

Рынок лизинга ЛОКОМОТИВОВ

Рынок лизинга локомотивов по-прежнему показывает тенденцию к росту. Интенсивность деятельности в данном секторе весьма высока, но только будущее покажет, дадут ли реализуемые капитальные вложения достаточную отдачу инвесторам. Ясно, однако, одно: развитие этого рынка напрямую зависит от того, какой будет ситуация в компаниях — изготовителях подвижного состава и операторах.

Поэтому предпринимаются попытки анализа наиболее важных происходящих явлений и возможного их влияния на сферу материально-технического обеспечения железнодорожного транспорта, а также основных связанных с этим рисков и оптимальных стратегий их избежания или смягчения.

Развитие рынка

По мнению специалистов лизинговой компании Angel Trains (в настоящее время Angel Trains располагает активами общей стоимостью свыше 6 млрд. евро, основу которых составляют более 5000 ед. подвижного состава — локомотивы и вагоны различных типов и серий), наиболее характерными чертами современного этапа развития рынка лизинга локомотивов являются следующие:

- работающие на этом рынке лизинговые компании осваивают новые сегменты рынка за счет охвата большего числа железных дорог в разных странах мира и приобретения (и, следовательно, предложения пользователям) локомотивов новых типов и серий;
- решения об инвестировании все больше базируются на создании стратегически оптимизированного парка локомотивов, а не исходя из простого удовлетворения потребностей отдельных пользователей;
- компании позитивно реагируют на открытие новых ниш рынка и оказывают содействие их раз-

витию через соответствующую инвестиционную политику;

- рынок лизинга локомотивов, как таковой, эволюционирует за счет выхода на него новых игроков;
- в сфере лизинга в общеевропейском масштабе поддерживается обеспечение полного набора услуг со стороны компаний-поставщиков;
- лизинговые компании поддерживают инициативы, касающиеся инвестиций в новые технологии (например, во внедрение европейской системы управления движением поездов ETCS), что обуславливает необходимость в как можно более быстром устранении временных зазоров между принятием

политических и практических решений;

- заказывая большое число локомотивов, лизинговые компании гарантируют, что даже небольшие компании-операторы могут пользоваться контрактными сроками и условиями, которыми традиционно пользовались только крупные национальные компании (например, оговаривать возможность фирменного ремонта в случае отказов и аварий, иметь доступ к необходимой технической документации, поручать работы по техническому обслуживанию и ремонту локомотивов третьим сторонам и т. д.).

Преодоление национальных ограничений

В 2005 г. компания Angel Trains выполнила ряд инвестиционных проектов в вышеуказанном контексте. Особо следует отметить инвестиции в локомотивы, способные работать на железных дорогах нескольких стран в международных сообщениях с пересечением границ.

Двумя наиболее характерными примерами таких капитальных вложений являются:

- заказ на тепловозы серии G2000 компании Vossloh (рис. 1) для ко-



Рис. 1. Тепловозы серии G2000 (фото: Angel Trains)



Рис. 2. Электровоз семейства TRAXX (фото: Angel Trains)

ридора, связывающего порты Северного моря в Бельгии, Германии и Нидерландах, для западноевропейского коридора север — юг (Нидерланды — Бельгия — Франция) и для центральноевропейского региона (Австрия, Чехия, Германия и Словакия). Начат также процесс сертификации тепловозов данной серии для эксплуатации на железных дорогах Италии и Словении;

- заказ на многосистемные электровозы семейства TRAXX компании Bombardier Transportation (рис. 2) для центральноевропейского коридора север — юг (Германия — Швейцария/Австрия — Италия), для восточноевропейского коридора (Германия — Польша), для коридора, связывающего порты Северного моря в Бельгии, Германии и Нидерландах, а также предположительно для эксплуатации на железных дорогах Франции и стран Центральной и Восточной Европы.

Логика этих шагов очевидна: конкурентоспособность железнодорожного транспорта относительно автомобильного возрастает по мере увеличения дальности перевозок. В течение многих лет железные дороги видели в качестве одного из своих системных недостатков то, что пересечение государственных границ было связа-

но с рядом дорогостоящих и отнимающих много времени процедур, среди которых не последней была вынужденная замена локомотивов. При ответе на вопрос «сколько стоит локомотив?» следует ориентироваться не на его чистую покупную цену или арендную ставку, а на стоимость одного километра пробега или единицы перевозочной работы. Локомотив, который способен водить поезда в международных сообщениях по железным дорогам двух или более стран и который не надо менять при пересечении границ, может иметь гораздо больший пробег и, соответственно, выполнить намного больший объем перевозочной работы за учетный период, поскольку до последнего времени зачастую случалось так, что локомотив, приведший поезд к границе, должен был долго находиться в простое, ожидая готовности поезда для следования в обратном направлении.

Нет сомнения в том, что рынок вынуждает железные дороги делиться частью выгод, которые они таким образом получают, с конечными пользователями. Действует фундаментальное правило: снижение транспортной составляющей в общей стоимости продукции оказывает положительное воздействие на конкурентоспособность то-

го или иного вида транспорта как системы.

Помимо повышения производительности, локомотивы, предназначенные для обращения по международным маршрутам (тепловозы и многосистемные электровозы), имеют и то достоинство, что им вообще необязательно останавливаться на пограничных станциях. Поскольку за счет этого средняя скорость движения поездов на железных дорогах увеличивается, потребность в локомотивных бригадах уменьшается (и, соответственно, снижаются расходы на оплату их труда), причем одновременно улучшается использование не только локомотивов, но и вагонов.

Одним из последствий указанных выше инвестиций является упрощение входа на рынок локомотивов для трансграничных сообщений; другим последствием является открытие новых рынков. Железнодорожные компании-операторы теперь получают возможность осваивать новые сегменты рынка, в которых ранее они не могли представлять реальную альтернативу из-за необходимости смены локомотивов на границах при перевозке грузов отдельных категорий. Примером может быть транспортировка скоропортящихся грузов, для которых срок доставки является одним из важных критериев (продукт должен быть доставлен в пункт назначения в свежем виде).

Помимо локомотивов для международных сообщений, Angel Trains инвестирует в локомотивы новых типов и серий для внутренних перевозок. Примером служит заказ на односистемные электровозы семейства TRAXX F140DC компании Bombardier для железных дорог, линии которых электрифицированы исключительно или по большей части на постоянном токе напряжением 3 кВ, а общая их протяженность достаточна для эффективной эксплуатации локомотивов. В данном случае это железные дороги Италии и Польши. Заказ был

оформлен в 2005 г., локомотивы запланировано вводить в обращение начиная с первой половины 2007 г.

Формирование парка

В 2005 г. Angel Trains продолжала следовать прежней политике инвестирования в локомотивы, не дожидаясь индивидуальных заказов со стороны потенциальных заказчиков на электровозы или тепловозы конкретных типов и серий, а также их готовности подписать арендный контракт. При этом компания руководствуется своими, основанными на тщательном изучении рынка и точных прогнозах представлениями о том, какой подвижной состав может быть востребован в данное время и в перспективе.

В такой ситуации компании-операторы могут брать на себя определенные обязанности по перевозкам и выполнять их вскоре после подписания соответствующего соглашения, даже если они на момент оформления сделки не располагают необходимыми для этого собственными тяговыми средствами, поскольку лизинговая компания готова предоставить им нужные локомотивы в нужное время. Благодаря этому железные дороги могут по крайней мере сгладить свою меньшую эксплуатационную гибкость по сравнению с автомобильным транспортом.

Подобные случаи наблюдались в Германии с тепловозами начиная с 2001 г. и с электровозами начиная с 2002 г. Однако применимость такой практики реальна и для других стран, и для локомотивов любого назначения.

Рынок продолжает пользоваться выгодами того, что лизинговые компании весьма обдуманно формируют всесторонне сбалансированный парк своего подвижного состава. Это позволяет пользователям менять локомотивы даже в течение срока аренды, если изменения рыночной ситуации диктуют изменения потребности в тех или иных локомотивах.

Выход на новые рынки

Европейский союз последовательно проводит свою политику в отношении железнодорожного транспорта. Следует, правда, признать, что реализация этой политики идет по принципу «два шага вперед, один шаг назад», но генеральное направление просматривается с достаточной ясностью, и в том, что относится к грузовым перевозкам, есть основания для оптимизма.

Angel Trains также имела основания для удовлетворения достигнутыми в 2005 г. успехами. Компания стала помощницей первого частного оператора в грузовых железнодорожных перевозках во Франции — компании Connex Industries (ныне — Veolia Cargo), передав ей в лизинг тепловозы серии G1206 (рис. 3). Этому способствовало получение тепловозами данной серии, а также серий G1000 и G2000 сертификатов на право обращения по железным дорогам Франции.

За тепловозами вскоре должны последовать электровозы. Деятельность частных компаний — операторов грузовых перевозок разрешена теперь и на железных дорогах Испании. Несколько компаний в настоящее время претендуют на получение соответствующих сертификатов, в соответствии с этим и лизинговые компании обдумывают варианты инвестиционных решений и анализируют предложения компаний — изготовителей локомотивов.

Другие страны, в частности недавно ставшие членами ЕС, уже открыли или собираются открыть свои транспортные рынки для частных инициатив. Сейчас уже нет сомнения в том, что в дополнение к внутренним перевозкам компании, действующие в отдельных странах, вскоре смогут участвовать и в международных перевозках.

Следует особо отметить, что государственные железнодорожные компании, которые традиционно сдержанно относились к либе-

рализации, в настоящее время все активнее продвигают свою эксплуатационную деятельность за пределы своих стран.

Это весьма благоприятно для рынка лизинга, так как парк подвижного состава государственных железных дорог сформирован в основном применительно к внутреннему рынку перевозок, а их инвестиционные возможности, как правило, ограничены. Поэтому легко предположить, что они будут стремиться к минимизации капитальных вложений, связанных с выходом их поездов за пределы государственных границ. Дилемма, стоящая перед частными железными дорогами, известна: с одной стороны, они не могут жестко «привязываться» к локомотивам одной или ограниченного числа серий, пока не убедятся в том, что это будет экономически оправданно; с другой стороны, они не могут выйти на рынок перевозок, пока не будут иметь соответствующие рыночной ситуации локомотивы. Государственные железные дороги, выходя на рынок международных сообщений, также сталкиваются с этой дилеммой, решить которую в приемлемые сроки можно, только прибегнув к лизингу.

Лизинг локомотивов — современный этап

В Германии отрасль лизинга локомотивов зародилась как одна из сторон деятельности компа-



Рис. 3. Тепловоз серии G1206 (фото: Angel Trains)

ний-изготовителей. Первыми игроками на этом рынке были компании Adtranz (ныне — Bombardier) с парком сдаваемых в аренду локомотивов Lokpool, Siemens с парком Dispolok и Vossloh. Появление следующей волны «новичков» было связано с приватизацией железных дорог Великобритании. Образовавшиеся тогда компании группы ROSCO (владельцы подвижного состава, доставшегося им после распада Британских железных дорог) обратили свои взоры сначала на Германию как на полигон развития перевозочной деятельности в международных масштабах. Германия была наиболее привлекательна и потому, что в то время в стране существовало множество железных дорог регионального и местного значения, не находившихся в федеральной собственности. Компания Angel Trains, созданная в 1994 г., заняла тогда одну из лидерских позиций и сохраняет ее и в настоящее время, располагая к середине 2005 г. парком из более чем 185 локомотивов (к началу 2007 г. численность локомотивного парка компании превысила 200 ед.).

Лизинговые компании Германии, большинство которых принадлежит германским же банкам, и японская Mitsui (в сентябре 2006 г. она подписала с Siemens соглашение о приобретении компании Dispolok) также входят в число лидеров.

