

# КОНКУРИРОВАТЬ ДАЖЕ С ОТРАСЛЕВЫМИ МОНОПОЛИСТАМИ

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР «БАЛТИЙСКОГО ЛИЗИНГА»  
ВЛАДИМИР НАЙМАРК РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ О ВЛИЯНИИ  
ДЕФИЦИТА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ НА РЫНОК ЛИЗИНГА, ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ  
ДИСТАНЦИОННЫХ УСЛУГ И РАЗНИЦЕ МЕЖДУ ВЛАДЕНИЕМ И АРЕНДОЙ ТЕХНИКИ.

**BUSINESS GUIDE:** Какие основные задачи и вызовы стоят перед «Балтийским лизингом» в этом году?

**ВЛАДИМИР НАЙМАРК:** Глобальная цель — сохранение темпов роста нового бизнеса на уровне 14–15% в перспективе трех лет. Разумеется, мы будем стремиться и к большим результатам, но эти цифры — нижняя граница. Поверьте, для компании, которая более 30 лет находится в лидерах на рынке лизинга, это достаточно амбициозная задача. Мы продолжим развивать операционную аренду, а также дополнительные услуги для клиентов. Идет работа по цифровизации бизнес-процессов, компания стремится автоматизировать рутинные задачи, использовать большие данные для анализа рынка.

Серьезным вызовом 2021 года может стать дефицит легковых авто, который мы наблюдаем до сих пор. Он объясняется нарушением производственных и логистических цепочек из-за пандемии, а также остановкой из-за пожара завода, обеспечивающего элементной базой значительную часть мирового автопрома. В связи с этим высока вероятность снижения объемов производства. Впрочем, этот сценарий не станет для нас проблемой: как универсальная лизинговая компания мы всегда можем переключиться на другие сегменты, например, спецтехнику и оборудование.

**BG:** Ощутили ли вы рост конкуренции в сегменте автолизинга, который в последнее время стал основным драйвером для всех участников рынка?

**В. Н.:** Сегмент автолизинга всегда был высококонкурентным. Но стремление выиграть сделку любой ценой — не самая лучшая стратегия, которая не всегда идет на пользу лизинговому портфелю. Есть уровень цен, ниже которого мы не готовы работать, даже в ходе самой жесткой конкурентной борьбы. Демпинг характерен для новых компаний, готовых нести потери для получения своей рыночной доли. Мы же концентрируемся на качестве сервиса и клиентоориентированности. Изучаем потребности бизнеса, предлагаем удобные решения: сезонные графики, специальные программы, карты помощи на дорогах, шинный сервис, комфортные условия для досрочного выкупа техники.

**BG:** Почему автолизинг вырос, несмотря на падение общего объема продаж в пандемийный год?

**В. Н.:** Автомобиль — в принципе один из наиболее распространенных и часто обновляемых объектов основных фондов. Если на станке можно поработать еще год-другой без особых проблем, то с автомобилем, отслужившим свой срок, так сделать не получится. Необходимость его замены возникает сразу, как только расходы по ремонту резко возрастают. В связи с этим автолизинг менее подвержен влиянию каких-то ситуативных факторов,



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

кризисов. Кроме того, свой вклад в динамику рынка внесло увеличение проникновения лизинга в продажи.

**BG:** До какого предела может вырасти проникновение лизинга в продажи?

**В. Н.:** В грузовом транспорте этот показатель уже доходит до 60–70%, что сопоставимо с европейским уровнем. Будет ли эта доля расти дальше, зависит от стоимости лизинга по сравнению с владением и условиями привлечения заемных средств. В легковом транспорте потенциал роста выше — сейчас проникновение находится на уровне 10–15%, и этот показатель будет увеличиваться. При этом нужно понимать, что планка в 100% в принципе недостижима, поскольку всегда останутся клиенты, желающие иметь авто в собственности.

**BG:** Насколько сейчас велика разница между стоимостью владения техникой и ее аренды?

**В. Н.:** Универсального ответа на этот вопрос не существует. К примеру, если компания владеет автобусом и использует его несколько раз в году для перевозки сотрудников, то речь идет о неэффективной эксплуатации. Гораздо выгоднее будет арендовать автобус на короткий срок и одновременно заплатить высокую цену. Это позволит избежать потерь от его простоя, во время которого техника точно так же стареет, как и во время работы. Другое дело, если транспорт задействован 24 часа в сутки, тогда выгоднее иметь его в собственности, так как чем больше техника работает, тем больше средств приносит.

