

«МЫ НИКОГДА НЕ СТРЕМИЛИСЬ К МОНОПОЛИИ»

НА СЕГОДНЯ КОМПАНИЯ «ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО.» (ИФК) ЯВЛЯЕТСЯ ПРАКТИЧЕСКИ МОНОПОЛИСТОМ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГОВЫХ ПОСТАВОК РОССИЙСКИХ САМОЛЕТОВ. ОДНАКО, ПО МНЕНИЮ ГЕНДИРЕКТОРА ИФК АЛЕКСАНДРА РУБЦОВА, УЖЕ ВЕСНОЙ 2008 ГОДА МОЖНО ОЖИДАТЬ ПОЯВЛЕНИЯ ТРЕХ-ЧЕТЫРЕХ НОВЫХ ИГРОКОВ НА ЭТОМ РЫНКЕ.



АЛЕКСАНДР РУБЦОВ.
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
«ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО.»

BUSINESS GUIDE: ИФК восемь лет на рынке лизинга российских самолетов. Как компания стала его лидером и практически монополистом?

АЛЕКСАНДР РУБЦОВ: Компания была образована в 1999 году. Первые два года занял этап становления, когда мы подписывали первые контракты с авиакомпаниями, формировали свой капитал, выстраивали отношения с заводами. Второй этап — этап стабилизации — занял пять лет, с 2001 по

2006 год. Мы начали поставки по первым контрактам, построили более десяти самолетов. Тогда же удалось более или менее стабилизировать положение дел на заводах, реструктурировать их задолженности перед бюджетами, значительно улучшить их финансовое положение и, что самое главное, стабилизировать кадры. Сейчас наша главная проблема даже не в отсутствии заказов, а в количестве людей, которых нужно привлечь на заводы. Только на ВАСО (ОАО «Воронежское акционерное самолетостроительное общество»). — **ВГ:** численность производственных рабочих за ближайшие четыре года надо с 2 тыс., которые там сейчас есть, довести минимум до 4,5 тыс., в идеале — до 6 тыс. Пока же людской ресурс не позволяет одновременно развивать все программы, в которых занято ВАСО: производство Ил-96, запуск сборки Ан-148, поставка компонентов для SSJ и Ил-476. Аналогичная ситуация на ульяновском заводе (ЗАО «Авиастар-СП», производитель пассажирских Ту-204, транспортных Ил-476. — **ВГ:**), там тоже нужно дополнительно набрать около 2,5 тыс. рабочих. Раньше это было, может быть, относительно легко, но сейчас это довольно серьезная проблема. **ВГ:** В прошлом году вы вошли в ОАК. Начался новый этап? **А. Р.:** Да, это период интенсивного развития. Перед нами стоит задача произвести и продать больше ста самолетов до 2011 года включительно. И это означает в некоторых случаях четырехкратный рост объемов производства заводов. На сегодня объем портфеля заказов ИФК по твердым заказам — около \$2 млрд, а в целом — около \$3 млрд.

«МЫ ГОТОВЫ ПРОДАТЬ ПОЛОВИНУ ПОРТФЕЛЯ ЗАКАЗОВ»

ВГ: Кого ИФК видит своими конкурентами в России?

А. Р.: До недавнего времени конкурент был один — компания ФЛК (ОАО «Финансовая лизинговая компания»). —

ВГ: которая после вхождения в ОАК стала нашей сестринской компанией. Мы старались с ними не конкурировать, а найти каждый свою нишу и по типу самолетов, и по бизнесу. ИФК занимается только лизингом самолетов, ФЛК — также лизингом станков и оборудования, лизингом водного транспорта. По типуажу самолетов ФЛК в основном занималась Ту-214, интересовалась Ил-114 и Sukhoi Super-Jet-100, ИФК — Ил-96, Ту-204, Ан-148 и Ан-38.

ВГ: Каким образом был зафиксирован раздел сфер деятельности между ИФК и ФЛК после их вхождения в ОАК?

К ВЕСНЕ 2008 ГОДА КАК МИНИМУМ ТРИ-ЧЕТЫРЕ КРУПНЫХ БАНКА ОБЪЯВЯТ О СВОЕМ НАМЕРЕНИИ ЗАНИМАТЬСЯ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ОБЛАСТИ РОССИЙСКОЙ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ



ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА

А. Р.: Это было решение правления ОАК.

ВГ: Тем самым ИФК теперь вместо ФЛК будет предлагать, например, Ту-214?

А. Р.: Эта машина выпускается на коммерческий рынок в очень ограниченном количестве. Мы сегодня смотрим, как оптимизировать структуру нашей совместной работы с ФЛК по продуктовому ряду. У них есть остатки средств, которые еще не потрачены в силу того, что казанский завод не справляется с тем объемом заказов, которые сегодня есть на Ту-214.

ВГ: Сколько, по вашим прогнозам, ИФК еще будет оставаться в положении монополиста?

А. Р.: Я думаю, после преодоления банками кризиса ликвидности, которое окончательно произойдет где-то к весне 2008 года, целая группа российских частных, полугосударственных и государственных банков, а также иностранных банков, работающих в России, объявят о намерении заниматься лизинговой деятельностью в области российской гражданской авиации. Минимум у трех-четырех крупных банков вполне может появиться интерес к этому виду лизинговой деятельности.

ВГ: Вы не опасаетесь конкуренции с ними?

А. Р.: Мы никогда не стремились к монополии. Появление конкурентов обеспечит более ликвидный рынок для российских самолетов. Когда на рынке работает одна компания, создается впечатление, будто у этого продукта какие-то сложные проблемы — что он не востребован или какими-то специальными путями выводится на рынок. Когда интерес к этому виду бизнеса появляется у других структур, наши риски становятся меньше. Значит, самолеты на рынке востребованы. Тогда под их приобретение можно получить лучшие условия финансирования.

ВГ: Вы сказали, что численность рабочих на отечественных заводах не позволяет наращивать объем выпуска самолетов. ИФК с ФЛК провели раздел практически по всему модельному ряду и по всем заводам, производящим гражданские самолеты. Почему тогда вы прогнозируете скорое появление новых компаний, занимающихся лизингом российских самолетов?

А. Р.: Мы не ставим задачи выкупить все производимые в России самолеты. Даже если мы их выкупим, мы готовы сразу перепродать их другим. Если появится предложение продать из нашего портфеля половину заказов другим участникам рынка, мы готовы его рассмотреть.

«В РОССИИ ПРИЗНАЕТСЯ ТОЛЬКО ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ»

ВГ: Как сильно сказалось на показателях компании падение курса доллара?

А. Р.: Это очень серьезная проблема для тех, кто занимается экспортом машинотехнической продукции. Традиционно в долларах производится ценообразование не только нефти, но и самолетов. Даже Airbus, продавая свои машины в Европе, оценивает их в долларах. Соответственно, страдает не меньше нас. В ответ мы начали рассматривать варианты хеджирования (страхования). — **ВГ:** рисков в случае дальнейшего падения доллара. На внутреннем рынке мы сейчас переводим все расчеты за поставки самолетов в рубли. Там,

ЧТО ТАКОЕ ИФК

ОАО «Ильюшин Финанс Ко.» — крупнейший поставщик новых гражданских самолетов российского производства. В структуре Объединенной авиастроительной корпорации ИФК занимает место основной единицы по сбыту новых гражданских самолетов. Кроме того, ИФК берет на себя организацию послепродажного обслуживания самолетов. ИФК является государственно-частной

компанией: 25% ее акций принадлежит ОАК, 23% — государству, 26% — ЗАО «Национальная резервная корпорация», 21% — Внешэкономбанку, 5% — прочим владельцам. За последние пять лет величина активов компании выросла в пять раз — с \$233 млн в 2003 году до планируемых \$1,12 млрд в 2007 году. Если в 2004 году выручка ИФК составляла 1,34 млрд руб., то в 2005-м — уже 2,55 млрд,

где это возможно, мы переводим расчеты в евро. Это удалось осуществить, например, с Ираном. Кроме того, мы стараемся, каким бы странным это ни показалось, где возможно и целесообразно увеличивать содержание американского оборудования. Поскольку доллар дешевеет, нам выгодно покупать американское оборудование. Мы закупает метеолокаторы американского производства, системы предупреждения столкновения в воздухе и системы предупреждения столкновения с землей.

ВГ: ИФК не практикует закладывать определенную величину эскалации цены?

А. Р.: Мы шагаем в ногу с рынком. Если раньше мировая инфляция была небольшой и эскалация цен 2–3% в год считалась нормальной, то теперь Boeing стал одним из лидеров увеличения ежегодной эскалации цен до 5–6%. Естественно, это сказывается на всем рынке. Мы тоже вынуждены увеличивать свою цену на самолеты на эти же 5–6%. Это связано не только с поведением Boeing, но и с ростом цен на сырье, комплектующие, энергоносители.

ВГ: Почему ИФК в настоящее время передает самолеты заказчикам только в финансовый лизинг?

А. Р.: По закону о лизинге в России существует фактически только финансовый лизинг. Операционный лизинг приравнен у нас к аренде. Соответственно, все льготы и субсидии, которые существуют в качестве государственной поддержки, распространяются только на финансовый лизинг.

ВГ: Что, кроме господдержки, мешает перейти к более распространенному во всем мире операционному лизингу?

А. Р.: При операционном лизинге вы должны иметь право, подтверждающее собственность на самолет. Но у нас отсутствует закон о регистрации прав собственности на воздушные суда. Уже третий год он находится в Госдуме на уровне первого чтения. В операционном лизинге важно вовремя изъять самолет, если заказчик не платит. Сегодня наше законодательство таково, что мы должны идти через судебную процедуру. Необходимо облегчить изъятие актива у недобросовестного лизингополучателя.

ВГ: При каких условиях разумно переходить на операционный лизинг?

А. Р.: Чтобы работать с операционным лизингом, должно вырасти серийное производство самолетов, возрасти их ликвидность. Чем больше самолеты продаются по всему миру, чем больше баз обслуживания, тем больше покупателей, тем больше желающих заниматься операционным лизингом. Должно быть четкое представление, что самолет будет востребован через пять-семь лет на рынке. Должен быть прогноз спроса и предложения, техническое понимание ресурса, остаточной стоимости самолета. Есть еще риск поддержания серийного производства. Если его остановят через пять лет, тогда существенно вырастут цены на запчасти, а остаточная стоимость самолета упадет. Так произошло, например, с Boeing 757 — как только производство было остановлено, остаточная стоимость этого самолета резко упала.

ВГ: Рассматривает ли ИФК вариант работы с зарубежными самолетами?

А. Р.: Периодически такие идеи приходят, но у всех есть своя ниша. Мы хорошо знаем российскую технику, ее производство, проводим послепродажное обслуживание. Мы не в той

а в 2006-м — 3,98 млрд. Чистая прибыль ИФК в 2004 году составила 64,3 млн руб., в 2005-м упала до 41,3 млн, а в 2006-м выросла до 260,3 млн. Портфель твердых контрактов и опционов на поставку самолетов ИФК на 2008–2015 годы оценивается более чем в \$4 млрд. Он включает 21 самолет Ил-96–300, Ил-96–400Т и Ил-96–400М для авиакомпании «Аэрофлот-Карго», «Атлант-Союз», ГТК «Россия»,

Cubana de Aviacion (Куба), Syrian Arab Airlines (Сирия), Air Zimbabwe (Зимбабве), а также неназванной бразильской компании. Кроме того, 40 самолетов Ту-204–100, Ту-204–300 и Ту-204–300С законтрактованы компаниями «Авиалинии-400», «Владивосток Авиа», «Москва-Вия» (авиакомпания ЛИИ имени Громова), AirBridge Cargo (дочерняя компания «Волга-Днепр»), Cubana de Aviacion, Syrian Arab Airlines, Iran Air

весовой категории, чтобы конкурировать с ILFC или с GECAS. Среди авиационных лизинговых компаний ИФК занимает в мире лишь 48-е место. Мы рассматриваем приобретение зарубежных самолетов только как путь к продвижению российских машин. ИФК готова предоставить компании западный самолет, если она согласна подождать, например, три года, пока для нее изготовят российскую машину. Или вариант trade-in: когда мы поставляем авиакомпании новый российский самолет, а взамен выкупаем эксплуатируемый ею не новый западный, который пристраиваем кому-то еще. Подобные предложения мы делаем, например, при обсуждении поставок самолетов Ан-148 и Ту-204.

«У НАС БЫЛО МНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЙ ОТ ЗАРУБЕЖНЫХ БАНКОВ»

ВГ: Кто основные кредиторы ИФК?

А. Р.: Наш основной кредитор — Сбербанк. На него приходится 60% всего нашего портфеля. Затем идут Внешэкономбанк, Национальный резервный банк, Промсвязьбанк.

ВГ: Каковы сегодня ставки по лизинговым кредитам в России?

А. Р.: Мы привлекаем кредиты у нас в стране в среднем под 10% годовых. Это в два раза дороже, чем на зарубежных рынках. У них 3–5%. Это объективная ситуация, связанная со структурой нашего финансового рынка и с кредитными рейтингами нашей банковской системы и с отсутствием достаточно долгосрочной пассивной базы. Я думаю, что мы вряд ли это быстро преодолеем. Чтобы перейти на зарубежные показатели, мы должны кредитоваться в зарубежных банках.

ВГ: Вы планируете работать с зарубежными банками?

А. Р.: Не так давно мы получили первый кредит от Московского международного банка. Этот банк работает в России, но большая его часть принадлежит иностранцам. Этой весной у нас было много предложений по кредитованию наших лизинговых контрактов от зарубежных банков, в первую очередь немецких и английских. Но в июне–августе, когда на Западе был кризис ликвидности, они резко затормозили свою активность. Мы рассчитываем вернуться к этому вопросу следующей весной.

ВГ: Сколько различаются условия кредитования лизинговых сделок российских и зарубежных банков?

А. Р.: Стоимость финансирования у них ниже, чем у российских банков. Поэтому они для нас весьма привлекательны. Но в их цены заложены другие, чисто российские риски. Например, отсутствие закона о регистрации прав собственности на воздушные суда или неприсоединение России к Кейптаунской конвенции.

ВГ: Каковы сегодня лизинговые платежи?

А. Р.: За счет субсидий, которые нам предоставляет правительство, до начала 2008 года платежи были на уровне 6–7% годовых. До сих пор субсидирование лизинговых процентных ставок велось на уровне 20–30%. Но с начала 2008 года оно вырастет почти до 50%. При этом процентные ставки дойдут до уровня 3–5% годовых. Это позволит нам приблизить стоимость финансового продукта к тому, что есть на мировом рынке.

Интервью взял **КОНСТАНТИН ЛАНТРАТОВ**

Tours (Иран), Blue Wing (ФРГ) и для Бразилии. Еще заказаны 42 самолета Ан-148–100В и Ан-148–100Е для ГТК «Россия», авиакомпаний «Полет», «Сибавиатранс», «Москва-Вия», Cubana de Aviacion и для Бразилии.

КОНСТАНТИН ЛАНТРАТОВ