

«Мы стремимся быть ближе к целевым клиентам и диверсифицировать географию заимствований»



ДОЧЕРНЕЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ РОССИЙСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ (ГТЛК) — GTLK EUROPE, ЗАРЕГИСТРИРОВАННОЕ В ИРЛАНДИИ, НАЧАЛО РАБОТУ С ЕВРОПЕЙСКИМИ КЛИЕНТАМИ И УЖЕ ЗАПОЛУЧИЛО КРУПНОГО БРИТАНСКОГО ПЕРЕВОЗЧИКА — EASYJET. НЕДАВНО БЫЛО ОБЪЯВЛЕНО О ПЛАНАХ ПО ВЫХОДУ НА ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ АВИАЦИОННЫХ РЫНКОВ — АЗИАТСКИЙ — ЧЕРЕЗ ВНОВЬ СОЗДАННУЮ GTLK ASIA. КОРРЕСПОНДЕНТ «АВИАТРАНСПОРТНОГО ОБОЗРЕНИЯ» ПООБЩАЛСЯ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ GTLK EUROPE РОМАНОМ ЛЯДОВЫМ ПО ПОВОДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ.

АТО: Роман Борисович, хотелось бы обсудить международную деятельность ГТЛК. Как развивается GTLK Europe, зарегистрированная в 2012 г.?

Р. Л.: GTLK Europe работает самым активным образом уже шесть лет. Ее офис находится в Дублине, мировой столице лизинга. 90% портфеля — это авиация, 10% — корабли. Авиационный портфель GTLK Europe в цифровом выражении составляет 2,2 млрд долл. США. Из них почти 60% ВС — это Airbus, около 40% Boeing и немного машин Embraer.

80% портфеля компании — это группа «Аэрофлот». Изначально GTLK Europe и была создана для того, чтобы «отпарковать» самолеты и сдавать их в лизинг

«Аэрофлоту»: одно из основных условий для лизингодателей у российской группы заключается в том, что самолеты должны быть зарегистрированы либо на Бермудах, либо в Ирландии. Если посмотреть весь парк «Аэрофлота», то их Airbus и Boeing зарегистрированы в этих юрисдикциях.

Впоследствии, два года назад, GTLK Europe начала заниматься поиском европейских клиентов. И на сегодня у нас есть европейские клиенты, в том числе компания EasyJet — один из крупнейших британских перевозчиков, компания с мировым именем. В прошлом году мы участвовали в независимом тендере этого оператора и выиграли его, поставив им в этом году шесть

бортов. Кроме того, среди наших клиентов есть болгарская авиакомпания Bulgarian Eagle, немецкая Germania и несколько авиакомпаний из Прибалтики.

АТО: Вы также выходите на азиатский рынок, зарегистрировав недавно компанию GTLK Asia. С какой целью предпринят этот шаг?

Р. Л.: GTLK Asia была создана для того, чтобы выходить на клиентов в азиатском регионе и привлекать финансовые средства на рынке капитала в Азии. В 2016–2017 гг. GTLK Europe разместила два выпуска еврооблигаций на общую сумму 1 млрд долл. США сроком обращения 5 и 7 лет соответственно. И по первому, и по второму выпуску была существенная переподписка; по последнему выпуску наш купон составил 5,1%. Большую часть евробонда выкупили европейские, азиатские и американские инвесторы; доля российских инвесторов не превысила 25%. И мы хотели бы выйти на азиатский рынок, диверсифицировать нашу деятельность, чтобы впоследствии выпускать облигации на Гонконгской фондовой бирже, которая является одним из финансовых центров в АТР.

Долго думали, где разместить офис — в Сингапуре или в Гонконге. Выбор был сделан в пользу Гонконга в связи с введением там нового налогового режима для лизингодателей, а также из-за близости к источникам финансирования: основные китайские банки, кредитующие лизинг, имеют офисы там.

По условиям для лизинговых компаний гонконгский налоговый режим пока на втором месте после ирландского. Ирландия уже признана хабом лизингового бизнеса в мире — все крупные компании зарегистрированы там, в том числе и с китайским или американским происхождением. Но мы стремимся быть ближе

к целевым клиентам и диверсифицировать географию заимствований. Тем более что одни из основных инвесторов на сегодня в авиационной отрасли — это азиатские государственные банки и их дочерние лизинговые компании (ICBC и др.). Они будут нашими основными партнерами на азиатском направлении.

АТО: Какие еще планы у GTLK по международному присутствию?

Р. Л.: Продолжая историю с мировой диверсификацией, с выходом на глобальные рынки не только в поиске клиентов, но и в поиске финансирования под наши проекты в России и за рубежом, мы делаем новый шаг — это регистрация дочерней структуры в Дубае. Регистрация компании находится на последней стадии и завершится в октябре.

В Дубае у нас абсолютно такая же стратегия, которую мы выбрали для Дублина и для Гонконга. Логика такая: мы построили успешную европейскую платформу, которая показывает неплохие результаты и является существенной частью общего портфеля группы GTLK. Она представляет собой лизинговую платформу, которая может быть использована для продвижения российской продукции — гражданских вертолетов и самолетов — на международные рынки и готова делать это уже сегодня. Азиатская и дубайская платформы будут готовы к работе по продвижению российского экспорта, думаю, в следующем году. То есть мы работаем в нескольких направлениях: с одной стороны, это западная техника, то есть Boeing, Airbus, Bombardier, с другой — активная работа с Российским экспортным центром и российскими производителями, для того чтобы помогать продвигать их продукцию на международные рынки.



