

ЛИЗИНГ

Паровоз вперед летит

Сделки с железнодорожной техникой остаются главным двигателем российского лизингового рынка.



В 2012 году рынок транспортного лизинга показывал высокие темпы роста. Прежде всего это относится к лизингу железнодорожной техники и легковых автомобилей. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», в первом полугодии прирост объемов в этих сегментах составил соответственно 37,7% и 32,9% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. Эксперты предсказывают, что в будущем году активность в сфере транспортного лизинга не снизится, хотя, конечно, многое будет зависеть от ситуации на финансовых рынках.

Потенциал транспортного лизинга по-прежнему остается огромным. По данным КПМГ, в России в лизинг приобретается всего 6% корпоративных автомобилей, а физическим лицам лизинговые услуги вообще практически недоступны. Однако отдельные сегменты рынка, развивавшиеся в последнее время особенно активно, близки к насыщению. Так, по словам директора по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК) Владимира Добровольского, одним из таких сегментов является лизинг железнодорожной техники, рост которого в ближайшем будущем будет замедляться. Сейчас лизинг желез-

нодорожной техники является главным двигателем российского рынка лизинга и его самой крупной составной частью. По данным агентства «Эксперт РА», на 1 июля 2012 года его доля составляла 53,4% всего лизингового портфеля. При этом, как отмечает генеральный директор компании «МКБ-Лизинг» Александр Кожевников, к концу прошлого года в сфере лизинга железнодорожных составов сложилась интересная ситуация. В 2010—2011 годах удорожание вагона в среднем на 50—70% способствовало возникновению так называемого инвестиционного пузыря. Крупнейшие игроки на рынке железнодорожного состава — лизинговые госкомпании, — оценив ситуацию, постарались притормозить инвестиции в эту сферу к концу 2011 года. Последствием снижения аппетита к риску в железнодорожной отрасли у крупнейших лизинговых компаний и госбанков стало заговаривание по самому массовому вагону — полувагону. «Полгода назад этот рынок еще считался рынком продавца — заводы диктовали условия и цены, и инвестиционная привлекательность этого сегмента, с нашей точки зрения, была очень низкой, — напоминает Александр Кожевников. — Единственным плюсом казалась возможность вложить

сразу очень много денег, но эффективность таких инвестиций была под сомнением, так как инвестиционные бонусы доставались заводам-производителям в виде завышенной рентабельности производства. Поэтому в течение 2011 года мы избегали инвестиций в подвижной состав, и такие сделки были у нас, скорее, исключением». Сейчас ситуация, по словам эксперта, изменилась, цена стремится к экономически обоснованной, и при рациональном подходе на рынке можно найти инвестиционные проекты с хорошей устойчивостью к падению суточной доходности.

В целом, по мнению большинства игроков рынка, опрошенных «Профилем», лизинг транспорта в этом году развивался динамично и даже, наверное, активнее, чем ожидали многие участники и наблюдатели отрасли, однако до западных стандартов и масштабов российскому лизингу еще далеко. Многие эксперты приводят в пример европейские страны, где компании часто пользуются услугами оперативного лизинга при расширении автопарка. В России данная услуга пока является малораспространенной, хотя ряд лизинговых компаний уже ввел ее в свои продуктовые линейки (крупнейшие из них — «КАМАЗ-Лизинг» и «Арвал»).



SHUTTERSTOCK

Уровень осведомленности российских клиентов о лизинге постепенно повышается, растет и конкуренция, что вынуждает лизинговые компании улучшать свои предложения. Многие лизингополучатели либо уже пользовались лизинговыми услугами, либо имеют о них представление, поэтому стремятся добиться более выгодных условий сотрудничества, что, правда, не всегда возможно в силу объективных условий на финансовых рынках. В результате, как отмечают эксперты, многие потенциальные лизингополучатели стремятся проводить мониторинг лизинговых услуг на постоянной основе, а не время от времени, как это было раньше. Для лизинговых компаний данный факт может создавать сложности в плане сохранения уже имеющихся клиентов.

Некоторые игроки рынка транспортного лизинга в 2012 году фокусировались на поддержке лояльности лизингополучателей. Например, компания «РЕСО-Лизинг» ввела продукт «Партнерский». По его условиям, любой клиент компании с действующим договором лизинга, по которому уплачено не менее шести лизинговых платежей, и не имеющий просрочек длительностью более пяти дней, может воспользоваться более низкой ставкой и более выгодными и удобными условиями.

