

не годится: соотношение должно быть хотя бы один к одному. Таким людям надо предлагать другую работу или переобучать их, чтобы они занимались производством, а не его обеспечением, поскольку сейчас нет такой объективной потребности.

Г: Устраивает ли вас продукция отечественных двигателей?

А.Р.: Двигатели, которые есть сейчас, конечно, будут востребованы, но совершенно очевидно, что для того, чтобы самолет был успешным на глобальном рынке, нужны двигатели и системы, более совершенные и эффективные, прежде всего, по расходу топлива. Соответственно, мы должны быть готовы к тому, чтобы сертифицировать свои лайнеры и двигатели во всем мире. А сегодня у нас есть только отдельные модели — например, воронежский Ил-96 с американским двигателем Pratt & Whitney сертифицирован в США и Ту-204 с двигателем Rolls Royce сертифицирован в Европе. Но тут, скорее, исключение. Когда наши двигатели пройдут международную сертификацию, тогда и самолеты будут экспортными, что, кстати говоря, и является условием для большой серии. В противном случае серия будет сокращаться и объем сбыта будет ограничен только теми странами, которые адаптировали наши стандарты.

Г: Какова цена российских самолетов в сравнении с западной техникой?

А.Р.: Когда был курс 23 рублей за \$1, мы уже почти вплотную догнали наших конкурентов по стоимости. При сегодняшнем курсе мы достаточно конкурентны: наши самолеты получаются примерно на 20% дешевле иностранных аналогов.

Г: Для российских перевозчиков такая разница больше из-за таможенных пошлин и НДС. Готова ли представленная ОАК схема по временному освобождению от пошлин поставок иностранных самолетов в обмен на заказ российской техники?

А.Р.: Схема обсуждается, но пока не готова. Мне трудно сказать, когда она будет материализована и будет ли она материализована вообще в обозримом будущем. Есть объективные сложности, например, с таможенным законодательством, которое запрещает предоставлять таможенные преференции отдельным структурам, да-

же если речь идет о государственной лизинговой компании. Поэтому индивидуальных льгот ИФК получить не сможет. Во-первых, в условиях кризиса резко уменьшается потребность авиакомпаний в новой технике вообще, в том числе и зарубежного производства, сейчас все перевозчики пересматривают свои планы. Во-вторых, правительство России должно быть крайне осторожным в предоставлении таможенных льгот, на них стоит делать ставку только в тех случаях, если они жестко связаны с закупкой отечественной техники.

Как вы помните, у нас уже был опыт, когда «Аэрофлот» подписал инвестсоглашение с обязательствами по приобретению российской техники и мы десять лет судились. «Аэрофлот» так и не купил ни одного нашего самолета. С нашей точки зрения, неправильно, когда госкомпания, получающая по \$300 млн в год, использующая налоговые льготы и занимающая лидирующие позиции на рынке международных перевозок, полностью проигнорировала интересы нашей промышленности.

Г: Может быть, просто авиакомпании не заинтересованы покупать российскую технику?

А.Р.: Конечно, каждая авиакомпания занимается своим бизнесом и покупает только те самолеты, которые ей нужны. Заставить кого-то купить машину, даже если она на 100% госкомпания, практически невозможно. Наш опыт показывает, что с частной фирмой гораздо быстрее найти контакт, если дать хорошее предложение. Все люди умеют считать деньги и понимают, что такое бизнес. Мы работаем с частной компанией Red Wings и понимаем, что должны сделать все для того, чтобы она была успешной. Воронежский «Полет», недавно купивший у нас грузовые Ил-96, тоже частная компания.

Г: О намерении закупить российскую технику заявила госкомпания «Росавиа». Ведете ли вы с ней переговоры?

А.Р.: Мы встречаемся со всеми авиакомпаниями будущего альянса — и с руководством «Росавиа», и с представителями «Ростехнологий». По нашим оценкам, им потребуется 50-60 самолетов российского производства. Что там скрывать, продукция «Ростехнологий» установлена на всех наших самолетах — Ту-204, Ил-96 и Ан-148: системы авионики, гидравлики, электрики. Доля комплектующих в общей стоимости самолета достигает 40%. Здесь очевидна и наша заинтересованность в том,

чтобы предлагаемые к продаже самолеты вписывались в потребности создаваемой компании. Если мы найдем šťastливое сочетание, то они загрузят свои заводы, а мы сможем обеспечить сбыт своих машин.

Г: Одна из мотиваций продажи контрольного пакета ИФК ВЭБу была в том, что в результате вы будете ближе к столь необходимым сегодня кредитным ресурсам...

А.Р.: ВЭБ и так является нашим крупным акционером, и мы работаем со всеми крупными банками. Передача или продажа контроля над лизинговой компанией банку проблеме доступа к финансированию не решит, потому что она носит системный характер. Если рынка долгосрочного капитала нет, то его нет ни у кого. Сейчас во всем мире рынки капитала серьезно уменьшились: если раньше авиационным бизнесом занимались 50 крупных банков, то сейчас им занимаются всего пять-семь.

Г: Как вам работается в настолько суровых условиях?

А.Р.: Безусловно, тяжело. Долгосрочное кредитование — самая большая головная боль для нас и, думаю, для всех, кто занимается лизингом воздушных судов и промышленного оборудования. Если в августе прошлого года мы получали кредиты от Сбербанка, то сегодня получить займы в государственном финансовом учреждении стало чрезвычайно сложно. Мы пока получаем двухлетние кредиты, которые, конечно, для целей лизинга мало подходят, ведем переговоры с правительством России о предоставлении государственных гарантий, которые позволяют снять часть рисков с банков. Кроме того, работаем с ОАК и ВЭБом по выработке новых подходов к финансированию самолетов путем предоставления гарантии остаточной стоимости, чтобы существенно улучшить ликвидность залогов и тем самым решить главную проблему банков. Конечно же, делу отнюдь не помогло банкротство авиакомпании AiRUnion. Весь прошлый год мы были заняты изъятием своих самолетов из компании. Ситуация подорвала доверие банков к нашим авиакомпаниям. Мы видим, что снижаются объемы перевозок пассажиров и грузов и на регулярных маршрутах, и на чартерных, но тем не менее кризис имеет и свои плюсы. Девальвация рубля значительно помогает отрасли да и промышленности в целом.

Г: Какие объемы господдержки вам сейчас требуются?

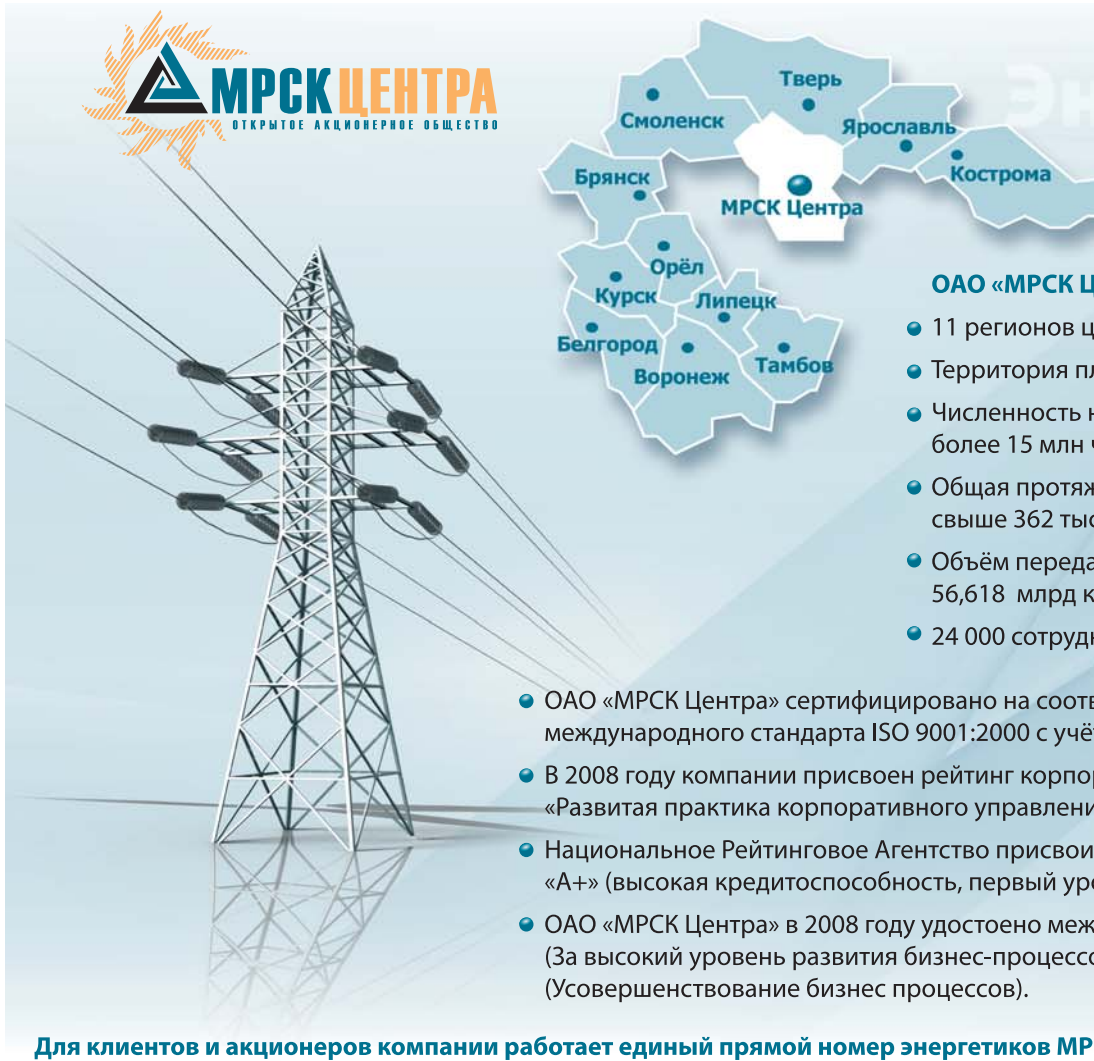
А.Р.: Мы говорим с правительством России об объемах около 70 млрд рублей поддержки за четыре года. Минимальная сумма гарантий, которая нам нужна, — 30 млрд под имеющиеся программы закупок и продаж самолетов, экспортных кредитов покупателям — 20 млрд и 20 млрд прямых инвестиций в капитал для финансирования будущих заказов.

