



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Лизинг

Четверг 14 ноября 2013 №209 (5240 с момента возобновления издания)

www.kommersant.ru/regions/78

18 | Популярен ли лизинг как финансовый инструмент для покупки легкового автомобиля

20 | Ожидает ли лизинговый рынок катастрофическое падение по итогам года

Цветные тематические страницы №17–20 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Рег. №01243 22 декабря 1997 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получают цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Стиль», «Рождество» и другие.

В целом рынок лизинга в первом полугодии 2013 года упал примерно на 17% из-за сокращения железнодорожного сегмента в два раза. Аналитики говорят, что падение могло быть больше, но его смягчил авиализинг, который увеличился в семь раз. Эксперты говорят, что лизинг авиатехники является одним из сложнейших и предоставляют такие услуги в России лишь около десятка компаний.

На самолетной тяге

— тренд —

По данным «Эксперт РА», наиболее стремительный рост за первое полугодие 2013 года продемонстрировала авиатехника: ее доля в новых сделках выросла с 2 до 20%, лидерами сегмента стали «ВЭБ-лизинг» (51 млрд рублей новых сделок) и «Сбербанк Лизинг» (41 млрд рублей). В частности, в состав сделок «Сбербанк Лизинга» вошел первый для компании (и крупнейший на рынке) контракт оперативного лизинга самолетов — начато финансирование поставки 12 судов Boeing 737–800. В лизинг могут приобретаться самолеты и вертолеты как для гражданской, так и для бизнес-авиации, а также авиационное оборудование, тренажеры.

По словам Андрея Шенка, аналитика «Инвесткафе», в основном в лизинг приобретаются гражданские самолеты как российского, так и иностранного производства. «Сейчас более 50 процентов парка эксплуатируемого авиакомпаниями, находится в операционном лизинге», — рассказывает господин Шенк.

Основными игроками на данном рынке являются «ВЭБ-лизинг», «ВТБ-лизинг», «Ильюшин Финанс». Также этот вид лизинга предоставляет еще ряд компаний (ГТЛК, «Сбербанк Лизинг», «Трансфин-М», «Альфа-Лизинг»). Всего, по оценкам экспертов, на российском рынке работает примерно 12 компаний, оказывающих услуги авиационного лизинга.

По словам генерального директора ЗАО «Зест» Олега Ануфриева, безусловно, лизинговых компаний, которые занимаются авиационным лизингом в России и тем более в Петербурге, единицы. «Лизинговые сделки с авиатранспортом не только сложны и требуют высочайшей квалификации специалистов компании-лизингодателя, но также необходим доступ к значительным объемам фондирования», — говорит он.

Генеральный директор ООО «Лентранслизинг» Дмитрий Виноградов утверждает, что в России лизингом авиационной техники в силах заниматься в основном ком-

пании с государственным участием. «Это связано с тем, что для частных лизинговых компаний работа над такими сделками является высокорискованной из-за низкой срочной ликвидности предмета лизинга, высокой сложности коммерческой эксплуатации предмета лизинга и необходимости наличия соответствующей инфраструктуры — лизинговые компании понимают, что сами они в случае изъятия предмет эксплуатировать не смогут. Кроме того, свою роль играют длительный срок изготовления и высокая стоимость нового воздушного судна, что становится причиной того, что не всегда банки готовы финансировать проект (в связи с отсутствием залога) до момента изготовления судна. Если говорить о трудностях, связанных с вторичным рынком, то тут речь идет о чрезмерно высоком возрасте бывших в употреблении судов, допускаемых к эксплуатации, а также о длительных сроках окупаемости воздушных судов и, соответственно, о повышенных требованиях по срокам

лизинга (по новым пассажирским судам — от 15 лет и выше), — рассказывает господин Виноградов.

Господин Виноградов заключает, что вышеперечисленные риски характерны для большой авиации и чуть менее выражены для малой авиации, но они делают работу в этом направлении для частных лизинговых компаний малоинтересной. «В частности, наша компания данным видом лизинга не занимается», — подытоживает он.

Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент», говорит, что, как правило, в лизинг берутся самолеты и вертолеты, хотя этот инструмент используют и для приобретения других видов летательных аппаратов. «В 2012 году общая стоимость договоров финансового лизинга по виду фондов „Транспортные средства“, составила 499,8 млрд рублей. Но это все транспортные средства, а долю именно авиатехни-



Основным драйвером развития лизингового рынка, по мнению финансистов, в ближайшее время будут авиационные операции

ки в этом показателе можно оценить в 18–21 процент», — говорит он.

Подводные авиакамни

Эксперты говорят, что спрос на авиатехнику зависит от экономической ситуации, потому что в кризис сокра-

щаются объемы перевозок, уменьшаются доходы авиакомпаний, и у них просто не хватает ресурсов для приобретения самолетов даже в лизинг. Другим фактором, определяющим спрос на авиатехнику, является степень ее износа. Существуют нормы и правила, которые обязаны соблюдать все перевозчики, ведь у любой техники есть ресурс, в том числе и у авиационной.

Самосвалы притормаживают

— инфраструктура —

На рынке лизинга дорожно-строительной техники фиксируется снижение спроса. Эксперты связывают это с избытком техники у строительных компаний на фоне отказа от многих крупных инвестпроектов, но при этом говорят, что паниковать рано.

По данным Росстата, в 2012 году общая стоимость договоров финансового лизинга, заключенных организациями, осуществляющими деятельность в сфере финансового лизинга по виду фондов «Транспортные средства», составила примерно 499,8 млрд рублей, что на 6,81% меньше, чем в 2011 году.

Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент», говорит, что лизинг дорожно-строительной техники можно оценить в 6,5–8,3% от этого показателя. «Особенностей у данного вида лизинга несколько. Во-первых, сейчас в лизинг можно брать практически любую дорожно-строительную технику: новую или поддержанную, отечественную или иностранную, именно с теми характеристиками, которые нужны именно вам, в нужной вам спецификации и комплектации. Во-вторых, хорошо развит сервис и ремонт в этом виде лизинга, можно оперативно заменить сломавшуюся технику без ущерба для производственного процесса. В-третьих, так как этим видом лизинга занимаются многие фирмы и саму технику производят много компаний, то этот сегмент можно охарактеризовать как „рынок покупателя“, а не „рынок продавца“. То есть лизингополучатель без особого труда может найти нужную ему технику, да еще и на весьма привлекательных условиях. Если говорить о перспективах лизинга дорожно-строительной техники, то они, безусловно, есть, и весьма неплохие.

РАУД | ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ



МЫ ВСЕГДА НА ВАШЕЙ СТОРОНЕ

АРБИТРАЖ | БАНКРОТСТВО | РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДОЛГОВ | ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

www.raud.spb.ru