



«У ЛИЗИНГА ДЛЯ ФИЗЛИЦ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РОСТА»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «БАЛТИЙСКОГО ЛИЗИНГА» ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ О ВЛИЯНИИ КРИЗИСА НА ЛИЗИНГОВЫЙ РЫНОК И ВОЗМОЖНОСТЯХ РОСТА НА ПАДАЮЩЕМ РЫНКЕ.

BUSINESS GUIDE: Как пандемия и девальвация рубля отразились на вашем бизнесе?

ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ: Оба этих фактора сильно ударили по спросу, хотя сначала девальвация, наоборот, временно поддержала бизнес. В ожидании пересмотра цен на колесную технику потребители топились ее купить, пока стоимость не выросла, в результате чего в марте спрос на 25% превысил показатели марта 2019 года. Это позволило нам перевыполнить план в первом квартале, увеличив объем нового бизнеса до 16 млрд рублей. Но по мере удовлетворения клиентами своих потребностей всплеск сменился небольшим спадом. А затем ситуацию усугубила пандемия, которая привела к остановке предприятий и сжатию спроса. Во втором квартале мы ожидаем его падения на 20–25%.

BG: Как поменялись стоящие перед вами задачи в текущей ситуации?

Д. К.: Стратегически ничего не поменялось, но тактически акцент был смещен на поддержание ликвидности, сбор платежей и реализацию изъятого имущества, хотя, конечно, нельзя сказать, что процент изъятий кратно возрос. Мы не перестали оценивать сотрудников по объему заключения, просто вес этого показателя был снижен — примерно на 10%.

BG: Нужны ли какие-то специальные меры поддержки лизинговой отрасли?

Д. К.: Сама по себе отрасль достаточно устойчива. Крупные компании связаны либо с государством, либо с финансово-промышленными группами и способны самостоятельно адаптироваться к кризису. Помощь нужна скорее нашим клиентам, определенный процент которых рискует оказаться на грани банкротства. Им необходимо помочь либо прямыми дотациями, либо программами, позволяющими получить льготные кредиты, отсрочку по налогам. Это позволит лизинговым компаниям поддержать объемы спроса и свести к минимуму отраслевые потери.

BG: Насколько массовый характер носят неплатежи по договорам лизинга? На какие уступки клиентам вы готовы идти?

Д. К.: Просроченная задолженность — объективный процесс, который связан с общеотраслевыми проблемами. И сейчас с ростом ее объема столкнулись все участники рынка. Наш размер текущей задолженности из-за кризиса вырос почти в шесть раз и достиг 2% от лизингового

портфеля, но и база была низкая — 0,33%. Это значительная сумма, но не критичный для нас показатель. При наличии просрочки, особенно в текущей ситуации, расторгать с лизингополучателями договоры и изымать у них технику не в наших интересах, тем более что повторные клиенты формируют около 60% нового бизнеса «Балтийского лизинга». Нам важнее, чтобы они рассчитались с нами и использовали технику по назначению. Чтобы поддержать их, мы пошли на перенос платежей без начисления пени. Речь идет о сумме 370 млн рублей, расчеты по которой сдвинулись на конец мая. Также мы идем на реструктуризацию лизинговых платежей, пересматривая их график. Таких переносов не очень много: около 30 млн рублей при портфеле в 65 млрд рублей. Это объясняется не столько нашей избирательностью при одобрении таких заявок, сколько качеством портфеля в принципе. Многие клиенты ограничились переносом срока платежа, а часть из них и вовсе достаточно быстро погасила задолженность, поскольку любая реструктуризация удорожает обслуживание договора.

BG: Применяете ли вы какие-то санкции при просрочке платежей?

Д. К.: В такой ситуации у нас стандартный подход: при двух неплатежах мы выставаем инкассо, а при трех — начинаем изъятие техники. Правда, четкому исполнению регламентов препятствует перерыв в работе судов и судебных приставов. Сейчас стоимость изъятого имущества составляет около 500 млн рублей, и за апрель и май к этой сумме прибавилось не более 50–60 млн рублей. Но, думаю, через два-три месяца ситуация стабилизируется, и можно будет распустить дополнительно начисленные резервы.

BG: Насколько неплатежи угрожают вашему финансовому положению?