Г: Что вы станете делать, если гарантий не будет?

А.Р.: Госгарантии — вещь полезная и необходимая в период кризиса. Я думаю, что мы и без них бы справились, но вопрос очень важен для банков — наших главных кредиторов. Они не чувствуют уверенности в авиакомпаниях, поэтому просят хотя бы частично закрыть их риски. Думаю, что такая позиция справедлива, тем более что в ситуации увязано сразу несколько отраслей — и транспорт, и промышленность. В случае отсутствия госгарантий мы будем обращаться к нашим акционерам — ОАК и ВЭБу — с просьбой о предоставлении поручительства по кредитам, например, в форме гарантии остаточной стоимости поставляемых самолетов. И такие проработки уже ведутся.

Г: Один из главных недостатков российской авиатехники — отсутствие сервисного и послепродажного обслуживания. Как решается проблема?

А.Р.: Мы поставили такую задачу перед собой в самом начале пути и создали специализированную структуру «ИФК-Техник», которая занимается вопросом. Такая часть бизнеса традиционно принадлежит поставщикам. Но мы были вынуждены им заниматься, потому что у нас не покупали самолеты и вообще отказывались разговаривать. В идеале за соответствующее направление должна отвечать промышленность. Но мы понимали, что у авиапрома не было людей, не было денег, поэтому взяли обслуживание на себя. Сейчас у ОАК появились и люди, и деньги, и мы все больше перераспределяем нагрузку на ОАК. Но что-то оставляем за собой, где у нас достаточно серьезная компетенция, например, в послепродажном обслуживании, подготовке кадров, кастомизации самолетов — приспособлении их к требованиям заказчиков. Мы одними из первых создали в России компетенцию по самолетам VIP-класса (нами продано несколько машин на Кубу и управлению делами президента РФ). ■



Энергия света — вне времени и пространства

ОАО «MPCK Центра»:

- 11 регионов центральной России
- Территория площадью 460 тыс. кв. м
- Численность населения обслуживаемых территорий более 15 млн человек
- Общая протяженность линий электропередачи свыше 362 тыс. км
- Объем переданной электроэнергии в 2008 году — 56,618 млрд кВтч
- 24 000 сотрудников

- ОАО «MPCK Центра» сертифицировано на соответствие Системы Менеджмента Качества требованиям международного стандарта ISO 9001:2000 с учётом положений ISO 10006:2003
- В 2008 году компании присвоен рейтинг корпоративного управления НРКУ 7 «Развитая практика корпоративного управления»
- Национальное Рейтинговое Агентство присвоило ОАО «MPCK Центра» рейтинг кредитоспособности на уровне «А+» (высокая кредитоспособность, первый уровень)
- ОАО «MPCK Центра» в 2008 году удостоено международной награды Business Process Excellence Award — 2008 (За высокий уровень развития бизнес-процессов — 2008) в номинации Bussiness Perfomance Improvement (Усовершенствование бизнес процессов).

Для клиентов и акционеров компании работает единый прямой номер энергетиков MPCK Центра **8 800 50 50 115**. Звонок по России бесплатный.