

ПЕРЕДАВАЙТЕ ЗА ПРОЕЗД

В СВЯЗИ С ЯРКО ВЫРАЖЕННЫМИ НЕГАТИВНЫМИ ТЕНДЕНЦИЯМИ В ЭКОНОМИКЕ МНОГИЕ ПЕРЕВОЗЧИКИ СОКРАТИЛИ РАСХОДЫ И ОТЛОЖИЛИ ОБНОВЛЕНИЕ СВОИХ ПАРКОВ ДО ЛУЧШИХ ВРЕМЕН. ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ТАКЖЕ НЕ СТРЕМЯТСЯ РАБОТАТЬ В СЕГМЕНТЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА, УКАЗЫВАЯ, ЧТО ЭТО ВЫСОКОРИСКОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ, А САМ ПРЕДМЕТ ЛИЗИНГА НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛИКВИДНЫМ.

УЛЬЯНА ТЕРЕЩЕНКО

По итогам 2013 года российский рынок автобусов испытал самый резкий спад продаж среди всех секторов автомобильного рынка. В этом году тренд сохранился. По итогам первого полугодия 2014 года автобусы по темпам падения вновь опередили все остальные сегменты авторынка. Их продажи сократились почти на 23% и составили немногим более 24 тыс. единиц техники.

Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент», утверждает, что частные компании, работающие в сегменте общественного транспорта, скорее всего, сократили приобретение техники, причем не только прямые покупки, но и приобретение такой техники в лизинг. «Причина этого та же самая: стагнация в экономике, нарастание кризисных явлений, ухудшение финансового состояния транспортных компаний, ужесточение условий предоставления заемных средств. В складывающейся ситуации единственная возможность для лизинговых компаний — ставка на власти городов, у которых почти нет проблем с деньгами и которые проводят обновление парка общественного транспорта регулярно. Но и здесь не все так просто. Как



ТАЖЕЛАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ — В ЧИСЛЕ ДРУГИХ ФАКТОРОВ — ВЫНУДИЛА ПЕРЕВОЗЧИКОВ СОКРАТИТЬ РАСХОДЫ НА ОБНОВЛЕНИЕ СВОИХ ПАРКОВ

правило, города (муниципалитеты) приобретают автобусы, троллейбусы и трамваи в собственность, а лизинг используют не очень охотно. Тем не менее часть делает это с помощью лизинга, и у лизинговых компаний есть возможность предложить им

свои услуги. Возможно, что и в Петербурге могут найти компании, которые возьмут общественный транспорт в лизинг. Скорее всего, это будут частные компании. А вот в Ленобласти не исключено, что и районы, и отдельные города могут обратиться к этому инструменту с целью обновления собственного парка, ведь они сразу не могут выделить столько средств из своего бюджета, чтобы приобрести в собственность автобусы, троллейбусы и трамваи», — предполагает аналитик.

ВЫСОКИЕ РИСКИ Дмитрий Паславский, коммерческий директор ООО «Лентранслизинг», говорит, что общественный транспорт традиционно является рискованным сегментом, в котором ООО «Лентранслизинг» старается не работать. «Риски связаны со сроком предоставления маршрутов пассажирских перевозок. Этот срок — один год. При этом срок лизинга для окупаемости проекта для перевозчика составляет около пяти лет. Потеря маршрута для перевозчика означает остановку деятельности даже при наличии необходимого автопарка, а для лизинговой компании — проблемного клиента. При этом предмет лизинга не является ликвидным, так как маловероятно оперативно и по достаточной цене реализовать парк из, например, десяти и более городских автобусов», — поясняет он.

Это утверждение подкрепляется словами других игроков лизингового рынка.

В частности, генеральный директор ЗАО «ЗЕСТ» Олег Ануфриев указывает на то, что игроки рынка коммерческих перевозок Санкт-Петербурга отмечают, что, к сожалению, в городе не созданы единые условия для всех участников. «Недавнее решение отдать ГУП „Пассажиравтотранс“ некоторые автобусные маршруты вне конкурсных процедур в соответствии с местным законом „О наземном пассажирском транспорте“ вызвало волну возмущения среди коммерческих перевоз-

чиков города. Согласно этому документу, часть автобусных маршрутов входит в так называемую „обслуживающую транспортную сеть“, и, являясь стратегическими, они могут быть отданы государственному перевозчику без проведения конкурса. При этом нигде не прописано, по каким критериям отбираются эти маршруты. Самые выгодные направления комитет по транспорту пытается оставить под контролем государственной компании. Перевозчики же подобные действия пытаются обжаловать в суде», — рассказывает он.

Господин Ануфриев также добавляет, что местные игроки, находясь в подобных условиях, опасаются расширять свои парки, так как перспектива остаться без работы, зато с долгами по кредитам и лизинговым платежам вполне реальна. «Большинство компаний сейчас находится в ожидании 2015 года, когда должны быть проведены конкурсы на обслуживание коммерческих маршрутов», — констатирует господин Ануфриев.

По словам директора филиала ООО «РЕСО-Лизинг» в Санкт-Петербурге Сергея Иванова, компания практически не работает в данном сегменте. «По нашим оценкам, данное направление является высокорискованным и малоприбыльным для компании. Как известно, общественный транспорт низкодоходный (а зачастую убыточный) вид деятельности, нуждающийся в дотациях и длительных сроках финансирования», — подчеркивает господин Иванов.

СОМНИТЕЛЬНЫЙ СПРОС Эксперты рынка указывают на то, что многие компании откладывают свои планы по модернизации своих парков.

Мурат Сатаев, директор Северо-Западного регионального филиала ЗАО «Сбербанк Лизинг», отмечает, что в целом в разрезе регионов РФ роста спроса на лизинг общественного транспорта пока не наблюдается. «Это связано в основном с процессами секвестирования региональных бюджетов. Если говорить про Петербург, то здесь лизинг в качестве финансового инструмента активнее используется частными перевозчиками, которые обновляют подвижной состав для работы на своих коммерческих маршрутах на поэтапной основе, то есть по мере выхода техники из строя. Муниципальные власти же еще не оценили всех преимуществ лизинга общественного транспорта, хотя их достаточно много. Лизинг значительно облегчает планирование за счет равномерного распределения затрат в течение всего срока лизинга. Вопрос приобретения и финансирования активов решается одновременно. Также лизинг дает возможность одновременно сократить ежегодные расходы и сразу приобрести весь необходимый транспорт», — объясняет выгоды господин Сатаев.

При этом для лизингодателя есть немало трудностей. Например, добавляет

СТАБИЛЬНОСТЬ
НАДЕЖНОСТЬ
УСПЕХ

ОБОРУДОВАНИЕ И ТЕХНИКА В ЛИЗИНГ НА ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ

- финансирование лизинговой сделки за 5-10 дней
- гибкий график уплаты лизинговых платежей
- отсутствие дополнительных залоговых обязательств
- специальное предложение по страхованию предмета лизинга

www.slc-leasing.ru
(812) 331 0101

SLC
SAINT-PETERSBURG LEASING COMPANY

ООО «СЛК». РЕКЛАМА