Количество экземпляров _____
 Ф. И. О. _____
 Должность _____ Организация _____
 Адрес для доставки _____

Телефон _____
 Факс _____

Отправьте заполненную заявку
по e-mail: subscribe@ato.ru
 или по почте на адрес редакции.

Стоимость «Ежегодника АТО – 2018» (включая НДС и почтовую доставку)

	Россия	Другие страны	PDF-версия
Стоимость 1 экземпляра	1700 руб.	2000 руб.	1700 руб.

АТО: Верно ли, что российской техники в портфеле GTLK Europe пока нет?

Р. Л.: У нас есть предварительное соглашение с индийской компанией по двум вертолетам, которые находятся в стадии производства. Компания даже разместила депозит — это высокий уровень обязательств. Поставка планируется в июне следующего года.

АТО: Речь идет о Ми-171А2?

Р. Л.: Да, он сейчас проходит сертификацию в Индии. Пока этот процесс не завершен, мы не можем полноценно заключить контракт. Также очень активно общались с Interjet и CityJet на предмет того, чтобы поставить SSJ 100. Изучили их как клиентов с точки зрения финансовых показателей, рисков и т. д. Но, к сожалению, эти авиакомпании не имеют планов по расширению парка SSJ 100 в ближайшей перспективе.

АТО: Какие планы у GTLK Europe по портфелю на этот и следующий годы?

Р. Л.: С начала года объем нового бизнеса GTLK Europe превысил 550 млн долл. США. В следующем году у нас тоже планируется рост. Если конкретизировать по бортам, то наши целевые показатели: 80% — узкий фюзеляж, 20% — широкий фюзеляж Airbus, Boeing и Bombardier (включая Airbus A220). В целом стратегическая цель, которую мы поставили по GTLK Europe еще в прошлом году, — это портфель в 5 млрд долл. за три года. Продолжим активную работу и с «Аэрофлотом». И я думаю, что примерное распределение будет следующим: 50% из данного объема —

ном новые самолеты для группы «Аэрофлот». В Европе работать с компаниями первого уровня значительно сложнее. Новые самолеты для таких игроков, как Lufthansa или Emirates, поставляют в основном лизинговые гиганты, например AerCap, портфель которых — десятки миллиардов долларов США. Из-за значительно большего масштаба бизнеса заемное финансирование для них намного дешевле. Поэтому за рубежом мы на сегодня таргетируем не новые (это в перспективе), а так называемые самолеты midlife (середина первого лизинга) возрастом 5–10 лет. Это связано с тем, что чем старше самолет, тем стоимость денег значит меньше. И на первый план выходит умение правильно управлять активом — технический менеджмент, правильное управление рисками, техникой и т. д. Чем лучше технический менеджмент, тем ниже расходы на обслуживание самолета, плановые ремонты, тем, соответственно, более интересные предложения можно сделать клиентам: суммируя, в России — новые для авиакомпаний первого уровня, в Европе — midlife для перевозчиков первого-второго уровня, таких как EasyJet.

АТО: А какая именно была сделка с EasyJet?

Р. Л.: Мы купили шесть бортов у банка Santander, которые уже были в лизинге у EasyJet. Они провели для этого стандартный европейский тендер в три этапа. Мы прошли через их совет директоров, который утвердил GTLK Europe в качестве лизингодателя. Благодаря этой сделке мы поняли, что можем конкурировать с нашими западными и восточными коллегами, это придало уверенности. С EasyJet у нас вообще очень хороший контакт — в этом и следующем году планируем заключить с ними новые сделки.

Мы действительно целимся в компании первого уровня, чтобы доказать, что работаем по высоким международным стандартам. Чем больше клиентов таким образом привлечем, тем выше вероятность, что наши лизинговые платформы в дальнейшем смогут успешно продвигать российскую авиационную технику. Например, МС-21.

АТО: И завершающий вопрос: каковы особенности привлечения финансирования для сделок?

Р. Л.: Касательно портфеля GTLK Europe в 2,2 млрд долл. США — чуть меньше половины профинансировано за счет европейских облигаций, которые котируются на Ирландской фондовой бирже (еврооблигации в долларах — 1 млрд), а остальные 1,2 млрд долл. США — это кредиты материнской компании ГТЛК. То есть у нас все проекты были профинансированы из собственных средств. И сейчас есть большой потенциал рефинансировать часть из того, что мы профинансировали собственными деньгами и облигациями: самолеты сдать в залог, а деньги направить на развитие. Срок облигаций у нас 5–7 лет, а лизинг, например, с «Аэрофлотом» — на 12 лет. Поэтому на сегодня GTLK Europe может предложить банкам взять активы в залог и выдать нам под них кредит на весь срок лизинга. Это мы сейчас и делаем, для того чтобы уравновесить сроки привлечения средств и сроки лизинга по проектам.

АТО

Татьяна Володина



В ЧИСЛЕ ЕВРОПЕЙСКИХ КЛИЕНТОВ GTLK EUROPE — АВИАКОМПАНИЯ EASYJET, ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ ЕВРОПЫ

Александр Фабригер / Transport-Photo.com

это «Аэрофлот», а вторые 50% — это иностранная доля прироста за счет Европы и Азии.

АТО: А планы по портфелю у GTLK Asia?

Р. Л.: За три года — 1,5 млрд долл., то есть прирост на уровне 500 млн долл. ежегодно. Это примерно 40 самолетов или чуть меньше в зависимости от возраста ВС.

АТО: Какая бизнес-модель у международного бизнеса ГТЛК в целом?

Р. Л.: У нас есть четкое понимание нашего рынка за рубежом и в России. В России мы таргетируем в основ-