

ПЕРВЫМ ДЕЛОМ — САМОЛЕТЫ

ДОЛГОЕ ВРЕМЯ СЧИТАЛОСЬ, ЧТО ИМЕННО ОТСУТСТВИЕ СИСТЕМЫ ЛИЗИНГА ПРЕПЯТСТВУЕТ ЗАКУПКАМ РОССИЙСКИХ САМОЛЕТОВ И РАЗВИТИЮ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. СЕЙЧАС МОЖНО УТВЕРЖДАТЬ, ЧТО В РОССИИ ЕСТЬ СИСТЕМА ЛИЗИНГА, ПРЕДСТАВЛЕННАЯ СИЛЬНЫМИ КОМПАНИЯМИ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ. ОДНАКО ЯСНО ГЛАВНОЕ: ПРОБЛЕМУ ПРОИЗВОДСТВА РОССИЙСКОЙ АВИАТЕХНИКИ СИСТЕМА ЛИЗИНГА РЕШИТЬ НЕ СМОЖЕТ. САМОЛЕТОВ НЕТ, И ПРОДАВАТЬ АВИАКОМПАНИЯМ НЕЧЕГО.

АЛЕКСЕЙ СИНИЦКИЙ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР «АВИАТРАНСПОРТНОГО ОБОЗРЕНИЯ», СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВВ.

НЕВЫСОКИЙ ПОЛЕТ Разговоры о том, что в России необходимо наладить систему лизинга отечественной авиатехники, без которой продавать самолеты невозможно, шли на протяжении 90-х годов прошлого века. За это время производство приходило в упадок, люди увольнялись, и не мудрено, что лизинг стал своего рода навязчивой идеей среди чиновников, ответственных за возрождение отечественного авиапрома. Как выразился в 2002 году один замминистра, «нам нужно хотя бы один раз вернуть этот маховик — потом процесс пойдет».

На первый взгляд так и должно быть. Сейчас в лизинге находится около 50% мирового парка воздушных судов (десять лет назад — около 40%, но рост этой доли как раз говорит о перспективности механизма лизинга). Суммарный объем рынка — порядка \$150 млрд. Boeing и Airbus, конкурентом которых всегда считал себя российский авиапром, ежегодно продают по несколько сотен самолетов в год (к примеру, в 2007 году Airbus поставил 453 самолета и получил 1341 новый заказ, а Boeing — 441 и 1413 соответственно).

Очевидно, что лизинг — необходимый и эффективный элемент продаж самолетов, стоимость которых составляет многие десятки миллионов долларов за экземпляр. Однако лизинг, каким бы он ни был (см. справку), невозможен без долгосрочных и относительно недорогих кредитных ресурсов, напрочь отсутствовавших в России. Так что проблема по большому счету существовала вне системы лизинга, хотя сам лизинг постепенно стал восприниматься как некая палочка-выручалочка для российского авиапрома.

Постановление, принятое правительством в феврале, призвано создать дополнительный канал государственного субсидирования лизинга отечественных ВС с целью снижения стоимости кредитования. По существующей схеме, утвержденной постановлением правительства №466 от 26 июня 2002 года, получателем компенсаций по процентным ставкам выступает авиакомпания-лизингополучатель. Новая схема принята постановлением правительства №90 от 16 февраля 2008 года «Об утверждении Правил предоставления в 2008–2010 годах субсидий российским лизинговым компаниям на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях в 2008–2010 годах на закупку воздушных судов отечественного производства с последующей их передачей российским авиакомпаниям по договорам лизинга». Появление дополнительного источника субсидирования для лизинговых компаний должно компенсировать высокие процентные выплаты лизинговых компаний по кредитам, однако, к сожалению, в процессе разработки документа Минпромэнерго практически не учло предложения со стороны лизинговых компаний, поэтому в новой схеме имеются как минимум две проблемы, способные выхолостить всю идею.

