

«СУХОЙ» В ОСТАТКЕ

ВОЗДУШНЫЙ ФЛОТ РОССИИ ТРЕБУЕТ МАСШТАБНОГО ОБНОВЛЕНИЯ. ПО ДАННЫМ МИНИСТЕРСТВА ТРАНСПОРТА РФ, В ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ СЕГОДНЯ ЭКСПЛУАТИРУЕТСЯ ЧУТЬ БОЛЬШЕ 2,5 ТЫС. СУДОВ, НО 1,5 ТЫС. ИЗ НИХ УЖЕ ДАВНО ПОРА ОТПРАВИТЬ В УТИЛЬ. САМОЛЕТ — ИГРУШКА ДОРОГАЯ, ПОЭТОМУ ВО ВСЕМ МИРЕ АВИАКОМПАНИИ ПОРЯДКА 90% СВОЕГО ПАРКА ПОПОЛНЯЮТ ЗА СЧЕТ ЛИЗИНГОВЫХ ПРОГРАММ. ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ЖЕ НАШИХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ ЭТО ВОООЩЕ ЕДИНСТВЕННО ВОЗМОЖНЫЙ СПОСОБ ЗАМЕНЫ УСТАРЕВШЕЙ АВИАТЕХНИКИ.

ЕКАТЕРИНА ТРОФИМОВА

НЕБО ДЛЯ ДВОИХ

Российский рынок авиационного лизинга по мировым меркам еще очень молод. Первые отечественные компании, специализирующиеся на предоставлении подобных услуг, появились лишь десять лет тому назад. Примерно в то же время государство озаботилось проблемой возрождения российского авиапрома. Но какой смысл налаживать производство самолетов, если никому будет их покупать? Собственных средств на приобретение лайнеров у авиастроителей и сейчас негусто, а тогда и подавно не было. Чтобы стимулировать процесс обновления парка российских авиакомпаний за счет новых отечественных самолетов, был разработан механизм государственной поддержки авиализинга. Его суть — уменьшение для перевозчика финансовой нагрузки по лизинговым платежам за счет дотирования половины процентной ставки. На эти цели было выделено порядка 500 млн руб.

В 2001 году правительство РФ провело конкурс среди лизинговых компаний (их тогда насчитывалось шесть). Победителями были признаны «Ильюшин-Финанс Ко» (ИФК) и Финансово-лизинговая компания (ФЛК). Победу во многом обеспечило то, что данные претенденты уже имели реальные контракты на поставку самолетов. В 2001 году ФЛК стала оператором первой лизинговой сделки в отечественном авиастроении, поставив два пассажирских лайнера Ту-214 авиакомпании «Дальавиа». Год спустя в соответствии с условиями конкурса государство приобрело крупные пакеты акций обеих лизинговых компаний, заплатив \$80 млн ИФК и \$52,5 млн — ФЛК. В 2003 году ИФК досталось еще \$29,8 млн, а ФЛК — \$12,8 млн. В том же 2003 году появились первые наглядные результаты авиационно-лизинговой деятельности и у ИФК: она передала «Красноярским авиалиниям» самолет Ту-204. Оставаясь конкурентами, компании негласно поделили «зоны ответственности»: в ведении ИФК находятся Ил-96, Ан-148 (ВАСО) и Ту-204 («Авиастар» в Ульяновске), ФЛК финансирует производство Ту-214 на Казанском авиационном производственном объединении и связывает свое будущее с новым региональным российским самолетом RRJ.

По состоянию на конец июня текущего года портфель заказов ИФК превысил 100 самолетов на общую сумму около \$3,5 млрд. Цифры впечатляют. Но в сравнении с ними итоги трехлетней работы компании выглядят как-то бледно. С 2003 по 2006 год ИФК построила и передала заказчикам всего 11 авиалайнеров — 2 Ил-96–300 и 1 Ту-204–100 «Красноярским авиалиниям», 3 Ил-96–300 Cubana de Aviacion», 4 Ту-204–300 «Владивосток Авиа». В конце минувшего августа на летные испытания был передан «Атлант-Союзу» Ил-96–400Т. Примерно так же обстоят дела и у ФЛК: с 2001 года она передала пять Ту-214 «Дальавиа», по одному Ту-214 «Красноярским авиалиниям» и «Трансаэро», один Ан-140 «Якутии». Портфель заказов ФЛК выглядит куда скромнее, чем у коллеги-конкурента: до 2010 года компания планирует поставить 23 самолета на сумму \$619 млн.



РЕГИОНАЛЬНЫЙ САМОЛЕТ ОТ «СУХОГО» (НА ФОТО СЛЕВА) ПОКА ТОЛЬКО УСЛОВНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА ПРОВЕРЕННЫМ BOEING



Кажется, наиболее вероятное объяснение такой медлительности кроется в неспешности строительства заказанных лайнеров. Судя по всему, долго пребывавшему в спячке российскому авиапрому теперь трудно раскачаться. Так, «Трансаэро» получила свой первый Ту-214 от ФЛК с опозданием почти на год. Сроки переносились именно «по состоянию завода-изготовителя». Впрочем, у ИФК таких переносов не наблюдалось. Поэтому, вполне возможно, причина иная: обе полугосударственные компании входят в Объединенную авиастроительную корпорацию и предлагают только новые самолеты и только в финансовый лизинг — таковы условия, предусмотренные программой господдержки. При этом приоритетными являются инновационные модели — сравнительно свежий Ту-204, Ан-148, производство которого только-только разворачивается, и Sukhoi SuperJet-100, пока существующий лишь в виде опытного образца — его впервые выкатили на обозрение публики 26 сентября на авиационном заводе КНААПО в Комсомольске-на-Амуре. Между тем стандартный срок финансового лизинга авиатехники составляет 15 лет, и потенциальные покупатели пребывают в нерешительности, не зная, как поведут себя эти машины при длительной эксплуатации и сколько они будут стоить по завершении лизинговых выплат.

СЛАБАЯ ПОДДЕРЖКА Не только проблема точной стоимости мешает продажам новых российских лайнеров. Финансовый эффект от государственной поддержки оказался не столь заметным, как ожидалось. В то время как западные компании получают средства на длительный срок под 3–5% годовых, в России стоимость кредитов достигает 10–15%. А собственных оборотных средств у российских лизинговых компаний недостаточно для того, чтобы финансировать производство. В результате если на Западе за 15 лет финансового лизинга стоимость лайнера возрастает в 1,3–1,5 раза, то у нас — в 1,8–2 раза.

С точки зрения лизинговых компаний ситуация осложняется еще и тем, что субсидии адресуются определенной авиакомпаниями, которой повезло попасть в перечень поддерживаемых предприятий. Именно на нее оформляются выплаты. И если у компании этой случится серьезная финан-

совая неприятность, например начнется процедура банкротства, забрать у нее самолет будет практически невозможно. Точнее, бессмысленно. Отдать его другому перевозчику на тех же условиях уже не удастся, а уж если с господдержкой финансовый лизинг в России остается удовольствием не дешевым, то без нее он и вовсе становится неоправданной роскошью. Теоретически лизинговая компания может оставить «возвращенца» себе и сдавать его в аренду. Но это означает серьезную перестройку ее бизнеса. Для того чтобы в такой ситуации использовать механизм операционного лизинга, требуется опять же наличие большого количества собственных средств. Именно из-за их отсутствия российские лизинговые компании до сих пор не могут предложить в операционный лизинг российские новые самолеты.

Впрочем, не исключено, что в ближайшее время конкуренция в этой области может усилиться. Прошедшей весной был разработан новый механизм поддержки лизинга «на высшем уровне». Одним из инициаторов этого процесса выступила ИФК. Принципиальных новаций ожидается три — процентная ставка по кредиту будет субсидироваться не наполовину, как сейчас, а полностью, и общая сумма выплат, разумеется, возрастет; получателем денег будет компания, которая сможет забрать самолет у нерадивого перевозчика и передать в более надежные руки, не теряя господдержки. Но что самое важное, по новым правилам претендовать на субсидии сможет любая компания, соответствующая определенным требованиям. Так, пристальное внимание будет уделяться размеру процентной ставки, под которую берет кредит. И если она слишком высока, субсидий компания не получит. Одним из наиболее вероятных претендентов, по мнению экспертов, может стать «ВТБ-Лизинг» — «дочка» одноименного банка, обладающая мощным финансовым тылом в виде материнской структуры. ВТБ выступает партнером ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС), предоставил корпорации кредитную линию в размере 10 млрд руб. на запуск серийного производства SSJ и недавно подписал соглашение с армянской компанией «Армавиа» о финансировании сделки по приобретению нескольких самолетов данной модели. Так что «ВТБ-Лизинг» вполне может стать одним из ключевых партнеров ГСС по реализации SSJ.

САМОЛЕТ В ОДНИ РУКИ Участники рынка надеются, что в случае, если новые правила поддержки лизинга будут приняты, величина ежемесячных лизинговых платежей заметно сократится и отечественная техника станет более конкурентоспособной.

Пока преимущество явно не на стороне России: перевозчики сейчас обновляют свой парк по большей части за счет самолетов иностранного производства, взятых со вторичного рынка — это наиболее часто заключаемые сделки. В лизинг берутся в основном изрядно «пожившие» лайнеры — 10–15 летние. Однако уже к 2010 году в массовом порядке начнутся сделки с пяти-семилетними самолетами. А после 2015 года к лидирующим компаниям начнут поступать самолеты с конвейера, и остальные всерьез задумаются над покупкой новых машин. Таким образом, у нашего авиапрома есть года три на то, чтобы наладить производство всех заявленных новинок. Поспориť с западными конкурентами наши авиастроители смогут только в том случае, если построят необходимое количество машин и разработают достаточно эффективные методы поддержки лизинга, благодаря чему цена этих самолетов станет приемлемой. «Если мы сумеем сейчас запустить производство и поставить на внутренний рынок хотя бы пару десятков Ту-204, с последующим выходом и продажам нового Ту-204СМ никаких проблем не будет. Если нет, этот сегмент может оказаться для нас потерянным. Если сейчас удастся запустить SSJ и Ан-148, в 2010 году авиакомпаниям закажут именно эти самолеты, реально увидев, что они уже летают и показывают хорошие результаты. В противном случае предпочтение будет отдано иностранной технике», — прогнозирует Олег Пантелеев.

Тем временем отечественные компании, предоставляющие воздушные суда в операционный лизинг, уже ищут пути пополнения своего парка иномарками. Пока западная авиатехника поступает в нашу страну исключительно при помощи иностранцев. Если речь идет о новых Boeing и Airbus, лизинговые услуги предоставляют, как правило, их собственные дочерние структуры. На вторичном рынке тоже достаточно тесно. Однако, как уверяет генеральный директор пермской компании «Авиализинг» Олег Кислужин, российские лизингодатели уже готовы потолкаться локтями и всерьез рассматривают возможность покупки импортных самолетов. Но сделать это непросто. Мешают все тот же ограниченный объем собственных средств и заградительные пошлины. К тому же западные конкуренты с их дешевыми деньгами имеют возможность предложить российским авиакомпаниям более выгодные финансовые условия. Кроме того, у их российских коллег просто отсутствует опыт работы с западными авиакомпаниями и производителями. Тем, кто будет иметь дело с импортной техникой, потребуются больше усилий на то, чтобы наладить ее техническое обслуживание. Но настроены россияне решительно: по словам Олега Кислужина, уже года через два они начнут предлагать собственные Boeing и Airbus. ■

ПОСПОРИТЬ С ЗАПАДНЫМИ КОНКУРЕНТАМИ НАШИ АВИАСТРОИТЕЛИ СМОГУТ ТОЛЬКО В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ СУМЕЮТ ПОСТРОИТЬ НЕОБХОДИМОЕ КОЛИЧЕСТВО МАШИН И РАЗРАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ПОДДЕРЖКИ ЛИЗИНГА, КОТОРЫЕ СДЕЛАЮТ ЦЕНУ ЭТИХ САМОЛЕТОВ ПРИЕМЛЕМОЙ

