

РЫНОК ЛИЗИНГА ВОЗДУШНЫХ СУДОВ: ИТОГИ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ



П. Н. Пискун,
директор управления
по развитию
международного бизнеса
ЗАО «Сбербанк Лизинг»

Общая сложная ситуация в экономике и на рынке лизинга в целом, особенно характерная для 3–4 кварталов 2014 г., отразилась и на авиализинге. В общей структуре рынка сегмент лизинга воздушных судов (ВС) по итогам 9 мес. 2014 г. сократился до 10,1 %, тогда как за аналогичный период 2013 г. был отмечен рост на 15,8 %. Наступивший год будет складываться для сегмента авиализинга очень непросто. Преодолеть сложный период помогут смелые решения и нестандартные ходы.

Наряду с сокращением активности в сфере лизинга ВС отмечено общее сокращение объема сегмента авиатранспорта по сумме новых договоров за 9 мес. 2014 г. на 48,5 %, его доля в лизинговом портфеле составила 17,4 %. При этом доля авиационного лизинга в портфеле ЗАО «Сбербанк Лизинг» по итогам 2014 г. немного возросла. Компания реализовала ряд крупных сделок, в том числе заключила договор финансового лизинга на 10 воздушных судов Sukhoi Superjet 100. Авиакомпания уже передано 6 лайнеров, поставки планируется завершить в апреле 2015 г. В ценах по каталогу стоимость проекта составляет 354 млн долл.

В наступившем году не ожидается прироста объемов рынка авиализинга даже несмотря на то, что есть потенциал реализации сделок, заключенных в предыдущие несколько лет (цикл от заказа до поставки самолета составляет, как правило, два года и больше). Клиенты активно пересматривают принятие воздушных судов по ранее заключенным контрактам.

Российский авиарынок следует тенденциям последних двух лет: доля иностранных лизинговых организаций велика, но сокращается по мере реализации ряда крупных проектов, финансируемых отечественными компаниями (их доля на рынке авиализинга в настоящее время – около 35 %).

Крупнейшим лизингополучателем по итогам 2014 г. является Группа «Аэрофлот», которая получила 44 новых самолета, 21 из них были приняты в операционный лизинг от международных компаний, оставшиеся 23 ВС (6 – Boeing 777-300ER, 12 – SSJ-100, 5 – Boeing 737-800) профинансировали российские лизингодатели. Распределение финансирования новых крупных заказов будет определяться не ранее второй половины этого года.

Общее число самолетов в операционной и финансовой аренде составляет около 700 единиц. При этом в общем количестве иностранных самолетов доля переданных в лизинг составляет 63 %, а среди отечественных самолетов – 79 %, т. е. большинство новых российских самолетов сдается в лизинг.