Одна проблема содержится в первом же пункте, который ограничивает срок лизинга до пяти лет, что не подде-

ЛИЗИНГ — ЭТО ВСЕГО ЛИШЬ ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ: ОН ПОМОГАЕТ ПРОДАВАТЬ ПРОДУКЦИЮ, КОТОРАЯ ВЫПУСКАЕТСЯ. А ЕСЛИ ПОСТАВЛЯТЬ НЕЧЕГО, НИКАКОЙ ЛИЗИНГ РАБОТАТЬ НЕ БУДЕТ



НОВЫХ И ПОДЕРЖАННЫХ BOEING ПОКА ХВАТАЕТ, ХОТЯ НЕХВАТКА ЛАЙНЕРОВ НАБЛЮДАЕТСЯ ВО ВСЕМ МИРЕ

ется никакому логическому истолкованию. «Обычно срок финансового лизинга сопоставим со сроком амортизации самолета, в наших договорах типичный срок — 15 лет, — рассказывает финансовый директор лизинговой компании «Ильюшин Финанс Ко» (ИФК) Николай Дадюнов. — Долгосрочные кредиты нужны, чтобы финансировать постройку и приобретение ВС за счет привлеченных средств, а не только из собственного капитала. В мировой практике обычное соотношение — 15% собственных средств и 85% заемных. У нас доля заемных средств пока составляет 50–60%, но мы нацелены на ее увеличение, для чего необходимо удлинять сроки кредитования. Со Сбербанком мы несколько лет работаем по семилетним

кредитам, сейчас готовим десятилетние. Так что пятилетний срок в постановлении ничем не оправдан». По словам специалистов, такой срок противоречит самой идее лизинга: за пять лет дорогостоящий новый самолет окупить невозможно. «Возможно, какой-то чиновник при подготовке документа просто испугался большой цифры, — предполагает специалист в области лизинга, пожелавший остаться неназванным. — А нам теперь придется думать, как приспособить разработанный государством механизм субсидирования к реальной жизни».

Другая проблема связана с вопросом о гарантировании субсидий. По постановлению №466 авиакомпания заключает с государством в лице Росавиации договор, по которому в течение десяти лет государство обязуется выплачивать субсидии. И хотя представители авиакомпаний, работавших по такой схеме, неоднократно жаловались

на необходимость регулярно выбивать причитающиеся средства, наличие договора более или менее гарантировало их получение. В данном же случае Минпромэнерго предложена схема, по которой решение о выделении субсидии в каждом конкретном случае принимается ежеквартально, при этом лизинговой компании каждый квартал требуется предъявлять одни и те же документы (копию договора лизинга, копию кредитного договора и др.). Получается существенное увеличение бюрократической деятельности, а поток денежных средств — не вполне гарантированный, поскольку субсидию могут и не оформить.

Пока трудно сказать, какой получится практическая реализация работы по постановлению №90. Сейчас, по словам представителей лизинговых компаний, идет подготовка необходимых документов, а механизм субсидиро-

АВИАЦИОННЫЙ ЛИЗИНГ



За словом «лизинг» скрывается целый набор финансовых инструментов, в первую очередь финансовый и операционный лизинг. После внесения в 2002 году поправок в закон «О лизинге» в России под лизингом теперь понимается только финансовый лизинг, а операционный лизинг трактуется как обычная аренда и регулируется только Гражданским кодексом. Поэтому никаких льгот для операционного лизинга в России не предусмотрено, хотя именно этот вид лизинга стал основой развития авиации во всем мире. Дело в том, что при финансовом лизинге авиакомпания за срок лизинга должна выплатить всю стоимость самолета, который перейдет в ее собственность. Самолет стоит дорого, поэтому даже при 15-летнем сроке лизинга ежемесячная ставка лизингового платежа остается относительно высокой. При операционном лизинге самолет остается в собственности лизинговой компании, а перевозчик, взявший его в лизинг, допустим, на пять лет, выплачивает только разницу между нынешней стоимостью самолета и его прогнозируемой остаточной стоимостью, распределенную на срок лизинга. Поэтому лизинговая ставка получается относительно низкой, что выгодно авиакомпании.

При операционном лизинге самолет остается на балансе лизинговой компании, с помощью которой банки и другие финансовые институты могут инвестировать свои свободные средства в долгосрочные капиталоемкие активы.

Существуют и более тонкие варианты, например возвратный лизинг через выкуп, при котором авиакомпания, будучи владельцем самолетов, продает их лизинговой компании, после чего берет их обратно в лизинг. Еще встречаются различные виды налогового лизинга, а раньше был распространен довольно экзотический японский «плечевой» лизинг (Japanese Leverage Lease), который, будучи сам по себе убыточным, позволял лизингодателям списывать высокие прибыли, полученные из других источников, и экономить на налогах.

В целом бизнес лизинговой компании базируется на тонкой игре между лизинговыми ставками, стоимостью финансовых ресурсов, которые она привлекает, текущей и прогнозной остаточной стоимостью самолета и его амортизацией. Поэтому лизинговая компания не посредник между авиаперевозчиком и банком, а необходимый высокопрофессиональный участник рынка.



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА