



Владимир Добровольский

Миссия ГТЛК

Миссия звучит так: стать эффективным инструментом реализации государственной политики в сфере транспорта и транспортной инфраструктуры, способствовать внедрению современных инновационных технологий в транспортную отрасль с целью улучшения условия ведения хозяйственной деятельности и качества жизни в России.

Успешное осуществление планов модернизации российской экономики напрямую связано с формированием ее транспортной инфраструктуры. В сложившихся условиях, характеризующихся, в первую очередь, недостатком финансовых ресурсов, деятельность лизинговых компаний приобретает особое значение. Поставляя технику для строительства и эксплуатации автомобильных дорог, они способствуют техническому перевооружению предприятий, освоению и внедрению инновационных технологий, и, в конечном итоге, ускорению научно-технического прогресса.

Все это так. Но где взять деньги на обслуживание лизинговых платежей, если их не хватает ни на основную деятельность, ни на прямое приобретение машин? — такой вопрос еще недавно неизбежно возникал перед руководителями дорожных организаций, когда они задумывались над обновлением своего технического парка. Сегодня этот вопрос решен на государственном уровне — Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК) предоставляет реальную возможность приобретения современных машин и оборудования без существенных затрат. В чем же ее уникальность?

На вопросы главного редактора нашего журнала ответил директор по развитию бизнеса ГТЛК Владимир Добровольский.

— Уникальность нашей компании и ее программ является следствием уникальности среды, в которой мы работаем, и целей, которые стоят перед компанией. Первоочередная задача ГТЛК — обеспечить техническое перевооружение предприятий, выполняющих заказы для государственных нужд и способствовать уменьшению так называемых «узких» мест российской экономики. Наши условия должны быть максимально привлекательными для клиентов. Каковы же они?

Первое — это, конечно, низкая стоимость лизинговых программ. Финансирование ряда программ из средств уставного капитала позволяет нам значительно снизить ставки удорожания: по сравнению с рыночной практически в два раза. Мы предоставляем нашим клиентам (лизингополучателям) возможность оперативно удовлетворять свои потребности в технике.

Второе — небольшой размер аванса. Сегодня это 10%, аванс, который приемлем практически для всех клиентов. Срок действия договоров лизинга — 3–5 лет. Третье условие связано с рисками — у нас они гораздо выше, чем у обычных лизинговых компаний, потому что мы работаем, в основном, с предприятиями малого и среднего бизнеса: в нашем портфеле их процентное соотношение составляет, соответственно, 60% и 20%. Только на региональных дорогах работает более 1,5 тысяч небольших дорожно-эксплуатационных предприятий (ДЭПов). Работая в тесном сотрудничестве с Министерством транспорта России и Федеральным дорожным агентством, мы лучше понимаем риски, с которыми имеем дело. Это объясняется и доскональным изучением отрасли. Например, бывают случаи, когда мы заключаем договоры лизинга с предприятиями, имеющими отрицательный баланс. На первый взгляд, звучит дико, но, если дорожная организация работает по контрактам для государственных нужд, это дает гарантию ее платежеспособности в будущем. Понимая это, мы берем на себя такие риски. Подчеркну, что в отличие от ГТЛК, лизинговые компании, являющиеся лидерами рынка, работают в основном только с крупными предприятиями, обладающими максимальной надежностью.

ГТЛК — это инструмент оказания государственной поддержки транспортным организациям в приобретении машин и оборудования, но на возмездной, рыночной основе. Можно сказать, что мы поддерживаем предприятия в самые тяжелые для них времена и даем им возможность для старта или новый импульс развития. Крупные предприятия могут позволить себе выбор между лизингом, кредитом или прямой покупкой, а для мелких — альтернативы практически нет. Помимо этого, ГТЛК способствует развитию важнейших рыночных механизмов, необходимых для экономики страны.

К нашим преимуществам я бы отнес также оснащение транспорта навигационной системой ГЛОНАСС и быстрое оформление лизинговой сделки.

— Владимир Павлович, будет ли ГТЛК продолжать совместные проекты с Федеральным дорожным агентством, институтами, дорожниками?