Однако потенциальных клиентов, которые недостаточно осведомлены о транспортном лизинге, либо, что еще хуже, осведомлены, но не до конца понимают его суть, до сих пор много. По словам управляющего партнера агентства «Новые маркетинговые решения» Василия Кашкина, при работе с такими лизингополучателями выигрывают компании, условия и ценообразование которых наиболее прозрачны и понятны.

На протяжении уже достаточно длительного времени наблюдается тенденция к улучшению условий лизинговых сделок для клиента. Это объясняется тем, что сами клиенты становятся все требовательнее как к набору услуг лизинговой компании, так и к их качеству. И лизингодатели идут навстречу клиентам: повышается уровень профессиональной подготовки персонала, расширяется линейка предложений, разрабатываются специальные программы совместно с поставщиками предметов лизинга.

Например, уже сейчас в России лизинг отличается от кредита не только тем, что данная финансовая услуга предполагает налоговые льготы для ее получателя и содержит в себе два предмета отношений — денежные средства и объект лизинга, — но и тем, что лизингополучатели имеют возможность избавиться от обязанности ставить транспортное средство на учет в ГИБДД, проходить первичный технический осмотр и другие процедуры, которые отнимают время. Также лизинговые компании могут включать в регулярные лизинговые платежи налог на имущество, транспортный налог, платежи по страховому полису каско. Все это свидетельствует, что российский транспортный лизинг постепенно начинает работать по принципу одного окна. Это экономит время и деньги клиента, а также избавляет его от необходимости пытаться разобраться

в тех вопросах, на которых он не специализируется.

В последнее время развитию транспортного лизинга существенно способствовало государство. По мнению управляющего директора компании «Райффайзен Лизинг» Галины Майер, в 2012 году наблюдалась тенденция к росту лизинговых сделок при обслуживании государственных контрактов или проектов. Отчасти в связи с этим динамично развивались сегменты лизинга грузового автотранспорта и спецтехники.

Конкуренция на российском рынке транспортного лизинга сегодня высока, поскольку почти все лизинговые компании присутствуют в этом сегменте, и их не один десяток. Тем не менее эту отрасль можно назвать достаточно консервативной, а входной билет на рынок достаточно дорог. Поэтому в последнее время состав участников лизингового рынка (лизингодателей) почти не меняется. Галина Майер рассказала, что в сегменте лизинга грузовой техники существенную долю рынка занимают экзотические лизинговые компании и лизинговые компании при государственных банках или банках с госучастием, а новых крупных игроков не появилось. Что касается лизинга легковых автомобилей, то лидерами по-прежнему остаются 3—4 компании. Тем не менее конкуренция между ними существует, и это идет на пользу рынку.

Что касается производителей транспортных средств, то в 2012 году лизингополучатели по-прежнему отдавали предпочтение зарубежным брендам. Но и российские автомобили, грузовики и автобусы пользовались достаточно стабильным спросом. Автомобили отечественного производства выбирали за их относительно низкую стоимость и доступность обслуживания в регионах. Прежде всего спросом на приобретение в лизинг пользовалась продукция

ЭКСПЕРТ



Владимир Добровольский,
директор по развитию бизнеса
Государственной
транспортной
лизинговой
компании:

«Лизинг транспорта как в России, так и во всем мире развивается наиболее динамично. Однако если говорить про нашу страну, есть клиенты, которым лизингодатели уделяют крайне мало внимания. Я говорю про ФГУПы, МУПы, казенные учреждения и иные предприятия с государственным участием. Увы, большинство лизинговых компаний не имеет практики работы с бюджетными организациями, так как это достаточно сложно: нужно прорабатывать вопрос получения гарантий на длительный срок, принимать участие в разработке программ развития по тому или иному направлению деятельности предприятия и т.д. Однако такого рода предприятия не меньше, а может быть, и больше других нуждаются в обновлении технических парков. Лизинг же — основной механизм, позволяющий одновременно закупить большое количество техники. Как государственная компания, ГТЛК активно подключилась к работе по этому направлению. Мы работаем по законам № 94 и № 223, активно участвуем в аукционах, чего не делает практически больше никто. Наиболее востребована у подобных клиентов дорожно-строительная и коммунальная техника, пассажирский транспорт. В этих сегментах ГТЛК неизменно удерживает лидирующие позиции и работает как по программам государственного лизинга, так и с привлеченным финансированием».



