

ЛИЗИНГ

Вылет откладывается

авиаторы

Рост рынка авиаперевозок предвещает повышение спроса российских авиакомпаний на современные воздушные суда. Между тем на лизинге самолетов в России зарабатывают преимущественно иностранные компании, да и их российские коллеги занимаются, как правило, авиатехникой зарубежного производства. Продукция отечественного авиапрома пока не пользуется популярностью прежде всего из-за отсутствия самих самолетов: в 2010 году их было выпущено всего семь штук.

В России на рынке лизинга авиационной техники уверенно доминируют иностранные игроки. Примерно 80% продаж гражданских самолетов (около 450 единиц) финансируется иностранными лизинговыми компаниями во главе с GECAS, ILFC, Аетсар, BVAM, Crumington. Российские же компании делают оставшиеся 90 самолетов на четверых: «ВТБ Лизинг», «Ильюшин Финанс Ко» (ИФК), «ВЭБ-Лизинг» и «Сбербанк-Лизинг». Объектами лизинговых сделок в России преимущественно становятся магистральные самолеты иностранного производства, причем они же составляют и основу лизингового портфеля крупных российских игроков. Например, в пресс-службе ОАО «ВТБ Лизинг» сообщили, что по итогам 2010 года портфель компании насчитывает «более 40» самолетов и вертолетов иностранных производителей Boeing, Airbus, Bombardier, Embrae и AgustaWestland. В компании считают, что российский рынок сдерживают «высокие таможенные пошлины на наиболее популярные модификации самолетов, высокая стоимость заемных средств для российских авиакомпаний, слабо развитая инфраструктура».

Между тем, по данным статистики, все эти фундаментальные причины не мешают авиарынку в России бурно расти. Выжившие после тяжелейшего кризиса авиакомпании за прошлый год перевезли рекордные за 18 лет 57 млн человек (на 14% больше, чем в докризисном 2008 году), рост объемов перевозок за первые месяцы 2011 года также составляет около 12%. Совершенно естественно, что перевозчики будут обновлять и пополнять свой парк прежде всего современными и эффективными воздушными судами. Конкуренция между производителями из разных стран, эффективность международного законодательства в сфере лизинга и доступность кредитных ресурсов иностранных банков оставляют мало шансов на лидерство российской авиатехнике и российским лизингодателям.

Производство отечественных гражданских самолетов как будто находится в противофазе с развитием авиарынка в России. В 2010 году, как недавно отметил президент РФ Дмитрий Медведев, авиапром сдал заказчикам всего семь машин. Следует добавить, что это в два раза меньше, чем в 2009 году (тогда

было произведено 14 самолетов), и даже меньше, чем в 2008 году (9 штук). Для сравнения: объем производства концернов Airbus или Boeing составлял около 30 магистральных самолетов в месяц. Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) концентрирует свой продуктовый ряд прежде всего на рынке ближнемагистральных самолетов, предлагая заказчикам новые продукты — Ан-148 (шесть самолетов уже эксплуатируются в ГТК «Россия») и Sukhoi SuperJet 100 (SSJ, первый самолет должен быть на днях передан стартовому заказчику армянской авиакомпании «Армавиа»). Среднемагистральный сегмент продукции ОАК представлен семейством самолетов Ту-204/214, но уже в 2014 году им на смену должен прийти перспективный проект MC-21 и, возможно, еще совсем неизвестный SSJ-NG (New Generation).

Последний шанс Ту-204 При таких объемах производства отечественных самолетов вряд ли стоит обвинять российских авиаперевозчиков в отсутствии патриотизма. Большинство из них неоднократно заявляли о том, что готовы покупать российскую авиатехнику, если ее технические характеристики и система поддержания летной годности будут на уровне, обеспечиваемом западными производителями. Аналогичные требования выдвигают и лизинговые компании, однако пока большинство контрактов на «перспективные» российские самолеты либо носит «политический» характер и выполняет скорее задачу поддержки пред-



Продукция отечественного авиапрома пока не пользуется популярностью прежде всего из-за отсутствия самих самолетов: в 2010 году их было выпущено всего семь штук

ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

приятий ОАК, либо остается нереализованным. Примером последней ситуации может служить крупный контракт с авиакомпанией «Москва» (бывший «Атлант-Союз», принадлежит правительству Москвы) на 15 самолетов Ту-204СМ: в начале года авиакомпания остановила полеты и сейчас готовится к банкротству, чем поставила под вопрос всю программу производства этих самолетов.

После того как был сорван контракт на пять самолетов Ту-204СМ с иранской авиакомпанией Iran Air Tour (созрабочник двигателя ИС-90А-2 американская компания Pratt & Whitney запретила поставки из-за санкций в отношении Ирана), единственной «палочкой-выручалочкой» для программы может стать авиакомпания Red Wings, которая уже эксплуатирует девять самолетов Ту-204-100 (в лизинге у ИФК). Сейчас ИФК ведет переговоры по контракту на 44 самолета Ту-204СМ. Однако, по нашим данным, на

этот контракт также претендуют и «ВЭБ-Лизинг», который «прорабатывает» вопрос по поручению правительства РФ. Неопределенности ситуации добавляет и позиция бизнесмена Александра Лебедева. Его Национальная резервная корпорация одновременно владеет и 25,8% ИФК, и контролирует авиакомпанию Red Wings, которая является лизингополучателем по сделкам с ИФК. Бизнесмен предложил государству сложную сделку по продаже пакета в ИФК ВЭБу, в результате которой может быть заодно решен и финансовый спор между ИФК и Red Wings (авиакомпания задолжала по договорам лизинга около 690 млн руб.). Заказ на 44 самолета, безусловно, является очень крупным (его общая сумма оценивается в 55 млрд руб.), и сейчас, похоже, становится разменной монетой в переговорах бизнесмена с ВЭБом и правительством. Равно как и контрольный пакет в Red Wings: недавно в СМИ попало письмо Александра Лебедева председателю правительства Владимиру Путину, в котором банкир выражает опасения по поводу возможности «бесплатной» его авиакомпании ВЭБом.

Самолеты бесплатно ВЭБ, в свою очередь, ведет переговоры с ОАК по поводу основных условий финансирования лизинга российских самолетов (в портфеле «ВЭБ-Лизинга» уже имеются заключенные контракты на поставку SSJ-100). В «ВЭБ-Лизинге» и ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» ход переговоров не комментируют, в последней компании лишь отметили, что условия лизинга определяются индивидуально при каждой конкретной сделке по приобретению самолетов. ВЭБ готов обсуждать финансирование до 80% производства самолета и до 90% лизинговой сделки «ВЭБ-Лизинга» с авиакомпанией-заказчиком сроком на 15 лет. При этом одним из основных условий ВЭБа является

гарантия ОАК по обеспечению стоимости поддержания летной годности и остаточной стоимости самолета. Кроме того, правительство должно внести изменения в постановления о субсидировании лизинговых кредитов, продлив их действие за пределы 2010 года, а также одобрить госгарантии на выпуск целевых облигаций «ВЭБ-Лизинга».

По данным источника на авиарынке, ОАК под руководством Михаила Погосяна готовит ответные предложения — что бы Банк развития профинансировал 100% производства и 100% лизинговой сделки взамен консолидации всех поставок российской авиатехники через «ВЭБ-Лизинг», поскольку авансовый платеж даже в размере 10% от стоимости самолета для российских авиакомпаний станет неподъемной суммой. При-

ятие такого предложения будет означать, что авиакомпании будут получать самолеты в финансовый лизинг без первоначального аванса, что противоречит рыночной практике. «Создается впечатление, что отечественная техника изначально неконкурентоспособна в сравнении с зарубежными аналогами, что лизинговая компания, владеющая таким неликвидным флотом, обречена на экономическое фиаско, а само такое решение будет прямым нарушением антимонопольного законодательства и норм ВТО», — говорит наш собеседник. Впрочем, официального подтверждения этой информации нет.

Не все потеряно Так или иначе, вопрос о поддержке российского авиапрома будет решаться на высшем уровне при участии президента и

правительства, которые в последнее время особенно часто высказываются по поводу развития гражданской авиации. Недавно Дмитрий Медведев объявил, что на развитие авиапрома предусматривается выделить до 5 трлн руб., но как будут распределены эти средства, пока не ясно. Одна из наиболее обсуждаемых в Минтрансе проблем — развитие местных воздушных линий. Поучаствовать в такой программе уже готова Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК), которая вышла на рынок лизинга самолетов в этом году (в январе компания передала краснорскому авиаперевозчику «Аэрогео» самолет Cessna 208B Grand Caravan на условиях финансового лизинга). По данным компании, средний тариф на местных авиалиниях в пересчете на пассажиро-километр в десятки раз выше, чем на внутренних перевозках на магистральных судах. Поэтому развитие этого сегмента бизнеса невозможно без предоставления специальных льготных условий для поставки самолетов и субсидирования самих местных авиаперевозок, признают в ГТЛК.

Еще один вариант снижения цены на российские самолеты предлагают в ИФК, имеющей достаточный опыт поставок отечественной авиатехники. Недавно компания объявила о том, что готова начать предоставлять российские самолеты на условиях операционного лизинга. По словам ее гендиректора Александра Рубцова, ежемесячные платежи авиакомпаний при операционном лизинге на 20–25% ниже, чем при финансовом, а для лизингодателя такие сделки более выгодны, поскольку права собственности на самолет по окончании контракта к авиакомпании не переходят. «Для российской авиатехники тема операционного лизинга до сих пор была проблемной, потому что не было продукта, который можно было бы продавать в лизинг», — рассказывает

господин Рубцов. С появлением Ан-148 это стало возможным, потому что самолет востребован на рынке, имеет нормальную систему поддержания летной годности и подготовки персонала, что обосновывает перспективы его серийного производства, уверен он.

Однако если ОАК не справится с необходимыми темпами выпуска самолетов, «существующие сейчас очереди заказчиков российской техники сократятся», отмечает гендиректор ИФК. «Если российский авиапром не будет делать в достаточном количестве узкофюзеляжные самолеты, то мы окончательно уступим рынок иностранному производителю, а финансировать их будут иностранные лизингодатели», — говорит господин Рубцов. Для того чтобы этого не произошло, ИФК в будущем может начать финансировать поставки и зарубежной авиатехники аналоги которой не производится предприятиями ОАК.

По словам главы аналитической службы агентства «Авиапорт» Олега Пантелева, особенность ИФК в том, что она была вынуждена нарабатывать не свойственные для лизинговой компании компетенции в сфере поддержания летной годности, обучения персонала и в целом наладить экспертизу по управлению стоимостью активов. «При операционном лизинге, без применения которого вряд ли можно говорить о существенном расширении лизингового портфеля, опыт управления поддержанием летной годности самолетов может быть крайне полезен, поскольку по окончании контракта лизингодатель должен получить самолет в надлежащем состоянии», — отмечает эксперт, добавляя, что иностранная авиатехника преимущественно поставляется на условиях именно операционного лизинга.

Алексей Екимовский, главный редактор бизнес-справочника «Российский транспорт»

Сравнительный выбор

инвестиции

(Окончание. Начало на стр. 20)

В обратном случае, например при лизинге строительной техники, пик выручки зачастую приходится на начальный период. Часто строительную технику приобретают под конкретные контракты. С течением времени, скорее всего, неизбежен простой техники по разным причинам — выручка падает. В таких условиях лучше выбирать убывающие платежи, тем более они наиболее выгодны.

Хотя формально цена лизинга при убывающем графике ниже, чем при равномерном, это вовсе не значит, что итоговый экономический эффект для предприятия будет выше именно при убывающем графике. Одно из основных преимуществ лизинга — это использование долгосрочных заемных средств. При этом компания имеет возможность открывать кредитные линии для развития своего основного вида деятельности, а также с максимальной эффективностью инвестировать собственные финансовые ресурсы в продукты и услуги, приносящие наибольшую прибыль. То есть если проекты предприятия приносят прибыль 25% в год, а процентная став-

ка по лизингу — 14%, то очевидно, использование лизинга выгодно для предприятия вне зависимости от графика платежей. «Юниаструм Лизинг» в своей практике старается максимально гибко подходить к составлению графиков платежей. Возможны поквартальные платежи, довольно востребованы сезонные корректировки платежей. Такие графики учитывают интересы лизингополучателей, чья выручка зависит от сезонного фактора.

На чьем балансе?

Обычно предмет лизинга учитывается на балансе лизингодателя, соответственно, лизингодатели сами платят и налог на имущество, включая его в сумму лизинговых платежей. Однако закон предусматривает право учета предмета лизинга и на балансе лизингополучателя. С точки зрения цены лизинга иногда это может давать экономиию за счет налога на имущество. Налог на имущество является региональным налогом — его ставки различаются в разных регионах. В регионах, где сосредоточено большинство федеральных лизингодателей (Москва, Санкт-Петербург), действуют максимальные ставки налога на имущество — 2,2%. Действующим зако-

нодательством предусмотрено, что налог на имущество предприятий зачисляется в бюджет только по месту нахождения организации. Таким образом, если предприятие-лизингополучатель находится в низконалоговых регионах, например в Калмыкии, или имеет право на налоговые льготы в своем регионе (например, в Калининградской области), для него имеет смысл учитывать предмет лизинга на своем балансе. Особенно это оправданно при крупных лизинговых сделках, где экономия даже в 1–2% от цены имущества в год составляет значительные суммы. Основываясь на возможностях, предоставленных законодательством, «Юниаструм Лизинг» дает возможность учета предмета лизинга на балансе лизингополучателя, если это необходимо и более выгодно клиенту.

В регионах могут быть установлены и другие налоговые льготы для предприятий, осуществляющих инвестиции в основные средства. Поэтому в каждом случае необходимо оценить целесообразность учета на балансе лизингодателя или лизингополучателя с точки зрения доступных в каждом регионе налоговых льгот.

Тимур Бойтемиров, генеральный директор «Юниаструм Лизинг»



ЛИЗИНГ

«Газпромбанк Лизинг» предоставляет своим клиентам услуги по финансовой аренде (лизингу):

- Финансирование капитальных вложений (финансовый лизинг);
- Финансирование текущей деятельности (возвратный лизинг);
- Финансирование создания и модернизации инфраструктурных и производственных объектов с длительным инвестиционным периодом (инвестиционный лизинг).

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

www.gazprombank.ru

8-495-913-74-74

ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ №354. Реклама

www.gpbl.ru

8-495-719-13-96

ЗАО «Газпромбанк Лизинг»