

## **Некоторые особенности лизинговых проектов по закупке авиационной техники.**

А.В.Груммондз

*Предлагаются различные организационно – методологические механизмы взаимодействия участников процесса лизинга авиационной техники, способствующие обновлению парка воздушных судов гражданской авиации. Анализируется международный опыт закупки новых воздушных судов посредством лизинга.*

Для реализации программы по обновлению парка воздушных судов гражданской авиации России, оснащения его самолетами нового поколения, требуются колоссальные усилия всех структур, задействованных в производстве авиационной техники и безусловная государственная поддержка отрасли. В настоящее время практически ни одна из авиакомпаний не в состоянии сразу оплатить стоимость нового воздушного судна, производители авиатехники не имеют достаточно оборотных средств, а инвесторы находят для себя более выгодные рынки, чем авиационная отрасль. Одним из основных средств обновления парка воздушных судов гражданской авиации и поддержки отечественной авиационной промышленности должны являться различные виды лизинга, широко используемые в мире.

Основные западные лизинговые компании так или иначе связаны со структурами, занятыми в производстве авиатехники. Специфика отечественных лизинговых компаний, особенно возникших на начальном этапе развития рынка, состоит в том, что российские лизинговые компании создавались не при крупных финансовых институтах и не при производителе, а при потребителе. Сейчас ситуация меняется – лизинговые компании консолидируются с заводами, помогая им производить авиатехнику и совместно ее реализовывать, налаживают качественное и быстрое техническое обслуживание и оперативное снабжение запасными частями.

В 2002 году правительство планирует выделить в бюджете 2,4млрд. руб. на развитие авиапромышленности, в том числе для начала операций по лизингу авиатехники. Правительство намерено компенсировать процентную ставку, предлагаемую банками, в результате чего она должна понизиться до 11-12%. Считается, что при такой процентной ставке лизинговый проект будет устойчив. Причем эти гарантии не будут ограничиваться несколькими проектами, государство предполагает осуществлять поддержку лизинговых проектов в течение 6-7 лет. Кроме того, государство готово реструктурировать задолженность авиапредприятий.

Первым серьезным шагом в реализации этой программы можно считать проведенный

Министерством экономического развития тендер среди лизинговых компаний, желающих строить самолеты Ил-96 и Ту-204/214, на получение государственной поддержки [1]. Победившие в этом конкурсе лизинговые компании «Ильюшин Финанс Ко» (ИФК) и «Финансовая лизинговая компания» (ФЛК) будут заниматься проектами лизинга дальнемагистральных самолетов Ил-96-300 и Ту-214.

Основные владельцы акций ИФК – Национальный резервный Банк (60%), Внешэкономбанк (25%) и авиакомплекс имени Ильюшина (5%). Лизинговый проект ИФК предусматривает приобретение у Воронежского авиазавода за 380 млн. долларов шести Ил-96 для “Аэрофлота” и четырех – для компании “Атлант-Союз”. ФЛК планирует купить у Казанского авиазавода 15 самолетов Ту-214 за 320 млн. долларов (два уже сданы заказчику). В качестве поддержки государство обещало выделить ИФК и ФЛК соответственно \$80 млн и \$52,5 млн в обмен на их акции, которые должны быть выпущены в ходе дополнительной эмиссии. ФЛК отдаст государству 51% своих акций, а ИФК – 38%, но с учетом акций Внешэкономбанка доля государства составит 53%. Таким образом государство получает контрольные пакеты акций этих лизинговых компаний. При этом Сбербанк и Внешторгбанк намерены участвовать в кредитовании лизинговых схем.

К 2001 году в России реализован лишь один лизинговый проект, связанный с выпуском новой авиатехники: на условиях финансового лизинга авиакомпании «Дальавиа» переданы два серийных самолета Ту-214. Эта сделка – результат пятистороннего соглашения между правительством Татарстана, Хабаровского края, Казанского авиационно-производственного объединения (КАПО), «Дальавиа» и ЗАО «Финансовая лизинговая компания». Последняя привлекает для этой цели денежные средства Татарстана и Хабаровского края. Объем инвестиций составляют: бюджетный кредит Татарстана в \$9,6 млн., выделенные хабаровским правительством в качестве аванса лизингополучателю \$6 млн., а также товарный кредит от КАПО на \$18,8 млн.

