

ЛИЗИНГ

Золотой век профицита

Тенденция

В железнодорожной отрасли наблюдается интересная ситуация. Речь идет об избытке универсального подвижного состава — основном источнике дохода финансовых посредников в данной отрасли.

Грузовой вагон — один из самых интересных активов для лизинговых компаний. Он востребован, а его приобретатель надежен: спрос на перевозки в России и других странах СНГ очень устойчив, разве что за исключением кризисных времен. Другое дело, что доходность от него низка по сравнению с другими видами оборудования, но ведь и сделки обычно заключаются сразу на партию, порой до нескольких тысяч единиц.

Парк России насчитывает более 1,1 млн единиц грузового подвижного состава, из них чуть меньше половины — полувагоны, которые наиболее востребованы в силу своей универсальности: в них можно перевозить большинство видов грузов.

В советские и постсоветские времена, за исключением периода промышленного спада в начале — середине 1990-х годов, вплоть до весны 2012 года грузовладельцы сталкивались с перманентным дефицитом полувагонов. Иногда их не хватало катастрофически, как это было летом 2011 года, иногда просто не хватало, но в той или иной степени недостаток ощущался всегда.

За последние два-три года ситуация существенно изменилась. «Сегодня рынок лизинга железнодорожного транспорта характеризуется высоким уровнем концентрации. Это связано, во-первых, с крупным масштабом лизинговых сделок и, во-вторых, с высокой ценовой конкуренцией.

В связи с этим рынок труднодоступен для лизингодателей малого и среднего уровня. Именно поэтому крупные лизинговые компании при ведущих банках и фондах, в том числе «Газпромбанк лизинг», занимают более 50% рынка, что связано с наличием стабильного источника финансирования такого рода сделок, — рассказывает Максим Агаджанов, генеральный директор «Газпромбанк лизинга». — К концу 2012 года мы ожидаем снижения цен на полувагоны, а также уменьшения спроса на лизинг данного вида подвижного состава. При этом, по оценкам экспертов, снижение вряд ли превысит 10–15%, что позволяет оптимистично смотреть на возможность развития рынка лизинга в целом».

Как показывает «Исследование потребителями качества услуг на рынке грузоперевозок железнодорожным транспортом», которое ОАО РЖД проводит с целью получения обратной связи от грузовладельцев, буквально с апреля и вплоть до настоящего момента наблюдается следующая ситуация: полувагонов в избытке, чему предшествовали промышленные предприятия не сказанно рады. Представители лизинговых компаний осторожны: «Спрос на универсальные вагоны действительно снизился. Мы ожидаем, что эта тенденция сохранится. Движение спроса вверх возможно при пересмотре логистической модели перевозок, увеличении пропускной способности

железных дорог, а также при достижении парком критической отметки износа старых вагонов и необходимости их немедленного замещения», — говорит директор компании «Райффайзен Лизинг» Галина Майер. «В текущем году ввиду негативных ожиданий и неопределенности в экономике, высокой цены на полувагон и повышения стоимости привлечения кредитных ресурсов, насыщения парка и изменения тарифной политики ОАО РЖД наметились следующие тенденции: снижение спроса на полувагоны и возникновение спроса на специализированный парк: крытые вагоны, газовые цистерны, платформы, зерновозы», — отмечает генеральный директор ОАО «ВТБ Лизинг» Андрей Коноплев.

Два слова о том, как это получилось. В ходе структурной реформы железнодорожного транспорта в отрасли появились компании-операторы, чей бизнес состоит в предоставлении грузовладельцам вагонов и выстраивании в интересах клиента оптимальной логистики. Кроме того, в 2007–2011 годах весь подвижной состав ОАО РЖД был передан в две дочерние структуры монополии. Это привело к тому, что вместо обесцененного парка МПС — РЖД на рынке появилось множество участников, обладающих собственными интересами касательно грузов и направлений перевозок. И если раньше весь процесс транспортировки управлялся централизованно и с точки зрения оптимальной логистики, то теперь наступил хаос. Пример: если во времена существования общего парка для перевозки пиломатериалов из Красноярского края в Новосибирскую область начальник станции просто брал стоящий на путях ближайший пустой полувагон или платформу, то теперь не исключена ситуация, когда вагон приедет сначала в Красноярск из Иркутска и только потом отправится по назначению. А тот самый

