

# Государственный инструмент



ГТЛК

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ГТЛК) С 2009 ГОДА РЕАЛИЗУЕТ ПРОГРАММЫ ГОСПОДДЕРЖКИ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ ЧЕРЕЗ МЕХАНИЗМ ЛИЗИНГА; К НАЧАЛУ ГОДА ЕЕ ПАРК НАСЧИТЫВАЛ 58 ВС, А ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОТЕЧЕСТВЕННУЮ АВИАЦИЮ ДОСТИГ 90 МЛРД РУБ. В 2015 ГОДУ ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИИ ПОРУЧИЛО ГТЛК ЗАДАЧУ ПО РАЗВИТИЮ ОПЕРАЦИОННОГО ЛИЗИНГА САМОЛЕТОВ SUKHOI SUPERJET 100 (SSJ 100). О ТОМ, КАК ПРОДВИГАЕТСЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ДАННОЙ ПРОГРАММЫ, РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГТЛК СЕРГЕЙ ХРАМАГИН**

**АТО:** Согласно распоряжению правительства, ГТЛК планирует до конца 2017 г. закупить 32 самолета SSJ 100 и передать их в лизинг отечественным авиакомпаниям. На какой стадии находится реализация проекта?

**С. Х.:** Мы начали подготовку к этому, без преувеличения, масштабному про-

екту задолго до выхода распоряжения, о котором вы говорите. Возможно, именно поэтому ГТЛК и была выбрана инструментом реализации планов правительства по развитию рынка лизинга отечественных самолетов. На протяжении последних трех лет направление по работе с российскими региональными авиакомпаниями было для нас приоритетным, и мы номер один в лизинге самолетов вместимостью до 103 мест на российском рынке.

Мы давно хотели поработать с продукцией отечественного авиапрома, изучали экономическую эффективность использования SSJ 100 для региональных перевозчиков, потенциальный спрос на мировом рынке. Для нас важно не просто поставить энное количество самолетов в эксплуатацию, а реализовать его перспективы, понять при каких условиях самолет «полетит» не только в прямом смысле, а с точки зрения рынка.

Совместно с экспертами мы определили, что минимально необходимый объем парка самолетов этого типа для создания уверенного спроса, в том числе на вторичном рынке, — 70 машин и что потребность в этом количестве самолетов имеется.

Наши ожидания подтвердились на авиасалоне МАКС-2015 в августе прошлого года, когда были подписаны предварительные соглашения на 115 SSJ 100 с авиакомпаниями России и Евразийского экономического союза. Там же ГТЛК и «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) подписали твердый контракт на поставку 32 самолетов SSJ 100 с опционом на дополнительные 28 ВС.

**АТО:** Вы планировали использовать софинансирование проекта за счет бюджетных и внебюджетных средств. Как решается вопрос с заемным финансированием в условиях тяжелой ситуации в экономике?

**С. Х.:** Фактически, в тот момент, когда прорабатывался проект операционного лизинга SSJ 100, ситуация в экономике тоже была непростая, так что мы действуем в условиях, к которым были готовы изначально. В октябре 2015 г. прошел первый раунд докапитализации ГТЛК на 30 млрд руб. Средства были переданы в ГСС, что позволило полностью оплатить производство 10 самолетов SSJ 100 и авансировать строительство еще 22 ВС, а также частично зафиксировать их стоимость.

В нашем понимании привлекательные проекты с государственным плечом всегда с интересом воспринимаются инвесторами, даже несмотря на экономическую нестабильность. Мы уже заключили соглашения с рядом российских банков, нашими давними партнерами, уверенными в успехе проекта. Кроме того, мы активно привлекаем средства через выпуск ценных бумаг — сейчас в обращении находятся облигации ГТЛК общим объемом свыше 35 млрд руб. Гото-

вится программа облигационных выпусков на будущий период, которая в том числе будет включать финансирование проекта лизинга самолетов SSJ 100.

**АТО: Подтверждаются ли планы по поставке трех первых самолетов в авиакомпанию «Ямал» в I кв. 2016 г.? Сколько всего самолетов планируется поставить в этом году?**

**С. Х.:** Да, все договоренности по поставкам самолетов и передаче их в аренду лизингополучателям исполняются. В конце 2015 г. заказчикам были переданы первые пять SSJ 100: три самолета поставлены авиакомпании Red Wings в ноябре, два ВС переданы авиакомпании «Бурятские авиалинии» в декабре (Эти пять машин поступили с вторичного рынка. — Прим. ред.). В настоящее время происходит передача трех самолетов авиакомпании «Ямал». В 2016 г. мы планируем поставить региональным авиаперевозчикам 11 SSJ 100. Более того, потребности авиакомпаний-лизингополучателей растут, и мы понимаем, что заявленного количества в 32 самолета будет мало.

В марте пролонгация государственных мер поддержки проекта по развитию лизинга самолета SSJ 100 была включена в план антикризисных мер правительства РФ на 2016 г. Мы рассчитываем за счет второго раунда докапитализации реализовать опцион на 28 самолетов и закрыть спрос на новые машины в 2017–2018 гг.

**АТО: Как развивается контракт с авиакомпанией SCAT (Казахстан)?**

**С. Х.:** Это уже как раз вопрос о расширении спроса на SSJ 100 за пределы России, который мы также хотели бы покрывать, хотя бы частично. Договор с авиакомпанией SCAT предусматривает передачу 15 самолетов SSJ 100, из которых пять планируется поставить в этом году. Сейчас взаимодействие с казахстанским авиаперевозчиком осуществляется за рамками проекта по господдержке операционного лизинга самолета SSJ 100, ориентированного только на российских региональных авиаперевозчиков. В рамках пролонгации бюджетного софинансирования мы надеемся получить возможность поставлять самолеты в лизинг и на территорию Евразийского экономического союза.

**АТО: Как идет работа по созданию новых конфигураций салона SSJ 100?**

**С. Х.:** ГТЛК совместно с ГСС и «якорным» лизингополучателем — авиакомпанией «Ямал» — разработан салон с изменяющейся конфигурацией, который позволяет авиакомпании собственными усилиями в зависимости от сезона или маршрута менять его компоновку. Все необходимые регламентирующие процедуры уже пройдены. И мы можем предложить лизингополучателю самолеты с компоновкой салона, включающей 100 кресел экономического класса, который в случае необходимости может быть трансформирован в вариант с 85 креслами экономкласса и 8 креслами бизнес-класса.

Вариант с изменяющейся компоновкой салона привлекателен и для нас как для лизингодателя, поскольку облегчает ремаркетинг самолета в случае необходимости, что в свою очередь благоприятно сказывается на условиях поставки самолетов в лизинг.

**АТО: Как решаются задачи по поставкам запчастей, совершенствованию системы послепродажного обслуживания и поддержания летной годности SSJ 100?**

**С. Х.:** Резерв запасных частей для самолетов SSJ 100 нами уже сформирован. Это положительным образом отражается на конкурентоспособности самолета, так как ТОиР — существенная статья расходов. Сейчас ведется работа над уве-



**НАЧАЛО  
ЭКСПЛУАТАЦИИ  
ПЕРВОГО SSJ 100  
В АВИАКОМПАНИИ  
«ЯМАЛ»  
ЗАПЛАНИРОВАНО  
НА МАРТ**

личением количества организаций, сертифицированных для проведения ТОиР самолетов SSJ 100, отработывается логистика с целью максимально быстрого снабжения эксплуатантов запасными частями, также формируется статистика по расходу запасных частей.

**АТО: Реализуемая ГТЛК форма господдержки обеспечивает для ГСС загрузку производства и сбыт продукции. А какой эффект от проекта получают эксплуатанты, как формируется ставка лизинга на SSJ 100?**

**С. Х.:** Говорить, что эта мера поддержки ориентирована только на производителя, не совсем верно. Все программы

ГТЛК строятся на принципе двусторонней поддержки — и производителя, и потребителя. Такой подход был реализован ранее в наших программах лизинга дорожной и пассажирской техники, когда продукция отечественного машиностроения передавалась в лизинг по льготным ставкам. Что касается операционного лизинга SSJ 100, то основным зафиксированным условием является номинирование ставки в рублях, при том что стоимость самолета выражена в валюте. Понятно, что в условиях нестабильности курса для авиакомпаний, эксплуатирующих бывшие в употреблении импортные самолеты по долларовым ставкам, валютные риски достигают критического уровня, а зачастую и эксплуатация таких самолетов становится нерентабельной. Мы уверены, что такая ситуация на российском рынке лизинга региональных воздушных средств приведет к импортозамещению старого парка самолетами SSJ 100. Так что сейчас как никогда удачное время для захвата существенной доли рынка отечественным авиалайнером. Тем более что SSJ 100 — это конкурентоспособный продукт и вполне сопоставим по экономической эффективности для перевозчика с зарубежными аналогами.

**АТО: Летом шла речь о том, что проект SSJ 100 для ГТЛК является некоммерческим. Сохраняется ли эта ситуация?**

**С. Х.:** «Некоммерческий» — это формулировка, которую мы в ГТЛК используем, чтобы отделить проекты с бюджетным софинансированием от проектов, реализуемых полностью за счет рыночных средств. Она давно ушла в народ, но понимать ее буквально не стоит.

Будучи инструментом господдержки, в этом проекте мы принимаем на себя обязательства не только по возврату финансов, привлеченных из внебюджетных источников, но и по реализации задач, поставленных перед нами правительством, включая эффективность использования бюджетных средств. Поэтому минимальная маржа для данного проекта устанавливается на уровне самоокупаемости.

**АТО: А каковы успехи в работе по коммерческим сделкам? Производятся ли поставки самолетов иностранного производства?**

**С. Х.:** Мы продолжаем активно работать и в лизинге большой авиации. В этом году планируем поставить семь Airbus A320 в лизинг для «Аэрофлота». Первый самолет уже передан в феврале. Следующее ВС передается заказчику в марте, по два самолета планируется передать «Аэрофлоту» в апреле и июле, один борт будет поставлен в сентябре. Финансирование данной сделки осуществляется при содействии китайской компании CMB Leasing. Надо сказать, что ГТЛК — пока единственная российская лизинговая компания, привлекающая средства китайских финансовых институтов в развитие транспортной отрасли. Мы не исключаем, что со временем наших азиатских партнеров заинтересуют и проекты по финансированию лизинга продукции отечественного авиапрома.

Первые шаги по развитию спроса на российские самолеты уже сделаны, перед нами стоят четкие цели, которых мы планируем достигать, используя весь накопленный опыт в авиализинге и поддержку правительства. **АТО**

**Максим Пядушкин**



## Авиационное финансирование и лизинг в России и СНГ

8-я международная конференция  
14 апреля 2016 года, Москва

**С**итуация на рынке авиационного финансирования и лизинга меняется. Большинство российских перевозчиков закончило 2015 год с убытками, несмотря на оптимизацию затрат и коррекцию бизнес-стратегии. Банкротство одной из ведущих российских авиакомпаний и критическая ситуация в других привели к серьезным убыткам крупнейших российских банков.

В рамках конференции руководители компаний авиатранспортной отрасли, финансовых институтов, лизинговых компаний и органов госрегулирования обсудят пути выхода из кризиса недоверия финансовых кругов к российским авиакомпаниям.

### ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ

- Прогноз экономической ситуации в России.
- Как распознать кризис в операционной деятельности авиакомпании.
- Антикризисная стратегия управления авиакомпанией.
- Российский авиационный лизинг: уроки десятилетия.
- Эффективное управление процедурами лизинга: взгляд организации ТЮИР.

**Льготное участие** для представителей авиакомпаний.

ПРОЕКТ

**ATO EVENTS**

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

**АЭВТ**

СПОНСОР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР

**ATO.RU**

**AIR TRANSPORT OBSERVER**  
**АВИАТРАНСПОРТНОЕ**  
**ОБОЗРЕНИЕ**

The Power of Flight

**За дополнительной информацией обращайтесь:**  
**8 495 933-52-10, events.ato.ru**