

ЛИЗИНГ

Новые самолеты, новые схемы лизинга

авиация

Рост цен на авиационное топливо вынуждает авиакомпанию все более активно обновлять парк самолетов. Соответственно, меняется ситуация и на рынке лизинга воздушных судов — лизинговым компаниям нужно быть готовыми к переменам и развивать более гибкие схемы, такие как операционный и возвратный лизинг.

На мировом рынке гражданских самолетов происходят стремительные — по меркам этого рынка — изменения, которые радикальным образом затрагивают и тесно связанный с ним рынок лизинга воздушных судов (ВС). По прогнозам, к 2022 году будет списано почти две трети эксплуатируемого сейчас парка самолетов. При этом средний рост парка составит около 4% в год, то есть за девять лет будет поставлено в общей сложности около 17 тыс. самолетов с газотурбинными двигателями. Причины столь значительных изменений связаны и с меняющейся экономикой авиакомпаний, и прежде всего с резким ростом стоимости авиационного топлива. За 2011–2012 годы авиакеросин подорожал примерно на 38%. Это заставляет авиаперевозчиков отказываться от морально — но не физически — устаревших самолетов с высоким расходом топлива и заказывать новые, высокоэффективные машины. В результате средний возраст мирового парка самолетов снижается, сейчас он составляет 11,9 года, тогда как три года назад — 12,2 года.

У российских авиакомпаний идет вторая волна обнов-

ления парка. Первое массовое обновление произошло пять-шесть лет назад, когда советские самолеты классического поколения были заменены на западную технику. Сейчас, как и во всем мире, идет постепенное обновление флота на современные самолеты с более высокой топливной эффективностью.

Поскольку авиакомпаниям требуется высокая гибкость в управлении своим парком самолетов, все более важным становится применение различных форм лизинга, особенно операционного (в России он официально называется арендой), и различных модифицированных схем.

По состоянию на конец 2012 года 54% парка пассажирских ВС (485 машин) использовалось российскими авиакомпаниями по договорам лизинга или аренды. Действующий парк 40 российских авиакомпаний, которые выполняют примерно 99,8% всех авиаперевозок в России, составляет 848 самолетов, из них в собственности авиаперевозчиков находится 363 самолета, в лизинге — 457 самолетов, в аренде — 28. У пятнадцати крупнейших перевозчиков расклад следующий. «Аэрофлот» —



Сейчас у российских авиакомпаний идет вторая волна обновления парка. Фото Дениса Вышинского

34 самолета в собственности и 86 в лизинге, «Трансаэро» — 9 в собственности и 82 в лизинге, «ЮТэйр» — 85 в собственности, 21 в лизинге, 7 в аренде, S7 Airlines — 38 самолетов в лизинге, «Уральские авиалинии» — 24 самолета в лизинге.

Можно сказать, что в целом в России состоялось формирование рынка операционного лизинга. Конечно, в этом формировании приняли участие

не только авиакомпании, но и зарубежные лизингодатели, в меньшей степени — российские лизинговые компании. Почти 30 иностранных лизинговых компаний обеспечили российским авиаперевозчикам 329 самолетов. В число крупнейших игроков на нашем рынке входят ILCF — 77 самолетов в лизинге, еще 4 заказано, GECAS — 75 самолетов в лизинге, Grangington Aviation Ltd — 22 самолета, AerCap — 20 самолетов, BBAM LLC — 20 самолетов, BOC Aviation — 14 самолетов.

Портфель шести крупнейших российских лизинговых компаний составляют 131 переданный в лизинг и 313 заказанных самолетов, более подробно структура портфеля представлена в таблице (отметим, что ситуация на рынке меняется и некоторые цифры могли измениться, но общую структуру эта таблица отражает).

Отметим ряд особенностей российского сегмента авиационного лизинга. Прежде всего, большинство компаний, которые участвуют в этом бизнесе в России, — универсальные: они работают не только с авиационной, но и с другой техникой. За исключением «Авиакапитал-Сервиса» и «Ильюшин Финанс Ко.» (ИФК), остальные лизингодатели занимаются в том числе лизингом железнодорожной, автомобильной техники и т. д., а вместе с этим самолетами.

Банкам этот рынок становится все более и более интересен, в первую очередь государственными банкам, поскольку у них есть доступ к дешевым деньгам, к тому же у них больше возможностей достучаться до международных институтов. Эта перспектива будет сохраняться до определенного периода, однако до сих пор банковским лизинговым структурам практически не приходилось сталкиваться с процедурами возврата воздушного судна и его вторичного размещения на рынке (ремаркетинг), а это сложные процессы, требующие высокой технической квалификации и знания рынка, в противном случае самолет как актив может резко обесцениться и принести большие убытки.

