSINESS GUIDE: Согласны ли вы, что текущий кризис оказался более тяжелым для лизинговой отрасли, чем предыдущие?

ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ: Привычные нам по прошлым периодам экономические кризисы характеризуются, как правило, двумя сценариями. Это когда быстрое падение сменяется быстрым восстановлением и когда быстрое падение сопровождается медленным восстановлением. Нынешняя ситуация не похожа на все предыдущие, поскольку спровоцирована во многом внешнеполитической ситуацией. Когда в экономику вмешивается политика, то предсказать глубину падения и перспективы восстановления невозможно. Происходящее настолько непредсказуемо, что его можно сравнить с американскими горками.

BG: Как в сложившейся ситуации вы строите планы по развитию бизнеса?

Д. К.: В текущих условиях нам пришлось до минимума сократить горизонт планирования, поскольку строить долгосрочные прогнозы в нынешних условиях практически невозможно. Еще летом казалось, что ситуация постепенно выравнивается. Лизинговые компании приспособились к изменениям ключевой ставки и нашли новые каналы поставок, но после объявления частичной мобилизации ситуация резко поменялась. К тому же непредсказуемое положение усиливают все новые пакеты санкций не только против России, но и растущая угроза введения вторичных санкций в отношении тех компаний, которые еще работают в России и продолжают поставлять технику на наш рынок. Для того чтобы лучше понимать, что происходит, мы стараемся находиться в постоянном контакте с поставщиками техники и оборудования, которые выстраивают новые каналы сбыта. Это позволяет быть готовыми к тому, что произойдет завтра, но неопределенность в отношении послезавтра сохраняется.

BG: Какую динамику показал объем нового бизнеса «Балтийского лизинга» в этом году? И какие у вас дальнейшие ожидания?

Д. К.: По итогам первого полугодия объем нового бизнеса оказался на 12% ниже, чем годом ранее, что сопоставимо с динамикой основных конкурентов. Безусловно это не то, на что мы рассчитывали изначально. С другой стороны, падение рынка лизинга за первые шесть месяцев оказалось еще более сильным и составило 19%. Меньшее сокращение объемов нашего бизнеса по сравнению с рынком подтвердило эффективность предпринятых нами усилий. По итогам девяти месяцев ситуация выглядит еще более оптимистичной. Объем нового бизнеса достиг 70,1 млрд рублей, что на 6% выше, чем годом ранее. Это позволяет нам как минимум рассчитывать на повторение результатов прошлого года, а возможно, даже и на рост в пределах 10%.

BG: С чем связаны подобные ожидания?

Д. К.: В начале третьего квартала нас поддержал ажиотажный спрос на имущество, когда клиенты начали скупать оставшиеся в дилерской сети машины в ожидании дефицита и роста цен. Позитивным фактором также стало появление на российском рынке техники из Китая и других азиатских стран. В дополнение к этому по каналам реэкспорта через третьи страны в Россию постепенно были налажены поставки европейских брендов. Важную роль сыграла и господдержка. Центробанк после февральского повышения ключевой ставки начал ее плавное снижение, что повысило доступность привлечения банковского финансирования. Кроме того, государство продолжило финансировать инфраструктурные



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

проекты и сельское хозяйство, что стимулировало спрос на все виды техники.

BG: Как кризис сказался на различных сегментах лизинга автотранспорта?

Д. К.: От более сильного падения рынок удержали грузовой автотранспорт и спецтехника, где объем нового бизнеса снизился всего на 4–6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом по легковому и легкому коммерческому транспорту произошло наиболее существенное падение продаж. За полугодие этот сегмент сократился на 27% по сравнению с прошлым годом, что связано с ростом цен, уходом зарубежных брендов и сокращением стоков в массовом сегменте. Но в какой-то степени выбывающая техника была замещена поддержанными автомобилями. Например, сервисам такси удалось пополнить парк за счет вышедшего из каршеринга имущества. Более дорогостоящие модели европейских автомобилей до сих пор можно найти в салонах дилеров. Цены на них значительно выросли, уравновесив спрос.

BG: Везде ли европейская техника без потери качества может быть заменена китайской?

Д. К.: Специальная, строительная и грузовая техника из Китая известна на российском рынке уже несколько лет. Поначалу она уступала европейским аналогам, но за последние годы ее качество выросло, как и стандарты техподдержки и гарантийного обслуживания. Из-за привлекательного соотношения цены и качества некоторые клиенты начали переходить на китайские марки еще до санкций.

