

Вестник ГТЛК

Приложение к информационно–аналитической газете «Транспорт России»

15 лет на службе отрасли

ГТЛК: исторические вехи компании

ЮБИЛЕЙ

В этом году Государственной транспортной лизинговой компании исполняется 15 лет. За прошедшие годы ГТЛК прошла долгий путь от небольшой узкоспециализированной компании до одного из самых крупных игроков лизингового рынка Российской Федерации. Круглая дата – отличный повод вспомнить основные исторические вехи компании, коих было немало.

Путь ГТЛК начался 19 ноября 2001 года. В тот день по инициативе и при непосредственном участии ФУП «Главный центр планирования и регулирования потоков воздушного движения» было создано ЗАО «Лизинговая компания гражданской авиации». Новая компания занималась поставками в лизинг технических средств для обеспечения авиационной безопасности аэропортов. С 2005 года Лизинговая компания гражданской авиации стала работать в сфере дорожного хозяйства и автомобильного транспорта.

17 января 2006 года согласно распоряжению Федерального агентства по управлению федеральным имуществом № 57–р компания была преобразована в открытое акционерное общество «Государственная транспортная лизинговая компания».

Бурный рост компании начался в 2009 году. Этот год ознаменовался для ГТЛК серьезными переменами. В начале февраля Правительство РФ своим постановлением передало Министерству транспорта РФ полномочия по осуществлению прав акционера. Кроме того, в этом же году в рамках

антикризисных мер для реализации лизинговых программ в области модернизации транспортной инфраструктуры и дорожного хозяйства Правительством РФ было выделено 10 млрд руб. в уставный капитал ГТЛК. С этого времени компания начала реализовывать программы лизинга с государственным участием.

В 2010 году были определены стратегические цели развития компании и расширена линейка лизинговых программ в новых сегментах рынка лизинга (дорожное хозяйство, железнодорожный, речной и морской транспорт, авиационная техника и аэропортовое оборудование). ГТЛК продолжала осуществлять активную поддержку отечественных производителей в рамках программы антикризисных мер Правительства РФ. Дальнейшее развитие получили коммерческие лизинговые программы с привлечением заемных средств.

В 2011 году компания начала претворять в жизнь поставленные стратегические цели. Активное развитие получил лизинг с привлеченным финансированием. К этому времени у ГТЛК были сформированы партнерские отношения с ведущими российскими банками. Коммерческие программы позволили компании диверсифицировать и значительно увеличить свой портфель. В 2011 году ГТЛК вошла в ТОП-5 компаний лизингового рынка России и была признана рейтинговым агентством «Эксперт РА» самой быстрорастущей компанией. Она заняла лидирующие позиции в сегментах лизинга транспорта. К концу

2011 года ГТЛК успешно завершила реализацию антикризисных мер Правительства РФ в дорожно–строительной отрасли. Также к этому моменту наметились новые направления деятельности, определившие вектор развития компании на ближайшие годы. Ими стали региональная авиация и железнодорожный транспорт. Здесь важно отметить, что на тот момент ГТЛК являлась первой лизинговой компанией, которая всерьез занялась малой авиацией. До этого времени лизинговые компании не обращали внимания на данный сектор транспортной отрасли, ограничиваясь поставкой магистральных воздушных судов.

За 2012 год компания в два раза увеличила лизинговый портфель, который достиг 90 млрд руб. ГТЛК активно развивает авиационное и железнодорожное направления.

В начале 2013 года ГТЛК провела дебютный выпуск облигаций объемом 5 млрд руб. Одним из ключевых направлений бизнеса стал сегмент региональной авиации. Параллельно с этим началась реализация программы лизинга грузовой и коммунальной техники на газомоторном топливе. Кроме того, компания начала работу в сфере лизинга водного транспорта – была заключена первая сделка по передаче 10 сухогрузов. За год объем лизингового портфеля компании вырос в 1,5 раза, а объем нового бизнеса – на 25%.

В 2014 году ГТЛК продолжила расширять круг реализуемых проектов, направленных на развитие транспортной отрасли России.

