

ЛИЗИНГ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО АРЕНДА

Более 80% грузоперевозок в России осуществляется по железным дорогам. Главной проблемой грузоотправителей был и остается дефицит вагонов. Эффективной во всех отношениях формой получения необходимого подвижного состава в мировой практике признан лизинг. О тенденциях и перспективах российского рынка железнодорожного лизинга «ББ» рассказал генеральный директор компании Brunswick Rail Leasing Владимир Лелеков.

Владимир Владимирович, ваша компания была создана в 2004 году. Расскажите, пожалуйста, об истории выхода на российский рынок и о результатах, которых удалось достичь за эти годы.

Brunswick Rail Leasing была фактически первой международной компанией, обратившей внимание на возможности лизинга железнодорожного подвижного состава в России. Компания создана группой международных инвесторов в составе инвестиционной группы Brunswick, японской корпорации Sumitomo и Международной финансовой корпорации (IFC), входящей в Группу Всемирного банка. Сейчас мы занимаем лидирующую позицию на российском рынке лизинга железнодорожного подвижного состава. Наша компания является самым крупным после РЖД покупателем вагонов. Мы — абсолютный лидер среди компаний, предоставляющих услугу оперативного лизинга, по размеру собственного парка подвижного состава и по темпам его роста. За последние шесть месяцев наш парк вагонов почти удвоился по сравнению с состоянием на сентябрь 2006 года и насчитывает около 5 тыс. единиц, с учетом заказанных вагонов.

Какие услуги предоставляет ваша компания?

Наша компания позиционирует себя на рынке как универсальный, или систем-



ный провайдер. Это значит, что мы можем предложить решение, отвечающее любой проблеме клиента, связанной с подвижным составом, а также в области оптимизации структуры активов, задействованных в лизинговых операциях.

Основные услуги, которые мы предоставляем, — это оперативный, финансовый и возвратный лизинг. Оперативный лизинг представляет собой, по сути, аренду подвижного состава. Эта услуга весьма востребована на Западе, поскольку дает пользователю вагонов свободу действий в принятии решений. Лизингополучатель, в зависимости от того, как развивается его бизнес, имеет возможность продолжить

аренду подвижного состава либо по истечении срока договора безболезненно отказаться от него.

Финансовый лизинг — это форма приобретения вагонов в рассрочку, при которой клиент получает определенные преимущества, в том числе налоговые.

Третий вид лизинга — возвратный. Мы выкупаем у владельцев вагоны, являющиеся для них непрофильным активом, и передаем им же в аренду. Таким образом, компании сохраняют доступ к необходимому подвижному составу и в то же время получают от продажи средства для реинвестирования в свой основной бизнес.

Мы также комбинируем эти виды лизинговых операций и создаем предложение в соответствии с запросами клиента.

Все больше российских компаний выходит на рынок IPO. В связи с этим какой вид лизинга будет наиболее востребован в России?

Со стороны крупных корпораций и промышленных холдингов, осуществивших или готовящихся осуществить IPO, мы видим большой интерес к возвратному лизингу, напрямую связанному с оптимизацией активов компании. Международные инвесторы, которые являются участниками покупки акций при IPO, обращают внимание на то, чтобы компания, разместившая ценные бумаги, была четко сфокусирована на профильном бизнесе. Но исторически так сложилось, что многие крупные российские производители имеют либо собственное транспортное подразделение в своем составе, либо дочерние транспортные компании. С точки зрения инвестора наличие на балансе непрофильных активов является серьезным недостатком. Учитывая, что большинству крупных отечественных компаний необходимы существенные инвестиции для модернизации основных производств, возвратный лизинг в ближайшие пять лет может стать одной из самых востребованных услуг.

С точки зрения пионера рынка обострилась ли сейчас конкуренция в сфере лизинга подвижного состава?

В последнее время конкуренция усилилась. Сегодня активными участниками рынка лизинга подвижного состава являются дочерние компании крупных иностранных банков, оперирующих в России, а также Сбербанк, Внешторгбанк и др. Мы видим возрастающий интерес со стороны международных корпораций, таких как Citygroup, General Electric, а также специализированных европейских и американских лизинговых компаний. Пока рынок

еще достаточно свободен и места хватает всем. Но в перспективе конкурентоспособными будут компании, которые, во-первых, хорошо знают индустрию и, во-вторых, имеют значительные финансовые возможности. У Brunswick в этом бизнесе сильные позиции, и мы намерены их сохранить и укрепить.

В чем заключаются конкурентные преимущества вашей компании?

