

# САМОЛЕТ ЗА ПОЛЦЕНЫ

## БОЛЬШИНСТВО ЧАСТНЫХ САМОЛЕТОВ ОФОРМЛЕНО РОССИЙСКИМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ В ЛИЗИНГ. ДО КРИЗИСА НА ЗАПАДЕ МОЖНО БЫЛО ВЗЯТЬ В ЛИЗИНГ САМОЛЕТ, ЗАПЛАТИВ 20% ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА ПОД 7-10% ГОДОВЫХ. И ЕСЛИ ИНОСТРАННЫЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ УЖЕ ГОТОВЫ РАБОТАТЬ И НА ТАКИХ УСЛОВИЯХ, ТО ПОКУПАТЕЛИ ЕЩЕ РАЗДУМЫВАЮТ.

ТАТЬЯНА РЫБАКОВА

**ОШИБКА РЕЗИДЕНТА** По мнению участников рынка деловой авиации, в России около 400 самолетов, принадлежащих частным лицам. Точной цифры нет по простой причине: их владельцы предпочитают не афишировать свою собственность. Для этого у них есть прекрасная возможность купить и зарегистрировать свой самолет за рубежом. Помимо конфиденциальности такая покупка дает еще несколько преимуществ: меньше хлопот с эксплуатацией и обслуживанием, нет необходимости платить высокие ввозные пошлины, проще вылетать за границу. Однако две самые важные из упомянутых причин — это конфиденциальность (большинство самолетов зарегистрировано на офшоры) и более привлекательные условия покупки.

Дело в том, что затраты на самолет велики даже для российских олигархов. Один из самых недорогих и популярных самолетов, американский Cessna Citation Sovereign, стоит в базовой комплектации порядка \$11 млн. Отделка салона — еще пара миллионов. Не то чтобы таких денег у наших миллиардеров не было, но они редко лежат на счетах без дела. А изымать деньги из бизнеса во все времена считалось делом недаленовидным. Именно поэтому и был придуман лизинг: сегодня платишь только часть, а остальное отдаешь постепенно. Почему именно в лизинг, а не в кредит? Потому, что юридическим покупателем, как уже сказано, выступала офшорная компания. И еще потому, что при продаже самолета в лизинг западные компании, как правило, предлагают еще и комплекс услуг — от помощи со страховкой до советов в отношении аэродрома базирования.

Обращение к западным лизинговым компаниям тоже имело резон. Опять же, во-первых, конфиденциальность. Во-вторых, у многих наших компаний средства находятся за рубежом. «Светить» свои доходы в России им не с руки, да и западным финансистам легче проверить финансовое состояние зарубежной компании. Наконец, условия. «До кризиса на Западе можно было взять в лизинг самолет с 20% первоначального взноса под 7–11% годовых», — рассказал глава компании «Деловая авиация» Альберт Земляков. — При стандартной рентабельности российского бизнеса в 25–30% годовых владельцу бизнеса было выгодно не изымать деньги из дела, а купить самолет в лизинг. А если он оформлял лизинг у американской компании на дешевевшие тогда доллары, то выгода увеличивалась».

«Я не знаю ни одного случая покупки частным лицом самолета в лизинг через российскую компанию», — утверждает господин Земляков. В сущности, в России самолеты в лизинг брались разве что российскими корпорациями, да и зачастую эти лизинговые компании были с ними аффи-

**ОДИН ИЗ САМЫХ НЕДОРОГИХ И ПОПУЛЯРНЫХ САМОЛЕТОВ, АМЕРИКАНСКИЙ CESSNA CITATION SOVEREIGN (НА ФОТО), СТОИТ В БАЗОВОЙ КОМПЛЕКТАЦИИ ПОРЯДКА \$11 МЛН. ОТДЕЛКА САЛОНА — ЕЩЕ ПАРА МИЛЛИОНОВ**



лированы. Но и речь шла в этом случае о самолетах российского производства, использующихся не столько для собственного удовольствия, сколько для работы. Причем для перелетов внутри страны. В то время как частные самолеты каботажные перевозки выполняют редко: и не очень нужно, и запрещены иностранным самолетам внутренние перевозки, и летать по России джетам всегда было непросто. «В России все лизинговые компании привыкли к тому, что лизинговое имущество находится в России», — объясняет господин Земляков. — Да и работали они незамысловато: брали у американцев кредит под 4%, выдавали здесь под 14%».

Еще одной причиной проведения сделок за рубежом являлась возможность перепродать самолет. Российские покупатели, как с удивлением и радостью не раз отмечали авиапроизводители, любят покупать новые самолеты. В то время как экономные западные покупатели чаще всего выбирают «вторичку». Полетав на купленной «новостройке» несколько лет, самолет можно было выгодно продать. «До кризиса самолет прибавлял в цене до \$1 млн в год, на рынке выстраивались очереди», — мечтательно вспоминает господин Земляков. Продать самолет, зарегистрированный в России, было затруднительно. А на Западе рынок вторичных продаж джетов хорошо отлажен.

Самолет, как и все суда, воздушные или водные, считается в России недвижимостью, что являлось неисчерпаемой темой для шуток. Однако в кризис стало понятно, что что-то общее между ними есть: рынок, росший на протяжении практически всего времени своего существования, упал примерно на те же 40–50%, что и «настоящая» недвижимость.

«Много было отказных самолетов, когда покупатели не решались оплатить покупку», — говорит Альберт Земляков.

Лизинговые компании тоже стали осторожнее: первоначальный взнос вырос до 40–50%, для подтверждения финансового рейтинга покупателя стало необходимо привлечь поручителя — им может выступить и банк, в том числе российский. «Они впервые столкнулись с такой ситуацией, когда взятый в лизинг самолет не дорожает, а дешевеет», — поясняет господин Земляков.

Пока ситуация далека от стабильности. По данным «Деловой авиации», продажи самолетов растут, при

этом доля подержанных джетов в сделках сокращается. С другой стороны, цены все еще продолжают, хоть и незначительно, падать. Вот и ждут покупатели, когда на рынке явно проступит дно, а лизинговые компании перестанут беспокоиться о финансовой устойчивости своих клиентов и ликвидности купленных самолетов. Ведь оформление частного самолета в лизинг после кризиса стало еще актуальнее: сейчас каждый бизнес старается расширить свою нишу за счет конкурентов, и изымать в таких условиях деньги из производства совсем не с руки. ■



От уверенного движения к стремительному развитию

ВТБ-Лизинг — универсальная лизинговая компания. Мы содействуем переоснащению и обновлению производственных фондов предприятий и организаций.

ЛИЗИНГ  
**ВТБ**

+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru

ОАО «ВТБ-Лизинг»

### САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ В РОССИИ САМОЛЕТЫ ЖЕТ-АВИАЦИИ

| МАРКА                     | СТРАНА ПРОИЗВОДСТВА | КРЕЙСЕРСКАЯ СКОРОСТЬ* (КМ/Ч) | ДАЛЬНОСТЬ ПОЛЕТА (КМ) | ЧИСЛО ПассажиРОВ | ЦЕНА (ОРИЕНТИРОВОЧНО: \$ МЛН) |
|---------------------------|---------------------|------------------------------|-----------------------|------------------|-------------------------------|
| CESSNA CITATION SOVEREIGN | США                 | 848                          | 14326                 | 8-12             | \$11-13                       |
| BOMBARDIER CHALLENGER 850 | КАНАДА              | 819                          | 5430                  | 13-19            | \$27                          |
| FALCON 2000DX/EX          | ФРАНЦИЯ             | 850                          | 7400                  | 8-19             | \$30                          |
| BOEING BUSINESS JET       | США                 | 870                          | 12497                 | 25-50            | \$45                          |
| GULFSTREAM G650           | США                 | 904                          | 12964                 | 11-18            | \$60                          |

\*НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНАЯ СКОРОСТЬ С НАИМЕНЬШИМ РАСХОДОМ ТОПЛИВА. ИСТОЧНИКИ: ИНФОРМАЦИЯ АВИАКОМПАНИЙ, КОМПАНИЙ БИЗНЕС-АВИАЦИИ, ЗАРУБЕЖНЫЕ САЙТЫ ПО ПРОДАЖЕ САМОЛЕТОВ БИЗНЕС-АВИАЦИИ.

**ПОЧЕМУ ИМЕННО В ЛИЗИНГ, А НЕ В КРЕДИТ? ПОТОМУ ЧТО ЮРИДИЧЕСКИМ ПОКУПАТЕЛЕМ БИЗНЕС-ДЖЕТОВ ВЫСТУПАЕТ ОФШОРНАЯ КОМПАНИЯ. И ТАКЖЕ ПОТОМУ, ЧТО ПРИ ПРОДАЖЕ САМОЛЕТА В ЛИЗИНГ ЗАПАДНЫЕ КОМПАНИИ ПРЕДЛАГАЮТ ЕЩЕ И КОМПЛЕКС УСЛУГ**



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА