

ЛИЗИНГ

B2B • CENTER

ЦЕНТР ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ



Выше в небо

Разговоры о том, что России жизненно необходимо возродить местное и региональное авиасообщение идут уже довольно давно. Однако до последнего времени говорить о том, что активное внимание специалистов отрасли и властей к этому сегменту авиации приносит свои плоды, было сложно. Ситуация кардинально изменилась всего за полтора года.

— авиация —



И государственные, и частные авиакомпании нуждаются в поддержке

Пожалуй, важнейшую роль в повороте от медленного разрушения к интенсивному развитию сыграло Постановление Правительства РФ №1212. Документ вступил в силу в начале прошлого года и довольно быстро был признан одним из наиболее эффективных государственных инструментов поддержки региональной авиации. В первый же год работы «Правил предоставления субсидий из федерального бюджета на возмещение российским 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 господдержки воспользовались шесть авиакомпаний: «РусЛайн», «Томск Авиа», «Таймыр», «АК Барс Аэро», «Авиа Менеджмент Групп» и авиакомпания «Якутия». В рамках программы было приобретено 26 самолетов. И уже по итогам текущего года эта цифра должна заметно вырасти. Если в 2012 году на реализацию Постановления 1212 было выделено 1,5 млрд рублей, то в текущем году — 2,1 млрд рублей. По оценкам Минтранса, по итогам 2013 года это позволит субсидировать лизинг до 40 воздушных судов.

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 9 воздушных судов для местных и 1 самолет для региональных перевозок. В 2013 году спрос на воздушные суда вместимостью до 20 кресел значи-

тельно вырос. На данный момент ГТЛК передала лизингополучателям уже 14 региональных самолетов, а договоры заключены еще на девять воздушных судов. Таким образом, к концу года количество поставленных клиентам в 2013 году самолетов вместимостью до 20 кресел превысит 23 единицы. Всего же компания передала в лизинг 37 самолетов для нужд региональных перевозчиков. Самым символическим контрактом текущего года в сегменте региональной авиации стал договор ГТЛК и авиакомпании «Татарстан» на 15 воздушных судов Cessna Grand Caravan. Поставка самолетов осуществляется в рамках Постановления Правительства №1212 и местной программы поддержки авиации. В апреле в Приволжском федеральном округе стартовала программа субсидирования региональных пассажирских авиаперевозок. Ожидается, что благодаря данной мере поддержки пассажиропоток между регионами ПФО по итогам 2013 года возрастет с 30 тысяч до 150-170 тысяч человек.

Тем не менее, первый год работы программы показал, что в документе есть и слабые места. В 2012 году на субсидии в рамках Пос-

тановления №1212 было выделено 1,5 млрд рублей, однако, освоено было лишь 934 млн рублей. Если бы на государственное субсидирование мог претендовать больший круг авиакомпаний, показатели были бы выше. Для подготовки поправок была создана рабочая группа министерства транспорта Российской Федерации и министерства промышленности и торговли РФ, свои предложения также готовили компании, работающие в рамках Постановления 1212.

В августе 2013 года Правительство утвердило изменения в правила предоставления субсидий. Первая поправка касается расширения действия программы на турбореактивные самолеты вместимостью от 75 до 103 пассажиров, то есть на АН-148 и SSJ 100. Вступление России во Всемирную торговую организацию страна добровольно отказалась от ряда мер поддержки отечественной промышленности, в том числе и авиапрома. До последнего времени не действовал ни один инструмент, дающий отечественным самолетам преимущество перед воздушными судами зарубежного производства: в рамках Постановления 1212 можно было работать только с воздушными судами кресельной емкостью до 72 мест, то есть, увы, с самолетами иностранно-

го производства. Теперь авиакомпании получили возможность получить субсидию на приобретение отечественных воздушных судов, также имеющих хорошие перспективы для эксплуатации на межрегиональных маршрутах. На эти цели правительство планирует потратить до 30% от средств, выделяемых на программу. Данное решение властей более всего комментировалось экспертным сообществом, оставляя в тени еще одно важное изменение, внесенное в Постановление 1212.

Ранее на субсидию не могли претендовать унитарные предприятия. Однако ГУПы также, как и частные авиакомпании нуждаются в поддержке. Теперь они уравниваются в правах и могут брать в лизинг воздушные суда с субсидированием первого лизингового платежа. Тем не менее, работа над усовершенствованием правил предоставления субсидий еще не закончена. В документе осталось несколько моментов, которые могут в дальнейшем затруднить сотрудничество лизинговых и авиационных компаний в рамках программы.

Во-первых, срок ввода в эксплуатацию самолета с даты договора по-прежнему ограничен шестью месяцами. При приобретении нового воздушного судна выполнить это требование практически невозможно, поэтому ра-

ботать в рамках Постановления 1212 решается крайне ограниченное количество лизингодателей. Срок изготовления нового самолета составляет от шести месяцев. Затем судно нужно доставить в Россию, пройти регистрацию и другие обязательные процедуры. ГТЛК берет на себя дополнительные риски для того, чтобы у региональных авиаперевозчиков была возможность получить новый самолет. Компания сначала контрактирует воздушное судно и только за четыре месяца до его поставки оформляет отношения с лизингополучателем. Работать по такой схеме практически никто не готов.

Несмотря на то, что Постановление 1212 хорошо себя показало и в дальнейшем скорее всего будет только совершенствоваться, региональная и местная авиация все еще остается проблемным сегментом авиарынка. На реализацию программы субсидирования в бюджете заложены деньги на 2014 и 2015 гг., однако, мало шансов, что этого будет достаточно для того, чтобы региональные авиаперевозчики смогли полностью встать на рыночные рельсы. Одним из путей дальнейшего развития отрасли может стать 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 лизингодателю создать 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.

Необходимо заметить, что к федеральной программе субсидирования активно подключились и региональные власти. Благодаря обновлению флота местными авиаперевозчиками, выросло предложение количества рейсов. Возрождаются линии, которые эксплуатировали еще во времена СССР. Регионы субсидируют стоимость перевозок для пассажиров, что дает свой положительный эффект: увеличивает пассажиропоток. Таким образом, кресельной емкости маленьких девятиместных самолетов уже не хватает. Все это указывает на то, что направление развития выбрано верно и в нужный момент. Федеральные власти субсидируют лизинговые платежи, региональные власти — стоимость билета пассажиру, а ГТЛК помогает обновлять парк воздушных судов региональных перевозчиков.

Андрей Зайцев,
директор по работе с авиационной и аэродромной техникой ГТЛК

Летная погода

— административный ресурс —

Рынок лизинга авиационной техники один из наиболее капиталоемких и динамично развивающихся. По итогам 2012 года объем нового бизнеса в данном сегменте составил порядка 107 млрд руб., увеличившись по отношению к прошлому году примерно на 22%. Особенностью авиализинга в России является высокая концентрация рынка. Можно назвать пять компаний, которые планомерно занимают авиационный лизинг, у остальных могут проходить лишь отдельные сделки: «ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг», «Сбербанк Лизинг», ГТЛК и «Ильшюин Финанс Ко.» (ИФК). Среди компаний первой тройки развивается конкуренция, так как они работают с крупнейшими авиаперевозчиками, поставя в лизинг весь спектр воздушных судов. Что касается ГТЛК и ИФК, они занимают более специфические ниши, работая с региональной авиацией.

Ограниченность рынка обусловлена возможностью привлечения длинных дешевых денег. Это определяется масштабами компании, то есть небольшая компания по объективным причинам не может привлечь деньги дешевле, чем крупная, она проигрывает ценовую борьбу, поэтому между крупнейшими лизинговыми компаниями конкуренция будет усиливаться. Не секрет, что у многих больших банков сейчас избыток ликвидности, и в связи с этим финансирование авиации — перспективный бизнес. В этих проектах выгодно размещать деньги. Однако какой-либо новый крупный игрок на этом рынке едва ли появится.

Одной из значимых тенденций развития авиационного рынка является внедрение операционного лизинга. Еще года три назад вообще невозможно было говорить с российскими лизинговыми компаниями о подобном рода сделках. А сейчас ведущие игроки уже готовы определить долю своего портфеля сформировать в данном сегменте. Операционный лизинг, в отличие от финансового, предполагает возвращение авиакомпании воздушного судна на лизингодателю по истечении срока договора лизинга. Накопленный опыт и рыночные реалии позволяют

крупнейшим лизинговым компаниям начинать работать по такой схеме, тем более что она востребована со стороны авиакомпаний и подходит для реализации продукции отечественного авиапрома, вторичный рынок которой пока не сформирован.