Д. К.: Текущий и ожидаемый, даже по самым пессимистичным прогнозам, уровень неплатежей не угрожает стабильному финансовому состоянию. Ситуация полностью контролируемая и устойчивая благодаря высокой достаточности капитала и созданным резервам. Мы формируем резервы на возможные потери и в ответ на ситуацию уже с первого квартала 2020 года, в том числе, максимально ужесточили подходы к резервированию и оценке рисков. Кроме того, мы исполняем

и будем стабильно исполнять все обязательства перед партнерами, инвесторами, кредиторами и акционером — банком «ФК Открытие», который является нашим крупнейшим кредитором и готов далее предоставлять компании необходимое фондирование. Так что ситуация абсолютно стабильная, и мы справимся.

BG: Минтранс упоминал о возможности введения полугодового моратория на лизинговые платежи для транспортных компаний. Как вы относитесь к этой идее?

Д. К.: Мы, как и другие участники рынка, категорически против этих каникул, тем более предоставления их всем без разбора, только на основе ОКВЭД. Лизинговые компании должны сами принимать эти решения в зависимости от ситуации у каждого клиента. Такое решение поставит лизингодателей в тяжелое положение, оставив без господдержки клиентов.

BG: Для каких сегментов кризис оказался наиболее болезненным?

Д. К.: Кризис затронул практически все отрасли. Сильнее всего пострадали ресторанный и гостиничный бизнес, туризм, фитнес. Но у нас таких клиентов не очень много. Для нас и наших конкурентов более серьезным фактором станет падение на авторынке, которое в апреле превысило 70%. Многие лизингодатели ориентировались на работу автопроизводств, розничные сделки в этом сегменте. Заметным будет и падение в сфере авиа- и железнодорожных перевозок, эти отрасли сейчас сильно зависят от господдержки. Стабильность сохраняется в сфере дорожного строительства и коммунального хозяйства, ведь федеральные программы по строительству дорог не сокращались.

BG: Автолизинг был единственным сегментом рынка, который показывал стабильный рост последние годы. Что может его заменить?

Д. К.: В отсутствии спроса альтернативным драйвером для сбыта легковых автомобилей может стать программа «Доступная аренда», которая разрабатывается Минпромторгом. Она позволит участникам рынка выйти в сегмент лизинга для физлиц, на что мы надеемся. Эта программа предполагает возможность удовлетворить потребность менее платежеспособного клиента: у него нет ресурсов, чтобы выкупить машину, но достаточно, чтобы взять ее в аренду. У лизинга для физлиц боль-

шой потенциал для роста, это, по существу, новый сегмент рынка.

BG: Как вы воспринимаете отказ от единой лизинговой субсидии?

Д. К.: Механизм субсидий, действующий сейчас, более прозрачен, прост и не имеет тех подводных камней для лизинговых компаний, который имел механизм единой субсидии. Она предусматривала значительные штрафы, и в ней присутствовала сложная прогностическая составляющая: фактически мы должны были спрогнозировать объем продаж, который зависит не только от возможностей компании, но и от рынка. Поэтому механизм оценки эффективности, который был заложен в единую лизинговую субсидию, был избыточным. И отрасль едино во мнении: текущий механизм субсидирования — максимально эффективный и прозрачный инструмент доведения бюджетных средств до потребителей. Более того, он стимулирует сбыт конкурентной продукции.

BG: Аналитики агентства «Эксперт РА» предполагают, что рынок лизинга по итогам года сократится от 10 до 20%. Какая у вас оценка?

Д. К.: По нашим оценкам, по итогам года рынок как минимум просядет на 10%. Но не исключено, что сокращение будет выше — 15–20%. Все три основных направления — авиатранспорт, железнодорожный транспорт и колесная техника, которые формируют около 60% рынка, — пострадали значительно. Но все же пока это предварительная оценка, и более адекватный прогноз можно будет сделать после завершения полугодия.

BG: С какими показателями вы рассчитываете завершить год?

Д. К.: Несмотря на негативную конъюнктуру, у нас более оптимистичный прогноз. Мы рассчитываем, что объем нового бизнеса как минимум останется на уровне прошлого года, около 54 млрд рублей (без НДС). Этот оптимизм основан, в том числе, на планах по развитию интеграции с другими структурами ПАО «Банк „ФК Открытие“». Внутри группы есть не только банк «Открытие», но и банк «Точка», РГС-банк, СК «Росгосстрах», пенсионные фонды, промпредприятия. У нас есть совместные программы кросс-продаж, наработанная клиентская база, что дает нам возможность рассчитывать на поддержку спроса внутри группы. ■