

# СПРОС В ПОРТФЕЛЯХ

## ЛИЗИНГ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА СТАЛ ОСНОВНЫМ МЕХАНИЗМОМ ПРОДАЖИ ТЕХНИКИ В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ СЕКТОРЕ. ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ НА РЫНКЕ ВЫРОСЛО НЕСКОЛЬКО КРУПНЫХ ИГРОКОВ. РОССИЙСКИЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ТЕПЕРЬ СОБИРАЮТСЯ ОСВАИВАТЬ СТРАНЫ СНГ И РАСШИРЯТЬ ЛИНЕЙКУ ПРОДУКЦИИ. ОДНАКО СУЩЕСТВУЮТ И ОПАСЕНИЯ: СКАЧОК СПРОСА ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ БЫЛ ТАКИМ РЕЗКИМ, ЧТО В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ПОТРЕБНОСТЬ В НОВЫХ ВАГОНАХ МОЖЕТ СНИЗИТЬСЯ.

ТАТЬЯНА МАКСИМОВА

### ИЗНОС ОТКРЫВАЕТ ПЕРСПЕКТИВЫ

Устойчивый уровень спроса на подвижной состав сохраняется с 1999 года, поскольку перевозки неуклонно росли, а уровень износа основных фондов МПС, а затем и ОАО РЖД был крайне высоким. Небольшой спад был лишь в 2008–2009 годах, когда перевозки железнодорожным транспортом снизились.

Генеральный директор ЗАО «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов считает, что сейчас сохраняют высокий спрос помогает и снижение эффективности в управлении парком.

А лизинг, по его словам, один из самых популярных и удобных способов приобретения подвижного состава. «Во-первых, гибкий подход лизингодателей к установлению размеров авансовых платежей позволяет компаниям обновлять свой парк без значительного отвлечения оборотных средств», — поясняет господин Агаджанов. «Во-вторых, это использование механизма ускоренной амортизации».

Кроме того, лизинговые компании ежегодно готовят игрокам новые инициативы. «Газпромбанк Лизинг», например, может предложить клиентам аренду на условиях, когда суточный размер платежа не превышает арендную ставку на вагоны, а также длительные сроки финансирования таких сделок с возможностью досрочного выкупа вагонов.

Перспективность лизинговых сделок для транспортников, по мнению господина Агаджанова, подтверждает принятое ОАО РЖД решение о финансировании путевой техники с использованием лизинга. Напомним, холдинг недавно объявил конкурс по выбору лизингодателя для финансирования закупки путевой техники ОАО «Калужский завод „Ремпутьмаш“».

«Подобные сделки могут реализовываться по следующей схеме: сначала финансируется приобретение подвижного состава, затем удовлетворяются потребности в приобретении имущества для его обслуживания», — говорит глава «Газпромбанк Лизинга».

Заместитель генерального директора, директор по развитию бизнеса Brunswick Rail Владимир Хорошилов назвал оперативный лизинг одним из наиболее успешных секторов российской железнодорожной отрасли.

«Несмотря на то что для России оперативный лизинг сравнительно новая модель бизнеса, спрос на услуги долгосрочной аренды грузовых вагонов с каждым годом заметно растет. К 2020 году есть неплохие шансы удвоить долю оперативного лизинга грузовых вагонов в России», — считает Владимир Хорошилов.

В «Сбербанк Лизинг» также полагают, что лизинг подвижного состава и железнодорожной техники сохранит высокую долю в общем объеме сделок по обновлению парка.

«Между тем стоимость вагонов стабилизировалась, спрос в этом году составит около 75 тыс. единиц, и поэтому сверхактивного прироста сегмента мы не ожидаем. Более очевидным представляется рост спроса на лизинг автотранспорта и оборудования до 35–40%», — прогнозирует директор по связям с общественностью ЗАО «Сбербанк Лизинг» Олег Гамов.

По его мнению, в этом году намечается незначительное замедление спроса на подвижной состав по сравнению с предыдущим годом — на 5–7%. На этот процесс могут повлиять следующие факторы: удовлетворение отложенного спроса на грузовые вагоны 2008–2009 годов, сверхактивные закупки в 2010–2011 годах, сложности привлечения финансирования по «льготным» условиям (нулевой аванс, 10–15-летние сроки), приближение к точке дисбаланса между пропускной способностью инфраструктуры и количеством эксплуатирующихся вагонов и списанием старого парка.

### ВЫЙТИ К СОСЕДЯМ

По оценкам экспертов, самым устойчивым спросом по-прежнему пользуются полувагоны. Хотя Владимир Хорошилов полагает, что вектор заявок постепенно меняется. «Дело в том, что если в прошлом году основным направлением были полувагоны и цистерны, то сегодня спрос уходит на лизинг специализированных вагонов», — объясняет он. «Много лет строили одни полувагоны, а спецвагоны фактически не производили. Другое дело, если раньше хотели взять 1 тыс. вагонов, 2 тыс. вагонов, то сегодня речь идет о 50 и 100 единицах. Несколько сотен сегодня — это уже хорошо. Посуточная плата за полувагон сейчас составляет 1,45 тыс. руб.».