— Обязательно. В середине года в нашей компании образована дирекция, задачей которой является развитие инновационных проектов. Ее возглавил Анатолий Павлович Насонов. Уверен, это имя знакомо многим дорожникам. Множество идей и проектов мы осуществляем при поддержке Федерального дорожного агентства, опираясь, в первую очередь, на план НИОКР Росавтодора. Лизинговая компания может сделать многое, так как работает на стыке интересов поставщиков техники и лизингополучателей — тех, кто этой техникой пользуется. Мы можем аккумулировать и анализировать комментарии к качеству работы техники и направлять их поставщикам. Они в этом заинтересованы не меньше наших клиентов, поскольку в сжатом и «процеженном» виде будут получать информацию, которая позволит им совершенствовать производство. А для большинства наших клиентов — малых и средних предприятий — это важно в первую очередь потому, что им попросту не к кому больше обратиться. Ведь сложно представить себе, чтобы, например, КАМАЗ реагировал на претензии небольшого ДЭП — слишком разные у них весовые категории. Если мы постараемся донести такого рода информацию в обобщенном виде — может быть, даже такой гигант обратит внимание на необходимость доработки своих машин. Подразделение, которое занимается такого рода аналитической работой, уже функционирует в компании.

Следующий этап — решение технических проблем совместно с машиностроителями. Принципиальное соглашение об этом достигнуто с такими производителями как ЗИЛ, ГАЗ и КАМАЗ. Сейчас прорабатываются детали. Участниками этого процесса являются и предприятия, производящие навесное оборудование для комбинированных дорожных машин. В следующем году мы планируем сформулировать унифицированные требования к технике, которые должны будут соблюдать поставщики ГТЛК. Кстати, автор идеи — руководитель Федерального дорожного агентства Анатолий Михайлович Чабунин.

В рамках этой работы мы также проводим испытания различных видов машин и оборудования, для участия в которых приглашаем дорожные предприятия, представителей Министерства транспорта РФ, Росавтодора, производителей и поставщиков техники. Кроме того, мы активно сотрудничаем с Российской корпорацией

нанотехнологий. В формате заинтересованного диалога со всеми участниками транспортной отрасли ГТЛК работает над локализацией проблем и поиском путей их разрешения.

— *А как ГТЛК взаимодействует с регионами, какие программы им предлагает?*

— Мы предлагаем администрациям регионов комплексные программы технического перевооружения автобусных, троллейбусных и трамвайных парков, коммунального хозяйства. Ограниченных средств региональных бюджетов не всегда хватает даже на поддержание существующего парка. Техника устаревает и выбывает из строя, причем этот процесс приобретает уже лавинообразный характер. Тем не менее, администрации обязаны эти вопросы решать. Здесь мы готовы прийти им на помощь, предоставляя необходимые машины и оборудование на наших эффективных условиях. В течение срока договора лизинга регионы могут выплачивать лизинговые платежи из доходов от эксплуатации машин.

Можно отметить, что благодаря сделкам по нашим специальным программам, лизинговый портфель ГТЛК с начала года вырос в 3 раза. Это очень высокие темпы роста.

— *Какие, на ваш взгляд, из начатых ГТЛК проектов в этом году были самыми интересными?*

— Всероссийское совещание «Инновационным технологиям — современную технику», состоявшееся в июне этого года в Калуге, положило начало развитию целого направления деятельности компании, касающегося поиска и развития инновационных проектов. Другим событием, повлиявшим на развитие ГТЛК, стало принятие Советом директоров решения о расширении действия специальных лизинговых программ и развития направления по автомобильному транспорту. Мы создали у себя несколько направлений по всем сегментам транспортной отрасли — железнодорожному, водному, авиационному транспорту. Большой интерес для лизингополучателей представляет совместная программа с АСМАП и калужским заводом VOLVO — изготовителем всемирно известных тягачей — со специальными условиями для членов Ассоциации. Для нас партнерство с этим профессиональным сообществом очень перспективно и интересно.

Безусловно, знаковым событием в 2010 году стало изменение приоритетов, структуры и задач компании, осознание новых для ГТЛК стратегических целей. На 80 % изменился состав команды. До конца года процессы систематизации деятельности компании будут завершены.

— *Традиционный в конце года вопрос: каковы планы на будущее?*

— Они не изменятся с точки зрения подходов. Мы будем выполнять задачи, поставленные перед нами государством, способствуя развитию рыночных отношений в дорожном хозяйстве и транспортной отрасли в целом. Планируем расширять наше сотрудничество с банками и разрабатывать с ними новые интересные проекты. Мы уверены, что сотрудничество с нами будет выгодным для всех. ●

Беседовала Наталья Алхимова

