

Размытые перспективы

Артём КОРЕНЯКО

ТЕКУЩАЯ СЛОЖНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ, ПАДЕНИЕ КУРСА РУБЛЯ К ВЕДУЩИМ МИРОВЫМ ВАЛЮТАМ НЕГАТИВНЫМ ОБРАЗОМ СКАЗЫВАЮТСЯ КАК НА УРОВНЕ СПРОСА НА АВИАПЕРЕВОЗКИ, ТАК И НА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ АВИАКОМПАНИЙ-ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕЙ. В ПЕРИОД С ДЕКАБРЯ 2014 ГОДА ПО ФЕВРАЛЬ 2015-ГО РОССИЙСКИЕ АВИАКОМПАНИИ ВЫВЕЛИ ИЗ ЭКСПЛУАТАЦИИ ДО СОТНИ САМОЛЕТОВ ИНОСТРАННОГО ПРОИЗВОДСТВА. АТО ОБРАТИЛОСЬ К ВЕДУЩИМ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ЛИЗИНГОДАТЕЛЯМ С ПРОСЬБОЙ ПРОКОММЕНТИРОВАТЬ ТЕКУЩУЮ СИТУАЦИЮ НА РЫНКЕ АВИАЦИОННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ.

Наиболее свежую статистику работы отечественного воздушного транспорта к моменту подписания этого номера в печать Росавиация опубликовала по итогам января. За первый месяц 2015 г. к соответствующему периоду 2014 г. пассажирооборот всех российских авиакомпаний снизился на 8,0%, а перевозки пассажиров увеличились всего на 0,2%.

В конце февраля на итоговом заседании коллегии Росавиации замруководителя ведомства Олег Клим, в частности, отметил, что в 2015 г. в связи с экономическим кризисом, санкциями и девальвацией национальной валюты спрос на авиаперевозки будет падать и авиакомпании будут вынуждены повышать стоимость авиабилетов.

«Текущая ситуация в отрасли сложилась во многом вследствие невозможности обновления и расширения парка авиакомпаний самолетами отечественного производства: сегодня российский авиапром не обеспечивает необходимый перевозчикам объем выпуска, а также модельный ряд», — отмечает гендиректор лизинговой компании «ТрансФин-М» Дмитрий Зотов. По мнению топ-менеджера, крупнейшие российские авиакомпании вынуждены были закупать самолеты иностранного производства и за счет этого нести дополнительные валютные риски. При этом для эффективного бизнес-планирования авиаперевозчикам было важно иметь некий разумный ориентир, которым до последнего времени выступал валютный коридор, устанавливаемый ЦБ РФ. Внезапная отмена валютного коридора привела к резкому ослаблению рубля (на сегодня удешевление к доллару США составило 75% в годовом выражении), а последовавшее вслед за этим повышение ключевой ставки — к существенному росту стоимости заемного финансирования для участников рынка. Все это негативно сказывается на финансовом положении авиаперевозчиков: обязательства, номинированные в валюте, внезапно выросли в рублевом эквиваленте, а возможность реструктуризации и рефинансирования кредитов практически исчезла.

В этих условиях ряд ведущих авиакомпаний, например «Трансаэро», «ЮТэйр», «Оренбургские авиалинии», NordWind, «Якутия» и др., приступили к сокращению авиапарка независимо от ранее прописанных сроков лизинга самолетов. Вместе с тем происходящий процесс возврата ВС мало затронул отечественные лизинговые компании, использующие в своей деятельности больше инструмент финансового лизинга, чем операционной аренды, которая в России, по сути, отсутствует.

СОСТОЯНИЕ НЕУСТОЙЧИВОСТИ «Возврат ВС лизингодателям в большей степени относится к сделкам операционного лизинга, — рассказывает Павел Пискун, директор управления по развитию международного бизнеса компании «Сбербанк Лизинг». — В настоящий момент в нашем портфеле присутствуют сделки финансовой аренды, по ним ситуация несколько иная. В то же время мы сталкиваемся с проблемой неплатежей со стороны наших клиентов. В каждом случае решение индивидуальное, практикуется как реструкту-



Леоид ФАЕРБЕРГ / Transport-photo.com

ризация платежей, так и изъятие с последующей передачей самолетов другому лизингополучателю».

В ГТЛК, подконтрольной Минтрансу, считают, что сегодня возврат ВС проводится теми компаниями, которые понимают, что у них нет возможности осуществлять лизинговые платежи и есть возможность вернуть самолеты без огромных штрафов. Вместе с тем в этой лизинговой компании, имеющей сильные позиции в сегменте региональных ВС, отмечают, что с самолетами для региональной авиации сложилась отдельная история.

«Если воздушные суда были профинансированы в рублях, то обслуживание лизинговых платежей становится сложнее, но все-таки возможно. Если самолеты профинансированы в долларах, то существенно подорожавшие из-за роста курса лизинговые платежи могут стать непосильным бременем для авиакомпании, особенно если она обслуживает субсидируемые маршруты, доход от которых и так ограничен», — рассказали в ГТЛК. Впрочем, лизингодатель говорит, что в авиационном сегменте у компании особых проблем с платежами нет: «Лизингополучатели исправно платят. Задержки, которые случаются, носят технический характер и не угрожают в целом исполнению обязательств по лизинговым контрактам».

В нынешних условиях в «Ильюшин Финанс Ко.» пока не сталкивались с процессом возврата ВС: «В нашем случае на передний план, скорее, выходят перебои с платежами, нежели отказы от ВС». В лизинговой компании говорят, что если это произойдет, то действительно придется находить возможности реструктуризации платежей. Вместе с тем ремаркетинг — одна из сильных компетенций ИФК, поэтому в текущей ситуации лизингодатель видит для себя и новые возможности. «В случае отказов от иностранных ВС найти финансирование под такие сделки возможно и сейчас, несмотря на санкции. Был бы ликвидный объект финансирования», — подчеркивают в ИФК.

У компании «ТрансФин-М», начавшей работу в авиационном сегменте только в 2014 г., объем вложений пока не столь велик. «Мы не столкнулись с теми проблемами, которые сейчас вынуждены решать лизингодатели при крупнейших государственных банках, — в частности, с проблемой изъятия и ремаркетинга ВС», — сообщил Дмитрий Зотов.

ПОВОРОТ НА ВОСТОК Из-за сложностей, с которыми столкнулись отечественные банки в ходе текущей работы с западными финансовыми структурами, в России активно, в том числе на государственном уровне, обсуждается возможность привлечения инвестиций с Востока.

Лизингодатели, опрошенные АТО, говорят, что поиск средств в азиатских финансовых институтах стал интересным для большинства участников рынка. В то же время разворот на Восток не выглядит таким уж безоблачным.

«Их фининституты тоже имплантированы в мировую финансовую систему и играют по общепринятым правилам, где нам вряд ли будут делать какие-то исключительные предложения, — рассуждают в ИФК. — Но пытаться надо, и мы это делаем. Ведем переговоры, есть в переговорах определенные успехи, но конкретных совершенных сделок пока нет».

Рассматривает все возможные варианты финансирования и «Сбербанк Лизинг». Однако здесь говорят, что если финансирование привлекается в долларах или евро, то отечественные компании все равно сталкиваются с существенными ограничениями из-за действующих санкций. «Существуют варианты финансирования в нетрадиционных валютах, хотя широкого распространения такие сделки пока не получили, — говорит Павел Пискун. — Ранее потребностей в таком финансировании не существовало, поскольку американские и европейские банки исправно предоставляли необходимое финансирование».

В «ТрансФин-М» отмечают, что на нее не распространяется действие санкций, поэтому у этой компании больше степеней свободы в поисках оптимального финансирования для реализации своих проектов. «При этом юго-восточный вектор для нас, безусловно, является актуальным, — подчеркивает Дмитрий Зотов. — Еще прошлым летом мы интенсифицировали переговорные процессы с рядом крупнейших китайских банков, в частности с Bank of China и China Construction Bank, и в настоящее время предметно обсуждаем возможные условия фондирования конкретных проектов».

Положительный опыт сотрудничества с азиатскими финансовыми институтами уже есть у ГТЛК. В 2014 г. лизингодатель подписал соглашение с Промышленным и коммерческим банком Китая (ICBC) о финансировании сделки с авиакомпанией «Аэрофлот» по поставке трех Boeing 777. Ожидается, что в этом году ВС будут переданы лизингополучателю. Ранее, также в рамках партнерства с ICBC, ГТЛК поставила «Аэрофлоту» пять Airbus A321.

В 2015 г. ГТЛК планирует продолжить активно развивать сотрудничество с азиатскими финансовыми институтами, прежде всего с китайскими. Ранее лизингодатель вел активную работу с японскими финансовыми институтами, но сейчас это направление утратило свою актуальность по причине присоединения Японии к санкциям против России.

«Однако закрыть потребность в новых заимствованиях невозможно только за счет китайских кредитных организаций, они не готовы финансировать любые проекты. Они не готовы вкладывать деньги в любые воздушные суда, — отметили в ГТЛК. — У китайских компаний есть совершенно четкое понимание, что они готовы делать, а что нет. Их никогда не интересовала выдача просто займов. Они всегда инвестировали в ресурсы или в долгосрочные активы. В первую очередь китайские кредитные организации интересуют актив с длинным сроком жизни и с хорошей историей остаточной стоимости».

ЭКСПАНСИЯ ЗА РУБЕЖ В опрошенных лизинговых компаниях отмечают, что, несмотря на определенные сложности с привлечением финансирования, у них остается возможность работы с иностранными авиакомпаниями.

В «Ильюшин Финанс Ко.» говорят, что компания уже поставила за рубеж немало отечественных ВС. «Тут особенно важен механизм экспортного финансирования, который в РФ работает, — рассказали в ИФК. — В этом случае доступен любой регион в зависимости от суверенного рейтинга

и возможности дать суверенную гарантию кредитору». Также лизингодатель подчеркивает, что им была полностью структурирована сделка под поставку двух Sukhoi Superjet 100 бельгийской авиакомпании VLM Airlines.

Павел Пискун из «Сбербанк Лизинг» говорит, что у его компании всегда есть возможность предоставлять услуги авиакомпаниям не из России: «Мы считаем перспективным направлением Китай, где можно финансировать сделки в юанях».

Помимо работы с российскими авиакомпаниями в рамках реализуемой стратегии развития авиализинга компания «ТрансФин-М» отдает приоритет сотрудничеству с перевозчиками из стран Таможенного союза. «При этом мы открыты для реализации отдельных проектов в других регионах мира при условии их соответствия заданным показателям риска и доходности», — сообщил Дмитрий Зотов.

О конкретном примере выхода на международный рынок магистральных самолетов рассказали в ГТЛК. В 2014 г. компания заключила договор лизинга на поставку одного Boeing 737-700 и одного Boeing 767-300 для казахстанской авиакомпании SCAT. По мнению ГТЛК, самыми перспективными странами для сотрудничества можно назвать те государства, которые имеют наиболее тесные экономические связи с Россией и в меньшей степени подвержены политическому влиянию со стороны Евросоюза и США. Это в пер-

вую очередь страны, входящие в Евразийский экономический союз, а также наиболее благополучные страны Юго-Восточной Азии. С другой стороны, здесь отмечают, что в современных условиях с учетом введения экономических санкций предложения российских лизинговых компаний не всегда могут быть конкурентны на мировом рынке. «Необходимо учитывать рост стоимости российского долга. Достаточно посмотреть на котировки, чтобы понять, что в ряде случаев работа с российскими компаниями для иностранных партнеров не всегда выгодна», — рассуждают в ГТЛК.

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ Увеличение стоимости денег отрицательно сказывается на лизинговом рынке. Ужесточение условий кредитования вынуждает лизинговые компании повышать ставки по лизинговым платежам, что оказывает значительное давление на испытывающие финансовые трудности в связи с девальвацией рубля и снижением пассажиропотока российские авиакомпании.

«Объем заключенных лизинговых сделок в авиационном сегменте уже упал по итогам трех кварталов 2014 г. на 50%, и, скорее всего, темпы падения вырастут, т. к. лизингополучатели начинают пересматривать сделки по уже законтрактованным ВС», — сообщили в ГТЛК. — В целом, перспективы рынка лизинга с точки зрения темпов роста развития не очень хорошие. Результаты текущего года будут ниже

РОСГОССТРАХ



Страхование авиационных рисков



ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

+7 (495) 543 90 33, доб. (077) 18-30, (077) 36-34 avs_limit@rgs.ru

0530 БИЛАЙН, МЕГАФОН, МТС
ЗВОНОК БЕСПЛАТНЫЙ www.RGS.ru

ООО «Росгосстрах». Лиц. ФОНС № 0977-50 от 07.12.2009 г. В оформлении использован фрагмент произведения «АНТ-20 "Максим Горький"». В.В. Куликов 1934. © Русский музей, Санкт-Петербург, 2014.

ВОСТОЧНЫЕ финансовые
ИНСТИТУТЫ тоже
ИМПЛАНТИРОВАННЫ В МИРОВУЮ
СИСТЕМУ и играют по общепринятым
правилам, так что НАМ ВРЯД ЛИ
БУДУТ ДЕЛАТЬ какие-то
ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

показателей 2014-го. Количество сделок значительно сократится». По мнению компании, в этих условиях перспективы сегмента лизинга авиатехники в России видятся в развитии операционной аренды воздушных судов.

«Операционный лизинг, в отличие от финансового лизинга, снижает уровень рисков и уменьшает финансовое давление на лизингополучателей, при этом стоимость эксплуатации отечественных ВС меньше зависит от динамики курсов валют, особенно если сделки по их приобретению финансируются в рублях, а на поставки не могут повлиять санкции», — считают в ГТЛК. В настоящее время компа-

ния разрабатывает программу операционного лизинга самолетов Sukhoi Superjet 100, реализация которой позволит приобрести и передать в аренду российскими и иностранным авиакомпаниям до 50 самолетов в период с 2015 по 2018 г.

Павел Пискун из «Сбербанк Лизинг» полагает, что в случае если ставки становятся слишком высокими, некоторые виды деятельности, например операционный лизинг, становятся непривлекательными, поскольку текущие процентные платежи могут превысить размер ежемесячной арендной платы. «Уровень ставок — ключевой вопрос авиационного финансирования, поскольку деятельность авиакомпаний не относится к наиболее прибыльным видам деятельности и они могут «переварить» далеко не любой уровень ставок», — замечает топ-менеджер.

В ИФК подтверждают, что в случае ограниченных возможностей авиакомпаний в кризис наиболее интересен именно операционный лизинг. «Чтобы иметь возможность быть на уровне мировых ставок, нужна система субсидирования и процентных ставок по кредитам, и части лизингового платежа. Она сейчас есть и работает в финансовом ли-

«Азиатские финансовые рынки менее ликвидны»

РЫНОК РОССИЙСКОГО АВИАЦИОННОГО ЛИЗИНГА ВОШЕЛ В ФАЗУ ТУРБУЛЕНТНОСТИ. О ТОМ, КАК В ЭТИХ УСЛОВИЯХ ЖИВЕТСЯ ОАО «ВТБ ЛИЗИНГ», «АВИАТРАНСПОРТНОМУ ОБОЗРЕНИЮ» В КРАТКОМ ИНТЕРВЬЮ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ АНДРЕЙ КОНОПЛЕВ.



«ВТБ ЛИЗИНГ»

АТО: Андрей Юрьевич, на фоне снижения объема перевозок ряд авиакомпаний начал процесс возврата ВС лизингодателям. Столкнулись ли вы с подобной ситуацией?

А. К.: Безусловно, в связи с кризисом авиационной отрасли мы столкнулись с проблемой необходимости сокращения парка рядом авиакомпаний. Однако ввиду того что большая часть парка группы компаний «ВТБ Лизинг» передана в финансовый лизинг, клиенты больше нацелены на сохранение такого парка.

В настоящий момент усилия компании направлены на выработку взаимовыгодных условий реструктуризации задолженности клиентов, испытывающих сложности в текущей эко-

номической ситуации. Среди прочих условий реструктуризации мы рассматриваем также привязку лизинговых платежей к сезонности выручки авиакомпаний.

АТО: Насколько реально и интересно в текущих условиях искать финансирование в азиатских банках?

А. К.: Азиатские финансовые рынки в целом менее ликвидны, чем рынки Европы или США, и, как правило, не предоставляют возможностей для финансирования крупных проектов. К тому же стоимостные условия привлечения денежных средств на данных рынках существенно менее привлекательны. В то же время в текущих условиях привлекательность рынков как Юго-Восточной Азии, так и

зинге на ВС российского производства, но в современных условиях ее нужно распространить и на операционный лизинг», — считают в компании.

В компании «ТрансФин-М» согласны, что в ближайшее время продолжится выборочное финансирование в сегменте региональной авиации, а также реализация ряда проектов по финансированию поставок ВС отечественного производства (главным образом, Sukhoi Superjet 100) — во многом благодаря принятому решению о разработке механизма предоставления покупателям ВС гарантии остаточной стоимости.

По мнению Дмитрия Зотова, в сложившейся ситуации на рынке авиаперевозок критически важно реализовать комплекс мер по поддержке отрасли, таких как внедрение программ субсидирования расходов на уплату процентных платежей по рублевым кредитам, обнуление НДС для перевозок на внутренних авиалиниях, сохранение как минимум в краткосрочной перспективе возможности иностранной регистрации ВС, а также таможенных преференций в отношении ВС западного производства, ввозимых на территорию Таможенного союза.

АТО

Ближнего Востока в качестве потенциальных источников финансирования для российских компаний существенно возросла.

И несмотря на существующую определенную настороженность со стороны азиатских инвесторов в отношении российских заемщиков, перспективы осуществления успешных заимствований на данных рынках могут расцениваться как достаточно высокие, в первую очередь для тех компаний, которые сформировали в предыдущие годы понимание специфики данных рынков и устойчивые деловые контакты в азиатских странах. В свою очередь, «ВТБ Лизинг» давно и успешно сотрудничает с китайским China EximBank. Этот опыт позволяет структурировать сделки авиафинансирования с китайскими инвесторами.

АТО: Есть ли возможность у «ВТБ Лизинг» в

текущих условиях предоставлять услуги авиакомпаниям не из России?

А. К.: В отношении принятия рисков на зарубежных контрагентов мы руководствуемся общекорпоративной политикой группы ВТБ, что означает возможность принятия риска как на российских, так и на клиентов из стран СНГ. Как наиболее перспективное направление можно выделить авиакомпании Республики Казахстан.

АТО: Что будет происходить с рынком лизинга авиатехники?

А. К.: Ограниченность денежных ресурсов и их высокая стоимость спровоцировали кризис авиационной отрасли. В обозримом будущем лизинговые компании будут в большей степени придерживаться консервативной политики сохранения, а не наращивания портфелей.

АТО**Артём Коренько**

ЗАБРОНИРУЙТЕ ДАТУ! Уникальное место встречи с финансовыми директорами авиакомпаний!

**АТО EVENTS**

Авиационное финансирование и лизинг в России и СНГ

7-я международная конференция
Москва, 23 апреля 2015 года

В сложные для авиационного рынка времена особенно ценно иметь доступ к достоверной и актуальной информации, обмениваться мнениями и устанавливать личные доверительные отношения с лицами, принимающими решения. Все это предоставляет конференция, к участию в которой приглашаются руководители компаний авиатранспортной отрасли, финансовых институтов и лизинговых компаний.

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ

- Рынок авиаперевозок и государственная поддержка: стратегия и тактика.
- Долговые обязательства авиакомпаний: искусство реструктуризации.
- Лизингодатели и авиакомпании: взаимодействие в условиях турбулентного рынка.
- Восстановление платежеспособности проблемного авиаперевозчика: ограничения и возможности.

Льготное участие для руководителей авиакомпаний.

ОРГАНИЗАТОР

АТО EVENTS

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕДИАПАРТНЕР

АВИАТРАНСПОРТНОЕ

АТО

СПОНСОРЫ

cfm

The Power of Flight

Ильёшин Финанс Ко.

Ильёшин Финанс Ко.

За дополнительной информацией обращайтесь:
8 495 651-94-35, events@ato.ru, events.ato.ru