**Ирина Кучина рассказала СМИ о работе «Балтийского лизинга» в Зауралье, Тюмени и ХМАО**

**Санкт-Петербург, 12 ноября 2020 года.** Редакция портала «Федерация лизинга» провела online-конференцию «Лизинг в регионах 2020», в рамках программы с докладом выступила заместитель руководителя дивизиона «Урал» компании «Балтийский лизинг» Ирина Кучина. Она рассказала о ключевых финансовых показателях компании, сделав акцент на специфике работы филиалов в Зауралье, Тюмени и ХМАО.

Организаторы конференции объединили на одной виртуальной площадке представителей лизинговой отрасли, знающих специфику региональных рынков. Участники рассказывали, как рынок адаптировался к новым экономическим реалиями в субъектах ЦФО, на Юге, на Урале, а также в Сибири. Кроме того, редакция «Федерации лизинга» пригласила на мероприятие независимых экспертов: советника первого заместителя председателя Банка России **Сергея Моисеева**, заместителя министра экономического развития Республики Крым **Олега Чибеляева**,финансового консультанта, аналитика AngryBonds**Николая Дадонова** и других**.**

Началом доклада Ирины Кучиной стал обзор статистики, в котором она отметила, что по итогам трех кварталов 2020 года объем нового бизнеса «Балтийского лизинга» превысил 45,6 млрд рублей, что на 15,7% больше аналогичного показателя 2019 года. В то же время в регионе, который курирует спикер, этот показатель вырос больше, чем на треть.

«Зауралье, Тюмень и ХМАО не равнозначны по экономическому потенциалу, но с января по сентябрь стабильно показывали хорошие результаты: объем нового бизнеса филиалов компании, расположенных в этих регионах, превысил 2 млрд рублей, что на 34% больше аналогичного показателя 2019 года. Наибольшей популярностью в регионах Тюмени и ХМАО пользовалась специальная техника для работы на месторождениях нефти и газа, в Зауралье - сельскохозяйственная техника», - отметила **Ирина Кучина**.

По ее словам, нефтяная отрасль в третьем квартале столкнулась с отложенной реакцией на пандемию. Порядка 90% договоров подряда добывающие организации заключают с сервисными компаниями с оплатой по факту выполненных работ и отсрочкой от 60 до 90 дней. Поэтому подрядчики в момент действия ограничительных мер получали оплату за работы, выполненные в первом квартале.

«При действующем режиме нерабочих дней были проблемы с передвижением по месторождениям, а значит и с выполнением работ, в итоге акты выполненных работ за второй квартал были предоставлены с опозданием, расчеты перенеслись на конец третьего, начало четвертого квартала. Накопленной подушки безопасности хватило не всем клиентам, поэтому и возникли проблемы с лизинговыми платежами. Тем не менее, мы смогли предложить каждой такой компании индивидуальные условия, которые позволили сохранить им приобретенную в лизинг технику и выполнить свои обязательства перед нашей компанией», - объяснила **Ирина.**

Она также подчеркнула, что компания отслеживает действующие в регионе субсидии и сообщает клиентам обо всех доступных им способам сэкономить деньги при оформлении договоров лизинга.

«Например, в Тюменской области и ХМАО возмещение затрат осуществляется в размере до 5 млн рублей по каждому договору лизинга, но не более 50% от первоначальной стоимости имущества. Годовой размер субсидии не может превышать 10 млн рублей. В Зауралье - аналогичная программа, но с небольшим уточнением по предмету лизинга. По оборудованию и спецтехнике возмещение затрат осуществляется в размере до 5 млн рублей по каждому договору лизинга, но не более 50% от первоначальной стоимости. По сельхозтехнике, технике для лесной промышленности, рефрижераторам не более 30% от стоимости или до 5 млн рублей. На одного получателя годовой размер субсидии не может превышать 15 млн рублей», - рассказала **Ирина Кучина.**

Кроме того, участники конференции обсудили реакцию региональных рынков на последствия кризиса, спровоцированного пандемией. В частности, аудиторию интересовали скорее розничные сделки, которые чаще заключаются с клиентами из сегмента малого и среднего бизнеса, - именно МБС может служить маркером состояния экономики.

«Наша компания в розничном сегменте больших трудностей не испытывает, поскольку для «Балтийского лизинга» розница – это, в целом, фокусное направление. Все процедуры, которые зависят непосредственно от нас, отточены годами и работают без перебоев, все необходимые инструменты для этого есть: от эффективных продавцов на местах до сервисов, позволяющих заключать онлайн-сделки. На сегодня утвержденные еще в начале года плановые показатели выполняют большинство филиалов компании, а их у нас 74. Важно отметить, что мы эти планы, учитывая последствия пандемии, не корректировали, соответственно, стратегия свою эффективность показала», - отметила заместитель коммерческого директора «Балтийского лизинга» **Жанна Южанина**.

\*\*\*

*Группа компаний «Балтийский лизинг» — одна из ведущих лизинговых компаний России. Занимает 7-е место в отраслевом рэнкинге агентства «Эксперт РА» по итогам первого полугодия 2020 года. Компания образована в 1990 году. Основная сфера деятельности – предоставление в лизинг оборудования, автотранспорта и спецтехники. Филиальная сеть компании насчитывает 74 подразделения по всей России. По итогам шести месяцев 2020 года объем нового бизнеса (стоимость лизингового имущества без НДС) компании «Балтийский лизинг» превысил 26,7 млрд рублей. По данным на 1 января 2020 года объем лизингового портфеля составил 65 млрд рублей. «Эксперт РА» присвоил компании «Балтийский лизинг» рейтинг кредитоспособности на уровне ruA с позитивным прогнозом. Fitch Ratings присвоило компании «Балтийский лизинг» долгосрочные рейтинги дефолта эмитента на уровне «BB» со стабильным прогнозом. С более подробной информацией можно ознакомиться на сайте:* [*www.baltlease.ru*](http://www.baltlease.ru)

**Контакты пресс-службы:**

[pr@baltlease.ru](mailto:pr@baltlease.ru)

тел / факс: (812) 670 90 80 доб. 275 / 267