

ЛИЗИНГ АВИАТЕХНИКИ ВСТАЛ НА КРЫЛО

ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СТАЛИ ПЕРЕЛОМНЫМИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЛИЗИНГА АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ. СЕГМЕНТ АВИАЛИЗИНГА ОБРЕЛ ЧЕТКУЮ СТРУКТУРУ, НА НЕМ ОПРЕДЕЛИЛИСЬ СИЛЬНЫЕ ИГРОКИ, ИДЕТ, НЕСМОТРЯ НА КРИЗИС, АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ. ГЛАВНОЕ ДОСТИЖЕНИЕ ЭТОГО СЕКТОРА РЫНКА В РОССИИ — ИЗ ВОСТРЕБОВАННОГО, НО РЕДКО ПРИМЕНЯЕМОГО ИНСТРУМЕНТА ОН ПРЕВРАТИЛСЯ В РАБОТАЮЩИЙ МЕХАНИЗМ, ПУСТЬ И НЕ ВПОЛНЕ СОВЕРШЕННЫЙ. АЛЕКСЕЙ СИНЦКИЙ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР АВИАТРАНСПОРТНОГО ОБОЗРЕНИЯ АТО.RU, СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВГ



ОДНА ИЗ СЕРЬЕЗНЫХ ПРОБЛЕМ ЛИЗИНГА АВИАТЕХНИКИ ЛЕЖИТ СОБСТВЕННО ВОНЕ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА И СВЯЗАНА С КРАЙНЕ НИЗКИМИ ТЕМПАМИ ПРОИЗВОДСТВА ДАЖЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ РОССИЙСКИХ САМОЛЕТОВ

новых российских региональных самолета Sukhoi Superjet 100 (сумма сделки превышает \$715 млн).

ПОСЛЕДСТВИЯ КРИЗИСА Финансовый кризис, очевидно, очень сильно ударил как в целом по отрасли лизинга (в 2009 году объем рынка по сравнению с 2008 годом сократился более чем втрое), так и по авиакомпаниям-лизингополучателям. Многие перевозчики, за исключением пятерки крупнейших российских авиакомпаний («Аэрофлот», «Трансаэро», S7 Airlines, UTair, Openair), находятся в сложном финансовом положении — более чем 30-процентный рост объемов перевозок, наблюдаемый в 2010 году, не сопровождается адекватным увеличением доходов авиаперевозчиков, поскольку тарифы, заметно упавшие во время кризиса, сейчас из-за острой конкуренции растут крайне медленно. Долговое бремя многих перевозчиков остается высоким, свой вклад в него вносят и задолженности перед лизинговыми компаниями. Поэтому, как отмечают лизингодатели, у них продолжается фактическое кредитование отрасли воздушных перевозок, что сказывается и на их собственном финансовом положении. Разумеется, такая неустойчивая ситуация не может длиться долго.

В то же время надо отметить, что авиационный лизинг занимает в общей структуре рынка лизинга около 15% и именно крупные заказы на новую авиационную технику заметно улучшили показатели всей отрасли лизинга. Например, в 2009 году «ВЭБ-лизинг» заключил сделки на 17,7 млрд руб., а компания ИФК — на 17,4 млрд руб. Эта же тенденция продолжилась и в 2010 году. ИФК, заключившая на ближайшие два года контракты на поставку 60 новых самолетов Ан-148, Ту-204 и Ил-96 общей стоимостью свыше 50 млрд руб., обеспечила более 20% нового бизнеса всей лизинговой отрасли. ■

СТРУКТУРА РЫНКА Рынок авиализинга в России перешел в более зрелую стадию. Лучшей иллюстрацией тому служит то обстоятельство, что на этот рынок не только вышли, но и заняли на нем существенную долю дочерние лизинговые подразделения крупнейших российских банков, прежде всего государственные «ВТБ-Лизинг», «ВЭБ-лизинг» и «Сбербанк Лизинг». Частные банки тоже участвуют, но в заметно меньших масштабах.

По-разному сложилась судьба «Ильюшин Финанс Ко.» (ИФК) и Финансовой лизинговой компании (ФЛК). Эти две специализированные лизинговые компании победили в 2001 году в правительственном тендере на получение государственной поддержки лизинговых программ и перешли в результате увеличения доли государства в акционерном капитале под государственный контроль. После консолидации самолетостроения под эгидой Объединенной авиастроительной корпорации обе компании в 2007 году вошли в ее состав. Сначала предполагалось, что ИФК продолжит заниматься лизингом самолетов, а ФЛК начнет специализироваться на лизинге технологического оборудования. Однако в ходе финансового кризиса ФЛК оказалась фактическим банкротом из-за ряда объективных (банкротство основных авиакомпаний-лизингополучателей — «КрасЭйр», «Дальавиа» и др.) и субъективных (деятельность тогдашнего руководства) обстоятельств. ИФК, напротив, занимает пятое место в рейтинге российских лизинговых компаний по сумме лизин-

гового портфеля, а среди лизингодателей, занимающихся исключительно лизингом авиационной техники, уверенно занимает первое место (четыре компании, опережающие ИФК в общем рейтинге, — это дочерние структуры крупных банков, занимающиеся гораздо более диверсифицированной лизинговой деятельностью).