пустой полувагон отправится из Красноярска как раз в Иркутск. С точки зрения оптимальной логистики это абсурд, но такое положение вещей понятно: у каждого вагона свой хозяин, у которого есть договорные отношения с тем или иным клиентом. Собственно, в этом цель реформы и состояла: добиться того, чтобы в отрасли работало много игроков, которые в конкурентной борьбе друг с другом стремились бы оказать грузовладельцу качественные услуги.

Однако железные дороги имеют ограниченную пропускную способность. Настоящий хаос наступил в сети российских железных дорог летом 2011 года: в купе с традиционным ремонтным сезоном и ростом объемов погрузки «нелогичная логистика» перемещения подвижного состава привела к тому, что движение почти остановилось. Многие предприятия не могли получить вагоны, несмотря на то что на соседних станциях простояли порожний подвижной состав; обещанный парк шел несколько недель, продираясь через пробки на узловых станциях и забытых участках. Промышленный сектор обращался к властям с просьбой помочь, а тем временем останавливал производство и отправлял работников в вынужденный отпуск.

Изменения произошли только осенью 2011 года после письма губернатора Кемеровской области Амана Тулеева президенту страны Дмитрию Медведеву с предложением о том, что если дефицит вагонов не будет ликвидирован, то последствия могут быть самыми печальными. После замечания из Кремля ОАО РЖД забрало часть полувагонов из дочерних структур и стало управлять ими по старым эмпеэсовским правилам: исходя из транспортной, а не коммерческой логики.

Надо понимать, что дефицит вагонов был исключительно структурным: их хватало для того, чтобы удовлетворить потребности экономики, проблема была лишь в управлении: сделать так, чтобы нужное количество единиц техники было в нужное время на нужной станции. С появлением парка ОАО РЖД (официально он назывался парк АГ, затем был переименован в ВСП) все встало на свои места: структурный дефицит исчез, а производственные рекорды вагоностроителей России и Украины, которые несколько лет подряд превышали даже советские показатели по выпуску продукции, привели к тому, что подвижного состава стало в избытке.

По словам первого вице-президента ОАО РЖД Вадима Морозова, лишние вагоны насчитываются 100–150 тыс. единиц. Большинство из них, по прикидкам экспертов, это полувагоны и цистерны. И они же, согласно данным рейтинга лизинговых компаний за 2011 год журнала «РЖД-Партнер», преобладают в парке, которым владеют финансовые посредники: на полувагоны в прошлом году приходилось около 60%, на цистерны — четверть. К слову, причина избытка цистерн — активное развитие трубопроводного транспорта.

Лизинговые компании тем не менее смотрят на будущее железнодорожного сегмента с оптимизмом. Как уверяет представитель одного из крупнейших игроков, к 2015 году примерно у 44% имеющихся в настоящее время полувагонов истечет срок службы. Его, конечно, можно продлить, но большого смысла в этом нет: ремонт обходится дорого. Поэтому очевидно, что спрос на новый подвижной состав, пусть и с локальными колебаниями, но все же будет в среднесрочной перспективе показывать устойчивый рост. «В целях увеличения объемов железнодорожных перевозок на текущем уровне в течение 2012–2014 годов требуется приобрести 43–

47 тыс. вагонов. Отложенное списание изношенного парка обеспечит спрос после 2016 года. Рынок подвижного состава в России и странах СНГ ввиду своей масштабности остается флагманом среди прочих сегментов», — приводит цифры руководитель ОАО «ВТБ Лизинг».

Несмотря на то что рост погрузки ожидается небольшим, с учетом выбытия вагонов работы для парка все равно хватит. Такой прогноз может не оправдаться только в случае повторения экономического кризиса, но даже в условиях кризиса 2008–2009 годов перевозки упали не более чем на 20%.

