

Review



«Мы никогда не были и не станем дистрибутором государственных субсидий»

Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК) в текущем году второй раз подряд стала лидером отраслевых рейтингов как по объему нового бизнеса, так и по размеру лизингового портфеля. Первый заместитель генерального директора компании **Антон Борисевич** подчеркивает, что ГТЛК — это механизм по привлечению внебюджетных инвестиций в развитие высокотехнологичных отраслей экономики России.

— передовики производства —

— Каковы ваши прогнозы по лизинговому рынку? Какой результат компании ожидаете по итогам года?

— Думаю, что в целом рынок будет расти, поскольку мы видим существенное оживление в железнодорожном и авиационном сегментах. Результаты ГТЛК в этом году будут как минимум не хуже, чем в прошлом. В рейтинге «Эксперта», который должен выйти по итогам девяти месяцев, мы намерены сохранить ведущие позиции в сегментах авиации, железнодорожного и водного транспорта.

— Насколько фактор близости к государственным средствам и субсидиям является определяющим в нынешних достижениях ГТЛК?

— Это совершенно не так. Мы никогда не были и не станем дистрибутором государственных субсидий — мы ими пользуемся наравне со всеми участниками рынка. Проекты, которые мы реализуем, всегда предполагают софинансирование.

Сегодня ГТЛК — крупнейшая компания на рынке лизинга России, хотя начинала свою историю как компания, реализующая в 2009 году в рамках антикризисных мер правительства программу по развитию лизинга коммунальной и дорожно-строительной техники. Сегодня мы активно ведем работу не только с Минтранс, но и с Минпромторгом РФ, видим перспективы сотрудничества с Минэнерго и другими отраслевыми министерствами, поскольку ГТЛК — это механизм, который позволяет реализовывать задачи по привлечению внебюджетных инвестиций в различные отрасли экономики. И мы делаем это как с привлечением, так и без привлечения государственных средств в капитал компании.

Мы привлекаем внебюджетное финансирование всеми доступными инструментами, в том числе на международных рынках. По нашим подсчетам, за последние несколько лет и только на международных рынках ГТЛК привлекла в российскую экономику внешних инвестиций на сумму более \$2 млрд, и мы продолжаем это делать. Буквально в конце октября, несмотря на все нынешние конъюнктурные сложности, мы успешно закрыли сделку с международными финансовыми институтами о привлечении \$340 млн. Общий объем инвестиций ГТЛК в транспортную отрасль России за период с 2009 года по третий квартал 2018 года составил 752 млрд руб.

— Аналитики говорят о росте спроса на железнодорожные вагоны. Чем он обусловлен?

— Мы считаем, что с точки зрения доходности рынок оперирования железнодорожными вагонами вышел в зону инвестиционной привлекательности. Сегодня вложения в це-

лый ряд типов подвижного состава имеют очень хорошие перспективы окупаемости. Все, что происходит на рынке за последние три года, можно назвать позитивным. Ситуация до начала 2016 года, когда доходность практически по всем типам грузовых вагонов не позволяла выплачивать даже проценты по привлеченным средствам, сменилась обратным трендом, операторская ставка поступательно растет.

— Можно ли ожидать возвращения профицита грузовых вагонов?

— На горизонте последних десяти лет было уже два крупных обвала и два восстановления рынка. И то и другое происходило достаточно быстро. Сегодня никаких предпосылок повторению ситуации профицита вагонов мы не наблюдаем. Цикл списания старых вагонов, который был запущен 31 декабря 2015 года, по большому счету завершается. Уже сейчас объемы списания старых вагонов несопоставимы с объемами утилизации парка два года назад. Мы теперь хорошо понимаем, что такое баланс подвижного состава, какова потребность на текущие годы и ближайшую перспективу, следим за объемами производства новых вагонов. И если мы увидим, что рынок близок к насыщению, мы скорректируем свои планы по объему новых инвестиций.

Кроме того, операторов грузовых вагонов стало существенно меньше, и они продолжают укрупняться. С рынка ушли откровенные спекулянты, которые делали свой бизнес на перепродаже вагонов во время роста цен на подвижной состав. Сегодня рынок вполне осознал, что железнодорожные вагоны — это не спотовый бизнес, в нем нужно хорошо разбираться и если заходить, то надолго. Очень приятно, что на рынке остались только те компании, которые занимаются этим бизнесом серьезно и сосредоточены на оперировании подвижным составом, а не на владении им.

Хочу отметить и зрелость позиции финансовых институтов, которые стали более взвешенно подходить к кредитованию новых приобретений. Я позволю себе заявить от лица сообщества лизинговых компаний и всех финансистов, работающих в железнодорожной отрасли, о том, что мы теперь очень внимательно мониторим такой показатель, как потребный парк вагонов на сети, следим за перспективами роста грузовых перевозок, объемами производства и портфелем заказов вагоностроительных заводов.

— Каковы особенности лизинговых сделок с так называемым инновационным подвижным составом повышенной грузоподъемности? Насколько он оказался интересным активом?

— Первые предложения сделок с инновационным подвижным составом мы начали получать в 2012 году, но отнеслись тогда к ним доста-



ПЕЛЛА КАСКОНИ

точно осторожно. Все-таки это были вагоны абсолютно новой конструкции, у них не было длительной истории эксплуатации, на тот момент еще ни один вагон не проходил тот самый удлинненный срок службы до первого деповского ремонта, который был заявлен производителем как одно из его конкурентных преимуществ. Сейчас мы видим, что судьба этого вагона складывается ровно так, как обещали производители, и это очень перспективный сегмент для лизинга.

Сегодня ГТЛК — один из крупнейших инвесторов и собственников этого типа подвижного состава. Он позволяет перевозить больше грузов меньшим количеством вагонов, что особенно важно с точки зрения пропускной способности железнодорожной сети. Но следует иметь в виду, что возможности покупки инновационных вагонов сегодня сильно ограничены: купить вагон Объединенной вагонной компании с поставкой в этом году и следующем году уже вряд ли получится. Так что мы ждем расширения объема производства инновационных вагонов от УВЗ.

— Есть ли еще спрос на «классические» вагоны?

— Конечно! Полувагон с нагрузкой 23,5 тонны на ось отнюдь не стал «изгоем» на железной дороге: он точно так же перевозит грузы и сохраняет свои потребительские свойства. Да, в текущей конъюнктуре рынка инновационный вагон наиболее эффективен для перевозок экспортного угля, но это же не значит, что с его появлением мы должны забыть о других грузах и других моделях. Вагонов «классической» модели значительно больше на российских же-

лезных дорогах, чем инновационного парка, и, хотя его доля растет, этот подвижной состав пока еще не стал основным типом эксплуатируемых грузовых вагонов.

В конечном итоге решение о выборе модели подвижного состава — это вопрос железнодорожных операторов, это их бизнес, который они ведут с грузовладельцем, а мы ориентируемся на их спрос. Тем не менее мы убеждены, что курс на увеличение грузоподъемности вагона, который взят промышленностью, очень эффективен. Мы с большой надеждой ждем завершения испытаний и выхода на коммерческий рынок вагонов с осевой нагрузкой 27 тонн. Думаю, что наша компания станет одним из первых покупателей такого подвижного состава. Вопрос развития тяжеловесного движения, впрочем, связан с позицией «Российских железных дорог» как владельца инфраструктуры: здесь нужно быть уверенным, что сеть будет успешно работать с таким подвижным составом.

— Насколько лизинговые компании могут помочь государству решить проблему обновления парка пригородных электричек?

— Это колоссальная задача и большие перспективы для рынка лизинга. Здесь тоже, к сожалению, без господдержки обойтись невозможно, потому что обновлять парк нужно не только в тех компаниях, где финансовая ситуация это позволяет. Гораздо более остро стоит проблема содержания и обновления парка в регионах за пределами центральной части России.

Хочется отметить, что три года назад, когда мы реализовывали первые проекты с Центральной пригород-

ной пассажирской компанией, мы были единственными на рынке, кто интересовался электричками. Тогда нам удалось привлечь деньги пенсионных фондов и в принципе впервые создать условия, при которых покупка нового подвижного состава стала возможной. Теперь этот рынок превратился в достаточно конкурентный сегмент, в нем работают уже несколько лизинговых компаний, такие как «ВЭБ-Лизинг», «Сбербанк Лизинг», а у нас количество клиентов увеличилось с одного до трех.

Конечно, проблем в этом секторе еще очень много, и они связаны не только со стоимостью новых электричек, но и с вопросами тарифного регулирования, уровнем затрат на поддержание эксплуатации подвижного состава. Но мы вполне удовлетворены, что благодаря этой инициативе нам удалось в каком-то смысле запустить новый рынок. Считаю, что у этой программы очень хорошее будущее. Это один из социально значимых видов транспорта, и его обновление — критически важная для государства задача. Мы принимали участие в заседаниях нескольких государственных комиссий, которые специально были посвящены вопросу обновления пригородных электропоездов, и направили им свои предложения и инициативы. Уверен, что решение этого вопроса будет обязательно найдено.

— Как идет реализация программ в сфере водного транспорта?

— На сегодняшний день ГТЛК занимает лидирующие позиции на рынке лизинга отечественного водного транспорта и является драйвером его развития. По заказу нашей компании на российских верфях постро-

ено 33 судна, в постройке — еще 24. Несмотря на то что в нашем портфеле есть и суда класса deep sea, мы специализируемся на судах класса «река-море», которые строятся на российских верфях. Они, как правило, используются на фидерных перевозках от крупнейших портов консолидации грузов и каботажных перевозках по России. В портфеле ГТЛК есть не только танкеры для нефти и химических грузов, но и сухогрузные корабли, осуществляющие в том числе экспортные перевозки зерна, которые сегодня богата наша страна.

Мы считаем перспективным и пассажирский сегмент судоходства. У нас уже есть контракт некоммерческого лизинга с государственным софинансированием на два грузопассажирских судна для регулярных перевозок между Сахалином и материком, а сейчас мы изучаем возможность строительства других типов пассажирских судов для коммерческих заказчиков.

— Разве есть в России спрос на пассажирские паромы?

— Хочу напомнить, что мы начали активно строить гражданский флот еще пять лет назад и запускали эту программу без дополнительного государственного финансирования, только с использованием текущих субсидий. Сегодня мы видим, что этот сегмент будет расти, анонсированы новые программы господдержки, в том числе с участием ГТЛК. Мы считаем, что расцвет гражданского судостроения России не за горами, и нами уже создан хороший задел. Когда мы заключали первые заказы на российских верфях, для них каждое новое судно было очень значительным событием. Сейчас эти предприятия загружены на годы вперед и чувствуют себя очень стабильно. По ряду проектов мы уже заказываем целые серии паромов из 10–15 судов, а это, как вы понимаете, уже совсем другая экономика для судостроительного предприятия.

— Как ГТЛК будет участвовать в программах по развитию региональной авиации?

— В первую очередь продолжим реализацию программы лизинга отечественных самолетов SSJ 100. Мы показали, что у этих самолетов есть рынок не только для лидера отрасли «Аэрофлота», но и для региональных перевозчиков. Продолжим активно передавать в лизинг новые вертолеты региональных авиакомпаний, которые чувствуют себя на рынке вполне устойчиво и исправно оплачивают лизинговые платежи. Также мы поставляем в лизинг самолет L-410, который теперь собирается в России на Уральском заводе гражданской авиации. Бизнес на небольших пассажирских самолетах очень сложный и дорогостоящий, в пересчете на одного пассажира себестоимость перевозок оказывается очень высокой. Но при этом такие самолеты практически незаменимы в тех регионах, где транспортная доступность в некоторые сезоны вообще ограничивается только воздушным сообщением. Поэтому развитие этого сегмента должно быть связано с государственной поддержкой — прежде всего со стороны региональных властей. Мы видим, что как только субсидии прекращаются, полеты быстро становятся убыточными и бизнес уходит из этих проектов.

Беседовала Елена Разина

