

ЛИЗИНГ

Грузы пошли вплавь: новые перспективы лизинга морских и речных судов

Доходы операторов в сегменте железнодорожного транспорта существенно снизились в связи с уменьшением перевозок. Речные и морские перевозчики, напротив, наращивают объемы транспортируемых грузов. Поэтому у них есть стимулы для обновления и пополнения собственного флота. В «Газпромбанк Лизинг» считают, что данная отрасль имеет большие перспективы для лизингополучателей.

— конкуренты —

Сегмент речных и морских судов пока не составляет существенной доли рынка лизинга, но может быть быстро увеличен за счет стремления крупных компаний-грузоотправителей минимизировать риски и оптимизировать себестоимость доставки. В связи с увеличением потребности в грузовых перевозках грузов по воде и, соответственно, к услугам компаний, которые могут предоставить в лизинг суда для таких перевозок.

Разветвленность речной сети России обуславливает высокое значение водного транспорта для нашей страны. Понятно, что его развитие играет существенную роль в экономике и несет в себе огромный потенциал для участников данного сегмента рынка процесса. Речная сеть на территории России расположена преимущественно меридионально, что в соотношении с преимущественно широтным расположением дорожной сети создает обширные возможности для развития бизнеса речных грузовых и пассажирских перевозок на всей территории России. Стоит также упомянуть о том, что себестоимость грузо-перевозок водным транспортом на 10–15% ниже по сравнению с железнодорожным и на 40% дешевле автомобильного транспорта. Есть и ряд других преимуществ: большая грузоподъемность, незначительные ограничения по объему и габаритам грузов. Поэтому столь востребован та-

кой транспорт, как сухогрузы, нефтяные танкеры и буксиры.

Также очень перспективно использование судов смешанного типа «река-море». Из-за того что реки в холодное время года замерзают и становятся непригодными для судоходства, речные суда простаивают в доках до полугода. А суда класса «река-море» могут работать круглый год.

Яркий пример этого: заключенный контракт между ЗАО «Газпромбанк Лизинг» и Средне-Невским судостроительным заводом (входит в ОСК) на строительство шести буксиров для ООО «П. ТрансКо» (партнер «Северстали»). Буксиры предназначены для толкания сухогрузных барж, строительство которых ведется на заводе «Красное Сормово» (ОСК) также с участием «Газпромбанк Лизинг». Потребность в грузовых толкаемых составах судов класса «река-море» постоянно возрастает, в РФ судов данного типа практически нет. Перевозка грузов толкаемыми составами стоит значительно дешевле, чем перевозка традиционными сухогрузами и танкерами, и, по прогнозам специалистов, в ближайшие годы российскому и за-



Объемы перевалки контейнеров в российских портах продолжают расти в среднем на 4,6% в год

рубежному рынку потребуются от нескольких десятков до нескольких сотен толкаемых составов для эксплуатации не только на реках с малыми глубинами, но и на море.

Другая причина роста популярности речного и морского транспорта — активное развитие туристического бизнеса в России. С увеличением числа иностранных и российских туристов увеличивается спрос на

морские путешествия и речные круизы по России. В связи с этим многим туристическим компаниям требуется обновить парк теплоходов и речных катеров. По прогнозам экспертов, развитие транспортного сектора России до 2017 года будет характеризоваться обновлением основных фондов. В частности, речь идет о речных судах, износ парка которых на настоящий момент составляет около 83%, а средний возраст более 30 лет.

Что касается грузооборота, то объемы перевалки контейнеров в российских портах продолжают расти в среднем на 4,6% в год. Также стоит упомянуть о хороших перспективах добычи и потребления природного газа и связанных с ним продуктов нефтехимии, которые потребуют перевозок водным путем. Два основных фактора, приводящих к серьезным изменениям в поставках газа, — это разработка сланцевого газа в США и исследование Северного морского пути. Бум разработки месторождений сланцевого газа в США, который начался в конце 1990-х, продолжит менять картину добычи газа в мире. Сегодня мощностей по сжижению/регазификации/транс-

портировке все еще недостаточно для существующего спроса.

Нынешняя цена доставки сжиженного природного газа (СПГ) из

США в Азию позволяет ему конкурировать с газом из Персидского залива, что в итоге меняет маршруты поставок и формирует маршрут из Мексиканского залива в Азию. Здесь нужно упомянуть о том, что в 2012 году была совершена первая поставка СПГ из Норвегии в Азию через Арктику, которая доказала эффективность северного пути, экономящего 40% времени. Так что маршрут поставок норвежского газа (до сих пор его возили через Суэцкий канал), вероятно, изменится.