В соответствии с распоряжением Правительства РФ началась реализация программы развития пассажирского транспорта на газомоторном топливе. Тогда же состоялся выход ГТЛК на азиатские рынки финансирования. Компания привлекла в Китае кредит на 800 млн долл., что стало важным прецедентом для всего российского лизингового рынка.

В 2015 году компания вступила в новый этап развития. В частности, началась работа над еще одним крупнейшим проектом, имеющим федеральное значение. Это программа оперативного лизинга российских самолетов «Сухой Суперджет 100». Менее чем за год реализации проекта заключены соглашения о поставке более 100 воздушных судов ряду отечественных региональных перевозчиков. С целью реализации проекта была проведена докапитализация компании на 30 млрд руб. В конце 2015 года ГТЛК заняла первое место среди лизинговых компаний в сегменте водного транспорта и региональной авиации.

Юбилейный год ознаменован открытием новых горизонтов развития. На сегодняшний день сфера деятельности компании охватывает всю транспортную отрасль Российской Федерации. В ее активе – несколько инфраструктурных проектов федерального масштаба. В этом году крупнейшие мировые рейтинговые агентства присвоили ГТЛК рейтинг категории ВВ, который всего на одну позицию ниже суверенного рейтинга России. Нет сомнений в том, что и в будущем году ГТЛК ожидают новые масштабные проекты.



Содействовать развитию

Сергей Храмагин: «ГТЛК впервые стала лидером»

ИЗ ПЕРВЫХ РУК

ГТЛК является инструментом реализации государственной политики в области управления и развития транспортной отрасли России. Основное направление деятельности компании – лизинг воздушного транспорта, речных и морских судов, железнодорожного транспорта, грузовых автомобилей и специальной техники, а также энергоэффективного городского пассажирского транспорта, в том числе на газомоторном топливе и электрической тяге. О работе компании в уходящем году и о планах на ближайшую перспективу корреспонденту «ТР» рассказал генеральный директор ГТЛК Сергей ХРАМАГИН.

– **Сергей Николаевич, как вы оцените текущий год для бизнеса ГТЛК? Чего удалось достичь?**

– По итогам первого полугодия 2016 года ГТЛК занимает первое место по объему нового бизнеса в трех ключевых сегментах лизинга: авиация, железнодорожный и водный транспорт. Общий объем инвестиций компании в транспортную отрасль к 30 сентября 2016 года составил 225 млрд руб. ГТЛК впервые стала лидером лизингового рынка по объему новых сделок. Это серьезный задел на будущее.

– **Какой сегмент бизнеса стал драйвером роста?**

– Драйвером стал сегмент авиационной техники. Во-первых, благодаря работе с крупнейшим российским авиаперевозчиком – группой «Аэрофлот». В 2016 году мы поставили им 10 самолетов Airbus A320-214. Финансирование проектов осуществляется ГТЛК при содействии китайских партнеров – крупнейшей государственной лизинговой компании ICBC Leasing и компании CMB Leasing. К слову, на данный момент ГТЛК – единственная российская лизинговая компания, привлекающая средства китайских финансовых институтов в развитие транспортной отрасли.

Во-вторых, рост произошел за счет реализации государственной программы лизинга отечественных самолетов. На сегодняшний день лизинговый парк самолетов SSJ-100 нашей компании составляет 11 единиц, до конца года мы передадим еще 5 машин, а еще 16



будут поставлены в 2017 году. Мы видим, что за SSJ-100 появляется конкуренция среди авиакомпаний! По госпрограмме была запланирована закупка 32 самолетов, и спрос превышает предложение уже сейчас.

– **С чем связан такой спрос на SSJ-100?**

– Кресельная емкость самолетов Airbus-319 и Boeing-737, которые в основном используются на региональных линиях, составляет 130–170 мест в зависимости от компоновки. При текущем пассажиропотоке они летают недозагруженными на 25–35%, и авиакомпании выгоднее ставить на рейс суда с емкостью до 100 мест, к которым относится «Сухой». Важным фактором является и то, что SSJ-100 не испытывает проблем при эксплуатации в сложных климатических условиях.

Отдельно стоит сказать о поддержке в сфере авиатранспорта. Авиапромышленность – это высокотехнологичный бизнес. И, безусловно, каждая страна стремится развивать его, создавая для своих производителей благоприятные условия. Возьмем Embraer, занимающую одну из лидирующих позиций на рынке производителей воздуш-

ных судов и выпускающую региональные самолеты. Компания, которая является одним из основных конкурентов SSJ-100 в России и на мировом рынке, на протяжении всей своей истории получала государственную поддержку в той или иной форме. При этом на текущий момент и производственные мощности, и возможности по реализации машин у Embraer намного шире, чем у SSJ-100. У них есть технические станции по всему миру, огромное количество поставщиков запчастей. У «Сухого» этого нет. Поэтому сейчас стоит задача вывести машину на рынок, помочь ей занять свою нишу.

Важно понимать: опыт субсидирования – не российское ноу-хау, а общепринятая мировая практика. Тем более что для России с ее размерами вопрос транспортного сообщения – один из важнейших. В настоящее время в РФ действует целый набор постановлений по субсидированию авиаперевозок, направленных на увеличение транспортной доступности. Однако в связи с малым количеством отечественной техники в эксплуатации на большинстве направлений субсидируется эксплуатация иностранной техники.

Так давайте будем субсидировать эксплуатацию не иностранных, а российских машин. Это же логично!

– **Есть ли спрос на самолеты SSJ-100 за рубежом?**

– Спрос есть. В настоящее время зарубежными компаниями эксплуатируются 27 самолетов SSJ-100. «Сухой Суперджет 100» – это конкурентоспособный продукт, он вполне сопоставим по экономической эффективности для перевозчика с зарубежными аналогами. Успешный вывод на российский рынок SSJ-100 является хорошей платформой для экспортной стратегии – выхода самолета на международные рынки. Для финансирования лизинговых сделок в Европе и мире нами создана и успешно функционирует зарегистрированная в Ирландии и стопроцентно дочерняя компания ГТЛК – GTLK Europe.

– **Какие трудности вы видите при реализации SSJ-100?**

– Когда мы начали развивать лизинг SSJ-100, то столкнулись со следующей проблемой – незрелость и дороговизна системы обслуживания. Понятно, что развитость послепродажного обслуживания напрямую связана с количеством машин на рынке. Если мы говорим, к примеру, про запчасти, то на Boeing и Airbus они дешевле. Просто по той причине, что в их случае существует вторичный рынок. Машины, чей срок эксплуатации завершается, разбираются на запчасти, которые реализуются на рынке.

Также в случае с распространенными самолетами авиакомпания может подписаться на провайдера, сформировавшего пул запчастей. И авиакомпания знает, что, платя ежемесячную абонентскую плату, она в случае необходимости может обратиться к этому провайдеру и получить необходимую деталь в кратчайшие сроки.

По SSJ-100 пока мы можем говорить только о покупке новых запчастей. Но уже сейчас очевидно, что при текущем темпе продаж, поддерживаемом в том числе реализацией нашего проекта, в течение нескольких лет появится широкий вторичный рынок запчастей для SSJ-100.

Благодаря постановлению Правительства РФ № 745 от 23.07.2015 г. о субсидировании части затрат на формирование пула запасных частей мы сформировали собственный склад запчастей по «Сухому». И уже есть случаи, когда в рамках поддержки эксплуатанта запасные части из него передавались оператору. Таким образом, мы поддерживаем авиакомпанию не только субсидированием ставки, но и снижением расходов на послепродажное обслуживание.

– **Программа поддержки предусматривала опцион на 28 дополнительных самолетов SSJ-100...**

– Мы всегда считали, что 32 машины – это начальная стадия реализации проекта. Для того чтобы реально вести масштабное использование SSJ-100, нужно как минимум в два раза больше машин! Уже сейчас можно говорить о том, что все прогнозы скептиков о низкой востребованности SSJ-100 на рынке и невозможности получения ставки за эту машину оказались несостоятельными. Мы доказали, что отечественный самолет можно сдавать в аренду и получать за него средства. И в этом плане наилучшим механизмом поддержки является программа ГТЛК. Поэтому у нас нет сомнений в том, что эта программа продолжится. Изначально предполагалось, что для этого в 2016 году ГТЛК будет дополнительно докапитализирована на 30 млрд руб. В текущем году не удалось выделить эту сумму из бюджета, но компания рассчитывает получить ее в следующем году.

– **В чем заключается преимущество механизма поддержки SSJ-100 через ГТЛК?**

– Благодаря программе производитель получает не только финансирование на производство, но и гарантированный сбыт. И дальнейшая судьба воздушного судна ложится на плечи ГТЛК. Важным нюансом является то, что мы предлагаем SSJ-100 в операционный лизинг, а не финансовый. Финансовую аренду все любят, когда понимают, сколько будет стоить актив в конце срока. Здесь же самолет новый, и эксплуатант видит в этом риски. Со своей стороны, мы уверены в продукте, так как глубоко интегрированы с производителем. Второе преимущество – у нас ставка в рублях. При том, что стоимость машин номинирована в валюте. Таким образом, мы снижаем уровень валютного риска авиакомпании.

– **Что вы можете сказать о развитии рынка региональной авиации?**

– Рынок региональной авиации развивается, возможности для новых точек роста



транспортной отрасли

лизингового рынка по объему новых сделок»

есть. К текущему моменту мы разместили три «Сухих» в авиакомпанию «Ямал», по два – в «Бурятские авиалинии» и «ИрАэро», два – в «Якутию». «ИрАэро», кстати, выросла из региональной авиакомпании. Они раньше не использовали воздушные суда емкостью более 50 мест, а сейчас в их парке четыре SSJ-100. Недавно мы подписали с «ИрАэро» контракт на поставку четырех машин в 2017 году. Также в декабре передаем в аренду третий SSJ-100 для авиакомпании «Якутия». До конца текущего года планируются к поставке еще шесть ВС для авиакомпании «Ямал».

В рамках «Транспортной недели» нами был заключен твердый контракт на поставку 13 SSJ-100 авиакомпании «Ямал». Всего законтрактовано 30 из 32 самолетов «Сухой Суперджет 100» в рамках программы господдержки.

Если говорить о влиянии ГТЛК на развитие региональной авиации, то мы, по сути, единственный игрок на этом рынке. Под нашим управлением формируется крупнейший парк отечественных воздушных судов с привлекательными условиями аренды и уникальными компетенциями по техническому сопровождению.

– Планирует ли ГТЛК участвовать в других проектах авиапрома помимо SSJ-100?

– ГТЛК принимает участие в поддержке большинства проектов по развитию отечественного гражданского авиастроения как гарант реализации авиатехники на рынке через наш механизм лизинга, аренды с господдержкой. Ведь важно не просто произвести самолет, а запустить его непрерывную эксплуатацию, сопровождение и обслуживание.

Механизм поддержки лизинга аренды отечественных самолетов, разработанный нами совместно с Минтрансом, Минпромторгом и производителями, доказал свою эффективность на примере SSJ-100, и мы готовы выстраивать рынок аренды для другой авиатехники: самолеты Ил-96, Ил-114, гражданские вертолеты Ми-8 и «Ансат», недавно локализованный в России L-410.

К слову, ГТЛК – владелец крупнейшего парка L-410 в России. И мы очень хорошо понимаем потребителя машины, особенности ее эксплуатации и проблемы малой авиации в целом. Этому сегменту рынка меры господдержки просто необходимы: на сегодняшний день самые распространённые машины в малой авиации – Ан-2, Ан-24, Ан-26. Это суда, которым 30 и более лет, и запчастей на них практически отсутствуют. Похожая ситуация и в сегменте вертолетов, где основной эксплуатируемый тип на данный момент – это Ми-8Т. Использование машин, которым больше 25 лет, приводит к аварийности. На рынке есть современный Ми-8АМТ, который может поставаться не только внутри страны, но и на экспорт. Но ставки аренды на новую технику существенно выше. Чтобы стимулировать замену изношенного парка, необходимо предложить эксплуатанту льготные условия, что и реализуется в рамках механизма ГТЛК.

И, конечно, мы продолжаем заниматься SSJ-100. Думаю, что с точки зрения развития этого самолета мы только в начале пути, но многое уже сделано. Главное – удалось доказать, что отечественный самолет востребован и является отличным базовым бортом для региональной авиации.

