

ЛИЗИНГ

Авиапрому нужен операционный лизинг

Российский гражданский авиапром преследует амбициозные цели: занять заметную долю — около 10% — на мировом рынке. Для этого необходимо предложить конкурентоспособный продукт — не только самолеты с системой их послепродажной поддержки, но и систему продаж. В ней главную роль должен играть операционный лизинг — наиболее гибкий и привлекательный для авиакомпаний инструмент. Российские лизинговые компании уже приступили к его освоению. Выработкой этой политики займется рабочая группа, которую по предложению вице-преьера Дмитрия Рогозина возглавил гендиректор лизинговой компании «Ильюшин Финанс Ко.» (ИФК) Александр Рубцов.

— авиация —

Рынок гражданских воздушных судов в России вполне окреп и развивается — это показывают как масштабное обновление и расширение флота, проводимое российскими авиакомпаниями, так и контракты, подписанные на МАКС-2013, состоявшиеся в конце августа. «По итогам МАКСа мы все поставленные задачи по MC-21, по Ту-204, по Bombardier CSeries выполнили, сейчас работаем над контрактами по Sukhoi SuperJet 100», — говорит Александр Рубцов, гендиректор ИФК, единственной российской компании, специализирующейся исключительно на авиационном лизинге.

Количество игроков на этом рынке, вероятно, исчисляется несколькими десятками. Среди них можно выделить пятерку крупнейших, которые планомерно занимаются лизингом авиатехники, а не только отдельных сделок. В первую очередь это лизинговые компании, связанные с крупнейшими государственными банками: «ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг» и «Сбербанк Лизинг», а также Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК) и уже упомянутая ИФК.

«Рынок авиационного лизинга очень капиталоемкий, поэтому на нем по определению не может быть много игроков», — рассказал в недавнем интервью «Авиатранспортному обозрению» Вячеслав Соловьев, гендиректор крупнейшей российской лизинговой компании «ВЭБ-ли-

зинг». — Между крупнейшими лизинговыми компаниями конкуренция будет усиливаться. Не секрет, что у многих больших банков сейчас избыток ликвидности, и в связи с этим финансирование авиации — очень неплохой бизнес. В этих проектах выгодно размещать деньги».

ГТЛК и ИФК занимают на рынке более специфические ниши. Как сообщили в ГТЛК, компания занимается преимущественно лизингом небольших самолетов для местных и региональных перевозок — это социально значимый, но очень сложный сегмент рынка. ИФК отличается от компаний первой тройки моделью своего бизнеса. Благодаря взаимодействию с крупнейшими материнскими банками кредитное плечо (leverage) в сделках этих компаний достигает 90–95% от суммы сделки. Актив, то есть самолет, используется как залог, но главную роль играет оценка кредитных рисков авиакомпании-заемщика. Поэтому крупнейшие игроки предпочитают работать с самыми надежными авиакомпаниями, причем существенная часть сделок выполняется по схеме возвратного лизинга: авиаперевозчик покупает самолет, продает его лизинговой компании и берет обратно в лизинг, выбирая ту компанию, которая предлагает наиболее выгодные условия финансирования.

«Конкуренция разворачивается на мировом уровне», — говорит гендиректор «ВЭБ-лизинга» Вячеслав Соловьев. — В конкурсе на пос-



Сейчас в мире на долю операционного лизинга приходится 43% продаж узкофюзеляжных самолетов

тавку самолетов Boeing 777 для «Аэрофлота» участвовали крупнейшие зарубежные банки: и европейские, и американские, и китайские. Мы сформировали объективно лучшее предложение и выиграла».

Из-за высокой конкуренции подобные сделки при большом объеме имеют незначительную маржу. «У нас принципиально другой бизнес-подход: мы сначала покупаем самолеты и потом размещаем их на рынке, и за счет маркетинговой работы с активами мы при меньших объемах сделок получаем более высокую маржу», — поясняет глава ИФК Александр Рубцов. — Поэтому до недавнего времени наша модель бизнеса сильно отличалась от наших коллег».

Сейчас крупнейшие лизинговые компании России тоже активно движутся в сторону операционного лизинга — в частности, «Сбербанк Лизинг» и «ВЭБ-лизинг» подписали на МАКСе целый ряд контрактов на SSJ 100 и MC-21, и они уже заявляют, что готовы рассматривать сделки операционного лизинга. По словам главы «ВЭБ-лизинга» Вячеслава Соловьева, еще три года назад невозможно было бы говорить с российскими лизинговыми компаниями о сделках с самостоятельной покупкой производственных слотов

и последующей передачей самолетов в операционный лизинг, а сейчас ведущие игроки уже начали работу по формированию в данном сегменте определенной доли своих портфелей.

«Для меня рост количества банков, занимающихся операционным лизингом, будет хорошей новостью», — утверждает Александр Рубцов. — С одной стороны, это увеличивает конкуренцию, но с другой стороны, мы понимаем, что появляется новый финансовый продукт, то есть увеличивается спрос на большую серию самолетов. Соответственно, авиапром начинает производить какое-то внятное количество самолетов — не по пять штук в год, а десятки, что важно. Без операционного лизинга невозможно представить широкомасштабную продажу самолетов».

Сейчас в мире на долю операционного лизинга приходится 43% продаж узкофюзеляжных самолетов. Поучительным примером служит активное проникновение на мировой рынок всех шести крупнейших китайских банков, которые либо купили, либо создали лизинговые компании и занимаются международным лизингом, в том числе в России — например, «Аэрофлот» тоже закупает через них часть своих самолетов. При этом банки не только решают проблему избытка ликвидности, но и формируют свою клиентскую ба-

нансовое положение предприятий авиапрома не настолько хорошее, чтобы можно было обойтись без участия государства.

«Есть поручение президента, после утверждения вице-премьером Дмитрием Рогозиным состава рабочей группы в ближайшее время мы начнем планомерную работу», — говорит Александр Рубцов. — Главная задача в том, чтобы наши самолеты покупали не только две-три российские лизинговые компании, а чтобы они пользовались спросом у зарубежных лессоров. Для этого нужен инструмент — первые 20–30 самолетов точно нуждаются в поддержке государственных механизмов гарантии остаточной стоимости. Надо придумать общедоступный инструмент, но гарантии, например государственного Банка развития, не должны быть бесплатными». По мнению господина Рубцова, государство могло бы субсидировать ВЭБу или любому другому банку часть затрат по формированию резервов под возможный выкуп самолета, но другая часть оплачивалась бы за счет рынка — к примеру, если гарантия стоит 6% годовых, то 4% компенсирует государство, а 2% оплачивает желающий купить такую гарантию. «Тогда государство компенсирует риски банков, а банки выходят на рынок с вполне конкурентоспособным предложением», — считает Александр Рубцов. — За 2% годовых, я думаю, многие желающие найдут средства купить эту гарантию и снять риск остаточной стоимости самолета по истечении 12-летнего первого срока лизинга. Подобные инструменты будут обсуждаться в нашей рабочей группе с участием и авиакомпаний, и промышленности, и банков, чтобы этот инструмент действительно заработал».

Другими важными, но вполне решаемыми проблемами остаются и привлечение долгосрочных дешевых кредитов, и развитие системы послепродажной поддержки. Однако постепенно укрепляется понимание того, что гражданский самолет — это не просто летательный аппарат с определенными техническими характеристиками, а комплексный продукт, для продвижения которого нужны сложные финансовые механизмы. Так что шансы у российского авиапрома еще есть.