Спрос на сжиженный газ вырастет не только за счет общего роста потребления энергии, но и за счет спроса со стороны заводов PDN в Китае, роста потребления газа в Японии, снижающего зависимость от атомной энергетики, а также перехода автомобильного сегмента Южной Кореи на газ.

С учетом всего вышесказанного становится понятно, почему все больше грузоотправителей стремится оптимизировать свою транспортную составляющую путем перехода к речным и морским перевозкам. Можно предположить, что в ближайшие годы лизинговым компаниям, судостроителям и операторам будет о чем договариваться.

Алексей Стригин

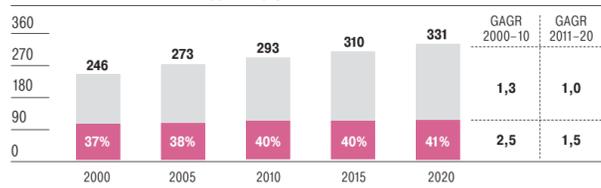
ПРИПЫЛИ

На сегодняшний день рынок лизинга морских и речных судов занимает незначительную долю в объеме российского рынка лизинговых услуг. Его доля в новом бизнесе лизинговых компаний по итогам 2012 года составила немногим более 1,5%, что несколько меньше по сравнению с 2011 годом. Объем новых сделок в сегменте лизинга водного транспорта в прошлом году составил порядка 20 млрд руб., опять-таки показав незначительное падение.

Причина подобного положения дел заключается в достаточно сложной финансовой ситуации, в которой пребывают как потенциальные заказчики водных судов, так и их производители. Этот сегмент достаточно узок, специализирован. Меры государственной поддержки пока не соответствуют имеющимся потребностям. Существует «Программа развития лизинга морских и речных судов отечественного производства», оператором которой является ОАО ОСК, однако масштабы ее реализации пока далеки от требуемых. В соответствии с условиями программы ОСК предоставляет лизинговым компаниям, участвующим в сделке по лизингу судов, финансирование по ставке рефинансирования ЦБ РФ на срок до десяти лет. Однако особенностью лизинга судов выделяется в том, что срок их окупаемости составляет в среднем 20–30 лет, что значительно превышает допустимые сроки заключения лизингового контракта. На практике подобная проблема решается следующим образом: на протяжении действия всего договора лизинга выплачиваются приемлемые для клиента ежемесячные платежи по договору лизинга, так что выкупной платеж в итоге составляет чуть ли не половину стоимости судна. По окончании срока лизинга возможна реструктуризация договора или привлечение лизингополучателем банковского кредита, из которого и выплачивается выкупной платеж. Теоретически после оплаты выкупного платежа возможна реализация передешедшего в собственность к лизингополучателю судна по схеме возвратного лизинга, то есть лизинговая компания может выкупить это судно у клиента и опять передать его в лизинг тому же лизингополучателю.

Вячеслав Соловьев, генеральный директор ОАО «ВЭБ-лизинг»

МИРОВОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ ЭНЕРГИИ (КВАДРИЛЛИОНЫ ВТУ, БРИТАНСКАЯ ТЕПЛОВАЯ ЕДИНИЦА)



КОРПОРАТИВНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ♪ ФАКТОРИНГ И ЛИЗИНГ ♪
АККРЕДИТИВЫ И ГАРАНТИИ ♪ ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ♪

ГАРМОНИЧНОЕ ЗВУЧАНИЕ КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

www.gazprombank.ru

8-495-913-74-74, 8-800-100-07-01

ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия Банка России № 354. Реклама.

На тормозах

— автопром —

Лизингу легкового транспорта пока еще далеко до своего «коллег» — сегмента коммерческих авто. Но ситуация постепенно меняется: «легковой» лизинг становится все более популярным в корпоративной среде, чаще всего среди ИЧП. Видя такой спрос, продавцы активно расширяют линейку предложений для таких клиентов.

В целом автотранспортная отрасль переживает не самые лучшие времена. По данным Ассоциации европейского бизнеса, российский автомобильный рынок в период с января по август 2013 года показал падение на 7% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Объем продаж новой техники в августе 2013 года сократился на 10%. Автолизингу тоже «досталось». «Я не вижу поводов для роста конкретно лизинговых продуктов, и, скорее всего, общий объем по итогам года в деньгах покажет спад», — говорит Андрей Шенк, аналитик «Инвесткафе».

