

Актуальность инвестиций на основе лизинга оборудования в области вертолетостроения и авиаперевозок России

А. В. Алтынбаев, С. В. Воронков

В основных направлениях социально-экономического развития России на долгосрочную перспективу особо подчеркивается роль гражданской авиации в транспортном комплексе. Обеспечение конституционных прав граждан на свободу передвижения вне зависимости от места проживания; преодоление географических особенностей России; сохранение геополитической, государственной и промышленно-экономической безопасности государства и, наконец, определение роли отдельных регионов в жизни страны немислимо решить без воздушного транспорта, доступного для большинства населения, решающего наиболее важные проблемы промышленности и качественно наполняющего транспортные артерии страны.

В свете поставленных задач и требований развития рынка, вертолетостроение — одна из немногих областей промышленности, в которой Россия по праву занимает ведущее место в мире. Вертолетостроение является уникальной самодостаточной отраслью, способной обеспечить полный цикл создания новой авиационной техники — от разработки до массового производства.

Поэтому рассмотрение вопроса вывода на рынок лизинга вертолетной техники и оборудования полноценного инвестиционного продукта, который интегрировано обеспечит потребность авиакомпаний в обновлении и модернизации парка воздушных судов (ВС), расширит возможности сбыта продукции и услуг авиастроительных и авиаремонтных заводов и повысит их конкурентоспособность по сравнению с иностранными производителями авиатехники, является весьма актуальным

По состоянию на сентябрь 2005 г. в стране было в целом зарегистрировано 199 компаний, использующих в своей непосредственной деятельности вертолеты (эксплуатантов), из которых 24 компании (12 % от общего числа), в том числе и вертолетные, выполняют 85 % объема перевозок воздушного транспорта России.

На сегодня парк российских вертолетов насчитывает около 2 000 машин. Эксплуатируется, безусловно, меньшее количество. Средний возраст парка составляет 20 лет — это показатель может значительно меняться от типа к типу (по данным ЦАГИ — средний возраст парка зарубежных гражданских вертолетов в 2005 г. составлял 27 лет).

Отечественный парк вертолетов в ближайшие годы ждут серьезные изменения. По оценкам Государственного НИИ «Гражданской Авиации» (ГосНИИ ГА), численность ВС в нем должна сократиться в ближайшие годы почти вдвое. Хотя существенная часть сокращения произойдет за счет тех машин, которые не летают уже сейчас, но данное событие повлечет за собой не столько изменение сугубо количественных характеристик летного парка сколько качественных. И этот процесс вызывает серьезные опасения не только у потребителей услуг авиакомпаний, но и у самих эксплуатантов подобной техники, так как это ставит под угрозу их экономическую безопасность и выживаемость в условиях жесткой конкуренции.

Вместе с тем, в настоящий момент авиастроители России с трудом могут предложить заказчикам продукт, всесторонне отвечающий их потребностям. Штучное производство, обусловленное экономическим кризисом 90-х гг., не только не удовлетворяет запросы российских авиакомпаний, но и приводит к возрастанию стоимости произведенной продукции, и, как следствие, к снижению конкурентоспособности самих отечественных производителей.

Авиакомпаниям приходится самостоятельно решать проблему пополнения парка. Кроме того, что отечественные машины производятся только в штучном порядке, они имеют следующий существенный недостаток по сравнению с импортными машинами — российские авиапроизводители не обеспечивают достаточное техническое сопровождение, обеспечение и обслуживание.

Еще одним болезненным моментом в решении данной проблемы является слишком высокие ставки финансирования банками авиаперевозчиков при покупке новой техники. Это связано с тем, что при становлении рынка авиауслуг сильны рискованные составляющие бизнеса и финансовые учреждения опасаются организовывать 100 % финансирование подобных проектов.

С другой стороны одновременно с сокращением парка ВС, а также деградацией научно-производственной и технической базы в настоящий момент растет спрос на авиационные перевозки, причем рост этот происходит как естественным путем, так и стимулируется предложениями авиакомпаний. Благодаря изменениям последних лет в политике и экономике страны, а также наращиванию присутствия России в области международных экономических отношений, на рынке авиаперевозок и услуг появ-

ляются новые предложения, восстанавливаются утраченные межрегиональные и межгосударственные авиасвязи и проекты.

По данным Госкомстата, объем грузоперевозок воздушным транспортом в 2004 г. достиг 0,9 млн тонн, увеличившись на 11 % по сравнению с 2003 г. Пассажирские перевозки составили 35 млн человек и возросли на 11,5 %, а прирост грузооборота в транспортной авиации в сентябре 2005 г. по сравнению с августом составил 4,8 %. По расчетам ГосНИИ ГА, пассажирский поток на воздушном транспорте России в период к 2015 г. составит 43,2 млн человек, при этом более 62 % придется на перевозки на внутренних воздушных линиях.

В настоящий момент на рынке эксплуатантов вертолетной техники четко вырисовывается следующая пятерка компаний (см. табл. 1), которая реально формирует предложение по предоставлению авиатранспортных услуг, а самое главное спрос на модернизацию и обновление парков своих машин.

Одновременно с этим на рынке уже сформировался сектор потенциальных заказчиков на услуги авиакомпаний (см. табл. 2), которые в состоянии в перспективе обеспечивать полную загрузку их мощностей. В последнее время всё большее число компаний выходит на зарубежный рынок, так как спрос на их услуги там, вследствие высокой конкурентоспособности, гораздо выше и заказчики обладают сравнительно низкими платежными рисками. Так в 2004 г. авиакомпания «Utair» объявила доход, полученный от контрактов с ООН в размере 50 млн долл. Благодаря такому развитию событий происходит стабилизация рынка, что позволяет снизить риски при финансировании авиапроектов и привлечь к сотрудничеству банки на взаимовыгодных условиях. Уже сейчас наблюдается положительная динамика по инвестированию средств в авиастроение и связанные с ним области экономики (см. табл. 3).