– Как продвигаются проекты в других сегментах?

– ГТЛК продолжает реализацию программы некоммерческого лизинга городского пассажирского транспорта, работающего на газомоторном топливе, а также наземного электрического транспорта на территории Крыма. К 1 сентября 2016 года мы заключили контракты на поставку 341 единицы техники: 230 автобусов на газомоторном топливе и 111 троллейбусов. Всего по итогам 8 месяцев 2016 года ГТЛК были заключены договоры лизинга на поставку более 750 единиц автобусов, дорожно-строительной техники и грузового автотранспорта отечественного производства. В рамках программы в 2017–2019 годы будут закуплены дополнительно более 400 единиц энергоэффективного пассажирского транспорта, произведенных на отечественных заводах.

Компания активно работает и в судостроительном сегменте. В этом году в целях развития отечественной судостроительной отрасли и стимулирования процесса импортозамещения ГТЛК были заключены договоры лизинга двух судов – сухогруза и спасательного буксира, которые будут построены на отечественных верфях: ОАО «Невский судостроительно-судоремонтный завод» и ОАО «Окская судостроительная верфь». Всего флот



компании насчитывает 28 единиц судов различного типа, произведенных на российских верфях.

– Насколько успешно компании удается привлекать внебюджетные инвестиции для реализации проектов?

– Наряду с использованием бюджетных средств ГТЛК активно использует инструменты кредитного рынка. В 2016 году Московская биржа зарегистрировала программу биржевых облигаций ГТЛК в объеме до 151 млрд руб. Также в июле 2016 года мы открыли новый источник фондирования деятельности – международные рынки долгового капитала – и успешно разместили еврооблигации на 500 млн долл. Спрос в четыре раза превысил объем размещения, составив более 2 млрд долл. Основными инвесторами выступили крупнейшие институциональные инвесторы из Великобритании и других стран Европы. Успешное размещение еврооблигаций продемонстрировало способность ГТЛК эффективно привлекать денежные средства на глобальных рынках капитала. Сейчас можно с уверенностью сказать, что наша компания в этом году стала лидером среди эмитентов – лизинговых компаний.

– Сейчас активно обсуждается вопрос регулирования лизинговой отрасли, создания СРО. Какое воздействие на рынок лизинга окажет регулирование?

– Цель СРО – создать более прозрачные правила игры на лизинговом рынке. Идея здравая, ведь сейчас лизинговая отрасль в отличие от банковской никак не регулируется. В связи с этим могут возникать неприятные истории. Например, лизинговая компания по причине неэффективности разоряется, а клиенты остаются с техникой, находящейся в залоге у банка. И банк вправе потребовать эту технику. Но, допустим, клиент платил лизинговые платежи по графику, был добросовестным приобретателем. Возникает коллизия – а что дальше делать, как теперь юридически передать эту технику?

– На каких условиях ваша компания была бы готова участвовать в СРО и соблюдать устанавливаемые нормативы?

– Вопрос в том, какие нормативы будут в СРО. Пока они не определены, рано о чем-то говорить. Если речь о том, что лизинговые компании должны будут публиковать отчетность по МСФО, то ГТЛК и так это делает больше 5 лет.

– Какой должен быть уровень достаточности капитала у лизинговых компаний? Ожидаете ли вы наращивания уставного капитала компаний?

– С точки зрения уровня достаточности капитала лизинговых компаний, а это, наверное, основной вопрос у участников рынка, стандартом считается отношение 1 к 8. Думаю, что это более-менее правильно. Нарращивание уставного капитала лизинговых компаний – вопрос философский. Все-таки лизинговый бизнес сложно назвать высококорентабельным. То есть он кажется рентабельным, когда начинаешь входить в него. А как только начинаются дефолты, твоя рентабельность падает до нуля. Особенно если ты сдавал в аренду низколиквидную технику. Поэтому я не уверен, что собственники будут наращивать уставный капитал, что найдется большое количество игроков, готовых входить в лизинговый бизнес.

– Что вы можете сказать о текущем состоянии лизингового рынка? Идет стадия восстановления, или проблемные задолженности все еще хватают?

– Проблемные задолженности, конечно, остаются, но это в большей степени уже затухающий этап. Процесс урегулирования задолженностей начался с 2014 года. В определенных случаях пришлось изымать предметы лизинга и передавать новым клиентам, некоторым клиентам мы реструктурировали задолженность. И за два года ситуация более-менее выровнялась. С середины 2015 года ГТЛК начала заключать новые сделки с лизингополучателями на других условиях, с большей оглядкой на риски. Соответственно, и дефолтов сейчас практически нет. Мы считаем, что рынок находится на стадии восстановления. Пошел спрос, который дополнительно стимулируется со стороны государства.

– Каковы эти стимулирующие меры?

– Например, программы субсидирования при покупке техники в лизинг. На субсидирование авансового платежа на покупку колесной техники и спецтехники были выделены 5 млрд руб., что на выходе дало объем закупки техники лизинговыми компаниями на 50 млрд руб. И это только по одной программе стимулирования рынка! А есть еще программы субсидирования техники на газомоторном топливе, трамваев, троллейбусов. Там тоже выделены значительные суммы на стимулирование. Бизнес охотно пользуется инструментом лизинга при таких мерах поддержки.

Если говорить о гражданской авиации, то российское правительство продолжает оказывать серьезную поддержку и в этом сегменте. В проекте бюджета на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов предусмотрено выделение средств на производство отечественных самолетов и вертолетов.

Обеспечивать продажи этих воздушных судов планируется с помощью ГТЛК.

– Считаете ли вы, что лизинговому рынку в целом необходима большая диверсификация сделок по видам оборудования или клиентов?

– Мы много раз говорили о том, что лизинговая компания должна быть специалистом в определенной сфере. Есть несколько стратегий. Первая – отраслевая. Яркий пример – ГТЛК. Мы занимаемся только транспортно-авиационной отраслью, наняли профильных специалистов, которые хорошо ориентируются по этому рынку. И, соответственно, мы четко понимаем, что делать, даже если случится дефолт у клиента. Второй вариант – в зависимости от размера бизнеса клиентов. Например, компания работает только с малым и средним бизнесом и заключает сделки до 10 млн руб. Это тоже специализация. Диверсификация по предметам лизинга в этом случае возможна, по большому счету лизинговая компания понимает профиль клиентов, статистику по дефолтам и так далее. Третий вариант – специализация по географическому признаку. Практически в любом регионе есть местная компания, которая номер один или два там. Она знает всех клиентов этого региона и может до всех дотянуться. А вот те компании, которые проповедуют, что могут заниматься любыми видами клиентов, в любом регионе, любым видом техники, любым размером сделки, – они, как показывает практика, впоследствии уходят с рынка.

– И последний вопрос. Что ждет лизинговый рынок в 2017 году? Какие сегменты могут стать драйверами роста?

– Мы думаем, что при отсутствии негативных тенденций в экономике рынок будет развиваться достаточно успешно. Взрывного роста мы не ожидаем, но рынок будет расти. Драйвером может стать железнодорожный транспорт за счет поддержки со стороны государства инновационных вагонов. Резкий рост может показать водный транспорт, хотя он и занимает небольшую долю в общем объеме бизнеса. Благодаря стимулирующим мерам государства, таким как отмена НДС на постройку кораблей в России, этот сегмент выглядит перспективным. Авиация может показать рост. По этому направлению в 2017 году ГТЛК продолжит реализацию государственной программы лизинга отечественных самолетов SSJ-100.

В следующем году мы приложим все усилия для создания льготных условий лизинга и стимулирования спроса на отечественную технику, тем самым помогая современной российской продукции выйти на рынок.

Форум действий

На «Транспортной неделе – 2016» ГТЛК заключила ряд крупных контрактов

ПЛАНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

«Транспортная неделя – 2016» – это не только демонстрация лучших достижений, но и уникальная возможность скорейшим образом воплотить их. Активно проявила себя здесь Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК).

