

Железнодорожный транспорт

Лизинг в кризисы не верит

Бизнес

Как результат структурной реформы к нынешнему этапу развития железнодорожного рынка в России крупнейшими собственниками грузовых вагонов стали не операторы подвижного состава и перевозчики, а лизинговые компании и банки.

Бурный рост железнодорожных перевозок и экономические стимулы для обновления подвижного состава сделали услугу лизинга на операторском рынке очень привлекательной для крупных и мелких финансовых структур. Ажиотажный спрос на вагоны уже проходит, но лизинговые компании не чувствуют серьезных угроз для своего бизнеса.

По данным исследования агентства «Эксперт РА», опубликованном в апреле, железнодорожная техника является бесспорным лидером роста в портфеле лизинговых компаний. В 2011 году на нее пришлось 48,6% заключенных сделок (в 2010 году этот показатель составлял 39,1%). Таким образом, доля этого сегмента в общем портфеле лизинговых компаний на начало 2012 года составила 47,38%. Для сравнения: второй по объему сегмент — лизинг авиатранспорта — занимает чуть более 12%, а на остальные отрасли приходится не более 3% на каждую. Железнодорожный подвижной состав дал самый существенный прирост лизинговому рынку: без учета этого сегмента рынок вырос бы на 51,5%, а не на 79,3%, говорится в исследовании «Эксперт РА».

Лидером по количеству сделок с железнодорожными вагонами, как и в 2010 году, стала компания «ВТБ-Лизинг», заключившая новых сделок на 168,3 млрд руб. По данным самой компании, удельный вес железнодорожной техники в структуре консолидированного портфеля составил 66,4% (216,9 млрд руб.). Приобретение группой ВТБ опорного банка ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) Транскредитбанк позволило группе получить также активы и бизнес группы компаний «Транскредитбанк», которая в 2010 году была пятой в рейтинге лизинговых компаний «Эксперт РА» и третьей в сегменте лизинга железнодорожной техники. Именно железнодорожный сегмент обеспечил ОАО «Газтехлизинг» возможность сохранить за собой четвертое место в рейтинге по итогам года: крупнейшей сделкой для компании во втором полугодии стала поставка вагонов компании-оператору «Спецэнерготранс».

Еще одной знаковой сделкой на рынке железнодорожной техники стал контракт ОАО «ВЭБ-лизинг» с ОАО «Калужский завод „Ремпутьмаш“» (входит в группу заводов «Ремпутьмаш», принадлежащих ОАО РЖД) на поставку путевой техники на 89 млрд руб. в интересах железнодорожной монополии. По итогам тендера, в котором компания оказалась единственным претендентом, договор заключен на ставку 11,47% годовых на 15-летний срок. «Таких сделок не было никогда на российском рынке», — подчеркнул гендиректор «ВЭБ-лизинга» Вячеслав Соловьев в интервью телеканалу «Россия 24», имея в виду прежде всего сумму контракта (около \$3 млрд). Этой неординарной сделке предшествовал небольшой конфуз: в феврале журналисты «Ъ» заметили, что «Ремпутьмаш» планировал созвать внеочередное собрание акционеров в марте и одобрить заключение этого контракта с ОАО



Грузовые вагоны оказались самым удобным и надежным активом для лизинговых компаний

ФОТО РУСЛАНА ШАМУКОВА / ИТАР-ТАСС

«Русрейллизинг», аффилированной с ОАО РЖД. Однако впоследствии в корпоративных документах название этой компании было удалено.

Аналитики «Эксперт РА» прогнозируют, что темпы роста рынка в 2012 году могут замедлиться из-за снижения деловой активности на железнодорожном рынке. Однако самим лизинговым компаниям в этом сегменте комфортно как ни в одном другом. Доля железнодорожного транспорта и оборудования в лизинговом портфеле того же «ВЭБ-лизинга» выросла в первом квартале 2012 года с 46,6% до 71,3% в процентном соотношении, или с 60,6 млрд до 321 млрд в рублевом эквиваленте. Директор по развитию нового бизнеса ОАО «Государственная транспортная лизинговая компания» Владимир Добровольский сравнивает железнодорожные вагоны с недвижимостью, основываясь на показателях доходности и износоустойчивости актива (см. интервью).

