

ЛИЗИНГ

«Только взвешенный подход к делу приводит к победе»

Реформирование лизингового рынка должно быть обусловлено экономическими законами и соответствовать стадиям жизненного цикла отрасли. Такое мнение в интервью „Ъ“ высказал заместитель генерального директора «Газпромбанк Лизинга» **Максим Калинин**.

— мнение —

— Одна из самых актуальных тем в профессиональном сообществе — реформа лизингового рынка. По словам участников, отправной точкой этого процесса для правительства послужили финансовые проблемы «ВЭБ-лизинга», пострадавшего прежде всего от сложившегося профицита железнодорожных вагонов и банкротства «Трансаэро». На ваш взгляд, какова главная цель этой реформы?

— Прежде всего я не считаю, что ситуация с «ВЭБ-Лизингом» характеризует положение всей отрасли. По-моему, уже все игроки рынка высказали свое мнение по поводу причин. Такое ощущение, что рынок ищет виноватых в том, что началась реформа. Мы смотрим на ситуацию по-другому.

Основная причина кроется, безусловно, в экономике. Рынок лизинга относительно молодой и развивался достаточно самостоятельно. При этом «зачатки» регулирования были. В этом контексте не лишним будет вспомнить, что рынок лизинга лицензировался изначально. Еще в 1996 году в России вышло постановление «Об утверждении Положения о лицензировании лизинговой деятельности в Российской Федерации». Но эти «зачатки» регулирования лизингового рынка в итоге не получили развития, поскольку лизинг можно было обозначить в уставной деятельности любой компании.

Позже ввели регистрацию и отчетность перед Росфинмониторингом. За последние годы было много потрясений: меняются конъюнктура рынка и правоприменительная практика, притом что права добросовестных клиентов и лизингодателей остаются незащищенными, соответственно, назревает необхо-

димость законодательных изменений. Любое реформирование диктуется экономическими законами и стадиями развития отрасли. Не стоит забывать, что лизингодатели сами инициировали изменения, а в обмен могут получить регулирование.

Также хочу отметить, что те же лизинговые компании, которые существуют при крупных банках, они и так находятся под надзором Центрального банка, ведь лизинговая компания, пусть и дочерняя, является таким же заемщиком, как и все остальные. Не бывает такого, чтобы лизинговая компания работала бесконтрольно и не отчитывалась перед материнским банком, а тот, в свою очередь, скрывал эту информацию от регуляторов.

— От банкротства «Трансаэро» пострадал не только «ВЭБ-лизинг», но и несколько других крупных лизинговых компаний. Насколько эта ситуация повлияла в целом на сегмент авиализинга в России?

— О ситуации с «Трансаэро» существуют различные мнения, но для многих профессионалов это не стало проблемой, которая повлияла на рынок авиализинга в целом. К сожалению, не только в нашей отрасли, но и во многих других люди начинают менять свои подходы к бизнесу лишь после того, как дело дошло до разрушительных последствий, хотя было бы более грамотно предвосхищать и предотвращать возможные риски на стадии заключения сделки.

Основная ошибка лизингодателей, которые предоставляли самолеты «Трансаэро», на мой взгляд, состоит в том, что многие продолжают относиться к предметам лизинга как к «неодушевленному предмету». Причем для них не важно, что это воздушный флот, вагоны или спецтехника, главное — заключить сделку с выгодной ставкой и получать выплаты до



ПРОДОЛЖЕНИЕ ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ

того момента, как объект будет полностью выкуплен клиентом. Это, кстати, относится и к железнодорожному рынку, который оказался «внезапно» перенасыщен новыми вагонами.

«Газпромбанк Лизинг» — одна из немногих компаний, которая практически без последствий пережила падение на рынке железнодорожных перевозок. И все потому, что у нас свой особенный подход и оценка рисков. Мы очень глубоко смотрим на рынок и оцениваем стоимость вагона при его приобретении — ежедневную ставку его эксплуатации, а также постоянно проводим мониторинг загрузки и объемов перевозок. Потому что понимаем, что только взвешенный подход к делу приводит к победе.

— И все-таки «Газпромбанк Лизинг» планирует заниматься авиализингом или это очень сложный рынок и возможны новые проблемы?

— Мы живем в активном рынке, и нам интересна любая отрасль, в которой существует потребность финансирования. Сейчас мы работаем над программой авиализинга, основными принципами которой станут глубокая детализация отраслевой специфики, ориентация на потребности рынка и, безусловно, изучение и применение лучших практик. Как я уже говорил, нам свойственно под-

ходить максимально взвешенно к каждому стратегически важному решению. Наша главная ценность — качество лизингового портфеля. Сегодня мы «премиально надежны» по сравнению с конкурентами. Уровень просроченной задолженности у нас менее 0,5%, когда в среднем по рынку мы видим 5–7%.

— Значит, это будет только операционный лизинг?

— Рынок диктует условия. Международный рынок работает на поле операционного лизинга самолетов уже много лет, это устойчивый тренд. Большинство перевозчиков больше не используют финансовый лизинг, поскольку они не намерены становиться собственниками самолетов. В таких проектах крайне важно очень внимательно следить за жизненным циклом самолета, поскольку от условий и качества его эксплуатации зависят и экономика проекта, и варианты последующей эксплуатации воздушного судна или его реализации в будущем.

Хочу отметить, что сегодня лизинговые компании стали хорошо понимать этот бизнес, наняли высококлассных специалистов из отраслевой среды и очень внимательно следят за рыночными процессами.

Лизинговые компании сегодня накопили огромный опыт, которым готовы делиться с операторами.

Сейчас на железнодорожном рынке идут профессиональные дискуссии и разрабатываются судьбоносные решения, в частности на площадках Совета потребителей по вопросам деятельности ОАО РЖД или Совета операторов железнодорожного транспорта, однако позиция лизинговых компаний там никак не представлена. Не факт, что все лизинговые компании будут принимать активное участие в решении системных железнодорожных проблем, но, на мой взгляд, им нужно хотя бы предоставить такую возможность.

И в подтверждение моих слов можно привести программы Минпромторга России по поддержке реального сектора, которые осуществляются по лизингу. Несколько лет успешно действует программа «Инновационные вагоны» — она, конечно, меняется, но меняется и рынок.

Именно лизинг является гарантом применения средств поддержки, поскольку через нас субсидии доходят до реальных потребителей и используются целевым образом, и, полагаю, именно поэтому сейчас обсуждается новая программа «Локомотивы» по субсидированию приобретения тягового состава.

— В каких направлениях вы видите рост в ближайшем будущем?

— Безусловно, перспективным сегментом являются морские и речные суда и вообще все, что связано с водным транспортом. Мы видим огромный потенциал рынка, поскольку средний износ практически по всем промышленным судам составляет около 90%. Это та отрасль, на которой мы делаем долгосрочный акцент, поскольку видим у различных компаний многолетние программы обновления и модернизации флота.

У нас есть успешно реализованные кейсы и очень обширный план сделок как в части судостроения, так и в части лизинга уже построенного флота, рассматриваем сделки по рефинансированию приобретенных судов. Сейчас наша компания пока находится в стадии детальной проработки этого направления: привлекаем материнский банк к разработке сбалансированной концепции финансирования, набираем квалифицированную экспертную команду.

— Справится ли промышленность?

— Безусловно, это один из самых важных вопросов. На сегодняшний день принятые на самом высоком уровне стратегические решения о поддержке гражданского судостроения позволяют быть уверенными в том, что эта отрасль в ближайшие годы будет активно развиваться. Сейчас идут дискуссии о предоставлении 33 млрд руб. из бюджета на реализацию лизинговых программ в судостроении, которые позволят обновить на российских верфях свыше 130 различных судов.

Учитывая столь значительный размер господдержки, мы считаем критически важным распорядиться этими средствами в рамках рыночной концепции, что создаст условия для полноценного саморазвития отрасли. — Могут ли лизинговые компании сами напрямую инвестировать в модернизацию российских верфей?

— Лизинг применим в принципе в любом производственном цикле и отрасли. С помощью лизинга и его преференций и возможностей можно приобрести и производственные площадки, и построить «в поле» завод «под ключ». Все зависит от проекта, опыта его инициатора и исполнителя.

— Каковы перспективы рынка в сегменте рыбопромысловых судов?

— Сегодня нашим рыбакам выгоднее купить судно производства прошлого века, вложить \$500 тыс. в его модернизацию и получить какой-то реальный доход. Альтернативный вариант — заплатить \$25 млн за новое современное судно, но когда оно окупится и каков будет доход от эксплуатации — неизвестно. Здесь, конечно же, на первый план выходят меры господдержки и субсидии, поскольку развитие этого направления стало жизненно важным для транспортной и рыбопромышленной отраслей экономики. По моему убеждению, без достаточной господдержки этого сегмента рыбаки продолжат выходить в море, в сущности, на «корытах».

Интервью взял
Алексей Екимовский

www.peugeot.ru

до 2,5 т

НОВАЯ ВЕРСИЯ
PEUGEOT BOXER
от 1 202 000 РУБЛЕЙ*

kg

ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ
ДО 1,5 т

↕

ПОЛЕЗНЫЙ ОБЪЕМ
ДО 17 м³

🚰

РАСХОД ТОПЛИВА
7,4 л / 100 км**

🚐

ШИРОКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ
ТРАНСФОРМАЦИИ

*Стоимость рассчитана для Peugeot Boxer Фургон L1H1, полной массой 2,49 т, 2,2 HDi 130 л.с. 2017 года выпуска при условии предоставления продавцом розничной скидки в размере 130 000 рублей с учетом НДС, скидки 120 000 рублей с учетом НДС по программе трейд-ин «Peugeot с пробегом» и скидки при покупке автомобиля в лизинг в размере 10% от рекомендованной розничной цены. Количество автомобилей ограничено. **Расход топлива указан для версии L1H1, эксплуатации в смешанном цикле. Предложение не является офертой, действует с 17.04.2017 по 31.05.2017. Подробности – у официальных дилеров и на сайте www.peugeot.ru. Реклама.

PEUGEOT BOXER

MOTION & EMOTION

PEUGEOT