

→ ются субсидированными. В следующем году в список утвержденных минтрансом Пермского края «льготных» маршрутов вошли 16 российских направлений, а также рейс в Прагу. Евгений Ключарев не отрицает, что переход на модель лоукостера стал возможен за счет субсидий, что дает возможность предложить клиентам привлекательные цены. В то же время он говорит и об «огромной работе внутри компании по снижению собственных издержек».

Кроме того, Red Wings, Пермский край и «Новоапорт» договорились о создании в Перми центра по техническому ремонту и обслуживанию SSJ-100. Объем инвестиций в этот проект может составить до 1,5 млрд руб. По мнению гендиректора «Новоапорта», Пермь может стать основным местом обслуживания воздушных судов этого типа для перевозчика. По словам Евгения Ключарева, центр может достичь компетенции, которая позволит проводить обслуживание воздушных судов уровня D-Check — одного из самых сложных и трудоемких. «Эта форма предполагает структурную инспекцию воздушного судна», — отметил господин Ключарев. Он сообщил также, что, с учетом развитого в регионе авиамоторостроения, компетенция центра может быть расширена до Shop Visit. Этот вид предполагает тяжелое обслуживание двигателей воздушных судов.

ИГРА НА УДЕРЖАНИЕ Собеседник в руководстве одной из региональных авиакомпаний убежден, что модель лоукостера Red Wings не может называться рыночной. «В классическом понимании деятельность лоукостера строится на снижении издержек», — уточняет он. — У той же «Победы» это большой налет каждого воздушного судна, до 14 часов в сутки, сокращенная до 25 минут подготовка к полету, снижение затрат на уборку, быстрая посадка и высадка пассажиров. А в случае Red Wings все строится на поддержке государства».

Есть опасения, что рано или поздно объем субсидирования рейсов значительно снизится, после чего компания резко сократит количество базовых аэропортов. «Три базовых аэропорта в радиусе 600 км с точки зрения работы в рынке просто не нужны. Поэтому строительство центра технического обслуживания и другой инфраструктуры, которую можно сдать перевозчику в аренду, просто критически важно», — утверждает источник. — Центр должен стать своеобразным якорем для базового перевозчика, иначе Пермь может просто потерять базовую авиакомпанию. Чтобы уйти из аэропорта, ей нужно максимум два месяца».

Старший сотрудник института экономики транспорта Высшей школы экономики Андрей



В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ ОСНОВНЫМ ПЕРЕВОЗЧИКОМ В ПРИКАМЬЕ ПЛАНИРУЕТ СТАТЬ RED WINGS

Крамаренко считает маловероятным существенное сокращение субсидий, но отмечает, «что такой риск есть». По его мнению, попытаться удержать базовую авиакомпанию оператор аэропорта может с помощью скидок на обслуживание. Они могут предоставляться, например, за открытие новых направлений или объем перевозок. «Но авиакомпании удерживаются, прежде всего, спросом. Если он будет недостаточным, то никаких возможных скидок просто не хватит», — уверен эксперт.

Еще одной мерой, которую может предпринять регион для развития авиаперевозок, могло бы стать предоставление налоговой льготы в случае регистрации воздушных судов в Прикамье. Сейчас собственники воздушных судов платят налог на имущество и транспортный налог. Первый подлежит зачислению в бюджет субъекта РФ, а другой — в бюджет муниципальных образований.

В министерстве экономического развития Пермского края пояснили, что бюджеты местных образований на 2022 год уже утверждены, по-

этому вопрос о введении льгот по транспортному налогу «на данном этапе не рассматривается». При этом в регионе уже действует пониженная ставка в размере 0,1% по налогу на имущество для организаций, которые оказывают услуги по лизингу и аренде воздушных судов и оборудования. Эта же ставка применяется в отношении собственников воздушных судов с реактивными двигателями.

Для лизингополучателей также существует дифференцированная ставка по налогу (от 0 до 1,1%) при постановке в регионе на учет в качестве основного средства воздушного судна с реактивным двигателем. Она применяется для организаций, основным видом деятельности которых является перевозка грузов, пассажиров и багажа воздушным транспортом.

Директор агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев отмечает, что подобную практику уже применяют другие субъекты. «Действительно, налоговыми льготами теоретически можно стимулировать собственника воздушного судна регистрировать

его в каком-то регионе», — рассуждает он, — но нужно понимать, что конкуренция между субъектами может быть высокой. Налоговые льготы имеют смысл, если из-за этого будут снижены лизинговые платежи компаниям-эксплуатантам. Тогда они заинтересованы начать развитие маршрутной сети именно из этого региона, а это выгодно его властям и жителям».