Рассматривая перспективы железнодорожной отрасли, можно, без сомнения, утверждать, что растущий интерес, который проявляет частный капитал к железным дорогам как к системе, следует считать положительным фактором развития. Другим положительным фактором является то, что в результате существенного снижения процентных ставок начиная с 2001 г. лизинговые платежи в настоящее время относительно ниже, чем на первых этапах становления этого вида бизнеса.

Наличие жесткой конкуренции способствует проявлению креа-

тивности и повышению активности участников рынка лизинга локомотивов. Это, конечно, относится и к железнодорожной отрасли в целом, но роль лизингового рынка в этом отношении заслуживает особого упоминания.

Комплексное обслуживание

Одним из многих препятствий, с которыми приходится сталкиваться новым игрокам на железнодорожном рынке, является трудность доступа к услугам по техническому обслуживанию и ремонту подвижного состава. Для большинства некрупных железных дорог просто нет смысла обустраивать собственные производственные базы во всех конечных или узловых пунктах сети. Государственные железные дороги не всегда изъявляют готовность выполнять работы по техническому обслуживанию и ремонту подвижного состава конкурирующих с ними компаний-операторов или еще не выработали четкую позицию в этом вопросе (компания грузовых перевозок железных дорог Германии Railion, Федеральные железные дороги Швейцарии, компания по техническому обслуживанию и ремонту подвижного состава железных дорог Нидерландов Nedtrain являются исключениями).

Это факт, что современные локомотивы требуют меньшего объема работ по техническому обслуживанию и ремонту по сравнению со старыми, но, поскольку они в то же время гораздо сложнее (особенно в отношении тягового привода и систем управления и контроля), соответствующие работы по каждому типу и серии должны выполнять только специалисты высокой квалификации, а таких специалистов не хватает, так как ранее готовили преимущественно ремонтников широкого профиля.

Ситуация в этом вопросе обостряется еще и тем, что надежность технических средств железнодо-

рожного транспорта все в большей степени становится критическим фактором, определяющим перспективы выживаемости и развития отрасли. Важность этого фактора особенно проявляется в тех случаях, когда локомотивы эксплуатируются в значительном отдалении от своих баз или когда численность локомотивного парка небольших компаний-операторов настолько мала, что не оправдывает создания и содержания таких баз.

Представляется, что правильным решением подобных проблем является заключение контрактов на полное комплексное обслуживание подвижного состава по методу аутсорсинга. Сервисные компании располагают развитой сетью пунктов технической поддержки, а также имеют доступ к запасным частям и комплектующим изделиям, что избавляет компании-операторы, пользующиеся их услугами, от неизбежных хлопот и затрат, связанных с организацией материального снабжения (в частности, от необходимости иметь собственное складское хозяйство).

Одним из элементов бизнес-политики Angel Trains является предоставление пользователям права выбора. Иными словами, компания готова оказывать содействие тем, кто в состоянии выполнять техническое обслуживание и ремонт подвижного состава собственными силами. В таких случаях лизинговая компания обеспечивает пользователя необходимой технической документацией и консультантами-специалистами, может обучать работников компании-пользователя и при надобности поставлять запасные части. Если же пользователь предпочитает прибегнуть к услугам со стороны, лизинговая компания обеспечивает ему возможность выбора между предложениями более чем одного, а лучше всего — нескольких провайдеров таких услуг.

Для этого Angel Trains интенсивно сотрудничает, с одной стороны, с компаниями — изготовителя-

ми локомотивов и комплектующих изделий и, с другой стороны, с компаниями-пользователями, крупными (такими, например, как Railion и Nedtrain) и мелкими.

Соглашения о надежном техническом обслуживании и ремонте являются, как правило, неотъемлемой и важной составляющей контрактов на аренду локомотивов и включают, в частности, гарантии своевременного и полного удовлетворения заявок на запасные части, а также содействия по всем аспектам обеспечения надежности подвижного состава.

В этом контексте представляет интерес, что отдельные лизинговые компании придерживаются разной политики относительно широты охвата контрактов на аренду локомотивов, т. е. по-разному решают, предоставлять или нет комплексное техническое обслуживание, ремонт или даже локомотивные бригады. Компании Dispolok и Mitsui практикуют политику услуг из «одного источника»; Angel Trains, наоборот, предпочитает предлагать пользователям оптимальную степень гибкости. При этом пользователи могут наилучшим для себя образом комплектовать пакет необходимых услуг, договариваясь со специалистами в отдельных сферах лизинга, технического обслуживания и ремонта, управления персоналом и решения встречающихся проблем рутинного или случайного характера. Такой подход не только подразумевает преимущества прямых контактов, но и усиливает позиции пользователей в ходе переговоров. Таким образом, если пользователей не удовлетворяет пакет услуг в целом, им предоставляется свобода в приобретении только части пакета с заполнением образующихся пробелов путем принятия альтернативных решений. Это обеспечивает оптимальную гибкость и в реализации индивидуальных концепций эксплуатационной деятельности пользователей.

Бессмысленно направлять локомотив в техническое обслужи-

вание или ремонт в отсутствие соответствующей документации. Лизинговые компании должны иметь возможность документировать всю историю своих локомотивов, сдаваемых в аренду разным пользователям, чтобы знать, соблюдают ли арендаторы предписанный порядок технического обслуживания и ремонта. Поэтому в концепцию бизнеса Angel Trains входят регулярные проверки состояния принадлежащих компании локомотивов с ведением своего рода паспортов на основе компьютеризированной базы данных, являющейся частью фирменной системы управления активами и в ближайшем будущем подлежащей расширению за счет внедрения дистанционного мониторинга.

Новые технологии

Размещая заказы на многосистемные электровозы, Angel Trains становится первой частной компанией, предусматривающей их оснащение аппаратурой европейской системы управления движением поездов ETCS уровня 2 (локомотивы для грузовой линии Betuwe), и второй компанией вообще (после Trenitalia) по их оснащению новой системой SCMT, принятой на железных дорогах Италии.

Компания Angel Trains осознает, что улучшение состояния железнодорожной инфраструктуры и подвижного состава является делом не только государственных органов и ведомств. Компании и предприятия, вовлеченные в техническое развитие железных дорог (изготовители подвижного состава, операторы, лизинговые и т. п.), должны совместно обеспечить принятие и осуществление правильных решений, способствующих укреплению конкурентоспособности этого вида транспорта в долгосрочной перспективе. Когда решение принято, причастные компании обязаны играть активную роль в поисках путей оптимального использования

открывающихся в результате реализации этого решения рыночных возможностей и потенциала новых технологий для максимального удовлетворения потребностей конечных пользователей. В настоящее время в общеевропейском масштабе идет процесс внедрения системы ETCS, общих процедур оформления лицензий, сертификатов, свидетельств на право вождения поездов и т. п., хотя и не так быстро, как хотелось бы. Angel Trains стремится внести свой вклад в устранение структурных недостатков, от которых страдают железные дороги.

Крупнее заказ — выгоднее контракт

Любая компания-оператор, заказывающая только один локомотив, должна решать трудную задачу получения от поставщика твердых гарантий надежности, снабжения необходимыми документацией и запасными частями, устранения обнаруженных производственных дефектов. Компания-поставщик со своей стороны может иметь определенные сомнения по некоторым из этих вопросов, в том числе в аспекте прав на промышленную собственность. В ходе серьезных дискуссий о надежности подвижного состава и изучения реакции на массовые дефекты заранее предполагается такое число дефектов, которого достаточно для статистически обоснованного анализа.

В то же время, однако, именно эти проблемы особенно важны при оказании транспортных услуг с поддержанием должного уровня их надежности в течение предписанного срока. В некоторых случаях локомотивы вынужденно приходится изымать из эксплуатации на длительное время или даже вносить изменения в конструкцию, поскольку выпуск некоторых видов запасных частей прекращен, а изготовление единичных изделий для замены вышедших из строя экономически нецелесообразно.

Еще одним фактором является то, что страхователи обязательно готовы обеспечивать покрытие высоких ремонтных расходов в случаях, когда в контракты на поставку не включено обеспечение адекватной документацией или если нет действенной альтернативы для выполнения необходимых ремонтных работ, кроме как силами предприятия-изготовителя.

Может случиться, что работы по модернизации локомотивов, необходимые для удовлетворения требований устанавливаемых законодательством новых стандартов (например, экологических), будут обходиться неоправданно дорого из-за отсутствия доступа к технической документации, а это, следовательно, значит, что только предприятие-изготовитель в состоянии выполнить такие работы.

Такие лизинговые компании, как Angel Trains, которые размещают заказы на большое число единиц подвижного состава и в бизнес-практику которых обычно не входит выполнение работ по их техническому обслуживанию, ремонту или модернизации, обязательно обсуждают эти вопросы в ходе переговоров перед оформлением сделок и добиваются у компаний-изготовителей соответствующих компромиссных условий контрактов. Поэтому в тех случаях, когда речь идет о поиске альтернативных решений по обслуживанию локомотивов, относительная независимость лизинговых компаний от компаний-изготовителей является для компаний-пользователей важным фактором выбора.

Так что при взятии локомотивов в аренду у крупных лизинговых компаний пользователи получают уверенность в том, что они будут иметь доступ ко многим возможностям, которые были бы для них недоступны при аренде подвижного состава у малых лизинговых компаний или при его приобретении непосредственно у компаний-изготовителей.

Риски

Наиболее очевидным среди рисков в лизинговом бизнесе является, несомненно, риск, связанный с тем, что объект аренды теряет остаточную стоимость быстрее, чем предполагалось. К этому можно прибавить, что лизинг локомотивов все еще представляет собой довольно молодой сегмент рынка; кроме того, еще не развит рынок продажи и покупки бывшего в эксплуатации подвижного состава. Прогнозы темпов снижения со временем остаточной стоимости локомотивов до сих пор лежат скорее в области догадок, основанных на весьма ограниченном объеме информации, не дающем возможности провести обоснованный статистический анализ.

Еще более осложняет ситуацию то, что остаточная стоимость локомотива зависит от числа и качества выполненных операций по техническому обслуживанию и ремонту и от того, в какой степени его характеристики отвечают нынешним и перспективным требованиям. Если лизинговая компания стремится постоянно поддерживать контроль за парком своего подвижного состава, она должна осознавать проблемы, связанные с его эксплуатацией в разных странах и условиях. Следует также проводить активную политику приведения подвижного состава в соответствие с потребностями потенциальных пользователей, которые иногда трудно предугадать. Если компании-операторы хотят использовать возможность передачи локомотивов туда, где их эксплуатация наиболее выгодна в силу максимального и постоянного спроса на транспортные услуги соответствующего вида, важно наличие сети международных продаж с экспертизой не только технических и специфических для каждой страны (и региона) условий эксплуатации, но и общей финансовой и юридической среды. Готов-

ность инвестировать в получение максимально возможного объема детальной информации еще до того, как эта информация действительно понадобится, является одной из важнейших предпосылок успеха в рассматриваемой сфере бизнеса.

В целях уменьшения рисков в компании Angel Trains создана группа инженеров — специалистов по локомотивам, знакомых с особенностями их эксплуатации в разных странах. Есть также группа специалистов по организации грузовых и пассажирских перевозок, знакомых с коммерческими и юридическими аспектами использования подвижного состава.

Важно иметь в виду то, что лизинговые компании разделяют с компаниями-операторами ответственность за обеспечение безопасности движения поездов и оптимальную эксплуатацию подвижного состава, а также за его поддержание в должном состоянии (включая контроль за соблюдением компаниями-операторами, в том числе при содействии лизинговых компаний, установленного порядка технического обслуживания и ремонта подвижного состава).

Заключение

Сектор лизинга локомотивов играет все возрастающую роль в железнодорожной отрасли, и работающие в этом секторе компании должны понимать, что их функции включают не только обеспечение потребностей пользователей, но и сохранение подвижного состава в работоспособном состоянии с учетом перспективы. Для достижения поставленных целей важно активное присутствие на международном рынке, подкрепленное знаниями и опытом в соответствующих областях техники и экономики.