

ВРЕМЯ НЕОПЛАЧЕННЫХ САМОЛЕТОВ

МИРОВАЯ АВИАЦИОННАЯ ОТРАСЛЬ РИСКУЕТ ВЕРНУТЬСЯ ВО ВРЕМЕНА «БЕЛЫХ ХВОСТОВ» — ТАК НАЗЫВАЮТСЯ ПОСТРОЕННЫЕ САМОЛЕТЫ, КОТОРЫЕ ТАК И НЕ ВЫКУПЛЕНЫ АВИАКОМПАНИЯМИ. ПРИЧИНОЙ ТОМУ КАТАСТРОФИЧЕСКАЯ НЕХВАТКА СРЕДСТВ В ЭТОМ СЕКМЕНТЕ БИЗНЕСА. В РОССИИ СИТУАЦИЯ ОСЛОЖНЯЕТСЯ ТЕМ, ЧТО ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ГРАЖДАНСКИХ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ ОБЪЕДИНЕННАЯ АВИАСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ (ОАК) НЕ РАСПОЛАГАЕТ НЕОБХОДИМЫМИ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ, ЧТОБЫ СТАБИЛИЗИРОВАТЬ СИТУАЦИЮ.

ОЛЕГ ПАНТЕЛЕЕВ

МАЛЕНЬКИЙ РЫНОК Авиационный лизинг в России — явление сравнительно молодое, первая специализированная Финансовая лизинговая компания (ФЛК) была учреждена в 1997 году, а в 1999-м создано ОАО «Ильинский Финанс Ко.» (ИФК). Обе компании, возникшие с участием государства, сначала рассматривались как инструмент для поддержки продаж российской авиационной техники на основе финансового лизинга. В последующие годы подавляющее большинство новых воздушных судов отечественного производства было поставлено именно по лизинговой схеме. Компании разделили сферы интересов: ФЛК сосредоточилась на лайнерах Ту-214, приобретив затем Ан-140 и Sukhoi Superjet-100, а для ИФК первым самолетом был Ил-96-300, после чего в портфеле компании появились машины семейства Ту-204, Ан-148 и ряд других. Сегодня оба игрока вошли в состав ОАК, было проведено разделение полномочий: ФЛК помимо завершения заключенных ранее соглашений должна заняться финансированием технического перевооружения предприятий, а ИФК отведена роль специализирующегося на авиатехнике финансового института.

Сейчас львиную долю сделок российских авиакомпаний по западным самолетам финансируют зарубежные лизингодатели, причем большие портфели заказов приходятся на операционный лизинг. Лишь в 2007 году заметную активность на этом поле стали проявлять отечественные игроки. Компания «ВТБ-Лизинг» стартовала стремительно — на начало года с ее участием в лизинге у авиакомпаний находится 37 воздушных судов, но все иностранного производства, лизинговый портфель «ВТБ-Лизинг» по авиационным сделкам достиг 47 млрд рублей. Амбиции также демонстрируют компании «ВЭБ-лизинг» и «Газпромбанк Лизинг», однако на их счету пока нет таких крупных сделок, как у конкурентов. У «ВЭБ-лизинга» на авиационную технику приходится только 7% лизингового портфеля, что составляет 1,2 млрд рублей, примерно так же от лидеров отстают лизинговые дочерние предприятия Росбанка и «Уралсиба».

Лидер рынка по портфелю заказов ИФК заключила соглашения и подписала меморандумы о намерениях более чем по 90 самолетам, а по итогам салона МАКС-2009 рассчитывает переагнуть порог в 100 машин. Однако пока авиакомпаниям поставлено 25 машин (большая их часть новой постройки). Стоимость лизингового портфеля оценивается более чем в 12 млрд рублей, а новые заказы — почти в 37 млрд. ФЛК имеет контракты на 15 млрд рублей, однако значительная их часть может быть не выполнена с учетом нынешнего финансового положения компании.

По оценкам ИФК, сделанным в прошлом году, доля поставок этой компании в общемировом объеме не превышала 0,5% по количеству самолетов и еще меньше — по их стоимости. В рамках мирового авиационного бизнеса Россия пока остается карликом, однако масштаб проблем, возникших у российских компаний, поистине глобальный.

ФЛК ПОМИМО ЗАВЕРШЕНИЯ ЗАКЛЮЧЕННЫХ РАНЕЕ СОГЛАШЕНИЙ ДОЛЖНА ЗАНИМАТЬСЯ ФИНАНСИРОВАНИЕМ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕОБОРУЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, А ИФК ОТВЕДЕНА РОЛЬ СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕГОСЯ НА АВИАТЕХНИКЕ ФИНАНСОВОГО ИНСТИТУТА

ТЕНЬ AIRUNION Крах крупнейших мировых финансовых институтов, таких как Lehman Brothers, привел к тому, что объем средств, которые были доступны на рынке финансирования сделок с воздушными судами, катастрофически сократился. Из более чем 50 банков, которые предлагали свои услуги в начале 2008 года, спустя год остались только 6–7, еще 3–4 вышли на этот рынок. Согласно прогнозам западных финансистов, недофинансирование рынка по итогам 2009 года составит не менее 10–15% — и это при том, что для стабилизации ситуации более активно стали привлекаться механизмы экспортного кредитования, а производители авиатехники направляли часть своих сбережений на поддержку сбыта. Ситуация со ставками по кредитованию таких сделок изменилась. Если ранее стоимость финансирования на мировом рынке была равна LIBOR + 0,8%, то в итоге эффективная ставка могла быть на уровне 5%. Сегодня маржа банков за риск выросла до 1,5–2%, но ставка LIBOR упала до 0,25–1%, что в результате даже позволило снизить эффективную ставку.

Россия в вопросе финансирования пошла своим путем, повысив после начала кризиса ставку рефинансирования и сделав кредитные ресурсы еще менее доступными. При этом Центробанк сыграл здесь не самую важную роль: банки, как государственные, так и коммерческие, столкнулись с валом проблемных кредитов и, высоко оценивая собственные риски, повысили маржу до запредельных размеров. Как следствие, сегодня рублевое финансирование для лизинговых компаний предлагается по стоимости от 18 до 23%. Однако высокие ставки не единственная проблема, с которой сталкиваются заемщики. Банки радикально изменили подход к предоставлению залогов и гарантий по сделкам: теперь в качестве обеспечения требуется не только сам построенный самолет, но и лизинговый контракт и поручительства со стороны акционеров авиакомпании. Объем предоставляемых документов исчисляется не десятками штук, а скорее десятками килограммов. И даже это не гарантирует получение средств. ИФК, в числе акционеров которой ВЭБ и ОАК, в 2009 году смогла получить только 2,2 млрд рублей, причем 1 млрд — от Сбербанка в рамках ранее согласованных лимитов и еще 1,2 млрд — от ВТБ, но сроком на один год. При этом лизинговой компании на финансирование поставки уже построенных самолетов требуется еще 10 млрд рублей.

«Над рынком до сих пор витает тень AiRUnion, — мрачно шутит генеральный директор ИФК Александр Рубцов. — Банкротства авиакомпаний не прошли бесследно для нашей отрасли». Как следствие, даже при наличии залогов банки все чаще просят предоставить государственные гарантии. Чтобы лизинговые компании смогли воспользоваться этим механизмом, им необходимо получить статус стратегических предприятий, а затем договориться с Минфином о гарантиях. Впрочем, удастся ли объяснить чиновникам, зачем нужны госгарантии по сделкам с и так избыточным обеспечением, лизинговые компании пока не знают.

ЛИМИТЫ НЕ ВЫБИРАЮТ То обстоятельство, что стоимость финансирования в России традиционно превышала мировой уровень, заставило правительство и лизинговые компании искать механизмы снижения эффективной ставки, которую можно предложить авиакомпаниям. Решение было найдено в виде механизма субсидирования процентной ставки по кредитам банков, выдаваемым на финансирование лизинговых операций. Согласно постановлению №466, государство предоставляет субсидии в размере 0,9 размера процентной ставки, однако не более чем текущая ставка рефинансирования в рублях или не более 12% — в иностранной валюте. На практике это означает, что при текущей ставке долларовых кредитов 16% лизинговая компания может оперировать цифрой в 4% годовых в валюте, что оборачивается эффективной ставкой в районе 4,5–5% для авиакомпаний. Если же кредит рублевый, то на выходе авиакомпании получают предложение на уровне 9,5–10% годовых.

Увы, и здесь не все проходит гладко. Предусмотренные в бюджете средства на субсидирование кредитов лизинговые компании не могут выбрать из-за отсутствия самих кредитных средств. Да и с учетом существующего механизма конкурировать с финансированием западными институтами невозможно: российские деньги дороже и короче. Выход лизинговые компании видят в том, чтобы обеспечить регулярность выплат выделяемых субсидий, а на ближайший период в два-три года, пока банки предлагают высокие ставки по кредитам, временно увеличить объемы субсидирования. Еще одна мера — распространить действие этого механизма на операционный лизинг, который выгоднее для авиакомпаний. Перечень предло-

жений можно продолжать, но правительство слишком медленно реагирует на изменение ситуации на рынке. Как следствие, в первом полугодии 2009 года в рамках программы субсидирования авиакомпаний не получили ни одного рубля из-за ошибок, обнаруженных в документах Минпромторга. Как бы то ни было, требуется изменение нормативной базы с учетом мировой практики по защите интересов финансовых структур в случае проблем у авиакомпании — возврат самолетов лизингодателю должен проходить быстро и безболезненно.

ЗАГРАНИЦА НАМ ПОМОЖЕТ? Солнце встает с востока, и специалисты во всем мире обращают внимание на китайские банки, набирающие силу, в том числе и в сегменте авиационных сделок. ИФК уже наняла консультанта и подготовила отчетность по МСФО для того, чтобы прощупать возможность привлечения средств из-за рубежа, рассматривая в качестве возможных партнеров финансовые институты Поднебесной. «По результатам этой работы к концу лета мы составим впечатление о том, можно ли привлечь финансирование на зарубежных рынках капитала», — полагает господин Рубцов.

Есть и еще одна возможность поддержать сбыт продукции российских авиастроителей, используя механизмы экспортного кредитования. В бюджете на поддержку экспорта высокотехнологичной продукции заложены средства, которые также не выбираются полностью. По словам главы ИФК, портфель заказов лизинговой компании должен наполовину состоять из экспортных сделок, что даст возможность использовать еще один канал для получения денег. Как следствие, доходит даже до таких курьезов, когда российско-украинские самолеты Ан-148, серийно выпускаемые в Воронеже и Киеве, ИФК предлагает украинской же авиакомпании «Аэросвит» покупать в России — так схема финансирования может оказаться более привлекательной.

Впрочем, если для иностранных партнеров работа с российскими лизинговыми компаниями обусловлена исключительно прагматическим подходом, то для российского правительства финансирование сбыта отечественных самолетов имеет сразу несколько целей. Во-первых, даже существующий механизм субсидирования поддерживает и банки, предоставляющие кредиты, и авиакомпании, которые получают современные воздушные суда на приемлемых условиях. Во-вторых, налоги, уплачиваемые на всех этапах сделок по воздушным судам, пополняют казну, в перспективе перекрывая объем субсидий. Наконец, следует отдавать отчет в том, что без поддержки сбыта ни один новый российский самолет не будет приобретен российскими авиакомпаниями: у перевозчиков на это нет собственных средств. Поддержка авиационной промышленности в части обновления станочного парка, в части разработки новых самолетов окажется тщетной, если не помогать покупателю. ■



МАКСИМ БРЯНСКИЙ (РАФТ)

САМОЛЕТЫ БЕЗ ФИРМЕННОЙ РАСКРАСКИ АВИАКОМПАНИЙ — ВЕРНЫЙ ПРИЗНАК КРИЗИСА В АВИАСТРОЕНИИ



ИНВЕСТОРЫ