ИТАР-ТАСС

ТУ-204 — ПЕРСПЕКТИВНЫЙ САМОЛЕТ ЕЩЕ С СОВЕТСКИХ ВРЕМЕН. ДЕНЬГИ НА ЕГО ПОКУПКУ У АВИАКОМПАНИЙ ЕСТЬ, НО ПРОДАВАТЬ ЗАВОДУ НЕЧЕГО

вания, по-видимому, начнет работать только в середине года. Тогда, вероятно, можно будет критиковать новую схему более конструктивно.

«Так или иначе, механизм финансового лизинга в целом нами освоен,— говорит Николай Дадонов из ИФК.— Разумеется, остается еще много рабочих моментов и нет предела совершенству, но у нас созданы схемы отношений с заводами, с авиакомпаниями, отработаны контракты. Система действует».

Условия лизинга в России выходят на конкурентоспособный уровень. На цели субсидирования федеральным бюджетом на 2008— 2010 годы выделено 15 млрд руб. Благодаря принятым мерам, по мнению гендиректора ИФК Александра Рубцова, при стандартных условиях лизинга (сроке 15 лет и авансе лизингополучателя до 10% первоначальной стоимости самолета) месячная ставка лизинга составит 0,8–0,9% от первоначальной стоимости самолета. Надо отметить, что это условия вполне на мировом уровне — стандартная оценка месячной лизинговой ставки составляет 1% от каталожной цены ВС, а условия конкретных сделок, разумеется, конфиденциальны. Дальнейшие перспективы повышения привлекательности лизинга российских ВС связаны с участием государственного Банка развития (ВЭБ). По словам начальника департамента корпоративного финансирования ВЭБа Андрея Сапелина, задача Банка развития — обеспечить не худшие, чем у западных самолетов, условия финансирования либо приобретения, либо финансового или операционного лизинга. При этом, по его словам, вовсе нет задачи вытеснения из этой сферы деятельности коммерческих банков — участие государственного Банка развития необходимо только в той мере и в тех сделках, условия которых на сегодняшний день по объективным причинам являются нереализуемыми для российских коммерческих банков.

КРЫЛЬЕВ НЕ ХВАТАЕТ Остаются, впрочем, еще две принципиальные проблемы, связанные с развитием лизинга.

Первая из них — отсутствие операционного лизинга, связанное как с пробелами в законодательстве, так и с крайней неразвитостью вторичного рынка ВС, без которого теряет смысл ключевое для операционного лизинга понятие прогнозной остаточной стоимости самолета. В России, к примеру, летает всего 14 самолетов Ту-204 и 10 Ту-214 — все сделки по ним носят единичный характер, вторичного рынка на них не сформируешь. «Получается замкнутый круг,— говорит Николай Дадонов из ИФК.— Малый объем рынка приводит к отсутствию прогноза остаточной стоимости, из-за этого возможен только финансовый лизинг, отсюда высокие ставки и, соответственно, уменьшение спроса, а в результате снова возвращаемся к малому рынку».

Для развития операционного лизинга необходимо появление на рынке хотя бы 70–80 однотипных самолетов. Тогда можно было бы говорить о ликвидности этих самолетов, появилась бы возможность получать кредиты не под клиента, а именно под самолет, сформировался бы прогноз остаточной стоимости и развивался операционный лизинг. А снижение лизинговых ставок привело бы к увеличению спроса и росту производства самолетов.

Вот тут и кроется вторая принципиальная проблема. Лизинг, какими бы чудодейственными свойствами ни пытались наделить его чиновники, пытающиеся найти простые решения сложнейших проблем российского авиапрома,— это всего лишь вспомогательный механизм: он помогает продавать продукцию, которая выпускается. А если поставлять нечего, никакой лизинг работать не будет.

За все годы существования государственных мер по стимулированию авиализинга выделяемые средства не тратились в полном объеме — из-за отсутствия должного количества контрактов. В постановлении №466 указано, что при подготовке проектов федерального бюджета на 2003–2007 годы средства на возмещение российским авиакомпаниям части затрат на уплату лизинговых платежей необходимо предусматривать в размере не менее 500 млн руб. ежегодно. Однако, по словам специалистов, ни разу эта сумма не была использована полностью — из-за отсутствия самолетов в нужном количестве. Обычно сумма субсидий, планируемая Росавиацией к распределению в начале года (чтобы не запрашивать из бюджета лишние средства, за неиспользование которых потом придется отчитываться), составляет порядка 300–400 млн руб., но и эти деньги далеко не всегда удается распределить полностью. Примером может служить проведенный Росавиацией в середине декабря 2007 года конкурс по распределению средств в объеме 90 млн руб. Можно предположить, что даже исходный план был недовыполнен на эту сумму, поскольку какие-то компании могли нарушить условия получения субсидий — скажем, иметь какие-либо задолженности.