Также на рынке авиализинга в России присутствуют несколько десятков разных по масштабам компа-

ний, которые занимаются главным образом лизингом авиатехники на вторичном рынке. Это могут быть как дочерние подразделения крупных авиаперевозчиков (например, «Аэрофлот-лизинг» или «ЮТэйр-лизинг»), так и самостоятельные компании. Среди них следует особо отметить пермскую компанию «Авиализинг», которая стала крупнейшим в России лизингодателем самолетов Ту-154 и вышла на новый уровень, заказав 24

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СТАРЫЕ ПРОБЛЕМЫ



Есть и другие важные показатели, свидетельствующие о развитии авиационного лизинга в России. Начался выход на международный рынок, пусть пока и в ограниченных масштабах. В первом квартале 2011 года ИФК планирует открыть дочернюю лизинговую компанию в Венесуэле для обеспечения поставок российских самолетов (Ан-148/158) в страны Латинской Америки, соответствующий меморандум уже подписан.

Наблюдается и в некотором смысле противоположный процесс: российские лизинговые компании начинают предлагать на внутреннем рынке авиационную технику иностранного производства. Например, «Сбербанк Лизинг» организовал сделку по поставке шести Boeing 737-400 для авиакомпании UTair, а «ВТБ-Лизинг» осуществляет финансовый лизинг самолетов семейства Airbus A320 для ГТК «Россия». Кроме того, крупный лизингодатель, вероятно, появится на базе госкорпорации «Ростехнологии»: в сентябре она подписала контракт с компанией Boeing на поставку 50 самолетов семейства Boeing 737 Next Generation с опционом еще на 35 машин данного типа. Поставки намечены на 2013–2016 годы. Видимо, управление подобным флотом потребует формирования сильной лизинговой компании, которая пока в структуре «Ростехнологий» отсутствует.

Несмотря на более или менее уверенное развитие лизинга авиационной техники в России, надо признать, что существует и ряд серьезных проблем. Нормативная база хоть и совершенствуется, но чрезвычайно медленно, что препятствует развитию гибкого и относительно более дешевого для авиакомпаний операционного лизинга воздушных судов. Другая проблема развития операционного лизинга связана с самим рынком: количество новых самолетов российского производства невелико, история сделок по ним небольшая, что не позволяет накопить достаточную статистику для достоверного прогноза остаточной стоимости машины, без которого операционный лизинг теряет смысл. (Один из вариантов решения этой проблемы заключается в гарантировании Объединенной авиастроительной корпорацией определенной остаточной стоимости, но пока эта идея развития не получила.)

Государственная поддержка финансового лизинга, заключающаяся в субсидировании процентных ставок и утвержденная постановлениями правительства № 466 от 26.06.02 и № 90 от 16.02.08, оказалась не слишком эффективной. Субсидии по постановлению № 90 предусматривали около 1,6 млрд руб. в 2008 году, 5 млрд руб. в 2009 году и 8,4 млрд руб. в 2010 году. После корректировки эти суммы были снижены соответственно до 0,6 млрд, 1,8 млрд и 2,8 млрд. Но в действительности в 2008 году было использовано только 2% от изначально запланированной суммы, а в 2009-м — 5%. Результаты 2010 года пока не подведены, но едва ли они будут сильно отличаться. Постановление № 466 выполнялось чуть более эффективно, но в нем суммы были предусмотрены существенно меньшие. На 2008 году объем субсидий был запланирован в размере примерно 0,5 млрд руб. и скорректирован до 0,3 млрд, в последующие два года корректировки не проводились, а предусматривалось около 0,6 млрд руб. в 2009 году и 0,8 млрд — в 2010-м. Использовать удалось 67% от намеченной суммы в 2008 году и 59% — в 2009 году. На текущий год прогнозы соответствующие. В числе причин низкой эффективности работы постановлений специалисты называют то, что администрирование субсидий требует значительных затрат времени, а получение субсидий не гарантировано участникам сделок на протяжении всего срока лизинга, поскольку суммы, выделяемые на субсидирование, каждый год пересматриваются. Такая оценка, впрочем, неоднозначна — в ИФК, например, считают, что постановления вполне работоспособны и позволяют предложить лизинговые ставки, конкурентоспособные на мировом уровне.

Еще одна проблема лизинга авиатехники лежит собственно вне лизингового рынка и связана с крайне низкими темпами производства даже востребованных самолетов (к примеру, на самолеты семейства Ан-148 количество заказов скоро приблизится к паре сотен, а Воронежский и Киевский авиазаводы пока освоили штучное их производство, хотя работа ведется крайне напряженной). Если эта проблема не будет решена, сроки исполнения заказов растянутся на десятилетия, что сделает бессмысленным дальнейшее развитие лизинга.

КРУПНЫЙ ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ, ВЕРОЯТНО, ПОЯВИТСЯ НА БАЗЕ ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСТЕХНОЛОГИИ»: В СЕНТЯБРЕ ОНА ПОДПИСАЛА КОНТРАКТ С КОМПАНИЕЙ BOEING НА ПОСТАВКУ 50 САМОЛЕТОВ СЕМЕЙСТВА BOEING 737 NEXT GENERATION С ОПЦИОНОМ ЕЩЕ НА 35 МАШИН ДАННОГО ТИПА



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА