

Фокус на качество

Авиализинг в период неопределенности

Рынок лизинга сокращается: объем нового бизнеса за девять месяцев 2014 года составил 565 млрд руб. (сокращение по отношению к девяти месяцам 2013 года — 3%), а сумма новых договоров лизинга — 802 млрд руб. (сокращение на 17%).

— рейтинг —

Согласно предварительным данным исследования «Эксперт РА», лидером рынка по-прежнему остается «ВЭБ-лизинг». В топ-3 по объему нового бизнеса за девять месяцев 2014 года также вошли «ВТБ Лизинг», поднявшийся с третьего на второе место, и компания «Европлан», занявшая третью позицию. В совокупности на тройку лидеров приходится около 35% всего объема нового бизнеса (за девять месяцев 2013 года — 32%).

Ухудшение ситуации с ликвидностью и качеством портфелей в банковском секторе, ключевом источнике ресурсов для лизинговых компаний, заметно осложнило возможности последних по финансированию долгосрочных проектов. В условиях волатильности курса рубля и роста ставок по кредитным ресурсам лизингодатели отдают предпочтение сделкам с короткими сроками и небольшими объемами финансирования, спрос на такие продукты обеспечивают представители малого и среднего бизнеса. Так доля «розничного» сегмента в новом бизнесе за первое полугодие 2014 года

Предварительный рейтинг топ–20 лизинговых компаний России по итогам девяти месяцев 2014 года					
Место по новому бизнесу		Наименование ЛК	Объем нового бизнеса за девять месяцев 2014 года (сумма стоимости предметов лизинга по новым сделкам, без НДС; млн руб.)	Темпы прироста нового бизнеса (девять месяцев 2014 года/девять месяцев 2013 года; %)	Сумма новых договоров лизинга за девять месяцев 2014 года (млн руб.)
01.10. 2014	01.10. 2013				Темпы прироста суммы новых договоров (девять месяцев 2014 года/девять месяцев 2013 года; %)
1	1	«ВЭБ-лизинг»	85763,4	8,7	120199,2
2	3	«ВТБ Лизинг»	78136,3	67,5	101991,3
3	—	«Европлан»	32384,4	—	—
4	2	«Сбербанк лизинг» (ГК)	23163,1	–61,6	37864,6
5	—	«Рейл1520» (ГК)	16038,0	—	12871,0
6	8	«Балтийский лизинг» (ГК)	15534,7	11,3	23057,3
7	—	«Сименс Финанс»	12200,7	—	17500,7
8	6	Государственная транспортная лизинговая компания	10708,7	–44,1	17603,3
9	12	ОЛК «РЕСО-Лизинг»	9474,3	19,7	14169,1
10	14	«Элемент Лизинг»	8061,8	11,0	12145,9
11	7	«Альфа-Лизинг» (ГК)	6005,6	–62,5	11499,9
12	18	«Юникредит Лизинг» и «Локат Лизинг Россия»	5511,1	37,1	7662,6
13	15	«Стоун-ХИ» (ГК)	5110,4	–4,2	7480,1
14	39	«Металлинвестлизинг»	4757,4	237,5	6999,4
15	17	«Система Лизинг 24»	4529,4	–4,1	7422,1
16	16	«Интерлизинг» (ГК)	4419,2	–15,0	6728,5
17	—	«КамАЗ-Лизинг» (ГК)	4407,5	—	5200,8
18	—	Райффайзен-Лизинг	3617,0	—	5158,0
19	20	«МКБ-лизинг»	3378,0	–1,1	5285,0
20	30	Санкт-Петербургская лизинговая компания	2935,3	41,8	4015,3

Источник: «Эксперт РА».

составила около 43%, а темпы прироста количества сделок — 15%. Нарастание сделок с МСБ, по оценке «Эксперт РА», продолжится и во втором полугодии 2014 года, однако «розничный» сегмент не сможет удержать рынок лизинга от дальнейшего снижения. Это подтверждают и лизингодатели. Например, по словам генерального директора ГЛК «Газпромбанк Лизинг» Максима Агаджанова, в текущем году практически все договоры лизинга с клиентами заключаются в рублях в связи с высокой волатильностью валюты, в то время как в прошлом году компании были готовы взять на себя ри-

ски по обеспечению сделок в валюте. «В настоящее время мы видим, что лизингополучатели ориентируются на сделки до трех-пяти лет, чтобы избежать лишних обязательств в долгосрочной перспективе», — комментирует эксперт.