Глава ЗАО «Газпромбанк Лизинг» отметил, что специфика его компании в том, что основные лизингополучатели — крупные промышленные предприятия, именно это и определяет структуру железнодорожной техники в портфеле: 47% цистерн, 50% полувагонов. Остальные 3% составляют несколько единиц тепловозов, хопперов и платформ. Последние два типа техники переда-

вались в лизинг постоянным клиентам, основной парк которых состоит из цистерн или полувагонов.

Оценивая рынок, Максим Агаджанов отметил рост спроса на вагоны, цистерны и платформы, то есть на тот состав, который предназначен для перевозки сырья и товаров. Меньшей популярностью пользуется пассажирский подвижной состав, так как грузоперевозки все же прибыльнее пассажирских.

Встав на ноги, лизинговые компании с надежными источниками финансирования задумываются об освоении новых рынков. К примеру, господин Агаджанов рассказывает, что «Газпромбанк Лизинг» с большим интересом рассматривает перспективы финансирования железнодорожных депо, тягового состава и различной спецтехники для подъездных путей.

В «Сбербанк Лизинг» приоритетными продуктами в железнодорожном сегменте считают все-таки универсальный подвижной состав — полувагоны и цистерны. Однако у компании появляются и новые продукты: лизинг локомотивов и путевой техники.

Некоторые лизинговые компании уже обеспечили себе присутствие у соседей, кто-то только задумывается об этом.

«Мы следим за положением на рынках пространства 1520. В долгосрочной перспективе нам была бы интересна возможность выхода на них», — рассказывает господин Хорошилов из Brunswick Rail. «Прежде всего на рынки Казахстана и Украины. Но сегодня и на российской территории есть большой потенциал для развития компании. Среди приоритетов — увеличение специализированного парка компании и направление универсальных вагонов нового поколения».

Развитие финансирования покупки железнодорожного подвижного состава украинского производства Максим Агаджанов считает интересным направлением. «Создание на рынках стран СНГ дочерних лизинговых компаний, которые будут работать в правовом и налоговом поле этих стран, — вопрос, требующий дополнительного анализа с точки зрения юридических аспектов целесообразности данного шага для нас и финансирующей нас структуры», — заявил генеральный директор «Газпромбанк Лизинга».

Компания «Сбербанк Лизинг» заблаговременно создала дочерние структуры ТОО «Сбербанк Лизинг Казахстан» и ООО «Сбербанк Лизинг Украина». Наиболее благоприятным рынком в компании видят Казахстан.

«В конце 2011 года мы уже заключили договор лизинга с коммунальным государственным предприятием Алматы «Алматы Тазалык» на поставку 173 единиц коммунальной техники. Фондирование сделки обеспечил ДБ АО «Сбербанк» (Казахстан). Стоимость всего контракта составила порядка 420 млн рублей. Проект на практике продемонстрировал нашу готовность предложить сложноструктурированные проекты с инновационной составляющей», — говорит представитель компании «Сбербанк Лизинг» Олег Гамов.

И все же к соседям стремятся не все. Директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании Владимир Добровольский говорит, что его компания сейчас занимает четвертое место среди всех отечественных лизингодателей. «Наша задача на текущий год — сохранение позиции», — отмечает он. «В настоящее время мы не планируем развития в сегменте железнодорожного подвижного состава за счет рынков СНГ. Дело в том, что 70% рынка среди всех стран содружества приходится на Россию. Соответственно, с ней связывают основные перспективы развития большинства лизингодателей, в том числе мы».

### СДЕРЖАННЫЙ ПЕССИМИЗМ

Несмотря на обнадеживающие прогнозы экспертов, у компаний все же есть опасения, что насыщенность рынка новым подвижным составом сильно сбавит обороты их развития.

Владимир Добровольский развитие лизинга железнодорожного подвижного состава оценивает со сдержанным оптимизмом. По его словам, при благоприятном экономическом фоне этот сегмент, скорее всего, сохранит прошлогодние показатели — около 100 тыс. вагонов в лизинг с учетом вторичного рынка. Однако возможно и снижение объемов на 10–15%.

Максим Агаджанов утверждает, что при существующем высоком износе активов железнодорожной отрасли замедление темпов роста бизнеса возможно только в случае насыщения рынка новыми вагонами. Кроме того, уже ощущается отсутствие значимых инноваций в железнодорожном транспорте РФ, способных оптимизировать экономику перевозок. Появление таких инноваций, а над ними сейчас работает ряд производителей подвижного состава, может вызвать новую волну спроса и снова поспособствовать развитию лизингового рынка. ■

### СПРОС НА УСЛУГИ ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ С КАЖДЫМ ГОДОМ ЗАМЕТНО РАСТЕТ



ПО МНЕНИЮ ДИРЕКТОРА ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ ВЛАДИМИРА ДОБРОВОЛЬСКОГО, 70% РЫНКА ЛИЗИНГА ПОДВИЖНОГО СОСТАВА СНГ ПРИХОДИТСЯ НА РОССИЮ