

ВАГОНЫ СНОВА ЕДУТ В ЛИЗИНГ

РЫНОК ЛИЗИНГА ДВИЖЕТСЯ К НОВЫМ РЕКОРДНЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ БЛАГОДАРЯ СТРЕМИТЕЛЬНОМУ РОСТУ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО СЕКТОРА. АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ, НИКОЛАЙ ЗАБРОДИН («Ъ-ЛИЗИНГ», № 83 ОТ 17.05.2018)

Проблема переизбытка грузовых вагонов на железной дороге полностью решена, констатируют профильные чиновники, лизинговые компании и операторы подвижного состава. Государственное стимулирование спроса на инновационные вагоны повышенной грузоподъемности вкупе с ускоренным списанием устаревшего подвижного состава в течение последних двух лет привели к росту закупок грузовой железнодорожной техники, в том числе в лизинг. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» (RAEX), в прошлом году именно этот сегмент стал главным драйвером роста рынка лизинга: после пятилетнего спада объем нового бизнеса лизинговых компаний в железнодорожном сегменте вырос более чем в два раза в сравнении с показателями 2016 года (на 111%), до 219 млрд рублей.

Несмотря на то что вагоны нового поколения существенно дороже обычных, спрос на них растет за счет роста доходности железнодорожных перевозок: в течение прошлого года средняя ставка предоставления подвижного состава выросла практически вдвое — с 800 до 1,6 тыс. рублей в сутки за вагон. Кроме того, как отмечает генеральный директор компании «ВТБ Лизинг» Дмитрий Ивантер, предложение по продаже подвижного состава на российский рынок довольно ограничено, что дополнительно стимулирует рост спроса на вагоны в лизинг. «Компании, получающие у заводов квоты на поставку подвижного состава, все чаще обращаются к лизингу как инструменту финансирования сделок», — отмечает он, полагая, что это и стало главным фактором роста рынка в прошлом году, и этот фактор будет действовать и в нынешнем.

Но, например, в «Сбербанк Лизинг» прогнозы по железнодорожному сегменту оптимистичные. «Роста производства и приобретения вагонов по сравнению с 2017 годом не ожидается. Скорее всего, по окончании 2018 года мы зафиксируем снижение общего объема производства вагонов и, как следствие, снижение объемов лизинга нового подвижного состава», — поделились своими оценками в пресс-службе компании.

В «Сбербанк Лизинг» предполагают, что «объем и количество сделок будет сокращаться из-за мировой политической и экономической ситуации», которая заставит перевозчиков и грузовладельцев пересмотреть структуру, объем и географию международного грузового сообщения. «Это приведет к дополнительным затратам и потенциальной потере прибыли. Однако, с другой стороны, на смену трансграничным грузоперевозкам придут внутренние, в том числе железнодорожные, которые будут необходимы для обеспечения набирающего оборот импортозамещения», — считают в компании.

В то же время глава «ВТБ Лизинг» Дмитрий Ивантер напоминает, что динамика спроса на грузовые вагоны имеет ярко выраженный циклический характер: в прежние годы доля железнодорожной техники в портфеле крупнейших лизинговых компаний доходила до 70%, а в период с 2013 по 2015 год неуклонно снижалась и сегодня составляет около 40%. «Лизинговые компании продолжали развивать авиализинг, а также начали

наращивать портфель в сегменте автомобильного транспорта. Это привело к диверсификации портфелей крупных лизинговых компаний, что само по себе является положительным трендом», — считает господин Ивантер.

Кроме того, опрошенные «Ъ» участники лизингового рынка констатируют, что на фоне снижения ключевой ставки ЦБ РФ в последнее время постепенно удешевляет финансирование для лизинговых компаний, что делает лизинг вагонов еще более привлекательным для операторов. Впрочем, по мнению самих операторов подвижного состава, динамика снижения платежей по лизингу пока существенно отстает от темпов снижения ставок по банковским кредитам.

ПОСЛЕДНИЙ РЫВОК ОПЕРЛИЗА Один из главных трендов на рынке — рост сделок в сегменте так называемого операционного, или оперативного, лизинга. В 2017 году в железнодорожном сегменте на оперлизинг приходилось около 42% сделок, в 2016 году — 33%, сообщило RAEX. С учетом двукратного роста сегмента в целом это означает, что оперлизинг грузовых вагонов вырос в три раза по сравнению с данными за 2016 год, подсчитала для «Ъ» ведущий аналитик RAEX Ксения Баясова.

Впрочем, уже очень скоро в силу разворачивающихся реформ в сфере лизинга оперлизинг станет видом обычной аренды имущества, тогда как лизингом смогут заниматься только финансовые компании под жестким надзором Центрального банка РФ. Участники рынка об этом не говорят, но трудно исключать, что именно в силу этого аспекта арендаторы и арендодатели грузовых вагонов стремятся воспользоваться последними месяцами облегченного регуляторного режима по закону о лизинге, пока изменения в законодательство еще не приняты. Впрочем, у большинства крупнейших лизинговых компаний оперлизинг уже много лет развивается потому, что это направление бизнеса востребовано рынком. «Традиционно в России наиболее популярен финансовый лизинг, и с учетом высокой волатильности на рынке подвижного состава и банкам, и лизинговым компаниям, и лизингополучателям понятнее именно этот инструмент», — отмечает Максим Агаджанов. — Однако с ростом компетенций лизинговых компаний в области анализа и диверсификации рисков, развитием экспертизы в области управления вагонным парком все больше компаний готовы развивать оперлизинг».

В частности, у «Газпромбанк Лизинг» сделок по оперлизингу грузовых вагонов «несколько больше, чем в целом по рынку», признает гендиректор компании. Он напоминает, что реформы на рынке лизинга касаются всех сделок, а не только поставок грузовых вагонов, поэтому прямого влияния на железнодорожный сегмент законодательные изменения оказать не должны.

По словам господина Агаджанова, при существующем законодательстве оперлизинг имеет ряд преимуществ для лизинговых компаний, защищающих их в случае дефолта лизингополучателя: «Переквалификация подобных сделок из лизинга в аренду снизит

привлекательность этого сегмента и приведет к тому, что лизинговые компании будут еще более тщательно относиться к финансированию клиентов в рамках реализации подобных сделок, так что роста направления ждать не следует». В то же время «в основном сделки с подвижным составом финансируются крупными лизинговыми компаниями, а они к реформе готовы», уверен господин Агаджанов.

Директор по корпоративному бизнесу ГК «Альфа-Лизинг» Андрей Барков считает, что рост доли железнодорожного оперлизинга, в отличие от авиационного, был вызван не столько развитием этого лизингового продукта, сколько «необходимостью обслуживать парки по проблемным сделкам». У его компании тоже есть «проекты, носящие черты операционного лизинга», но они не являются стратегическим направлением бизнеса компании и «были связаны скорее с особенностями структурирования сделок». В то же время «Альфа-Лизинг» регулярно получает заявки на оперлизинг вагонов, рассказал господин Барков, «среди них наибольший интерес представляют сделки с крупными партиями ликвидных вагонов и понятными лизингополучателями, которые расцениваются нами скорее как отдельные проекты с индивидуальными условиями».

По его мнению, для лизинговых компаний, основной деятельностью которых является классический финансовый лизинг, совмещение этого бизнеса с арендой приводит в конечном итоге к повышению цен для клиентов. «Оказание услуг аренды налагает на лизинговую компанию ряд обязательств, таких как регистрация вагонов, техническое обслуживание, гарантийные вопросы, которые при финансовом лизинге полностью лежат на стороне клиента. В этой связи лизинговой компании необходимо иметь возможность проведения технической экспертизы и дополнительный штат сотрудников, что будет увеличивать ежемесячные платежи лизингополучателя», — считает Андрей Барков.