К тому же на рынке ожидают появления инновационной техники. В настоящее время полувагоны, выпускаемые в России и на Украине, по моделям друг от друга отличаются, но стоят на одной высоте. Она устарела, и теперь отрасль ищет новый вариант, который обеспечит более долгий срок эксплуатации, большой межремонтный пробег и повышенную грузоподъемность. Новый полувагон и станет очередным драйвером роста, надеются финансовые посредники. Инновационная модель будет дороже, чем старая (хотя в пересчете на жизненный цикл обещает выйти дешевле), а потому сулит лизинговым компаниям хорошую прибыль.

И наконец, есть еще и специализированный подвижной состав, за исключением разве что цистерн для транспортировки нефти. «Сейчас большинство заводов сократило производство полувагонов и переориентировало свои линии на спецпарк», — говорит А. Коноплев. В частности, отмечает эксперт, всегда, а в нынешнем году особенно, не хватает зерновозов и цементовозов. С ними, правда, работать немного сложнее, чем с полувагонами, которые нужны всем и всегда. Зато спрос гарантирован.

Алексей Спирин

Кризис менеджмента

ЛОГИСТИКА

Структурная реформа железнодорожного транспорта привела не только к взрывному росту вагонного парка, но и к дезорганизации управления. Из-за появления огромного количества частных операторов и отсутствия единой системы регуляции их деятельности порожние пробеги иногда достигают 50%, возникают пробки на станциях, простои, что вынуждает участников рынка пересмотреть бизнес-модели и оптимизировать логистику.

В конце 1990-х — начале 2000-х годов на фоне начавшегося экономического роста российской промышленности столкнулась с острым дефицитом вагонов. Согласно статистике независимого эксперта Фариды Хусанова, в 1999 году МПС приобрело 1557 вагонов, в 2000-м — 1000, в 2001-м — 104, в 2002-м — 1400, в 2003-м — 3400. Грузоотправители несли убытки и выплачивали неустойки за невыполнение контрактов.

Единственным выходом в этой ситуации была либерализация рынка предоставления вагонов, формально начавшаяся после утверждения концепции реформирования РЖД в 2001 году. Это позволило частным компаниям самостоятельно приобретать подвижной состав и предоставлять его под перевозку грузоотправителям, тем самым превратив отрасль в один из самых быстрорастущих видов бизнеса.

Сегодня в стране насчитывается более 1 млн грузовых вагонов и около 2 тыс. операторов подвижного состава, контролирующих около 80% вагонного парка страны. Среди них можно выделить четыре основные группы: профессиональные операторы с универсальным вагонным парком, включая подразделения РЖД — Первую и Вторую грузовые компании, и Globaltrans; профессиональные операторы со специализированным парком вагонов, такие, как «Трансойл», «Нефетранссервис» и «СП-транс». Третью группу составляют экзотические структуры непосредственно компа-

ний-грузоотправителей, например «Северстальтранс» и «Газпромтранс». Четвертая — независимые логистические компании.

Инфраструктура железнодорожного транспорта по-прежнему находится в собственности РЖД. Отсутствие либерализации в данной сфере приводит к ее сокращению. Участники рынка также отмечают, что актуальной проблемой в последние годы стал дефицит локомотивной тяги. Все это приводит к ограничению пропускной способности железных дорог и зависимости грузоотправителей от наличия локомотивов. При этом действенный механизм взаимодействия РЖД и частных операторов для своевременного формирования поездов отсутствует. Грузы простаивают, а предприятия не хватает вагонов. В итоге увеличивается себестоимость перевозок: грузоотправители вынуждены оплачивать не только доставку груза, но и возвращение порожнего вагона.

Председатель совета директоров РЖД Кирилл Андросов на форуме «Стратегическое партнерство 1520», прошедшем в июне в Сочи, в качестве одного из вариантов привлечения средств в железнодорожную инфраструктуру предложил брать деньги с грузоотправителей. «Если есть груз, есть потребность в нашей инфраструктуре, можно предположить, что грузоотправители готовы за это заплатить. Это модель проектного финансирования, когда мы понимаем, что за счет грузопотока можем вернуть затраченные средства», — считает эксперт.