Практически накануне мероприятия, 24 ноября 2016 компания пополнила свои ресурсы. Распоряжением Правительства РФ она будет докапитализирована на 5 млрд руб. для развития лизинга, аренды продукции российского авиастроения в 2016 году. Соответствующее распоряжение подписал глава кабинета Дмитрий Медведев. Выделенные бюджетные средства будут направлены на пролонгацию государственной программы лизинга самолетов Sukhoi SuperJet 100 (SSJ-100) и поддержку локализации производства самолетов L-410 на территории РФ.

«В пределах выделенных средств ГТЛК авансирует постройку к 2018 году четырех самолетов SSJ-100, которые уже обеспечены спросом со стороны авиакомпаний. Общий парк самолетов SSJ-100 под управлением ГТЛК с учетом этих четырех самолетов составит 36 единиц. При этом спрос на SSJ-100 к 2020 году на условиях, предлагаемых ГТЛК, превышает 100 единиц! Если говорить о L-410, то наша компания обладает самым большим лизинговым парком этих самолетов и поддерживает локализацию производства L-410 на Уральском заводе гражданской авиации (УЗГА)», – подчеркнул генеральный директор ГТЛК Сергей Храмагин.



Обещанного ждать пришлось недолго. В рамках форума транспортников были подписаны сразу несколько соглашений. Так, ПАО «ГТЛК» и АО «Авиакомпания «ИрАэро» условились о твердом контракте, предусматривающем передачу в аренду ИрАэро четырех самолетов SSJ-100 со сроком поставки – I квартал 2017 года.

В ходе главного отраслевого мероприятия состоялась и церемония подписания контракта между ПАО «ГТЛК» и авиакомпанией «Ямал». Еще один твердый контракт

предусматривает приобретение эксплуатантом 13 самолетов SSJ-100. Авиакомпания «Ямал» является стратегическим партнером ГТЛК. Еще на авиасалоне МАКС в 2015 году было заключено соглашение о поставке ямальцам до 25 самолетов SSJ-100. В текущем году эксплуатанту переданы три SSJ-100, до конца года будут поставлены еще шесть машин. В 2017 году планируется поставить «Ямалу» десять SSJ-100.

«ГТЛК предлагает отечественным авиакомпаниям привлекательные рублевые ли-

зинговые ставки на SSJ-100, которые пользуются большим спросом. Мы удовлетворяем этот спрос, используя в том числе новые компоновки SSJ-100, специально разработанные по нашему заказу», – заметил по этому поводу руководитель лизинговой компании.

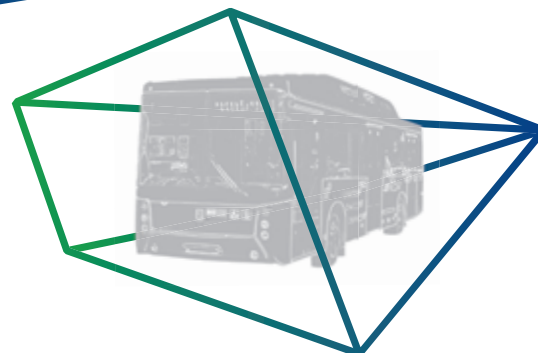
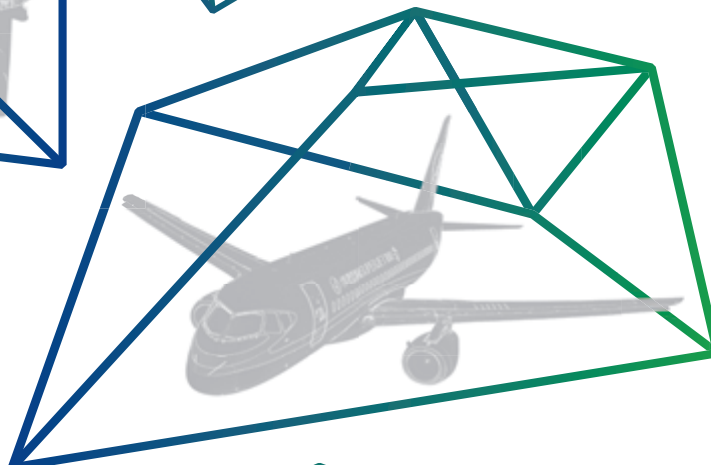
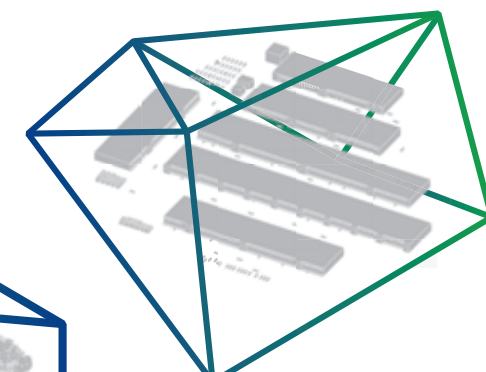
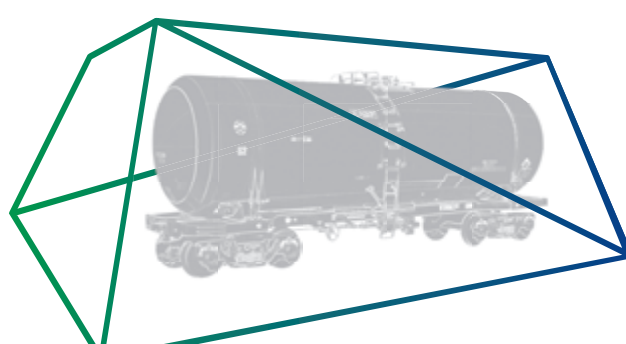
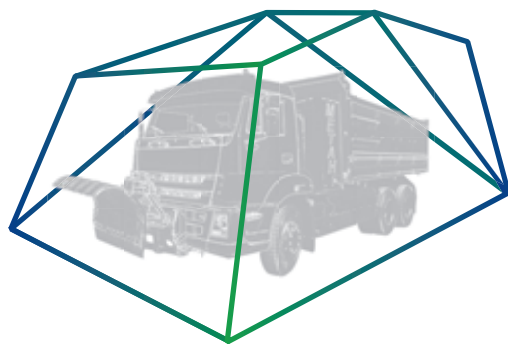
В поле зрения главного отраслевого лизингодателя находятся и авиастроители. В частности, на форуме было подписано соглашение между ПАО «ГТЛК» и АО «Уральский завод гражданской авиации». Контракт предусматривает приобретение пяти самолетов L-410 и заключается в рамках распоряжения Правительства РФ о докапитализации ГТЛК. Сумма контракта составляет 2 млрд руб., часть которых будет привлечена с рынка. При этом бюджетные средства составят не менее 50% от суммы контракта.

«Мы очень хорошо понимаем потребности этих самолетов, особенности их эксплуатации. Планируем и в дальнейшем поддерживать проект локализации производства L-410 на территории РФ», – заявил Сергей Храмагин.

Также ПАО «ГТЛК» заключило контракт с АО «Вертолеты России» на поставку 27 вертолетов Ми-8АМТ, Ми-8МТВ-1 и «Ансат». Документ предусматривает поставку 13 средних многоцелевых вертолетов Ми-8АМТ, 10 вертолетов Ми-8МТВ-1 и четырех легких вертолетов «Ансат». В госкомпании считают, что механизм поддержки лизинга аренды отечественных самолетов, разработанный ГТЛК совместно с Минтрансом, Минпромторгом и производителями, доказал свою эффективность на примере самолетов SSJ-100, и теперь ГТЛК готова выстраивать рынок аренды для другой авиатехники, в том числе вертолетов Ми-8 и «Ансат».



УСПЕХ – ДЕЛО ТЕХНИКИ



www.gtlk.ru гтлк.рф
(495) 221-00-12
8-800-200-12-99
(Бесплатно по всей России)

gtlk@gtlk.ru
Факс: (495) 221-00-06
125284, г. Москва,
Ленинградский пр-т, д. 31А, стр. 1

Реклама. Публичное акционерное общество «Государственная транспортная лизинговая компания».

В соответствии с данными рейтингового агентства «Эксперт РА» компания входит в ТОП-5 лизинговых компаний по объему нового бизнеса и лидирует в сегментах лизинга водного и авиационного транспорта. В 2016 году ГТЛК получила кредитные рейтинги категории ВВ от трех ведущих международных рейтинговых агентств.