

У оптимистов сбываются мечты, а у пессимистов — кошмары



Андрей Павлушин, глава компании «ОТП Лизинг», переживающей нынешний кризис с минимальными — как на лизинговом рынке — потерями, поделился с «ТОП-100» своими антикризисными правилами

Андрей, в чем, на ваш взгляд, основные отличия кризиса 2008 года и нынешнего?

2008 год пришел к нам из-за рубежа, этот кризис мы создали себе сами. Сегодня 2009 год видится легкой качкой по сравнению с происходящим сейчас «идеальным штормом». Очень много кораблей на корпоративном рынке, перегруженных «пиратским» товаром, уже утонули, и столько же — на грани. Слишком много факторов «ударили» в один год: революция, война, аннексия, девальвация, разгул коррупции, смены правительства, проблемы с покупкой валюты. Слава богу, инопланетяне не высадились.

Исходя из разницы происхождения кризиса — насколько разнятся инструменты борьбы с ними?

В 2009 году мы и подумать не могли, что у нас будут «отжимать» автомобили на востоке, комбайны станут подрываться на минах, пропадет всякая связь с полуостровом... Поэтому, конечно, методы борьбы совершенно другие. Но есть и общие тенденции: чтобы выжить, надо меньше тратить, если не можешь зарабатывать как раньше. Поэтому оптимизируемся и реструктуризуемся.

Главный инструмент, который поможет всегда, — не терять связь со своим клиентом. Даже когда вести переговоры уже совсем тяжело, все равно нужно обсуждать выходы из положения. Плохой мир всегда лучше хорошей войны. Поэтому надо говорить, встречаться, искать решение. Не прятаться, не «закрываться».

Как вы оцениваете текущую ситуацию — как временные трудности или как перманентное изменение окружающей экономической среды, к которой нужно просто приспосабливаться, выстраивая бизнес по-новому?

Надо с чем-то бороться, а под что-то подстраиваться. Бизнес аполитичен и прагматичен, как ни крути. Но у

нас, как у европейской компании, есть определенные принципы, которые мы никогда не нарушим.

Что это за принципы?

1. Максимальная прозрачность всех кредитных решений.
2. Клиенту, который хоть раз нас обманул, мы не поверим больше никогда.

Вам удалось перестроить бизнес-подходы и процессы так, чтобы продолжать успешно работать и в текущей ситуации? И вообще, возможно ли это?

Ничего невозможного нет. Поэтому, конечно, перестроили и продолжаем успешно работать. Полагаем, что, учитывая качество нашего лизингового портфеля, мы несложно пережили 2014 год. В настоящее время процент плохих долгов (90 дней +) у нас близок к 7% при реальном среднем показателе по банкам в 50%. Да, у нас вырос склад изъятых тракторов, грузовиков, но мы учимся успешно продавать во вторичный лизинг.

Четыре главных урока, которые вы вынесли из прошлого и нынешнего кризисов?

1. Самый главный актив нашей компании — это не 25 тыс. единиц лизинговой техники стоимостью 5 миллиардов гривен. Это команда которую надо сохранить во время любого кризиса. Тогда переживешь любой шторм.
2. Диверсификация — ключ к устойчивости финансовой структуры. Чем меньше шкаф, тем он тише падает. Шкаф в данном случае — это клиент в дефолте.
3. Размер девальвации в нашей стране может порвать любой самый смелый стресс-тест. Нужно быть к этому готовым.
4. Необходимо думать позитивно: у оптимистов сбываются мечты, а у пессимистов — кошмары.