В 2014 году, согласно данным исследования «Эксперт РА», со стороны клиентов увеличился спрос на возвратный лизинг, который является эффективным источником пополнения оборотных средств в условиях нехватки ликвидности. Дальнейшее сужение банковского кредитования может привести в 2015 году к дополнительному росту спроса на возврат-

ный лизинг со стороны компаний, которые почувствуют нехватку свободных денежных средств. Однако не стоит забывать, что лизингодатели также испытывают проблемы с ликвидностью и нередко вынуждены отказывать клиентам в предоставлении такой услуги. При этом лизинговые компании могут столкнуться со значительными рисками в подобных сделках: оценка реальной ликвидности оборудования, которое уже находится в эксплуатации, юридическая оценка права собственности, а также риск неполного выкупа имущества клиентом, который испытывает проблемы.

— авиация —

Непростая политическая обстановка, санкции в отношении России, прекращение доступа к дешевому долгосрочному западному кредитованию и резкое падение курса рубля крайне усложнили ситуацию для российских лизинговых компаний, работающих в сегменте авиационной техники. Один из вариантов их дальнейших действий — ориентироваться на новые рынки капитала и экспорт самолетов. Такие возможности есть, но и они весьма ограничены.

В конце октября компания «Ильюшин Финанс Ко» (ИФК) — единственная из российских лизинговых компаний, которая специализируется исключительно на лизинге гражданских самолетов, — объявила о сделке с бельгийской авиакомпанией VLM Airlines по поставке в операционный лизинг двух самолетов Sukhoi Superjet 100LR (SSJ 100LR) с опционом на два таких же самолета. По условиям соглашения авиакомпания имеет право приобрести еще десять Superjet 100LR на заранее оговоренных условиях. Пока подписано только соглашение о намерениях, а не твердый контракт, но сделка имеет важные особенности: в случае реализации это будет первая поставка SSJ 100 в Европу, а сделку осуществляет вовсе не российско-итальянское СП Superjet International, в зону ответственности которого входят продажи SSJ 100 в Европе, а российская лизинговая компания ИФК. Это важный тренд для отрасли в целом, поскольку ориентация на экспорт может открыть дополнительные возможности в сложившихся условиях: на внутреннем рынке с учетом резкого падения курса рубля

и общего тяжелого экономического положения авиакомпаний, весьма затруднительно найти заказчика, который будет покупать самолет за доллары, а объемы предложения самолетов за рубли крайне ограничены. Необходимо пояснить, что SSJ 100 производится в России, но имеет около 80% импортных комплектующих, поэтому это «долларовый» самолет, в отличие от, например, российского Ту-204, который продается за рубли, но его производство фактически остановилось из-за отсутствия финансирования.

Специалисты считают, что если бы в России сейчас производился «рублевый» самолет, допустим, региональный Ил-114, он был бы востребован на рынке. Безусловно, этот самолет требует серьезной модернизации и соответствующего финансирования, чтобы у него появились шансы хотя бы на внутреннем рынке. В то же время продолжают по графику работы над перспективным самолетом MC-21. Портфель предварительных заказов на него превышает 150 штук. Первые поставки запланированы на 2018 год. Так что получается, что за дешевеющие рубли предложить пока нечего, а доллары дорожают.

Тревожная и малопредсказуемая ситуация складывается как в российской гражданской авиации, так и в сегменте лизинга авиационной техники — это взаимосвязанные процессы. Самым серьезным фактором стало падение курса рубля, которое началось еще весной, а сейчас стало почти обвальным. Это привело к значительному сокращению международных авиаперевозок, которые до недавнего времени оставались прибыльными, и росту внутренних перевозок, которые как были убыточными, так и остаются.

Хватит мечтать – пора летать!

Являясь более десяти лет крупнейшей в России специализированной авиализинговой компанией, Ильюшин Финанс Ко. (ИФК) накопила значительный опыт сотрудничества с авиаперевозчиками, дополнив финансовые услуги комплексным подходом к развитию флота авиакомпаний и эффективными решениями по его послепродажному обслуживанию.

Уделяя повышенное внимание индивидуальным запросам и особенностям своих клиентов, ИФК стремится к поиску наиболее оптимальных решений по подбору авиационного оборудования и условий его финансирования, расширяя ассортимент и географию своих услуг.

www.ifc-leasing.com

реклама