Алексей Синицкий,
главный редактор
«Авиатранспортного обозрения»

Переустановка драйверов

— рейтинг —

Сгладить падение рынка в текущем и следующем годах может сегмент авиатехники — так, по итогам МАКС-2013 «Сбербанк Лизинг» и компания ГСС подписали соглашение о покупке для передачи в лизинг до 20 воздушных судов SSJ 100 (сумма сделки может составить более \$700 млн), компания ИФК подписала соглашения с авиакомпаниями «Ангара» (более \$60 млн), «ВИМ Авиа» и Red Wings, а «ВЭБ-лизинг» — с компаниями «ЮТэйр» и «Трансаэро» (поставки оговариваются уже приблизительно на 2020 год). Ввиду длительности проработки сделок и поставок техники, конечно, не все подписанные сделки попадут в объем нового бизнеса в 2013 и 2014 годах.

По прогнозу «Эксперта РА», в 2013 году рынок вырастет на 6% по оптимистичному сценарию или сокра-

Структура рынка по предметам лизинга (%)

Предмет лизинга	Доля в новом бизнесе за 1-е полугодие 2013 года	Доля в новом бизнесе за 1-е полугодие 2012 года	Прирост или сокращение объема сегмента	Доля в лизинговом портфеле на 01.07.2013
Железнодорожная техника	34,0	55,2	-48,6	48,3
Авиационный транспорт	19,8	2,0	727,6	18,4
Грузовой автотранспорт*	11,8	8,1	21,3	5,8
Легковые автомобили	9,2	6,6	16,5	4,0
Строительная техника	5,1	4,1	3,4	3,1
Сельскохозяйственная техника**	3,5	3,1	-5,8	1,7
Дорожно-строительная техника	2,5	2,9	-28,2	1,9
Оборудование для нефтедобычи и переработки	2,1	1,5	18,2	2,2
Автобусы и микроавтобусы	1,4	1,5	-22,8	0,9
Машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование	1,3	1,3	-14,1	1,2
Оборудование для добычи полезных ископаемых (кроме нефти и газа)	1,1	1,2	-22,2	0,9
Погрузчики и складское оборудование	1,0	0,5	62,3	0,5
Прочее оборудование	7,2	12,0	—	—

*Без учета компаний «Скания Лизинг» и «ВФС Восток» **При оценке доли сегмента экспертно учтена и компания «Росагролизинг». Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования

тится на 10%, согласно пессимистичному сценарию. Оптимистичный (базовый) сценарий предполагает

умеренное сокращение железнодорожного сегмента и сильный рост сегмента авиализинга, который на-

блюдается с начала года. Необходимость обновления парка авиатехники, усиленная ростом пассажиропо-

В 2013 ГОДУ ОБЪЕМ НОВЫХ СДЕЛОК ВЫРАСТЕТ НА 6%, СОГЛАСНО ОПТИМИСТИЧНОМУ СЦЕНАРИЮ (МЛРД РУБ.)

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА»



тока, поддерживает высокие темпы прироста сегмента, несмотря на стагнацию в остальной экономике. Пессимистичный сценарий базируется на значительном сокращении сделок с подвижным составом (в пределах 33%) в сочетании с умеренным ростом сегмента авиализинга. Сумма новых сделок на рынке в этом случае сократится на 100 млрд руб. и составит 1,19 трлн руб.

«На наш взгляд, значительный рост сегмента авиатехники при текущей рыночной ситуации в России невозможен», — комментирует Максим Агаджанов. — В связи с этим мы скорее склонны рассматривать пессимистичный сценарий развития рынка лизинга в 2013 году, но, несмотря на это, «Газпромбанк Лизинг» выполнит поставленные задачи.

Роман Романовский

СОГЛАСИЕ
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

20
ЛЕТ ПОБЕД

8,7 млн

АВТОМОБИЛЕЙ ЗАСТРАХОВАНО НАМИ ЗА 20 ЛЕТ.

ЭТО В ТРИ РАЗА ПРЕВОСХОДИТ ЧИСЛО АВТОМОБИЛЕЙ В ИЗРАИЛЕ.

8 800 200 0101
www.soglasie.ru