Во-первых, наше конкурентное преимущество заключается в специализации на подвижном составе. Это удобно для наших клиентов. Мы берем на себя решение всех проблем, связанных с приобретением, регистрацией, эксплуатацией, обслуживанием и продажей подвижного состава. Техническая экспертиза Brunswick, безусловно, является лучшей на рынке среди лизинговых компаний.

«Мы видим большой интерес к возвратному лизингу со стороны крупных корпораций. Возможно, что в ближайшие пять лет он станет одной из самых востребованных лизинговых услуг».

Во-вторых, это финансовые возможности. Мы опираемся на средства наших инвесторов, международного банковского консорциума, с которым работаем, и можем предоставить клиенту привлекательные финансовые условия.

Третье наше серьезное преимущество заключается в том, что мы являемся крупнейшим покупателем подвижного состава. У нас есть производственные квоты, долгосрочные контракты с производителями, что дает нашим клиентам возможность получать доступ к подвижному составу в более короткие сроки по сравнению со стандартными на сегодняшний день предложениями.

Почему, с вашей точки зрения, многие крупные компании предпочитают приобретать вагоны в собственность, когда существует такая удобная форма долгосрочной аренды, как лизинг?

Для большинства наших клиентов это вопрос транспортной безопасности. Невывоз собственной продукции им обходится гораздо дороже, чем любые затраты на рынке транспортных услуг. Оперативный лизинг, который бы предоставлялся независимой, крупной, надежной компанией, был долгие годы на нашем рынке недоступен. Поэтому многие компании наращивали свой собственный парк. Инерция мышления по-прежнему срабатывает, и компании стремятся приобретать вагоны в собственность.



«Лизинговые компании, войдя на рынок со своими финансовыми ресурсами, помогут грузоперевозчикам приобретать современный подвижной состав и тем самым повышать конкурентоспособность».

Как вы оцениваете в перспективе возможность расширения объема лизинговых сделок по тяговому подвижному составу?

Бизнес по лизингу тяги очень интересен, но, думаю, в ближайшие пять лет условий для его развития в России не будет. Дело в том, что РЖД сейчас испытывает огромный дефицит и тепловозов, и электровозов. Все контракты, которые на сегодняшний день заключены производителями локомотивов, — это долгосрочные контракты с РЖД. Свободных объемов, которые независимые перевозочные компании и грузоотправители могли бы покупать самостоятельно или через лизинговые компании, нет. Поэтому говорить о перспективах рынка лизинговых услуг по тяге сейчас сложно.

Как вы оцениваете перспективы развития железнодорожного лизинга в России? Какие тенденции в ближайшие годы станут определяющими?

Лизинговый рынок будет формироваться под большим влиянием реформы РЖД, предусматривающей выделение грузовой транспортной компании, и структурных изменений на рынке грузовых транспортных перевозок. В ближайшие пять лет на рынке ожидаются консолидации, на нем останется 5–7 частных транспортных компаний, к числу которых я отношу уже и те, что выделяются сейчас из РЖД, а также дочерние транспортные компании крупных грузоотправителей. Так как эти компании будут оперировать на свободном рынке и конкурировать между собой, им важен доступ к современному, экономически более эффективному подвижному составу.

Ожидается существенное обновление парка вагонов. Капитальные затраты на приобретение подвижного состава нового поколения могут составить, по скромным подсчетам, десятки миллиардов долларов. Безусловно, существующие и вновь созданные транспортные компании не смогут за счет своих прибылей аккумулировать такие колоссальные средства. И здесь открываются хорошие возможности для лизинговых компаний, которые, войдя на рынок со своими финансовыми ресурсами, помогут грузоперевозчикам приобретать современный подвижной состав и тем самым повышать конкурентоспособность. Мы считаем, что у Brunswick в этом плане очень сильные позиции, так как мы лучше многих понимаем тенденции технического развития подвижного состава и активно работаем с нашими клиентами, чтобы понять их потребности и в максимальной степени их удовлетворить.

Каковы ближайшие и перспективные планы вашей компании?

Мы планируем до конца этого года увеличить собственный парк вагонов как минимум до 7 тыс. единиц и укрепить свои лидирующие позиции на рынке. В перспективе мы намерены создать такие продуктовые линейки, которые воспринимались бы рынком как наиболее конкурентные из существующих лизинговых продуктов. Уверен, что через десять лет Brunswick будет похожа на крупные американские лизинговые компании, имеющие по 50–100 тыс. собственных вагонов, свои ремонтные депо, технические службы, конструкторские бюро, в которых проектируются вагоны под запросы рынка. Уже сейчас мы обсуждаем вопросы покупки сервисных мощностей, чтобы пользование нашими услугами стало максимально удобно тем компаниям, для которых эксплуатация подвижного состава не является профильным бизнесом. ■