В последний год наблюдается переориентация среднего и малого бизнеса на автомобильный транспорт. Основными причинами этого стала даже не выросшая тарифная нагрузка, а невозможность своевременной гарантированной отправки груза. Дополнительной проблемой является и скорость оформления документов: в настоящее время требуется заключение договора непосредственно с представителем компании-оператора, что требует поездки в зачастую неблизкий областной центр.

Для решения этой проблемы РЖД рассматривают возможность передачи части парка вагонов в управление единой диспетчерской компании и создания с помощью государства механизмов, способных рыночным путем сократить число собственников подвижного состава.

По словам вице-президента Американской транспортной ассоциации Кейт Кумара, одним из важных направлений реформирования железнодорожной логистической сети также является разработка современных подходов к определению общих логистических затрат и планирование логистических процессов, направленных на их оптимизацию и учитывающих специфику страны с использованием информационно-компьютерных технологий.

«Расходы провайдеров логистических услуг на 40–50% состоят из транспортных расходов. Прямой подход к распределению активов, точная бухгалтерия и выбор оптимальных маршрутов могут сократить эти расходы до 30%», — говорит топ-менеджер. Это особенно актуально для России, где логистические затраты составляют в среднем 20% от ВВП. В США и Европе затраты на логистику составляют 8,6% и 7,8% ВВП соответственно.

По словам топ-менеджера, на логистическом рынке США все более популярным становится использование автоматизированных решений SAP, направленных на интеграцию бизнес-процессов. Внедрение соответствующих транспортных решений позволяет четко планировать свои транспортные ресурсы, логистические сети и каждую перевозку, сокращая время доставки и пустые пробеги. «Железная дорога для нашей страны нечто большее, чем часть бизнеса перевозок. Надежные логистические системы обеспечивают не только прибыль компаниям, но и в первую очередь свет, тепло и достаток жителей», — говорят специалисты SAP.

Андрей Надин, заместитель генерального директора SAP СНГ

Недвижимый потенциал

девелопмент

Лизинг недвижимости применяется на российском рынке все еще редко ввиду его ресурсоемкости. Не все лизингодатели готовы работать в этом сегменте.

Несмотря на достаточно длительный период развития российского лизингового рынка, такой сложный (с точки зрения организации сделки и юридических процедур) сегмент, как лизинг недвижимости, остается в аутсайдерах по объему и доле в общей сумме контрактов. За последние десять лет его доля в новых сделках не превышала 6%, а среднее значение составляло примерно 2,3%. Для сравнения: аналогичная доля сегмента на общеевропейском рынке в 2011 году составляла 9,5% (и это с учетом ее падения в результате экономической нестабильности в еврозоне). В наиболее же успешный период — в 2006 году — его доля достигала 15,6%. По размеру суммы сделок лизинга зданий и сооружений на нашем рынке даже в 2011 году не сопоставима с общеевропейским объемом — разница составляет более 27 раз.

Анализируя динамику доли сегмента недвижимости в России, можно сделать вывод, что данные сделки зачастую выступают антикризисным инструментом финансирования для лизингополучателей. Увеличение доли сделок недвижимости в кризисный период 2008–2009 годов на фоне падения многих других сегментов рынка могло быть обусловлено двумя факторами. Во-первых, лизингом могли воспользоваться девелоперы, у которых возникли проблемы с получением и refinансированием кредитов в ситуации одновременного роста стоимости заемных денег и падения цен на недвижимость. «В этих условиях лизинг показал свою эффективность и для тех, кто воспользовался им, стал серьезным рычагом ускорения выхода из кризиса», — говорит Кирилл Царев, и. о. генерального директора компании «Сбербанк лизинг», президент Объединенной лизинговой ассоциации — профессионального союза участников лизинговой отрасли РФ. Во-вторых, ограничение банковского кредитования стимулировало предприятия обращаться за возвратным лизингом недвижимости для финансирования своей деятельности. «Хотя лизинг недвижимости не является нашим основным сегментом бизнеса, мы провели ряд таких сделок. При этом сделки заключались с уже проверенными надежными клиентами, которым в определенный момент потребовались оборотные средства, а иных источников привлечения финансирования не было», — комментирует Константин Хунтдинов, финансовый директор «Универсальной лизинговой компании».

Рост доли лизинга недвижимости в кризисный период в России прямо противоположен общеевропейской ситуации, где сегмент недвижимости активно рос до 2007 года, а после него демонстрирует негативную динамику. Типичные клиенты, на которых ориентирован лизинг недвижимости, делятся на две категории. Первая — собственники объектов коммерческой недвижимости, которые уже приносят рентабельный доход или только вводятся в эксплуатацию и заполняются арендаторами (возвратный лизинг). В таком случае лизинг применяется для рефинансирования дорогих и краткосрочных строительных кредитов. Лизинговая компания покупает у клиента объект не-

Топ-10 компаний в сегменте лизинга недвижимости в 2011 году

Компания	Объем новых сделок в 2011 году (млн руб.)
1 «Сбербанк Лизинг» (ГК)	11701,0
2 «ВТБ Лизинг» (в том числе ГК «Транскредитлизинг»)	7773,7
3 «Газпромлизинг»	5173,5
4 Сибирская лизинговая компания (Москва)	1060,5
5 «Петролизинг-Менеджмент»	929,0
6 «Центр-Капитал»	678,4
7 «МКБ-Лизинг»	597,6
8 «Альфа-Лизинг»	589,3
9 Государственная транспортная лизинговая компания	467,0
10 «Валтийский лизинг» (ГК)	356,4

Источник: «Эксперт РА».

движимости, тот рефинансирует свою задолженность по объекту и получает его в долгосрочный лизинг.

Вторая — собственно сами арендаторы. Для них лизинговая компания финансирует большую долю стоимости объекта, после чего он передается в лизинг получателю. «Инструмент лизинга коммерческой недвижимости особенно эффективен для недавно построенных объектов, в связи с тем, что есть возможность применения коэффициента ускоренной амортизации до 3 и отложенной во времени уплаты налога на прибыль. Кроме того, все платежи по лизингу относятся на себестоимость. Амортизация при лизинге списывается быстрее, соответственно, быстрее снижаются остаточная стоимость объекта и сумма налога на имущество», — поясняет Кирилл Царев. В итоге здание, приобретенное с помощью финансовой аренды, может оказаться ощутимо дешевле, чем при покупке его с оформлением банковского кредитования.

Лизингодателей, работающих в области лизинга недвижимости, сравнительно немного — едва ли треть участников рынка ежегодно осуществляет такие сделки. В 2010 году среди них было 30 компаний, в 2011 году — 34. Это объясняется тем, что в лизинге недвижимости стоимость объектов по сравнению с другими сегментами велика и позволить себе активно выступать на этой арене могут лишь крупные игроки, особенно крупные финансовые структуры с госучастием. Сегмент так же характеризуется высокой концентрацией (на топ-10 компаний в 2011 году приходилось 84% новых сделок, за первое полугодие 2012 на топ-10 приходится уже 91% сделок) и волатильностью участников. На 1 января 2010 и 2011 годов и 1 июля 2012 года только шесть компаний дважды попадали в десятку лидеров рынка. При этом только одна из них — «Сбербанк Лизинг» трижды попадала в тройку лидеров и занимала первое место в рейтинге в 2010 и 2011 годах.

Один из лидеров этого рынка — «Сбербанк Лизинг» — одновременно и самый быстрорастущий игрок в этом сегменте. Совместно с ОАО «Сбербанк России» компания разработала новые продукты финансового и возвратного лизинга для различных типов объектов и в результате активно нарастила портфель сделок. Были реализованы лизинговые проекты (в том числе и возвратный лизинг) с предприятиями Санкт-Петербурга, Краснодар, Калининграда, Московской области, Перми, Подольска и других городов. Не так давно была совершена крупнейшая на российском лизинговом рынке недвижимости сделка — на сумму свыше 3 млрд рублей в Уфе (Башкирия) с ООО «ТСК „Центральный рынок“».

