

ЛИЗИНГ

Бессрочная отсрочка

«Драма», «катастрофа», «небывалый кризис» — эти и еще более эмоциональные выражения можно услышать от людей, которые заняты в авиационном бизнесе. Пока лизингодатели активно идут навстречу авиаперевозчикам, одобряя отсрочки платежей — лишь бы не расторгать действующие контракты. Скоро этот ресурс закончится, а компенсировать убытки подобного масштаба способно только государство, считают участники рынка.

— конъюнктура —

Потеряв львиную долю доходов от закрытия международных полетов, авиакомпания смирились с неизбежностью резкого снижения текущих расходов. За первую половину года они сократили их до рекордного уровня, но тратить деньги на лизинг невостребованного флота они уже не могут. Лизинговые компании готовы подождать с платежами за самолеты и до последнего ищут варианты сохранить свой флот в эксплуатации, потому что даже стоянки для отставленных от работы самолетов теперь в большом дефиците во всем мире. По данным зарубежных аналитиков рынка, еще в апреле авиакомпания остановили около 17 тыс. пассажирских воздушных судов, что составило почти половину мирового гражданского воздушного флота.

«Пожалуй, впервые в истории авиализинга кризис оказался по-настоящему глобальным», — говорит «Б» Алексей Янбухтин, партнер независимой юридической фирмы NYZ Partners. По его словам, характерная для авиализинга цикличность кризисов раньше проявлялась в регионах мира неравномерно. Если в одной части света намечался спад спроса на авиаперевозки, то у лизингодателей всегда существовала возможность «пристроить» изъятые у дефолтных авиакомпаний самолеты в другом регионе мира, сохранив тем самым собственный денежный поток. «Сегодня такой возможности не существует в силу глобальности кризиса», — подчеркнул господин Янбухтин. Кроме того, такая ситуация сказывается и на фондировании самих лизинговых компаний, занимающихся гражданской авиацией: инвестиции в такой лизинговый бизнес становятся менее привлекательными и более рискованными, отмечает эксперт.

Под государственным крылом

Крупнейшие зарубежные авиализинговые компании заявляют о своей способности и искреннем желании помочь своим клиентам «в трудную минуту». «В плане ликвидности и доступности капитала лизинговые компании с очевидностью оказались сильнее перевозчиков», — говорит Стивен Удвар-Хази, основатель американской Air Lease Corporation (ALC), в портфеле более 300 воздушных судов). По его словам, сейчас у ALC более \$7 млрд неиспользуемой ликвид-

ности, что «дает нам достаточно мощи, чтобы продержаться в этот нисходящий цикл и помочь авиакомпаниям модернизировать парк».

В то же время он полагает, что в перспективе авиакомпания в вопросах модернизации парков еще больше будут зависимы от лизингодателей, а дефицит капитала будет сказываться на балансах перевозчиков многие годы, несмотря на масштабную поддержку отрасли правительствами крупнейших авиационных держав. «Правительство США одним из первых пришло на помощь своим авиакомпаниям, покрывая расходы на заработную плату сотрудникам. Сингапур занял очень активную позицию в поддержке отрасли. Но другие страны до сих пор тянут кота за хвост. В большинстве случаев там, где помощь не была предоставлена, авиакомпаниям пришлось заложить свои активы: самолеты, слоты, программы лояльности и все, что имело хоть какую-то ценность», — сетует господин Удвар-Хази. Это означает, что в будущем доступность капитала для таких авиаперевозчиков будет существенно ограничена, полагает глава ALC.

В России объем господдержки, выделенный авиакомпаниям в связи с эпидемией COVID-19 из Резервного фонда РФ, составил 23,4 млрд руб., включая 7,9 млрд руб. адресных субсидий государственному «Аэрофлоту». Остальные субсидии предназначались всем авиакомпаниям на выплату зарплат, лизинговые платежи и услуги аэропортов из расчета 365 руб. на каждого «потерянного» во время ограничений пассажира. Решение об этом было принято правительством еще в мае, однако новых мер бюджетной поддержки отрасли ждать не стоит: как заявил в конце ноября первый вице-премьер Андрей Белоусов, выделенные весной деньги потрачены еще не полностью, поэтому дополнительных субсидий «пока не планируется».

Лизинг удержал портфели

Крупнейшим российским лизингодателям пока удается сохранять свой авиационный портфель за счет расщепления и реструктуризаций, предоставляемых своим клиентам. По словам Павла Пискуна, директора департамента по работе с крупнейшими клиентами АО «Сбербанк Лизинг», компания реструктуризировала весь свой авиапортфель, а массовое изъятие авиатехники из экс-



СЕРГЕЙ ГОЛОВИН

плуатации он считает самой нежелательной ситуацией для рынка гражданской авиации в целом (см. интервью с ним на этой странице).

Рост просрочек по лизинговым платежам за авиатехнику фиксируют в Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК). В компании обратились абсолютно все ее клиенты, эксплуатирующие самолеты российского производства SSJ 100, сообщили «Б» в пресс-службе лизингодателя. «Мы находимся в диалоге с нашими лизингополучателями и на сегодня договорились о реструктуризации лизинговых платежей с авиакомпаниями «Якутия» и «Азимут», с остальными — в процессе согласования условий. Также реструктурированы или в процессе получения одобрения находятся восемь проектов в сегменте малой авиации», — рассказали «Б» в ГТЛК.

В «Газпромбанк Лизинг» (флот лизингодателя состоит из 11 вертолетов и 5 самолетов региональной авиации) о фактах неплатежей со стороны эксплуатантов авиатехники пока не сообщают. «Мы по-прежнему работаем только с теми компаниями, которые менее всего подвержены каким-то экономическим рискам. Отсюда — отсутствие просрочек по лизинговым платежам», — сообщил «Б» первый заместитель генерального директора «Газпромбанк Лизинг» Максим Калинин. В усло-

виях пандемии «совершенно точно лизингодатели должны идти клиентам навстречу», считает он. «Но перед этим должен быть проведен тщательный анализ проблем лизингополучателя и только после — проработано решение, которое устроит все стороны», — добавил господин Калинин.

Авиакомпания ценят оказываемую лизингодателями поддержку, но при этом намекают, что ситуация сложилась безвыходная. «Мы все в одной лодке, поэтому лизинг в таком же плачевном состоянии, что и вся гражданская авиация», — полагает топ-менеджер одного из российских авиаперевозчиков. — «Лизинговые компании сильно рискуют, договариваясь с авиакомпаниями, потому что мы не в состоянии оценить сроки восстановления рынка. То есть у собственников авиатехники нет понимания, когда операторы реально смогут начать отдавать долги».

Руководитель другой российской авиакомпании благодарит своих лизинговых партнеров за «лизинговые каникулы» и другие послабления по графику платежей, но это не продлится вечно, и платить по счетам рано или поздно придется, понимает он: «Сейчас лизингодатели к нам очень лояльны, идут на уступки, берут на себя расходы на перелом самолетов, компенсируют другие мелочи. Но скоро наша загигающаяся отрасль оживет, и лизингодатели нач-

нут постепенно закручивать гайки». В будущем, по его мнению, лизинговые компании «вынесут уроки из этого кризиса и сделают все возможное, чтобы не оказаться в подобной ситуации вновь».

Рынок еще жив

Между тем сами лизингодатели смотрят на рынок авиализинга более оптимистично. «На рынке есть и позитивные факторы, которые позволяют надеяться на перспективы развития бизнеса в этом сегменте», — сказал в интервью отраслевому порталу «Федерация лизинга» генеральный директор АО «Сбербанк Лизинг» Вячеслав Спиров, имея в виду значительный подъем внутренних авиаперелетов в России, которая в 2020 году стала одним из лидеров по этому показателю среди всех стран мира.

«Авиакомпания строят долгосрочные планы по формированию парка, поэтому спрос на лизинг авиатехники существует, несмотря на текущие ограничения», — полагает Максим Калинин из «Газпромбанк Лизинг», а ситуация с COVID-19 «не может продолжаться вечно». «Как только ограничения на авиаперевозки начнут снимать, то полноценный спрос на обновление и пополнение флота за счет лизинга восстановится и даже увеличится за счет перенесенных на этот пе-

риод потребностей», — полагает господин Калинин, надеясь, что «это произойдет не в далеком будущем».

