Мы не идем против тренда, а формируем свой

Адаптивность, экспертность, персональный и этичный подход к клиентам и бизнесу — составляющие ДНК лидерства ДельтаЛизинг на протяжении четверти века

Текст
МАКСИМ ГОНЧАРУК,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ДЕЛЬТАЛИЗИНГ (ВХОДИТ В ГРУППУ «ИНСАЙТ ЛИЗИНГ»)

Наша компания — ровесница XXI столетия, за эти годы в стране и в мире произошли глобальные перемены. Менялись и мы. Чем дольше мы работали, тем отчетливее понимали, насколько важно создавать ценность в отрасли, быть настоящим финансовым партнером бизнеса, учитывать его реалии. ДельтаЛизинг — универсальная лизинговая компания с фокусом на индустриальный сегмент. Мы не только сохранили свои позиции на рынке, но и продемонстрировали способность к адаптации и инновациям, укрепив свое присутствие в ключевых сегментах лизинга оборудования.



Фото: ДельтаЛизинг

Достижения «нового времени»

В условиях перестройки логистических и производственных цепочек именно оборудование и спецтехника критически важны для импортозамещения и технологической независимости страны. Наш приоритет сегодня — работа с реальным сектором экономики. Мы не просто финансируем покупку, мы встраиваемся в производственную модель клиента.

ДельтаЛизинг входит в топ-15 лизинговых компаний России*. Сеть компании включает в себя 24 клиентских офиса от Сахалина до Калининграда, работает в 11 часовых поясах. Услуги доступны в более чем 430 городах страны. А современные цифровые продукты максимально упростили клиентский путь.

Приоритеты лидерства

Каждая сделка — это индивидуальный подход, учет отраслевой специфики, сезонности, амортизационных циклов, нюансов конкретного производства и планов развития. Именно поэтому с нами остаются клиенты в течение многих лет, возвращаются, рекомендуют. Многие ключевые сотрудники работают в компании по 10–15 лет. Внутренняя адаптивность менеджмента позволяет быстро принимать решения, перестраивать процессы,

*По данным крупнейшего кредитного рейтингового агентства «Эксперт РА» по итогам 2024 года.

менять логистические и финансовые схемы, находить новых поставщиков, выстраивать партнерства с производителями, а также с банками внутри страны.

В компании автоматизированы рутинные бизнес-процессы. ДельтаЛизинг стремится выстраивать процессы в онлайн-среде, сокращать время на оформление документов и обслуживание текущих договоров. Происходит оцифровка данных для повышения качества управленческих решений. В 2023 году мы запустили Smart Check, скоринговую модель одобрения лизинговых сделок для МСБ. Время на обработку заявки от момента ее подачи до подписания договоров сократилось с трех — пяти дней до одного дня.

Наш принцип — прозрачность и надежность. Мы работаем по международным стандартам отчетности. Компании присвоен кредитный рейтинг ruA+ со стабильным прогнозом от агентства «Эксперт РА». В 2025 году компания «ДельтаЛизинг» успешно разместила дебютный выпуск облигаций объемом 4,5 млрд рублей. Это подтверждение нашей устойчивости и доверия со стороны финансового рынка.

Ориентация на Азию

Наш головной офис находится во Владивостоке, чем мы гордимся. В этом регионе «выросли» мы сами, у него огромный потенциал: он — не периферия, а точка роста.

Часто нас спрашивают: почему не переехали в Москву? Мы не идем против тренда, а формируем свой. Мы убеждены: российский бизнес должен развиваться не только по оси Москва — Санкт-Петербург. Во-первых, сила сегодня — не в географии, а в гибкости. У нас распределенная структура, передовая IT-платформа, и мы умеем управлять проектами и командой из любой точки страны. Когда «засыпает» Москва, Дальний Восток уже «просыпается», поэтому можно сказать, что мы работаем круглосуточно.

В формате «Лизинг без границ»

К 2022 году в компании были накоплены весомый опыт и экспертиза в сфере импортных сделок, но после введения санкций пришлось перестраиваться в соответствии с потребностями участников внешнеэкономической деятельности. Часть игроков ушла с рынка, многие поставщики меняли бренды, выстраивали новые логистические цепочки и все больше стали ориентироваться на производителей Азии. Также ввиду ограниченного предложения иностранного оборудования на внутреннем рынке многие компании стали интересоваться прямыми поставками из разных стран, преимущественно из Китая.

Кардинально пришлось менять подход к структурированию сделок, мы выделили центр компетенций — команду, которая специализируется именно на импортных контрактах. Создали новые процессы по проверке иностранных производителей и начали выстраивать отношения с релевантными партнерами, без которых невозможно провести поставку предметов лизинга в Россию.

В рамках запущенной в 2024 году программы «Лизинг без границ» клиент теперь может поручить нашей компании заключить контракт с иностранным производителем и организовать поставку и финансирование оборудования напрямую. Мы гарантируем контроль на каждом этапе.

Индивидуальный подход: преимущества

У ДельтаЛизинг есть быстрые решения / коробочные продукты для стандартных запросов, но при этом мы очень гибкие и готовы каждому клиенту предложить выгодное финансирование на индивидуально подобранных условиях — аванс, срок, структура лизинговых платежей.

Ретрофит. Программа направлена на финансирование полных или близких к полным восстановления и модернизации ресурса оборудования, транспорта или спецтехники с заменой любых его частей, включая базовые. Также программа позволяет обновить иностранное оборудование ввиду ограниченного предложения на рынке в текущих условиях.

Trade-In. Если у клиента имеется в собственности оборудование, которое по каким-то причинам требует замены на новое, то он может продать это оборудование поставщику, заключить лизинговую сделку на новое, а сумму от продажи старого зачесть в качестве авансового платежа по договору лизинга.

Релизинг. Программа предполагает рефинансирование действующего договора лизинга и заключение нового на индивидуальных условиях.

Возвратный лизинг. Это программа, по которой клиент продает свое имущество лизинговой компании и одновременно оформляет его в лизинг. Право пользования имуществом остается за клиентом, по окончании договора лизинга и выплаты всех платежей клиент снова получает имущество в собственность.

«Лизинг» ФРП. По этой программе клиенты могут приобрести новое зарубежное или российское оборудование, если осуществляют деятельность по определенным ОКВЭД. Фонд развития промышленности предоставляет льготное заемное финансирование на оплату до 90% авансового платежа по лизинговой сделке. Главные преимущества — минимальное удорожание приобретаемого в лизинг оборудования, получение финансирования на выгодных условиях и невысокий размер авансового платежа.

Наша компания активно разрабатывает с партнерами специальные программы, подробнее о которых можно узнать в разделе «Акции и партнеры» на сайте ДельтаЛизинг.

Мы, в ДельтаЛизинг, понимаем, что лизинг — это не путь от сделки к сделке. Это целая система, центр которой — наш клиент. И кроме отлаженных бизнес-процессов эта система строится на постоянном взаимодействии, понимании потребностей клиентов, доверии, индивидуальном подходе и непрерывном развитии. Причем развитие в этой системе — процесс взаимный и именно поэтому — непрерывный. Мы убеждены, что только такая синергия способствует росту и финансовому успеху. Б.О

реклама