На лизинговом рынке появились и новые игроки, которые решили специализироваться исключительно на железнодорожном транспорте. В конце 2011 года японская компания Mitsui и группа ИСТ Александра Несиса на паритетных началах создали совмест-

ное предприятие, которое займется сдачей в лизинг вагонов. На первом этапе партнеры намерены вложить в совместный бизнес \$100 млн, а в будущем эта цифра может вырасти до \$500 млн. Возглавит СП представитель группы ИСТ, а операционные функции на условиях аутсорсинга будет выполнять подконтрольная ИСТ лизинговая компания RAIL1520. Кроме того, в конце 2011 года эта компания получила кредит Сбербанка на десять лет в размере 10 млрд руб. Согласно официальному сообщению банка, заемщик планирует полностью использовать предоставленную кредитную линию в первом полугодии 2012 года. Одним из основных поставщиков новых вагонов для лизинговой компании станет Тихвинский вагоностроительный завод, также подконтрольный группе ИСТ.

«Актив идеален для лизинга: этот сегмент не сравнить с лизингом грузовиков, где вероятнее аварии значительно выше. Для вагона это очень редкое событие, актив практически неубиваемый и ремонтнопригодный, с гарантированной экономикой благодаря наличию тарифа и вагонной составляющей», — говорит исполнительный директор RAIL1520 Дмитрий Бовыкин. Такой бизнес может вести небольшая по количеству персонала компания, штат из 50 человек может управлять активами на \$2 млрд, добавляет он.

Господин Бовыкин считает операционный лизинг более надежным видом бизнеса, чем финансовый. «Фактически финансовый лизинг — это завуалированная продажа актива в рассрочку. По сути, тот же кредит», — поясняет он свою позицию. Компании, занимающиеся финансовым лизингом, в свою очередь, считают операционный лизинг обычной арендой, но гендиректор RAIL1520 с такой трактовкой не согласен. «Ставки аренды могут измениться в течение года, а операционный лизинг предполагает фиксацию арендной ставки в течение длительного периода», — поясняет он. Лизинговая компания должна подтвердить финансирующему ее банку долговременный и стабильный доход с актива, поэтому такой консервативный подход к бизнесу достаточно привлекателен для привлечения заемных средств.

Перегретость рынка железнодорожных вагонов, цены на которые достигли докризисных уровней, и загруженные до предела пропускные способности магистральной инфраструктуры не пугают лизинговые компании. «Если цены на вагоны резко упадут, для нас это будет означать только одно: мы за те же деньги сможем купить больше вагонов», — отмечает Дмитрий Бовыкин. По его словам, на любом состоявшемся рынке, который с полной уверенностью можно назвать рынком грузовых вагонов в России, заложена не-

которая волатильность. Для лизинговой компании любой перепад рынка сулит определенные преимущества: можно либо купить больше вагонов по низкой цене, либо отдать лизингополучателю по высокой ставке, а долгосрочные контракты позволяют хеджировать эти риски, считает господин Бовыкин.

Гораздо большие угрозы, по мнению Дмитрия Бовыкина, несет в себе низкое качество производимых вагонов. «Главная неприятность, которая может произойти, — это остановка вагонов в связи с претензиями к производителю. Все это ведет к тому, что цены на вагоны вырастут», — считает он. В «Газпромбанк Лизинг» стараются передавать в лизинг только новый и качественный подвижной состав. «При работе с поставщиками мы используем поэтапное финансирование, при этом окончательный платеж осуществляется после приемки всей партии имущества, когда лизингополучатель подтверждает его качество», — говорит гендиректор компании. — Эффективными механизмами снижения рисков поставщика и контроля качества поставляемых вагонов являются предоставление банковской гарантии и использование покрытых аккредитивов, одним из условий оплаты по которым является проверка качества поставляемого подвижного состава со стороны лизинговой компании и лизингополучателя. Эти меры защищают не только лизинговую компанию и финансирующий ее банк, но и самого эксплуатанта предмета лизинга».

