

Светлана Белова: «Локдаун просто ускорил внедрение проектов по автоматизации бизнес-процессов»

Директор филиала ООО «Балтийский лизинг» в Ростове-на-Дону Светлана Белова рассказала, почему пандемия коронавируса существенно не повлияла на бизнес-процессы компании, а также о том, какие сегменты станут основными драйверами роста рынка

— С какими результатами компания «Балтийский лизинг» закончила 2020 год?

— По итогам 2020 года объем нового бизнеса «Балтийского лизинга» (стоимость лизингового имущества без НДС) превысил 65,19 млрд рублей. За год этот показатель вырос на 20,8%. Всего за 2020 год компания заключила 21,4 тысячи сделок финансового и операционного лизинга, что на 8,8% больше, чем в 2019 году. При этом объем портфеля по состоянию на 1 января 2021 года достиг 80,6 млрд рублей. Учитывая особенности экономической ситуации и то, каким сложным был 2020-й год, можно с уверенностью говорить, что мы достигли всех поставленных целей.

— Сохраняется ли эта динамика в 2021 году?

— Если оперировать данными за январь — март 2021 года, можно также отметить положительную динамику. Так, в ростовском филиале мы зафиксировали рост примерно на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

— Какие сегменты, по вашей оценке, восстанавливались быстрее всего?

— Быстрее начали восстанавливаться те сегменты, в которых преобладают розничные лизинговые сделки. Это, в первую очередь, автотранспорт и спецтехника — строительная, дорожная и сельскохозяйственная. Нужно сказать, что в этих сегментах восстановление началось уже в третьем квартале 2020 года — именно они оказали максимальное влияние на показатели отрасли. Эти сегменты, как правило, восстанавливаются быстрее остальных. В прошлом году, в том числе, сыграла свою роль и реализация отложенного спроса, связанная с дефицитом автотранспорта в России. Хотя он и сейчас в какой-то мере сохраняется, но ситуация начинает стабилизироваться по сравнению с 2020 годом.

— Как пандемия и ситуация в экономике отразились на спросе и условиях продаж лизинговых услуг? С какими вызовами пришлось столкнуться компании?

— В прошлом году не только наша компания, но и вся отрасль, кроме слабого спроса со стороны клиентов и снижения качества активов, столкнулась с новыми вызовами: карантинными ограничениями и потребностью в цифровизации. Однако «Балтийский лизинг» взял курс на диджитализацию своих бизнес-процессов уже несколько лет назад, поэтому, когда нам задают вопрос — ускорила ли пандемия введение онлайн-сервисов — мы всегда отвечаем, что они развивались бы и вне зависимости от нее. Локдаун просто ускорил внедрение некоторых проектов, например, электронного документооборота. Но остальные сервисы: электронный личный кабинет, каталоги-агрегаторы автотранспорта и спецтехники, онлайн-калькулятор, страховой калькулятор и так далее — мы начали внедрять уже некоторое время назад.

— Корректировались ли программы, которыми компания запускала вместе с партнерами в 2020 году?

— Восстановление прежнего, докризисного, объема продаж в лизинге идет гораздо более высокими темпами, чем восстановление экономики в целом. Это характерная черта отрасли, проверенная не одним кризисом за многие годы. Программы корректирова-



лись с учетом удаленного взаимодействия, внедрялись механизмы дистанционного заключения сделок. Мы отметили, что на рынке стали появляться предложения без оценки финансового состояния заемщиков — нам тоже пришлось пересматривать свои подходы в этом отношении. Мы корректировали свою работу, но с учетом того, что главными критериями в ней должны остаться простота, удобство и скорость оформления сделки. И, конечно, клиентский сервис.

— Какие главные тренды лизинговой отрасли вы бы хотели отметить? Что меняется сейчас на рынке?

— Конечно, ключевым и общим трендом 2020 года стала цифровая трансформация. Также одной из основных тенденций на рынке стало превращение договора финансового лизинга в полносервисную услугу. Раньше клиент покупал машину, и ему самому приходилось страховать ее, доставлять к месту эксплуатации — такое часто бывает, потому что автосалон может находиться в Москве или Санкт-Петербурге, а использовать автомобиль будут, например, в Ростове. Сейчас мы все эти опции берем на себя: предлагаем клиенту все виды страхования, наши специалисты организуют процесс регистрации имущества в ГИБДД и договариваются о транспортировке. Это экономит и средства, и время клиента, которое он может потратить непосредственно на свой бизнес, а не на обеспечение сервиса для своего парка.

— Как изменился перечень услуг, предоставляемых компанией? Что в него входит сегодня?

— «Балтийский лизинг» — универсальная лизинговая компания, которая готова работать с любыми запросами от клиентов. Сегодня мы сотрудничаем с сотнями партнеров: от дилеров авто и поставщиков техники и оборудования до страховых компаний. Поэтому готовы предложить своим клиентам широкий спектр специальных программ, на сегодня ак-

туальны порядка 40 предложений. Одна из наших последних новинок — услуга мобильного шиномонтажа, которая доступна в рамках договора операционной аренды. Когда приходит время поменять комплект колес, не нужно будет искать автосервис, достаточно оставить заявку и указать адрес, куда компания направит специалиста.