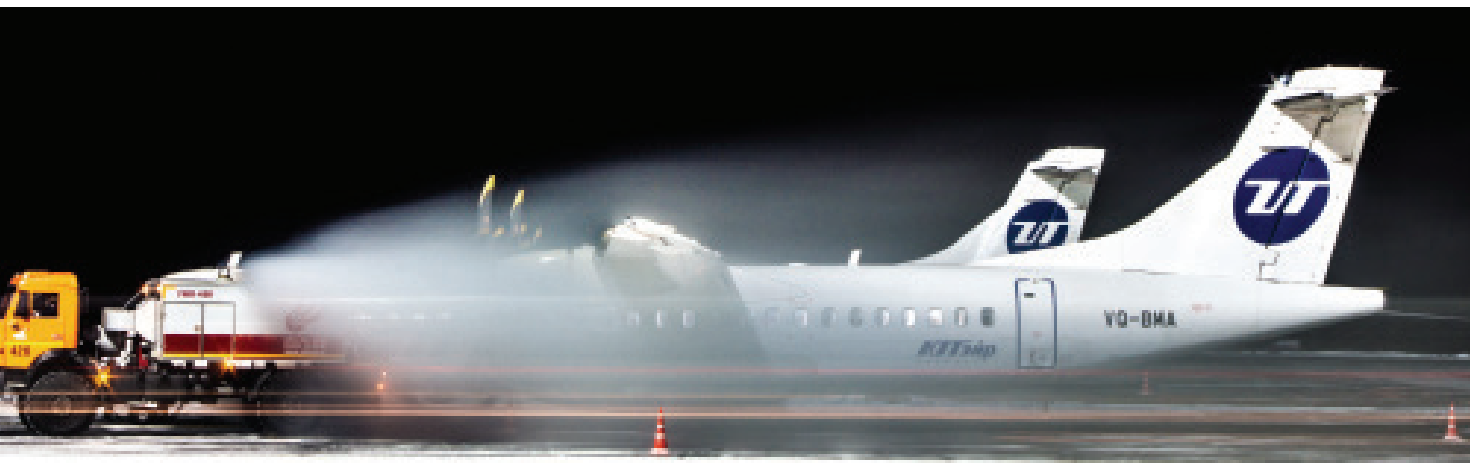


ФОТО: ЛЮДМИЛА АТРОХОВА



Большая часть поставленных по лизинговой схеме ВС (31 %) – это суда в возрасте от 13 до 19 лет. 30 % составляют самолеты в возрасте 0–6 лет. На самолеты со сроком службы от 7 до 12 лет приходится 22 %. ВС, находящиеся в эксплуатации более 19 лет составляют 17 %.

Текущая книга заказов ВС по России составляет свыше 690 самолетов. Заказы на 4 года вперед формируются преимущественно иностранным флотом, в то время как более поздние заказы практически полностью состоят из самолетов российских производителей.

За 2014 г. было поставлено 75 новых ВС, включая семь самолетов малой авиации. Сравнивая с предыдущим годом, нужно отметить, что общее количество поставленных самолетов осталось примерно на том же уровне, но доля авиационной техники для малой авиации существенно упала: в 2013 г. было поставлено 29 самолетов данного класса.

В сегменте авиационного финансирования большие перспективы у операционного лизинга. Используя этот инструмент, авиакомпания получает самолет на определенный срок по согласованной ставке аренды и по окончании этого срока либо возвращает его арендодателю, либо согласовывает новый срок аренды и арендную ставку. Доля операционного лизинга на мировом рынке в настоящее время составляет около 40 %. С учетом того, что до 2013 г. отече-

ственные лизинговые компании не предоставляли такой услуги, рост этого сегмента в России по сравнению с финансовой арендой не вызывает удивления.

К примеру, если говорить о финансировании самолетов иностранного производства, то доля операционного лизинга в России превышает 50 % (в операционном лизинге находится около 400 самолетов), что даже выше среднемирового уровня (40 %).

Операционный лизинг становится предпочтительной формой финансирования для российских авиакомпаний, поскольку существенно уменьшает их долговое бремя. Клиенты рассматривают данный вид лизинга с учетом стратегии формирования парка, принимая на себя риск актива в основном по менее ликвидным широкофюзеляжным самолетам. Увеличение доли операционного лизинга в общем объеме авиационного финансирования является общемировой тенденцией, наблюдаемой в течение длительного времени, поэтому тот факт, что российские лизингодатели начинают развивать этот продукт, легко объяснить.

Несмотря на сложную экономическую обстановку, уровень арендных ставок при операционной аренде по наиболее востребованным типам самолетов достаточно стабилен, хотя для каждого типа имеются свои характерные особенности. И совершенно иная ситуация в отношении финансовой аренды:

в связи с ростом рублевых и валютных процентных ставок по кредитам размер лизинговых платежей растет. Здесь также наблюдается изменение сроков финансирования.

Такие тенденции 2014 г., как нехватка у лизинговых компаний заемного финансирования в достаточном объеме и с длительными сроками, а также рост процентных ставок по кредитам, привели к главной проблеме сегодняшнего рынка лизинга – проблеме фондирования.

Наступивший год будет складываться для сегмента авиализинга очень непросто. Данный сегмент исторически базируется на долларовом финансировании, поэтому российские лизингодатели будут испытывать сложности с привлечением валютных кредитов по причине санкций против ключевых российских банков. Вместе с тем, дальнейшее развитие получит лизинг самолетов отечественного производства, возможны также сделки в отличных от доллара валютах, например юанях. Существенного внимания потребуют действующие лизинговые портфели в связи с резкими изменениями курсов иностранных валют в конце 2014 г. и вследствие этого – с ухудшением финансового состояния авиакомпаний. 2015 г. будет трудным, но интересным. Будут востребованы смелые решения и нестандартные ходы. ■