

ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Конец прошлого года принес много кадровых нововведений в транспортной отрасли. Одним из заметных назначений стал приход на должность генерального директора Государственной транспортной лизинговой компании советника министра транспорта РФ Сергея Храмагина. ГТЛК, 100% акций которой принадлежат Правительству РФ, широко известна рынку. Компания является единственным оператором программ государственного лизинга в транспортной отрасли, на реализацию которых три года назад в ее уставной капитал было внесено 10 млрд рублей. За этот период ГТЛК вышла в ТОП-10 лизингодателей страны и заняла лидирующие позиции в ряде сегментов отрасли. Смена топ-менеджмента почти всегда означает новые цели для компании. О том, как будет развиваться ГТЛК, мы беседуем с ее генеральным директором. Это первое интервью Сергея Храмагина в новой должности.

Россия, полностью устарела и соответствует классу «Евро-0». Выбывание техники превышает выполнение. Уровень безопасности пассажирских перевозок в России в большинстве своем не соответствует современным требованиям. Более или менее стабильна ситуация лишь в мегаполисах, где автобусный парк обновляется на 90% от потребности. В малых городах этот показатель составляет лишь около 40%. Мне кажется, цифры говорят сами за себя. Я считаю весьма удачной инициативой правительства субсидирование закупок автобусов на газомоторном топливе, а также троллейбусов и трамваев. Очень важно, что

на поставку девяти малых воздушных судов и одного самолета для региональных перевозок, но, уверен, это только начало. Показатели лишь первого квартала текущего года уже значительно превосходят эти цифры. В частности, мы подписали договор с ОАО «Авиакомпания «Татарстан» на поставку 15 воздушных судов Cessna Grand Caravan. Несмотря на эту позитивную динамику, хочу отметить, что дальнейшее развитие рынка зависит и от доработки постановления и разработки иных механизмов поддержки отрасли. В частности, большинство авиаперевозчиков не имеют возможности предоставить гарантии банка на пять лет в силу собственного нестабильного финансового положения. Было бы правильно дать им возможность предоставления гарантии на один год с ее последующим продлением. Предусмотренный постановлением срок ввода в эксплуатацию воздушного судна составляет лишь шесть месяцев с даты заключения договора. Выполнить это требование очень сложно: судно нужно привезти в Россию, пройти регистрацию и другие обязательные процедуры. И, что особенно нас смущает, субсидирование не распространяется на ГУПы, которые так же, как и частные авиакомпании, нуждаются в поддержке. Однако в настоящее время над постановлением трудится рабочая группа Минтранса и Минпромторга. Часть предложений ГТЛК была ею поддержана.

Концентрация во всем

Такова отличительная черта рынка лизинга образца 2012 года

Российский рынок лизинга преподнес своим участникам сюрприз, причем неприятный. Всего через два года скоростного роста рынок лизинга вновь резко затормозился. При этом объем нового бизнеса за 2012 г. увеличился на 5%, при том что в 2011 г. аналогичный показатель составил 80%. По итогам 2012 г. объем нового бизнеса составил около 1,3–1,4 млрд руб. А если не учитывать сделок лидера – «ВЭБ-лизинг», то объем нового бизнеса даже сократился. Каким будет российский рынок лизинга в 2013 г. и как пойдет его развитие в самом представительном и динамично развивающемся сегменте – транспортном? На эти вопросы попытались найти ответ участники конференции по развитию лизинга в России, организованной компанией Worldwide Expert. Думается, что читателям «ТР» это тоже будет интересно.

Рынок сюрпризов

Если в тему стагнации заглянуть глубже, то выясняется, что новый бизнес в III квартале 2012 г. сократился на 35% по сравнению с III кварталом 2011 г. (в 2011 г. аналогичный прирост к 2010 г. составлял 137%, а в 2010-м к 2009-му – 73%). И причины замедления напрямую связаны с транспортным комплексом, точнее, со слабой динамикой его железнодорожного сегмента (падение цен на железнодорожные вагоны, падение ставок аренды, снижение темпов роста грузоперевозок). И все это происходило на фоне общего снижения инвестиционной активности. Выявленный тренд в динамике, а именно глубина спадов и роста рынка специалисты объясняют преобладанием на рынке крупных сделок – около 70% нового бизнеса формируется сделками свыше 100 млн руб. В то же время «розничный» лизинг (сделки менее 10 млн руб.) хотя и вырос за год почти вдвое (со 122 до 222 млрд руб.), все еще играет скромную роль на рынке. При этом отмечается, что наладить «конвейер» выдачи мелких сделок сложно.

Отличительная черта рынка лизинга образца 2012 г. – это концентрация во всем. На рынке сохраняется высокая концентрация по всем параметрам – по доле госкомпаний, по видам оборудования, по регионам, по клиентам, по участникам рынка. Доля сделок государственных и квазигосударственных компаний за четыре года выросла на 20% и превышает 50% нового бизнеса. Что для нас крайне важно, так это концентрация по сегментам оборудования. Лидер по видам оборудования в 2012 г. – сегмент железнодорожной техники (диаграмма 1).

Суммарно на сегменты ТК (автомобильный, авиационный, железнодорожный и морской транспорт) пришлось 76,2% новых сделок за 2012 г. В Европе в новых сделках преобладает также транспорт: 44% приходится на пассажирский, 19% – на коммерческий транспорт. Специалисты и участники рынка не питают иллюзий относительно перспектив самого представительного сегмента – сегмента железнодорожной техники в 2013 г. Так, 39% опрошенных РА «Эксперт» считают, что рынок в этой части провалится более чем на 5%, 35% считают, что менее, чем на 5%. За рост в пределах 5% прогнозировали только 4% респондентов. Ненормальный перекося нашей экономики в сторону Москвы прослеживается и на рынке лизинга. Так, доля Москвы в новых сделках превысила 50%, увеличившись на 14% за год. Такая концентрация не может радовать, так как получается, что Москва – это Россия, но, к сожалению, Россия – это отнюдь не Москва.

Анализ концентрации по лизингополучателям свидетельствует о том, что крупный бизнес получает почти все. Спрос был весьма высок. Только по первой серии он превысил предложение в два раза. Результатами мы вполне довольны, но пока новые размещения не планируем. – Думается, что к концу обращения наших пятилетних облигаций ГТЛК будет еще более крупной и устойчивой компанией, чем сейчас. Уже сегодня у нас в работе есть проекты, которые позволят шире взглянуть на лизинговый бизнес. В условиях стагнации почти всех сегментов рынка лизинга компания планирует сделать ставку на крупные инфраструктурные проекты.

Перекос рынка лизинга в сторону Москвы приводит к тому, что респонденты не планируют развивать филиальную сеть (90% опрошенных). Причины для этого две. С одной стороны, развитие электронного документооборота позволяет мониторить предмет сделки в удаленном доступе. С другой, массовые, но небольшие сделки требуют обязательного присутствия представителя лизингодателя, а это не всегда экономически оправдано. Чем крупнее лизингополучатель, тем надежнее, – так считают более половины опрошенных. И лишь 10% больше доверяют малому и среднему бизнесу. А зря. Если просрочка платежей по кредитам у крупного бизнеса составляла в 2012 г. 3,7%, у физических лиц – 4,4%, то у малого и среднего

бизнеса – 9%. «Крупняк» в приоритете – так считают 45% опрошенных. Действительно, получить финансирование под пул сделок сложнее, чем под один крупный проект. Банки больше заинтересованы в крупных кредитах, поскольку при сопоставимой сумме финансирования экономят временные и трудовые ресурсы. Банковские кредиты остаются основным источником ресурсов лизинговых компаний и составляют 70% пасивов лизингодателей. На авансы лизингополучателей приходится около 18%, на собственные средства – меньше 10%.

В этих условиях состояние лизингового рынка будет зависеть от динамики процентных ставок по кредитам. Абсолютное большинство опрошенных ждут стабильности от 2013 г.: 22% считают, что они не изменятся, а 66% – что вырастут, но незначительно – в пределах 1%.

Факторы роста

Прогнозы дальнейшего развития отечественного национального рынка лизинга связаны с процессами в транспортном комплексе. К факторам, которые потенциально обеспечивают рост, можно от-



нести ускорение инвестиций с начала 2013 г., а также запрет на использование парка устаревших вагонов. Но развитие российского лизинга происходит отнюдь не в тепличных условиях – так, банки ужесточают требования по финансированию и в то же самое время снижаются ставки аренды железнодорожной техники. Так что на каждый плюс есть свой минус. Лизинговый рынок подвела «железка», и не включился в полной мере такие

причины: только ограниченное число ведущих авиакомпаний может рассматриваться в качестве надежного заемщика по финансовому лизингу. Вот почему с его помощью осуществляется только 28% операций. Операционный лизинг уменьшает долговое бремя авиакомпаний. Есть такой специфический момент: крупные авиакомпании рассматривают операционный лизинг с учетом стратегии формирования парка, принимая на себя риск актива в основном по менее ликвидным широкофюзеляжным самолетам. Реалии рынка суровы, и с этим приходится считаться. Рынок лизинга самолетов глобален, и потому российские компании конкурируют не между собой, а с глобальными игроками. Рынок лизинга самолетов высококонкурентен – наряду с жесткой ценовой конкуренцией есть конкуренция за поставочные позиции. И количество хороших клиентов, естественно, ограничено. Что касается лица лизингодателя на российском рынке, то, к сожалению, оно иностранное. На рынке доминируют зарубежные лизинговые компании, доля отечественных лизингодателей составляет 29,5%, при этом у отечественных лизингодателей нет компетенций операционного лизинга.

Для лизинга очень важно понимать стратегию развития, т. е. представлять потенциальные объемы нового бизнеса. Так вот, в не таком уж далеком 2030 г. мировой рынок реактивных самолетов удвоится с нынешних 20 410 до 39 780 самолетов, при этом на новые поставки приходится 34 000 самолетов (42% – замена существующего парка, 58% – чистый прирост). Согласно прогнозам, к 2030 году рынок России и СНГ вырастет до 1500 самолетов (3,8% мирового рынка). Новые поставки в течение 20 лет составят 1140 самолетов стоимостью около 130 млрд долл., из которых 700 – магистральные узкофюзеляжные и 280 – магистральные широкофюзеляжные, ведущие поставщики – Boeing и Airbus.

Текущая доля пяти крупнейших российских авиакомпаний в общем парке составит по прогнозу около 50%, с тенденцией к росту. Текущая книга заказов составляет более 470 самолетов, 94% текущей книги заказов у Boeing и Airbus по региону России и СНГ представлено теми же самими пятью ведущими авиакомпаниями. Так что в перспективе, так же как и сегодня, обновляться российский авиационный парк будет за счет иностранных самолетов, используя хорошо зарекомендовавший себя лизинг.

Ирина ПОЛЯКОВА, обозреватель «ТР», кандидат экономических наук

Развитие – устойчивое

Сергей Храмагин: «Наша главная цель – решение государственных задач»

– Сергей Николаевич, как вы оцениваете итоги 2012 года для российского рынка лизинга в целом и вашей компании в частности?

– Несмотря на то, что в 2011 году объемы сделок финансовой аренды росли очень быстро, итоги 2012 года вопреки ожиданиям оказались куда более скромными. По предварительным данным, объем нового бизнеса, по сути, сохранился на уровне предыдущего года – 1,3 трлн рублей. Первые два квартала мы еще наблюдали рост, но третий и четвертый показали падение объемов и количества сделок на рынке. Причем немаловажно отметить, что впервые после кризисных 2008 и 2009 годов начали падать наиболее крупные сегменты рынка: в первую очередь я имею в виду железнодорожную технику. Также стагнировали автобусный и дорожно-строительный сегменты. Стабильным спрос оставался лишь в наиболее «розничных» сегментах лизинга – легковом и грузовом автотранспорте. При этом вырос сегмент авиатехники, как аэропортовый, так, собственно, и лизинг самих самолетов. С небольшими проблемами столкнулись частные лизинговые компании. Увы, велика вероятность, что в 2012 году все их сложности не останутся – проблемы с привлечением финансирования становятся только острее.



На этом фоне все более крепкие позиции на рынке занимают лизинговые компании при государственном участии, к которым относится и ГТЛК. Сегодня на их долю приходится около 60% нового бизнеса. Если рассмотреть отдельно итоги работы Государственной транспортной лизинговой компании в 2012 году, то мы ими удовлетворены. Лизинговый портфель за этот период вырос до 90 млрд рублей, более чем в полтора раза. При этом объем нового бизнеса компании снижился, но в соответствии с динамикой основных сегментов деятельности. Благодаря стратегическому планированию компания предвидела стагнацию рынка и предусмотрела его последствия в стратегии развития на 2012 год. И, сравнивая план и факт показателей деятельности, еще раз повторюсь, развитием ГТЛК я доволен.