Внесенные изменения в постановление №1212 регулируют практику предоставления субсидий на компенсацию российским авиакомпаниям части затрат по лизинговым платежам за воздушные суда, получаемые в лизинг для осуществления внутренних региональных и местных воздушных перевозок. В связи с внесенными изменениями с начала августа 2013 года действие постановления распространяется на отечественные самолеты Ан-148 и Sukhoi SuperJet 100. Причем на них отведена квота в 30% средств по программе субсидирования. Предполагается, что благодаря этому будет увеличен спрос на воздушные суда отечественного производства со стороны российских авиакомпаний, что, в свою очередь, будет стимулировать и производителей самолетов. Другое важное изменение заключается в том, что унитарные государственные предприятия тоже могут стать участниками программы субсидирования лизинга, что расширяет круг потенциальных эксплуатантов отечественных воздушных судов.

Однако если оценивать изменения с позиции лизинговой компании, то все не так радужно. Во-первых, лизинговые сделки в отношении воздушных судов существенно растянуты во времени, поэтому финансовые показатели потенциального лизингополучателя и его возможность осуществлять свои обязательства по договору лизинга в течение всего срока действия этого договора играют главную роль в принятии решения о предоставлении воздушного судна в лизинг. К сожалению, в настоящее время российские авиакомпании с приемлемыми показателями можно пересчитать по пальцам одной руки. Готовность авиакомпании оплатить аванс в размере 10–20%, безусловно, положительно скажется на условиях лизинговой сделки, но все же не будет являться определяющим фактором в принятии решения по реализации сделки с конкретным лизингополучателем.

В отношении воздушных судов импортного производства ситуация

проще, так как лизингодатель может отнести риск на предмет лизинга в силу его достаточной ликвидности на вторичном рынке и возможности определить его остаточную стоимость. Однако в отношении новых отечественных воздушных судов, таких как Sukhoi SuperJet 100, такие механизмы не могут быть осуществлены: отсутствует практика реализации их на вторичном рынке в силу небольшого количества выпущенных ВС и недавнего начала производства, что делает невозможным построение прогнозов в отношении остаточной стоимости ВС.

Во-вторых, субсидии предоставляются только при условии заключения договора финансового лизинга, что значительно ограничивает круг потенциальных заказчиков SSJ100. Как показывает практика, в отношении новых отечественных ВС авиакомпании предпочитают заключать сделки операционного лизинга. В рамках сделок операционного лизинга по окончании срока лизинга право собственности на ВС остается за лизингодателем и ВС подлежит возврату. В таких случаях гарантом остаточной стоимости выступает производитель ВС, который может его выкупить по окончании срока лизинга. Для производителя это негативный фактор, но в условиях необходимости продвижения своей продукции на рынок производитель готов нести дополнительную нагрузку. Понятно, что со временем вторичный рынок будет сформирован и эти вопросы решатся, но в современных рыночных реалиях было бы весьма уместно расширить действие постановления и на операционный лизинг.

В-третьих, как со стороны лизинговых, так и со стороны авиационных компаний возникают вопросы касательно пункта постановления, который обязывает авиакомпанию, претендующую на субсидию, начать эксплуатацию воздушного судна не позднее шести месяцев со дня заключения договора лизинга. Возможно, для не новых, бывших в эксплуатации воздушных судов такие условия и являются приемлемыми, но что касается новых самолетов, то здесь срок надо увеличить хотя бы до двух лет, что примерно соответствует циклу изготовления нового ВС.

Вячеслав Соловьев,
генеральный директор
ОАО «ВЭБ-лизинг»



Плюсы объединения

Объединение банков под именем ВТБ24 состоится в ноябре 2013 года

ТрансКредитБанк
группа ВТБ

ВТБ24

ВТБ24 (АО), Ген. лицензия ЦБ РФ №1623.
ОАО «ТрансКредитБанк», Ген. лицензия ЦБ РФ №2112