С другой стороны, пилотные проекты по лизингу самолетов Ил-96-300 и Ту-204-214, предложенные лизинговыми компаниями «Ильюшин Финанс» и «Финансовая лизинговая компания», были готовы еще два года назад. Основным препятствием их реализации было отсутствие государственных гарантий для получения долгосрочных кредитов, а также отсутствие новой редакции закона о лизинге. В частности, производители отечественной техники не имеют тех налоговых льгот, которыми пользуются Boeing и Airbus Industrie.

При нынешней организации авиапромышленности структура производства и система управления на предприятиях зачастую находится в настолько неудовлетворительном состоянии, что оказывается невозможным использовать эффективную схему лизинга. При реализации самолетов на первичном и вторичном рынках слабо работают рыночные механизмы, нет строгих оценок стоимости машин при продаже на первичном рынке, зачастую производители стремятся

заложить все неоперационные расходы в стоимость конкретного самолета. Отсутствует четкое понятие остаточной стоимости самолета - базового фактора в системе авиационного лизинга.

Эффективный механизм реализации лизинга авиатехники состоит в том, что лизинговая компания финансирует производство, самостоятельно регулируя финансовые потоки, связывающие ее с авиационным заводом и авиакомпаниями. Она может сама закупать агрегаты, поставлять их на предприятие, платить ему за работу. При этом и самолет, и все комплектующие остаются на балансе лизинговой компании, частично обеспечивая производственные риски финансирующего банка. Самому производителю самолеты продавать не нужно вообще. Вместе с реализуемыми самолетами предприятие теряет активы и массу средств, которые сопровождают эксплуатацию каждой машины – выплаты за техническое обслуживание, ремонт, запчасти, комплектующие, доработку, перекомпоновку, продление ресурса. Если управлять этим процессом, пропуская весь поток этих работ через завод, то у него всегда будут оборотные средства, необходимые для развития.

Так, например, стандартный пакет лизинговой компании «Ильюшин Финанс», включает следующие услуги [2]:

- предоставление в лизинг воздушного судна (ВС);
- обеспечение гарантиями на основе стандартных технических условий поставки заводов изготовителей;
- техническое обслуживание и ремонт ВС (включая планер, двигатели, прочие узлы и детали) силами заводов изготовителей или других предприятий, сертифицированных на выполнение таких работ;
- создание резервного склада запасных частей по месту базирования лизингополучателя, обеспечение комплектом инструментов и механизмов, необходимых для эксплуатации и обслуживания ВС;
- страхование ВС, передаваемого в лизинг.

При этом срок финансового лизинга составляет 12-15 лет, ставка лизингового платежа – от 1,2 до 1,5% стоимости самолета в зависимости от типа самолета, страховой депозит – от 2 до 4 месяцев лизинговых платежей, авансовый платеж – от 10 до 30% стоимости самолета.

В настоящее время появились и другие концепции государственного регулирования на рынке авиатехники. Одна из них заложена в предложении о создании «Финансовой управляющей компании авиационной отрасли» (ФУКАО). Ключевое положение этой концепции – уничтожение системы двойного финансирования – сначала производителей, а потом покупателей авиационной техники в России путем организации единого заказчика таких закупок. Контрольный пакет акций ФУКАО предлагается закрепить за государством, после чего эта компания станет организатором

привлечения кредитов западных банков для всей авиационной отрасли, поставщиком самолетов в лизинговые компании и координатором кредитования закупок авиатехники российскими банками. Выгодным отличием данной концепции является отсутствие необходимости привлечения бюджетных средств для ее реализации. Государство выступает в первую очередь как контролирующая и направляющая сила, а не как источник получения денежных средств или гарантий.

Для решения наиболее болезненного вопроса о возврате лизинговых и других платежей предлагается сконцентрировать финансовые потоки российских авиакомпаний, принимающих схему работы ФУКАО, в некоторой системе компаний, а также создании системы единых казначейств для обеспечения большей капитализации средств и обеспечения прозрачности всех расчетов. В мировой практике данные схемы находят широкое применение для финансирования закупок дорогостоящей техники и, в частности используются лидерами мирового авиабизнеса – KLM, Cathay Pacific, рядом региональных авиаальянсов.

Следует отметить и тенденции, сложившиеся на вторичном рынке авиатехники. Группа компаний «Лидер» предлагает следующую схему операционного лизинга ВС. Лизинговая компания интегрируется в консолидированный баланс предприятия, самолеты отдаются авиакомпаниям в операционный лизинг, техническое обеспечение их работы берет на себя лизинговая компания. Лизинговая компания передает машину авиакомпании, но только на оговоренные маршруты с определенными параметрами летной и коммерческой деятельности (налет часов, выполненный пассажирооборот, выполненный тоннокилометраж, удельный расход авиаГСМ, процент коммерческой загрузки, коэффициент рентабельности по маршрутам и т.д.). Если авиакомпания начинает неэффективно эксплуатировать машину, ее забирают и передают другой компании.

Для перевозчика это выгодно, потому что он четко понимает, каков вклад машины в себестоимость летного часа и в какую сумму обойдется ее эксплуатация. Он будет застрахован от простоя воздушного судна по техническим причинам, что немаловажно для новой техники. Если авиакомпания будет знать, что может лишиться самолета, это послужит очень серьезным стимулом к оптимизации ее прямых и косвенных затрат к формированию бюджета авиакомпании с учетом лизинговых платежей. При этом проблемы технического обслуживания переключаются на лизинговую компанию.

Группа компаний «Лидер» подписала соглашение с концерном ОАО «Туполев», планирует утверждение новых условий продаж машин, требований к заводам-производителям, обеспечивающим системность производства. Структура, которая будет специально создана для реализации этой программы, войдет в консолидированный баланс ОАО «Туполев». Функция

лизинговой компании — практическая реализация этой программы. Если внедрение такой схемы пройдет успешно, то все активы и денежные потоки останутся внутри ОАО «Гуполев»: по предварительным оценкам, около 7 млн. долл. ежегодно будет поступать только от поддержания летной годности машин и еще около 9 млн. долл. — от лизинговых платежей с пяти-девяти самолетов. Практически в полной мере эта схема применима и к другим предприятиям авиапромышленности.

Международный опыт финансирования строительства авиатехники посредством лизинга, который привел к успешному развитию парка ВС в западных странах, говорит о возможности применения различных схем взаимодействия между участниками лизинговой сделки. В частности, можно опираться на материалы, предложенные в монографиях известного американского специалиста в области авиационного лизинга Д. Бункера [3],[4] и в диссертационной работе [5].

В работах, посвященных международному опыту финансирования закупки новых ВС, наряду с возможностями кредитования обсуждается и возможность покупки ВС из собственных средств посредством увеличения капитализации путем эмиссии дополнительных акций. Тем не менее, наиболее популярным методом расширения парка ВС является лизинг в разнообразных формах. Д. Бункер, например, приводит 65 форм лизинга ВС, используемых в Канаде и других странах.

Резкий подъем в области строительства новых ВС, который наблюдался в последние 15 лет, во многом связан со слиянием банковских институтов и промышленных корпораций. В США 10-15 лет назад авиационную индустрию финансировали главным образом крупные банки, однако теперь это корпорации, производственные и финансовые институты, которые берут на себя риски, связанные с финансовыми операциями в этой области. Например, компания McDonnell-Douglas Finance – дочерняя компания McDonnell-Douglas, имеет финансовый портфель, превышающий 2,5 млрд. долларов. Уже в 1989 году крупнейшие лизинговые компании контролировали около 30% продукции трех главных производителей ВС. По данным ИКАО в том же году лизинговые компании контролировали 49% самолетов, взятых в лизинг, а банки и корпорации – 43%.

Сейчас эти тенденции только усиливаются. Например, одна из лидирующих лизинговых корпораций - Международная финансовая лизинговая корпорация (IFLC) – имеет портфель, оцениваемый более чем в 18 млрд. долларов, вложенных более чем в 400 реактивных ВС. При этом компания финансирует строительство новых Airbus 330.

Лизинг стал основным путем финансирования западной авиационной индустрии. Благодаря налоговым льготам и государственной поддержке, налаженной в США и Западной Европе, Boeing и Airbus Industry выпускают несколько сотен самолетов в год. Пользуясь государственными гарантиями (как правило, в объеме до 85% от стоимости самолета), покупатели авиатехники могут привлечь дешевые кредиты на срок 12-15 лет.

При этом в США помимо прямой государственной поддержки зачастую применяются финансовые схемы, основывающиеся на несовершенстве налогового законодательства, что делает финансирование лизинга авиатехники еще более привлекательным для инвесторов. Ниже рассматривается одна из таких схем (так называемый уравнильный лизинг).

С точки зрения проверяющих органов, в сделке участвуют три стороны – лизингодатель, лизингополучатель и кредитор (крупный банк). Лизингодатель заинтересован в минимизации величины собственных средств, затрачиваемых на покупку ВС, и одновременно в получении налоговых льгот и изъятий, связанных в соответствии с американским законодательством с амортизационными отчислениями по отданному в лизинг основному средству. В свою очередь банк либо вернет себе сумму кредита и начисленные проценты, либо получит самолет, имеющий высокую стоимость и ликвидность.

Банк назначается так называемым «доверителем собственника», приобретая тем самым права собственности на ВС. Он занимает средства на стороне, выплачивает полную стоимость самолета продавцу, передает его лизингополучателю и затем распространяет заемные сертификаты среди своих кредиторов.

В действительности сделка выглядит следующим образом: с одной стороны, есть авиакомпания, испытывающая потребность в увеличении парка. С другой стороны, есть группа инвесторов, ищущих возможность минимизировать налоговые выплаты. Для привлечения льготных кредитов в США используют пенсионные фонды, однако в соответствии с законодательством пенсионным фондам запрещено кредитовать приобретение авиатехники.

В этой ситуации для получения кредита пенсионного фонда и привлекается банк («доверитель собственника»). Смысл появления «доверителя собственника» - упрощение административного управления, защита кредиторов от рисков, связанных с банкротством собственника ВС, а также снятие ответственности с собственника за возможные повреждения, причиненные его ВС. Лизингодатель является равноправным собственником, так как он оплачивает небольшой процент стоимости ВС и оставляет у себя ту часть лизинговых платежей, которая не идет на обслуживание кредита.

После приобретения ВС передается авиакомпании, а права и обязанности по договору лизинга передаются лизингодателем банку в качестве обеспечения. По мере того, как лизингополучатель перечисляет лизинговые платежи лизингодателю, последний выплачивает деньги банку.

Лизингодатель приобретает ВС на деньги, привлеченные банком в пенсионном фонде, самостоятельно выплачивая лишь малую часть от общей суммы и при этом получая все те налоговые выгоды, которые несет снижение остаточной стоимости ВС. После того, как ВС полностью амортизируется, в соответствии с американским законодательством лизингополучатель

обязан выплатить государству всю сумму налогов, от которых он был освобожден на протяжении срока действия договора лизинга. Поэтому для того, чтобы минимизировать величину финансовых потерь, лизингодатели обычно инвестируют образующиеся во время действия лизингового договора финансовые излишки в другие проекты.

В силу того, что подобные схемы финансирования лизинга становились все более популярными, правительство США установило новые правила, в результате чего лизингодатели стали нести реальные риски, сопутствующие сделке. Так, минимальная доля участия лизингодателей в финансировании проекта составляет 20%, в результате чего становится возможным относить амортизационные отчисления на лизингодателя. Кроме того, максимальная норма амортизации установлена на уровне 25% от стоимости в год.

Несмотря на налоговые преимущества, которые дают подобные лизинговые схемы, есть все же повод для беспокойства. Дело в том, что будущие акционеры авиакомпаний, использующих подобные схемы, вместе с акциями компании приобретают так называемую «скрытую задолженность по проценту на вложенный капитал». Это вызвано тем, что расчеты по подобным операциям не включаются в балансовую отчетность (так называемое внебалансовое финансирование). По этой причине перед многими регулирующими органами стоит задача по выявлению учетных принципов, ранее использовавшихся для сокрытия подобных сделок, в целях обеспечения прозрачности финансовой отчетности авиакомпаний.

#### Список литературы

1. Положение о порядке проведения конкурса по отбору инвестиционных проектов лизинга ВС. Приказ Минэкономки развития РФ №186 от 20.06.01. //Воздушный транспорт, - 2002, №4.- с.12.
2. Лизинг. Тематический обзор.//Авиатранспортное обозрение, - 2002№35.-с. 54-60.
3. Bunker D.H., Canadian Aviation Finance Legislation. - Canada: Institute of Air and Space Law, McGill University. - 1989
4. Bunker, D.H. The Law of Aerospace Finance in Canada. - Canada: Institute of Air and Space Law. McGill University. - 1988.
5. Iglesias-Badillo E. International Recognition of Property Interests in Leased Aircraft: the New UNIDROIT Convention on Mobile Equipment. – Montreal, 1999. - 106 pp.

#### *Сведения об авторе*

*Грумондз Андрей Валерьевич, аспирант кафедры производственного менеджмента и маркетинга*

*Московского авиационного института (государственного технического университета)*

*grumondz@mail.ru*