BG: Как быть с той техникой, которая не может быть заменена китайскими аналогами?

Д. К.: Китайскую технику частично будет дополнять параллельный импорт, но полноценно заменить ее вряд ли получится. Дело в том, что европейские производители находятся под угрозой вторичных санкций. Отследить реэкспорт в Россию и сократить объемы продаж на те страны, из которых поступает техника, не составит труда, поэтому китайские бренды вскоре захватят значительную часть рынка. Есть также надежда на российских производителей. Хотя даже таким брендам российского рынка, как

АвтоВАЗ, потребуется время для полноценного импортозамещения.

BG: Почему участникам рынка до сих пор не удалось решить проблему дефицита техники?

Д. К.: Это произошло в силу объективных причин. Китайские компании сформировали производственные планы, не учитывая, естественно, взрывной вид спроса на нашем рынке. Кроме того, пропускная способность железных дорог не позволила быстро удовлетворить возникший уровень спроса практически во всех сегментах. Разорвались цепочки поставок, усложнилась логистика. Но даже если бы поставки шли в необходимых объемах, то далеко не факт, что вся эта техника оказалась бы востребована. Все-таки спрос в условиях сложившейся экономической ситуации сильно снижен и ведет себя непредсказуемо. А как сформировать производственный план и объем поставок в таких условиях?

BG: Стало ли вам сложнее привлекать финансирование из-за роста отраслевых рисков?

Д. К.: Банки действительно стали занимать более осторожную позицию, что напрямую связано с невозможностью прогнозировать, что будет с рынком лизинга в самое ближайшее время. Из-за неопределенности лизинговые компании не могут прогнозировать, каким будет объем спроса и ликвидность техники китайского производства через пару лет, или оценить перспективы выживания малого и среднего бизнеса, спрогнозировать качество лизингового портфеля. Тем не менее мы продолжаем получать финансирование в необходимых нам объемах. В этом году мы привлекли кредиты в нескольких новых для нас коммерческих банках и разместили два облигационных займа на 6 млрд рублей, что является хорошим результатом на фоне кризиса. В сложившейся ситуации мы очень благодарны всем нашим партнерам и кредиторам, которые верят в надежность нашего бизнеса. Надеемся, что и дальше значимых проблем с получением финансирования у нас не будет, учитывая положительную кредитную историю, качество формируемого портфеля и высокий рейтинг кредитоспособности. Хотя нельзя исключать роста ставок, особенно если очередные негативные новости снова пошатнут рынок.

BG: Приходится ли вам более консервативно подходить к наращиванию портфеля?

Д. К.: Безусловно, наш подход стал более консервативным. Из-за неустойчивого положения малого и среднего бизнеса риски изъятия и реализации объекта лизинга достаточно высоки. При этом нужно иметь в виду, что клиентская база в целом по рынку сильно сократилась. Предприятия сворачивают инвестпрограммы или в принципе прекращают свою деятельность, что приводит к росту конкуренции за качественных клиентов. В связи с этим важно находить баланс между рисками и поддержанием портфеля. Даже в период падения объемов нового бизнеса в первом полугодии портфель «Балтийского лизинга» вырос на 7–8%. Это означает, что нам удастся заместить его выбытие без потери качества.

BG: Ускорит ли нынешний кризис процесс консолидации лизингового рынка?

Д. К.: Любой кризис неизбежно приводит к консолидации, поскольку происходит чистка рынка от тех, кто вел рискованную кредитную политику или не может больше поддерживать бизнес, утратив источники фондирования. К консолидации ведет и уход западных игроков, которые входили в крупные промышленные или финансовые структуры, уходящие с российского рынка. В этих условиях они пытаются продать свой портфель или бизнес целиком, чтобы получить возврат на свои вложения. На практике мы уже видим такие процессы, когда крупные федеральные лизинговые компании или финансовые группы поглощают региональных игроков или покупают крупные экзотические компании.

BG: Интересен ли вам неорганический рост на рынке лизинга за счет приобретения каких-то небольших компаний?

Д. К.: Сейчас мы ведем переговоры о приобретении портфелей нескольких лизинговых компаний, которые я не могу называть. Но такие сделки все-таки будут носить единичный характер, поскольку анализ портфеля такого игрока с большим количеством клиентов и имущества — достаточно трудоемкий процесс. Приобретение же компании — еще более затратный процесс, который осложняется анализом бизнес-модели и последующей адаптацией и интеграцией ее к нашим процессам. По этой причине приоритетным направлением развития для нас остается органический рост. ■