Стоит вспомнить про операционную аренду, которую мы предлагаем клиентам, — это договоры с опциональным набором услуг, который клиент формирует сам. Речь идет как об экономии по договору в целом, поскольку лизинговая компания берет на себя риск остаточной

стоимости, так и об экономии на услугах, так как нам сервисные компании делают скидку, которую мы транслируем для клиентов.

**BG:** Как вы оцениваете перспективы такого сервиса, как подписка на автомобиль для физлиц?

**В. Н.:** По сути, это та же операционная аренда, только с меньшим объемом дополнительных услуг, но с большей вариативностью по сроку эксплуатации. Если средний срок эксплуатации машины в рамках операционной аренды — два-три года, то подписку на авто можно оформить и на месяц, и на неделю. Преимущество подписки — вариативность выбора. К примеру, летом можно ездить на спортивном автомобиле, а зимой пересесть на кроссовер. Это, с одной стороны, расширяет возможности покупателя, с другой — увеличивает рынок сбыта для производителей.

**BG:** По данным агентства «Эксперт РА», на рынке лизинга выросли объемы изъятого и реализованного имущества. Ощутили ли вы эту тенденцию?

**В. Н.:** У нас наоборот наблюдалось сокращение объемов изъятия имущества и, соответственно, его реализации. Первый показатель в 2020 году сократился на 23,5% к предыдущему году, второй — на 8%. Более того, уровень дебиторской задолженности у нас был минимальным за всю историю. Это связано с действиями по поддержке клиентов, предпринятыми государством и нашей компанией в период с марта по июнь 2020 года. В самый разгар пандемии мы пошли навстречу лизингополучателям, предоставив им возможность реструктуризации договоров лизинга, также мы предложили отсрочку платежей. Более того, после двух неплатежей мы не спешили изымать имущество, вели переговоры с клиентами об урегулировании ситуации.

**BG:** Согласны ли вы с тем, что будущее рынка в развитии экосистем?

**В. Н.:** Увеличение доли кросс-продаж — одна из ключевых задач, которая стоит в рамках группы ПАО «Банк „ФК Открытие“». Это касается кредитов, страхования, расчетно-кассового обслуживания. Причем зачастую мы предлагаем клиентам не только те продукты, которые непосредственно относятся к нашему профилю деятельности, но и сопутствующие услуги, например, страхование жизни. Помимо этого, внутри группы действует единая программа лояльности для клиентов.

**BG:** Почему по развитию уровня дистанционных услуг лизинговые компании сильно уступают кредитным организациям?

**В. Н.:** Банкам проще, потому что они работают с деньгами, а лизинговый рынок — с активами, это усложняет процесс: имущество нужно приобрести, принять, проверить, передать. Тем не менее мы внедряем технологии там, где это возможно. Например, у нас весь процесс — от заявки до подписания договора — можно провести онлайн.

Также в этом году у клиентов «Балтийского лизинга» появилась возможность дистанционно проводить осмотр авто и техники без очного участия менеджера. Наше мобильное приложение позволяет справиться с этой задачей за десять минут. Сервис актуален для имущества, у которого есть паспорт транспортного средства или паспорт самоходной машины. Клиенты в согласованный с «Балтийским лизингом» срок получают уведомление о дате запланированного осмотра предмета договора, который проводится непосредственно через функционал приложения. Фото и видео загружаются здесь же, авторизационные данные для регистрации поступают в SMS-сообщении. Получив файлы, менеджеры «Балтийского лизинга» оценивают внешний и внутренний вид авто или техники, учитывают дату и время проведения осмотра.

**BG:** Видите ли какие-то риски огосударствления лизинговой отрасли по аналогии с банковской?

**В. Н.:** Лизинговый рынок достаточно большой для того, чтобы на нем уживались как маленькие, так и большие компании. Даже те компании, которые считаются монополистами в каком-либо сегменте, все равно не могут обеспечить имуществом всех клиентов. Соответственно, это не мешает успешно заниматься лизингом этого имущества другим игрокам. Например, компания «Росагролизинг» обрабатывает очень большой объем заявок от клиентов агропромышленного комплекса, но весь этот рынок одному игроку не охватить в любом случае. Главное, чтобы предстоящая реформа лизинговой отрасли не погубила мелких игроков с небольшими портфелями. Если их избыточно нагружать организационными и отчетными функциями, то они просто могут не выжить. ■