Самосвалы и автоцистерны – в числе наиболее востребованных машин в сегменте лизинга грузовой и специальной техники

АВТОВАЗа. Достаточно хорошо продавался и модельный ряд УАЗа. В сегменте грузовой и специальной техники более всего были востребованы автобетоносмесители, автомобильные краны, специальные автомобили, контейнеровозы, седельные тягачи, автоцистерны, самосвалы, топливозаправщики и т.д. на шасси КАМАЗа и ГАЗа. Техника ЗИЛа, НефАЗа, КрАЗа и «Урала» также интересовала клиентов, но в меньшей степени. Пользовались спросом при приобретении в лизинг отечественные автобусы, прежде всего ГАЗ и ПАЗ, в меньшей степени — НефАЗ, «Урал», УАЗ.

В последнее время среди российских лизингополучателей меняется отношение к китайской технике, ее надежность повышается, официальных поставщиков стало больше в несколько раз, а география их деятельности расширилась. «Технику научились обслуживать, нет дефицита запасных и комплектующих частей, узлов и агрегатов, — рассказал начальник управления автолизинга «Москва» ООО «РЕСО-Лизинг» Герман Тремасов. — Лизинговые компании накопили опыт работы по такому виду объектов. Все эти факторы позволили технике из КНР занять свою нишу на рынке. Думаю, что с каждым годом количество реализованных сделок по имуществу из Китая должно расти при условии повышения качества производимой продукции и удержании конкурентоспособной цены».

Свое мнение на этот счет есть и у Александра Кожевникова: «Техника китайского производства не является чем-то однородным. За последние годы на рынке появились новые модели самосвалов, автобусов, которые, с нашей точки зрения, можно финансировать. По соотношению цена—качество и сроку службы они действительно подходят для лизинга и успеш-

но конкурируют с отечественными производителями, но, конечно, не все».

Большинство экспертов, опрошенных «Профилем», имеют позитивные ожидания по транспортному лизингу на 2013 год. Предпосылок для обострения регуляторных рисков пока нет, можно ожидать сохранения высокого спроса на транспортные средства. Однако испортить эту картину могут сложности на мировом финансовом рынке, вероятность возникновения которых в настоящий момент достаточно высока.

Многие российские компании намерены увеличивать свои расходы на корпоративный транспорт в ближайшем будущем. Государственная поддержка будет способствовать обновлению воздушных судов, используемых для местных и региональных авиаперевозок. Также идет дискуссия о предоставлении государственной поддержки в сфере лизинга железнодорожного транспорта, очевидно, чтобы избежать возможного снижения в этом сегменте рынка. «В 2013 году вряд ли стоит ожидать рекордов, однако по мере восстановления российской экономики после кризиса спрос на транспортный лизинг непременно будет расти», — комментирует Владимир Добровольский. По мнению Галины Майер, 2013 год, скорее всего, будет похож на текущий.

Предложение лизинговых услуг, как и всегда, во многом будет зависеть от ситуации на финансовых рынках. Василий Кашкин объясняет это тем, что пассивы лизинговых компаний почти на три четверти состоят из заемных средств, а на финансовых рынках сейчас действительно неспокойно: еврозона вступила во вторую за последние четыре года рецессию, США угрожает секвестр бюджета, не решены и долговые проблемы развитых стран. Меры по борьбе с долговым

кризисом, которые предпринимались до сих пор, лишь временно ослабляли проблемы, но не решали их. В этой связи на российском рынке транспортного лизинга лучше других будут чувствовать себя организации с государственным участием, а также эгзитивные компании.

По словам Германа Тремасова, сейчас основная задача лизинговых компаний — привлечение финансирования на 2013 год по приемлемым ставкам для обеспечения бесперебойной работы. Ставки для лизингодателей могут возрасти не только из-за макроэкономической нестабильности, но также в результате изменений банковского регулирования. Что касается потенциальных лизингополучателей, то они в 2013 году могут начать уделять особое внимание оценке финансовой устойчивости лизинговых компаний.

Владимир Добровольский считает, что в 2013 году также могут оказаться востребованными предложения в сегментах, которые до сих пор были слабо охвачены лизингом. В 2012 году одним из драйверов развития ГТЛК стал лизинг самолетов для местной и региональной авиации. Во многом обновлению парков самолетов местных и региональных авиакомпаний способствовало постановление правительства РФ № 1212, вступившее в силу с 1 января 2012 года, которое определило правила предоставления федеральных субсидий на возмещение части затрат на уплату лизинговых платежей авиаперевозчикам за воздушные суда для региональных и местных перевозок. В 2013 году, по мере доработки некоторых деталей этого постановления, авиакомпании будут увеличивать объемы закупок воздушных судов с целью обновления своих авиапарков.

■ КИРА АККЕРМАН, АНДРЕЙ МОСКАЛЕНКО