

причине отсутствия финансовых ресурсов или невыполнения каких-то наших внутренних нормативов. Бывает так, к примеру, клиент понёс убытки в одном из последних отчётных периодов. Убытки же бывают чисто технического толка. Но банк и дочерняя лизинговая компания отказывают в соответствии с их нормативным требованием. Это не наш случай: гибкость в работе с партнёрами — одно из наших ключевых преимуществ. В другом случае аффилированность лизинговой компании с поставщиком, с одной стороны, даёт ей преимущество в виде возможной большей скидки на приобретаемое имущество для клиента, а с другой — есть привязка к конкретной технике. К примеру, компания связана с производителем грузовиков определённой марки, а клиенту хочется не только большегрузы, но и навеску к ним, пару станков и другое. А компания так не работает. Приходится дробить: в одной компании — большегрузы, всё остальное — в другой. Клиенту же, очевидно, комфортнее обойтись одной заявкой. Именно поэтому мы пытаемся быть универсальными во всём: от финансирования до видов имущества.

Кадры — половина дела

❓ А как обстоит дело с кадрами?

— Кадры — это, конечно, 50% нашего дела. Да это и не секрет. Любой новый филиал начинается как раз с персонала. Следом идут офисы, клиенты, деньги.

❓ В чём проявляется конкуренция с другими компаниями, с игроками федерального уровня, в том числе с госучастием?

— В гибкости подхода к клиентам, поэтому я с этого и начал. Наш опыт, наша универсальность позволяют нам более лояльно подходить к нашим партнёрам в плане работы с поставщиками, с договорами. И, наверное, дают нам возможность оперативно принимать решения. Мы часто идём навстречу требованиям клиентов, которые они не смогут реализовать в компании федерального уровня. При том что итоговая стоимость финансирования у нас порой даже ниже, чем у крупнейших лизинговых компаний, за счёт собственной нормы прибыли. Мы все фондируем в одних и тех же банках и на схожих усло-

виях: Сбербанк, группа ВЭБ, ВТБ и так далее. Другое дело то, что мы своей маржой можем более гибко оперировать и за счёт этого быть дешевле.

Господдержка

❓ Каким-то образом внимание государства к вам проявляется?

— Да. Появились эффективные программы поддержки наших клиентов на федеральном уровне. К примеру, скоро год, как в нашей компании действует совместная с Министерством промышленности и торговли РФ программа субсидирования первоначального взноса в размере 10% (но не более 500 тыс. руб.) на приобретение коммерческого транспорта, произведённого на территории России. Только с начала 2016 года по этой программе продано 17 тыс. автомобилей.

❓ А если клиент хочет получить в лизинг не машины, а станок?

— В середине марта компания «Эксперт-Лизинг» вошла в список уполномоченных участников программы «Лизинговые проекты» Фонда развития промышленности РФ. Эта программа как раз и ориентирована на клиентов, желающих взять в лизинг отечественное промышленное оборудование на льготных условиях. Так, в её рамках возможно предоставление льготных займов за счёт средств ФРП на уплату первоначального взноса по ставке 5% годовых, что очень привлекательно в текущих условиях.

К лицензированию готовы

❓ Какие значимые события на рынке лизинга вы ожидаете?

— Всё идёт к тому, что нам предстоит вход под надзор ЦБ России и лицензирование деятельности, и мы этот процесс поддерживаем. Лизинговая отрасль в отличие от банковского и страхового бизнеса практически не регулируется. Законодательство сейчас позволяет фирмам-однодневкам совершать полукриминальные сделки, используя схему лизинга, поэтому Центробанк и Минфин проводят аналитику отрасли и разрабатывают соответствующие нормативы. Вообще, это планируется к 2018 году, но мы уже сейчас ведём подготовительную работу: полностью

перевели текущие процессы на самую современную IT-платформу учёта лизинговых операций, постепенно переводим бухгалтерию на международные стандарты финансовой отчётности.

❓ Какой потенциал вы видите у рынка в целом и у вашей компании в частности?

— Всё зависит от макроэкономических факторов: уровня инфляции, процентных ставок в стране. Как и кредит, лизинг имеет свою стоимость, сейчас она достаточно высока по объективным причинам: санкции, кризис, геополитика — всё вместе.

❓ А рост ставок по кредитам, который был особенно заметен год назад, повлечёт за собой удорожание ваших?

— Что касается повышения ставок по действующим договорам, то компания «Эксперт-Лизинг» ни разу за 10 лет не изменяла односторонне условия для своих клиентов в худшую для них сторону. Нам самим банки повышали, но мы не транслировали это на клиентов. По новым договорам, конечно, было удорожание финансирования, но сейчас уже всё практически вернулось к 2013–2014 годам, и, надеюсь, будет и дальше движение вниз по уровню процентных ставок.

❓ Этой осенью ожидается восстановление деловой активности. Какова ваша оценка?

— Надеемся, что «дно» мы прошли. Общее мнение таково: сыграет отложенный спрос. Допустим, работает самосвал, строит на севере дорогу. У него физический срок эксплуатации не более трёх лет, больше он ездить не может — хочешь не хочешь, а технику менять придётся. Её чинят, используют другие запчасти, но от процесса обновления всё равно никуда не деться. Это обязательно должно придать положительную динамику отрасли.



ЭКСПЕРТ
Л И З И Н Г

г. Пермь, ул. Ленина, 58а,
офис 335 (БЦ «Любимов»)
+7 (342) 214-74-00
www.expert-leasing.ru