

ЛИЗИНГ

Двухэтажная страховка



Вместе с запуском первого двухэтажного поезда «Аэроэкспресс» путевку в жизнь получила новая схема финансирования импортных контрактов

— мировая практика —

Уникальная схема финансирования лизинга от Газпромбанка с участием зарубежных экспортных кредитных агентств позволяет финансировать в рублях импортные поставки высокотехнологичного оборудования российским компаниям.

Запуск первого двухэтажного поезда «Аэроэкспресс» между Киевским вокзалом и аэропортом Внуково, торжественно состоявшийся в конце октября, — значимое событие не только для московского перевозчика и швейцарского производителя железнодорожной техники Stadler. Настоящую победу отмечают финансисты, которым в буквальном смысле удалось спасти международную валютную сделку, оказавшуюся под угрозой из-за антироссийских санкций и резкого падения курса рубля в 2014 году.

Конкурс на поставку двухэтажных поездов, который выиграли швейцарцы в 2013 году, предполагал поставку 25 составов общей стоимостью €354,2 млн без учета опциона еще на 11 вагонов. Сумма контракта была номинирована в иностранной валюте, «Аэроэкспресс» предполагал профинансировать сделку за счет валютного кредита по лизинговой схеме. Однако в 2014 году резкое падение курса рубля вследствие финансовых санкций западных стран существенно осложнило возможности по обслуживанию валютных обязательств российского железнодорожного перевозчика, выручка которого формируется в рублях. Сделка потребовала срочной реструктуризации, поскольку строительство вагонов для «Аэроэкспресса» уже шло полным ходом.

В результате переговоров со своим финансовым партнером в ли-

це Газпромбанка перевозчику удалось сохранить большую часть сделки: новое соглашение предусматривает поставку 11 составов на сумму €183,9 млн. Из них €67,2 млн «Аэроэкспресс» финансирует из собственных средств, остальная часть будет погашена за счет заемного финансирования. В свою очередь, Газпромбанк предоставил перевозчику 15-летние кредитные линии на общую сумму 11,1 млрд руб., обеспечением по которым будут приобретаемые вагоны и 50% долей в уставном капитале «Аэроэкспресса».

Новый контракт тоже номинирован в евро, но финансирование его исполнения обеспечивается Газпромбанком в рублях, поэтому заказчик не несет рисков, связанных с волатильностью валютных курсов, поясняет представитель Газпромбанка. В банке подчеркивают, что сделка является уникальной для России и для финансового рынка в целом: ее структура позволяет эффективно решить вопрос долгосрочных валютных рисков при покупке иностранного оборудования российскими компаниями за счет рублевого страхового покрытия от иностранного кредитного агентства.

В случае с поездами Stadler партнером Газпромбанка выступило швейцарское экспортное кредитное агентство Swiss Export Risk Insurance (SERV). Пресс-служба SERV с гордостью опубликовала на своем сайте сообщение о том, что в марте нынешнего года «инновационная структура страхования поставок в Россию электропоездов швейцарского производства» была признана «Сделкой 2016 года» на международном конкурсе Trade Finance Award. В пресс-релизе компании подчеркивается, что гарантия рефинансирования и стра-

хование по кредиту были выпущены в российских рублях, а не в швейцарских франках, — это первый случай в практике международных экспортных агентств за пределами России. «Таким образом, стало возможно рефинансировать швейцарскую экспортную сделку на российском рынке капитала, совместив при этом интересы инвесторов к высококачественным рублевым активам и вложения в инфраструктуру в России», — говорится в комментарии пресс-службы SERV к сделке с Газпромбанком.

«Сделка со Stadler стала крупнейшей за всю историю российского лизингового рынка», — отмечает генеральный директор АО «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов. — Ее уникальная финансовая структура позволяет эффективно хеджировать валютные риски при покупке иностранного оборудования для российских компаний. Подобный механизм в дальнейшем может с успехом применяться для привлечения финансирования при реализации проектов в самых разных отраслях экономики».

По его словам, разработанная схема финансирования контрактов на поставку импортного оборудования универсальна и подходит в том числе для высокотехнологичных секторов экономики. «Опыт нашей сделки с SERV можно масштабировать на рынки с высокой потребностью в обновлении основных фондов и привлечении инноваций — гражданская авиация, судостроение, нефтегазовый сектор», — говорит Агаджанов. При этом стоимость приобретаемого оборудования не принципиальна, «сумма контракта при такой методологии может быть любой», подчеркивает руководитель «Газпромбанк Лизинг».

Алина Сергеева

«Мы продолжаем совершенствовать наши экспресс-решения»

— передовики производства —

Автолизинг стал ключевым сегментом рынка, позволившим АО «Сбербанк Лизинг» в первом полугодии выйти на первую строчку рейтинга «Эксперт РА» по объему нового бизнеса среди крупнейших лизинговых компаний России. О современных отраслевых решениях и экспресс-продуктах компании рассказал член правления, директор департамента корпоративного бизнеса АО «Сбербанк Лизинг» Вячеслав Спириков.

В 2017 году российский авторын рынок начал постепенно восстанавливаться. За девять месяцев 2017 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей выросли на 10,5%.

Параллельно набирают обороты продажи автомобилей в лизинг. Сделки с легковым автотранспортом только у нашей компании с начала года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросли на 182%. Рост нового бизнеса «Сбербанк Лизинга» составил 160%, и по результатам первого полугодия 2017 года наша компания заняла первое место в России по объемам нового бизнеса.

Рост количества лизинговых сделок связан с несколькими факторами. В первую очередь оживление рынка обусловлено потребностью компаний в обновлении автомобильного парка. Предыдущий пик наблюдался в 2014 году, а компании,



ПРЕСС-СЛУЖБА АО «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ»

как правило, обновляют свой автопарк каждые три года. Вторым немаловажным драйвером рынка стала активная реализация совместных программ с поставщиками и производителями. «Сбербанк Лизинг» сотрудничает с крупнейшими дистрибуторами и предприятиями автопрома, что позволяет клиентам компании получать скидки до 30%.

И, наконец, ситуация в автолизинге заметно улучшилась благодаря государственной поддержке. Например, госпрограмма субсидирования закупок сельхозтехники дала нам возможность предложить предпринимателям очень выгодные условия, в том числе сезонный график платежей.

Лизинг становится все более востребованным благодаря широкому географическому охвату. Узнать о возможностях приобретения автотранспорта в лизинг можно в офи-

сах «Сбербанк Лизинг» в 55 городах, а также во всех отделениях Сбербанка, обслуживающих корпоративных клиентов, и дилерских центрах — партнерах АО «Сбербанк Лизинг».

Один из ключевых продуктов «Сбербанк Лизинг» — экспресс-лизинг, предметом такого рода сделок становятся в основном автотранспортные средства. В частности, «Сбербанк Лизинг» развивает свою линейку экспресс-продуктов, где процесс одобрения сделки размером до 24 млн руб. проходит за восемь часов, причем больше половины сделок по нашим экспресс-решениям было совершено без предоставления клиентом финансовой отчетности. Решение о заключении сделки суммой до 300 млн руб. принимается в течение 12 дней с минимальным пакетом документов. И мы продолжаем совершенствовать наши экспресс-решения, делая их еще удобнее для клиентов.

Сейчас «Сбербанк Лизинг» предлагает сбалансированную продуктовую линейку, которая соответствует потребностям всех сфер экономики. Компания предлагает отраслевые решения — целевые продукты, разработанные под нужды конкретных предприятий с учетом отраслевых особенностей. Качество предоставляемого нашей компанией лизингового продукта обеспечено экспертизой наиболее успешных предпринимателей и крупнейших поставщиков техники и оборудования, которые уже много лет получают стабильный доход от сотрудничества со «Сбербанк Лизингом».



Приобретение автотранспортных средств в лизинг становится все более популярным среди российских предпринимателей

Обычный кризис

— тренды —

Драматические события на рынке авиаперевозок должны обогатить опытом российские лизинговые компании, которые останутся в авиабизнесе после дефолтов «Трансаэро» и «ВИМ-Авиа».

Серия банкротств крупных авиаперевозчиков не могла не отразиться на рынке лизинга гражданских пассажирских самолетов: часть возвращенных из эксплуатации воздушных судов покинувших рынок «Трансаэро» и «ВИМ-Авиа» до сих пор не пристроена, и это большая проблема для пострадавших лизингодателей. Некоторым из них удалось выйти из тяжелой ситуации с наименьшими потерями, обеспечив потребности крупнейшего на рынке эксплуатанта «Аэрофлота» и его дочерних авиакомпаний, другие же надолго зареклись заниматься этим бизнесом в России.

Между тем опытные в авиализинге специалисты не склонны характеризовать происшедшее как нечто особенное: к банкротству клиента нужно быть готовым всегда. По словам Александра Рубцова, гендиректора лизинговой компании «Ильюшин Финанс Ко» (ИФК), специализируется на лизинге отечественной гражданской авиатехники), крах любой авиакомпании влечет за собой потери на рынке финансирования сделок в гражданской авиации. Остановка полетов и заведение дела о банкротстве перевозчика — это «настоящий пожар» для всех его финансовых партнеров: страховщиков, банков, лизинговых компаний. «Потери от просроченных кредитов и при реализации залога пострадавшие банки вынуждены перекладывать на новый бизнес», — поясняет он ситуацию на рынке. — Отраслевые факторы риска растут, количество банков, готовых финансировать сделки с авиа-



Вслед за обанкротившимися авиакомпаниями процоащаются с бизнесом в гражданской авиации и некоторые игроки лизингового рынка

компаниями, сокращается, привлечение средств в этот сегмент автоматически дорожает».

В то же время банкротство клиента — это достаточно распространенный случай на любом рынке, а способы хеджирования этого риска в авиализинге давно известны, отмечает Александр Рубцов. «Мир не придумал ничего другого, кроме как внимательно следить за финансовым состоянием авиакомпании, тщательно контролировать состояние актива, планировать финансовые резервы под ремонт двигателей, чтобы при экстренном ремаркетинге самолетов иметь меньше финансовых потерь», — поясняет топ-менеджер ИФК.

Для «Сбербанк Лизинг» события на авиационном рынке не стали по-

водом для пересмотра своего присутствия в этом сегменте. В компании признают, что дефолт «Трансаэро» вызвал серьезный шок в отрасли, но к настоящему времени баланс на рынке восстановился. «С одной стороны, наблюдается заметное падение пассажиропотока на международных линиях, а с другой — существенный рост на российских маршрутах», — говорит член правления, директор департамента корпоративного бизнеса компании Вячеслав Спириков. — О дефиците самолетов пока говорить преждевременно, правильно говорить об отсутствии избыточного флота».

Топ-менеджер «Сбербанк Лизинг» не видит «взрывных точек» в сегменте авиализинга в ближайшем будущем, хотя, судя по его словам, рынок

еще не до конца «переварил» самолеты «Трансаэро». «Наверняка еще будут заявлены сделки, связанные с дефолтом «Трансаэро», потому что часть этого воздушного флота так или иначе должна попасть в руки других компаний, в том числе российских», — прогнозирует события на рынке Вячеслав Спириков.

А, например, лизинговая компания «Трансфин-М» на стратегическом уровне приостановила работу в сегменте гражданской авиации, но предпочитает это объяснять отнюдь не проблемами с самолетами «Трансаэро», часть из которых перекочевала в парк ненадолго пережившей эту компанию «ВИМ-Авиа». «Прежде всего из-за высокой концентрации в авиаотрасли «Аэрофлот» занима-

ет половину рынка», — объяснил «Ъ» гендиректор компании Дмитрий Зотов. В то же время он признает, что сегодня авиакомпании предпочитают брать самолеты в операционный лизинг, а этот рынок уже практически поделен международными лизинговыми компаниями, которые обладают большими финансовыми возможностями и компетенциями, чем российские.

Вячеслав Спириков из «Сбербанк Лизинг» объясняет конкурентный проигрыш отечественных игроков на рынке авиационного оперлизиинга их молодостью. «Исторически так получилось, что именно за рубежом российские авиакомпании брали самолеты в лизинг. Российские лизинговые компании гораздо позже подошли к этому бизнесу, и сейчас у нас уже не такой существенный разрыв: если раньше соотношение было 99% к 1%, то теперь это 70% к 30%», — оценивает доли рынка топ-менеджер «Сбербанк Лизинг». Тем не менее, по его мнению, «пока уровень ставок в России не уйдет ниже 10%, операционный лизинг как таковой не получит широкого распространения».

Авиализинг — это big ticket business, характеризующийся крайней дороговизной объекта финансирования, а потому и масштабы возможных потерь исчисляются заоблачными суммами, напоминает Александр Рубцов. «Если клиент не платит за десять грузовиков, это один масштаб потерь, а если за десять «Боингов» — масштаб потерь будет колоссальным. Если же при этом возникает необходимость ремонта двигателя или модернизации самолета, то это на порядок увеличивает потери — миллионы долларов за каждый мотор», — рассказывает гендиректор ИФК.

Впрочем, в любом кризисе есть позитивная сторона, напоминает он. Ка-

ждое банкротство — это «огромный опыт для сотрудников лизинговых и кредитных организаций, который, к сожалению, приобретается одновременно с большими потерями». По его мнению, ситуация выявила неэффективность системы мотивации руководства некоторых лизинговых компаний, размер вознаграждения которых нередко зависит от роста физических размеров бизнеса. А это ведет к тому, что топ-менеджмент лизинговых структур уделяет недостаточное внимание качеству активов и надежности лизингополучателя.

Теперь «уроки усвоены, недостаток опыта и знаний особенностей авиарынка, характерный для структур, занимающихся многопрофильным лизингом, уже в целом преодолен», считает гендиректор ИФК. «В крупных банках сформировались крепкие команды авиационных специалистов, и это вселяет надежду на то, что таких серьезных потрясений, как после банкротства «Трансаэро», на нашем рынке больше не будет», — полагает Александр Рубцов.

Во многопрофильных лизинговых компаниях понимают, что авиализинг — это элитарный вид бизнеса. «Мы видели, как банкротства ряда авиакомпаний отразились на отрасли, мы изучили первопричину этих проблем, и нам они понятны. При правильном структурировании бизнеса риски в авиализинге не так уж и велики», — прокомментировал вопросы «Ъ» генеральный директор «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов. По его мнению, основные игроки отечественного рынка отдадут себе отчет в том, что авиация — это бизнес для крупнейших компаний, в который не может войти малая или средняя фирма, и что «это глобальный бизнес, в котором не стоит ограничиваться Россией».

Виктор Парфенов