По оценкам специалистов авиапредприятий, а также, опираясь на статистические и аналитические данные ГосНИИ ГА, ГосНИИ «Аэронавигация» и сотрудников заводов-изготовителей, можно с уверенностью говорить, что рынок авиастроения, авиализинга и авиауслуг находится на этапе становления, требует крупных вложений и динамичного развития, как со стороны государства, так и от частных инвесторов, но при этом реальный потенциал отдачи от его освоения может многократно превысить объемы инвестиций и стать мощным импульсом в оздоровлении экономики страны, так как данная отрасль является наиболее наукоемкой в промышленности с высокой долей кооперации производств.

Таким образом, развитие идет. У России нет альтернативы, кроме как стать частью мирового транспортного пространства. А значит, уже сейчас нужно выстраивать этот бизнес по стандартам и технологиям, принятым во всем мире, т. е. развивать лизинг в авиации.

Таблица 1

Парк пяти крупнейших российских операторов вертолетной техники

Авиакомпания	Тип	Всего в парке	Из них арендовано	Эксплуатируются
«UTair»	Ми-8	114	35	60
	Ми-8МТВ	28	6	28
	Ми-8АМТ	1	1	1
	Ми-26	19	3	9
	Ми-10К	7	1	0
	Ми-2	3	0	0
	Ми-6	7	0	0
	Итого	179	46	98
«Газпромavia»	Ми-8	29	0	21
	Ми-8МТВ	13	0	10
	Ми-8АМТ	2	0	-
	Ми-2	8	0	5
	Ка-26	22	0	12
	Итого	74	0	48
«Нефтеюганский объединенный авиаотряд»	Ми-8	13	0	13
	Ми-8МТВ	15	5	15
	Ка-32	5	0	3
	Ми-2	3	0	0
	Итого	36	5	31
«Вертикаль-Т»	Ми-8Т	6	4	5
	Ми-8П	1	0	0
	Ми-8МТВ	8	6	7
	Ми-8АМТ	5	4	4
	Ми-26	7	6	6
	Итого	27	20	22
«Владивостокавиа»	Ка32а	11	0	11
	Ми-8	12	0	12
	Итого	23	0	23
Итого вертолетов		339	71	222

Таблица 2

Основные заказчики вертолетных работ

Авиакомпания	В России	Доля, %	За рубежом	Доля, %
«UTair»	<ul style="list-style-type: none"> • ОАО «Сибнефть» • ОАО «Сургутнефтегаз» • ОАО «Сибур» • ОАО «Транснефть» • ОАО «Роснефть» • ОАО «Газпром» • ОАО «Лукойл» • РАО ЕЭС • ОАО «Роснефть» • ОАО «Ритэк» • Тюменьэнерго (РАО ЕЭС) • ОАО «Хантымансийскнефтегазгеология» <p>Местные администрации Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов и Тюменской области</p>	30	ООН	70
«Газпром-авиа»	Большая часть данных работ сегодня осуществляется предприятием в рамках обслуживания газовых компаний ОАО «ГАЗПРОМ», занимающихся разведкой, добычей, переработкой и транспортировкой газа и газового конденсата.	100	–	0
«Нефтеюганский объединенный авиаотряд»	<ul style="list-style-type: none"> • ЗАО Авиакомпания «Когалымавиа» • ООО «Правдинская геологоразведочная экспедиция» (ХМАО, г. Горноправдинск) • ЗАО «Сибирская сервисная компания» • ОАО «Славнефть-Мегионнефтегазгеология» • ОАО «Обьнефтегазгеология» • ОАО «Сургутнефтегаз» и др. 	25	ООН (Конго, Сьерра-Леоне, Абхазия, Судан, Эритрея и др.)	75
«Вертикаль-Т»	ФГУП «Комиавиатранс» ООО «Полартранс» ЗАО «Авианн» и др.	27	<ul style="list-style-type: none"> • ООН (Западная Сахара, Судан, Афганистан, Уганда и др.) • Aviation Communication (Канада) • Nutshell LTD 	73

Окончание таблицы 2

Авиакомпания	В России	Доля, %	За рубежом	Доля, %
«Владивосток Авиа»	Приморский край Курильские о-ва	Нет данных	ООН (Гаити), Греция, Сингапур, Малайзия, Папуа — Новая Гвинея, Австралия, Новая Зеландия, Антарктида	Нет данных

Таблица 3

Объем инвестиций в вертолетную отрасль, млн долл.

Компания	2002	2003	2004
Казанский вертолетный завод	81,98	164,01	114,94
Улан-Удэнский авиационный завод	90,58	123,29	128,44
Роствертол	42,72	41,94	45,11

В настоящий момент выделяют несколько возможных направлений предоставления услуг по авиализингу. Всех их можно проранжировать по степени емкости инвестиций, по характеру лизинговых схем, по срокам окупаемости капиталовложений, а также по уровню проработанности проекта и спроса на рынке.

1. Лизинг модернизированных вертолетов и оборудования. Одним из самых актуальных и на данный момент и наиболее пользующимся спросом направлением является модернизация вертолетов с последующей передачей в лизинг.

Это продиктовано тем, что согласно статистике, наиболее востребованными воздушными судами на рынке являются легкие вертолеты (см. диаграмму 1). В летающем же парке России преобладают машины среднего класса (см. диаграмму 2). Поэтому в ближайшие два–три года не будет наблюдаться масштабного спроса на новые машины со средней грузоподъемностью.

С другой стороны благодаря своей универсальности и относительно невысоким затратам по эксплуатации машины среднего класса перекрывают летные возможности и эксплуатационные затраты легких вертолетов (особенно импортных).



Диаграмма 1. Распределение спроса на мировом рынке вертолетов



Диаграмма 2. Структура парка летающих вертолетов в России
(данные ГосНИИ ГА)

Объемы отечественного парка тяжелых вертолетов соответствуют рыночному спросу, что при высокой стоимости производства новых машин также подталкивает игроков на рынке к использованию модернизированной техники.

В то же время своевременность данного решения обусловлена тем, что вертолеты, формально выработавшие предельные сроки эксплуатации, заложенные на заводе-изготовителе, благодаря своей унифицированности и высоким физико-техническим параметрам, представляют большой интерес для проведения реновации. Этот процесс обеспечивает либо модернизацию планера вертолета с установкой новых узлов, агрегатов и авионики, либо в новый планер устанавливается модернизированное оборудование. Но наиболее часто используется смешанный вариант, так как он дает наиболее приемлемую степень реновации и адекватную цену.

С точки зрения финансирования данная схема также очень выгодна, так как позволяет привлекать средства в объеме, необходимом лишь для модернизации, т. е. банк кредитует лизингодателя фактически с дисконтом 30–50 % от стоимости вертолета после реновации. При этом кредитор получает от лизингодателя право требования лизинговых платежей, причитающихся лизингодателю по договору лизинга, а также является безусловным выгодополучателем при наступлении страхового случая. Сумма же выкупа исходной машины может быть оформлена в качестве зачета взаимных требований по договорам купли-продажи и лизинга.

Сегодня на рынке существует несколько основных источников приобретения техники для последующей модернизации:

1. Первый — лизинговая компания производит выкуп устаревшего образца вертолета на вторичном российском рынке гражданской авиации (возможно у самого эксплуатанта) и организует финансирование по его модернизации. Так, например, для вертолета Ми-8 вновь образованная стоимость машины будет составлять от 1–1,5 млн долл. Для сравнения новый экземпляр будет стоить 4,5–5 млн долл.

Вышеприведенная схема, по оценкам специалистов, реализуема для вертолетов класса Ми-8 и Ми-26, так как:

- текущий спрос на них очень высок, а количество вновь производимых машин ограничено;
- имеется достаточный вторичный рынок по ним, а также огромная база узлов/агрегатов для специализированной модернизации вследствие того, что во времена СССР суммарный выпуск этих образцов составил более 12 тыс. штук, который в настоящий момент позволил сформировать.

2. Следующим, наиболее востребованным вариантом приобретения вертолета с последующей модернизацией и передачей в лизинг является реэкспорт вертолетов из-за границы, так как в свое время СССР поставил огромное количество этих машин (Ми-6, Ми-8, Ми-26, Ка-26) странам-партнерам и к сегодняшнему дню они выработали свой ресурс, а возможностей по модернизации у этих стран нет. Поэтому здесь начинает расти вторичный рынок вертолетной техники фактически по символическим ценам. Стоимость модернизированного по такой схеме Ми-8 составит 500–800 тыс. долл. (и обуславливается она лишь ценой реновации).

3. В условиях активизации процессов по техническому обновлению вооруженных сил РФ, возможен также вариант по выкупу, демилитаризации (с вводом в гражданский реестр) и модернизации вертолетной техники из состава парка воздушных судов Министерства обороны (в основном армей-

ские машины класса Ми-8МТ). По некоторым данным, у военных такой вертолет можно приобрести за 800 тыс. долл., еще около 200 тыс. долл. — затраты на ремонт и работы по постановке в гражданский реестр.

Исходя из вышеизложенного, цена восстановленной машины по Ми-8 в среднем составит около 1 млн долл. со сроком окупаемости 1,2 года (см. табл. 4.). Для Ми-26 со стоимостью модернизированного варианта в 4,5 млн долл. срок окупаемости — 1,35 года. Из проведенного анализа видно, что для срочного замещения выбывающих из эксплуатации воздушных судов в реально действующих проектах эксплуатантов оптимально подходит вариант использования машин после реновации при сроке работ по усовершенствованию вертолета до 6 месяцев. По данным оценочных компаний реальная стоимость ВС после реновации обычно в полтора раза выше вновь сформированной балансовой стоимости, и это позволяет снизить риск по сделке в случае наступления неплатежеспособности лизингополучателя, так как лизингодатель, реализовав ВС на вторичном рынке (даже с дисконтом), вполне может выполнить все свои обязательства перед кредиторами.

Таблица 4

Налет вертолетов по типам

Тип	Среднегодовой налет, час.	Стоимость 1 часа, долл.
Ми-8	~ 580	1 400
Ми-26	~ 520	6 500

При приобретении такой техники авиакомпаниями по лизинговой схеме на срок 3–3,5 года реальный процент ее удорожания равен 9,5–10 % годовых, что ниже среднерыночной ставки привлечения кредитов (в случае покупки за счет банковского кредита) на 30–45 %. Причем экономическая эффективность использования такой схемы составит около 18 % начальной стоимости оборудования и основная масса платежей будет разнесена на срок до полутора лет.

В приложениях 1А, 1В, 1С представлены схема проведения сделки, расчет эффективности лизинга и графики лизинговых платежей по договору лизинга применительно к стандартной модификации вертолета Ми-8 с постмодернизационной стоимостью 1 млн долл. США, включая НДС и стоимостью финансирования 11 % на срок до 1,5 года. Также особенностью этой схемы является то, что возмещение стоимости машины по договору купли-продажи производится за счет зачета взаимных требований (техника выкупается у дальнейшего лизингополучателя), т. е. реальный поток денежных средств по уплате лизинговых платежей будет уменьшен

пропорционально стоимости ВС. Затраты на приобретение машины и ее модернизацию соотносятся не более, как 50/50 % во вновь сформированной цене вертолета.

2. Лизинг новых вертолетов и оборудования. Другим важным направлением развития является освоение рынка поставок по лизингу новых вертолетов. Несмотря на то, что продвижение вперед сдерживается высокими ценами на готовую продукцию, но развитие этого направления необходимо, так как вертолетный парк подошел вплотную к границе своих возможностей и требует не только физического, но и «морального» обновления.

Таблица 5

Среднесписочный возраст парка вертолетов по типам

Тип вертолета	Срок службы, годы	Срок службы назначенный, лет
Ми-2	20,6	25 (индивидуально до 30)
Ми-6	29,3	33 (эксплуатация приостановлена в связи с катастрофой вертолета на Таймыре в июне 2002 г.)
Ми-8	21,8	30 (индивидуально до 35)
Ми-26	14,7	20 (индивидуально до 21)
Ми-10	29,0	30

Наиболее вероятными вариантами развития являются:

- замена легкого вертолета Ми-2 на принципиально новый, либо глубоко модернизированный старый вариант, а также расширение присутствия отечественных вертолетов на рынке машин легкого класса (проект «Ансат»);
- выпуск и освоение продаж совершенно нового Ми-38 и усовершенствованного Ка-226;
- удержание позиций на рынке за счет увеличения продаж модельного ряда Ми-8, Ми-17 и Ка-32;
- насыщение рынка усовершенствованными вертолетами Ми-26 в результате возросшего спроса на тяжелые машины.

Схема лизинга по новым воздушным судам дает столь же высокие результаты, как и в случае лизинга модернизированных машин. Единственной особенностью является то, что несколько увеличивается срок окупаемости проекта у лизингополучателя из-за возросшей стоимости вертолета, но и это не является существенной проблемой, так как по окончании ли-

зинга к нему в собственность переходит объект с большим ресурсом дальнейшей эксплуатации.

С другой стороны, при успешном взаимодействии лизингодателя, завода-изготовителя и авиакомпании возможен вариант, когда завод дает лизинговой компании товарный кредит с рассрочкой по оплате на сумму своей маржинальной прибыли в цене вертолета, а лизингополучатель обеспечивает авансовый платеж по договору лизинга в размере 15–30 %. Такой подход позволяет снизить объемы привлекаемого лизингодателем коммерческого финансирования до 40–60 % от стоимости ВС и сокращает тем самым сумму, уплаченных процентов, а, следовательно, уменьшается и объем лизинговых платежей, что является особо привлекательным для авиакомпаний. В то же время схема удобна банкам, так как минимизирует их риски, а для лизинговой компании повышаются возможности привлечения инвестиций в проект.

Стандартная схема проведения лизинговой сделки по новой технике, а также расчет эффективности лизинга и суммы лизинговых платежей приведены в приложениях 2А, 2В, 2С. Стоимость финансирования в этих расчетах составляет 11 % годовых, а срок кредитования 2 года.

3. Лизинг узлов и агрегатов. Еще одним важным условием по закреплению на рынке является предоставление в лизинг узлов и агрегатов, так как каждый конструктивный элемент в ВС имеет свои лимиты износа и требует замены через определенное время (см. табл. 6). При бурном развитии рынка компаниям потребуется доступный источник удовлетворения потребности в элементной базе вертолетов. Наиболее эффективным решением проблемы является лизинг дорогостоящих узлов и агрегатов, так как позволяет приобрести нужный узел или агрегат в кратчайшие сроки и с необременительными затратами. Схема лизинга модернизированных и новых узлов и агрегатов аналогична вышеприведенным схемам по финансовой аренде ВС.

4. Техническое обслуживание. Наряду с лизингом машин, узлов и агрегатов не менее значимым является обеспечение качественного технического сопровождения и обслуживания техники. Согласно табл. 6 около 15 узлов и агрегатов ВС требует постоянного контроля и своевременного продления ресурса эксплуатации. В связи с этим, лизингодатель при технической и консультационной поддержке эксплуатанта берет на себя обязанности по своевременному финансированию и проведению периодического ТО, поставки агрегатов по отказам, устранению трудоемких и сложных дефектов. Для этого в договоре лизинга могут быть предусмотрены дополнительные финансовые статьи, на основе которых в течение договора лизинга будет осуществляться резервирование необходимых финансовых ресурсов для поддержания техники в рабочем состоянии.

Таблица 6

Технико-экономические параметры вертолетов
и основных узлов и агрегатов

№ п/п	Наименование агрегата, тип или номер чертежа	Ресурс до продления		Максимально возможное продление		Шаг продления	Стоимость шага продления (долл.)	Примечания
		час.	лет	час.	лет			
1	Вертолет Ми-26Т	900	6	4 200	20	300 час., 1–1,5 года	100 000	т/о, лизинг
2	Двигатель Д-136	800	7	2 000	16	200 час., 1–2 года	44 000	т/о, лизинг
3	Главный редуктор ВР-26	600	8	1 500	15	200 час., 2 года	70 000	т/о, лизинг
4	ВСУ ТА-8В	500	10	1 000	15	100 час., 5 лет	8 000	т/о
5	Лопаст НВ 90-2901-000	1 000	8	18 000	14	200 час., 1 год	46 000	т/о
6	Рулевой винт 90-3901-000 сер. 3	900	8	1 500	14	200 час., 1 год	18 000	т/о
7	Лопаст РВ 90-3924-00	900	8	1 500	14	200 час., 1 год	18 000	т/о
8	Втулка НВ 90-1911-000 сер. 3	900	7	1 500	12	300, 150 час., 1 год	24 000	т/о
9	АП 90-1920-000	1 000	8	1 500	14	200, 150 час., 1 год	14 000	т/о
10	ХР 90-1517-00	1 000	8	1 800	15	200 час., 1–1,5 года	28 000	т/о
11	ПР 90-1515-000	1 000	8	1 800	15	200 час., 1–1,5 года	28 000	т/о
12	Хвостовой вал 90-1516-000	600	8	1 500	15	300, 150 час., 1 год	7 000	т/о
13	Вентилятор 90-6321-00	1 200	8	1 700	15	100, 200 час., 1 год	14 000	т/о
14	Вал привода вентиля- тора 90-6324-00	1 200	8	1 700	15	100, 200 час., 1 год	14 000	т/о
15	Гидроблок БГ-16, БГ-17	1 200	8	1 500	15	300 час., 1–2 года	12 000	т/о
16	КАУ-140	1 200	8	1 500	15	300 час., 1–2 года	12 000	т/о

Окончание таблицы 6

№ п/п	Наименование агрегата, тип или номер чертежа	Ресурс до продления		Максимально возможное продление		Шаг продления	Стоимость шага продления (долл.)	Примечания
		час.	лет	час.	лет			
1	Вертолет Ми-8Т(П)	1 500	5	3 000	10	500 час., 1–2 года		т/о, лизинг
2	Двигатель ТВ2-117А	1 500	12	2 000	15	250 час., 1 год	4 000	т/о, лизинг
3	Главный редуктор ВР-8А	1 500	12	2 000	15	250 час., 1 год	4 000	т/о, лизинг
4	Лопастей несущего винта 8АТ-2710-00	2 000	7	3 000	11	500 час., 1–1,3 года	2 000	т/о
5	Втулка несущего винта 8-1930-00	1 000	6	3 000	10	500 час., 1–1,5 года		т/о
	Виброгаситель 8АТ-1250-00	3 000	7	4 000	11	500 час., 1–1,5 года		т/о
7	Автомат перекося 8-1940-000	1 500	8	3 000	10	500 час., 1–1,5 года		т/о
8	Промежуточный редуктор 8А-1515-000	3 000	10	4 500	15	500 час., 1–1,5 года		т/о
9	Хвостовой редуктор 246-1517-000	3 000	10	4 500	15	500 час., 1–1,5 года		т/о
10	Хвостовой вал 8А-1516-000	3 000	10	4 500	15	500 час., 1–1,5 года		т/о
11	Вентилятор 8А-6311-00	1 500	8	3 000	9	500 час., 1–1,5 года		т/о
12	Карданный вал привода вентилятора 8А-6314-00	1 500	8	3 000	9	500 час., 1–1,5 года		т/о
13	Втулка рулевого винта 8-3904-000, сер. 03,04,05,06	1 000	7	2 000	10	500 час., 1–1,5 года		т/о
14	Лопастей РВ 8-3922-00	1 000	7	2 000	10	500 час., 1–1,5 года		т/о

5. Роль государства. В связи с тем, что данный проект не только высокую коммерческую, но и общественную эффективность, государство должно обеспечить поддержку авиаперевозчиков по приобретению в лизинг отечественной вертолетной техники через органы законодательной и

исполнительной власти страны. Государственная программа предусматривает механизмы аналогичные тем, по которым действуют ОАО «Финансовая лизинговая компания» и компания «Ильюшин Финанс Ко.».

6. Инновационные направления. В будущем, чтобы избежать сложной системы взаимосвязей между КБ, серийными заводами, поставщиками основных агрегатов и другими агентами, наиболее перспективным направлением развития рынка будет предоставление в лизинг не вертолета как такового, а его летных часов. То есть лизинговые платежи будут представлять собой фиксированную месячную базовую ставку плюс платежи, основанные на летных часах, за оборудование, техобслуживание и поддержку.

Данная схема является наиболее привлекательной для авиакомпаний, так как позволяет выстроить оптимально финансовые потоки, равномерно распределить загруженность парка авиатехники и привлечь для выполнения обязательств по контрактам нужное число машин.

Резюмируя все вышесказанное нужно отметить, что развитие авиализинга является не только задачей, стоящей перед лизинговыми компаниями, это процесс взаимного сотрудничества заводов-изготовителей, финансирующих организаций, лизингодателей, эксплуатантов, а также служб и компаний по поддержанию в летной годности авиационной техники, поэтому от степени интеграции их сотрудничества целиком и полностью зависит успех наполнения инвестиционного потока в данную отрасль экономики государства.

Выгода данной схемы взаимодействия безусловна:

1. Для производителей вертолетной техники — это расширение сбыта продукции, получение средств для внедрения новых проектов и возможность для более полного охвата рынка и повышение конкурентоспособности с иностранными производителями вертолетной техники.
2. Для банков — вложение средств в динамично развивающуюся и стратегически значимую отрасль экономики.
3. Для лизинговой компании — увеличение рентабельности деятельности.
4. Для авиакомпаний — реальная возможность пополнить и обновить свой парк машин и, как следствие, улучшить качество и объемы обслуживания и выиграть конкурентную борьбу на рынке, в том числе:
 - При применении схемы лизинга права собственности на имущество отделяются от бизнеса — это дополнительный механизм защиты собственности.
 - Вследствие применения механизма ускоренной амортизации увеличивается скорость оборачиваемости средств, а также скорость безналогового накопления средств на новые инвестиции.

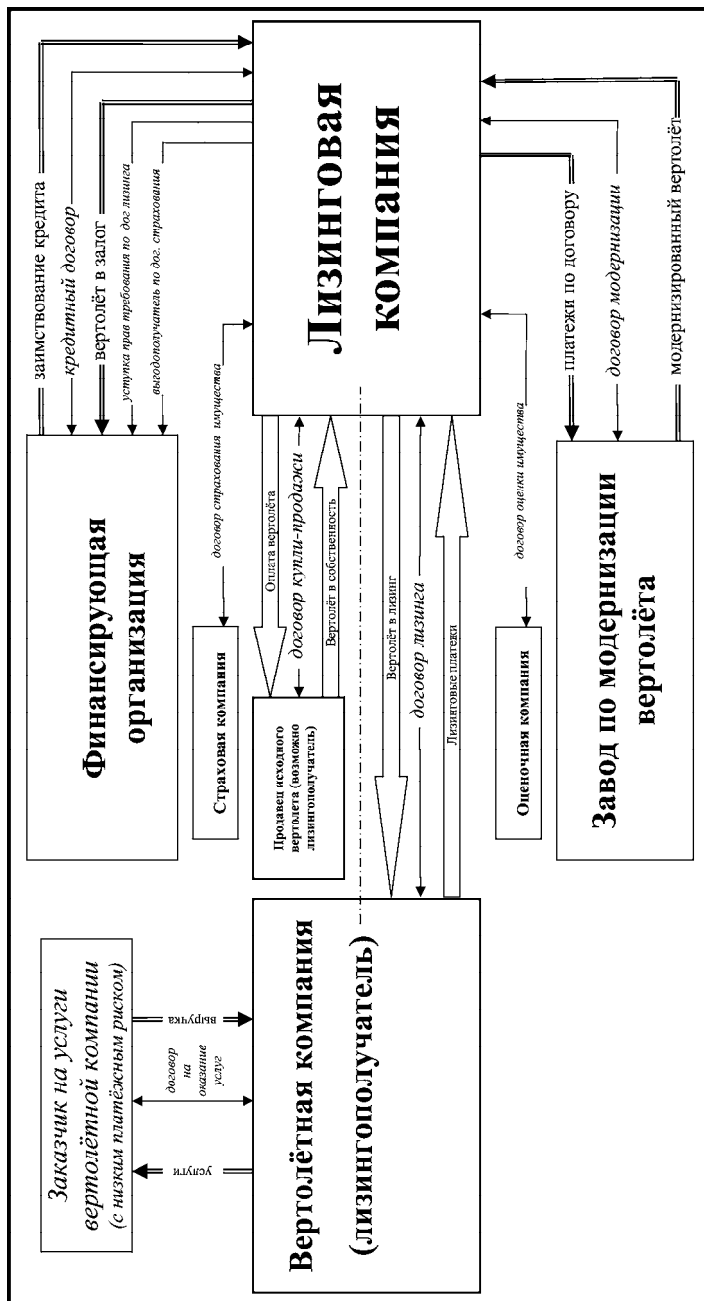
- Экономия по налогу на прибыль при использовании лизинга составляет 15–20 % от стоимости имущества.
- Для организаций, в которых нуждается ВС в течении срока эксплуатации, — дополнительные объемы работы на длительный срок.

Источники в Интернете

1. <http://www.avia.ru>
2. <http://www.oboronprom.com>
3. <http://www.natrans.ru/art-text.asp?artnum=775>
4. <http://www.ncplg.ru/news.html>
5. <http://raexpert.ru/researches/avia/>
6. <http://vertolet.e-web.ru/>
7. <http://www.ato.ru/>

Приложение 1А

Модернизация и лизинг вертолётов (узлов и аппаратов для вертолётной техники)



Приложение 1В

Расчет эффективности лизинга:

Вертолет Ми-8 (модернизированный).

Исходные данные

USD

Стоимость оборудования	847 458
НДС	152 542
ИТОГО с НДС	1 000 000

Ставка дисконтирования	12,00 %
------------------------	---------

Расходы	Лизингодатель		Предприятие	
	Кредит	Лизинг	Кредит	Лизинг
Лизинговые платежи		1 127 354		
Стоимость оборудования	847 458		847 458	
Стоимость финансирования	80 000		80 000	
Страхование	87 521		87 521	
Дополнительные расходы по проведению сделки, в том числе:	95 426		100 383	
Затраты на конвертацию валюты	31 200		31 200	
Потери на НДС, за счет рублевого учета	15 907		15 254	
Налог на имущество	31 375		53 929	
Налог на прибыль	16 944			
Комиссия Лизинговой Компании	16 949			
ИТОГО:	1 127 354	1 127 354	1 115 362	
Экономия по налогу на прибыль			-270 565	-123 746
За счет лизинговых платежей			-270 565	
За счет амортизационных отчислений				-70 598
За счет налога на имущество				-12 943
За счет страхования				-21 005
За счет стоимости финансирования				-19 200
Итого расходы по сделке с учетом экономии по налогу на прибыль			856 789	991 616
Дисконтированные расходы		739 434		894 931

Итого выгодность (Экономия чистой прибыли предприятия):	134 827
Эффективность лизинга в процентах от стоимости оборудования	16 %

Итого эффективность с учетом дисконтирования:	155 497
Эффективность лизинга в процентах от стоимости оборудования	18,3 %

Приложение 1С

Структура проведения сделки по оборудованию:

Вертолет Ми-8 (модернизированный).

Исходные данные

USD

Амортизационная группа	VI
Срок амортизации, лет	10,00
Срок полезного использования при лизинге, лет	3,36
Норма амортизации у лизингодателя	29,75 %
Срок лизинга, кв.	14,00
Срок кредита, кв.	6,00
Ставка налога на имущество	2,20 %
Ставка налога на прибыль	24,00 %
Ставка страхования оборудования	4,00 %
Среднегодовое удорожание оборудования	9,83 %

Примерный график проведения сделки

Период	Вид операции
апрель 2006 г.	Подписание договора купли-продажи исходного вертолета
апрель 2006 г. – октябрь 2006 г.	Модернизация вертолета
сентябрь 2006 г.	Монтаж, ввод в эксплуатацию, постановка оборудования на баланс
октябрь 2006 г.	Начало лизинговых платежей
январь 2010 г.	Окончание лизинговых платежей

Примерный график расчетов по договору лизинга

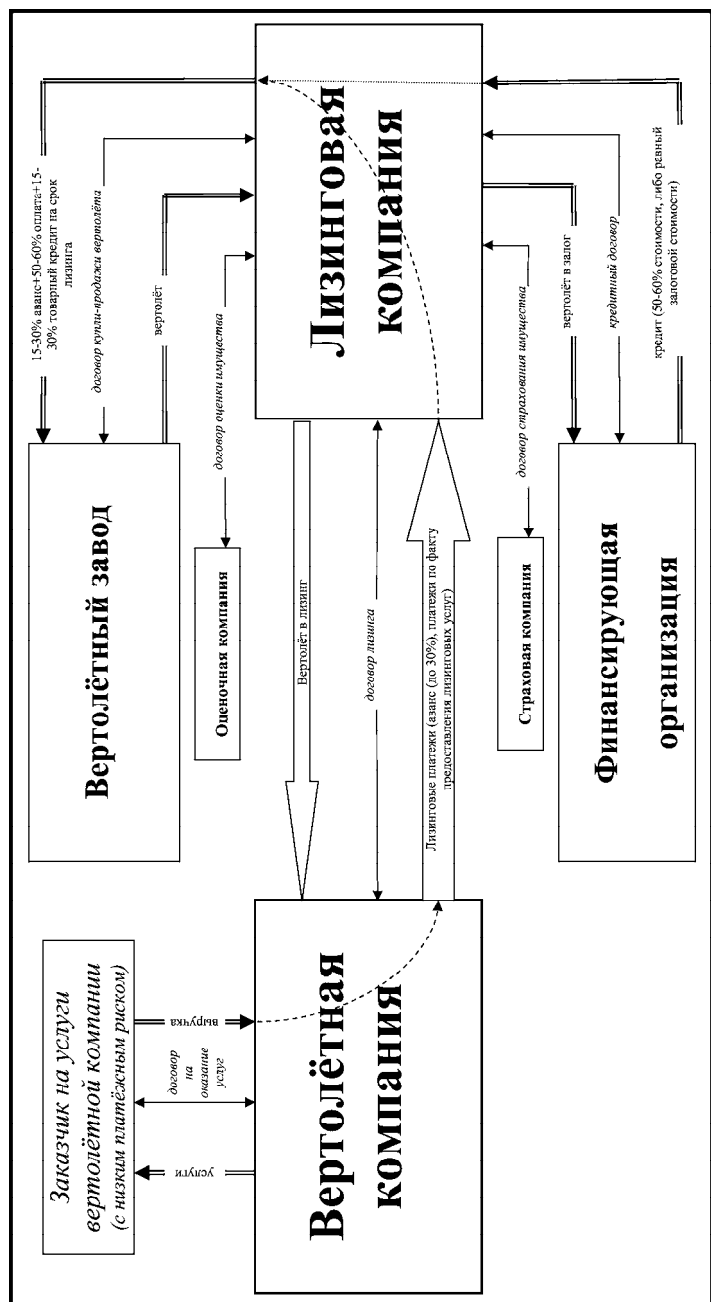
Стоимость оборудования без НДС			847 458	USD
	Ставка			
ИТОГО без НДС			847 458	USD
НДС	18,00 %		152 542	USD
ИТОГО с НДС			1 000 000	USD

Сумма договора лизинга с НДС	1 330 278	USD
в том числе НДС	202 924	USD

Дата	График уплаты регулярных платежей по договору лизинга			Период	График начисления платежей по договору лизинга		
	Уплата регулярных платежей по договору лизинга, USD	НДС, USD	Уплата регулярных платежей по договору лизинга с НДС, USD		Начисление платежей по договору лизинга, USD	НДС, USD	Начисление платежей по договору лизинга с НДС, USD
апр 06	18 708,17	3 367,47	22 075,64	апр 06	0,00	0,00	0,00
июл 06	36 272,14	6 528,99	42 801,12	июл 06	0,00	0,00	0,00
окт 06	218 235,19	39 282,34	257 517,53	окт 06	177 219,50	31 899,51	209 119,01
январь 07	196 165,65	35 309,82	231 475,46	январь 07	91 965,65	16 553,82	108 519,46
апр 07	192 221,24	34 599,82	226 821,07	апр 07	87 421,24	15 735,82	103 157,07
июл 07	214 673,67	38 641,26	253 314,93	июл 07	111 373,67	20 047,26	131 420,93
окт 07	213 036,55	38 346,58	251 383,13	окт 07	74 036,55	13 326,58	87 363,13
январь 08	3 441,38	619,45	4 060,83	январь 08	68 228,38	12 281,11	80 509,49
апр 08	3 080,70	554,53	3 635,22	апр 08	67 867,70	12 216,19	80 083,88
июл 08	19 572,49	3 523,05	23 095,53	июл 08	84 359,49	15 184,71	99 544,19
окт 08	2 359,32	424,68	2 784,00	окт 08	67 146,32	12 086,34	79 232,66
январь 09	1 998,63	359,75	2 358,39	январь 09	66 785,63	12 021,41	78 807,05
апр 09	1 637,95	294,83	1 932,78	апр 09	66 424,95	11 956,49	78 381,44
июл 09	4 630,56	833,50	5 464,06	июл 09	69 417,56	12 495,16	81 912,72
окт 09	916,57	164,98	1 081,55	окт 09	65 703,57	11 826,64	77 530,21
январь 10	403,73	72,67	476,40	январь 10	29 403,73	5 292,67	34 696,40
Итого	1 127 353,92	202 923,71	1 330 277,63	Итого	1 127 353,92	202 923,71	1 330 277,63

Приложение 2А

Лизинг нового вертолѐта (новых узлов и агрегатов для вертолѐтной техники)



Приложение 2В

Расчет эффективности лизинга:

Вертолет Ми-8 (новый)

Исходные данные	USD
Стоимость оборудования	3 813 559
НДС	686 441
ИТОГО с НДС	4 500 000

Ставка дисконтирования	12,00 %
------------------------	---------

Расходы	Лизингодатель		Предприятие	
	Кредит	Лизинг	Кредит	Кредит
Лизинговые платежи		5 063 809		
Стоимость оборудования	3 813 559		3 813 559	
Стоимость финансирования	368 962		368 962	
Страхование	393 843		393 843	
Дополнительные расходы по проведению сделки, в том числе:	411 174		439 847	
Затраты на конвертацию валюты	128 522		128 522	
Потери на НДС, за счет рублевого учета	68 644		68 644	
Налог на имущество	141 188		242 681	
Налог на прибыль	72 820			
Комиссия Лизинговой Компании	76 271			
ИТОГО:	5 063 809	5 063 809	5 016 211	
Экономия по налогу на прибыль			-1 215 314	-559 008
За счет лизинговых платежей			-1 215 314	
За счет амортизационных отчислений				-317 692
За счет налога на имущество				-58 243
За счет страхования				-94 522
За счет стоимости финансирования				-88 551
Итого расходы по сделке с учетом экономии по налогу на прибыль			3 848 495	4 457 203
Дисконтированные расходы			3 319 313	4 008 594

Итого выгодность (Экономия чистой прибыли предприятия):	608 708
Эффективность лизинга в процентах от стоимости оборудования	16 %

Итого эффективность с учетом дисконтирования:	689 281
Эффективность лизинга в процентах от стоимости оборудования	18,1 %

Приложение 2С

Структура проведения сделки по оборудованию:

Вертолет Ми-8 (новый)

Исходные данные

USD

Амортизационная группа	VI
Срок амортизации, лет	10,00
Срок полезного использования при лизинге, лет	3,36
Норма амортизации у лизингодателя	29,75 %
Срок лизинга, кв.	14,00
Срок кредита, кв.	8,00
Ставка налога на имущество	2,20 %
Ставка налога на прибыль	24,00 %
Ставка страхования оборудования	4,00 %
Среднегодовое удорожание оборудования	9,75 %

Примерный график проведения сделки

Период	Вид операции
апрель 2006 г.	Подписание договора купли-продажи нового вертолета
май 2006 г.	Оплата оборудования
июнь 2006 г.	Монтаж, ввод в эксплуатацию, постановка оборудования на баланс
июль 2006 г.	Начало лизинговых платежей
октябрь 2009 г.	Окончание лизинговых платежей

Примерный график расчетов по договору лизинга

Стоимость оборудования без НДС			3 813 559	USD
	Ставка			
ИТОГО без НДС			3 813 559	USD
НДС	18,00 %		686 441	USD
ИТОГО с НДС			4 500 000	USD

Сумма договора лизинга с НДС	5 975 295	USD
в том числе НДС	911 486	USD

Дата	График уплаты регулярных платежей по договору лизинга			Период	График начисления платежей по договору лизинга		
	Уплата регулярных платежей по договору лизинга, USD	НДС, USD	Уплата регулярных платежей по договору лизинга с НДС, USD		Начисление платежей по договору лизинга, USD	НДС, USD	Начисление платежей по договору лизинга с НДС, USD
апр 06	571 614,84	102 890,67	674 505,51	апр 06	0,00	0,00	0,00
июл 06	548 673,71	98 761,27	647 434,97	июл 06	678 488,55	122 127,94	800 616,49
окт 06	538 333,48	96 900,03	635 233,51	окт 06	398 333,48	71 700,03	470 033,51
январь 07	527 619,86	94 971,57	622 591,43	январь 07	385 619,86	69 411,57	455 031,43
апр 07	628 799,73	113 183,95	741 983,68	апр 07	502 299,73	90 413,95	592 713,68
июл 07	506 454,80	91 161,86	597 616,67	июл 07	361 354,80	65 043,86	426 398,67
окт 07	496 406,65	89 353,20	585 759,85	окт 07	348 906,65	62 803,20	411 709,85
январь 08	560 821,62	100 947,89	661 769,51	январь 08	325 321,62	58 557,89	383 879,51
апр 08	623 014,60	112 142,63	735 157,23	апр 08	386 014,60	69 482,63	455 497,23
июл 08	12 507,93	2 251,43	14 759,36	июл 08	310 187,93	55 833,83	366 021,76
окт 08	10 900,99	1 962,18	12 863,17	окт 08	308 580,99	55 544,58	364 125,57
январь 09	9 294,06	1 672,93	10 966,99	январь 09	306 974,06	55 255,33	362 229,39
апр 09	22 626,75	4 072,82	26 699,57	апр 09	320 306,75	57 655,22	377 961,97
июл 09	6 080,19	1 094,43	7 174,62	июл 09	303 760,19	54 676,83	358 437,02
окт 09	660,23	118,84	779,07	окт 09	127 660,23	22 978,84	150 639,07
Итого	5 063 809,43	911 485,70	5 975 295,13	Итого	5 063 809,43	911 485,70	5 975 295,13