



«Эксперт-Лизинг»: движение вверх

«Эксперт-Лизинг» — один из крупнейших региональных игроков рынка лизинговых услуг — отмечает этим летом своё 10-летие. К юбилейной дате компания подошла с шестью филиалами и более чем с 3 тыс. партнёров. Стоимость имущества, переданного в лизинг клиентам за годы развития, превышает 15 млрд руб., текущий портфель договоров превысил 5 млрд руб., собственный капитал компании — более 500 млн руб. О том, как работать на рынке в текущих условиях, как выстраивать отношения с партнёрами и что компания может предложить сегодня, рассказывает руководитель представительства «Эксперт-Лизинг» в г. Перми Сергей Цинкевич.

Универсальность — залог успеха

Q Сергей Степанович, что такое лизинг в России сейчас?

— Лизинг в России — отрасль перспективная, но в то же время непростая. За последние несколько лет доля рынка у лизинговых компаний с государственным участием возросла с 35 до 50–60%. И в то же время фактические результаты их деятельности не внушают оптимизма — большинство этих компаний оказываются глубоко убыточными и нуждающимися сегодня в докапитализации за счёт средств материнских госбанков или напрямую из бюджетных фондов. С другой стороны, боль-

шинство частных лизинговых компаний в России чувствуют себя вполне уверенно, их деятельность рентабельна и не требует каких-либо государственных дотаций.

Q По какой причине?

— Наверное, у некоторых менеджеров этих госкомпаний нет цели заработать прибыль и сделать бизнес. Раздать деньги — это, пожалуй, не самое сложное в нашем бизнесе, а вот выстроить процессы и взаимоотношения с клиентами так, чтобы был и возврат этих вложений, — задача непростая.

Q А что входит в понятие «успешная лизинговая компания»? Может быть, аф-

филированность к продавцам оборудования или крупному банку?

— Афилированность компании к банкам или продавцам оборудования порой мешает, связывает руки в работе с клиентом. Объясняется это в первом случае существующими у кредитно-финансовых организаций собственными нормативами и стандартами, которые автоматически транслируются и на дочерние лизинговые компании. Мы располагаем достаточным капиталом и сложившимися отношениями с десятком разных банков, поэтому, если мы сами принимаем решение работать с клиентом, финансирование организовать не проблема. Не было ни единого случая, чтобы мы отказали клиенту по