– Как вам видится развитие лизингового рынка в текущем году? Каковы планы у ГТЛК по объемам нового бизнеса?

– Судя по развитию событий, которое мы видим сейчас, могу предположить, что стагнация продолжится. На это указывают неустойчивая ситуация в мировой экономике и сокращение наиболее крупного и капиталоемкого сегмента лизинга – железнодорожной техники, что происходит по причине пере насыщения железнодорожной сети и снижения цен на вагоны. В самом лучшем случае рынок ожидает умеренный рост – около 5–10%, в основном за счет крупных проектов лидеров рынка. Что касается Государственной транспортной лизинговой компании, нас полностью устроит объем нового бизнеса аналогичный прошлому году. ГТЛК – государственная компания, поэтому основной нашей целью является не быстрый рост, а решение государственных задач в области развития и модернизации транспортной отрасли страны посредством лизинга.

– Последние два года ГТЛК параллельно с государственными программами лизинга развивала коммерческое направление. Стоит ли такая задача перед ГТЛК сейчас, или компания будет сосредоточиваться в первую очередь на государственном лизинге?

– Задачи, которые я упомянул, отвечая на предыдущий вопрос, могут быть решены не только с помощью государственного финансирования, поэтому развиваться мы будем во всех направлениях. Если все же остановиться на гослизинге, то три года назад, когда программы начали внедряться, правительство ставило задачу посредством их реализации достигнуть конкретной цели. Первоостепенной задачей была модернизация технических парков дорожных предприятий, по остаточному принципу мы профинансировали также ряд пассажирских предприятий. Поддержка отечественных производителей в трудный кризисный период – вторая задача, с которой ГТЛК успешно справилась. В общей сложности на конец прошлого года мы инвестировали по программе государственного лизинга более 20 млрд рублей за счет реструктуризации возвратных средств по программе льготного лизинга. Однако за счет средств нашего уставного капитала обновить всю устаревшую дорожную и пассажирскую технику в стране невозможно, и мы стали привлекать финансирование на коммерческой основе. Но все же главное, чего добились компания, – это начало работы рыночных инструментов в столь сложных сегментах. Совсем недавно, к примеру, с дорожной техникой лизингодатели работать не хотели, а сегодня мы уже можем видеть конкуренцию. В сегмент пришли как лидеры рынка – Сбербанк-лизинг, ВТБ-лизинг, Еуролиз, так и небольшие частные компании. По итогам 2012 года согласно исследованию профессора В. Газмана (НИУ ВШЭ) ГТЛК сохраняет место лидера в данном сегменте с долей 16,4%. Несмотря на то, что первоочередная цель достигнута, мы не планируем отказываться от дальнейшей работы с дорожной техникой. Напротив, специалисты компании разрабатывают новые программы, которые позволяют расширить круг наших потенциальных клиентов, но при этом сохранить ставку удорожания ниже рыночной. В конце прошлого года ГТЛК опробовала механизм финансирования сделок одновременно из собственных средств и с привлечением финансирования. В 2012 году были заключены семь договоров с такой смешанной схемой финансирования на общую сумму, превышающую 1 млрд рублей. Это направление лизинга нам видится весьма перспективным.

– Какие сегменты лизинга вы считаете приоритетными для ГТЛК в ближайшем будущем?

– Мы работаем и будем работать, по сути, во всех сегментах транспортной отрасли. Но есть направления развития, которые Правительство РФ, Министерство транспорта РФ считают для нашей отрасли важнейшими. Именно эти сегменты мы и выбираем для себя как приоритетные. Например, одной из таких задач, стоящих перед отечественной транспортной отраслью, является ее максимальная быстрая модернизация технических парков пассажирских компаний. Сегодня их состояние далеко от приемлемого уровня. Половина автобусов, эксплуатируемых в

программа стимулирует не просто обновление технических парков перевозчиков, но и переход на безопасные для окружающей среды виды транспорта. Еще один сегмент лизинга, вышедший для нас на первый план, – воздушные суда для местной и региональной авиации. Мы считаем, что это направление имеет огромный потенциал для развития. Мы открыты для сотрудничества со всеми компаниями, которые соответствуют нашим внутренним требованиям и нуждаются в финансово-аренде, но все же предприятия транспортной отрасли являются для нас приоритетными, что закреплено в названии компании.

– Вы уже говорили о том, что авиационный сегмент лизинга является для ГТЛК одним из важнейших. По новостям, поступившим с рынка, можно судить, что компания активно подключилась к работе в рамках постановления Правительства РФ № 1212 и заметно усилила свои позиции в лизинге воздушных судов для местной и региональной авиации. Как вы видите развитие авиационного сегмента лизинга России в ближайшем будущем? Какову роль в этом сегменте будет играть ваша компания?

– Действительно, постановление правительства оказало большое влияние на рынок. Можно констатировать, что в России началось развитие региональной и местной авиации. В общей сложности в 2012 году ГТЛК заключила лизинговые договоры

на поставку девяти малых воздушных судов и одного самолета для региональных перевозок, но, уверен, это только начало. Показатели лишь первого квартала текущего года уже значительно превосходят эти цифры. В частности, мы подписали договор с ОАО «Авиакомпания «Татарстан» на поставку 15 воздушных судов Cessna Grand Caravan. Несмотря на эту позитивную динамику, хочу отметить, что дальнейшее развитие рынка зависит и от доработки постановления и разработки иных механизмов поддержки отрасли. В частности, большинство авиаперевозчиков не имеют возможности предоставить гарантии банка на пять лет в силу собственного нестабильного финансового положения. Было бы правильно дать им возможность предоставления гарантии на один год с ее последующим продлением. Предусмотренный постановлением срок ввода в эксплуатацию воздушного судна составляет лишь шесть месяцев с даты заключения договора. Выполнить это требование очень сложно: судно нужно привезти в Россию, пройти регистрацию и другие обязательные процедуры. И, что особенно нас смущает, субсидирование не распространяется на ГУПы, которые так же, как и частные авиакомпании, нуждаются в поддержке. Однако в настоящее время над постановлением трудится рабочая группа Минтранса и Минпромторга. Часть предложений ГТЛК была ею поддержана.

– Что вы имели в виду, говоря про иные механизмы поддержки отрасли?

– Постановление № 1212 во все не единственный документ, направленный на поддержку местных и региональных авиаперевозчиков. Но я не думаю, что стоит сейчас останавливаться на действующих механизмах, они широко известны. Гораздо важнее, что делать дальше. Одним из путей развития поддержки отрасли нам видится создание консолидированного заказчика воздушных судов. В этой роли должна выступить лизинговая компания, которая за счет собственных и заемных средств будет закупать парк региональных и местных самолетов. Эта мера приведет к унификации парка воздушных судов, позволит лизингодателю создать единый центр технического обслуживания самолетов на территории России, что должно привести к снижению стоимости ТОиР и позволит авиакомпаниям более эффективно эксплуатировать свои воздушные суда. Также создано консолидированного заказчика должно подстегнуть развитие операционного лизинга в этом сегменте рынка.

– Не так давно ваша компания сделала заявление о том, что в сегменте лизинга морских и речных судов необходимо создание консолидированного заказчика. Как это может сказаться на рынке? Может ли ГТЛК выступить в роли консолидированного заказчика судов?

– Ни для кого не секрет, как обстоят дела с лизингом морских и речных судов. По сути, он не развивается. Однако это такой капиталоемкий сегмент транспортной отрасли, в котором без финансовой аренды модернизация машинностроительных предприятий России. Особенно в области транспортного машиностроения. Уже реализована крупная сделка с ОАО «Автоматран» на 1,2 млрд рублей (лизинг линии по производству стрел для автотракторных грузоподъемников 25 тонн). Современное оборудование позволяет отечественным машиностроительным предприятиям снижать издержки производства и выпускать качественную технику. Это – дополнительный спрос на отечественную технику, дополнительный спрос на услуги ГТЛК. Мы открыты для сотрудничества со всеми компаниями, которые соответствуют нашим внутренним требованиям и нуждаются в финансово-аренде, но все же предприятия транспортной отрасли являются для нас приоритетными, что закреплено в названии компании.

– Сейчас модно длительное планирование. Как вы видите будущее своей компании через 5 лет?

– Думается, что к концу обращения наших пятилетних облигаций ГТЛК будет еще более крупной и устойчивой компанией, чем сейчас. Уже сегодня у нас в работе есть проекты, которые позволят шире взглянуть на лизинговый бизнес. В условиях стагнации почти всех сегментов рынка лизинга компания планирует сделать ставку на крупные инфраструктурные проекты.

Юрий ПАВЛОВ

