

«РЫНОК ЛИЗИНГА ПАДАЕТ МЕДЛЕННЕЕ ДРУГИХ И ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ БЫСТРЕЕ»

НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ АНАЛИТИКИ ФИКСИРУЮТ УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ КОМПАНИЙ С ГОСУЧАСТИЕМ НА ЛИЗИНГОВОМ РЫНКЕ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «БАЛТИЙСКОГО ЛИЗИНГА» ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ О НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЯХ ОГОСУДАРСТВЛЕНИЯ ОТРАСЛИ И О СВОЕМ ОТНОШЕНИИ К ПРЕДЛОЖЕНИЯМ ЦЕНТРОБАНКА ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ РЫНКА.

BUSINESS GUIDE: Летом Федеральная антимонопольная служба одобрила ходатайство банка «Траст» о приобретении «Балтийского лизинга». Как эта сделка повлияет на стратегию компании?

ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ: Сделка пока не состоялась, получено только ее одобрение. Мы внимательно следим за ее завершением. Для нас это не первая смена акционеров. Все предыдущие изменения никак не повлияли на бизнес-модель, а наоборот — давали возможности к росту. Кроме того, за банком «Траст» стоит Центробанк, и мы считаем, что это не самый плохой акционер. Надеюсь, что в бизнес-модели и перспективах компании сейчас также ничего не изменится. Более четко можно будет сказать, когда сделка будет завершена и мы встретимся с новыми акционерами, поймем, какая у них стратегия.

BG: Вернулась ли отрасль к докризисному уровню?

Д. К.: Показатели 2018 года по рынку будут, наверное, самыми большими за всю его историю. Рынок лизинга, как правило, падает медленнее других и восстанавливается быстрее. Это связано с тем, что лизинговые компании находятся в тесном контакте со своими клиентами и могут предложить им оптимальные решения по приобретению того или иного актива как в кризис, так и вне его. Наши показатели также будут самыми высокими за историю развития. Мы прогнозируем рост по объему нового бизнеса на 20–25%.

BG: Как вы оцениваете конкурентную среду в отрасли?

Д. К.: Мы видим проблему в том, что рынок становится более государственным. И частным компаниям сложно конкурировать даже в сегменте среднего и малого бизнеса (МСБ), куда все чаще приходят госкомпании с достаточно низкими процентными ставками. С точки зрения клиентов, развития экономики — это, наверное, хорошо, но с точки зрения капитализации отрасли и риска — плохо, поскольку низкая маржинальность не позволяет накопить капитал, а конкуренция с государственными компаниями стимулирует формировать портфель с высоким риском. Частные компании, входящие в Объединенную лизинговую ассоциацию (ОЛА), всегда выступали против конкуренции в сегменте МСБ с нехарактерно низкими для рынка ставками. Кроме того, некоторые компании с государственным участием значительно подняли планку размера агентских, выплачиваемых автосалонам за заключение лизинговых сделок. Это, на наш взгляд, не очень эффективное использование государственных средств ломает рынок, и мы были всегда против этого.



BG: Рост авторынга в последние годы во многом был обеспечен господдержкой, которую планируется сокращать. Как это скажется на востребованности лизинга?

Д. К.: Очень сложно оценить влияние поддержки, потому что одновременно работает много факторов. И первый из них — это стабилизация рынка после кризиса. Также на выбор инструментов и использование кредитования оказывает влияние снижение ключевой ставки. Кроме того, имеет значение проникновение лизинга в продажи. Сразу после кризиса мы ощутили, что дилеры начали уделять серьезное внимание лизингу как каналу продаж. В кризис с рынка ушли многие региональные банки, объемы автокредитования значительно уменьшились, и в салонах остались только лизинговые компании. Владельцы автосалонов почувствовали, что лизинг — мощный инструмент продаж, и начали работать с профильными компаниями. Выделить в совокупности этих факторов влияние мер господдержки достаточно проблематично. Мне кажется, они были таким триггером, который просто более мощно запустил процесс. И будут ли они теперь или нет, уже не столь важно. Изначально меры господдержки обеспечили прирост продаж где-то на 25–30%. Но сейчас просто за счет проникновения лизинга в продажи они будут расти на 10–15% и без нее.

BG: Почему механизм лизинга довольно редко используется в сфере недвижимости?

Д. К.: Недвижимость в нашем портфеле исторически занимает небольшую долю. И в целом я не слышал, чтобы кто-то на рынке специализировался на значительных операциях в этом сегменте. Все-таки

это долгосрочные инвестиции, чтобы окупить их, нужно иметь длинные деньги. Когда мы приобретаем имущество, то очень часто сталкиваемся с ситуацией, когда собственник и продавец говорят: «Я бы не хотел приобретать объект по рыночной стоимости, потому что не хочу платить никаких налогов с разницы между рыночной и балансовой стоимостью». Лизинговые компании, как правило, прозрачны и не готовы покупать по балансовой стоимости или делать какие-то цепочки приобретений, в ходе которых она поднимается. Есть и еще одно обстоятельство — судебная практика иска о неосновательном обогащении к лизинговой компании со стороны недобросовестного лизингополучателя. Стоит только нам начать изъятие у лизингополучателя, он, утратив здание, скажет, что цена его в два раза выше той, за которую оно было приобретено, и направит соответствующий иск. И были случаи, когда арбитражный суд обязал вернуть разницу между оцененной стоимостью и вложениями в проект. И это несмотря на то, что с момента покупки могло пройти пять лет, за которые цены выросли. Если вы покупаете автомобиль, то редко оспаривается его стоимость, а цена здания, например, на Невском субъективна, его можно продать за столько-то, а можно в два раза дороже.

BG: Насколько вам интересен операционный лизинг?

Д. К.: Мы не просто наблюдаем за этим сегментом, но проводим сделки и планируем увеличивать его долю в нашем портфеле. Процентные ставки и доходность в финансовом лизинге падают в силу снижения ключевой ставки, и операционный лизинг дает нам возможность зарабатывать на

сервисах. Операционный лизинг предоставляет компании возможность нарастить компетенции в области управления автопарком и остаточной стоимостью. К тому же операционный лизинг, в отличие от финансового, имеет сервисную составляющую, на которой можно получить дополнительный доход. Особенностью сделок операционного лизинга является то, что лизинговая компания принимает на себя риск остаточной стоимости объекта лизинга.

BG: Поддерживаете ли вы реформу рынка в том виде, котором ее предлагает ЦБ?

Д. К.: Мы не отрицаем плюсы регулирования, но хотим, чтобы оно было уравновешено решением проблем отрасли. ЦБ — сильный лоббист, и он может помочь в решении проблем, которые мешают развитию отрасли. Например, мы не можем изъять предмет лизинга до решения суда, когда нам не платят. Приходится дожидаться двух неплатежей, идти в суд, и только после нескольких месяцев появляется возможность забрать имущество. Во многих странах этот вопрос решен либо нотариальным приказом, либо досудебным изъятием. Такая ситуация сказывается на оценке инвесторами привлекательности инвестиций в отрасль.

Отрасли неинтересны исключительно регулирующие меры без прилагающейся к ним поддержки. А что касается крупных компаний, определяющих рынок, они и сейчас соответствуют необходимой части норм, которые ЦБ транслирует в проекте реформы. Те организации, которые развиваются не под крылом банка, вынуждены в своей риск-политике держать качество портфеля, быть прозрачными и не допускать налоговых рисков. Более того, чтобы получить достаточно интересные предложения от банков, мы должны сохранять лидирующие позиции в рейтингах агентств «Эксперт РА», Fitch, вести отчетность по МСФО.

BG: Аналитики агентства «Эксперт РА» прогнозируют, что в этом году темпы роста лизинговой отрасли снизятся. Согласны ли вы с этим?

Д. К.: Согласен, ведь мы же не видим роста экономики. ЦБ снизил прогноз роста ВВП с 2 до 1,7% на 2018 год. А лизинг — это инструмент инвестиций, индикатор оптимизма инвесторов и предпринимателей. Если в экономике нет оптимизма, то и лизинг не особенно развивается. Эффект низкой базы мы прошли в 2017 году, когда рынок вырос на 44%. Сейчас отрасль, по нашей оценке, вырастет не более чем на 20–25%, а в 2019 году, наверное, и того меньше. И, скорее всего, рост обеспечат крупные операции государственных компаний в сегментах авиационной техники и железнодорожного подвижного состава. ■