

# Успешный год лизинга

Ассоциация лизинговых и финансовых компаний «Ярфинвест» – лидер лизинговой отрасли в регионе. Сегодня наш корреспондент встретился с председателем совета директоров ассоциации, кандидатом экономических наук Дмитрием Купцовым, который рассказал, что происходило на лизинговом рынке в прошедшем году.

## – Что происходило с российским рынком лизинга и с вашей компанией в прошедшем году?

– Оценки различных экспертов агентств разнятся, но не принципиально. По общему мнению, темпы роста лизингового бизнеса опережают практически все основные секторы финансовой системы страны и превосходят темпы роста экономики в целом. По данным ассоциации «Рослизинг», если в 2001 году доля лизинга в ВВП составляла 0,5%, а в инвестициях в основные средства – 3%, то к 2005 году эти цифры выросли в два с половиной раза, составив 1,3% и 8,2% соответственно. Выручка лизинговых компаний за год составила около 4 млрд. долларов по всему рынку. Постепенно лизинг становится одним из главных финансовых инструментов обновления основных фондов. Подтверждением этого стали слова нашего президента Владимира Путина: «За последние годы лизинг зарекомендовал себя как эффективный механизм привлечения финансовых ресурсов в реальный сектор экономики. Сегодня без его активного использования трудно представить успешное развитие ключевых отраслей, в том числе энергетики...».

Ассоциация лизинговых и финансовых компаний «Ярфинвест» вышла на рынок лизинга в 2001 году и с «нуля» на сегодняшний день заключила лизинговых сделок на сумму около 2,5 млрд. рублей. Особенно интенсивно мы развиваемся последние три года, темпы роста лизингового портфеля превышают 80%, т.е. компания практически «удваивается» уже несколько лет подряд. На конец 2006 года наш лизинговый портфель превысил 1 млрд. рублей.

## – Каким образом ваша компания выдерживает такие темпы роста, какую видите перспективу?

– Целый комплекс причин позволяет нам сохранять высокие темпы роста, опережая темпы роста самого рынка. Во-первых, компания располагает собственными инвестиционными ресурсами, что позволяет более оперативно начинать финансирование лизинговых сделок. Практически мы готовы начать финансирование клиента немедленно, после прохождения наших внутрикорпоративных процедур. Во-вторых, сами эти процедуры и управление компании в целом претерпели за последние годы существенную модернизацию. Отлаженная технология работы и высокий уровень корпоративного управления – залог успеха в деятельности любой инвестиционной структуры. В-третьих, правильно выбранная стратегия работы, верное определение направления действий, рыночных ниш, «точек роста». Ну и самое главное, кадровый потенциал. Мы гордимся своим коллективом, который сформирован из опытных профессионалов. Многие сотрудники компании имеют два высших образования – второе высшее, как правило, экономическое или юридическое, кандидатские степени. В компании работают высококвалифицированные специалисты с многолетним опытом работы в банковских учреждениях, инвестиционных и девелоперских компаниях, органах государственной власти, многие – с руководящих должностей. За пос-

ледние годы в компании несколько ведущих сотрудников получили второе высшее образование по специальности «финансовый директор» в Институте бизнеса и делового администрирования Академии народно-



го хозяйства при Правительстве РФ.

Текущая перспектива в том, чтобы наш лизинговый портфель превысил 100 млн. долларов, к чему мы уверенно идем. Это позволит нам стать более привлекательным объектом для банков-кредиторов и инвесторов, привлечь более дешевые финансовые ресурсы и быть адекватным тем требованиям, которые нам выдвигает рынок.

## – Как вы ощущаете конкурентную среду? Сложно работать на высококонкурентном финансовом рынке?

– Усиление конкуренции стало одной из основных тенденций ушедшего года. На российский рынок вышли сразу несколько международных финансовых групп, в том числе австрийцы (ФБ лизинг), итальянцы (Uni Credit), нидерландский «ИНГ лизинг» и французский «Arval» (при BNP Paribas). Высокие темпы роста рынка при хорошем соотношении рентабельности к кредитным рискам не оставили иностранцев равнодушными. Безусловно, ресурсные возможности материнских компаний дают мощное преимущество их дочерним лизинговым структурам, но пока российские компании конкурентоспособны и с точки зрения клиентской работы, и с учетом формирования рыночных ниш, которые для иностранных компаний непонятны в оценке рисков. У иностранцев серьезным сдерживающим фактором являются повышенные требования к надежности сделок, они работают лишь с наиболее ликвидными объектами, такими, как автомобильный и железнодорожный транспорт. Многие перспективные направления деятельности – энергетика, промышленное и торговое оборудование, спецтехника и даже недвижимость – пока не являются для них приоритетными. Поэтому на сегодняшний день мы уверенно себя чувствуем и имеем серьезный запас прочности.

## – Дмитрий Сергеевич, расскажите поподробнее, как компания позиционирует себя на рынке? Где находятся ваши клиенты, какая у вас специализация?

– Последние годы мы активно развиваемся как федеральная компания. Наши клиенты находятся во всех федеральных округах России: Калининград, Санкт-Петербург,

Череповец, Москва, Ярославль, Курск, Тула, Нижний Новгород, Казань, Волгоград, Ульяновск, Уфа, Челябинск, Нефтеюганск, Иркутск – боюсь продолжать, иначе интервью не поместится на полосу. Всего около 250 лизингополучателей по всей стране. На сегодняшний день мы позиционируем себя как универсальная лизинговая структура. Естественно, у нас есть направления, в которых мы чувствуем себя особенно уверенно и считаем стра-

тегическими: работа с федеральными торговыми сетями, энергетикой и транспортом. Также принципиальным для нас является сегмент рынка лизинга недвижимости. По данным «Рослизинга», в рейтинге лизинговых компаний мы заняли 3-е место в России по лизингу недвижимости и 7-е место по лизингу торгового оборудования. По данным Европейской федерации национальных лизинговых компаний LEASEUROPE, в которую входят 32 лизинговые ассоциации, компания «Ярфинвест» вошла в TOP-50 европейских лизинговых компаний по лизингу недвижимости и заняла 49-ю позицию.

## – В каком направлении планируете развиваться?

– Основная тенденция развития лизинговых компаний состоит в их укрупнении и увеличении собственного капитала – главного ориентира для инвесторов. Ведущие лизинговые компании достигли таких объемов бизнеса, которые позволяют банкам и другим кредиторам устанавливать лимиты и оценивать риски, не столько ориентируясь на лизингополучателя, сколько непосредственно на лизингового оператора. Наша компания успешно движется в этом направлении: по тому же рейтингу «Рослизинга» мы занимаем 22-е место в России по размеру собственного капитала. Мы будем и дальше увеличивать, в том числе и за счет других направлений деятельности, собственный капитал лизинговой структуры, совершенствовать технологии процессов управления, увеличивать портфель и находить новые интересные рыночные ниши. Вместе с тем, как растут наши возможности, растут и требования, которые предъявляют к нам наши клиенты и партнеры. Сейчас мы проводим лизинговые контракты, срок изготовления и монтажа предмета лизинга по которым доходит до года. Уменьшаются размеры авансовых платежей, увеличиваются сроки лизинга. Сегодня мы финансируем 7-летние лизинговые сделки. Несколько лет назад мы даже не могли себе представить, что такое будет возможно. Но только так и интересно работать – мы получаем от бизнеса удовольствие, а иначе не имеет смысла что-то начинать.

Петр АРТЕМЬЕВ