

Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК) активно участвует в продвижении на рынок российской авиатехники. О том, как развиваются основные программы лизинга воздушных судов, изданию Show Observer рассказал генеральный директор ГТЛК Сергей Храмагин.

— Сергей Николаевич, как развивается приоритетный для ГТЛК проект — программа развития аренды российских региональных самолетов SSJ 100?

— В первую очередь хотел бы сказать, что за два года нам удалось сформировать рынок аренды SSJ 100 как таковой. Эксплуатанты «прочувствовали» этот самолет, его летно-технические характеристики, экономическую эффективность. Продвигается вперед решение вопросов, связанных с постпродажным обслуживанием. Сейчас уже мы видим конкуренцию среди лизинговых компаний за SSJ 100. И можно без ложной скромности сказать, что большую роль в этом сыграла ГТЛК. Также недавно наш партнер по проекту SSJ 100 — Газпромбанк объявил об успешном завершении синдикации кредита для ГТЛК в размере 30 млрд руб. на финансирование программы. Помимо организатора кредита, Газпромбанка, в синдикат кредиторов вошли Всероссийский банк развития регионов (ВБРР), Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) и Московский кредитный банк (МКБ) в качестве соорганизаторов, «Банк Интеза» и «Банк Китая» в качестве участников. То есть впервые в продвижение российского самолета инвестируют иностранцы, это уникальный кейс. Кстати, на международном авиасалоне МАКС-2017 мы планируем анонсировать подписание соглашения на увеличение кредитного лимита еще более чем на 13 млрд руб. Инвесторы видят в этом проекте большой потенциал.

— Вы сказали о том, что решаются вопросы с постпродажным обслуживанием SSJ 100. Как именно это осуществляется?

— Техобслуживание не является основным бизнесом для ГТЛК, однако для нас важно, чтобы самолеты не простаивали из-за отсутствия запчастей. Это напрямую влияет на платежеспособность наших клиентов и на репутацию самолета в целом. Мы тесно взаимодействуем с эксплуатантами SSJ 100, понимаем их потребности и именно поэтому активно работаем в направлении развития постпродажного обслуживания. На авиасалоне в Ле-Бурже, состоявшемся в июне, наша дочерняя



Сергей ХРАМАГИН

генеральный
директор ГТЛК

компания GTLK Europe подписала соглашение о сотрудничестве по постпродажному обслуживанию SSJ 100 с OEM Services, в составе акционеров которого есть поставщики основных подсистем для SSJ 100 — Liebherr, Thales и Zodiac Aerospace. Соглашение предусматривает открытие склада запчастей, который будет обеспечивать потребности европейских эксплуатантов SSJ 100. При этом ГТЛК профинансирует создание склада, а OEM Services возьмет на себя управление объектом. В свою очередь, развитие постпродажного обслуживания сможет помочь в продвижении SSJ 100 на экспорт. Это отдельная важнейшая задача! Авиарынок сейчас крайне конкурентный. И, к сожалению, мы не видим, чтобы за российскими самолетами выстраивалась очередь. До сих пор ни у одного ведущего иностранного лизингодателя нет в каталоге российского самолета. Мы надеемся, что дальнейшая государственная поддержка программы будет направлена именно на развитие экспортного потенциала SSJ 100.

— Недавно Госдума в третьем чтении приняла поправки к федеральному бюджету, которые предусматривают докапитализацию

ГТЛК на 5,3 млрд руб. На что конкретно пойдут выделенные бюджетные средства?

— ГТЛК будет докапитализирована в целях пополнения парка воздушных судов российских авиакомпаний, развития рынка малой авиации и повышения уровня транспортной доступности в регионах, а также развития рынка продукции отечественного авиастроения. 4,3 млрд руб. будет направлено на приобретение 30 вертолетов — 25 Ми-8 и 5 «Ансат» — производства «Вертолетов России», а 1 млрд руб. — на приобретение 5 самолетов L410 производства Уральского завода гражданской авиации. Дополнительно на развитие этих программ мы привлечем более 7 млрд руб. из внебюджетных источников.

— Будет ли ГТЛК развивать вертолетную программу и программу L-410 по аналогии с SSJ 100?

— Да. И в программе локализации производства L410, и в программе развития лизинга вертолетов для санитарной авиации будет использован тот же механизм, что и в случае развития аренды SSJ 100. Государственное плечо позволяет авансировать поставки воздушных судов, а затем для развития и финансирования этих проектов ГТЛК привлекает внебюджетные средства. Более того, полученные лизинговые платежи от клиентов снова реинвестируются в программы. Таким образом, на каждый бюджетный рубль ГТЛК привлекает до 3 руб. внебюджетных инвестиций. И хотя ваш журнал концентрируется на авиационной тематике, не могу не заметить, что механизм ГТЛК позволяет создавать мультипликативный эффект для развития всех направлений транспортного машиностроения России. Важно, что все три программы развития лизинга отечественных воздуш-

**«Впервые
в продвижение
российского
самолета
инвестируют
иностранцы»**

ных средств, которые ГТЛК реализует с государственной поддержкой — SSJ 100, L-410 и вертолеты, — были пролонгированы на второй этап. Это говорит о том, что мы движемся в правильном направлении, что программы ГТЛК эффективны. ■

Татьяна Володина

Полная версия интервью опубликована на сайте АТО.ru