В основном крупнейшие банковские лизинговые компании — «ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг» и «Сбербанк Лизинг» профинансировали текущую потребность рынка. Когда авиакомпания по тем или

иным причинам не могли получить технику в операционный лизинг, что наиболее выгодно, они шли в российские банки за финансированием по приобретению, и такие сделки были структурированы в основном через финансовый лизинг. Поэтому портфель банковских лизинговых структур на 80–90% состоит из техники зарубежного производства, приобретенной на вторичном рынке, в том числе примерно половина машин — большие широкофюзеляжные самолеты Boeing 777, 747 и 767.

В активах компании ИФК подавляющее большинство техники составляют российские самолеты, из машин нового поколения в портфеле заказов Ан-148, Ан-158 и MC-21, кроме того, компания ведет переговоры с «Гражданскими самолетами Сухого» относительно конфигурации самолетов Sukhoi Superjet 100, получение которых предварительно планируется на 2015 год. Чтобы сбалансировать свой портфель, ИФК подписала контракт на самолеты Bombardier CSeries, размещение которых предполагается на зарубежном рынке.

Компания «Авиакапитал-Сервис» — дочерняя структура «Ростеха», ее портфель заказов поделен поровну между российскими самолетами MC-21 и Boeing 737NG.

Лизинг авиационной техники — это финансовая услуга для авиакомпаний, поэтому лизингодатели должны уметь и оперативно подстраиваться под их запросы. Ситуация вдобавок осложняется тем, что в силу ряда причин нормативного характера развитие в России операционного лизинга сталкивается со сложностями. В частности, в законе «О лизинге» понятие операционного лизинга (аренды) вообще не предусмотрено.

Тем не менее рынок развивается, при этом применя-

ются новые схемы. Например, компания ИФК, будучи одной из наиболее подготовленной к переменам на рынке с точки зрения своей финансовой и технической экспертизы, в контракте с авиакомпанией «Ангара» взяла на себя риски по сохранению остаточной стоимости самолетов в 10–12-летней перспективе — фактически получились операционный лизинг, юридически упакованный в финансовый. То есть сделка структурирована так, что на протяжении периода контракта авиаперевозчик платит по ставкам операционного лизинга, почти не оплачивая основную стоимость самолета, выплата которой отнесена на конец контракта; в этот момент контракт может быть продлен либо самолет будет продан по своей остаточной стоимости (за рубежом подобные схемы называются баллонными, поскольку выплата остаточной стоимости, отнесенная на конец контракта, позволяет снизить лизинговую ставку и, как воздушный шар, вытывает реализацию сделки).

«ВЭБ-лизинг» и «Сбербанк Лизинг» также подошли к первым контрактам по операционному лизингу с самолетами SSJ 100 для «ЮТэйр» и Boeing 737NG для «Трансаэро» соответственно. Новым словом на российском рынке авиационного лизинга стало развитие так называемого возвратного лизинга (по-английски — sale-leaseback; SLB). При сделке SLB авиакомпания, владеющая самолетом или только заказавшая его, продает этот самолет лизинговой компании,

после чего получает его обратно в лизинг. Сделки SLB по своей сути очень близки к операционному лизингу, поскольку авиакомпания точно так же не получает самолет в свою собственность, что обеспечивает ей гибкость в маневрировании парком ВС, и к тому же увеличивает свой оборотный капитал, получив средства от продажи самолета лизингодателю. Это новый продукт для России, но сделки SLB уже есть у «Аэрофлота» и «Трансаэро».

Сделки SLB обычно заключаются на 10–12 лет, это несколько больше, чем при простом операционном лизинге, но при этом они обходятся дешевле для авиакомпании, чем финансовый лизинг. Относительной мерой стоимости лизинга служит так называемый лизинговый фактор (lease factor) — величина месячной лизинговой ставки, выраженная в процентах от цены самолета. При финансовом лизинге характерная величина лизингового фактора в настоящее время составляет 1,1–1,2, при операционном авиакомпания в зависимости от своей финансовой состоятельности может добиться 0,8 и даже 0,78. При сделках SLB характерный лизинговый фактор составляет 0,8–0,93, это ближе к операционному лизингу. Можно ожидать, что лизинговые сделки по новым гибким схемам будут получать все большее распространение.

Алексей Синицкий,
главный редактор
журнала
«Авиатранспортное обозрение»

ПОСТАНОВЛЕНИЕ № 1212: ОЦЕНКА ИГРОКОВ РЫНКА



О необходимости возрождения местной и региональной авиации в России говорят давно. Сегодня наконец можно констатировать, что движение в правильном направлении началось.

В начале 2012 года в силу вступило постановление правительства РФ №1212. На сегодняшний день это один из наиболее эффективных государственных инструментов поддержки региональной авиации. В первый же год работы Правил предоставления субсидий из федерального бюджета на возмещение российских авиакомпаниям части затрат на уплату лизинговых платежей за воздушные суда, получаемые российскими авиакомпаниями от лизинговых компаний по договорам лизинга для осуществления внутренних региональных и местных воздушных перевозок мерой государственной поддержки воспользовались шесть авиакомпаний — «Руслайн», «Томск Авиа», «Таймыр», «АК Барс Аэро», «Авиа Менеджмент Групп» и авиакомпания «Якутия». По информации главы Росавиации Александра Нерадкова, в прошлом году с государственными субсидиями было приобретено 23 самолета.

ГТЛК, как государственная компания, одной из первых подключилась к работе в рамках постановления №1212. В общей сложности в 2012 году компания заключила лизинговые договоры на поставку девяти малых воздушных судов и одного самолета для региональных перевозок. В начале июня ГТЛК подписала контракт на три самолета L410 UVP E-20 с ГТК «Красавиа». В августе был заключен договор с авиакомпанией ПАНХ на три самолета Cessna 208B GrandCaravan. К активной работе в направлении развития малых перевозок подключились региональные власти. В 2012 году было подписано соглашение с администрацией Томской области, направленное на взаимное сотрудничество в целях стимулирования социально-экономического развития региона с акцентом на развитии местных и региональных авиационных перевозок, обновлении аэропортовой инфраструктуры и содействии развитию регионального рынка лизинга авиационной

техники и оборудования. Одним из первых проектов ГТЛК в рамках соглашения стало заключение контракта с ОАО «Томск Авиа» на поставку трех самолетов Cessna 208B GrandCaravan. Компания первой из клиентов ГТЛК получила государственную субсидию, которая составила более 90 млн руб. Также в рамках соглашения о сотрудничестве с Томской областью в ноябре ГТЛК подписала с «Томск Авиа» договор на поставку самолета CRJ-200 для осуществления региональных перевозок. Так что даже только на примере одной компании можно говорить об успешном начале работы постановления №1212.

Тем не менее первый год работы программы показал, что у нее есть и слабые места. В 2012 году на субсидии в рамках постановления №1212 было выделено 1,5 млрд руб., однако освоено было лишь 934 млн руб. Если бы на государственное субсидирование мог претендовать больший круг авиакомпаний, показатели были бы выше. Мы в своей работе столкнулись со следующими сложностями: во-первых, большинство авиакомпаний не имеют возможности предоставить гарантии банкам на пять лет в силу собственного нестабильного финансового состояния. Было бы правильно дать перевозчикам возможность предоставления гарантии на один год с ее последующим продлением. Во-вторых, предусмотренный постановлением срок ввода в эксплуатацию воздушного судна составляет лишь шесть месяцев с даты заключения договора. Выполнить это требование не всегда возможно, так как судно нужно привезти в Россию, пройти регистрацию и другие обязательные процедуры. В-третьих, субсидирование не распространяется на ГПUs, которые так же, как и частные авиакомпании, нуждаются в поддержке. Однако в настоящее время над постановлением трудится рабочая группа Минтранса и Минпромторга. Часть предложений специалистов ГТЛК была ею поддержана, в первую очередь речь идет об увеличении срока ввода в эксплуатацию воздушного судна до 12 месяцев и возможности предоставления субсидии государственным предприятиям. Эти изме-

По информации Росавиации, в этом году государственные субсидии для поддержки лизинга воздушных судов вместительностью до 72 мест составят 2,15 млрд руб. Фото Василия Дерюгина

нения должны упростить работу в рамках постановления №1212 и сделать ее более эффективной.

По информации Росавиации, в этом году государственные субсидии для поддержки лизинга воздушных судов вместительностью до 72 мест составят 2,15 млрд руб. Финансирование программы увеличивается, поэтому все ожидают еще большего, чем мы видели в прошлом году, оживления рынка. ГТЛК планирует значительно увеличить поставки воздушных судов для местной и региональной авиации. Только за начало 2013 года компания заключила договоры лизинга на четыре малых воздушных судна, а также соглашение о намерениях с ОАО «Авиакомпания „Татарстан“». Этот документ предвещает подписание десятилетнего договора лизинга на 15 воздушных судов для региональной авиации Cessna Grand Caravan.

Несмотря на то что постановление №1212 хорошо себя показало, в ближайшие годы государственная поддержка местных и региональных авиаперевозчиков, скорее всего, будет корректироваться. 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 консолидированно создавать 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 создание консолидированного заказчика может подстегнуть развитие операционного лизинга в этом сегменте рынка.

Владимир Добровольский

ОБНОВИТЕ
СВОЙ АВТОПАРК!

ЛИЗИНГ — ДВИЖЕНИЕ
ВАШЕГО БИЗНЕСА.

легковой транспорт | грузовой транспорт | спецтехника | коммерческий транспорт | оборудование

БалтИнвест
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

(812) 325 64 83 | baltleasing.ru

работаем по всей России

340 ФФ «БалтИнвест» Рязань