

# «ДЕФИЦИТ ПРЕДМЕТОВ ЛИЗИНГА СМЕНИЛСЯ ИЗБЫТКОМ»

ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ ПРОШЛОГО ГОДА РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЛИЗИНГА ДОСТИГ ИСТОРИЧЕСКОГО МАКСИМУМА, НО ПОВЫШЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ПРИВЕЛО К ЕГО ЗАМЕДЛЕНИЮ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ» ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ О СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И ПЕРСПЕКТИВАХ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ УЖЕСТОЧЕНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ.

**BUSINESS GUIDE:** Объем нового бизнеса на рынке лизинга за девять месяцев 2023 года достиг исторического максимума в 2,49 трлн рублей. С чем это связано?

**ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ:** Росту объемов нового бизнеса способствовало несколько ключевых факторов. Во-первых, спрос на лизинг стимулировал бюджетный импульс в первой половине года. Во-вторых, сказался отложенный спрос 2022 года, связанный с изменениями геополитических условий и волнами санкций. В-третьих, это инфраструктурные проекты, требующие спецтехники, транспорта и оборудования. На фоне отказа от использования западной техники, вызванного отсутствием техподдержки и удорожанием запчастей, возникла потребность в обновлении парков. Положительным фактором стало и то, что в этом году удалось решить логистические проблемы с производителями из Китая. Стоит отметить, что рост рынка был связан и с ростом стоимости имущества. За последние два года цены на имущество покинувших Россию брендов выросли в 1,5–2 раза, техника российского и китайского производства подорожала на 20–30%.

**BG:** Произошло ли замедление рынка в четвертом квартале?

**Д. К.:** В условиях двукратного повышения ключевой ставки падение инвестиций в основные средства было ожидаемым. Пока спрос снизился незначительно, но если текущая денежно-кредитная политика сохранится, то замедление рынка может быть более серьезным.

**BG:** В этом году средняя ставка по лизингу выросла до 23%. Насколько малый и средний бизнес готов приобретать транспорт в таких условиях?

**Д. К.:** Я бы воздержался от оценки значения средней ставки по рынку. У лизинговых компаний, которые входят в состав банковских групп, остается возможность привлекать более дешевое финансирование. Совсем в другой ситуации находятся небольшие участники рынка. Разумеется, финансовая нагрузка на клиентов лизинговых компаний увеличилась. Количество тех, кто будет откладывать приобретение техники, существенно вырастет. При этом количество клиентов, которым необходимо обновлять основные средства и при текущих ставках, остается на значимом для экономики уровне. Многие завысят от остроты потребности в технике и оборудовании. Кто-то готов брать в лизинг по высоким ставкам, а кто-то откладывает приобретение, ожидая смягчения денежно-кредитной политики и снижения лизингового процента.

**BG:** Как рост нагрузки на бизнес сказался на качестве вашего портфеля?

**Д. К.:** В нашем портфеле на малый и средний бизнес приходится 90%, но при этом доля проблемной задолженности не превышает 1%. Это абсолютно допустимый показатель.

**BG:** Есть ли риск, что клиенты не справятся с возросшей нагрузкой?

**Д. К.:** Решение о приобретении основных средств при любом уровне стоимости привлеченного ресурса неразрывно связано с рентабельностью бизнеса и объемом портфеля заказов. Если рентабельность позволяет, а без обновления парка техники не справиться с объемом потенциальных работ, то решение однозначно принимается в пользу лизинга. Как правило, это просчитанное решение как со стороны клиента, так и со стороны лизинговой компании. И если решение было взвешенным, то в такой ситуации уровень дефолта будет минималь-



ным, что и демонстрирует уровень этого показателя в нашей компании на протяжении многих лет. Кроме того, в отличие от кредита, лизинг обеспечен правом собственности лизинговой компании на предмет лизинга: в случае дефолта у нас есть возможность продать технику на вторичном рынке, чтобы вернуть оставшуюся часть суммы. Это позволяет сбалансировать риски.

**BG:** Для расширения клиентской базы лизинговые компании предлагали пониженный или нулевой авансовый платеж. Предпринимали ли вы аналогичные шаги?

**Д. К.:** Конкуренция за качественных клиентов за счет размера аванса, срока контракта и ставки была характерна для прошлого года. Тогда под влиянием дефицита техники и инфляции стоимость лизинга росла и компании предлагали клиентам более выгодные условия. На этом фоне возможные убытки можно было компенсировать за счет продажи изъятого имущества, которое пользовалось высоким спросом. Но эта ситуация осталась в прошлом, поскольку нехватка предметов лизинга сменилась избытком. В результате даже от ликвидных автомобилей избавиться стало сложнее, что вынуждает лизинговые компании более осторожно подходить к рассмотрению сделок с минимальным авансом.

Нулевые авансы по-прежнему остаются в продуктовой линейке нашей компании, однако в конце года нам пришлось немного скорректировать критерии для клиентов, которым доступна данная опция. Пониженный аванс для нашей компании — это далеко не единствен-

ный источник расширения клиентской базы. Мы стараемся удовлетворить потребности клиента за счет своей универсальности и комплексного подхода.

**BG:** Согласны ли вы, что транспортные компании уже удовлетворили накопленный отложенный спрос на технику в прошлом году? Делает ли это более привлекательным расширение присутствия в каких-то других сегментах?

**Д. К.:** Если говорить о тяжелой грузовой технике, то да, накопленный отложенный спрос в большей части удовлетворен. Сегмент будет продолжать расти, но более низкими темпами, поддержанный необходимостью обновления имеющегося парка без его расширения. В то же время сегмент легкого коммерческого транспорта имеет достаточно большой потенциал. Китайские поставщики сначала упустили из вида этот сегмент и только в последнее время начали наверстывать упущенное. На рынке появляются новые марки, которые не были известны раньше.

Такая же ситуация наблюдается и в сегменте спецтехники, где китайским производителям также есть что предложить рынку. Если рассматривать сегмент оборудования, то, помимо разворота в сторону азиатских брендов, постепенно начинают выходить на рынок и отечественные производители, которые выступают, в том числе, и как лизингополучатели, использующие лизинг как возможность для модернизации и развития собственных производств. На наш взгляд, эта тенденция будет усиливаться.

Кроме того, прошедший год характеризовался растущим интересом клиентов к электромобилям. Этот сегмент с развитием инфраструктуры, появлением новых технологий производства батарей большой емкости, новой статистической информации о вторичном рынке этих объектов, а также благодаря мерам господдержки производителей и пользователей становится все более привлекательным.

**BG:** За счет чего вы рассчитываете компенсировать снижение маржинальности автолизинга из-за роста ставок на долговом рынке?

**Д. К.:** С 2020 года мы последовательно наращиваем долю непроцентных доходов, постепенно переходя от классической бизнес-модели лизинговой компании к сервисной. В прошлом году мы объявили о создании экосистемы «Балтийского лизинга», в которую включили востребованные клиентами сервисы: телематические системы, топливную программу, гарантию на автомобили, «карты помощи» на дорогах, доставку, страховые услуги. Оценивая результаты развития сервисной составляющей, могу уверенно сказать, что мы движемся в правильном направлении.

**BG:** Согласны ли вы с прогнозом, что в 2024–2027 годах рынок автолизинга ждет стагнация?

**Д. К.:** Долгосрочные прогнозы в текущей ситуации давать сложно. Очевидно, что ситуацию на рынке будут определять факторы, на которые мы не можем повлиять. Это не только денежно-кредитная политика Центробанка, но и наполняемость бюджета, уровень инфляции, темпы экономического роста, геополитическая ситуация. Тем не менее мы смотрим на ситуацию со сдержанным оптимизмом и рассчитываем на снижение ключевой ставки. В этом случае на рынке возможны оживление и восстановительный рост.

**BG:** Как вы собираетесь расти на замедляющемся рынке? Возможно ли наращивать портфель теми же темпами, что и раньше в этих условиях?

**Д. К.:** При выборе стратегии развития мы опираемся на ряд постулатов. Перед компанией по-прежнему стоит задача развиваться быстрее рынка. Кроме того, в наиболее значимых сегментах мы выделяем доли рынка, на которые ориентируемся при планировании объемов деятельности. Сейчас, как никогда ранее, важно знать и контролировать конкурентную среду, двигаться быстрее конкурентов, создавать уникальные продукты для клиентов и повышать уровень клиентского сервиса. Мы глубоко убеждены, что внимание к клиенту, к его потребностям и четкая оперативная отработка каждого запроса формируют устойчивое доверие клиента, а значит, создают базу для роста портфеля.

Кроме того, мы планируем инвестировать в дальнейшую оптимизацию и автоматизацию бизнес-процессов. На базе IT-блока «Балтийского лизинга» была создана новая компания «Балтлиз Технологии». Данная структура занимается развитием нашей цифровой инфраструктуры — запуском новых цифровых сервисов для клиентов, ускорением внутренних бизнес-процессов на базе собственных разработок, созданием средств аналитики для оперативных решений, развитием электронного документооборота и другими важными для компании направлениями. Так, уже более 85% сделок у нас проходит в онлайн-формате. Другие важные направления — развитие региональной сети и повышение активности компании во всех сегментах лизинга. ■