

ЛИЗИНГ

«В основе бизнес-модели ГТЛК лежит синергия госпрограмм и коммерческих проектов»

Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК, 100% акций принадлежит РФ в лице Минтранса России) в прошлом году стала лидером российского рынка лизинга с объемом нового бизнеса 176,9 млрд руб. и портфелем 1,29 трлн руб. (по данным «Эксперт РА»). Как рассказал в интервью „Ъ“ первый заместитель генерального директора компании **Максим Агаджанов**, сдавать свои позиции компания не собирается.

— **передовики производства** —

— В стране полным ходом идет реформирование институтов развития. Насколько изменятся приоритеты и стратегическая миссия ГТЛК в связи с этим?

— В апреле совет директоров ГТЛК предварительно одобрил новую долгосрочную программу развития компании на очередной пятилетний период, и наша миссия осталась прежней: ГТЛК — это инструмент реализации государственной политики управления и устойчивого развития транспортной отрасли России. В нынешних условиях в число наших приоритетов входит обеспечение реализации нацпроектов и программ с использованием надежного, эффективного и проверенного механизма лизинга с государственным софинансированием.

— В прошлом году ГТЛК стала лидером рынка по объемам нового бизнеса. На ваш взгляд, чья это заслуга?

— Устойчивое положение нашей компании на рынке — свидетельство эффективности бизнес-модели ГТЛК, в основе которой лежат синергия и сочетание госпрограмм и коммерческих проектов. В разгар пандемии компания оперативно перестроила свою работу, что позволило нивелировать последствия кризиса и выполнять план по объему заключенных сделок.

При этом мы уже на протяжении четырех лет являемся крупнейшей лизинговой компанией по объему портфеля и не собираемся сдавать свои позиции. Доля ГТЛК по итогам 2020 года выросла с 22% до 25%, мы продолжаем лидировать во всех ключевых сегментах рынка: в авиационном, железнодорожном и

водном транспорте, лизинге городской пассажирской техники.

— Какова доля коммерческих проектов ГТЛК без государственных соинвестиций и как принимаются решения об их финансировании?

— Из года в год ГТЛК повышает эффективность инвестирования бюджетных средств в программы лизинга. С 2009 года, когда начала действовать первая некоммерческая программа, государство внесло в уставный капитал компании 119 млрд руб., а общий объем инвестиций ГТЛК в транспортную отрасль России превысил 1,2 трлн руб. То есть на каждый инвестированный бюджетный рубль компания обеспечила привлечение на порядок больше внебюджетных средств: в 2019 году это соотношение составляло 1:8, а сейчас уже вышло на уровень 1:9.

На сегодня доля коммерческого лизинга в портфеле ГТЛК составляет 79%. Решение о финансировании проектов принимается на основе оценки их коммерческой эффективности. Эти программы позволяют нам поддерживать баланс и устойчивость компании, ведь льготные программы лизинга с государственным софинансированием являются низкомаржинальными и несут в большей степени социальную нагрузку.

Активное развитие последнее время получает наша международная платформа GTLK Global Business, которая занимает уже более 40% в коммерческом портфеле. Деятельность CTLK Global Business направлена на международный лизинг воздушного и водного транспорта и привлечение финансирования на зарубежных рынках. В перспективе наша платформа должна стать базой для экспорта российской высокотех-



ФОТО: АГЕНТСТВО «СЪЮЗФОТО»/ГТЛК

нологичной продукции. В апреле этого года мы впервые профинансировали экспортную поставку и передали российский вертолет Ми-171A2 в операционный лизинг в Индию.

— Каковы предварительные итоги работы в первом квартале 2021 года и прогнозы к концу года?

— Этот год мы начинаем с хорошей динамики. Объем нового бизнеса по итогам первых четырех месяцев оказался не только в два раза выше показателя января—апреля прошлого года, но и на 30% превысил аналогичный объем докризисного 2019-го. Лизинговый портфель ГТЛК увеличился на 18%, инвестиции в транспортную отрасль — на 24%.

В первом квартале мы сохранили положительный финансовый результат: рост выручки составил 10%, чистого дохода — более 40% к прошлогоднему уровню. Увеличились также показатели по маржинальности и достаточности капитала. В целом мы позитивно смотрим в будущее, рассчитываем выполнить все намеченные до конца года планы и, безусловно, сохранить свое лидерство на рынке.

— Насколько пандемия ухудшила платежную дисциплину клиентов ГТЛК и что компания с этим делает?

— Пандемия напрямую сказалась на операционной деятельности многих наших клиентов и партнеров. В 2020 году мы снизили долговую нагрузку на транспортные организации на 18% от планируемого объема

платежей за счет реструктуризации договоров, снижения ставок и отсрочек платежей. Объем недополученных платежей от лизингополучателей составил 20,8 млрд руб. Мы одобрили реструктуризацию около 8% портфеля финансовой аренды и 39% портфеля операционной аренды. Таким образом, ГТЛК на деле доказала свою значимость в роли инструмента повышения устойчивости транспортного комплекса и подтвердила обоснованность включения в перечень системообразующих организаций российской экономики.

В 2021 году основной фокус компании сосредоточен на повышении качества портфеля и работе с дебиторской задолженностью. Мы используем гибкий подход к проблемным клиентам, но не допустим манипулирования со стороны недобросовестных контрагентов. ГТЛК обязана обеспечивать возвратность госсредств в рамках лизинговых программ и реинвестировать их в закупки отечественной техники, у нас нет других опций. В связи с этим мы ведем активную работу в правовой плоскости с хроническими должниками. Со своей стороны мы просчитываем все факторы и готовы содействовать в урегулировании возможных рисков, связанных с нарушениями логистических цепочек в регионах и реализации контрактов, если предприятию угрожает дефолт.

— Цифровизация лизинговой деятельности — общий тренд рынка, но, как правило, речь идет о развитии IT-технологий для розничного бизнеса, упрощающего и ускоряющего процесс заключения сделки для массового клиента. Нужны ли такие сервисы ГТЛК, у которой преобладают клиенты из корпоративного сегмента?

— Мы, безусловно, уделяем большое внимание внутренней цифровизации и развитию клиентоориентированных сервисов в том числе. Ключевое направление внутренней цифровой трансформации ГТЛК — изменение модели ведения бизнеса в сторону управления предложени-

ем для наших заказчиков. Мы хотим структурировать уникальные предложения для каждого клиента с учетом его цифрового профиля. Знание рынка и действующих на нем игроков позволит нам делать точечные, персональные офферы под конкретного лизингополучателя и повысит эффективность нашей деятельности.

— Как это будет работать на практике?

— Сейчас мы находимся в процессе формирования онлайн-платформы с конфигуратором наших предложений. Каждый клиент сможет собрать нужный ему пакет сервисов из линейки премиального класса, включая банковские продукты, оформленные обеспечения и других услуг. Для запуска такой модели нам понадобятся объективные и достоверные данные, на основе которых мы сможем принимать ответственные решения. Это касается не только внутренней информации, но и внешних данных из открытых источников, аналитических материалов и прогнозов экспертов о состоянии дел в различных сегментах экономики, динамике ключевых рыночных и макроэкономических показателей.

Задействовав цифровые инструменты — технологии больших данных, машинного обучения и искусственного интеллекта, мы превратим разрозненные сведения в ценный источник информации, определим ключевые тренды рынка и выявим узкие места в ежедневной работе компании. Это позволит сфокусировать интеллектуальный потенциал ГТЛК на управлении развитием бизнеса, формировании новых продуктов и повышении качества работы с клиентами.

— Насколько для ГТЛК актуальна ESG-повестка в инвестиционном сообществе — поддержка экологии, социальной ответственности и принципов корпоративного управления?

— Более чем актуальна. ГТЛК стремится к ответственному ведению бизнеса и учитывает принципы устойчивого развития в своей дея-

тельности. Вклад компании в достижение целей устойчивого развития уже весьма ощутим в реализации программ лизинга различных сегментов транспорта. Прежде всего я имею в виду наши поставки экологичного общественного транспорта в регионы: энергоэффективные автобусы на газомоторном топливе, троллейбусы и трамваи. Или другой пример: в рамках развития санитарной авиации мы занимаемся поставками отечественных вертолетов с медицинскими модулями, благодаря чему растет эффективность сферы здравоохранения.

Наша задача — сформировать реальную систему управления устойчивым развитием ГТЛК. Мы активно проводим эту работу и уже в этом году планируем запустить процесс ESG-трансформации компании. В ближайшее время ожидается публикация годового отчета, подготовленного с использованием стандартов в области устойчивого развития GRI. Это значит, что в нем будет широко представлена информация об устойчивом развитии ГТЛК и управлении ESG-аспектами.

— Насколько вам лично комфортно работать в государственной компании после стольких лет трудовой деятельности в лизинговой структуре коммерческого банка?

— Хотел бы отметить, что стереотипные представления о современных госкомпаниях далеки от реальности. Здесь очень серьезная профессиональная команда, виден результат ее деятельности, который достигается через глубокое понимание потребностей бизнеса. Думаю, что опыт, полученный мной в коммерческих структурах, — умение выступать партнером клиенту, находить баланс между спецификой, объемом сделки и уровнем принимаемых рисков, выдерживать обоюдные выгодные показатели маржинальности — позволит усилить работу бизнес-блока государственной лизинговой компании.

Беседовала Елена Разина

Передайте за проезд

— **нацпроекты** —

К программе бюджетного субсидирования лизинга общественно-транспорт в регионах могут допустить новые лизинговые компании, но в Государственной транспортной лизинговой компании сомневаются, что рыночные игроки захотят в ней участвовать.

Нацпроект «Безопасные и качественные автомобильные дороги» может стать одним из самых заметных для жителей регионов России, причем не столько в связи со строительством и ремонтом самих дорог, сколько благодаря лизинговым поставкам нового общественного транспорта в нестоличные города страны. В 2020 году по этой программе была передана 691 единица техники (584 автобуса, 64 троллейбуса и 43 трамвая) в 14 региональных городских агломераций, в 2021 году по состоянию на 21 мая — 128 единиц (75 автобусов и 53 троллейбуса), сообщили „Ъ“ в пресс-службе уполномоченного лизингодателя по проекту Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК, 100% акций принадлежит РФ в лице Минтранса России).

Субсидирование лизинга общественного транспорта — самая щедрая среди лизинговых программ господдержки, реализуемых правительством России. Если меры стимулирования спроса на продукцию отечественного машиностроения Минпромторга предполагают скидку на авансовый платеж по лизингу техники от 10% до 20% от ее цены, разрабатываемые меры господдержки отрасли обращения с отходами по линии Минприроды — 25% (см. стр. 17), то программа Минтранса России компенсирует за счет федерального бюджета 60% от стоимости транспорта. В 2020 году инвестиции в проект составили 10,7 млрд руб., за пять месяцев текущего года израсходовано более 2 млрд руб., сообщили „Ъ“ в ГТЛК.

Другие крупнейшие лизинговые компании, в том числе «ВТБ Лизинг» и «СберЛизинг», еще в прошлом году публично раскритиковали програм-

му — прежде всего за то, что субсидии для такой капиталоемкой отрасли проходят только через одну подведомственную Минтрансу лизинговую компанию. Их аргументы сводились к тому, что благодаря конкуренции можно достичь снижения цены лизинга для муниципальных перевозчиков и таким образом повысить эффективность бюджетных субсидий. В качестве успешного примера стимулирования спроса на лизинг техники они приводили все те же программы субсидирования Минпромторга, которые обеспечивают доступ к субсидиям всем российским лизинговым компаниям через «прозрачную и понятную» процедуру конкурентного отбора (см. материал на стр. 17).

В апреле текущего года генеральный директор ГТЛК Евгений Дитрих, который на момент принятия соответствующего постановления правительства в июле 2020 года был министром транспорта РФ, сообщил журналистам, что сейчас вместе с Минтрансом России рассматривается возможность «перестроить» программу. «На тот момент, когда этот механизм только запускался, он был новым для отрасли, поэтому было решено реализовывать его через государственную компанию. Но когда программа заработала, заинтересованных оказалось существенно больше», — рассказал он. Заместитель генерального директора ГТЛК Владимир Добровольский в мае подтвердил, „Ъ“, что возможность участия других лизинговых компаний в программе находится на стадии проработки: «Этот вопрос обсуждается в лизинговом сообществе, и уже найдены консолидированные варианты, которые будут представлены на рассмотрение в профильные ведомства».

В то же время господин Добровольский сомневается, что другие лизинговые компании в итоге согласятся участвовать в этой программе, указывая, что около 80% лизингополучателей — «достаточно слабые в финансовом плане предприятия». «Не думаю, что кто-то из рыночных игроков будет счастлив заключить контракт с

МУПом, который никогда в жизни не получал прибыли, и отдать ему десять автобусов в пятилетний лизинг», — говорит он. Да и объем этого рынка сравнительно небольшой — например, в 2021 году государство выделяет около 4 млрд руб. субсидий, покрывая 60% от стоимости сделки, поэтому на финансирование лизингодателей приходится всего 2–2,5 млрд руб., отмечает господин Добровольский.

По его словам, платежеспособность муниципальных перевозчиков напрямую зависит от возможностей региональных бюджетов, которые отвечают за тарифную политику для населения и устанавливают предельно допустимый уровень платы за проезд. «В большинстве регионов такому транспортному предприятию практически невозможно работать в плюс, поскольку установленные тарифы будут ниже экономически обоснованных. Поэтому его убытки компенсируются из бюджета города», — отмечает Владимир Добровольский. При этом твердых гарантий оплаты платежей на всем сроке договора у ГТЛК нет: городские и муниципальные бюджеты, равно как и тарифная политика, утверждаются на три года, а срок лизинга, например, автобусов по программе — пять лет, указывает он.

Решению проблемы помогают так называемые брутто-контракты местных властей с перевозчиками, рассказывает Владимир Добровольский. Специфика таких договоров заключается в том, что бюджет платит не за количество перевезенных пассажиров, а заказывает и оплачивает перевозчику конкретный объем работ на транспорте — выход определенного количества подвижного состава на линию и обеспечение необходимой регулярности перевозок. В этом случае перевозчик в равной степени качественно обслуживает и прибыльные, и убыточные маршруты, в чем и состоит главная задача города, и в то же время имеет возможность предусматривать в своих расходах затраты на обновление парка и платежи по лизингу, говорит господин Добровольский.

Елена Разина

ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ

Создавая новые возможности для бизнеса

gpbl.ru

Реклама АО «Газпромбанк Лизинг»