Рынок авиализинга действительно в 2020 году полностью не остановился, хотя новые сделки в основном заключались с использованием господдержки. По данным «Эксперт РА», за девять месяцев года объем нового бизнеса российских лизинговых компаний составил почти 34 млрд руб., из которых 26,4 млрд руб. пришлось на сделки ГТЛК, заключенные, как правило, с привлечением государственного софинансирования. В частности, текущей осенью компания передала три новых SSJ 100 авиакомпании RedWings на условиях финансового лизинга, а также заключила ряд лизинговых сделок с вертолетами российского производства.

В то же время некоторые авиакомпании посчитали возможным продолжить обновление флота и без господдержки. К примеру, «Аэрофлот» получил от GTLK Eugene первый в СНГ широкофюзеляжный Airbus A350, авиакомпания «Якутия» приняла от американской лизинговой группы GECAS самолет Boeing 737, «Уральские авиалинии» получили сразу три новых самолета Airbus A321, а S7 Airlines сообщила о подписании контракта на два грузовых Boeing 737–800 с началом поставок в 2020 году.

Артём Кореняко

«Нам пришлось пересмотреть практически весь свой авиапортфель»

— мнение —

Рынку авиаперевозок предстоит непродолжительный период восстановления, который может занять несколько лет. Это значит, что лизингодателям пассажирских самолетов и авиакомпаниям придется находить сложные компромиссы, альтернатива которым — постановка воздушного судна «на бетон». Сохранение действующих лизинговых контрактов — один из способов обеспечения сохранности парка и быстрого восстановления объемов перевозок после снятия карантинных ограничений, такое мнение в интервью «Б» высказал директор департамента по работе с крупнейшими клиентами АО «Сбербанк Лизинг» ПАВЕЛ ПИСКУН.



ФОТО ПРЕСТАВЛЕНО АО «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ»

— Как вы охарактеризуете кризис, который принесла коронавирусная эпидемия на рынок лизинга авиатехники? — Индустрия пассажирских авиаперевозок является одной из наиболее пострадавших от введенных в связи с пандемией ограничений. В первую очередь в связи с закрытием границ и практически полным прекращением международных прямых и транзитных перевозок. Авиакомпания перешли в режим выживания, когда значительная часть флота (на пике кризиса — 60–80% всех имеющихся в наличии самолетов) была запаркована. Естественно, в такой ситуации все новые сделки были поставлены на пересмотр по срокам, а авиакомпании массово обратились с просьбой о реструктуризации лизинговых платежей. Нам пришлось пересмотреть практически весь свой авиационный портфель.

— Какова доля авиатехники в бизнесе «СберЛизинга» и какие сделки были заключены в последнее время?

— В портфеле «СберЛизинга» авиация занимает около 25%, за прошедшие два года мы не заключали новых крупных сделок. Тем не менее портфель вырос за счет поставок воздушных судов по контрактам, заключенным в предыдущие годы. Наш парк представлен самолетами различных типов: в основном это узкофюзеляжные Airbus A320 и Boeing 737NG, а также российские SSJ 100. Всего в настоящее время в нашем портфеле около 70 магистральных воздушных судов различных типов.

— По вашим оценкам, рынок восстановится через пять лет? Или через десять?

— Так далеко, наверное, рано заглядывать. Сейчас гораздо важнее понять, какие тренды будут формироваться на ближайшие несколько лет — в частности, как будут изменяться потребительские предпочтения в отношении авиаперелетов. Например, если менеджеры компаний и предприниматели

массово перейдут на использование видеоконференций, то рынок может потерять значительную долю бизнес-путешественников, а это потребует пересмотра экономических моделей многих авиакомпаний.

— А с точки зрения спроса на лизинг авиационной техники?

— Спрос в этом году остановился. Мы надеемся на его восстановление в течение нескольких ближайших лет. Различные аналитические источники сходятся во мнении, что период восстановления может продлиться до 2024 года.

— С какими именно проблемами вы столкнулись в текущем году?

— Основная проблема — исчезновение на пике кризиса платежеспособного спроса со стороны авиакомпаний. В результате изъятие и ремаркетинг воздушного судна перестали на какое-то время быть инструментами управления проблемным активом. Вторая проблема, вытекающая из первой, — достоверность определения рыночной стоимости самолета. Количество сделок на вторичном рынке невелико, владельцы воздушных судов не готовы фиксировать убытки, но лизинговые компании должны в своих балансах начислять резервы на возможные потери. Расчет их размера — предмет большой дискуссии.

Третья проблема — неопределенность сроков возвращения к докризисным объемам перевозок. Никто в настоящее время не даст уверенного прогноза на этот счет. Выход из сложившейся ситуации мы видим в партнерских отношениях с нашими лизингополучателями, совместном поиске индивидуальных решений по реструктуризации платежей, поскольку самолет, находящийся в руках авиакомпании и получающий своевременное техобслуживание — это лучше, чем изъятый самолет с непонятными перспективами возвращения в эксплуатацию.

— Как в связи с этим изменились ваши подходы к работе с имеющимися лизингополучателями?

— Мы приложили очень активные усилия, чтобы предвосхитить неплатежи и успеть провести реструктуризацию, пока у клиентов еще были запасы ликвидности для обслуживания договоров на ранее действовавших условиях. В целом нам удалось справиться с этой задачей. В нынешней ситуации, которую многие называют идеальным штормом, у лизингодателей нет возможности не искать совместные решения с авиакомпаниями. Альтернатива — стоянка изъятых самолетов с туманными перспективами их возвращения на маршруты.

— Авиавласти анонсировали комплекс мер, стимулирующих регистрацию самолетов, летающих в России, в отечественном госреестре гражданских воздушных судов. Насколько это интересно лизингодателям?

— Мы — и эта наша позиция полностью совпадает с мнением крупнейших российских авиакомпаний и лизинговых компаний — уже довольно давно сформулировали условия, позволяющие осуществить перевод воздушного судна в российский регистр. Они доведены до полномочных органов, включая Минтранс России и Росавиацию. Все эти условия таковы, иначе связаны с вопросами документального оформления техобслуживания воздушных судов, которые позволяют осуществлять бесшовный перевод самолета из российского регистра в другой первоклассный регистр и наоборот. Для нас важно, чтобы регистрация воздушного судна не влияла на его ликвидность при переводе в другой регистр вне зависимости от того, кто лизингополучатель — российская или зарубежная авиакомпания.

— Это единственное объяснение, почему у лизингодателей из России не так много иностранных клиентов?

— Основной вопрос — доступ к источникам капитала. Внутренние российские источники дорожают, а рынок этот высококонкурентный. Мы не можем дать внешним клиентам какое-то уникальное предложение, доступ к которому не имеют «родные» для их рынков лизингодатели.

— Даже в случае финансирования отечественных самолетов?

— Основная проблема организации поставок отечественной техники на зарубежные рынки не финансирование, а организация системы техобслуживания и ремонта за пределами России. Самолет — это инструмент для ведения бизнеса, он стоит не должен. Лизинг — лишь одна из составляющих стоимости владения воздушным судном, а организация финансирования — гораздо более простая задача по сравнению с созданием работающей инфраструктуры поддержания летной годности российской техники за рубежом.

— Достаточно ли господдержки авиализинга в России?

— Мер поддержки довольно много. Это и субсидирование процентных ставок по лизинговым платежам, и субсидии на авансы по договорам лизинга для авиакомпаний, и субсидии за выполнение определенных маршрутов. В кризис к этому добавились программы льготного кредитования. Мы детально исследовали вопрос необходимости господдержки отрасли и пришли к однозначному выводу о том, что определенные сегменты, такие как местные и региональные воздушные линии, не могут существовать в отсутствие масштабной поддержки со стороны государства. Для России, значительная часть которой лишена альтернативных авиации путей сообщения, это вопрос обеспечения транспортной связанности территорий.

Артём Кореняко