В целом же он согласен с позицией регуляторов о том, что оперлизинг «по своей правовой и финансовой сути равен аренде», но «пока нет четкого понимания, какие аспекты с точки зрения правового, налогового и учетного регулирования будут меняться». «Гораздо важнее для компаний изменения в отчетности МСФО, вступающие в силу в январе 2019 года, от которых будет зависеть структурирование сделок оперлизинга и востребованность этой услуги в будущем», — считает директор по корпоративному бизнесу «Альфа-Лизинг».

По мнению гендиректора «МКБ-Лизинг» Александра Кожевникова, основная проблема реформ — «в непредсказуемости последствий для рынка», что особенно опасно для контрактов с долгим сроком исполнения обязательств. «Именно железнодорожный сегмент может наиболее сильно пострадать, поскольку инвестиции в вагоны требуют планирования на срок от 10 до 20 лет и, соответственно, больше всего нуждаются в стабильной правовой основе», — полагает он, предостерегая регуляторов от «непродуманных изменений, которые могут существенно снизить инвестиции в долгосрочные активы».

ТЯГА К НОВОМУ Новый поворот в развитии лизинга на железной дороге может появиться в результате продолжения структурных реформ на железнодорожном транспорте, связанных с либерализацией грузовых перевозок и появлением на железной дороге частных операторов магистральных локомотивов, конкурирующих с ОАО РЖД. По крайней мере предыдущий состав правительства всерьез намеревался принять решение по этому вопросу уже в начале года, но не справился с задачей: основополагающий документ структурных реформ — Целевая модель рынка грузовых железнодорожных перевозок — так и не был утвержден правительственной комиссией по транспорту.

Тем не менее возможное решение об открытии доступа частных инвестиций в тяговый подвижной состав может запустить рыночные процессы в сегменте магистральных локомотивов, который может быть сопоставим по объемам с рынком грузовых вагонов. По оценкам консалтинговой компании Roland Berger, основанным на анализе аналогичных реформ в европейских странах, в течение первых 15 лет с начала реформ частный капитал может инвестировать в локомотивы до 350 млрд рублей, закупив около 2,5 тыс. магистральных тепловозов и электровозов. Столь дорогостоящий и долговечный актив становится очень привлекательным объектом для лизинга, о чем уже всерьез размышляют в некоторых лизинговых компаниях.

«Лизинг локомотивной тяги — это капиталоемкое и интересное направление для лизинговых компаний», — констатирует Дмитрий Ивантер, добавив, что в портфеле компании есть «парк уникальных локомотивов, созданных специально под потребности крупного лизингополучателя».

Впрочем, отсутствие вторичного рынка локомотивов ставит эту сделку скорее в ряд исключений из обычной бизнес-практики. «В таких сделках лизинговые компании принимали риск исключительно на финансовое состояние лизингополучателя, а не на предмет лизинга, что лишает лизинг одного из своих преимуществ перед кредитом», — поясняет господин Ивантер. — Либерализация рынка локомотивной тяги будет способствовать росту доли этого сегмента в портфеле лизинговых компаний».

У компании «МКБ-Лизинг» тоже есть «несколько магистральных тепловозов», переданных в лизинг, и там придерживаются похожего мнения. Основываясь на практике других сегментов транспортной техники — вагонов и воздушных судов, генеральный директор компании Александр Кожевников предположил, что в долгосрочной перспективе проникновение лизинга в сегмент магистральных локомотивов может составить 30–40% от общего парка, причем обновление коснется прежде всего самых распространенных и универсальных типов локомотивной техники. По его мнению, все крупные лизинговые компании (даже если после реформ часть из них превратится в «арендные») «будут бороться за этот интересный, капиталоемкий сегмент». «Как только рынок тяги сложится, мы обязательно будем на нем присутствовать», — пообещал «Ъ» господин Кожевников. ■