Директор АО «Авиакомпания „Геликс“» Вадим Балдин считает, что если подходить к вопросу развития авиационных перевозок стратегически, то одним из конкурентных преимуществ региона может стать создание системы подготовки кадров для отрасли. «Если есть планы по созданию в Перми центра сервиса и ремонта SSJ, то почему бы не разработать программы обучения специалистов по обслуживанию этого типа воздушных судов? Тем более подходящие учебные заведения для этого в Прикамье есть», — говорит он. Господин Балдин полагает, что в этом могут быть заинтересованы как представители отрасли, так и власти с учреждениями образования. ■

ДОБРОСОВЕСТНОЕ ОТНОШЕНИЕ К КЛИЕНТУ – ОДИН ИЗ ПРИНЦИПОВ «УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГА»

Пермская компания рассказывает о работе в новых реалиях рынка лизинга и подводит итоги уходящего года

В декабре в лизинговом сообществе прошло значимое событие – 20-я, юбилейная конференция «Лизинг в России – 2021». Игроки отрасли «сверили часы» и наметили планы по развитию. Пермская компания «УралБизнесЛизинг» подводит итоги деятельности и рассказывает о трендах на рынке лизинга.

В 2021 году «УралБизнесЛизинг» вошел в топ-30 лизинговых компаний страны по объему нового бизнеса с показателем в 10,6 млрд рублей. Объем портфеля компании за девять месяцев этого года достиг отметки в 21,03 млрд рублей (+47% к аналогичному периоду 2020 года).

В лизинговом сообществе отмечают, что рынок успешно адаптировался к новым реалиям. Так, в этом году объемы нового бизнеса «УралБизнесЛизинга» стремительно приросли. «По-прежнему драйверами развития нашей компании на рынке являются деловая репутация и клиентский сервис, индивидуальный подход к лизингополучателям, прозрач-

ность и скорость рассмотрения заявки. В компании за многие годы сформировался благоприятный внутренний климат, и он транслируется во внешнюю среду доброжелательностью и взаимопомощью. За это нас ценят партнеры по бизнесу. Добросовестное отношение к клиенту – один из принципов «УралБизнесЛизинга». По некоторым сегментам и отраслям мы задаем тренды и открываем возможности для роста лизингополучателей в виде спецпрограмм и преференций», — рассказывает исполнительный директор «УралБизнесЛизинга» Ольга Макарихина.

Новые вызовы рынка и испытание пандемией сподвигли оптимизи-

ровать бизнес-процессы. «Мы рассмотрели взаимодействие с партнерами и клиентами, перевели сделки в электронный формат. В 2021 году через ЭДО запустили подписание трехсторонних договоров с нашими контрагентами. Оригиналы документов доступны в течение нескольких минут в день их подписания. В планах – и дальше развивать коммуникации в онлайн-формате», — добавляет Ольга Макарихина.

В период пандемии компания заключала соглашения с клиентами о реструктуризации просроченной задолженности. В 15% случаев клиентам была предоставлена отсрочка. Всего компания одобрила более 70% обращений, но у большей части клиентов в процессе необходимость в реструктуризации отпала.

По словам Артема Шагалова, регионального директора «УралБизнесЛизинга» по Пермскому краю, один из трендов в этом году – рост

розничного сегмента, в частности автолизинга. Есть потенциал развития лизинговых проектов в лесной промышленности края. Компания участвует в инициативах Фонда развития промышленности программах и предлагает специальные условия: займы по линии Фонда на покупку оборудования для лесопереработки, харвестеров и форвардеров в лизинг под 1% годовых.

«Все чаще к лизингу обращаются для финансирования инвестиционных проектов в разных сегментах экономики. А возрастающая потребность регионов в обновлении устаревших парков техники и оборудования стимулирует муниципальные компании обратиться к лизинговой поддержке. Так, работа через систему госзакупки открыла компании в этом году выход на Чукотский автономный округ и Мурманскую область. Сегодня мы отгружаем в 70 регионов страны и продолжаем расти



вместе с партнерами и клиентами в новых сегментах и территориях», — резюмирует Артем Шагало.

perm.urbl.ru

г. Пермь: 8 (342) 207-11-07, БЦ «Green Plaza», оф. 1210

г. Чайковский: 8 (34241) 64-0-65, ул. Промышленная, 13, оф. 334