Несмотря на сохранение негативной тенденции до конца года, участники рынка ожидают продолжения роста объемов нового бизнеса в сегменте лизинга в первую очередь легковых автомобилей. Пока что основная часть рынка лизинга приходится на коммерческий транспорт, нежели на пассажирский сегмент. По данным «Инвесткафе», от общих продаж легковых автомобилей в лизинг продается не более 3%, а это порядка 75 тыс. легковых машин в год.

По данным «ВТБ Лизинга», в первом полугодии 2013 года доля лизинга легковых автомобилей в новом бизнесе лизингового рынка составила 9,2%, прирост объема нового бизнеса в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года достиг 16,5%. «Эта динамика обусловлена двумя тенденциями: с одной стороны, отсутствием у лизингополучателей свободных оборотных средств на покупку транспорта, а с другой стороны, созданием конкурентных предложений для клиентов от лизинговых компаний за счет предоставления импортерами специальных условий на автомобильную технику», — говорит генеральный директор ОАО

«ВТБ Лизинг» Андрей Коноплев. Текущая экономическая ситуация не дает позитивного прогноза и оптимизма для предприятий и предпринимателей, работающих в сегменте малого и среднего бизнеса. Банки неохотно идут на финансирование небольших компаний, поэтому многие из них все пристальнее обращают внимание на лизинг как более простой и доступный инструмент обновления основных фондов, в первую очередь транспортных средств.

Кроме того, компании, имеющие небольшие оборотные средства, вынуждены просчитывать все затраты на приобретение и владение автотранспортом. Включение лизинговых платежей в состав себестоимости продукции при расчете налогооблагаемой прибыли приводит к сокращению сумм, подлежащих к уплате в бюджет в виде налога на прибыль, что косвенно приводит к экономии бюджета компании. Также применение коэффициента ускоренной амортизации позволяет лизингополучателю по окончании срока договора получить в собственность малоизносное оборудование, которое в бухгалтерском учете будет значиться как полностью амортизированное.

Одним из преимуществ лизинга для ИЧП являются и более гибкие ставки, а также отсутствие роста долговой нагрузки на бизнес, а следовательно, позволяет использовать кредитный ресурс под другие цели. Упрощает учет и отсутствие прав собственности. «Также лизинг позволяет менять автомобили под потребности без их перепродажи», — говорит господин Шенк. Все это создает необходимый набор аргументов в пользу лизинга.

По словам участников рынка, за 25 лет кредитной деятельности российский коммерческие банки так и не развили услугу лизинга легкового транспорта — все только начинается. «Существует своеобразный водораздел между продажами юридическим лицам, которые занимают около 10% общих продаж почти в 3 млн только легковых автомобилей в год, и продажами физическим лицам, которые занимают до 90% от этого объема. Поэтому когда говорят о банковском автокредите в размере до 50% от общих продаж автомобилей, то речь,

скорее всего, идет о продажах физическим лицам», — говорит вице-президент по развитию бизнеса Europlan Александр Михайлов. — Автолизинг, в свою очередь, занимает существенную долю именно корпоративных продаж. Но в силу относительной неразвитости в РФ последних получает относительно невысокое проникновение в общие продажи в 2–5%. В денежном выражении тем не менее и это огромные величины: лизинг легковых автомобилей в 2012 году превысил 100 млрд руб.».

Ведущие автопроизводители видят потенциал лизинга легкового транспорта и активно развивают дополнительные каналы продаж, в том числе через взаимодействие с лизинговыми компаниями. Так, официальные импортеры марок Honda и Volvo, которые ранее больше ориентировались на продажу физическим лицам, сейчас запустили масштабные лизинговые программы для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

При выборе автомобилей для корпоративного парка лизингополучатель в первую очередь обращает внимание на стоимость автомобиля и затраты на его владение, которые прежде всего включают сервисное и гарантийное обслуживание, эксплуатационные расходы. Так, по данным «ВТБ Лизинга», в Московском регионе клиенты предпочитают брать в лизинг автомобили европейских и корейских производителей в кузове седан среднего ценового сегмента (до 1 млн руб.). В среднем ценовом сегменте наиболее востребованы автомобили марок Ford, Opel, KIA, Nissan, Toyota, Renault, Citroen, Peugeot и т. д. В то время как в регионах клиенты больше ориентированы на технику отечественного производства или импортного производства в низком ценовом сегменте, что связано с ее быстрой окупаемостью и низкой стоимостью владения. Популярными марками являются АвтоВАЗ, Renault, Daewoo. Автомобили представительского класса, такие как Audi, BMW, Mercedes, Cadillac и т. д., больше востребованы для обслуживания первых лиц компаний и используются как дополнение к корпоративному парку.

Иван Петров