Кроме того, мы начали страховать клиентов по спецтарифам — не только во время действия договора, но также и по окончании его срока, после выкупа авто, спецтехники или оборудования. Помимо этого, мы сделали проще и выгоднее условия экспресс-лизинга оборудования. Размер минимального аванса снижен с 20% до 10%, а возможный срок заключения договора увеличен с 36 до 48 месяцев.

— В чем специфика лизинговой отрасли в регионе?

— Сейчас по большинству сегментов наблюдается активный рост. Но более всего развивается автотранспорт, а именно легковые авто. Скоро начнет расти спрос на сельхозтехнику, потому что все готовится к посевной. По оборудованию идем в обычном режиме: доля рынка в ростовском филиале у нас сохраняется. Сейчас около 30% сделок — это лизинг оборудования, скачков здесь пока не наблюдалось.

— С чем связан такой спрос на автотранспорт?

— Я думаю, что по большей части именно с отложенным спросом. Несмотря на то, что у нас росли показатели, на рынке образовался серьезный дефицит машин в салонах не было — все было под заказ. Кроме того, клиенты сами предпочитали аккумулировать капитал и откладывали подписание договоров. Сейчас ситуация улучшилась, стал понятнее рынок, условия, в которых мы живем. Поэтому и произошел такой рост — сейчас на долю автотранспорта у нас приходится 50% от всех сделок.

— Какие программы господдержки существуют на рынке лизинга? Кто и на каких условиях ими может воспользоваться?

— С 2015 года «Балтийский лизинг» является провайдером различных профильных программ Министерства промышленности и торговли РФ по субсидированию лизинга. В этом году по программе субсидирования колесной и специальной техники Минпромторга РФ были аккредитованы всего 15 лизинговых компаний, в их число вошел «Балтийский лизинг». Тема господдержки является крайне актуальной для бизнеса. Так, по итогам прошлого года наши клиенты сэкономили около 900 млн рублей благодаря этому инструменту. За время действия программ субсидирования колесной и специальной техники, а также стартовавшей в 2020 году новой госпрограммы «Доступная аренда», клиентам компании было передано 2824 единицы транспортных средств. Общая стоимость имущества составила 7,93 млрд рублей.

Еще одна мера господдержки — программа «Лизинговые проекты», реализуемая Фондом развития промышленности (ФРП). Она позволяет промышленникам получить заем под 1% годовых на приобретение технологического оборудования. Его сумма может достигать 500 млн рублей.

— Какова стратегия компании по развитию в регионе? Какие цели компания ставит перед собой в 2021 году?

— У нас с головным офисом сформирована единая бизнес-концепция. В стратегии «Балтийского лизинга» была сделана ставка на развитие филиальной сети. Мы стали крупной розничной компанией, у которой клиентская база насчитывает десятки тысяч организаций, и это создает определенную стабильность, так как даже если какая-то из них будет испытывать некие трудности, это не повлияет на весь наш бизнес.

Мы активно работаем с малым и средним бизнесом, это основной сегмент для нас. Доля МСБ в объеме наших сделок составляет порядка 92%. Также одна из наших основных задач — укрепить и улучшить свои позиции в рейтингах ведущих российских и международных агентств для того, чтобы иметь возможность дифференцировать источники финансирования. Кроме того, перед нами стоит задача расти быстрее рынка, наращивать долю в наших основных сегментах: транспорта, спецтехники, оборудования.

— В чем конкурентные преимущества компании «Балтийский лизинг»?

— В первую очередь — это наша универсальность и комплексная работа с потребностями каждого клиента. Мы не заточены на какой-то определенный сегмент. Многие компании на рынке работают либо только с автотранспортом, либо только с оборудованием, кто-то — только в сегментах грузового или легкового транспорта, немного — по спецтехнике. Мы же финансируем для клиентов не только высоколиквидное имущество — спецтехнику, легковой, грузовой транспорт, но также производственное, сельскохозяйственное и другое оборудование.

Еще одно наше преимущество — это скорость обслуживания, гибкий подход к интересам клиента. Мы постоянно модернизируем программы лояльности, но в то же время стремимся к стабильности. Кроме того, большую роль играет открытость компании, за ее масштабами все-таки стоят люди. Немаловажный фактор успеха — это профессионализм сплоченного коллектива «Балтийского лизинга».

На развитие бизнеса также благоприятно влияет поддержка нового акционера — ПАО Банк «ФК Открытие». С его приходом «Балтийский лизинг» получил новый импульс для движения вперед. Синергия в составе группы позволяет нам предлагать уникальный спектр услуг.

При заключении договора лизинга индивидуально согласовываются условия оказания услуг, влияющие на сумму расходов, которую понесет лизингополучатель: срок лизинга, размер первого (авансового) платежа, интенсивность возмещения расходов на приобретение предмета лизинга в составе лизинговых платежей, удорожание, выбор страхователя, страховщика, способа возмещения затрат на уплату страховой премии за второй и последующие годы срока лизинга, балансодержателя предмета лизинга, стороны, на имя которой регистрируется предмет лизинга. ООО «Балтийский лизинг». Реклама