Интервью с генеральным директором ОАО «Югорская лизинговая компания» Дмитрием Щукиным

Сам факт выпуска облигаций российской лизинговой компанией давно перестал удивлять специалистов рынка. О том, какие задачи планируется решить с помощью этого финансового инструмента, мы попросили рассказать генерального директора ОАО «Югорская лизинговая компания» Дмитрия Щукина.

Дмитрий Геннадьевич, создание ОАО «Югорская лизинговая компания» было предопределено развитием рынка, либо компания сама способствовала развитию такого направления, как лизинг в ХМАО?

ОАО «Югорская лизинговая компания» (ЮЛК) работает на рынке услуг лизинга уже почти десять лет. Предпосылкой рождения компании являлась необходимость предоставления услуг финансовой аренды малому бизнесу, и в связи с этим учредителем компании выступил Окружной фонд поддержки предпринимательства и развития конкуренции в ХМАО и, соответственно, Правительство Ханты-Мансийского автономного округа. Начав работу с лизинговых сделок по банковскому оборудованию, наша компания постепенно увеличивала свой портфель лизинговых сделок малого бизнеса. На тот момент рынок услуг лизинга только начал зарождаться в России. Экономика и эффективность данного инструмента не были достаточно изучены, тем более потребителем лизинговых услуг.

Иностранные компании на российском (и в частности — тюменском) рынке лизинговых услуг способствуют развитию или деградации отечественного лизинга?

Сегодня нельзя утверждать, что иностранные лизинговые компании достаточно активны в России. Существует множество операторов с иностранным капиталом, которые вышли на Урал и Тюмень — в основном такие лизинговые компании либо занимаются малорискованным автомобильным бизнесом, либо крупным корпоративным финансированием сделок. Конечно, в будущем, если Россия вступит в ВТО, на рынке появится большее количество иностранных участников, подешевеет капитал. Но пока для иностранного инвестора российский бизнес (особенно это касается малого бизнеса) непрозрачен в силу ряда причин, и жесткой конкуренции с иностранными лизинговыми компаниями в ближайшее время не будет.

Исходя из практики, насколько оправданны облигационные займы для привлечения средств финансирования?

Цель получения источника финансовых ресурсов — получение долгосрочного заемного капитала с рыночными ставками процента в соответствии со стратегией развития компании на 2006–2010 годы. На сегодня многие коммерческие банки предлагают кредиты под высокие проценты, как правило, на короткие сроки — от одного года до двух лет. Это не всегда оправданно и целесообразно для лизинговых компаний, так как средний срок полной амортизации имущества составляет два с половиной — четыре года. В то же время высокие проценты банка, дополнительные затраты на страхование, транспортный налог, налог на имущество и другие расходы приводят к значительному удорожанию проекта в целом. Собственно говоря, лизингодатель и лизингополучатель обслуживают заложенную норму рентабельности коммерческого банка. В связи с этим лизинговая компания и должна выходить на иные рынки заимствования, создавая собственный финансовый инструмент или привлекая внешний заемный капитал.

В свою очередь, привлечение иностранного заемного капитала для Югорской лизинговой компании в настоящий момент невозможно по причине отсутствия достаточно продолжительной кредитной истории на российском рынке и высокого уровня корпоративного регулирования — эти требования выдвигают многие иностранные банки. Поэтому и многие другие российские предприятия не могут получить иностранные кредиты.

Размещение облигаций позволяет компании увеличить собственные средства для реинвестирования, получить плановую прибыль компании в соответствии со стратегическими показателями, получить достаточный собственный оборотный капитал. Кроме того, это позволяет увеличить количество проектов и договоров, а тем самым — занимаемую долю рынка лизинговых услуг. Плюс к этому существует и ряд других возможностей: создание реинвестиционного фонда компании, увеличение доходности по остаткам на расчетных счетах, что повышает кредитный статус компании в банке для дальнейшего кредитования, увеличение темпов продвижения предоставления услуг компании по специализациям и филиальной сети, завоевание репутации на рынке облигаций (как крупного заемщика и как крупного инвестора в своей деятельности) и выход на качественно новый уровень заимствований, в том числе иностранного капитала. Но ОАО «ЮЛК» уже активно работает с местными региональными банками и фондами по привлечению заемного капитала.

Что позволяет ОАО «ЮЛК» входить в тройку крупнейших игроков регионального рынка Уральского федерального округа?

Четко выраженная последовательная стратегия, профессиональная команда, индивидуальный подход к каждому клиенту, популяризация компанией услуг лизинга среди малого и среднего бизнеса — все это позволяет компании быть одним из крупнейших операторов на региональном рынке услуг лизинга.

Прибавьте к этому значительный опыт работы, позволяющий разбираться в нюансах, сформированные традиции бизнеса, продуманную стратегию — все это приносит Югорской лизинговой хорошие результаты. А изношенные производственные фонды российских предприятий и потребность внедрения новых технологий на современном оборудовании в ближайшие десятилетия не оставят ЮЛК без дела.

Беседовал Юрий Сенник

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

ОАО «Югорская лизинговая компания»
www.ugra-leasing.ru