«В отличие от многих менее ресурсоемких сегментов рынка, в лизинге недвижимости для клиентов дочерней компании Сбербанка могут быть разработаны индивидуальные условия. На сегодняшний день максимальный срок договора лизинга от «Сбербанк Лизинга» составляет десять лет, сумма финансирования — до 80% от рыночной стоимости объекта. Но для первоклассных объектов недвижимости (с точки зрения местоположения, арендаторов, финансово-экономических показателей) могут быть разработаны индивидуальные условия. Поэтому, например, конвейерная схема, которую компания использует для типовых продуктов, чтобы срок расматривания заявок исчислялся часами, тут не подходит», — уточняет Кирилл Царев.

Компания совместно с материнским банком разработала новые продукты финансового и возвратного лизинга для различных типов объектов, и активно нарастила портфель сделок. В отличие от многих менее ресурсоемких сегментов рынка, в лизинге недвижимости для клиентов ими могут быть предложены и индивидуальные условия. На сегодняшний день максимальный срок договора в Сбербанк Лизинг составляет 10 лет, сумма финансирования — до 80% от рыночной стоимости объекта.

В результате «Сбербанк Лизинга» реализовывал лизинговые проекты с предприятиями Санкт-Петербурга, Краснодар, Калининграда, Московской области, Перми, Подольска и других городов. Кроме того, в Уфе в 2011 году была совершена крупнейшая на российском рынке сделка по возвратному лизингу недвижимости — проведено рефинансирование строительства Торгового комплекса «Центральный» на сумму свыше 3 млрд рублей сроком на 10 лет.

В Западном Европе лизинг недвижимости как инструмент финансирования применяется уже давно, и сегодня до 40% объектов приобретаются по лизингу. При этом если в России объектом лизинга может быть только коммерческая недвижимость, то в Европе это и жилая недвижимость, а в ряде стран — и земля. Очевидно, расти объемы сделок будут и в России. «Мы видим серьезный спрос, причем больше в регионах, нежели в Москве. Там есть существенный дефицит коммерческих площадей, а „длинные“ деньги получить непросто», — говорит господин Царев.

Тем не менее взрывного роста ждать, конечно, не стоит: лизинг экономически оправдан далеко не для всех объектов. Он эффективен прежде всего для крупных объектов коммерческой недвижимости, которые уже приносят рентабельный доход или только вводятся в эксплуатацию. В случае сохранения стабильности на рынке можно ожидать существенного укрепления этого сегмента. Впрочем, даже в случае негативных изменений в экономике у лизинга недвижимости впереди большие (хоть и отложенные) перспективы, считают в «Сбербанк Лизинг»: «Если в ближайшее время мы вновь столкнемся с кризисом ликвидности и, как следствие, с дефицитом „длинных“ денег, то о лизинге недвижимости на какое-то время придется забыть. Однако этот инструмент уже доказал свою эффективность в посткризисной экономике, и в долгосрочной перспективе он обязательно займет заметную долю рынка финансирования».

Роман Романовский

Райффайзен ЛИЗИНГ

Наши инвестиции в ваше развитие!

ООО «Райффайзен-Лизинг» предлагает

Лизинг промышленного оборудования
Лизинг грузового и легкового автотранспорта
Лизинг строительной и грузоподъемной техники
Лизинг других видов оборудования

Москва (495) 721 9980
Санкт-Петербург (812) 718 6840
Новосибирск (383) 210 5914
Екатеринбург (343) 378 4717
Самара (846) 267 3879
Н. Новгород (831) 431 7006
Краснодар (861) 210 9924

www.rlr.ru info-rlru@raiffeisen.ru

Райффайзен-Лизинг. Умножение возможностей