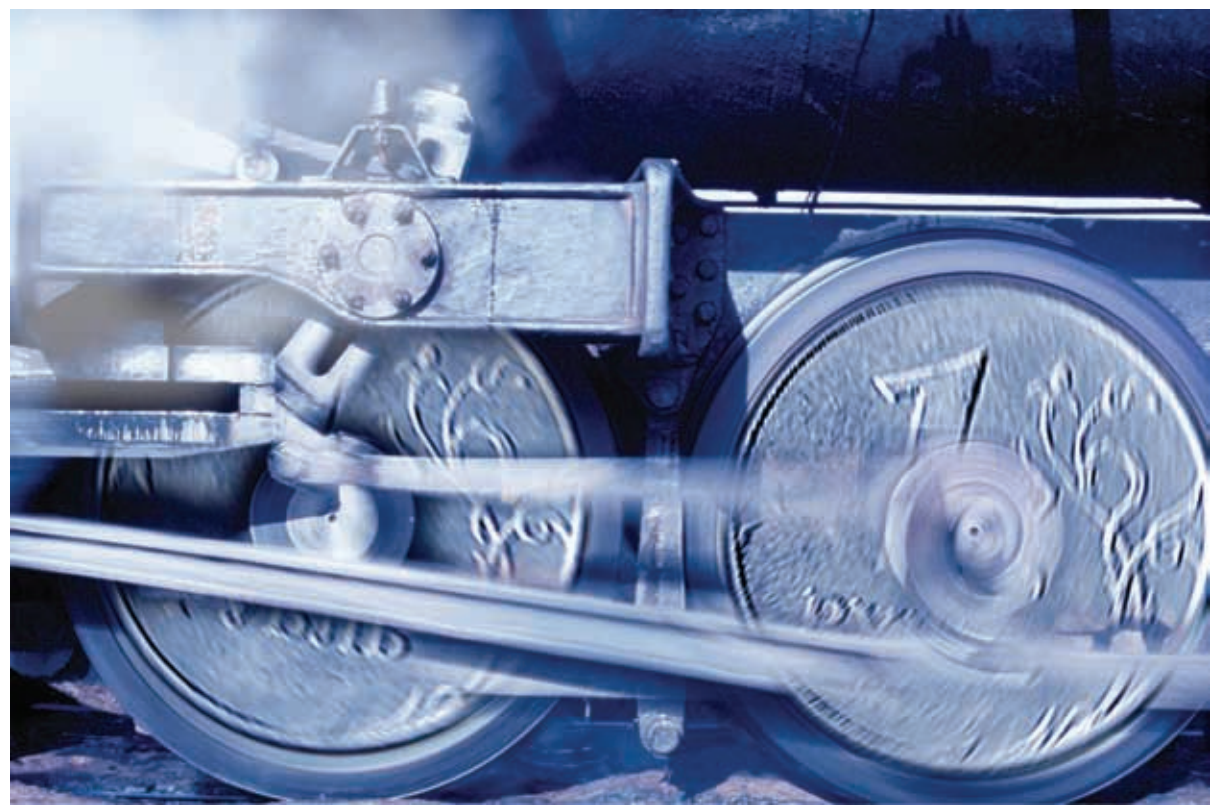
На освободившиеся средства и был проведен конкурс в декабре. Заявки подали шесть авиакомпаний, одна была отклонена из-за отсутствия необходимых документов. По итогам конкурса среди пяти компаний было распределено менее 52 млн руб. Остальные средства остались невостребованными. Так что основной вопрос — развитие производства, которое сегодня не способно удовлетворить запросы лизинговых компаний и авиаперевозчиков. ■

РЭНКИНГ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В СЕГМЕНТЕ АВИАТЕХНИКИ

№	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2007 ГОДУ (МЛН РУБ.)
1	«ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО»	29725,50
2	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	13282,00
3	ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ «АВИАЛИЗИНГ»	919
4	«АЛЬФА-ЛИЗИНГ»	711
5	«РБ ЛИЗИНГ»	387,5
6	«РОСДОРЛИЗИНГ»	368,2
7	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»	327,6
8	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «СКАНДИНАВИЯ»	198,1
9	ГРУППА КОМПАНИЙ ЗЕСТ	172
10	«ТРАНСКРЕДИТЛИЗИНГ»	166,8
11	МАШИНОСТРОИТЕЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «МАШЛИЗИНГ»	126
12	РУССКО-ГЕРМАНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	105
13	ГРУППА КОМПАНИЙ «ИНТЕРЛИЗИНГ»	24
14	«ЛАДЬЯ»	12
15	«ЮТЭЙР-ЛИЗИНГ»	2,4

ПО ДАННЫМ РА «ЭКСПЕРТ»

СТАВИМ БИЗНЕС НА РЕЛЬСЫ!



ТрансФин-М

ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
тел.: (495) 262-3137, www.transfin-m.ru

ООО "ТрансФин-М". Реклама