В то же время, по мнению одного источника, «Ъ» на лизинговом рынке, громкие скандалы по поводу качества вагонов объясняются в большей степени ожесточением борьбы за клиентов на рынке производителей, которые используют любой повод для того, чтобы опорочить конкурента. Гендиректор «Уралвагонзавода» (УВЗ), лидер в России по производству грузового подвижного состава: произвел

в 2011 году свыше 25 тыс. вагонов) Олег Сиенко в одном из апрельских интервью сравнил качество украинских вагонов с «вагонами из бумаги» и считает, что правительство России «делает недостаточно для защиты нашего рынка» от некачественной зарубежной продукции. «Условия для всех должны быть равными. А на нашем рынке для них (украинских производителей) — „Ъ“ условия должны быть все-таки помягче. Ведь если они выпускают продукцию нашего качества, чем наша, это вообще недопустимо», — считает гендиректор УВЗ. Между тем корпорация уже получила первые иски в арбитражный суд от крупнейшего в России оператора ОАО «Первая грузовая компания» (принадлежит холдингу UCL Владимира Лисина), недовольного качеством производства вагонов УВЗ.

Игроки рынка также не боятся перемен, связанных с продолжением структурной реформы на железнодорожном транспорте, поскольку лизинговые ставки зависят от всей экономики перевозимого груза в целом. «Ставка аренды вагона — это определенная часть экономики добычи, перевозки и продажи угля. Объем этого рынка ограничен не добычей (она может быть увеличена достаточно оперативно на 15%), а возможностью транспортировки. Поэтому изменение тарифа приведет в первую очередь к перераспределению нормы прибыли между угледобычей и перевозкой», — поясняет Дмитрий Бовыкин. «На величину ставки влияет большое количество составляющих, в частности ставка кредитных средств, которая зависит от предмета лизинга, срока кредитования, финансового состояния самого клиента, заинтересованности в нем со стороны кредитной организации и т. д. Здесь необходим индивидуальный подход к каждому проекту и клиенту», — подтверждает гендиректор ЗАО «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов.

Алексей Екимовский

«Нам комфортно работать со средними клиентами»

Интервью

Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК) не получает никаких преференций от государства для работы на рынке железнодорожных вагонов. О надежности и доходности этого сегмента лизинга рассказал директор по развитию бизнеса компании ВЛАДИМИР ДОБРОВОЛЬСКИЙ.

— Насколько бизнес железнодорожных вагонов новый для ГТЛК?

— Мы уже работаем на этом рынке полтора года, поэтому для нас это уже не новый вид бизнеса. Любая лизинговая компания, если она хочет стать крупной, будет стремиться заниматься лизингом железнодорожных вагонов. Этот рынок, наверное, остается наиболее понятным в России. Во-первых, очевидна стоимость актива, которая достаточно велика: сегодня грузовой вагон стоит 3–4 млн руб. Большинство сделок в этом сегменте — крупные: 50 вагонов и выше. Во-вторых, это актив, который медленно изнашивается: срок его службы более 30 лет. Железнодорожный сегмент схож с рынком недвижимости: сдавая в аренду грузовой транспорт, вы получаете стабильный доход.

Если посмотреть на топ-10 лизинговых компаний, вы увидите, что основу их портфеля составляет лизинг железнодорожных вагонов. Не у каждого оператора есть достаточно свободных средств для приобретения подвижного состава, что объясняет большой объем сделок в этом сегменте с помощью кредитных средств. На западных рынках наблюдается аналогичная ситуация: логистические компании в основном используют лизинговый механизм. Вообще, на мой взгляд, больший эффект достигается, когда каждый занимается своим делом: оператор возит грузы, устраивает логистику, а финансисты привлекают средства. — Сейчас на железнодорожном рынке все говорят о профитите вагонного парка на сети, а вагоностроительные заводы вышли на рекордные показатели производства. Существует ли риск того, что спрос на вагоны упадет и у лизинговых компаний будут трудности с размещением своего парка на рынке?

— Естественно, мы оцениваем ситуацию на рынке с некоторой осторожностью, но у ГТЛК не настолько большой парк, чтобы излишки от нее зависели. В контексте оценки рисков лизинговой компании более уместен вопрос о том, насколько правильно она выбрала лизингополучателя, насколько бизнес конкретного оператора подвержен рискам. Кроме того, по нашей оценке, реального профита на рынке нет — некоторые грузоотправители месяцами ищут на рынке вагоны и не могут найти.

— Но согласитесь, кризис 2008–2009 годов показал, что погрузка может упасть разом на 33%. Тогда операторы массово возвращали вагоны лизинговым компаниям, потому что их было нечем загрузить...

— Тогда пострадали в первую очередь компании, которые работали на длинном плече перевозок: потраченные на рынке серьезно ухудшили их финансовое состояние.



Давайте посмотрим на это иначе. С момента кризиса прошло четыре года. Сейчас рынок вагонов восстановился, цены превысили докризисные показатели, выросли ставки за пользование вагоном. Тем временем с активом ничего не произошло, единственное, могла немного вырасти окупаемость, но несущественно. Железнодорожный вагон — это не автотранспорт, который в течение двух-трех лет серьезно теряет в стоимости. К тому же лизинговые компании нашли эффективные способы заставить освободившиеся вагоны работать — создавали собственные операторские компании, передавали вагоны в краткосрочную аренду на один-два месяца. Те, кто сумел договориться с банками-кредиторами о расщепке основного долга, вообще не столкнулись с какими-либо трудностями. У лизинговой компании всегда должна быть финансовая подушка, которая позволит спокойно пережить кризисные времена и дожидаться восстановления рынка.

Многое зависит и от клиентов. Нам комфортно работать со средними клиентами — логистическими компаниями, финансовое положение которых мы оцениваем как вполне устойчивое. У каждой компании своя специализация. Может быть, в перспективе мы выйдем в другие сегменты. — Как государственная компания, получаете ли вы какие-то преимущества на рынке лизинга вагонов?

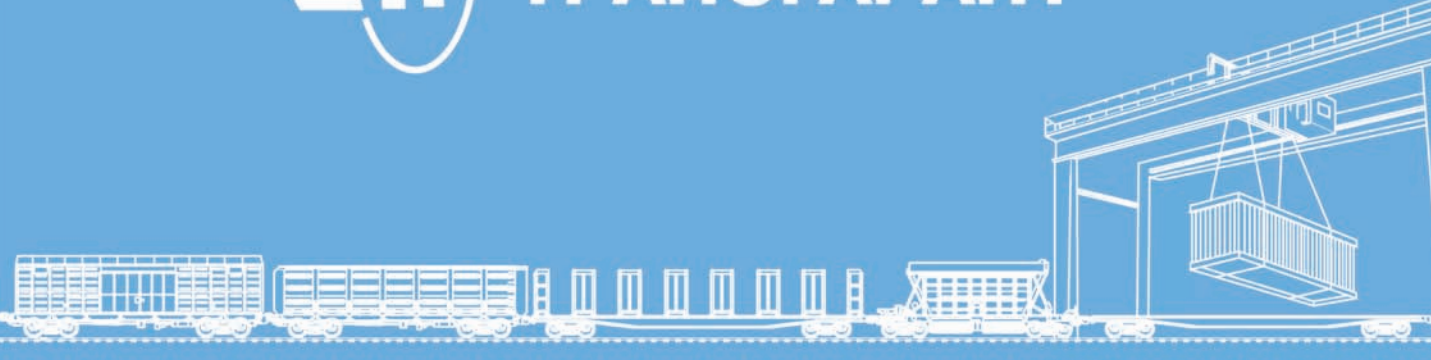
— Никаких преимуществ у ГТЛК на рынке подвижного состава нет. В этом сегменте мы работаем исключительно по правилам и условиям рынка, предлагаем лизинговые программы с привлечением финансирования банков. Как крупная и устойчивая компания, входящая в топ-5, ГТЛК является первоклассным заемщиком и может рассчитывать на гибкие условия кредиторов, что, в свою очередь, позволяет предлагать рынку конкурентный продукт. — А пассажирскими вагонами будете заниматься?

— На данный момент лизинг пассажирских вагонов практически отсутствует. В случае если этот сегмент будет демонстрировать и начнет появляться рынок, лизинг будет наверняка востребован. Убыточность пассажирских перевозок демонстрирует необходимость принятия программ долгосрочного субсидирования, чтобы у участников этого рынка всегда была возможность адекватно обновлять подвижной состав. На сегодняшний день пассажирские перевозки — очень сложный сегмент для бизнеса.

Интервью взял Алексей Екимовский



ТГ ТРАНСГАРАНТ



ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ТРАНСПОРТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

www.transgarant.com



RAIL GARANT

ГРУППА КОМПАНИЙ

+7 (495) 589-19-68
www.railgarant.ru

RAIL GARANT — ОДИН ИЗ ЛИДЕРОВ РЫНКА ОПЕРАТОРОВ Ж/Д ПОДВИЖНОГО СОСТАВА. ОСУЩЕСТВЛЯЕТ КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ВО ВСЕХ СФЕРАХ ГРУЗОВЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК.