



Годовой отчет
Закрытого акционерного общества
«Пермская инвестиционно-финансовая компания
«Авиализинг» за 2005 год

Пермь, 2006 год

Содержание

Обращение генерального директора	4
1. Экономическая ситуация на рынке авиаперевозок в 2005 году	5
2. Экономическая и правовая ситуация в отрасли авиационного лизинга в 2005 году	14
3. Техническая ситуация на рынке авиаперевозок в 2005 году	15
4. Прогноз емкости рынка воздушных судов	19
5. Оценка потребностей отечественных авиакомпаний	23
6. Миссия и Декларация Компании	26
7. Позиционирование ЗАО ПИФК «Авиализинг» в отрасли	26
8. Хозяйственная и операционная деятельность Компании в 2005 году	43
9. Перспективы развития Компании	49
10. Инструменты фондового рынка. Тактика привлечения капитала	54
11. Отчёт Совета директоров	65
12. Финансовые показатели за отчетный период	65
13. Дополнительная информация для акционеров. Итоги голосования на годовом собрании акционеров Компании за 2005 год	67
14. Сведения о выпущенных Компанией ценных бумагах	69
15. Аудиторское заключение	70
16. Отчет о проведении ревизии за 2005 год ЗАО «Пермская инвестиционно – финансовая компания «Авиализинг»	72
Приложения	74
Финансовая отчетность за 2005 год	75
Бухгалтерский баланс за 2005 год. Форма №1	75
Отчет о прибылях и убытках за 2005 год. Форма №2	78
II. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «ПИФК «Авиализинг»	80
Структура баланса Формы №1 в процентах к валюте баланса	84
Расчет коэффициентов	86
Анализ финансовой устойчивости по относительным показателям	86
Анализ ликвидности баланса по относительным показателям	87
Анализ финансовой устойчивости по абсолютным показателям	87
Показатели деловой активности	88
Показатели рентабельности	88
Показатели рыночной активности	89

Порог безубыточности	90
Показатели движения и состояния основных средств	91
Дебиторская задолженность	91
Кредиторская задолженность	92
III. Чистые активы. Расчет стоимости чистых активов	93
Организационная структура управления ЗАО «ПИФК «Авиализинг»	94

Обращение генерального директора.



Основной задачей Компании в 2005 году было создание технической и финансовой базы для освоения рынка лизинга нового для Компании типа воздушных судов - Ту-154М. С этой целью в течение 2005 года был проведен большой комплекс работ по изучению нового для нас рынка спроса и предложения по данному типу ВС. Одновременно подготовлены формуляры инвестиционных проектов, технико-экономические обоснования и исходные данные для финансирования проектов.

Поставленные на отчетный период 2005 года задачи выполнены. Более того, в отчетном году были проведены работы по подготовке двух проектов по ВС Ту-154М и к началу 2006 года самолеты были переданы в эксплуатацию авиакомпании «ЮТэйр». Это позволяет с уверенностью прогнозировать, что в течение 2006 года Компания сделает значительный шаг по внедрению новых проектов и созданию экономической базы для перехода в ближайшие годы к освоению ВС зарубежного производства и отечественных ВС нового поколения.

В 2006 году Компания планирует осуществить четыре проекта по ВС Ту-154М и подготовить два проекта лизинга самолетов Boeing-737 для одной из крупнейших российских компаний с целью их реализации в 2007 году.

От имени сотрудников Компании позвольте поблагодарить всех наших партнеров и выразить уверенность в дальнейшем плодотворном и взаимовыгодном сотрудничестве.

Генеральный директор
ЗАО «ПИФК «Авиализинг»

Кислухин О.Л.

1. Экономическая ситуация на рынке авиаперевозок в 2005 году.

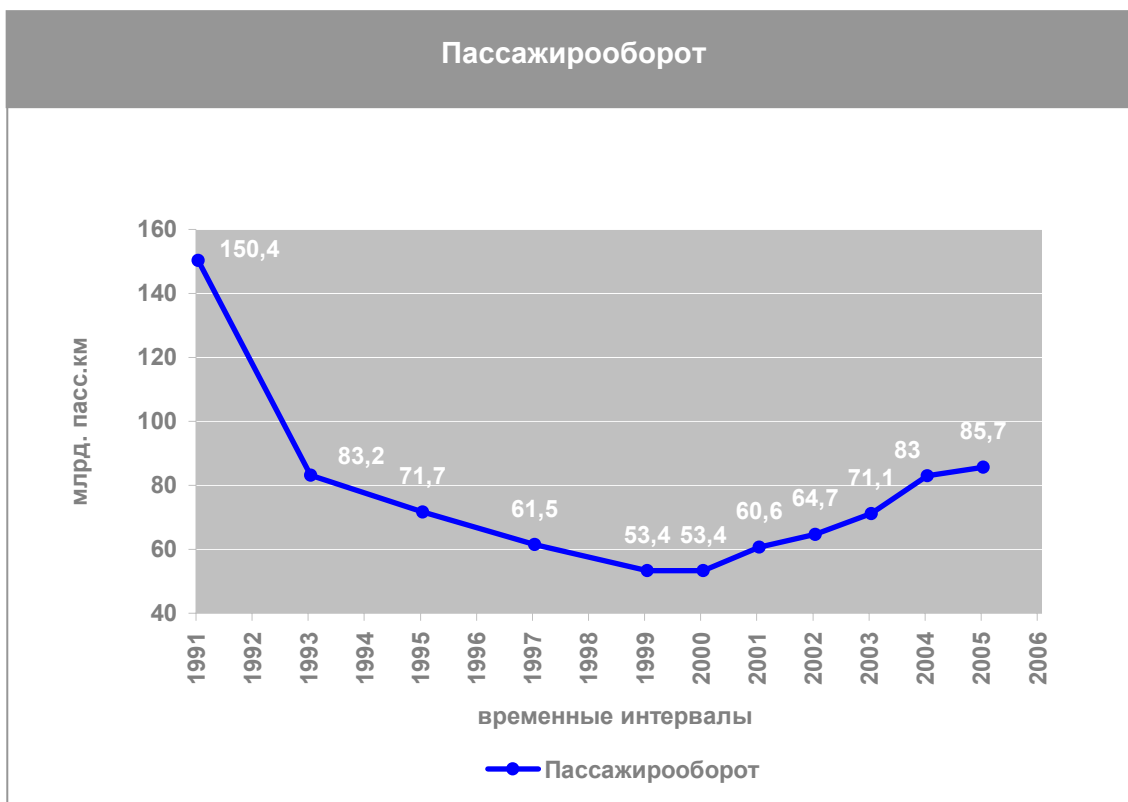
В 2005 году российский рынок авиаперевозок перешёл в новую стадию развития. В течение последних пяти лет стабильное увеличение спроса вело к наращиванию объёмов перевозок примерно на 10%, что в свою очередь позволило авиакомпаниям более чётко определить свои позиции и улучшить как производственные, так и финансовые показатели. Однако в 2005 году, по данным ФАВТ, число пассажиров, перевезенных российскими гражданскими самолетами, увеличилось по сравнению с 2004 годом всего на 3,9% – до 35,1 млн. человек. В том числе, на международных воздушных линиях было перевезено 15,9 миллиона пассажиров (+4,8%), на внутренних линиях – 19,1 миллиона пассажиров (+1,9%).

Основные показатели производственно-финансовой деятельности гражданской авиации в 2003-2005 гг.

Показатели	2003 г.	2004 г.	2005 г.	+/- 2005г. к 2004г. %
Пассажирооборот, млрд. пкм	71,14	82,99	85,77	+ 3,34
Перевезено пассажиров, млн. чел.	29,45	33,79	35,10	+ 3,87
Грузооборот, млрд. ткм	2,74	3,00	2,83	- 5,96
Перевезено грузов, тыс. т.	620,9	654,87	630,67	- 3,69
Доходы ГА, млрд. руб.	160	168	180	+ 7,14

Суммарный пассажирооборот отечественных авиакомпаний вырос на 3,34% и составил 85,77 млрд. пкм. Грузооборот составил 2,83 млрд. ткм, что на 5,96% меньше показателей 2004 г. Всего в 2005 году было перевезено 630,67 тыс. тонн грузов. Процент занятости пассажирских кресел в 2005 г. был равен 71,90%, прирост по отношению к прошлому году 1,69%. В том числе, на международных воздушных линиях прирост по отношению к прошлому году равен 2,07%, на внутренних воздушных линиях – 1,16%.

По итогам 2005 года авиакомпаниями суммарно обеспечен рост доходов. Его валовый объём достиг уровня 180 млрд. рублей, что на 7,14% выше уровня прошлого года. Это является хорошей экономической основой для дальнейшего развития авиакомпаний.



Согласно ФАВТ, всего в 2005 году на рынке перевозок работало 185 авиакомпаний (в 2004 году -- 199), которые эксплуатировали около 2,5 тыс. воздушных судов (зарегистрировано в РФ 5,5 тыс. ВС). Несмотря на достаточно сложный для отрасли год, авиакомпаниям в целом удалось сохранить положительную динамику по объёмам пассажирских перевозок.

Первая десятка ведущих авиакомпаний по количеству перевезенных в 2005 году пассажиров по сравнению с 2004 г. претерпела некоторые изменения:

Рейтинг авиакомпаний по количеству перевезенных пассажиров за 2005 г.	Перевезено пассажиров в 2004 г., млн. чел.	Перевезено пассажиров в 2005 г., млн. чел.
1.«Аэрофлот - РА»	6,862	6,707
2.«S7»	3,748	4,204
3. «Пулково»	2,699	2,835
4.«ЮТэйр»	1,466	1,887
5.«КрасЭйр»	1,935	1,821
6. «ВИМ-Авиа»	0,247	1,589
7.«Трансаэро»	1,341	1,572
8.«Уральские авиалинии»	0,992	0,909
9. «Аэрофлот-Норд»	0,120	0,805
10.«Домодедовские авиалинии»	0,695	0,644

В нее вошли авиакомпании «ВИМ-Авиа» и «Аэрофлот-Норд», лишились своих мест ФГУП «Дальавиа» и ГТК «Россия». Авиакомпании, занимающие нижние позиции десятки лидеров по количеству перевезенных пассажиров («Уральские авиалинии», «Аэрофлот-Норд», «Домодедовские авиалинии»), перевезли в 2005 году меньше 1 млн. человек каждая.

Иначе выглядит рейтинг российских авиакомпаний по пассажирообороту за 2005 год, о чем свидетельствуют данные приведенной ниже таблицы.

Рейтинг авиакомпаний по пассажирообороту за 2005 г.	Пассажирооборот в 2004 г., млн. пкм	Пассажирооборот в 2005 г., млн. пкм
1.«Аэрофлот - РА»	20600,0	20750,0
2.«S7»	9871,0	10949,0
3. «Пулково»	5371,1	5736,9
4.«КрасЭйр»	5846,0	5461,4
5.«Трансаэро»	4493,3	5254,0
6. «ВИМ-Авиа»	762,5	4578,2
7.«Домодедовские авиалинии»	3381,9	3169,3
8.«ЮТэйр»	2468,3	2976,7
9.«Уральские авиалинии»	2675,9	2348,1
10.«Дальавиа»	2194,8	1953,4

Более 90% общего объема пассажирских перевозок осуществили 35 авиакомпаний, причём 60% этой части общего объёма пришлось на долю 7 крупнейших компаний страны.

Итак, первое место по количеству пассажиров и по объему пассажирских перевозок среди перечисленных участников рынка занимает «Аэрофлот – Российские авиалинии». В 2005 году авиакомпания перевезла на 2,3% меньше по отношению к прошлому году – 6,707 млн. пассажиров (в 2004 г. – 6,862 млн. пасс.; +17% к 2003 г.) и 145,6 тысяч тонн почты и грузов. По сравнению с 2004 годом объёмы работ «Аэрофлота» в 2005 году снизились практически по всем показателям на 1-2%, кроме перевозки почты, объёмы которой возросли на 1,4%. Снижение пассажирских перевозок произошло в основном из-за уменьшения пассажиропотока, вызванного ростом тарифов по причине резкого увеличения стоимости авиатоплива. Нанесло удар по крупнейшему международному авиаперевозчику страны и усиление позиций зарубежных авиакомпаний. «Аэрофлот» уже предпринимает ряд акций, направленных на увеличение пассажиропотока, например, продажа трансферта по более низким ценам, чем предлагают туристические фирмы.¹

¹ www.aeroflot.ru

ОАО «Аэрофлот – РА» увеличивает свои внутрироссийские перевозки за счет дочерних предприятий, которых в 2005 году два: «Аэрофлот – Дон» и «Аэрофлот – Норд». При этом сеть дочерних предприятий выгодна «Аэрофлоту – РА» не только увеличением присутствия брэнда внутри страны, но и возможностью эффективного использования парка воздушных судов. Компания намерена передать «Аэрофлот – Дону» и «Аэрофлот – Норду» часть малоэффективных воздушных судов, а для собственных нужд закупить более современные ВС.

Важным фактором роста перевозок для ряда авиакомпаний в 2005 г. стало приобретение подержанных ВС иностранного производства, обладающих более высокой топливной эффективностью, чем отечественные лайнеры. Так, компания «S7» («Сибирь»), которая довела свой флот ВС иностранного производства до восьми Boeing 737-500 и пяти Airbus A310, прибавила 12,3%. По данным компании, количество пассажиров на её рейсах в 2005 году составило 4,204 млн. чел (в 2004 г. – 3,748 млн. пасс.). Перевозчик, находящийся в процессе ребрендинга, не поменял строку в общем рейтинге российских авиакомпаний и остался на втором месте.¹

Следом за ним идёт ФГУАП «Пулково». Пребывая в процессе «разделения» с одноимённым аэропортом и слияния с ГТК «Россия», компания в 2005 г. взяла в лизинг четыре Boeing 737-500 и увеличила число своих пассажиров на 5%. С итогом в 2,835 млн. пасс. (в 2004 г. – 2,691 млн. чел) перевозчик занял привычное третье место.²

Находящаяся же на четвёртой строке рейтинга по количеству пассажиров авиакомпания «ЮТэйр» продолжает работать на парке ВС отечественного производства. Однако это не помешало перевозчику продемонстрировать впечатляющий рост пассажиропотока на 28,7% - до 1,887 млн. пасс (2004 г. – 1,466 млн. чел.).³

На пятой позиции в рейтинге по количеству пассажиров оказалась красноярская авиакомпания «КрасЭйр», в предыдущие годы опережавшая «ЮТэйр». Падение пассажиропотока «КрасЭйр» на 11% до 1,821 млн. пасс. в 2005 г. (против роста на 36,7% в 2004 г.) объясняется, по крайней мере, тремя факторами. Во-первых, жёсткой конкуренцией как на регулярных, так и на чартерных маршрутах. Во-вторых, конфликтом «КрасЭйр» с государственными органами в связи с альянсом «AiRUnion», формально созданным в начале 2005 года.⁴ В альянс входят авиакомпании «КрасЭйр», «Домодедовские авиалинии», «Самара», «Омскавиа» и «Сибавиатранс». Данные авиакомпании пока являются юридически самостоятельными, в рамках альянса координируется только маршрутная сеть. В перспективе планируется создать единую авиакомпанию. Государству принадлежит 51% акций «КрасЭйр», 50% «Домодедовских авиалиний», 46,5% «Самары». Генеральный директор «КрасЭйр» Абрамович Б. М. и связанные с ним структуры контролируют около 40% акций «КрасЭйр», 48,6% «Домодедовских авиалиний», около 40% «Самары», около 70% «Омскавиа» и 100% акций «Сибавиатранса». После оценки капитализации входящих в альянс перевозчиков, проведенной специалистами, аккредитованными при Росимуществе, стало очевидно, что государство не сможет претендовать на контрольный пакет акций «AiR Union». Вслед за этим от Росимущества поступило предложение заменить нескольких перевозчиков в составе альянса для сохранения контрольной доли государства в «КрасЭйр». Так, «Омскавиа» и «Сибавиатранс» должны были быть заменены «Башкирскими авиалиниями» и «Владивосток Авиа». Это предложение не было поддержано «КрасЭйр». Конфликт в 2005 году не исчерпан. В-третьих, падение пассажиропотока «КрасЭйр» объясняется неудачей авиакомпании на

¹ www.s7.ru

² www.pulkovo.ru

³ www.utair.ru

⁴ www.krasair.ru

внешнем рынке. Венгерское приватизационное агентство не позволило российскому альянсу Air Bridge, представляющему интересы акционеров «КрасЭйр», приобрести национальную авиакомпанию Malev Hungarian Airlines, авиационный парк которой насчитывает 27 машин (2 Boeing 767-200ER, 4 Boeing 737-800NG, 6 Boeing 737-700NG, 6 Boeing 737-600NG, 5 Fokker-70, 4 CRJ-200ER). Ведущая оппозиционная партия страны – Fidesz (Hungarian Civic Alliance) – сочла заниженной предложенную цену и недостаточными гарантии стабильности кадровой политики авиакомпании. «КрасЭйр», которая заинтересована в выходе на международный рынок авиаперевозок и эксплуатации большого парка самолетов Malev, понесла вследствие отказа не только моральные убытки, но и материальные: затраты на оформление конкурсной заявки.

Два заметных участника первой десятки – «Трансаэро» и «ВИМ-Авиа» закончили 2005 год практически с равными показателями. По количеству пассажиров с небольшим отрывом на шестое место в рейтинге вышла АК «ВИМ-Авиа» (1,589 млн. чел.); «Трансаэро» перевезла 1,572 млн. пасс. Однако по пассажирообороту компания «Трансаэро» обошла компанию «ВИМ-Авиа»: 5253973 тыс. пкм. против 4578235 тыс. пкм. Подобная ситуация объясняется тем, что компания «Трансаэро» ориентируется на дальнемагистральные маршруты, в то время как «ВИМ-Авиа» наиболее активна в сегменте чартерных перевозок в Турцию, Египет, Испанию, Италию, конкурируя в первую очередь с S7 и «КрасЭйр». Что касается парка ВС, то «Трансаэро» в 2005 г. стала первым в России эксплуатантом пассажирских Boeing 747-200, получив по договору лизинга три из пяти заявленных машин.¹

Как уже отмечалось выше – в 2005 году в отрасли авиаперевозок явно углублялась тенденция укрупнения операторов. При этом хозяйствующие субъекты двигались к этой стратегической цели различными путями.

1. «Аэрофлот-РА» формирует классический вертикально интегрированный холдинг («Аэрофлот-РА» + «Аэрофлот-Дон» + «Аэрофлот-Норд»). На настоящий момент все указанные операторы сохранили полную самостоятельность. После того, как «Аэрофлот-РА» получит контроль над интересующими его в настоящий момент субъектами рынка авиаперевозок – логично предположить переход всей группы на единую акцию.

2. Ряд авиаперевозчиков («КрасЭйр», «Домодедовские авиалинии», «Самара», «Омскавиа», «Сибавиатранс») пошли путем создания альянса «AiRUnion», лидером которого де-факто является «КрасЭйр». Проблема созданного альянса заключается в том, что ни одна группа владельцев не имеет контрольного пакета во всех указанных операторах, а без этого невозможно жесткое управление внутри альянса. Сама форма объединения (альянс) была вызвана отсутствием контрольных пакетов у владельцев лидера альянса. Попытки лидера альянса любой ценой получить контрольный пакет в операторах альянса уже привели к острому конфликту с Росимуществом. При том, что в целом объединительная тенденция закономерна и положительна - думается, что «AiRUnion» и входящие в него операторы в 2006 – 2007 годах будут испытывать определенные трудности в операционной деятельности в связи с тем, что наличие конфликта с государственными органами будет сдерживать развитие как самого альянса, так и входящих в него операторов.

3. ГТК «Россия» и «Пулково» двигаются в направлении укрупнения путем поглощения в форме слияния. Процесс затруднен из-за отделения от «Пулково» аэропортовых мощностей и выделением из ГТК «Россия» провозных мощностей для передачи в ГП ГТК «Россия». Однако, эти трудности носят технический

¹ Зверева П. Взлетели не все. // Авиатранспортное обозрение. - Январь/февраль 2006, № 66, с. 13-14.

временный характер, поскольку собственником обоих перевозчиков является государство.

4. «S7» и «ЮТэйр» реализовали процедуры укрупнения за счет покупок более мелких перевозчиков. Так «S7» к 2005 году, взяв на себя обязательства обанкротившихся «Внуковских авиалиний», получила ее парк ВС и маршрутную сеть. Кроме того, «S7» осуществила покупку контрольного пакета Челябинского авиапредприятия, получив парк, маршрутную сеть, аэропортовые мощности дочерних предприятий ЧАП. «ЮТэйр», приобретя контрольный пакет «Коминтеравиа», получила ее маршрутную сеть и парк ВС. В целом для «S7» и «ЮТэйр» в укрупнительных процессах более свойственен акцент на самостоятельном развитии. Механизмы укрупнения подобного рода свидетельствуют, скорее, о борьбе авиакомпаний за провозные мощности аутсайдеров.

Таким образом, с учетом тенденций укрупнения авиаперевозчиков за 2005 и предыдущие годы, рейтинги складывающихся авиагрупп, авиахолдингов и авиаальянсов выглядят следующим образом:

Рейтинг авиагрупп по пассажиропотоку за 2005 г.	Количество перевезенных пассажиров за 2004г., млн. чел.	Количество перевезенных пассажиров за 2005г., млн. чел.
1. Группа «Аэрофлот»	7,569	8,111
«Аэрофлот-РА»	6,862	6,707
«Аэрофлот-Дон»	0,587	0,599
«Аэрофлот-Норд»	0,120	0,805
2. «S7»	3,748	4,204
3. «Пулково»	3,350	3,288
«Пулково»	2,699	2,835
ГТК «Россия»	0,651	0,453
4. «AiRUnion»	3,457	3,208
«КрасЭйр»	1,935	1,821
«Домодедовские авиалинии»	0,695	0,644
«Самара»	0,473	0,441
«Омскавиа»	0,154	0,120
«Сибавиатранс»	0,200	0,182
5. «ЮТэйр»	1,466	1,887
6. «ВИМ-Авиа»	0,247	1,589
7. «Трансаэро»	1,341	1,572
8. «Уральские авиалинии»	0,992	0,909

Рейтинг авиагрупп по пассажирообороту за 2005 г.	Пассажирооборот за 2004 г., млн. пкм	Пассажирооборот за 2005 г., млн. пкм
1. Группа «Аэрофлот»	21589,4	22569,4
«Аэрофлот-РА»	20600,0	20750,0
«Аэрофлот-Дон»	845,2	912,2
«Аэрофлот-Норд»	144,2	907,2
2. «S7»	9871,0	10949,0
3. «AiRUnion»	10597,7	9906,7
«КрасЭйр»	5846,0	5461,4
«Домодедовские авиалинии»	3381,9	3169,3
«Самара»	737,3	705,4
«Омскавиа»	408,9	338,2
«Сибавиатранс»	223,6	232,4
4. «Пулково»	6833,1	6888,7
«Пулково»	5371,1	5736,9
ГТК «Россия»	1462,0	1151,8
5. «Трансаэро»	4493,3	5254,0
6. «ВИМ-Авиа»	762,5	4578,2
7. «ЮТэйр»	2468,3	2976,7
8. «Уральские авиалинии»	2675,9	2348,1

При анализе вышеприведенных данных методом распределения Парето очевиден вывод о том, что указанная группа лидеров по пассажиропотоку и пассажирообороту занимает на рынке авиаперевозок Российской Федерации доминирующие позиции (70,56 % пассажиропотока и 76,33 % пассажирооборота) и будет удерживать их в среднесрочной перспективе. В силу наличия высокого барьера для вхождения на этот рынок, появление новых операторов, претендующих на существенную долю этого рынка вероятно только со стороны иностранных авиаперевозчиков. Эта тенденция уже обозначилась – иностранные авиакомпании, выполняя рейсы в Российскую Федерацию и из нее на МВЛ, занимают совокупно 30 – 35 % рынка. Вместе с тем, на ВВЛ в Российской Федерации иностранные авиакомпании не представлены.

В отчётном году наблюдался опережающий рост расходов авиакомпаний над доходами. Себестоимость авиаперевозок в целом по отрасли выросла на 20,2%.

Структура себестоимости авиаперевозок



Анализ изменения себестоимости перевозок показывает, что темпы роста расходов связаны, в основном, с темпами роста цен на авиатопливо. Авиакеросин подорожал в течение года как минимум на 50%. Его средняя цена в отчётном году достигла уровня 16,3 тыс. рублей за тонну, а удельный вес в себестоимости составил около 40%. Существенно возросшие цены на топливо поставили всех участников авиарынка в крайне сложное положение. Оптимизировать бюджет перевозчикам сложно, поскольку больше половины расходов они несут на монопольных рынках. Данная проблема носит, таким образом, комплексный характер, и её решение требует совместных усилий, как на правительственном уровне, так и на внутриотраслевом.

Рост цен на топливо естественно не мог не сказаться на росте авиатарифов. Впервые за последние несколько лет годовой темп роста авиатарифа (13,7%) превысил индекс инфляции в целом по стране. При этом опережение произошло в четвёртом квартале 2005 года, когда авиакомпании существенно повысили свои тарифы.

Как следует из доклада руководителя Федерального агентства воздушного транспорта Юрчика А. А. (далее – доклад ФАВТ), опережающий рост расходов привёл в итоге к снижению суммарной прибыли относительно уровня 2004 года. В целом всеми авиаперевозчиками получено 2,2 млрд. рублей прибыли, что почти в 2 раза ниже прошлогоднего уровня.¹

¹ Доклад руководителя ФАВТ Юрчика А. А. – www.mintrans.ru

Мониторинг финансово-экономического положения авиаперевозчиков, осуществляемый Росавиацией, показывает, что почти 50% из них имеют неудовлетворительное состояние. Прибыльную или безубыточную деятельность сегодня в состоянии обеспечить лишь авиакомпании, имеющие большие объёмы перевозок. А с учётом того, что крупные авиакомпании, увеличивая свою долю на рынке, вытесняют более мелкие авиакомпании, неминуем дальнейший рост количества убыточных предприятий. Особую озабоченность вызывает состояние региональных авиакомпаний и авиакомпаний, ориентированных в основном на убыточные перевозки по местным воздушным линиям.¹

Повышение конкурентоспособности авиакомпаний немыслимо без решения, пожалуй, самой актуальной проблемы гражданской авиации – проблемы скорейшего обновления парка ВС. Сегодня российскими авиакомпаниями эксплуатируется 944 единицы пассажирских самолётов. Из них 514 магистральных (Ил-96-300: 14, Ил-86: 45, Ил-62: 39, Ту-154: 242, Ту-204: 13, Ту-214: 8, Як-42: 66, А-310: 4, А-319: 8, А-320: 7, А-321: 3, В-737: 29, В-747: 6, В-757: 14, В-767: 19) и 430 региональных (Ту-314: 165, Ил-114: 2, Ан-24: 118, Ан-38: 5, Як-40: 137, Dash-8-100: 3). На эксплуатации находится, таким образом, всего 43 ВС нового поколения отечественного производства (такие как Ил-96-300, Ту-214, Ту-204-100, Ту-204-300, Ил-114, Ан-38) или 1,7% от общего количества (в 2004 г. эксплуатировалось 38 ВС нового поколения). Они эксплуатируются 14 российскими авиакомпаниями и дают 7,91% пассажирооборота.²

Обострявшаяся ситуация на рынке международных перевозок, связанная с введением различных ограничений по использованию устаревших типов ВС, побудила даже в условиях высоких таможенных сборов к ввозу в страну в 2005 году более 30 единиц иностранной авиатехники. Доля иностранных ВС в пассажирообороте России составила в 2005 году 28,71%. В создавшейся ситуации ввоз в страну и эксплуатация в российских авиакомпаниях ВС иностранного производства становится вынужденной мерой, позволяющей отечественным авиакомпаниям устоять в жёсткой конкуренции с иностранными авиакомпаниями не только на международном рынке, но и на российском, где их присутствие становится всё более значимым. Только в 2005 г. объём перевозок иностранных компаний в России увеличился на 20% (сопоставим с годовым пассажирооборотом Аэрофлота). Вслед за «Люфтганзой», «Эр Франс» и «Остриан» пришли другие – «Иберия», «Туркиш Эрлайнз», «Китай пасифик», «Чайна Эрлайнз», «Катар Эрлайнз» и пр. Увеличивается и доля ВС иностранного производства: в 2005 году их 119, из них 91 магистральное воздушное судно (на 29 больше, чем в 2004 году). Они выполняют более трети всего объёма перевозок. Лайнерами иностранного производства располагают 9 авиакомпаний.³

У российских небольших авиакомпаний просто нет достаточных оборотных средств для того, чтобы противостоять экспансии. У них нет возможности целевого финансирования приобретения новых воздушных судов – пусть даже и в операционный лизинг. Эти компании не в состоянии обеспечить высокий уровень безопасности полётов, регулярность вылетов по расписанию и соблюдение всех форм регламентов.

Единственным аргументом, который российские авиакомпании могут противопоставить росту иностранного присутствия, является срочное укрупнение авиаперевозчиков, скорейшее создание полноценных операторов на уровне лидеров отрасли – группы «Аэрофлот», альянса «AiR Union», авиакомпаний «S7», «Пулково», «ЮТэйр», «Трансаэро», «ВИМ-Авиа», «Уральские авиалинии». Создание глобальных авиационных альянсов является мировой тенденцией последнего

¹ Там же

² Там же

³ Доклад министра транспорта РФ И. Левитина на коллегии ФАВТ по итогам 2005 г. и задачам на 2006 г. – www.mintrans.ru

десятилетия развития гражданской авиации. Основная цель создания таких альянсов - сокращение издержек, привлечение дополнительных пассажиров широкой сетью маршрутов, совместная конкурентная борьба с другими альянсами.

2. Экономическая и правовая ситуация в отрасли авиационного лизинга в 2005 году.

Основной проблемой развития авиационной промышленности остается несоответствие масштаба и структуры ее научно-технического и производственного потенциала объему платежеспособного спроса на продукцию отрасли.

В отрасли наблюдается падение технологического уровня производства и проектирования, старение основных производственных фондов, а также отток квалифицированных кадров. Для изменения ситуации государством разрабатываются стратегии и программы развития авиационной промышленности, целью которых является восстановление конкурентной позиции авиационной промышленности на внутреннем рынке России и увеличение объемов экспорта продукции и услуг авиационной промышленности. Поставленные цели должны были быть достигнуты в том числе и путем развития лизинговых схем реализации авиатехники.

К 2005 году закончила свое действие программа Правительства РФ №910-р от 10.07.2001г. "Программа социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2002-2004 годы)", принятая в соответствии с Законом № 10-ФЗ от 08.01.1998г. "О государственном регулировании развития авиации". В указанной программе государством были продекларированы положения о создании системы лизинга российской авиационной техники как основы для обновления парка летательных аппаратов, используемых отечественными авиакомпаниями, с обеспечением государственной поддержки в форме государственных гарантий по привлекаемым кредитам, субсидирования части процентной ставки по кредитам банков, участия государства в капитале лизинговых компаний, финансового оздоровления предприятий, участвующих в лизинговых проектах, расширении использования финансовой аренды как условия для производства конкурентоспособной авиационной техники и продвижения российских самолетов на зарубежные рынки. По итогам реализации этой программы можно сделать вывод – государством не сформирована система лизинга отечественной авиационной техники, а финансирование развития авиации рассматривается исключительно в виде выделения средств из федерального бюджета в качестве государственных субсидий на оплату части лизинговых платежей, а также процентов по кредитам на приобретение воздушных судов на основе проводимых Министерством транспорта конкурсов. При этом указанный вид финансирования осуществляется в основном в отношении авиакомпаний, приобретающих воздушных судов типа ИЛ-96, ТУ-204 и ТУ-214. В 2005 году закончился первый этап федеральной целевой программы "Развитие гражданской авиационной техники России на 2002-2010 годы и на период до 2015 года", который включает в себя: доведение летно-технических характеристик воздушных судов, созданных в 1992-2001 годах, до уровня, соответствующего новым международным нормам (по шуму, эмиссии, аэронавигации), и обеспечение их конкурентоспособности в сравнении с зарубежными аналогами; проведение модификации и сертификации воздушных судов; создание научно-технического задела для нового поколения воздушных судов первой четверти XXI века. Официальных отчетов о реализации данного этапа программы еще не публиковалось.

В целях развития лизинговых схем реализации авиатехники в конце 2005 года подготовлен законопроект федерального закона об основах государственного регулирования авиационного лизинга, который, учитывая отличительные черты

авиационной техники (высокую стоимость и значительный эксплуатационный риск), регулирует особенности авиационного лизинга и устанавливает меры государственной поддержки коммерческой деятельности в данной области, а также предоставления участникам авиационного лизинга прав для защиты их законных интересов. В случае принятия данного законопроекта предполагается расширение использования лизинга в сфере авиации.

16 ноября 2001 года была принята документ, который должен способствовать развитию лизинга авиатехники на международном уровне – Кейптаунская конвенция (“Конвенция о международных гарантиях в отношении прав на подвижное оборудование” и “Протокол по авиационному оборудованию к Конвенции о международных гарантиях в отношении прав на подвижное оборудование”).

Основная цель указанной конвенции – значительное снижение рисков при приобретении авиатехники. Для обеспечения достижения данной цели в рамках конвенции существуют определенные правовые и финансовые инструменты: предоставление продавцу, лизингодателю и лицу, инвестирующему приобретение авиатехники, различных способов защиты их прав при неисполнении должником своих обязательств по договору, включая возможность deregistrации и возврата ВС, регламентация полномочий лизингодателя на международном уровне, унифицирование порядка временной судебной защиты (до вынесения решения по делу), введение международной системы регистрации прав на ВС (с возможностью в любое время суток получения информации из реестра по Интернету). Таким образом, обеспечивается надежность, а, следовательно, привлекательность инвестиционных вложений для лиц, инвестирующих приобретение ВС, в виде предоставления кредитов под более низкие проценты и на более длительные сроки.

Кроме того, отметим, что в мире сегодня существует тенденция к увеличению лизинга двигателей. Двигатели – удобный объект для залога: стоят дорого и стоимость сохраняют в течение длительного времени. Кейптаунская конвенция рассматривает двигатели как самостоятельный объект, чем создает благоприятные условия для финансирования их производства и приобретения.

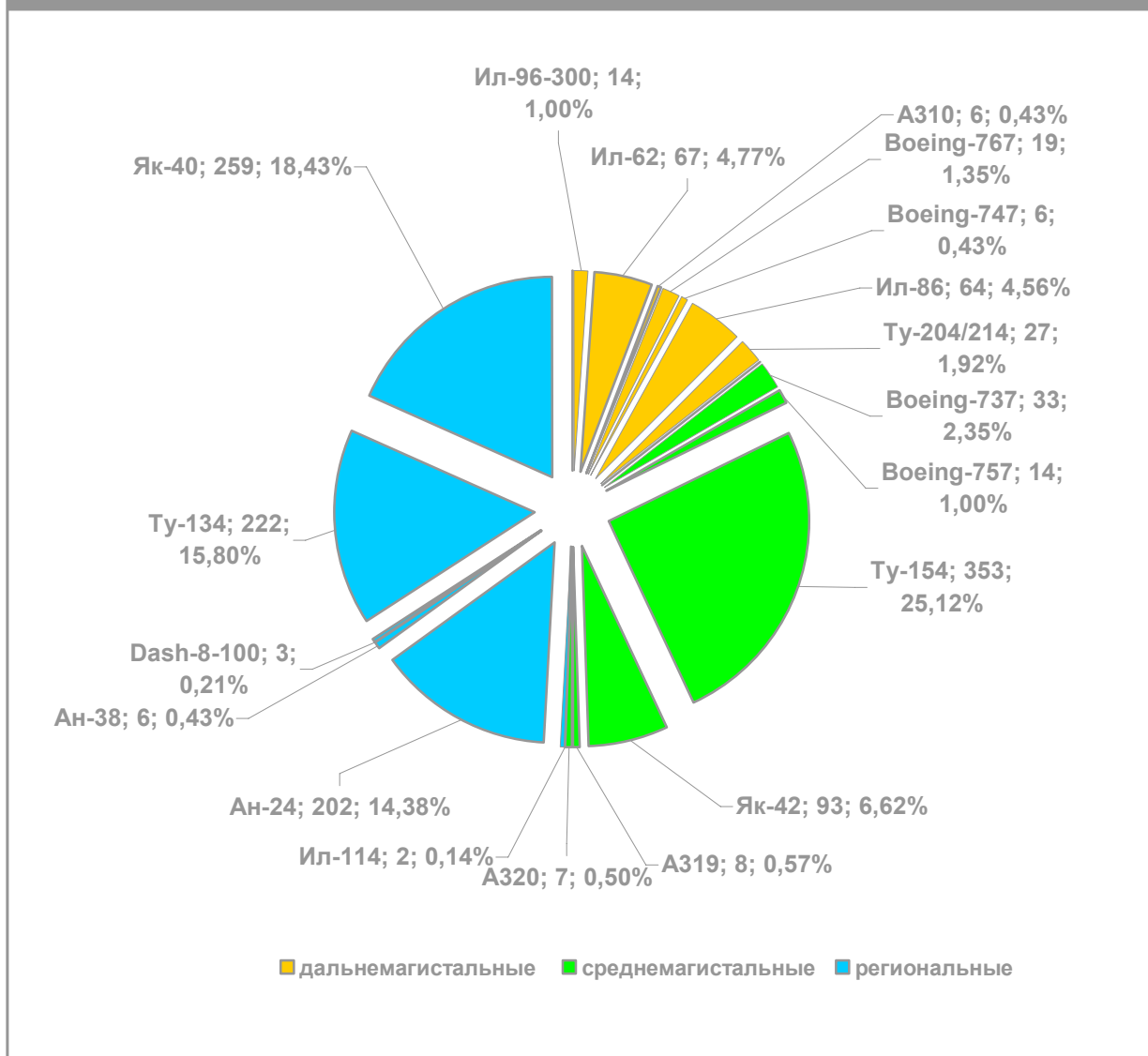
В настоящее время данная конвенция подписана более 20 государствами, в т.ч. Великобританией, Германией, Италией, Китаем, США, Турцией, Швейцарией, ЮАР. Ни Россия, ни одна из стран СНГ Кейптаунскую конвенцию пока не подписали.

3. Техническая ситуация на рынке авиаперевозок в 2005 году.

Пассажирских самолётов, обеспечивающих коммерческие перевозки, в стране в 2005 г. 1405. Из них 618 – магистральных (Ил-96-300, Ил-86, Ил-62, Ту-204, Ту-214, Ту-154 и иностранные ВС) и 787 – региональных (Ту-134, Ан-24, Ан-38, Як-40, Як-42, Ил-114, Dash-8-100). Наибольшими по численности остаются семейства Ту-154, Ту-134, Ан-24, Як-40 – 75% парка пассажирских типов самолётов. Средний возраст магистральных самолётов достиг 17 лет, возраст регионального парка приближается к 30 годам. В магистральном парке преобладают самолёты со сроком службы 10-20 лет, а в региональном – 20-30 лет.

На диаграмме представлена структура парка пассажирских воздушных судов в 2005 году (стр. 16).

Структура парка гражданской авиации в 2005 году
(количество единиц; % от общего объема парка пассажирских самолетов)



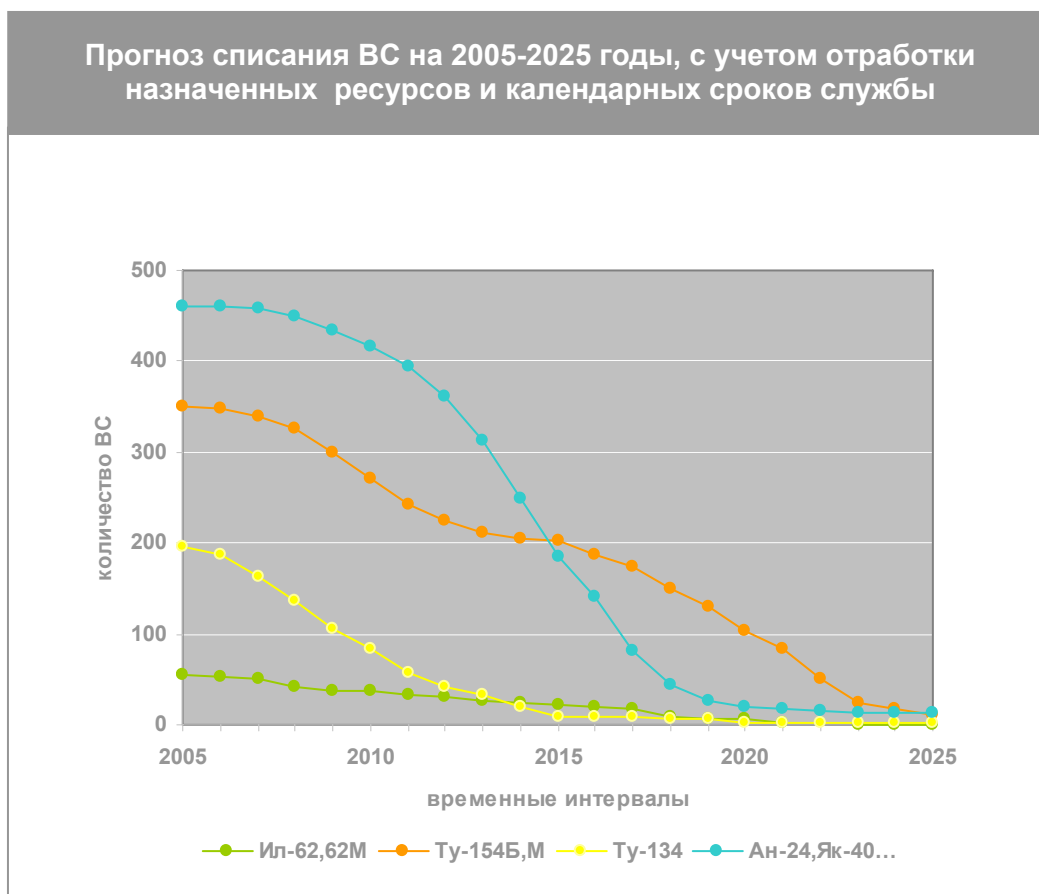
Анализ отчётного года показал, что ситуация с поставками новых отечественных воздушных судов практически не изменилась по сравнению с предыдущими годами. Введение в эксплуатацию авиатехники нового поколения идет крайне медленными темпами, а пополнение парка новыми воздушными судами составляет ежегодно несколько единиц. Как следует из доклада Федерального агентства воздушного транспорта, в 2005 году на эксплуатацию в гражданскую авиацию поступило 17 воздушных судов отечественного производства (5 вертолётов, 12 самолётов). Из них, с помощью различных видов господдержки в эксплуатацию поступило всего 6 воздушных судов нового поколения отечественного производства. В ситуации, когда имеющийся парк в большинстве своём устарел, подобные темпы обновления ещё более усугубляют кризис в гражданской авиации.

Низкие темпы обновления привели к тому, что в 2005 году в эксплуатации находится всего 43 ВС нового поколения отечественного производства (такие как Ил-96-300, Ty-214, Ty-204-100, Ty-204-300, Ил-114, Ан-38) или 1,7% от общего количества (в 2004 г. эксплуатировалось 38 ВС нового поколения). Они эксплуатируются 14 российскими авиакомпаниями и выполняют менее 10% объёма

пассажирских и грузовых авиаперевозок. Нарастает тенденция списания самолётов предыдущих поколений. Из выведенных из эксплуатации за 10 лет 1350 самолётов только 53% пассажирских и 18% грузовых самолётов списаны в связи с выработкой ресурса. Исчерпание ресурсов Ту-154Б, Ил-18, Ту-134, Ан-24, Як-40 составляет 70% и более. Причём по всем типам региональных самолётов (Ту-134, Як-40 и Ан-24) произойдет обвальное списание, поскольку значительная часть парка находится в критической возрастной зоне. Остаться в эксплуатации ещё длительное время с учётом программ индивидуального продления ресурсов могут Ил-86, Ту-154М, Ил-62М, Як-42.

В связи с ростом объема перевозок, предполагаемым списанием воздушных судов по причинам истечения назначенных календарных ресурсов встает вопрос адекватности провозной мощности парка авиакомпаний.

Исходя из списания ВС как по отработке назначенных ресурсов, так и по ряду нересурсных факторов, к 2010 году очевидна тенденция к сокращению на 40-70% провозных мощностей различных секторов эксплуатируемого парка.



Ситуация усугубляется тем, что с момента начала реформирования российской экономики в авиационной отрасли сложилась порочная практика формального продления ресурсов воздушных судов вместо проведения плановых капитальных ремонтов. Данное явление привело к слабому техническому состоянию авиапарка, в результате чего эксплуатанты несут существенные экономические потери по причине простоев авиатехники из-за отказов узлов и агрегатов, формально имеющих надлежащие ресурсы. Такое состояние российского рынка транспортных услуг не может гарантировать высокого уровня безопасности полетов. Из-за слабости экономического менеджмента большинство авиакомпаний на настоящий момент финансово обескровлены и не имеют сколь-нибудь существенных финансовых резервов не только на приобретение новой

техники, но и на полноценные капитальные ремонты имеющейся. Поэтому сегодня фактическое наличие у авиакомпаний определенного количества воздушных судов на практике означает, что далеко не все они могут реально эксплуатироваться авиакомпаниями для авиаперевозок.

На сегодняшний день практика продления ресурсов широко распространена. Поэтому реальные показатели технического состояния парка, а также динамика списания самолетов может существенно отличаться от прогнозируемой. Списание техники идет крайне медленными темпами, зачастую ВС, непригодные к эксплуатации, простаивают в течение нескольких лет без прохождения обязательных форм обслуживания, а агрегатами с таких самолетов, имеющими надлежащие ресурсы, комплектуют другие воздушные суда.

Мы использовали данные государственных источников за 2005 год для анализа структуры парка ВС Ту-154 всех модификаций.

Общие показатели	2003 г.	2004 г.	2005 г.	+/- 2005/2004
Ту-154 всех модификаций	357	327	353	+ 26
Ту-154А	2	2	2	0
Ту-154Б	30	23	24	+1
Ту-154-Б-1	8	6	5	- 1
Ту-154-Б-2	129	95	117	+22
Ту-154М	188	201	205	+4
Эксплуатантов	62	61	55	-6
Собственников	77	75	83	+8
Арендодателей	37	40	52	+12
Арендаторов	28	26	28	+2
ВС в аренде	61	56	85	+29
ВС в залоге	60	76	94	+18
ВС арестовано	12	4	5	+1
ВС, имеющие созэксплуатанта	27	25	42	+17
Сделок о покупке ВС	41	44	39	- 5
Новые ВС	3	7	16	+ 9
Списанные ВС	2	4	20	+ 16

В ходе анализа ресурсного состояния нами были использованы данные о сроках действия удостоверений летной годности ВС, дате выпуска и дате перерегистрации. Также нами учитывались решения об условиях и порядке продления назначенного срока службы 30 календарных лет и о продлении срока службы для ВС старше 30 лет по техническому состоянию на 1 год.

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	+/- 2005/2004
Приостановленные	19	18	14	- 4
Не эксплуатируются в течение 5-6 лет	31	32	30	- 2
Из них арендованных	9	10	6	- 4
Всего	50	50	44	- 6

Необходимо отметить, что авиакомпании активно включены в процесс приобретения ВС с вторичного рынка, при этом используются механизмы кредитования под залог приобретаемого ВС. Все более распространенной становится практика приобретения авиакомпаниями в собственность ранее арендованных ими самолетов.

4. Прогноз ёмкости рынка воздушных судов.

Подход к прогнозированию развития рынка перевозок основывается на соотношении темпов роста ВВП и объемов перевозок. Мировая статистика свидетельствует о том, что увеличение на 1% валового национального продукта в странах с развивающейся экономикой обычно приводит к росту объема пассажирских перевозок на 1,6%.

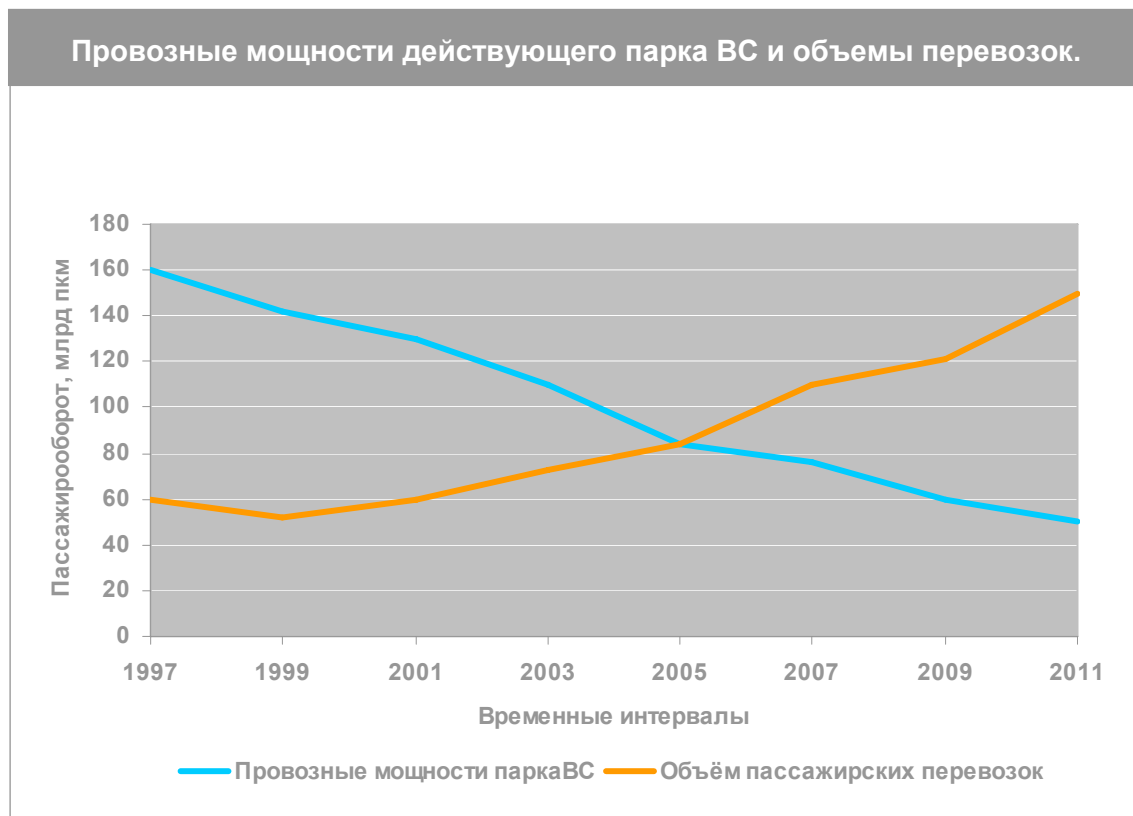
	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Рост ВВП, %	5,00	4,30	7,30	7,10	5,90
Рост объема авиаперевозок, %	13,40	6,85	9,90	16,66	3,34

Как следует из таблицы, средний годовой прирост ВВП в Российской Федерации составляет 5,92%; прирост объема перевозок – 10,03%. Таким образом, в России увеличение на 1% валового национального продукта приводит к росту объема пассажирских перевозок на 1,69%, то есть среднегодовые темпы роста пассажирских перевозок выше, чем прогнозировалось.

В 2005 году объем перевозок в целом увеличился на 3,9%. По мнению экспертов, при активном развитии позитивных тенденций в экономике страны к 2013-2015 гг. объем пассажирских перевозок должен достичь показателей самого благополучного года – 1990 и составить 150-200 млрд. пкм. Согласно прогнозу

Международной ассоциации аэропортов (ACI), мировой пассажиропоток ежегодно будет расти более чем на 4% и к 2020 г. достигнет порядка 7 млрд. чел.¹

Анализ рынка авиаперевозок показывает, что спрос на имеющиеся воздушные суда превышает имеющиеся провозные мощности (диаграмма «Провозные мощности действующего парка ВС и объёмы перевозок»).



Ожидаемая динамика выбытия самолетов из эксплуатации определяется на основе исследования ресурсного состояния парка и возможностей продления ресурсов самолетов, а также существующих тенденций списания авиатехники. При этом учитывается, что авиакомпании, занимающие разные позиции на рынке, реализуют неодинаковые стратегии управления ресурсом устаревшего парка самолетов. В крупных авиакомпаниях уже доминирует выбытие самолетов из парка в связи с экономической нецелесообразностью продолжения их эксплуатации. Исходя из прогнозируемого изменения численности парка авиационной техники из-за отработки назначенных ресурсов и календарных сроков службы, а также из-за несоответствия вводящимся международным нормам, к 2010 году можно ожидать вывода из эксплуатации около 70% гражданских воздушных судов.

Остро стоит проблема модернизации парка воздушных судов российских авиакомпаний, с новой системой технического сопровождения эксплуатации и тренажёрами для подготовки лётного персонала. Уже с 2006 года возникнет неудовлетворённый спрос на авиационные перевозки и работы. Динамика же поступлений новой отечественной авиационной техники слабая. В таблице представлена государственная программа поставок новых пассажирских самолетов на период 2002-2010 гг.

¹ www.mintrans.ru

Категория ВС по пассажировместимости	Тип ВС	2002-2010 годы	В том числе по годам				
			2002	2003	2004	2005	2006-2010

Магистральные:

- большой (240-300 мест)	Ил-96-300	12	1	1	1	1	8
	Ил-96М	3	0	1	0	0	2
- средней (160-200 мест)	Ту-204(-100)	16	1	1	2	2	10
	Ту-214	30	1	2	2	2	23
- умеренной (120-160 мест)	Ту-154М	13	1	1	1	1	9
	Ту-204-300	39	0	1	2	2	34
- малой (80-120 мест)	Як-42Д(-90)	4	1	1	1	1	0
	Ту-334-100	30	0	2	3	5	20
	Ту-334-200	47	0	0	0	0	47
Итого магистральные:		194	5	10	12	14	153

Региональные:

- большой (70 мест) с ТРДДс ТВДД	Новый региональный	30	0	0	0	0	30
	Ил-114(-100), Ан-140-230	28	0	0	2	3	23
- средней (50 мест) с ТРДДс ТВДД	Ту-324	70	0	0	3	7	60
	Ан-140, Ил-114, Ил-112В	84	0	2	4	9	69
- малой (30 мест) с ТРДДс ТВДД	Модификация Ту-324	14	0	0	0	0	14
	Ан-38-100(-200), С-80	80	3	4	6	10	57
Итого региональных:		306	3	6	15	29	253
Всего пассажирских самолетов:		500	8	16	27	43	406

Авиакомпаниям необходима отечественная техника, стоимость жизненного цикла которой была бы ниже, чем у существующих отечественных воздушных судов. Требуется семейство самолётов, которое должно одновременно соответствовать российским и международным нормам лётной годности, отвечать перспективным требованиям ИКАО и нормам Евроконтроля, быть оснащено современными высокоэкономичными двигателями с высоким ресурсом. Необходимо также формирование модельного ряда ВС, отсутствие которого значительно осложняет экономически эффективную эксплуатацию самолетов авиакомпаниями.

Результаты комплексного исследования конъюнктуры авиарынка позволяют установить, что до 2015 года среднегодовой выпуск магистральных воздушных судов должен составлять более 30 самолетов. По региональным самолетам средняя потребность прогнозируется на уровне 50-70 штук в год. При этом рациональный состав коммерческого парка в 2015 году по численности не будет превышать парк сегодняшнего дня, но значительно изменится по структуре в связи с различной динамикой развития сегментов рынка и повышением требований к качеству перевозок. По оценкам ГосНИИ ГА потребность в новых самолетах типа Ту-154М и Ту-234 в период до 2015 года составит, вероятно, 112 единиц, Ту-334/Як-42Д – 149 единиц, Ту-204/214 – 103 единицы, Ту-134 – 121 единицу; то есть общая потребность в самолетах составит 485 единиц. К сожалению, даже ведущие авиаперевозчики приобретать новые машины не в состоянии. Нет в этом и никакой экономической целесообразности, по крайней мере, на данном этапе развития рынка авиаперевозок в России.¹

Мы использовали данные имеющихся у нас в наличии официальных источников и подсчитали дефицит провозных мощностей на 2015 и 2025 годы, с учетом прогноза списания парка российских ВС и поставок новых ВС российского производства. Исходя из прогнозируемого увеличения пассажирооборота, к 2015 году можно ожидать дефицит провозных мощностей в размере 59,33%, а к 2025 году – 85,33%. Преодолеть кризис можно лишь с помощью эксплуатации российскими авиакомпаниями ВС иностранного производства, но для этого необходима отмена НДС и пошлин на ввоз самолетов, которые не производятся в России. Результаты исследования приведены в таблице.

	2005	2015	2025
Пассажирооборот, млрд. пкм	87,54	145,92	211,17
Остаток ВС после списания, шт.	1271	753	136
Программа обновления ВС, шт.	34	451	451
Общее количество ВС, шт.	1201	814	425
Дефицит провозных мощностей, %		59,33	85,33

¹ www.gosniiga.ru

5. Оценка потребностей отечественных авиакомпаний.

Для формирования технической политики гражданской авиации первостепенное значение имеет прогнозирование развития российского рынка авиаперевозок. Российский воздушный транспорт стоит на пороге выхода из продолжительного кризиса. Пассажирооборот за 2002-2005 гг. увеличился более чем на 30%. В 2005 году объем перевозок в целом увеличился на 3,9%. По оценкам западных экспертов, ежегодный спрос на авиаперевозки в России будет увеличиваться на 10-15% в год. Даже по более консервативным оценкам российских специалистов ежегодный прирост пассажиропотока в предстоящие 20 лет составит порядка 7%. Российским авиакомпаниям к 2010 г. потребуются новые современные и экономичные самолеты. В прошлом году пассажиропоток на авиалиниях увеличился на 1,31 млн. чел. – с 33,79 в 2004 г. до 35,1 млн. человек. К 2010 году, по самым скромным прогнозам, он превысит 50 млн. человек в год. Дефицит самолетов со временем лишь увеличится. По расчетам генерального директора ОАО «Аэрофлот-РА» Валерия Окулова, исходя из перспективного плана развития компании «Аэрофлоту» нужно будет увеличить парк с 90 до 140-150 самолетов. У второго по объему работ авиаперевозчика – авиакомпании «S7» - дефицит чуть меньше. При парке в 53 самолета руководство авиакомпании прогнозирует нехватку в 10-15 самолетов, в будущем году эта цифра также будет расти.

Всего же, по прогнозам Министерства транспорта РФ, для России необходимый парк магистральных воздушных судов с максимальным взлётным весом от 50 тонн и более, обеспечивающий существующий объём транспортной работы, составляет 350-400 единиц, а с учётом некоторого замещения ближнемагистральных воздушных судов на региональные – может достигать 450. Отрасль будет нуждаться в 700 региональных и 80 грузовых машинах. Средние годовые налёты на самолёт в зависимости от размерности и возраста воздушных судов находятся в диапазоне 3000-4000 часов. Потребный годовой объём производства гражданской авиационной техники для существующего объёма транспортной работы характеризуется величиной 40-50 воздушных судов в год на сумму – 0,9 –1,1 млрд. долл. США в год. Внутренний финансовый поток системы «производство – потребление гражданской авиационной техники» составляет – 2,2 –2,5 млрд. долл. США в год без затрат на лётную годность, а с учётом этих затрат – 2,9 – 3,2 млрд. долл. США в год.¹

На сегодня закончился самый трудный для авиакомпаний период падения объема авиаперевозок, начавшийся в 90-е годы. Уже в 2000 году объемы перевозок стабилизировались, а в последующие годы показывали положительную динамику, что не могло не сказаться на экономических показателях деятельности авиапредприятий.

Таким образом, при благоприятном развитии рынок пассажирских авиаперевозок к 2013-2015 гг. может достичь уровня 150-200 млрд. пкм. Эта оценка предполагает период более медленного развития рынка внутренних перевозок (2002-2005 гг.) с последующим его более интенсивным ростом по сравнению с рынком международных перевозок. Вместе с тем, после 2006 г. без поставок новых самолетов возникнет дефицит общей провозной способности пассажирского парка вследствие ожидаемого увеличения объема перевозок на 35-40%.

Авиакомпании-лидеры заинтересованы в приобретении техники нового поколения. Обновление необходимо, но отечественная промышленность не успевает восполнить пробелы. В минувшем году самолетостроители выпустили всего 9 магистральных самолетов, в том числе один Ту-154М, при потребностях рынка, как минимум, в 30 машин. Производство авиалайнеров продолжается в единичных экземплярах. Поэтому вторичный рынок в поставках самолетов

¹ Доклад заместителя министра транспорта РФ Мишарина А. С. на авиасалоне МАКС-2005. – www.maks.ru

Показатели деятельности авиакомпаний в 2004-2005 гг.

Показатель работы по видам сообщений	2004 г.	2005 г.	+/- 2005г. к 2004г. %
Пассажирооборот, млрд. пкм	82,99	85,78	+ 3,34
Международные, млрд. пкм	43,72	45,79	+ 4,73
Внутренние, млрд. пкм	39,27	39,99	+1,83
Перевозки пассажиров, млн. чел.	33,79	35,10	+ 3,87
Международные, млн. чел.	14,90	15,88	+ 6,57
Внутренние, млн. чел.	18,89	19,22	+ 1,74
Процент занятости пассажирских кресел, %	70,7	71,9	+ 1,69
Международные, %	72,4	73,9	+ 2,07
Внутренние, %	68,9	69,7	+ 1,16

доминирует. Говорить о перспективе ввода в эксплуатацию значительного числа современных самолетов российского производства в течение ближайших 3-5 лет не приходится. При этом политика «протекционизма» российского авиапрома препятствует импорту в Россию западных ВС, которые могли бы помочь российским авиаперевозчикам удержать завоеванный сегмент международного рынка.

Следовательно, принимая во внимание дороговизну авиатехники нового поколения, отсутствие снижения пошлин на ввоз самолетов иностранного производства, низкий объем производства воздушных судов, можно заключить, что на данный период состояния авиационного рынка актуальным будет предложение авиакомпаниям и использование ими на перспективных внутренних линиях среднемагистральных самолетов Ту-154М. В 2005 году в государственном реестре было зарегистрировано соответственно 205 лайнеров этого типа, хотя такое количество самолетов недостаточно для обслуживания данного авиационного сегмента пассажирских перевозок. Кроме того, в ближайшие годы воздушное судно Ту-154М, одно из немногих отечественных магистральных самолетов, способных выполнять полеты в страны Западной Европы и Средиземноморья, будет использоваться и в международном секторе пассажирских перевозок, а основными лайнерами на региональных линиях будут Ту-154 различных модификаций и Ту-134, несмотря на то, что их календарный срок подходит к концу.

На примере постоянного партнера нашей Компании – авиакомпании «ЮТэйр» можно убедиться в том, что динамично развивающиеся авиакомпании заинтересованы в интенсивной эксплуатации капитально отремонтированных самолетов типа Ту-154 и Ту-134, с полными межремонтными ресурсами комплектующих изделий, с полностью выполненными в соответствии с

официальными эксплуатационными бюллетенями техническими мероприятиями, предоставляемых в лизинг в состоянии полной летной годности.

Руководство авиакомпании «ЮТэйр» за 10 лет превратило небольшую провинциальную компанию, перевозившую 400 тыс. пассажиров в год, в одного из лидеров отечественной гражданской авиации. Сформирована маршрутная сеть, созданы специальные сервисы, связанные с пассажирскими перевозками (кэтеринг, сервис по продаже билетов, техобслуживание), обновляется самолетный парк, акции компании свободно продаются на бирже, привлекая дополнительные финансовые ресурсы, создана публичная кредитная история. В 2006 году авиакомпания намерена перевезти 2,5 млн. человек.

В свое время менеджмент «ЮТэйр» вкладывал значительные для компании средства в развитие, и эта работа принесла успех и имеет серьезные перспективы. В планах руководства «ЮТэйр» – стать ведущим оператором по самолетным перевозкам на внутренних линиях России и глобальным вертолетным оператором. В основе финансовой политики нашего партнера - диверсификация доходов и контроль над издержками. Одновременное выполнение как самолетных, так и вертолетных работ позволяет диверсифицировать доходную базу компании и минимизировать потери, связанные с ростом цен на авиатопливо.

Генеральный директор авиакомпании «ЮТэйр» А. З. Мартиросов считает, что активное использование западных самолетов поможет авиакомпаниям преодолеть кризис мощностей. Однако, на данном этапе «ЮТэйр» необходимо полностью, до предела использовать ресурс отечественной техники, в частности, среднемагистральных самолетов Ту-154. Даже сравнительно низкая топливная эффективность этих лайнеров компенсируется относительно невысокой ценой их приобретения, расходами на эксплуатацию, обеспечение безопасности, обучение персонала, т.е. низкой стоимостью владения этими самолетами. Техническое состояние парка «ЮТэйр» отвечает международным стандартам. Уровень комфорта выше, чем на многих подержанных иностранных судах. Правильная организация бизнеса, серьезные вложения в поддержание летной годности своего парка воздушных судов позволяют эффективно использовать отечественные самолеты. По мнению г-на Мартиросова, внутренний рынок перевозок в России больше международного. Это понимание российского своеобразия используется при формировании стратегии развития авиакомпании. Несмотря на временную убыточность внутренних перевозок, этот рынок несет в себе огромные возможности и прибыли для авиапредприятий. Из этого вытекает основная бизнес-стратегия компании – ориентир на среднемагистральные, ближнемагистральные и региональные перевозки.

Таким образом, уже сейчас можно видеть, как избранная руководством авиакомпании стратегия развития приводит к значительному росту показателей экономической деятельности, что не смогла показать ни одна авиакомпания страны. Продолжая работать только на отечественной технике, авиакомпания «ЮТэйр» продемонстрировала в минувшем году рост пассажиропотока на 28,7%.

Приобретенные на региональные маршруты ATR-42 еще не прошли необходимые процедуры по подготовке к полетам и в российском госреестре не значатся. Первый из этих иностранных самолетов менеджмент авиакомпании планирует ввести в эксплуатацию ориентировочно с марта 2006 г. В среднесрочных планах «ЮТэйр» - увеличение количества самолетов типа ATR-42 в своем парке.

Итоги деятельности авиакомпании «ЮТэйр»:

- Пассажирооборот составил 2976,7 млн. пассажирокилометров, прирост: 20,6%;
- объем перевозок пассажиров составил 1.887 020 чел., увеличился на 28,7 %;
- объем перевезенной почты – 917 тонн, вырос на 20,4 %;

- количество летных часов – 94 869, прирост: 23,3 %.

Выручка ОАО "Авиакомпания "ЮТэйр" за 2005 год составила 11,27 млрд. рублей, что на 30 % превышает объем выручки за аналогичный период 2004 года. На конец 2005 года парк воздушных судов авиакомпании насчитывает 114 самолетов. Для осуществления пассажирских перевозок авиакомпания намерена использовать 14 самолетов Ту-154, 28 самолетов Ту-134, 15 самолетов Ан-24, 13 самолетов Як-40 и 43 самолета Ан-2.¹

Авиакомпанию «ЮТэйр» и компанию «Авиализинг» связывают четыре года сотрудничества в рамках проекта по модернизации отечественного парка среднемагистральных ВС. Работа авиакомпании «ЮТэйр» доказывает, что при правильной организации эксплуатации парка и бизнеса в целом можно эффективно использовать воздушные суда российского производства, добиваясь при этом положительных результатов. Продолжая работать на парке ВС отечественного производства, «ЮТэйр» в 2005 году демонстрирует впечатляющий рост пассажиропотока на 28,7% и занимает четвертое место в рейтинге ведущих авиакомпаний России по общему объему перевозок пассажиров, поднявшись на одну позицию в рейтинге ведущих авиакомпаний страны.²

6. Миссия и Декларация Компании.

Миссия Компании заключается в обеспечении растущих потребностей отечественных авиакомпаний надежными, полностью соответствующими нормам летной годности пассажирскими воздушными судами, гарантирующими:

- пассажирам - максимальный уровень безопасности и достойный уровень комфорта при осуществлении пассажирских перевозок;

- авиакомпаниям - возможность оптимально, с точки зрения планирования ресурсов, использовать собственные и взятые в лизинг воздушные суда в состоянии полной летной годности, расширять пассажирские перевозки без крупных единовременных затрат при одновременном надлежащем обеспечении безопасности полетов.

Мы полагаем, что в результате своей целенаправленной деятельности в 2006 году и последующих годах Компания обеспечит постоянно растущие объемы продвижения в авиакомпании России отечественных воздушных судов в состоянии полной летной годности, обеспечивающих потребности авиакомпаний в безопасных, достаточно комфортных и экономически эффективных самолетах. Плодотворное сотрудничество Компании и ее партнеров в 2005 году позволило повысить ее прибыльность и увеличить отдачу на капитал.

7. Позиционирование ЗАО ПИФК «Авиализинг» в отрасли.

В России насчитывается несколько десятков лизинговых компаний, работающих с воздушными судами (ВС) и авиационными двигателями. В 2005 году объем авиационных лизинговых программ в России практически удвоился. На сегодняшний день самые крупные компании России, занимающиеся лизингом, продажей, консалтинговой деятельностью, техническим сопровождением воздушных судов ориентируются, как правило, на государственную поддержку. Например, «Ильюшин Финанс Ко.» (ИФК) и «Финансовая Лизинговая Компания» (ФЛК) – государственно-частные лизинговые компании (доля государства в

¹ www.utair.ru

² Рейтинг 20 ведущих авиакомпаний России по объему перевозок пассажиров за 2005 г. // Авиатранспортное обозрение. – Март 2006. № 67, с. 6.

уставном капитале – 38% и 62,7% соответственно), отобранные МЭРТом в 2001 году в результате конкурса.

«Ильюшин Финанс Ко.» (создана в 1999 году) специализируется на финансировании строительства и финансовом/операционном лизинге новых пассажирских самолетов отечественного производства: Ил-96 и Ан-148 на Воронежском акционерном самолётостроительном обществе и Ту-204 на ульяновском «Авиастаре». Всего с момента начала правительственной программы развития авиализинга в России (принята в 2001 г.) ИФК профинансировала строительство девяти самолётов (пяти Ту-204 и четырёх Ил-96). При этом доля государственных средств в источниках финансирования составила 22%, остальное – частные инвестиции и кредиты. Бизнес-партнеры: ОАО «Аэрофлот-РА», АК «Атлант-Союз», АК «S7», АК «КрасЭйр», АК «Трансаэро», АК «Кавминводьявиа» и др. За пять лет работы ИФК получил заказы на 750 млн. долларов: заключил договоры на поставку 12 Ил-96 (грузовых и пассажирских), 5 Ту-204, 15 региональных Ан-148, готовит запуск в производство нескольких «Русланов». В 2005 году «Ильюшин Финанс Ко.» поставило четыре самолёта Ту-204-300 в авиакомпанию «Владивосток-Авиа» и один Ил-96-300VIP - в Cubana de Aviacion S.A. В строительство самолётов в 2005 году ИФК инвестировала 7,4 млрд. руб. Это на 56% больше, чем в предыдущем году. По планам на 2006 год эта цифра возрастет до 35 млрд. Средства пойдут на строительство 13 Ил-96, 7 Ту-204 и 10 Ан-148 с завершением работ в 2006-2009 гг. В ходе Московского авиакосмического салона МАКС 2005 ОАО «Ильюшин Финанс Ко.» (ИФК) заключило 7 соглашений общим объёмом более 1,6 млрд. долларов США на поставки 56 самолётов. Во-первых, 3 соглашения на поставку 39 самолетов Ан-148. Первое соглашение (от 16.08.2005 г.) с авиакомпанией «Пулково» на поставку 18 самолетов Ан-148-100В. (Цена одного самолета в стандартной спецификации - около 20 млн. долларов США.) Второе соглашение (от 17.08.2005 г.) с авиакомпанией «Полет» на поставку 20 самолетов Ан-148: 15 пассажирских самолетов Ан-148-100В и 5 транспортных самолетов Ан-148Т. Третье соглашение (от 17.08.2005 г.) с авиакомпанией «Красноярские Авиалинии» на поставку Ан-148-100-VIP. Во-вторых, 2 соглашения на поставку 10 самолетов Ил-96. Первое соглашение (от 18.08.2005 г.) с авиакомпанией Cubana de Aviacion S.A. и внешнеторговым предприятием AVIAIMPORT S.A. на поставку двух самолетов Ил-96-300. Большая часть финансирования по контрактам будет осуществляться через механизм экспортного финансирования. ИФК выступает в качестве конечного поставщика самолетов и организатора финансирования. Второе соглашение (также от 18.08.2005 г.) с авиакомпанией «Волга - Днепр» на поставку 8 самолетов Ил-96-400Т. В-третьих, 3 соглашения на поставку 7 самолетов Ту-204. Первое соглашение (от 16.08.2005 г.) с авиакомпанией «Владивосток Авиа» на поставку 2 самолетов Ту-204-300. Второе соглашение (от 17.08.2005 г.) с авиакомпанией «Кавминводьявиа» на поставку двух самолетов Ту-204-100. Третье соглашение (от 18.08.2005 г.) с авиакомпанией Cubana de Aviacion S.A. и внешнеторговым предприятием AVIAIMPORT S.A. на поставку двух пассажирских самолетов Ту-204-100 или Ту-204-300 и одного Ту-204С (грузовая модификация).¹

«Финансовая Лизинговая Компания» учреждена в 1997 году нефтяной компанией «Татнефть», банком «Зенит» и инвестиционно-финансовой компанией «Солид». Государство является акционером ФЛК с 2002 года и владеет 62,7% акций компании. Основной вид деятельности – реализация государственной программы по строительству и лизингу современных среднемагистральных самолётов Ту-214, выпускаемых ФГУП «Казанское авиационное производственное объединение им. С.П. Горбунова» (КАПО). В результате первой лизинговой сделки в 2001 году

¹ www.ifc-leasing.com

авиакомпания «Дальавиа» получила 2 самолёта Ту-214. С момента участия государства в акционерном капитале компании и до конца 2005 года заказчиком передано в эксплуатацию 4 самолёта. В 2005 году ФЛК поставила два самолёта Ту-214: один для «КрасЭйр» и один для «Дальавиа». Основными партнёрами ФЛК в 2005 году выступали Сбербанк и АКБ «Еврофинанс Моснарбанк». Кроме того, в начале 2005 года КАПО и ФЛК подписали договор о производстве в течение 2005-2007 годов 10 самолётов Ту-214. Договор предполагает, что финансирование осуществит ФЛК. Эксплуатантом этих воздушных судов станет авиакомпания «Трансаэро». Между ФЛК и «Трансаэро» были подписаны договоры, в соответствии с которыми «Финансовая Лизинговая Компания» передаст «Трансаэро» самолёты в финансовый лизинг сроком на 15 лет. По данным Intertat.ru, стоимость лизинговых контрактов составила 600 млн. долларов. Рассматривается несколько источников финансирования приобретения самолётов ФЛК у КАПО: средства самой ФЛК, участие банков. Уставной капитал компании 2005 года составляет около 7 млрд. рублей. Основной объём уставного капитала ФЛК составлен из трёх «бюджетных траншей» - 1,3 млрд. руб. в 2002 г., 385 млн. в 2003 г. и 3,25 млрд. руб. в 2005 г.¹

В целом, «Ильюшин Финанс Ко.» и «Финансовая Лизинговая Компания» остались недовольны своими результатами в 2005 году. Были недовольны ими и государственные структуры. В июне 2005 года коллегия Счётной палаты РФ провела плановую проверку целевого и эффективного использования средств, выделенных на лизинг гражданской авиатехники. Основных претензий две. Во-первых, аудиторы указали на то, что бывшее Минимущество (преобразовано в Росимущество) приобрело акции ИФК на сумму 2,52 млрд. руб., но при этом в уставной капитал общества от сделки поступило всего 212 тыс. руб. Во-вторых, частные учредители ФЛК неправомерно размещали принадлежащие им пакеты акций общества в коммерческих структурах, имеющих дебиторскую задолженность перед компанией, зачастую сравнимую по объёму со стоимостью размещаемых пакетов. В результате неэффективное использование бюджетных средств составило 749 млн. рублей. Кроме того, был наложен арест на пакет акций ОАО «Ильюшин Финанс Ко.» в рамках уголовного дела, возбуждённого в отношении руководства компании по факту злоупотребления должностными полномочиями. Под арест попали около 36% обыкновенных акций дочерних компаний НРК, 15% акций Внешэкономбанка и других миноритарных акционеров. На госпакет арест наложен не был. В настоящий момент уголовное дело прекращено, акции освобождены из-под ареста.

Обе компании: и ИФК, и ФЛК конкурируют за объёмы распределяемых бюджетных средств на поддержку лизинговых проектов и поддерживают конкурирующие между собой программы финансирования производства и лизинга новых региональных самолётов. Объём потенциального рынка новых региональных самолётов в ближайшие 20 лет только в России оценивается примерно в 400 самолётов, реализация которых может принести бюджету страны от 1,5 до 2 млрд. долларов США налоговых поступлений.

Однако у большинства российских авиакомпаний нет достаточных оборотных средств для работы с современными ВС. У них нет возможности целевого финансирования приобретения новых воздушных судов – пусть даже и в операционный лизинг. Нет достаточных оборотных средств и у частных лизинговых компаний. Поэтому сегодня большая часть компаний, работающих в сфере авиационного лизинга, имеет дело с подержанными ВС.

¹ www.newsinfo.ru

Группа компаний «Интерлизинг» была создана 15 июля 1999 г. Свидетельство о государственной регистрации № 92574 от 13.08.1999 г. Лицензия на осуществление лизинговой деятельности № 1048 от 04.11.1999 г. Единственным учредителем ООО «Интерлизинг» является ОАО «Международный банк Санкт-Петербурга». Основным видом деятельности компании является предоставление в лизинг наиболее востребованных рыночной средой следующих видов оборудования: автомобильного и грузового транспорта, специализированной строительно-дорожной техники, производственного оборудования, авиатехники, горнодобывающего оборудования. Дополнительным видом деятельности является проведение операций с ценными бумагами. На сегодняшний день ГК "Интерлизинг" является динамично развивающейся компанией, занимающей устойчивые позиции в рейтингах лизинговых компаний. Общая сумма лизингового портфеля за 2005 год превысила 3,26 млрд. руб. (в 2004 году – 1,5 млрд. руб.). Финансирование лизинговых операций происходит за счет кредитов ОАО «Международный банк Санкт-Петербурга», а также Урало-Сибирского банка и Газпромбанка. Объем сделок по авиатехнике составил в отчетном году 14,05%. Согласно государственным источникам, в 2005 году ООО «Интерлизинг» является собственником пяти ВС: 1 Ту-154Б, 1 Ту-154М и 3 Ту-134А, которые переданы в эксплуатацию авиакомпаниям «Красноярские АЛ», «Домодедовские АЛ», «Самара», «РусЭйр».¹

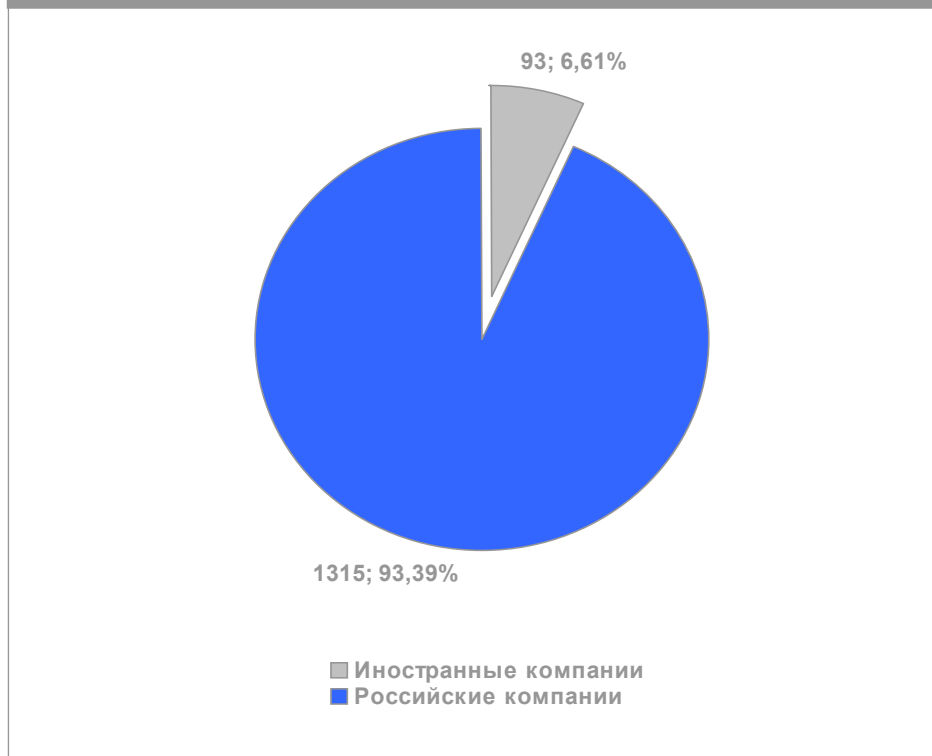
ООО «Дальмашлизинг» (г. Хабаровск) является дочерним предприятием ОАО «Машиностроительная лизинговая компания» (Машлизинг). Идея создания компании возникла в 1996 г. вместе с поиском новых путей стабилизации финансового положения, в котором нуждалось большинство промышленных предприятий. Созданное в 1996 году, во исполнение Постановления Правительства РФ по поддержке и стабилизации работы предприятий станкостроительной и инструментальной промышленности, ОАО «Машлизинг» в течение ряда лет успешно работает на рынке лизинговых услуг. Компания имеет дочерние предприятия в различных регионах РФ, Украины и Белоруссии. Важнейшим направлением деятельности ОАО «Машиностроительная лизинговая компания» является участие в программе технического перевооружения отечественных машиностроительных предприятий, масштаб деятельности и народно-хозяйственная значимость которых позволяет минимизировать финансовые риски при реализации лизинговых схем, а также: лизинг авиатехники и авиадвигателей, лизинг автомобильной и строительно-дорожной техники. По официальным данным 2005 года, в собственности ОАО «Дальмашлизинг» находятся 3 Ту-154М, которые сдаются в аренду АК «Дальавиа».²

Наряду с российскими лизинговыми компаниями, в 2005 году на рынке авиализинга появилось множество иностранных лизинговых компаний, предлагающих в аренду ВС иностранного производства. Их появление ознаменовано обострившейся ситуацией на рынке международных перевозок, связанной с введением различных ограничений по использованию устаревших типов ВС, что побудило даже в условиях высоких таможенных сборов к ввозу в страну в 2005 году более 30 единиц иностранной авиатехники. Согласно государственным источникам 2005 года, доля пассажирских воздушных судов иностранных компаний составляет 6,61%, доля же пассажирских ВС, собственниками которых являются российские компании, составляет 93,39%.

¹ www.interleasing.ru

² www.mashleasing.ru

Доля ВС иностранных компаний



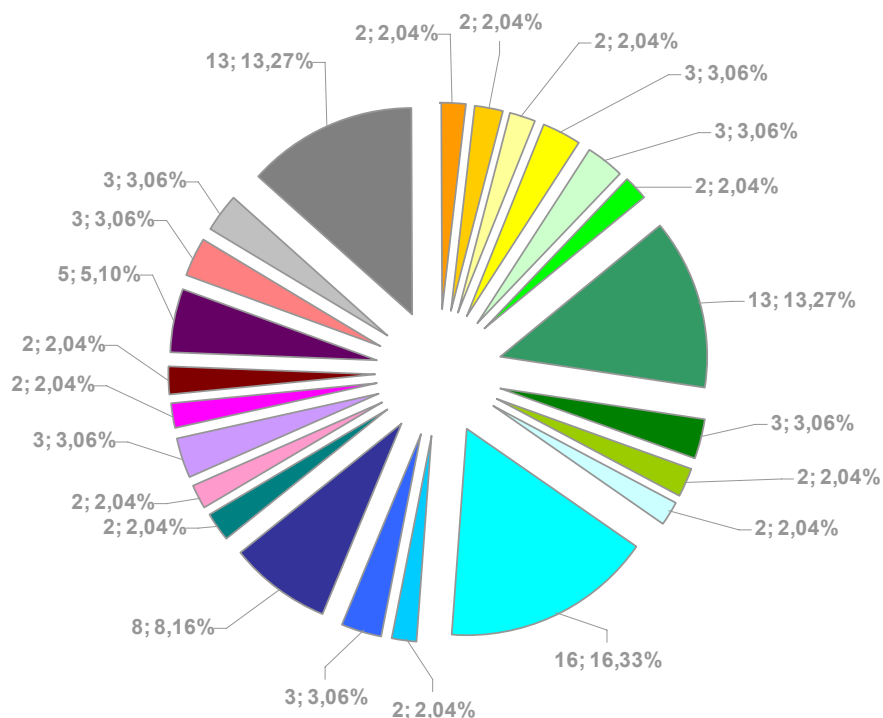
В 2005 году зарегистрировано 29 иностранных лизингодателей, сдающих в аренду пассажирские типы самолетов. Их доля в сегменте лизинга ВС иностранного производства представлена в диаграмме на стр. 31.

Таким образом, самыми крупными иностранными лизинговыми компаниями, присутствующими на российском рынке лизинга, являются:

GE Commercial Aviation Services (GECAS), подразделение GE Commercial Finance, входит в состав компании General Electric и отвечает за предоставление финансовых услуг и услуг лизинга в отношении гражданских самолётов. В настоящее время 1400 лайнеров, принадлежащих этой компании, передано в лизинг более чем 225 авиакомпаниям примерно из 60 стран мира. Кроме того, компания предлагает широкий спектр финансовых решений, в частности таких, как операционный лизинг и предоставление займов под обеспечение. Компания GECAS также предлагает лизинг двигателей через своё подразделение Engine Leasing и обучение лётного состава через подразделение Aviation Training. Компания имеет представительства в 21 городе в разных странах мира. GECAS напрямую заказала 301 самолёт компании Boeing. Самолётный парк этой компании насчитывает более 600 авиалайнеров «Boeing», включая около 200 самолётов Boeing-737 нового поколения. Доля GECAS в сегменте лизинга иностранных пассажирских самолётов составляет 16,33%. В собственности компании находится 16 ВС: 4 Airbus-319-111, 5 Airbus-320-214, 1 Boeing-737-317, 2 Boeing-767-300, 4 Boeing-767-36N, эксплуатантами которых являются авиакомпании «Аэрофлот-РА» (15 ВС) и «КД авиа» (1 ВС).¹

¹ www.ge.com

Доли рынка в сегменте лизинга пассажирских воздушных судов иностранного производства различных модификаций (количество единиц; % от общего объема)



- Adventar Limited
- Airbus Leasing II
- Arbour Finance Ltd.
- Babcock&Brown
- Boeing Capital Corporation
- Castle 2003-2 Ireland Limited
- Cramington Services Ltd.
- Embarcadero AST
- Fastway Leasing
- FN 2 Limited
- GECAS (GE Commercial Aviation Service)
- ILFC (International Lease Finance Corporation)
- Jetscape
- MS2 Denmark Ltd APS
- OH Aircraft
- Pegasus Aviation
- Virgin Atlantic
- Сибирь Лизинг ЗАО
- Аврора Лизинг 757
- Меридиан-Лизинг ООО
- Авангард-Лизинг ОАО
- Ireland
- 13 компаний, сдающих в лизинг по одному воздушному судну

Cramington Services (Ирландия). Доля среди иностранных лизингодателей составляет 13,27%. По имеющейся информации, данная лизинговая компания создана для решения задач авиакомпании «S7». В операционный лизинг авиакомпании «S7» в 2005 году передано 13 ВС: 10 Boeing-737-500, 2 Airbus-310-204, 1 Airbus-310-304. В связи с непрозрачностью факторов ценообразования,

Cramington Services не рассматривается нами как рыночноориентированная компания.¹

MS2 Denmark Limited APS. Её доля составляет 8,16%. Компания является собственником восьми ВС: четырёх Airbus-319-111, одного Airbus-320-214 и трех Airbus-321-211, эксплуатантом которых выступает авиакомпания «Аэрофлот РА».²

Такие крупные лизинговые организации, связанные непосредственно с производителем, как Airbus Leasing II и Boeing Capital Corporation, присутствуют в общем объёме незначительно. Airbus Leasing II представлен на рынке лизинга двумя воздушными судами Airbus-310-324 (1987 года выпуска), которые переданы в эксплуатацию авиакомпании «S7». Boeing Capital Corporation является собственником трех ВС: двух Boeing-737-400 (1989 года выпуска), которые сданы в аренду авиакомпании «Трансаэро», и одного Boeing-737-300, переданного в эксплуатацию авиакомпании «Красноярские авиалинии». Данную тенденцию можно объяснить тем, что большинство крупных иностранных операторов рынка лизинговых услуг считают риски, связанные с работой на российском рынке, чрезмерными. Не случайно возраст передаваемых в эксплуатацию воздушных судов приближается к 20 годам, а арендаторами выступают авиакомпании-лидеры по объёму пассажироперевозок.

Подобной позиции придерживается и вторая по величине в мире лизинговая компания International Lease Finance Corporation (ILFC). ILFC входит в крупнейшую американскую финансовую страховую группу AIG-American International Group. Компания сотрудничает более чем со 150 авиакомпаниями, её флот насчитывает около 850 реактивных самолётов. На российском рынке компания представлена двумя воздушными судами: Boeing-767-200 1988 года выпуска (эксплуатант – авиакомпания «Трансаэро») и Boeing-737-382 1989 года выпуска (эксплуатант – «КД-авиа»)³.

Исследуя присутствие остальных некрупных иностранных лизинговых компаний, можно сделать вывод, что они представляют на рынке услуг авиализинга одно-два воздушных судна, сдающихся в аренду следующим авиакомпаниям: «Аэрофлот РА», «Трансаэро», «Пулково», «Красноярские АЛ», «КД авиа», «ВИМ-Авиа», «Волга-Днепр». Большое количество иностранных лизингодателей объясняется дефицитом на вторичном рынке техники, которая удовлетворяла бы требованиям авиакомпаний по цене и состоянию лайнера. Поэтому арендаторы вынуждены работать с различными лизинговыми компаниями, чтобы обеспечить необходимое количество воздушных судов, и теряют, таким образом, возможные при работе с одной лизинговой компанией скидки. Так, авиакомпания «Трансаэро» сотрудничает одновременно с одиннадцатью иностранными лизингодателями: Boeing Capital Corporation, FIN 2 Limited, Megtrade Ltd., Pegasus Aviation, Bravo Aircraft Manag., ILFC, Carotene Limited, Embarcadero AST, Aerco Ltd., Jeritt Ltd, Virgin Atlantic. Авиакомпания «Аэрофлот-РА» является арендатором у четырех лизинговых компаний: GECAS, MS2 Denmark Ltd APS, OH Aircraft, MSS Bermuda Ltd. Авиакомпания «КД авиа» работает с четырьмя лизинговыми компаниями иностранного происхождения: Pegasus Aviation, ILFC, Babcock&Brown, GECAS. Авиакомпания «Красноярские авиалинии» - с тремя: Boeing Capital Corporation, Woodrow Leasing Ltd., Arbour Finance Ltd.

Анализ развития рынка авиационных услуг позволяет предположить, что эта тенденция будет углубляться. Однако, необходимо иметь в виду следующие обстоятельства - представители GECAS и ILFC утверждают, что уже практически невозможно найти несколько самолётов одного типа в равном техническом

¹ www.favt.ru

² www.favt.ru

³ www.aviaport.ru

состоянии. С момента заказа до момента получения ВС проходит 1,5 – 2 года.¹ Кроме того, разные модели ВС предъявляют совершенно разные требования к персоналу, оборудованию, всей инфраструктуре авиакомпании. Это замечание особенно справедливо при сравнении иностранных ВС с российскими. В силу этого, для большинства российских авиакомпаний целесообразна только полная замена парка самолетов – полный переход на иностранные ВС одного типа (так поступила калининградская авиакомпания ОАО «КД-авиа», полностью перешедшая на ВС типа Boeing и продавшая самолеты остальных типов). Большинство российских компаний не готово к полному переходу на ВС зарубежного производства. Стоит отметить, что российские авиакомпании, эксплуатирующие иностранные ВС сталкиваются с еще одной острой проблемой: согласно требованиям разработчиков самолетов и лизингодателей при выходе из строя отдельных агрегатов ВС их можно заменить только специально заказанными для замены агрегатами, поставка и растаможивание которых требует времени, в течение которого ВС простаивают.

В связи с изложенным, скорейшее и тем более единовременное полноценное переоснащение российского парка ВС самолётами иностранного производства представляется невозможным.

Все вышеперечисленные компании являются серьезными и перспективными операторами на авиализинговом рынке, однако, по имеющейся информации, ни одна из указанных компаний не специализируется на лизинге воздушных судов типа Ту-154.

В Российской Федерации общий объем рынка лизинга воздушных судов типа Ту-154 (различных модификаций) в 2005 году составлял (по уточненным данным) 85 единиц, из них 52 Ту-154М и 33 Ту-154Б (всех модификаций). Объем лизинговых платежей по году составляет около 75 миллионов 960 тысяч долларов.

Иными словами, сегмент лизинга ВС типа Ту-154 всех модификаций в 2005 году пережил бурный рост: с 56 единиц в начале года до 85 единиц в конце года. Относительный рост по сегменту в целом составил 51,79%.

В подсегменте лизинга ВС типа Ту-154Б всех модификаций рост шел более умеренными темпами – 32,00% за год. В подсегменте лизинга ВС типа Ту-154М рост составил рекордные 67,74%.

Демонстрируемый темп роста наглядно иллюстрирует несколько тенденций:

1. Испытывая недостаток провозных мощностей, авиакомпании – лидеры срочно перевооружаются (в том числе, импортной техникой), избавляясь от устаревшего, по их мнению, парка («Аэрофлот – РА», «S7», «Пулково»). Авиакомпании, конкурирующие на МВЛ с иностранными компаниями («Аэрофлот – РА», «S7», «Пулково», «КД-авиа», «КрасЭйр»), просто вынуждены это делать, так как они несут чрезмерные издержки при эксплуатации на МВЛ воздушных судов, не соответствующих нормам ICAO.

2. Авиакомпании, сосредоточившие основное внимание на ВВЛ, и авиакомпании – аутсайдеры принимают ВС типа Ту-154 в лизинг для эксплуатации на ВВЛ и, в некоторых ситуациях, на отдельных направлениях МВЛ (Турция, ОАЭ, Египет).

3. Судя по динамике роста сегмента, при полном отсутствии производства новых машин указанных типов, хозяйствующие субъекты мобилизуют все суда, которые еще можно отремонтировать и эксплуатировать на ВВЛ. Однако, эта возможность не безгранична.

¹ Фетисов А. Брать все, что можно. // Авиатранспортное обозрение. - Ноябрь 2005, № 64, с. 58-59.

4. Некоторое количество ВС мобилизовано на внешнем рынке и в порядке реэкспорта поставлено на территорию РФ.

В настоящий момент указанный рынок весьма неоднороден. На нем присутствуют совершенно разные операторы, решающие не только экономические, но и логистические, оптимизационные и социальные задачи. В числе операторов, имеющих доли рынка, - хозяйствующие субъекты, являющиеся ремонтными предприятиями гражданской авиации либо аффилированными с ними (ОАО «411 завод ГА» - 1,18%), административно-территориальные образования, решающие в первую очередь социальные задачи и задачи управления государственным имуществом (Российская Федерация – 7,06%, Хакасия, Ханты-Мансийский АО – по 2,35%, Администрация г. Когалым, Татарстан – по 1,18%), действующие авиакомпании, имеющие свидетельство эксплуатанта, а также авиакомпании, находящиеся в состоянии банкротства либо покидающие рынок перевозок воздушными судами типа Ту-154 (Челябинское авиапредприятие – 5,88%, «Байкал», «S7» – по 2,35%, «Омскавиа», «КД-авиа», «БелАвиа» - по 1,18%, «Аэрокузбасс» - 4,71%, «Самара» - 3,53%). Показательно, что продолжается уход с указанного рынка операторов, для которых авиализинг не являлся основным бизнесом. Если в 2004 году данный сегмент покинули подразделения «Газпрома» и «АЛРОСЫ», то в 2005 году к ним присоединились Ямало-Ненецкий АО и Томское ФГАП.

Доля рынка авиационных заводов сократилась (3,03% по Ту-154Б, 0,00% по Ту-154М и 1,18% в целом по сегменту Ту-154), доля авиакомпаний также несколько сократилась (30,30% по Ту-154Б, 26,92% по Ту-154М и 27,06% в целом по сегменту Ту-154). Существенно сократилась доля рынка административно-территориальных образований (12,12% по Ту-154Б, 15,38% по Ту-154М и 14,12% в целом по сегменту Ту-154).

На долю собственно рыночноориентированных лизинговых компаний, имеющих рыночную историю, по нашей оценке, приходится:

- в подсегменте лизинга ВС типа Ту-154Б – 42,42% рынка (при фактическом абсолютном снижении количества ВС с 16 до 14 ВС, то есть на 12,5%) против 64,00% в 2004 году;
- в подсегменте лизинга ВС типа Ту-154М – 40,38% рынка (при фактическом увеличении количества ВС с 14 до 21 ВС, то есть на 50,00%) против 45,16% в 2004 году;
- в целом по сегменту лизинга ВС типа Ту-154 всех модификаций – 41,18% рынка (фактическое увеличение количества с 30 до 35 ВС, то есть на 16,67%) против 53,57% в 2004 году.

Как же случилось, что при фантастическом динамическом росте сегмента в целом рыночноориентированные авиализинговые компании показали относительно меньшие темпы роста: в подсегменте Ту-154Б – абсолютное снижение на 12,50% и потеря 21,58% рынка; в подсегменте Ту-154М - абсолютный рост на 50,00% и потеря 4,78% рынка; в сегменте Ту-154 всех модификаций – абсолютный рост на 16,67% и потеря 12,39% рынка?

На наш взгляд, существует две основных причины этого:

1. Рыночноориентированные авиализинговые компании, работающие в сегменте лизинга ВС типа Ту-154, не обладают достаточной капитализацией и испытывают определенные затруднения при получении финансовых ресурсов.

2. 2005 год характеризовался как год ударной мобилизации существующего в авиакомпаниях парка ВС, как год серьезного вхождения на российский рынок авиализинга иностранных операторов. Из-за малости ресурсной базы компании не могли до конца реализовать возможности по расширению своих сегментов лизинга.

2004 год характеризовался как год, в котором рыночноориентированные авиализинговые компании в подсегменте лизинга ВС типа Ту-154Б и в сегменте лизинга ВС типа Ту-154 всех модификаций преодолели психологически важный 50% рубеж объема рынка, а в подсегменте лизинга ВС типа Ту-154М вплотную подошли к нему. Это был явный и прямой сигнал хозяйствующим субъектам, что указанный сегмент является безусловно финансово привлекательным. В 2005 году в сегмент началось вхождение новых операторов. Существующий прирост достигнут за счет увеличения доли рынка компаний, сдающих в лизинг по одному ВС. Увеличение составляет с 24 ВС в 2004 году (42,86%) до 34 ВС в 2005 году (40,00%). Абсолютный рост в этой части подсегмента составил 41,67% за год.

Анализ подсегмента рынка лизинга ВС типа Ту-154Б показывает, что на нем не появилось новых вхождений с двумя и большим количеством ВС. Некоторые операторы уменьшали или увеличивали свои доли на одно судно. Основной прирост в подсегменте лизинга ВС типа Ту-154Б достигнут за счет увеличения доли рынка компаний, сдающих в лизинг по одному ВС. Увеличение составляет с 8 ВС в 2004 году до 17 ВС в 2005 году – рост 112,5%. В этом подсегменте исключение составляет лишь ООО Орёл ЦАВС, имеющее 2 ВС Ту-154Б.

Основной прирост в подсегменте лизинга ВС типа Ту-154М, напротив, произошел за счет вхождения новых операторов:

Челябинское АП – 4 ВС типа Ту-154М – 11,76%

ООО ТК Лизинг – 3 ВС типа Ту-154М – 8,82%

ООО РБ Лизинг – 3 ВС типа Ту-154М – 8,82%

Аэрокузбасс – 3 ВС типа Ту-154М – 8,82%

АК «Самара» - 3 ВС типа Ту-154М – 8,82%

ООО Полисторг – 2 ВС типа Ту-154М – 5,88%

РОССАХАлизинг – 2 ВС типа Ту-154М – 5,88% (напомним, в 2004 году с рынка ушла «АЛРОСА»)

(Попутно отметим, что мы не расцениваем в качестве рыночноориентированных операторов авиакомпании, находящиеся в состоянии банкротства или в плохом финансовом состоянии, и в силу этого вынужденные передавать свою технику в лизинг.)

Мы полагаем, что все вышеназванные процессы и обеспечили экономический рост показателей валовой выручки рынка с 52 до почти 76 миллионов долларов США. Параллельно этому идет процесс укрупнения операторов и обострение конкурентной борьбы между ними, начиная со стадии подбора ВС для авиакомпании. Помимо ресурсных факторов, в этой борьбе на передний план выдвигается конкуренция на уровне потенциалов компаний, поскольку тема авиационного лизинга очень сложна и весьма специфична.

В целом в сегменте лизинга ВС типа Ту-154 всех модификаций сложилась следующая ситуация:

1. Абсолютный лидер рынка (6 ВС; 7,06%) – Российская Федерация, - не имеет рыночной мотивации.

2. Аэрокузбасс (4 ВС; 4,71%) и Челябинское авиапредприятие (5 ВС; 5,88%) – находятся в состоянии банкротства и также не имеют рыночной мотивации – 10,59% рынка.

3. Группа сильных рыночноориентированных, перспективных лидеров, имеющих по 3 ВС и по 3,53% рынка, состоит из: ООО «Дальмашлизинг», ООО «РБ Лизинг», ООО «ТК Лизинг», «Северлизинг», ЗАО «ПИФК «Авиализинг». («Авиализинг» несколько уступает конкурентам по структуре парка, но имеет явное конкурентное преимущество на уровне потенциала). – 17,65% рынка.

4. Группа крепких «средняков», сохраняющих достаточный потенциал для роста, имеющих по 2 ВС (2,35%): ООО «Орел ЦАВС», «Интерлизинг», «РОССАХАлизинг», ООО «Полисторг», «Сибавиализинг» - 11,75% рынка.

5. Группа хозяйствующих субъектов, не имеющих рыночной мотивации в сфере авиационного лизинга. На балансе – 2-3 ВС: АК «S7», АК «Байкал», Ханты-Мансийский АО, Хакасия, АК «Самара» – 12,93% рынка.

6. Группа аутсайдеров, имеющих по одному ВС в указанном сегменте, - 40%. Реальное выживание аутсайдеров может быть осуществлено только при увеличении парка, в том числе – путем его диверсификации в других сегментах. В противном случае, они обречены на выбывание.

Таким образом, на сегодняшний день в сегменте лизинга ВС типа Ту-154 всех модификаций явно сложилась группа лидеров в составе (по алфавиту, без учета организационно-правовой формы):

1. ООО «Дальмашлизинг» (3 ВС, все Ту-154М)
2. ЗАО «ПИФК «Авиализинг» (3 ВС, все Ту-154Б)
3. ООО «РБ Лизинг» (3 ВС, все Ту-154М)
4. ООО «Северлизинг» (3 ВС, все Ту-154Б)
5. ООО «ТК Лизинг» (3 ВС, все Ту-154М)

Сделать однозначные выводы о конкурентной позиции и конкурентных преимуществах компаний, не располагая финансовой отчетностью и расшифровкой структуры активов, обязательств и сведений о плотности финансовых потоков, не представляется возможным.

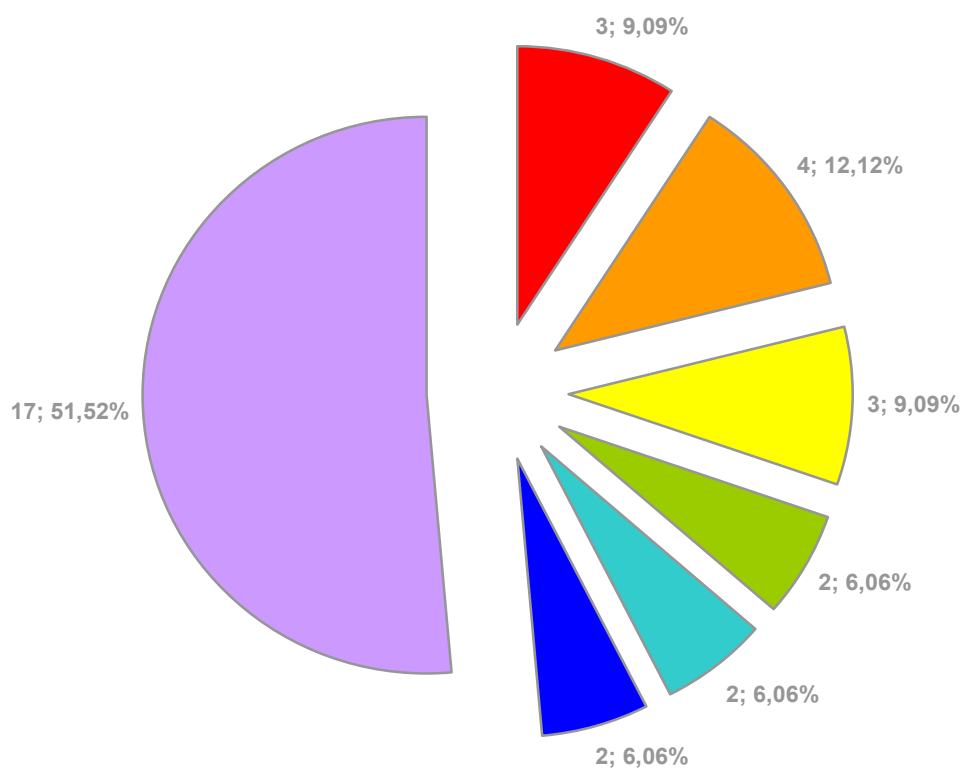
ЗАО «ПИФК «Авиализинг» было образовано в сентябре 2001 года и представляет собой самостоятельную финансовую структуру, специализирующуюся в области лизинга воздушных судов, тяготеющую к группе компаний «Авиализинг». Приоритетное направление деятельности - лизинг самолетов отечественного производства типа Ту-154. Создание Компании было обусловлено необходимостью группы компаний «Авиализинг» (далее – ГК «Авиализинг») в дальнейшей дифференциации услуг, предлагаемых потребителям, с одновременным распределением рисков и поддержания стабильности функционирования компаний группы. Компания имеет адекватные рыночным вызовам корневые компетенции, поскольку напрямую унаследовала их от ГК «Авиализинг». Менеджмент Компании имеет продолжительный опыт работы на предприятиях ГК «Авиализинг», организационная структура оптимальна с точки зрения эффективности функционирования. Компания обладает отработанными системами, позволяющими эффективно осуществлять ведение бизнеса. К ключевым особенностям персонала Компании относятся высокая профессиональная подготовка, огромный опыт работы в сфере авиационного лизинга и смежных областях, целеустремленность, исполнительность. В Компании сознательно культивируется коллегиальный стиль управления, позволяющий не только продуцировать новые идеи в бизнесе, но и творчески реализовываться каждому работнику.

Указанный комплекс факторов позволяет вести конкурентную борьбу не только на уровне предлагаемых услуг, но и на уровне потенциалов. Имеющиеся у Компании конкурентные преимущества позволили в 2005 году успешно закрепиться в своем сегменте рынка воздушных судов типа Ту-154Б в объеме 9,09% (2002 год - 5,71%, 2003 год – 6,06%, 2004 год – 12%). Что касается сегмента рынка воздушных судов типа Ту-154 всех модификаций – Компания закрепила за собой 3,53% рынка.

С момента создания в 2001 году Компания успешно использует как схему лизинга, так и схему долгосрочной аренды воздушных судов типа Ту-154, фактически выдерживая серьезную конкуренцию в своем сегменте рынка, поскольку компанией применяется организационно-финансовая схема поставки

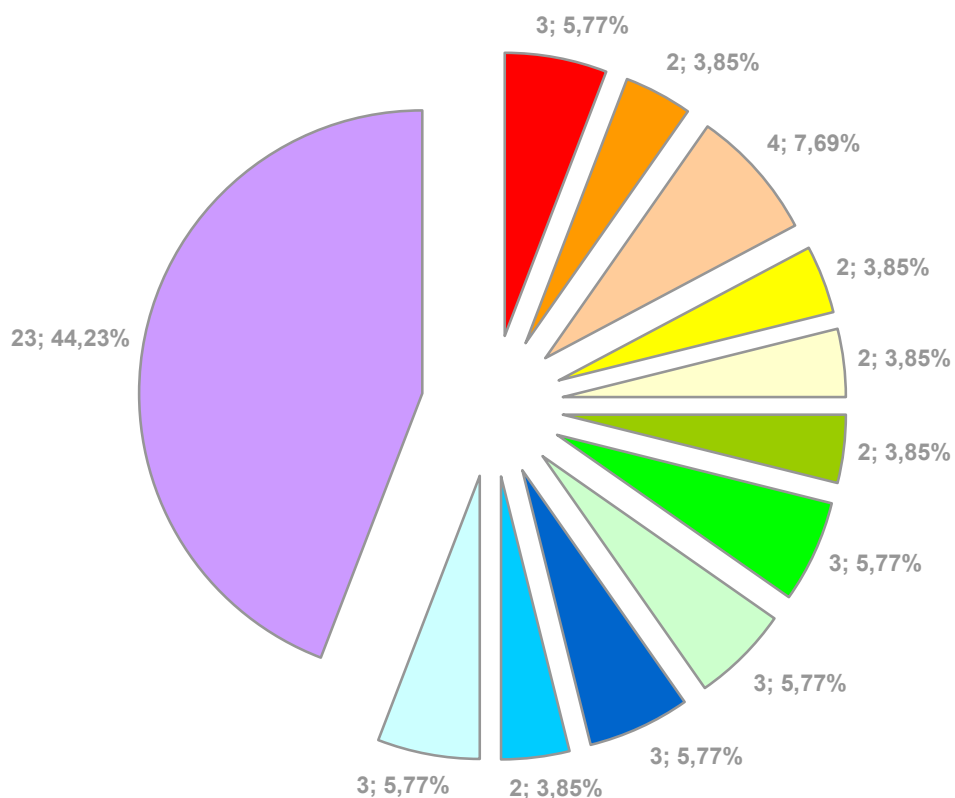
самолетов (в состоянии полной летной годности) в авиакомпании, максимально облегчающая дорогостоящий процесс получения самолетов, с учетом реальных условий, существующих у эксплуатантов.

Доли рынка в сегменте лизинга
воздушных судов типа Ту-154Б различных модификаций
(количество единиц; % от общего объема)



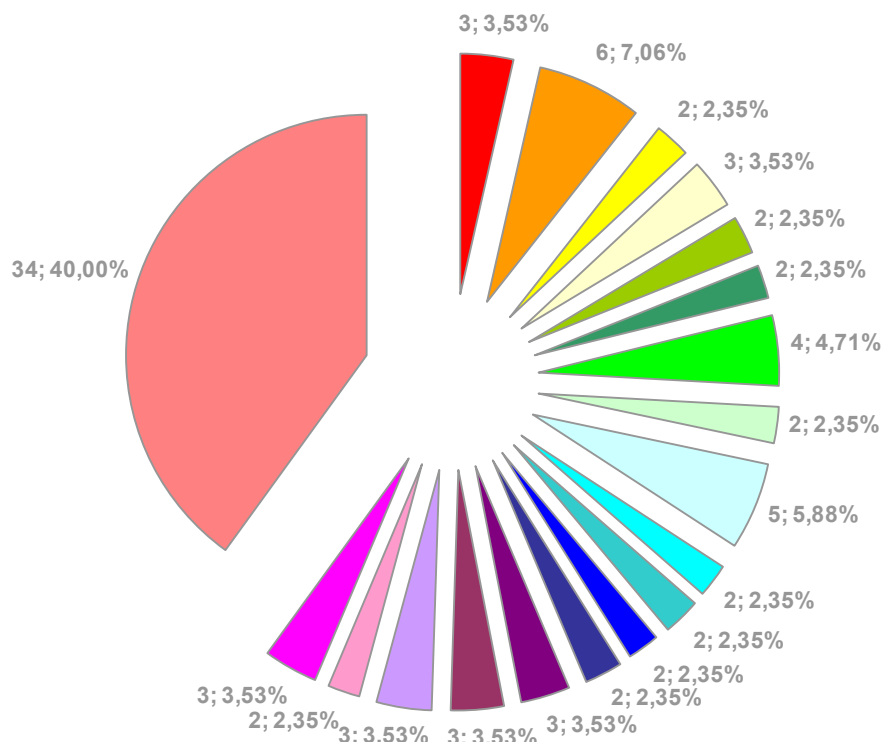
- Авиализинг ПИФК ЗАО
- Российская Федерация
- Северлизинг
- Орёл ЦАВС ООО
- S7
- Байкал
- 17 компаний, сдающих в лизинг по одному воздушному судну

Доли рынка в сегменте лизинга
воздушных судов типа Ту-154М различных модификаций
(количество единиц; % от общего объема)



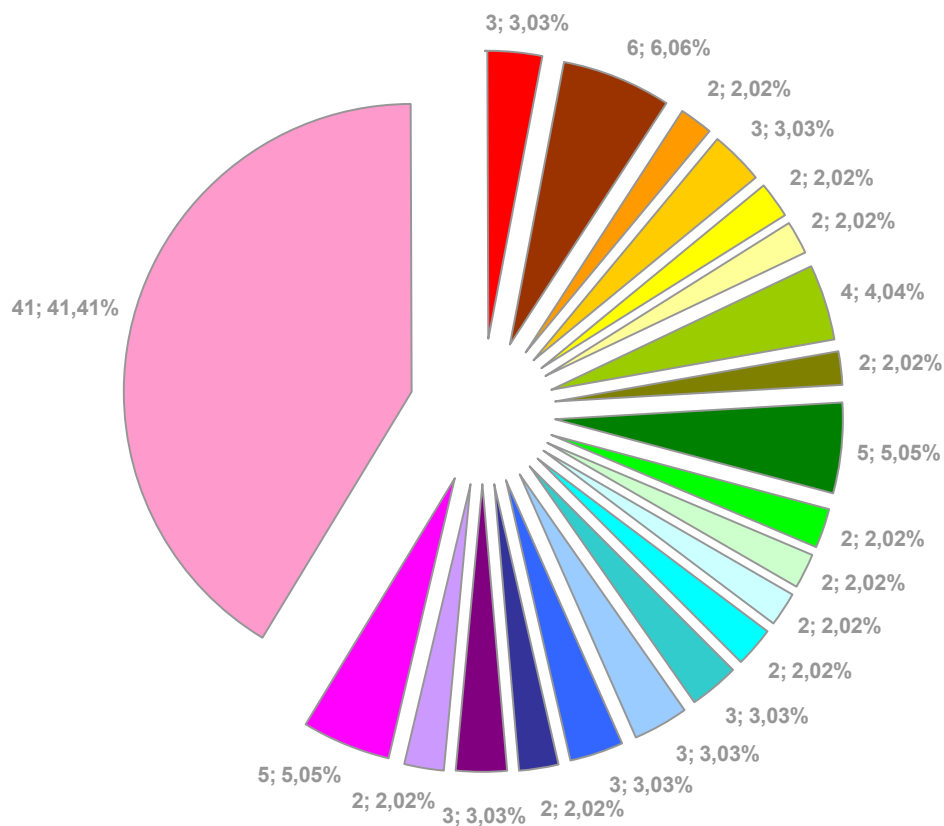
- АЭРОКУЗБАСС
- Российская Федерация
- Челябинское АП
- РОССАХАлизинг
- Ханты-Мансийский АО
- Хакасия
- ТК Лизинг ООО
- Самара
- РБ Лизинг ООО
- Полисторг ООО
- Дальмашлизинг ООО
- 23 компании, сдающие в лизинг по одному воздушному судну

**Доли рынка в сегменте лизинга
воздушных судов типа Ту-154 различных модификаций
(количество единиц; % от общего объема)**



- Авиализинг
- Российская Федерация
- СибАвиаЛизинг
- Северлизинг
- Орёл ЦАВС ООО
- S7
- Аэрокузбасс
- Интерлизинг
- Челябинское АП
- Байкал
- РОССАХАлизинг
- Ханты-Мансийский АО
- Хакасия
- ТК Лизинг ООО
- Самара
- РБ Лизинг ООО
- Полисторг ООО
- Дальмашлизинг ООО
- 34 компании, сдающих в лизинг по одному воздушному судну

Доли рынка в сегменте лизинга воздушных судов типа Ту-154 различных модификаций и аналогичных иностранных воздушных судов
(количество единиц: % от общего объема)



- Авиализинг
- Российская Федерация
- СибАвиаЛизинг
- Северлизинг
- Орёл ЦАВС ООО
- S7
- Аэрокузбасс
- Интерлизинг
- Челябинское АП
- Байкал
- РОССАХАлизинг
- Ханты-Мансийский АО
- Хакасия
- ТК Лизинг ООО
- Самара
- РБ Лизинг ООО
- Полисторг ООО
- Дальмашлизинг ООО
- Boeing Capital Corporation
- GECAS (GE Commercial Aviation Service)
- 41 компания, сдающая в лизинг по одному воздушному судну

Рассматривая вопрос конкуренции отечественных авиализинговых компаний с иностранными лизинговыми компаниями, имеющими рыночную мотивацию, следует отметить, что они уже явно присутствуют на российском рынке и конкурируют с отечественными лизинговыми компаниями за счет ввоза ВС типа Boeing 737-400 и Airbus 320 (ВС, весьма близкими по своим техническим характеристикам к ВС типа Ту-154М). В диаграмме выше представлены сводные данные по доле рынка в сегменте лизинга ВС типа Ту-154 различных модификаций и аналогичных им судов иностранного производства.

Мы допускаем, что указанные типы ВС (Boeing 737-400 и Airbus 320) наиболее близки по техническим характеристикам к ВС типа Ту-154. Таким образом, выделяются:

1. Явный лидер общего сегмента – GECAS (GE Commercial Aviation Service) – 5 ВС типа Airbus 320 - 5,05% рынка.

2. Группа из пяти российских операторов: по 3 ВС типа Ту-154 всех модификаций у каждого (по 3,03% каждый) – всего 15,15% рынка.

3. «Крепкие середняки» - 5 отечественных компаний по 2 ВС типа Ту-154 всех модификаций и 1 иностранный оператор Boeing Capital Corporation: 2 ВС типа Boeing 737-400 (по 2,02%) – всего 12,12% рынка.

4. Группа явных аутсайдеров и компаний, не имеющих рыночной мотивации, – 67 ВС всех типов – 67,68%.

Сегментирование операторов рынка авиализинга и агрегирование субъектных кластеров (2005 год)

Компания	Количество ВС	Доля компании	Всего (доля рынка)
1. GECAS	5 ВС (Airbus 320)	5,05%	5,05%
2. ООО «Дальмашлизинг»	3 ВС типа Ту-154	3,03%	15,15%
ЗАО «ПИФК «Авиализинг»	3 ВС типа Ту-154	3,03%	
ООО «РБ Лизинг»	3 ВС типа Ту-154	3,03%	
ООО «Северлизинг»	3 ВС типа Ту-154	3,03%	
ООО «ТК Лизинг»	3 ВС типа Ту-154	3,03%	
3. ООО «Интерлизинг»	2 ВС типа Ту-154	2,02%	12,12%
ООО Орел ЦАВС»	2 ВС типа Ту-154	2,02%	
ООО «Полисторг»	2 ВС типа Ту-154	2,02%	
РОССАХАлизинг	2 ВС типа Ту-154	2,02%	
ООО «Сибавиализинг»	2 ВС типа Ту-154	2,02%	
Boeing Capital Corporation	2 ВС типа Boeing 737-400	2,02%	
4. Аутсайдеры либо не имеющие рыночной мотивации	67 ВС всех типов	67,68%	67,68%

При анализе операторов рынка по методу распределения Парето при агрегировании субъектных кластеров выявлена следующая закономерность:

- две первых группы субъектов рынка совокупно составляют 20,20% субъектного состава рынка. Это явные лидеры, которые в среднесрочной перспективе будут удерживать свои позиции;

- третья группа совокупно составляет 12,12% субъектного состава рынка. Это группа риска, члены которой должны проводить стратегии расширения и диверсификации бизнеса не только для того, чтобы сохранить свою долю рынка, но и сохраниться на этом рынке в принципе (за исключением Boeing Capital Corporation, капитализация и международная диверсификация рынков которой не вызывает никаких сомнений);

- четвертая группа субъектов - явные аутсайдеры и компании, не имеющие рыночной мотивации, - совокупно составляют 67,68% субъектного состава рынка.

Анализ операторов рынка по распределению Парето и агрегирование кластеров

Компания	Количество ВС	Доля рынка указанного кластера	Количество субъектов / контроль доли рынка 2005 г.	Субъектная доля / Парето
1. GECAS (1)	5	5,05%	1 / 5,05%	20,20% / ~ 80%
2. Лидеры (5)	15	15,15%	5 / 15,15%	
3. «Середняки» (6)	12	12,12%	6 / 12,12%	79,80% / ~20%
4. Аутсайдеры и прочие	67	67,68%	67 / 67,68%	
Всего	99	100,00%	99 / 100,00%	100,00% / 100,00%

Таким образом, с известным допущением, очевидно, что в перспективе 80% рынка авиационного лизинга в Российской Федерации (при прочих равных условиях) будут контролировать компании из числа сегодня лидирующих 6 и ВСС. Доля остальных, думается, составит до 20%. Указанное справедливо для рыночной конкуренции в сегменте. В случае проведения крупными операторами (уровня GECAS или Boeing Capital Corporation) демпинговой сбытовой политики, ситуация может существенно измениться в пользу иностранных операторов.

8. Хозяйственная и операционная деятельность Компании в 2005 году.

Компания осуществляет свою деятельность на рынке лизинга воздушных судов российского производства типа Ту-154Б и активно внедряет проекты с воздушными судами типа Ту-154М.

Внимание Компании сконцентрировано на сегменте потребителей – перспективных, быстроразвивающихся авиакомпаниях, имеющих значительный собственный парк среднемагистральных воздушных судов и способных своевременно осуществлять лизинговые платежи. Именно по этим критериям нами была выбрана авиакомпания «ЮТэйр», входящая в четверку крупнейших авиакомпаний России по итогам 2005 года.

В 2005 году нашими партнерами выступили:

ОАО «Авиакомпания «ЮТэйр» (г. Ханты-Мансийск). Авиакомпания «ЮТэйр» является долгосрочным партнером Компании. Авиакомпания «ЮТэйр» находится в четверке самых сильных предприятий авиационной отрасли по пассажиропотоку и, кроме того, является крупнейшим эксплуатантом вертолетной техники на мировом рынке: с 1991 года. Компания аккредитована ООН в качестве официального поставщика авиационных услуг.

ОАО «Уральский завод гражданской авиации» (г. Екатеринбург) – поставщик двигателей НК–8-2У для самолетов типа Ту-154 и подрядчик по осуществлению капитальных ремонтов указанных двигателей.

ОАО «Завод 411 Гражданской авиации» (г. Минеральные Воды) – поставщик планеров самолетов типа Ту-154 и подрядчик по осуществлению капитальных ремонтов указанных планеров, доработок по приведению самолетов в состояние полной летной годности в соответствии с требованиями Федеральной службы по надзору в сфере транспорта (ранее ГСГА).

ОАО «КД-авиа» (г. Калининград) – поставщик самолетов типа Ту-154М.

В сложных экономических условиях реформирующейся экономики России эти предприятия смогли сохранить кадры и технологии. Опыт сотрудничества менеджмента Компании с менеджерами указанных заводов носит положительный характер, при установленном Компанией уровне качества выполнения работ и поставляемой продукции цены указанных заводов являются оптимальными.

Опыт Компании подтверждает – лизингодателю из-за сложной системы взаимосвязей между КБ, серийными заводами, поставщиками основных агрегатов приходится многие вопросы взаимоотношений брать на себя.

Именно в долгосрочном сотрудничестве с солидными партнерами Компания видит залог успешного развития выбранной стратегии бизнеса.

Технически операционная деятельность ЗАО «ПИФК «Авиализинг» представляет собой восстановление самолетов типа Ту-154, включающее в себя:

- капитальный ремонт планера;
- установку маршевых двигателей и вспомогательных силовых установок;
- доработку пилотажно-навигационных систем;
- доработку самолетов согласно требованиям ICAO для обеспечения полетов на международных воздушных линиях, с установкой соответствующего дополнительного оборудования и доработкой существующего, в том числе доработку двигателей Д-30КУ-154 в части шумопоглощения в соответствии с главой 3 ICAO;
- перепланировку салонов;

- доведение воздушных судов до состояния полной летной годности с полностью восстановленными межремонтными ресурсами судна, узлов и агрегатов;

- передачу готового воздушного судна в аренду (лизинг) авиакомпаниям-эксплуатантам.

Такая схема работы подтвердила свою жизнеспособность.

В 2005 году Компания начала осваивать другой сегмент рынка – лизинг ВС типа Ту-154М. В рамках новой программы модернизации на этих типах судов, при участии завода «Внуковский авиаремонтный завод № 400» будут произведены существенные конструктивные улучшения. Благодаря следующим доработкам наши воздушные суда будут иметь ряд эксплуатационных преимуществ по таким показателям как экономия топлива и увеличение коммерческой загрузки. Будут установлены:

1. Крыльевые концевые обтекатели новой конфигурации. За счёт уменьшения влияния концевых вихрей повышается аэродинамическое качество. Испытания подтвердили результаты продувок и показали при коммерческой загрузке 14 т. и дальности 5000 км. экономию топлива 800 кг. Так в авиакомпании «ЮТэйр» фактическая экономия авиационного топлива с одного ВС типа Ту-154М составляет 45 кг. за 1 летный час. При годовом налете воздушного судна, равном 2000 часов, экономия топлива составляет 90 т. в год. Исходя из средней стоимости авиакеросина в 2005 году 16,3 тыс. руб. за тонну, экономический эффект приближается к 1467 тыс. руб. в год на каждое модернизированное ВС.

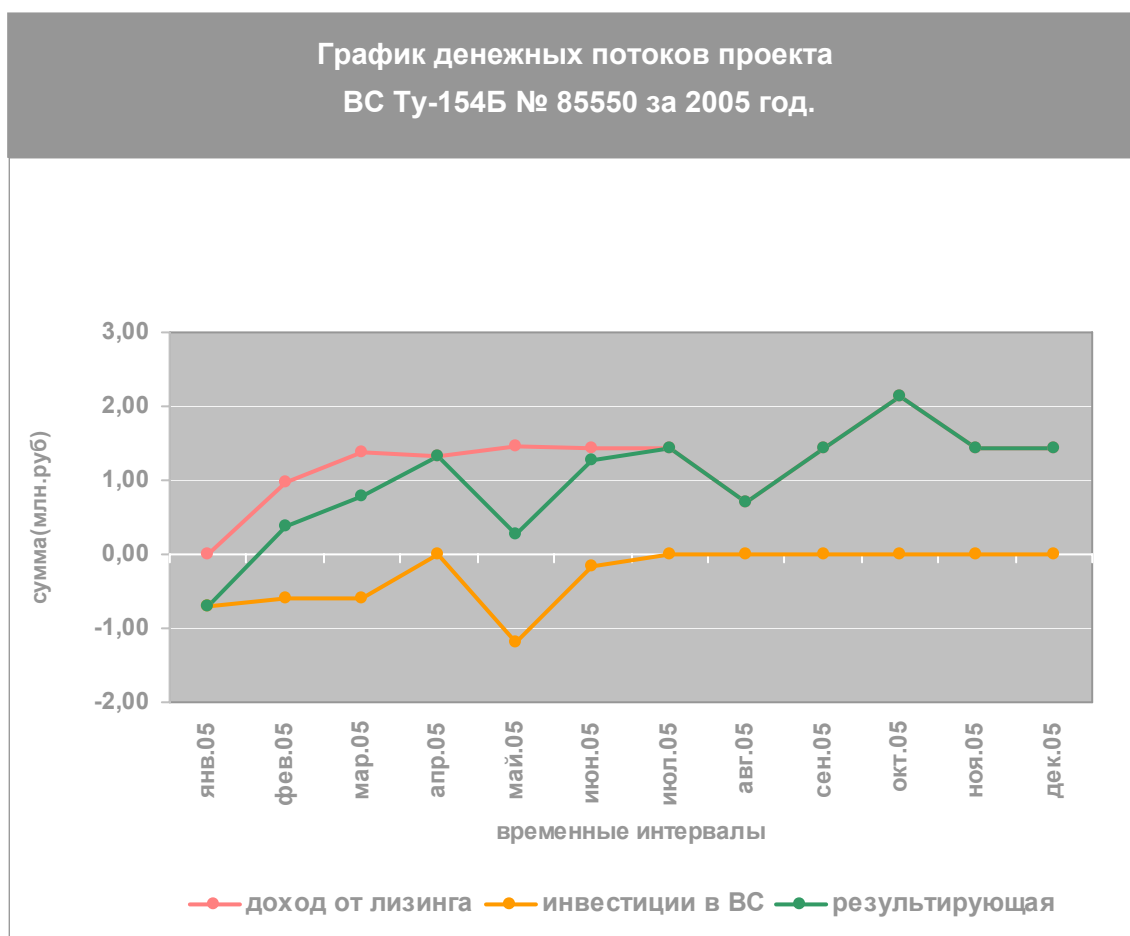


2. Облегчённые полы сотовой конструкции фирмы «Хексель». Данное улучшение позволяет облегчить вес полов самолёта и тем самым увеличить коммерческую загрузку каждого модернизированного судна на 670 кг.

Верность выбора Компанией новой программы модернизации ВС подтверждается также тем, что авиакомпания-лидер «Аэрофлот РА» в 2006 году планирует израсходовать более 200 млн. рублей на аналогичную модернизацию эксплуатируемых воздушных судов отечественного производства. Из них, в целях снижения расхода авиатоплива, более 60 млн. рублей будет израсходовано на установку концевых обтекателей крыла новой конфигурации 21 самолёта Ту-154М и около 40 млн. рублей на облегчение полов этих самолётов.

В 2005 году Компания работала над проектом приобретения и сдачи в аренду воздушного судна Ту-154М, бортовой номер RA - 85789. Воздушное судно в состоянии полной летной годности передано 28 февраля 2006 года в аренду нашему постоянному партнеру – ОАО «Авиакомпания «ЮТэйр».

В процессе реализации проекта Компания использовала созданную еще в 2002 году адекватную экономическим реалиям систему мониторинга (контроля будущей прибыли), правовой поддержки процесса управления денежным потоком, систему контроля технического состояния воздушного судна и оперативного приведения его в состояние полной летной годности при плановой выработке ресурсов узлов и агрегатов, систему прямого взаимодействия авиакомпании-эксплуатанта с заводами по устранению отказов и замене узлов и агрегатов при плановой выработке ресурсов, систему управления ресурсами воздушных судов, их узлов и агрегатов.



В декабре 2004 года реализован проект передачи в аренду ВС Ту-154Б №85550. Для реализации данного проекта в 2004 году был заключен договор с ОАО «Завод 411 Гражданской авиации», который осуществил весь комплекс работ по восстановлению ВС. Платежи за работы произведены в I полугодии 2005 года, что повлияло на структуру расходов.

График денежных потоков проекта
 ВС Ту-154Б № 85557 за 2005 год.

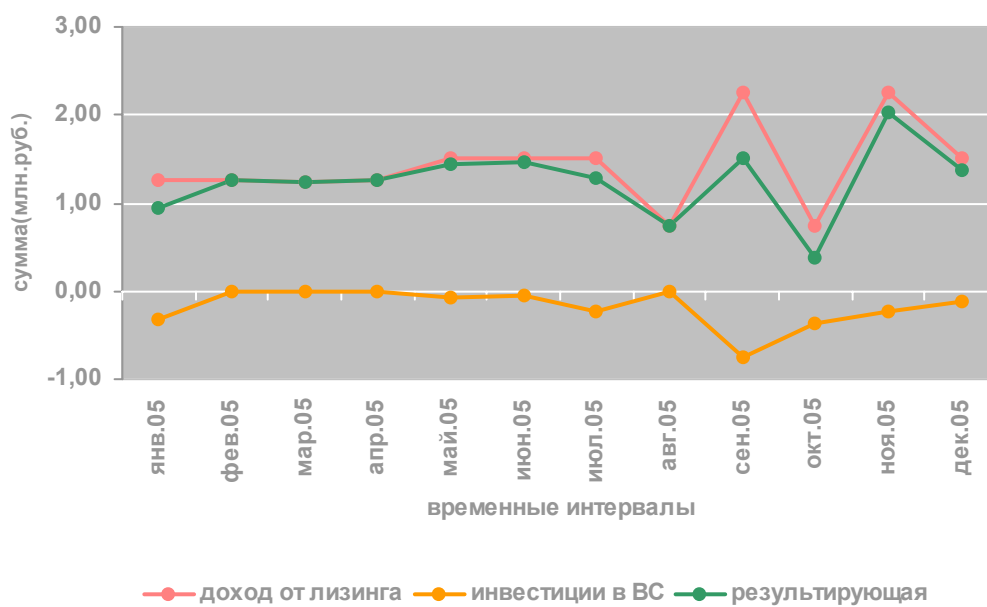
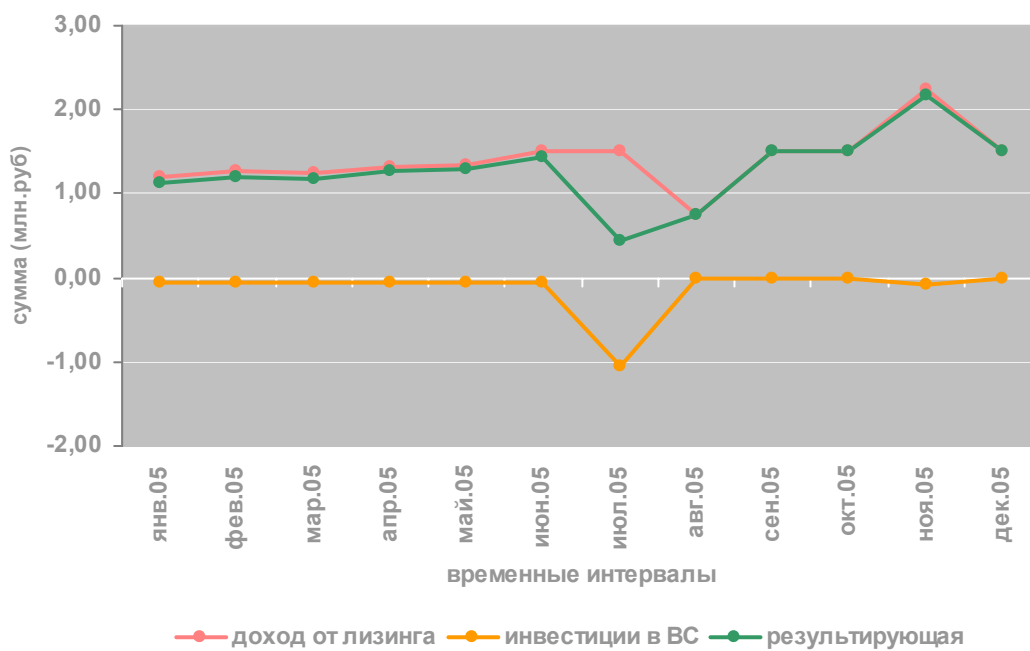


График денежных потоков проекта
 ВС Ту-154Б № 85504 за 2005 год.



В июле 2005 года были произведены расходы по определению технического состояния ВС Ту-154Б №85504 с целью продления назначенного срока службы до 25 календарных лет 2 месяцев, что повлияло на структуру расходов данного проекта.

В результате проведения операционной деятельности в Компании в 2002-2005 годах сложился технологический процесс. Менеджмент получил значительный практический опыт, были выявлены основные факторы риска. Основными технологическими этапами совершения лизинговой сделки авиакомпанией, по нашему мнению, являются:

- Выбор типа самолета. Выбор типа самолета является самым важным решением, принимаемым авиакомпанией. От него в течение последующих лет будет зависеть рентабельность эксплуатации. При выборе самолета следует принимать во внимание целый ряд факторов, начиная с самых очевидных: характера будущих перевозок, конкурентоспособности авиакомпании, имеющихся в наличии оборотных средств, источников финансирования, влияния на финансовый баланс авиакомпании, появления в будущем некоторой технической избыточности. Также необходимо провести чрезвычайно сложный экономический анализ эксплуатации – пункт за пунктом.

- Поиск на рынке. Уже в самом начале процесса приобретения самолета нужно правильно разработать текст соответствующего запроса на предложение от лизингодателей и довести его до сведения владельцев авиакомпании. На этом этапе очень важно показать компетентность авиакомпании, ясность ее намерений.

- Привлечение консультантов по юридическим вопросам. Получение консультации по юридическим вопросам, правильная ее интерпретация, регулярное взаимодействие с юридической службой, внимательное отношение к ее рекомендациям – это обязательные условия достижения максимально выгодных условий лизинга или приобретения самолета.

- Техническая поддержка. Если компания собирается со временем самостоятельно выполнять все виды технического обслуживания, кроме капитального ремонта, то заключение контракта, предусматривающего передачу соответствующих технологий и обучение сотрудников, становится критическим элементом с точки зрения эксплуатации нового самолета.

- Регистрация ВС.

- Коммерческие вопросы. Без высокой интенсивности эксплуатации невозможно покрыть большие затраты на приобретение самолета и получать прибыль. Поэтому совершенно необходимо полное переосмысление всей деятельности коммерческих подразделений авиакомпании.

- Подготовка персонала. Предварительная подготовка летного и технического состава может обеспечить значительную экономию денежных и трудовых ресурсов.

- Приемка самолета. Лизингодатель может запросить и имеет право получить полную и подробную информацию о правах собственности, структуре, техническом и финансовом состоянии авиакомпании, берущей самолет в лизинг. Для удовлетворения всех условий поставки самолета потребуется большое число различных документов.

- Запасные части. Хотя поставки запчастей и расходных материалов оговариваются в соглашении по техническим вопросам, авиакомпании необходимо будет создать некоторый их запас. Такой комплект запчастей может быть приобретен или получен в аренду. Их перечень может быть рекомендован лизингодателем или быть составной частью договора с организацией, обеспечивающей техническое обслуживание и ремонт. Хранение слишком большого или наоборот недостаточного количества запчастей обходится дорого.

Оптимальный уровень запасов может основываться на максимально тщательном анализе опыта других эксплуатантов.

- Страхование. На настоящий момент в соответствии с законодательством РФ обязательным является:

- Страхование ответственности владельца воздушного судна перед третьими лицами за вред, причиненный жизни или здоровью либо имуществу третьих лиц при эксплуатации воздушного судна.

- Страхование жизни и здоровья членов экипажа воздушного судна при исполнении ими служебных обязанностей.

- Страхование ответственности за вред, причиненный жизни и здоровью пассажира воздушного судна, а также за вред, причиненный багажу и находящимся при пассажире вещам.

- Страхование ответственности перед грузовладельцем или грузоотправителем за утрату, недостачу или повреждение (порчу) груза.

- Страхование ответственности за вред, который может быть причинен в связи с выполнением им авиационных работ.

По условиям договоров аренды (лизинга), заключенных компанией «Авиализинг», страхование самих ВС осуществляется Компанией. Такая практика обусловлена требованиями банков, кредитующих наши проекты по приобретению ВС.

- Условия приемки самолета и его последующего возврата. Это один из самых важных аспектов переговоров о лизинге и приемке самолета. Авиакомпания, берущая самолет в аренду, должна проверить техническое состояние самолета, оговорить технические условия поставки, требования к внешнему виду самолета, соответствие всем действующим на момент поставки директивам авиационных властей по поддержанию летной годности самолетов данного типа, убедиться в том, что условия возврата машины лизинговой компании объективны и справедливы.

Главными факторами риска в хозяйственной деятельности Компании, по нашему мнению, являются:

- потенциальный риск неплатежа авиакомпаний – арендаторов воздушных судов;

- простои воздушных судов в авиакомпаниях – арендаторах в результате выхода из строя различного рода компонентов ВС как в связи с выработкой ресурсов, так и по ряду нересурсных факторов, и, как следствие, риск снижения размера лизинговых платежей;

- летные происшествия с воздушными судами типа Ту-154 и, как следствие, риск принятия регулирующими органами решения о временной приостановке эксплуатации всех либо какой-то части воздушных судов указанного типа во всех авиакомпаниях. Указанные факторы способны повлечь за собой возникновение у Компании реального ущерба или упущенной выгоды.

В целях предотвращения возникновения такого рода рисков в Компании введена специальная система внутреннего контроля, основу которой составила деятельность двух служб Компании: правового управления и управления инвестициями и производства.

Службы отвечают за функционирование систем:

- предварительного анализа и последующего контроля состояния кредито- и платежеспособности авиакомпаний – эксплуатантов;

- активного внедрения в договорных отношениях инструментов обеспечения исполнения авиакомпаниями обязательств по оплате;

- контроля ресурсного состояния переданных в авиакомпанию воздушных судов в целом и их отдельных компонентов;

- рекламационно-претензионной работы, которая напрямую связывает заводы, проводившие капитальные ремонты воздушного судна и его двигателей, и авиакомпании–эксплуатанты, максимально сокращая сроки устранения обнаруженных в ходе эксплуатации недостатков, дефектов и выходов из строя узлов и агрегатов;

- непрерывный экономический мониторинг.

В целом 2005 год характеризовался активным продолжением операционной деятельности Компании в своем сегменте рынка. Активизировалась работа по сопровождению проектов эксплуатации воздушных судов и авиадвигателей в авиакомпаниях, что позволило свести к минимуму вынужденные простои воздушных судов. Среднемесячные налеты воздушных судов составили: 137,06 часов – Ту-154Б, бортовой номер 85557, 138,86 часов – Ту-154Б, бортовой номер 85504; 129,32 часов – Ту-154Б, бортовой номер 85550, что существенно превышает не только нормативный, но и среднеотраслевой налет.

9. Перспективы развития Компании.

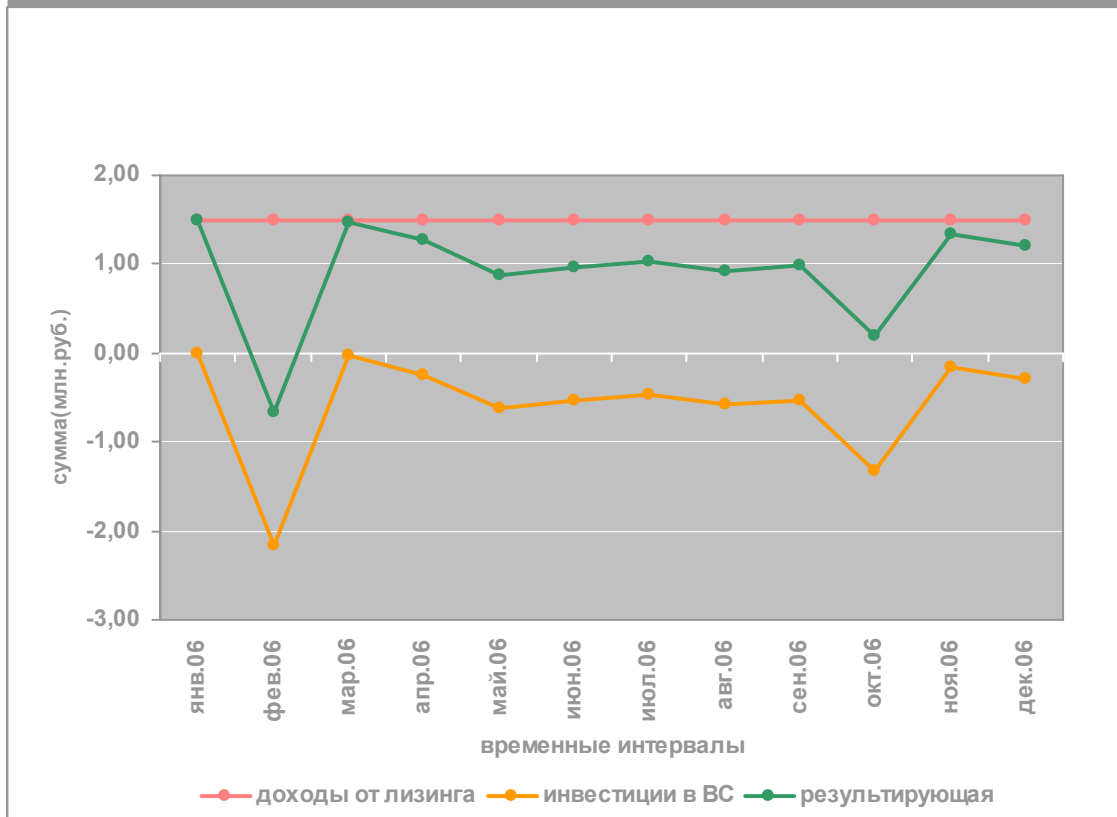
Самыми доходными машинами в парке авиакомпаний остаются Ту-154Б, Ту-154М, что доказывает логичность выбора Компанией программы по модернизации парка воздушных судов типа Ту-154 и эффективность структуры лизинговых схем, которые позволили ей занять лидирующее положение в своем сегменте рынка авиационной техники.

Бизнес Компании надежен и стабилен даже в условиях рецессии. А при благоприятной экономической обстановке, экономическом росте в Российской Федерации и увеличении внутреннего валового продукта Компания имеет широкие перспективы развития своей деятельности.

Ориентирование на сектор воздушных судов типа Ту-154 дало свои положительные результаты и имеет долгосрочные перспективы: Ту-154Б в течение, по меньшей мере, пяти, а Ту-154М – пятнадцати лет сохранит нынешний статус самого оптимального отечественного авиалайнера.

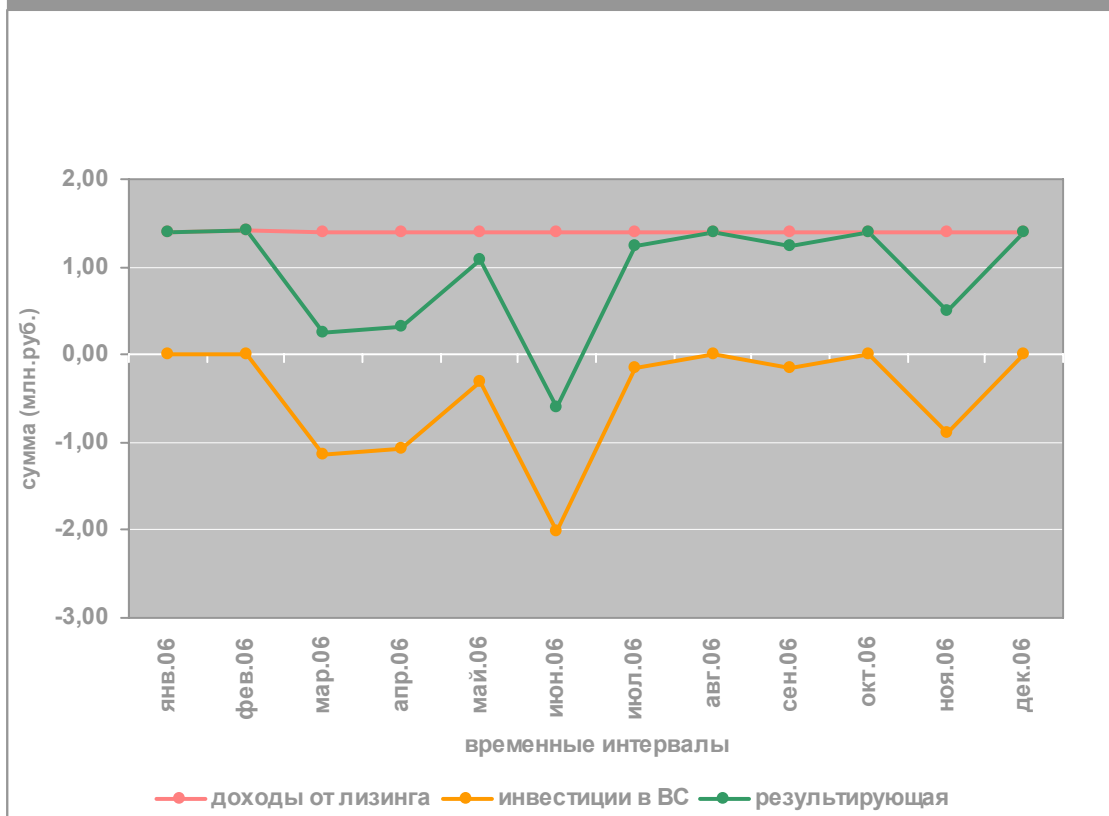
Мы имеем стабильный прогноз развития существующих проектов на 2006 год (ВС Ту-154Б №85557, №85504, №85550, а также ВС Ту-154М №85789).

Прогноз денежного потока проекта ВС Ту-154Б №85557 на 2006 год



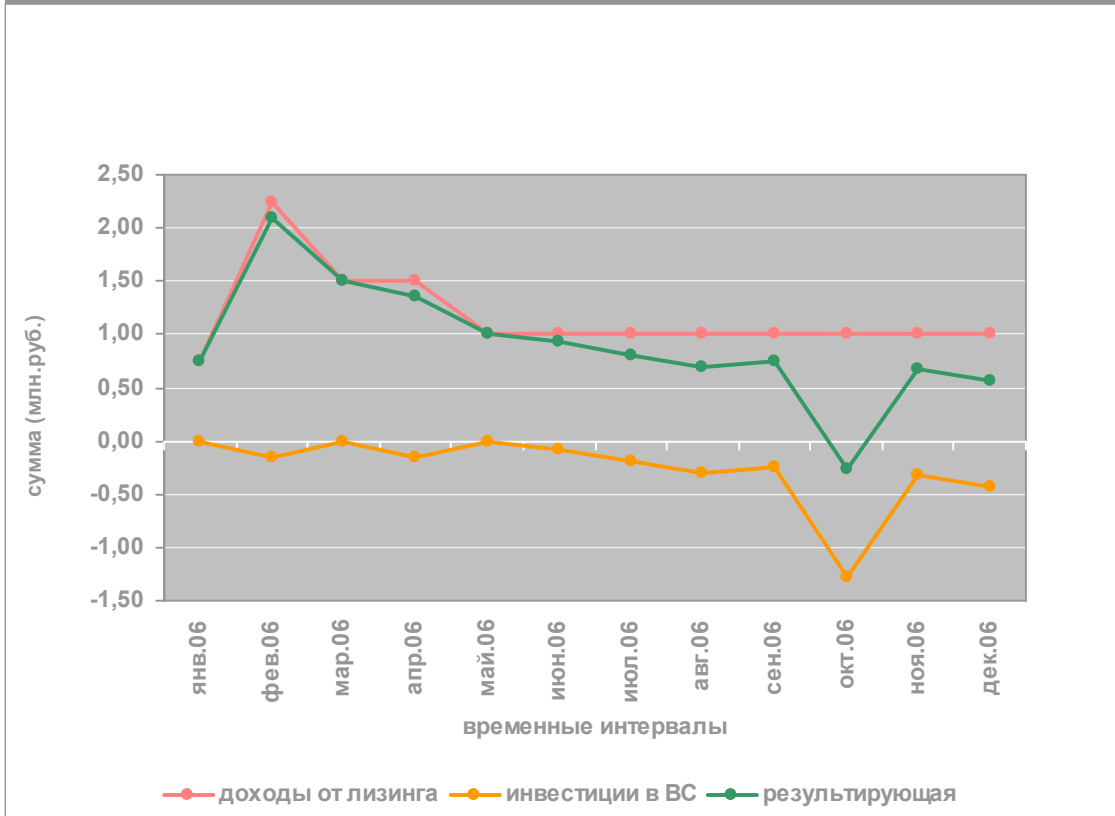
В феврале 2006 г. планируется приобрести авиадвигатель НК-8-2У, а в октябре 2006 г. - произвести расходы по продлению назначенного срока службы до 25 лет, что повлияет на структуру данного проекта.

Прогноз денежного потока проекта ВС Ту-154Б №85550 на 2006 год



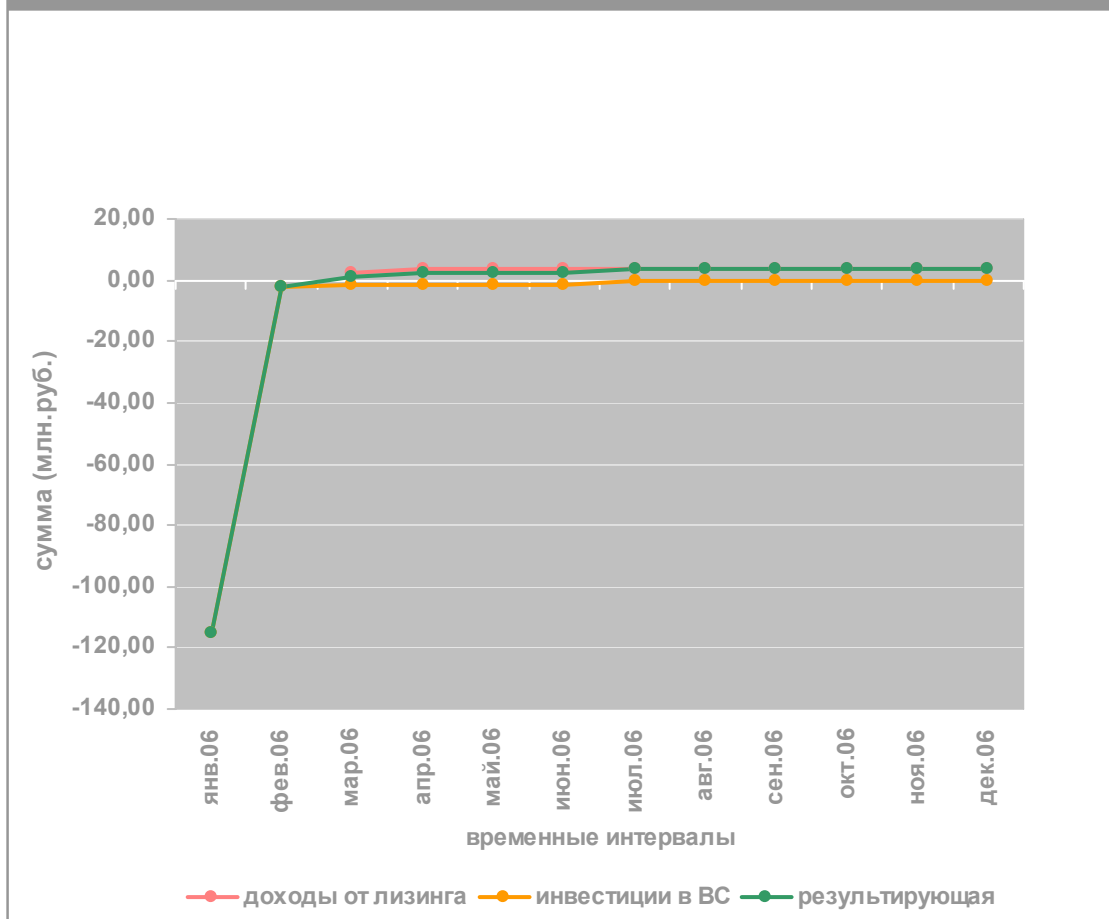
По проекту ВС Ту-154Б № 85550 во втором квартале 2006 г. планируется приобрести ВСУ, а в ноябре 2006 г. – осуществить расходы по продлению назначенного срока службы ВС до 25 лет, что отражено в графике денежных потоков.

Прогноз денежного потока проекта ВС Ту-154Б №85504 на 2006 год



В октябре 2006 г. планируются расходы по продлению назначенного срока службы ВС Ту-154Б №85504 до 26 лет, что повлияет на структуру расходов.

Прогноз денежного потока проекта ВС Ту-154М №85789 на 2006 год



В планах Компании на 2006 год - покупка воздушного судна Ту-154М б/н 90А840, приведение в состояние полной летной годности, передача ВС в аренду.

Компания планирует осуществить инвестирование в указанное воздушное судно за счет сформированных денежных потоков от аренды эксплуатирующихся ВС, то есть за счет собственных возможностей, а также за счет привлечения заемного капитала (кредитов банков).

Компания продолжает совместно с наиболее крупными российскими авиакомпаниями разрабатывать проекты лизинга воздушных судов нового поколения отечественного производства на базе Ту-204, а также воздушных судов импортного производства.

По нашим оценкам, в сегменте рынка, в котором работает Компания в настоящее время остается высокий барьер для входа. Для иностранных лизинговых компаний этот барьер заключается в наличии значительных ввозных пошлин на импортные воздушные суда. Для российских лизинговых компаний – недостаточные капитализация и кредитоспособность, при том, что бизнес в этом сегменте весьма капиталоемок. Мы не исключаем, что вступление Российской Федерации в ВТО может существенно изменить ситуацию на рынке лизинга воздушных судов. Адекватный ответ этому мы видим в максимальном повышении эффективности экономической деятельности Компании.

Таким образом, повышение экономической эффективности Компании и сохранение ее лидирующего положения в имеющемся рыночном секторе нам видится в:

- поддержании высоких темпов развития;
- сбалансированных и оптимальных заимствованиях на рынке капитала и кредитном рынке;
- совершенствовании систем корпоративного управления.

10. Инструменты фондового рынка. Тактика привлечения капитала.

Рынок лизинга в России, в том числе рынок авиационного лизинга, развивается динамично. В качестве одного из источников финансирования лизинга все больше используются собственные средства лизингодателей, они нередко инвестируют в бизнес значительные суммы. В целом, последние несколько лет, а особенно с начала 2004 года, наблюдается общая тенденция снижения доходности по всем финансовым инструментам на рынке. Такая тенденция является обычным делом по мере развития финансовых рынков и экономики страны, тем не менее, есть еще инструменты, на которых можно заработать.

Что сегодня предлагает фондовый рынок, какими его инструментами могут воспользоваться хозяйствующие субъекты (в том числе – наша Компания) для привлечения финансовых ресурсов, а инвесторы – для размещения свободных средств? Каково место Компании на этом рынке? Ответы на эти вопросы, на наш взгляд, определяют долгосрочную перспективу увеличения капитализации Компании, тактические решения, касающиеся механизмов привлечения капитала.

Акции. Объем инвестиций в основной капитал за счет эмиссии акций остается на крайне низком уровне, поскольку инвестиции в акции весьма неоправданны из-за высокого уровня политического риска, а также рисков недружественного поглощения и нарушения прав миноритарных акционеров. Экономический рост и увеличение спроса на инвестиционные ресурсы не сопровождаются появлением значительного количества новых эмитентов в листингах бирж. По-прежнему остается невостребованным такой инструмент привлечения инвестиций, как первичное размещение акций на рынке ценных бумаг. Снижается и количество эмитентов, акции которых торгуются на биржах. Причины:

1. Выход новых эмитентов на открытый фондовый рынок весьма дорог и затруднен из-за отсутствия кредитных и фондовых историй.
2. Из-за политических рисков снижается ликвидность рынка акций.
3. В общем росте объемов торговли более быстрыми темпами растут обороты на внешнем рынке. Во многом это следствие того, что привлечение инвестиций на внешнем рынке для крупного бизнеса по-прежнему более выгодно, чем на внутреннем.
4. Для бизнесов, не являющихся крупными (к таким мы сами относим нашу Компанию), размещение акций на открытом рынке представляет собой весьма дорогостоящую процедуру и является экономически неоправданным.

Таким образом, для таких крупных компаний как «Ильюшин Финанс Ко» и «Финансовая лизинговая компания», в отличие от нашей Компании, размещение акций может быть целесообразным. Но и указанные компании, в силу участия в их уставном капитале государства, сталкиваются с некоторыми проблемами при использовании данного инструмента привлечения инвестиций (в качестве примера можно привести длившийся в течение 9 месяцев – с июля 2005 года по апрель 2006 года – арест акций «Ильюшин Финанс Ко», принадлежавших частным лицам).

Корпоративные облигации. Рынок корпоративных облигаций – относительно молодой и активно развивающийся. Здесь происходит быстрое наращивание объемов, оборотов и числа эмитентов. Это связано с тем, что для инвесторов данный вид вложений является наиболее привлекательным. Причины:

1. Минимальный риск по сравнению с риском по акциям, так как облигации обеспечиваются активами эмитента и имеют приоритет в удовлетворении претензий по ним.

2. Высокий уровень финансовой ответственности эмитента за своевременную выплату процентов и суммы основного долга, так как взыскание этих сумм при существенной просрочке реализуется через механизм банкротства.

3. Установленный процент выплат по облигациям более устойчивый, чем средняя ставка ссудного процента.

В последние годы несколько лизинговых компаний заявили о себе на фондовом рынке. Одним из первых этот инструмент освоил «РТК-лизинг», погасивший уже три займа – на 500 млн., 1 млрд., 1,5 млрд. руб. и выпустивший четвертый облигационный займ в апреле 2005 года. Сейчас в обращении находятся облигационные займы лизинговых компаний «Глобус-лизинг» (на 400 млн. и 320 млн. руб., с октября 2005 на сумму 500 млн. рублей), «Информ-сервис-лизинг» (15 млн., 150 млн. и 20 млн. руб.) и «ПН-лизинг» (20 млн. руб.). Для всех этих эмитентов были характерны сначала полугодовые размещения, затем – годовые, а потом – двухгодичные и трехгодичные. Фактически – облигационные выпуски не что иное, как одна из составляющих механизма секьюритизации лизинговых активов (консолидация в специально созданной компании лизинговых портфелей и отдельных проектов, которые затем становятся основой для эмиссии ценных бумаг). То есть привлеченные ресурсы используются как источник для рефинансирования новых проектов. Косвенно об этом свидетельствует то, что в последние годы увеличилось число сделок, связанных с куплей-продажей лизинговых проектов. Мы полагаем, что покупка специализированных лизинговых портфелей станет следующим этапом развития финансовой составляющей лизингового рынка.

Намерение провести эмиссию продекларировали еще несколько лизинговых компаний. Это означает, что в 2006-2007 годах следует ожидать выпуска новых облигаций. Однако не все лизингодатели считают привлекательным для себя такой путь финансирования лизинговых сделок. Исходят из того, что эмиссия дело хлопотное и может быть не всегда выгодным, например, если ее размер составляет менее 200 млн. руб. Дело в том, что часть затрат при организации займа является фиксированной. Следовательно, чем меньше величина займа, тем больше сумма относительных затрат эмитента. Считается также, что небольшие по величине займы не столь ликвидны. По мнению наших консультантов (Вебинвестбанк), размещение облигационных инструментов на открытом рынке экономически оправдано и целесообразно (помимо прочих факторов), начиная с объема 300 миллионов рублей, что для нашей Компании в 2005 году было явно переразмеряно. Эмиссия облигаций для внебиржевого рынка связана со значительно меньшими затратами, более применима для локальных рынков, но связана с гораздо меньшей ликвидностью.

Векселя. В связи с тем, что выпуск векселей не подлежит обязательной регистрации государственными органами, точное количество организаций-векселедателей определить невозможно. Вексельный сегмент является крупнейшим. Векселя используются в основном для пополнения оборотных средств. Противоречивая правоприменительная практика по существу превратила вексель в высокорисковый инструмент, что, в свою очередь, привело к акценту в деятельности Компании на эти инструменты, как на инструменты формирования исключительно субординированного долга. Придерживаясь консервативной

вексельной политики, Компания не планирует предлагать вексельные инструменты на открытый рынок.

Производные финансовые инструменты. В настоящее время производные финансовые инструменты обращаются в основном на двух торговых площадках. В Российской торговой системе (FORTS) заключаются сделки с производными инструментами на ценные бумаги (в основном на акции). Контракты на другие базовые активы, такие как валюта, нефть, дизельное топливо и другие, - на Санкт-Петербургской валютной бирже. Объем торгов производными финансовыми инструментами на ММВБ незначителен. В целом активность на срочном рынке возрастает. Развитие рынка производных инструментов сдерживает отсутствие соответствующего законодательства.

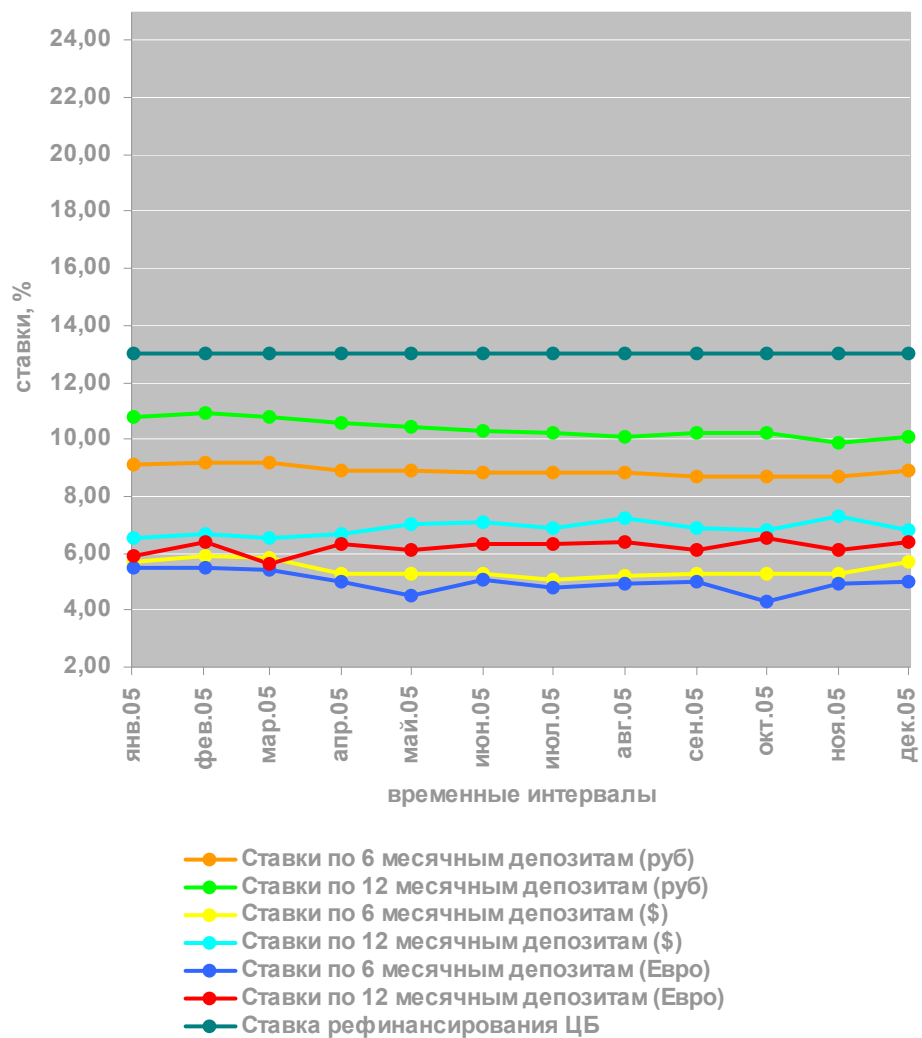
Вся совокупность указанных обстоятельств не позволяет Компании использовать производные финансовые инструменты для обеспечения своего функционирования.

Паевые инвестиционные фонды. В 2005 году активность частных инвесторов по приобретению паев паевых инвестиционных фондов значительно возросла. Однако, в настоящее время общий объем инвестиций в ПИФы весьма незначителен. Сами же ПИФы ориентированы, в основном, на компании, представленные на открытом рынке (особенно на «голубые фишки»), к каковым наша Компания не относится, в силу чего этот источник инвестиций для Компании закрыт.

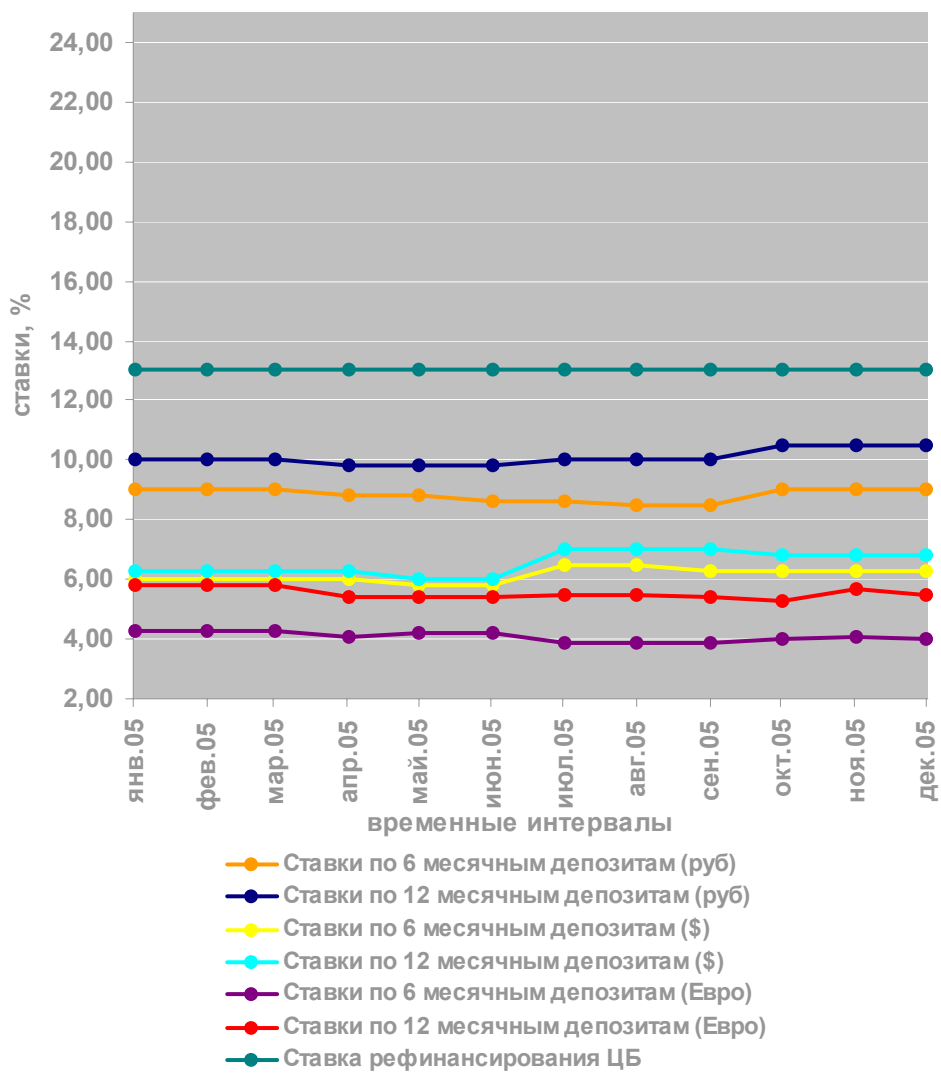
Отдельный вопрос – существуют ли возможности у Компании привлечения инвестиций не от финансовых институтов, а, например, от физических и юридических лиц напрямую? Анализ возможности размещения средств юридических и физических лиц показывает следующее.

Депозиты. Средние депозитные ставки для физических и юридических лиц, действовавшие в течение 2005 года на территории РФ и Пермской области, представлены в соответствующих графиках.

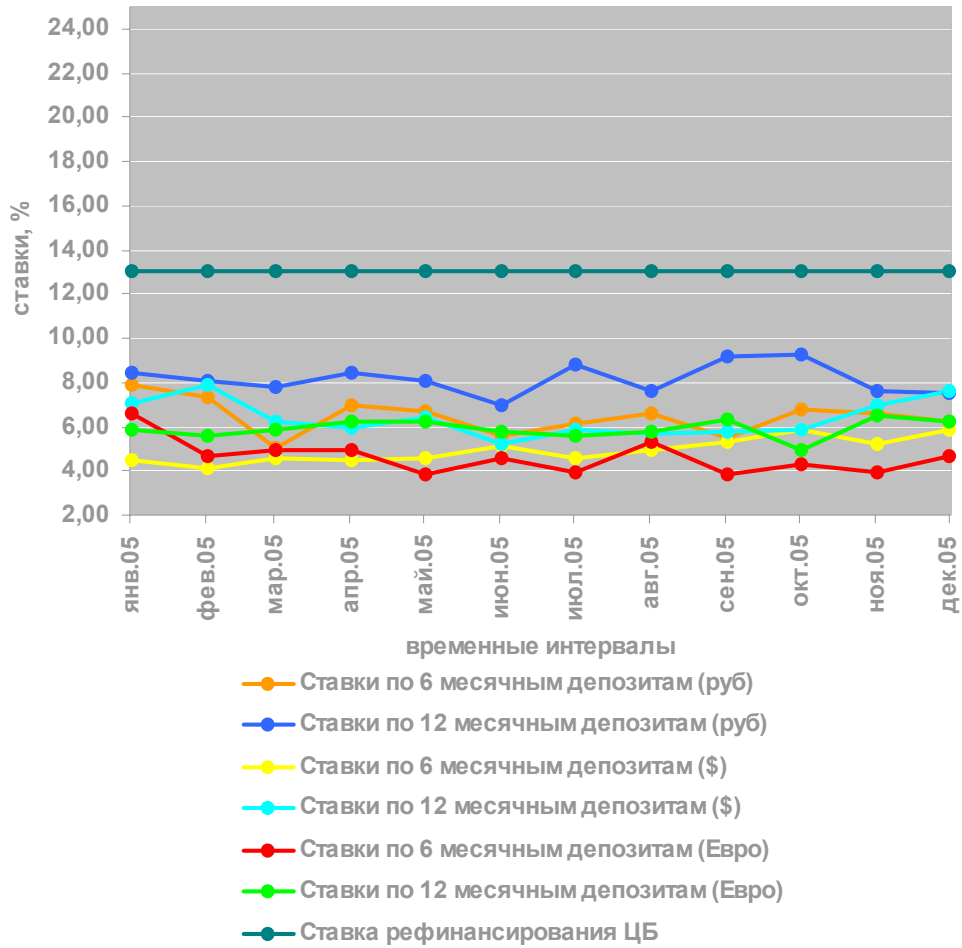
Ставки по 6 и 12 месячным депозитам для физических лиц, действующие на территории РФ



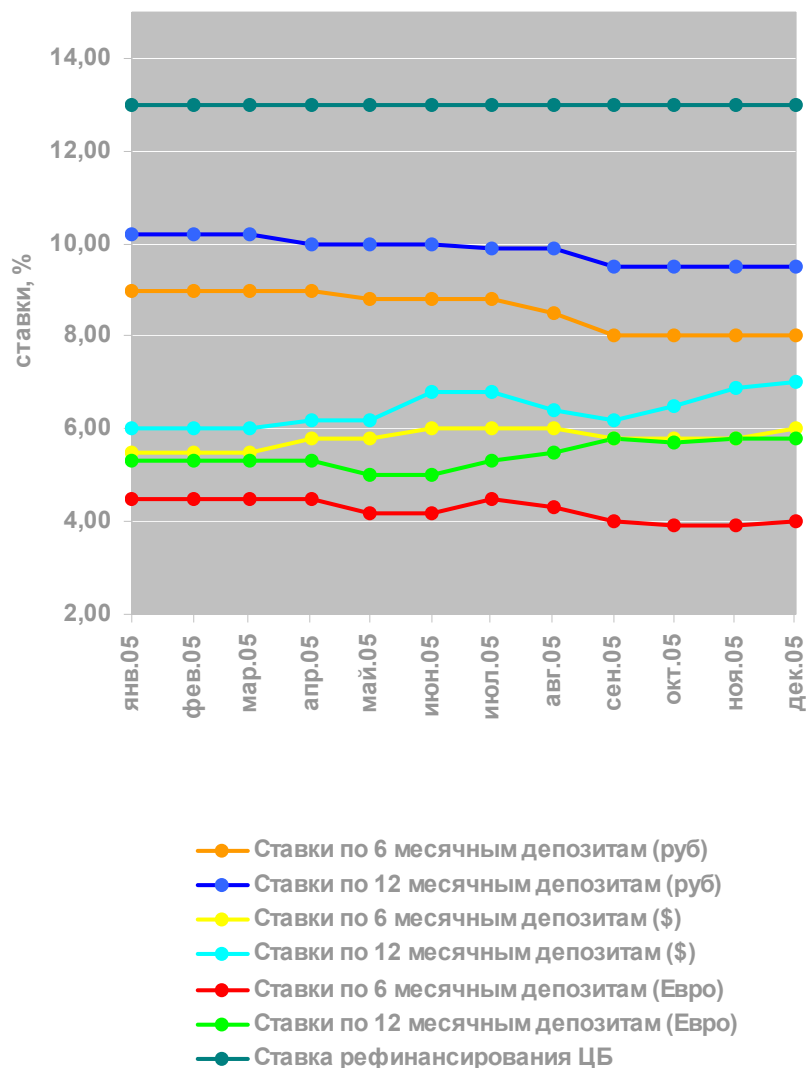
Ставки по 6 и 12 месячным депозитам для физических лиц, действующие на территории Пермской области



Ставки по 6 и 12 месячным депозитам для юридических лиц,
действующие на территории РФ



Ставки по 6 и 12 месячным депозитам для юридических лиц, действующие на территории Пермской области

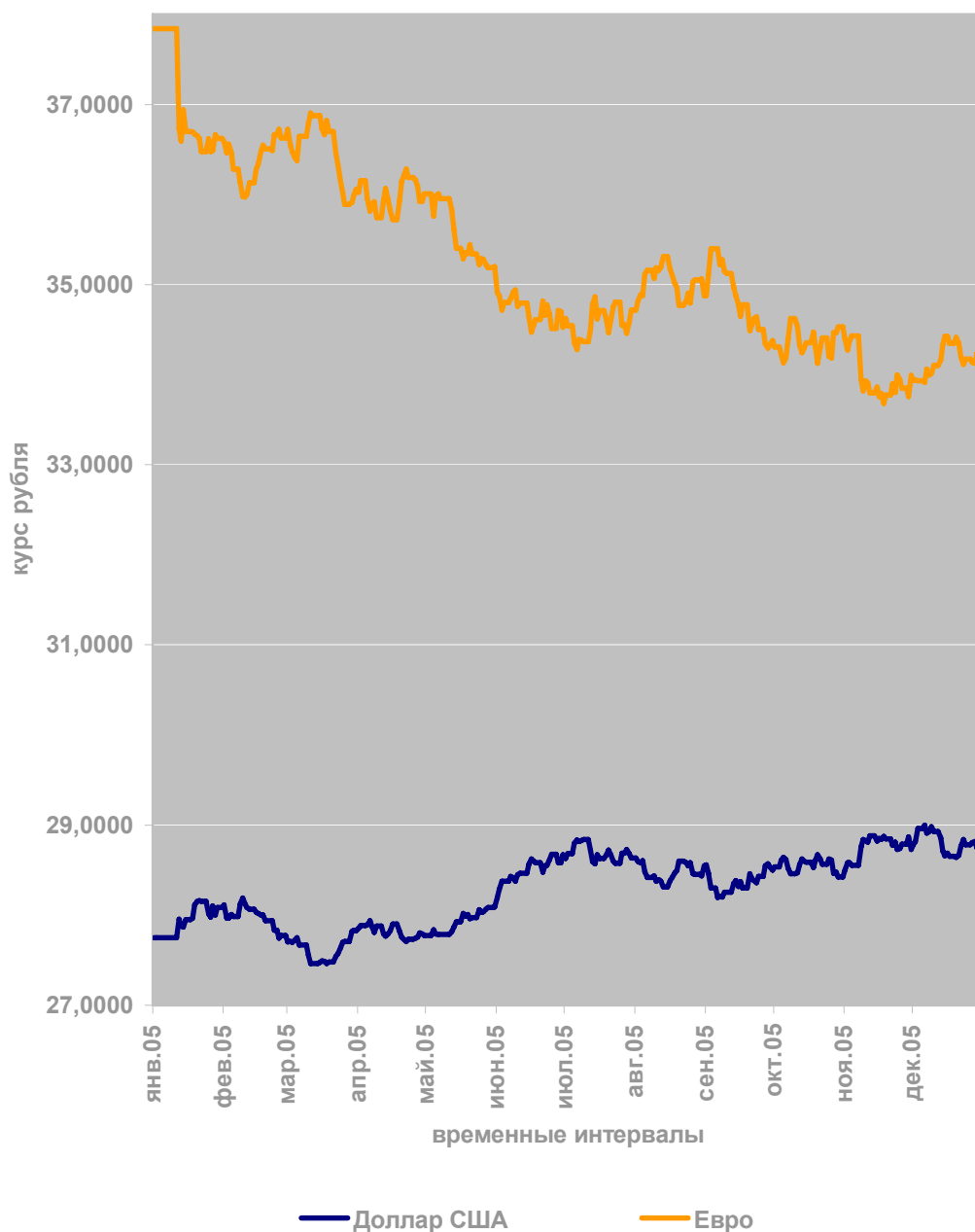


В течение всего года на рынке наблюдалась тенденция понижения процентных ставок по вкладам физических лиц. Ведь ставки зависят не только от депозитной политики банка, но и от ставки рефинансирования ЦБ, от уровня инфляции в стране, состояния денежного рынка. По итогам прошедшего года процентные ставки на внутреннем рынке снизились примерно на 1% годовых. Тем не менее, некоторым коммерческим банкам удалось сохранить их на довольно высоком уровне, особенно по длинным депозитам. За счет этого и произошел некоторый отток вкладов из Сбербанка в пользу других коммерческих банков. По данным РБК, доля Сбербанка снизилась за прошлый год в рублевых вкладах на 7,1% – до 59,7%, а в инвалютных – на 3,4% до 42,2%. Существенное влияние на рынок оказало снижение в декабре 2005 года Центробанком ставки рефинансирования, после этого ставки по рублевым вкладам во многих банках

несколько уменьшились. Немаловажной причиной снижения ставок является начало работы системы страхования вкладов. Участие в этой системе требует дополнительных финансовых издержек на организацию процесса, в связи с чем банки изыскивают свободные средства за счет клиентов - снижая проценты по вкладам. Помимо системы страхования вкладов, на уровень ставок по вкладам влияют и крайне низкие (около 1%) в последнее время ставки на рынке межбанковского кредитования. Правда, по мнению экспертов, депозиты все равно выгодны населению – если учесть, что уровень инфляции в 2006 году по прогнозам Минфина составит от 8 до 9%, то доходность по рублевым вкладам для сроков от полугода превышает эти прогнозы. Укрепление рубля на фоне снижения цен на нефть помогло и населению, и корпоративным клиентам поверить в рубль: сейчас считается более надежным и удобным способом сохранять свои сбережения на рублевых депозитах, соответственно общей тенденцией депозитного рынка является сейчас увеличение доли рублевых вкладов. Их общая сумма за последние два года увеличилась в четыре раза. Быстрее всего увеличивается число рублевых вкладов сроком более одного года. На эту тенденцию банкиры отреагировали, несколько снизив ставки для рублевых депозитов, особенно по «длинным» вкладам, в то же время не «тронув», а то и увеличив ставки по среднесрочным валютным вкладам. Эксперты отмечают, что ставки по валютным вкладам (в среднем 6% годовых) в 2005 году практически не менялись, а некоторые банки стали повышать доходность по ним.

Инвестиции в иностранную валюту. Активные действия Банка России по регулированию курсов рубля к доллару США и к евро позволяют сделать однозначный вывод о низкой, либо отрицательной доходности инвестирования средств в иностранную валюту по сравнению с инвестированием в рублевые инструменты.

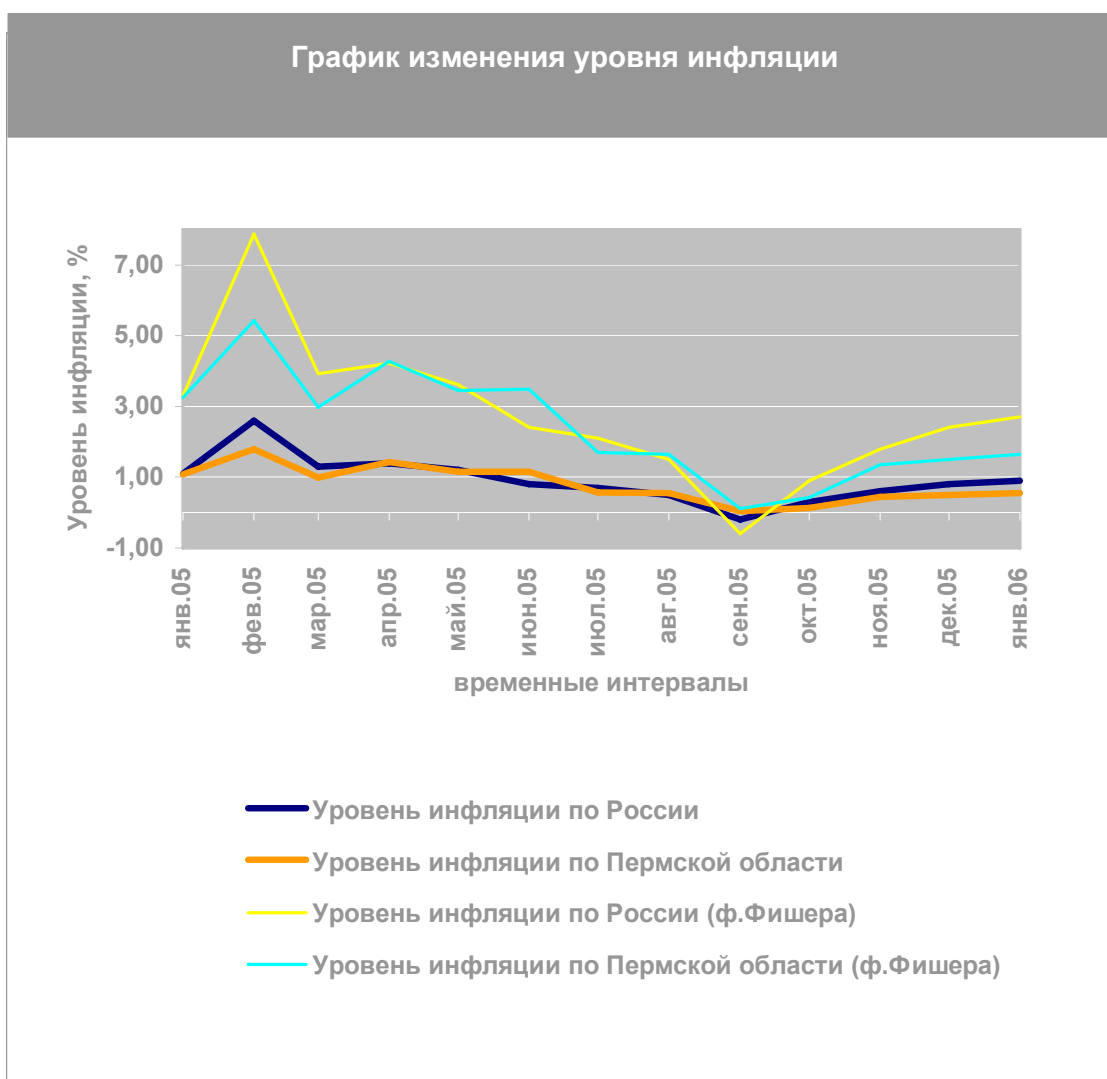
График изменения курсов ДОЛЛАРА США и ЕВРО



Инвестиции в драгоценные металлы. До настоящего времени инвестиции в драгоценные металлы в России представляют собой достаточно экзотическую форму накопления богатства. Ликвидность этих инструментов низка, а метод формирования котировок и методы поддержания ликвидности этого рынка неочевидны.

Инфляция. Существенное влияние на принятие инвестиционных решений оказывает инфляционная составляющая. При этом указанная составляющая зачастую существенно отличается в разных регионах от показателей в целом по России. По официальным данным инфляция за 2005 год (индекс потребительских цен) составила в Российской Федерации 10,7 %. Мы полагаем, что инфляционные показатели корректно рассчитывать по формуле Фишера. В связи с этим расчетные показатели инфляционной составляющей существенно отличаются от официально публикуемых Госкомстатом и средствами массовой информации.

Основные выводы, которые можно сделать из приведенного выше аналитического материала - для привлечения прямых инвестиций Компании следует предлагать рынку доходность не менее уровня ставки рефинансирования (уже после налогообложения и с учетом ежемесячного реинвестирования процентного дохода).

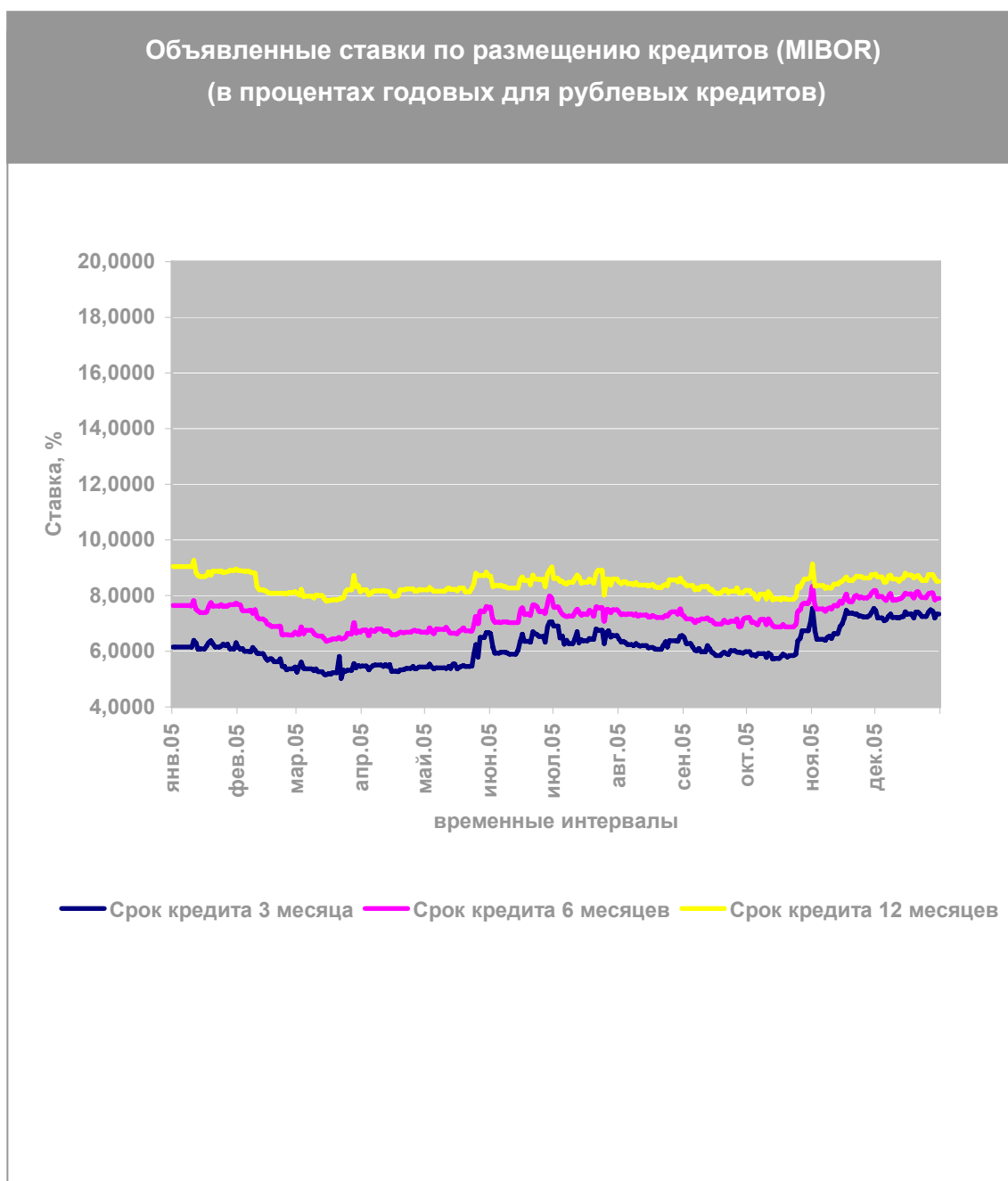


Кредиты. Динамика средних объявленных ставок по предоставлению кредитов (MIBOR) в 2005 году представлена в нижеследующем графике.

Как показали исследования, проведенные специалистами Компании, - основным источником финансирования лизинговых сделок в отрасли остается банковский кредит. В этом смысле Компания не является исключением. Поэтому для развития операционной деятельности в 2005 году Компания проводила активную политику кредитных заимствований. Средневзвешенная стоимость заимствований (на дату предоставления займов) в 2005 году составила 10,70 % годовых. Таким образом, имеющиеся статистические данные кредитного,

фондового и денежного рынков, а также инфляционного процесса, позволяют прогнозировать коридор стоимости привлечения ресурсов для осуществления операционной деятельности Компании в 2005 году.

Наиболее целесообразные решения по соотношению «цена / объем» и «скорость привлечения / объем привлечения» нам видятся в кредитовании под ставку, обеспечивающую в 2006 году средневзвешенную ставку не выше имеющейся средневзвешенной ставки 2005 года, а также заимствований путем эмиссии облигаций для заранее определенного круга инвесторов с доходностью в пределах 12,00 – 16,00 % годовых, с ежеквартальной выплатой процентов.



11. Отчет Совета директоров.

Состав Совета директоров	Владение акциями Компании
Сопов Сергей Алексеевич Председатель Совета директоров	0%
Киндеркнехт Владимир Викторович Первый заместитель Председателя Совета директоров	0%
Новиков Виктор Юрьевич заместитель Председателя Совета директоров	0%
Кислухин Олег Леонидович	0%
Чудинов Анатолий Аркадьевич	0%

Генеральный директор ЗАО «ПИФК «Авиализинг» - Кислухин Олег Леонидович, 1971 года рождения, образование – высшее профессиональное (1. ПГУ, специальность «Правоведение», 2. ПГУ, специальность «Бухучет, анализ и аудит»), с 1991 г. по 1996 г. – работа юрисконсультантом в банке «Заря Урала», с 1996 г. по 2001 г. – работа в ЗАО «Корпорация «Авиализинг». С 2001 г. – работа в ЗАО «ПИФК «Авиализинг».

Коллегиальный исполнительный орган в компании не сформирован.

12. Финансовые показатели за отчетный период.

Уставный капитал Компании составляет 5.000.000,00 рублей.

Выручка от реализации услуг в 2005 году составила – 44.611.133,38 руб., в том числе:

- аренда ВС Ту-154Б №85504 – 14.462.669,47 руб.,
- аренда ВС Ту-154Б №85557 – 14.540.792,33 руб.,
- аренда ВС Ту-154Б №85550 – 13.448.806,37 руб.,
- продажа стекла иллюминаторного – 101.694,92 руб.,
- оценка технического состояния Ту-154Б №85557 – 632.033,90 руб.,
- оценка технического состояния Ту-154Б №85504 – 1.416.661,81 руб.,
- консультационные услуги – 8.474,58 руб.

Операционные доходы в 2005 году составили 3.108.474,58 руб., в том числе:

- от реализации ценных бумаг (векселей) – 3.100.000 руб.
- от реализации основных средств – 8.474,58 руб.

Проценты к получению (согласно договорам с обслуживающими банками на расчетно-кассовое обслуживание на остаток денежных средств на расчетных счетах) в 2005 году составили 67.259,15 руб.

Внереализационные доходы в 2005 году составили 13.572,27 руб.

Себестоимость оказанных услуг (амортизация основных средств) составила 16.559.771,50 руб.

Расходы Компании, связанные с основным видом деятельности, составили 18.336.118,33 руб., в том числе:

- расходы на оплату труда – 5.254.446,35 руб.,
- отчисления на социальные нужды – 1.223.816,58 руб.,
- материальные расходы – 1.628.279,88 руб.

Операционные расходы составили всего – 7.621.620,77 руб., из них:

- первоначальная стоимость ценных бумаг (векселей) – 3.000.000 руб.,
- проценты по векселям – 1.354.089,45 руб.,
- проценты по кредитам банков – 2.149.143,99 руб.,
- налоги и сборы – 852.064,00 руб.

Внереализационные расходы в 2005 году составили 961.493,48 руб.

Прибыль от реализации по основному виду деятельности в 2005 году составила – 9.715.243,55 руб.

Прибыль до налогообложения – 4.321.435,30 руб.

Чистая прибыль 2005 года – 3.400.988,52 руб.

Чистые активы по состоянию на 31.12.2005 года составили 10.609.575,93 руб.

В соответствии с учредительными документами сформирован резервный капитал – в размере 5% от уставного капитала (250,0 тыс. руб.)

Заемных средств в 2005 году привлечено на сумму 10.745.800,00 руб., в том числе:

- кредит АБ «Газпромбанк» - 745.800,00 руб.,
- кредит Западно-Уральского банка Сбербанка РФ – 10.000.000,00 руб.

Погашено заемных средств в 2005 году – 31.864.201,76 руб., в том числе:

- кредит ЗАО «Эталонбанк» - 10.000.000,00 руб.,
- кредит АБ «Газпромбанк» - 745800,00 руб.
- кредит Западно-Уральского банка Сбербанка РФ – 5.400.000,00 руб.
- выданные ранее простые беспроцентные векселя – 3.998.200,00 руб.
- выданные простые процентные векселя – 11.720.201,76 руб.

Выплачены проценты по банковским кредитам – 2.094.557,12 руб., проценты по заемным средствам – 156.436.59 руб.

В конце года заключен кредитный договор с Западно-Уральским банком Сбербанка РФ на сумму 115.000.000,00 руб.

Балансовая стоимость основных производственных фондов (основных средств) по состоянию на 31.12.2005 г.- 30.676.304,16 руб., в том числе:

- воздушное судно Ту-154Б №85557 – 8.105.190,87 руб.,
- воздушное судно Ту-154Б №85550 – 18.834.299,51 руб.,
- офис (2 этажа общей площадью 633,5 кв. м в 12-этажном здании в центре г. Перми) – 2.158.626,54 руб.
- служебные автомобили – 998.629,64 руб.

- прочие – 579.557,60 руб.

Краткосрочные финансовые вложения – 2.799.297,40 руб.

Дебиторская задолженность на конец 2005 года составила 9.284.696,76 руб., в том числе:

- покупатели и заказчики – 3.952.415,50 руб.

Просроченной дебиторской задолженности нет.

Кредиторская задолженность – 12.229.729,18 руб., в частности:

- поставщики и подрядчики – 1.220.980,22 руб.

- задолженность по налогам и сборам – 1.603.000,87 руб.

Задолженность по кредитам и займам, включая проценты – 25.953.083,78 руб.

Вся кредиторская задолженность Компании является текущей (просроченная кредиторская задолженность отсутствует).

13. Дополнительная информация для акционеров.

В отчетном году Компанией совершен ряд сделок, направленных на расширение деятельности в сегменте аренды (лизинга) ВС Ту-154.

Основной проект 2005 года - самолет Ту-154М № 85789. Для реализации проекта был заключен договор купли-продажи воздушного судна Ту-154М, бортовой номер 85789, по которому данное воздушное судно было приобретено у ОАО «КД-авиа». Заключение вышеуказанного договора, являющегося крупной сделкой, было одобрено общим собранием Общества.

Заключен договор аренды с авиакомпанией - эксплуатантом воздушного судна Ту-154М, бортовой номер 85789 - ОАО «Авиакомпания «ЮТэйр», воздушное судно передано эксплуатанту в феврале 2006 года.

В целях финансирования проекта по приобретению ВС №85789 был заключен договор с ОАО Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации об открытии невозобновляемой кредитной линии с лимитом в сумме 115.000.000,00 (Сто пятнадцать миллионов) рублей под 15% годовых на срок 5 лет. В качестве обеспечения исполнения указанного договора заключены договоры залога воздушных судов ТУ-154Б, бортовые номера 85504, 85550, 85557; договор залога помещений, принадлежащих компании на праве собственности, расположенных на 4, 5 этажах здания по адресу: г. Пермь, ул. Куйбышева, 47; договор залога прав по Договору № 1/85789/05/85/05 аренды воздушного судна Ту-154М (бортовой номер 85789) от 15 декабря 2006 года; договоры поручительства с Киндеркнехтом В.В., Соповым С.А., Новиковым В.Ю.; договор залога земельного участка, принадлежащего на праве собственности Новикову В.Ю., расположенного по адресу: г. Пермь, ул. Линия 5-я, 1а. Заключение договоров об открытии невозобновляемой кредитной линии, договоров залога воздушных судов и помещений, принадлежащих компании на праве собственности, являющихся крупными сделками, было одобрено общим собранием Общества. Заключение соглашения с Новиковым В. Ю. о предоставлении им в залог банку принадлежащего ему на праве собственности имущества в целях обеспечения исполнения Обществом своих обязательств по кредитному договору, являющегося сделкой, в совершении которой имеется заинтересованность, было одобрено Советом директоров Общества.

В отчетном году производилось сопровождение проектов Ту-154Б №85504, №85557, №85550: приобретение запасных частей, капитальный ремонт ВСУ, замена

колеса 1-ой ступени КНД двигателя НК-8-2У. Затраты на проведение указанных работ составили порядка 1 900 000,00 рублей

По проектам Ту-154Б, бортовые номера 85504, 85550, 85557 были организованы и проведены работы по определению технического состояния воздушных судов и работы по продлению назначенного срока службы. Кроме того, были проведены работы по определению технического состояния и продлению ресурсов двигателей НК-8-2У и ВСУ ТА-6А. Затраты на проведение указанных работ составили порядка 3 700 000,00 рублей.

В течение 2005 года в рабочем порядке заключены и исполнены договоры страхования воздушных судов (договор страхования ВС №85557, договор авиационного страхования ВС №85504, ВС №85550). Страховщиками выступили ЗАО "ГУТА - Страхование", ОАО "Военно-страховая компания".

Указанные договоры относятся к сделкам, совершаемым Компанией в процессе обычной хозяйственной деятельности.

Компанией также заключен кредитный договор с Акционерным банком газовой промышленности «Газпромбанк» (ЗАО) о предоставлении кредита в размере 10.000.000,00 (Десять миллионов) рублей под проценты в размере 17% годовых сроком на один год. В качестве обеспечения исполнения указанного договора заключены договор залога помещений, находящихся в собственности компании, расположенных на 4, 5 этажах здания по адресу: г. Пермь, ул. Куйбышева, 47, договоры поручительства с Киндеркнехтом В. В., Соповым С. А., Новиковым В. Ю. После частичной выборки суммы кредита и ее возврата указанный кредитный договор был расторгнут, в связи с чем прекратили действие договор залога и договоры поручительства.

Компанией в отчетном году не совершались иные сделки, признаваемые, в соответствии с ФЗ "Об акционерных обществах", крупными сделками и сделками, в совершении которых имеется заинтересованность.

Итоги голосования на годовом собрании акционеров Компании за 2005 год.

На проведенном 30 марта 2006 года годовом общем собрании акционеров Компании за 2005 год были приняты следующие решения:

1. Утвердить годовой отчет, бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках Общества за 2005 год.

Прибыль за 2005 год в размере 3 400 988, 52 рублей направить на следующие цели:

- на выплату дивидендов акционерам Общества в сумме 1 275 000,00 рублей, что составляет 25,5 % от уставного капитала Общества, из расчета 255,00 рублей на одну акцию стоимостью 1000,00 рублей (25,5% годовых); выплату дивидендов осуществить в третьем квартале 2006 года;

- оставшуюся часть чистой прибыли в размере 2 125 988,52 рублей оставить в распоряжении Общества.

2. Избрать Совет директоров Общества в следующем составе:

Киндеркнехт Владимир Викторович

Кислухин Олег Леонидович

Новиков Виктор Юрьевич

Сопов Сергей Алексеевич

Чудинов Анатолий Аркадьевич

3. Избрать ревизором Общества Москаленко Юлию Владимировну.

4. Утвердить в качестве аудитора Общества ООО "Инвест-аудит", 614007, г. Пермь, ул. Революции, 7-89. Лицензия на осуществление аудиторской деятельности № Е 004545 регистрационный № 195 от 27.06.2003г., выдана Министерством финансов РФ.

14. Сведения о выпущенных Компанией ценных бумагах.

Компанией по состоянию на 2005 год выпущены следующие эмиссионные ценные бумаги:

1. Вид, категория (тип) ценных бумаг:

акции обыкновенные именные бездокументарные.

Вид ценных бумаг: акции.

Категория: обыкновенные

2. Форма ценных бумаг: именные бездокументарные.

3. Номинальная стоимость каждой ценной бумаги: 1 000 рублей.

4. Количество ценных бумаг выпуска: 5 000 штук

5. Порядок размещения ценных бумаг.

5.1 Способ размещения: распределение среди учредителей.

5.2 Срок и порядок размещения ценных бумаг: на момент государственной регистрации Компании - 25 сентября 2001 года, все акции распределены среди учредителей.

5.3 Цена размещения одной ценной бумаги выпуска: акции размещены по номинальной стоимости - 1 000 рублей за одну штуку.

5.4 Условия и порядок оплаты ценных бумаг выпуска: при приобретении ценных бумаг выпуска предусмотрена форма оплаты деньгами.

5.5 Выпуск ценных бумаг зарегистрирован распоряжением Регионального отделения ФКЦБ РФ в Приволжском округе от 26 февраля 2002 года №275

5.6 Государственный регистрационный номер выпуска 1-01-17177-Р.

Структура распределения уставного капитала на конец отчетного периода:

№	Акционер	Доля голосующих акций, принадлежащих акционеру, %
1	ООО консалтинговая компания "УРАЛ КОНСАЛТИНГ"	34
2	ЗАО "Авиа Консалтинг"	33
3	ЗАО "Эссетс"	33

Компанией в 2005 году ценные бумаги, в том числе векселя, не выпускались.

Погашена задолженность:

- по векселям, выпущенным до 2005года - 15874838,35 рублей.

15. Аудиторское заключение
по финансовой (бухгалтерской) отчетности
ЗАО «Пермская инвестиционно-финансовая компания «Авиализинг»
за период с 1 января 2005 года по 31 декабря 2005 года.

Адресат:

Исполнительный орган Закрытого акционерного общества «Пермская инвестиционно-финансовая компания «Авиализинг».

Акционеры Закрытого акционерного общества «Пермская инвестиционно-финансовая компания «Авиализинг».

Аудитор:

Наименование: общество с ограниченной ответственностью «Инвест-аудит»

Местонахождение: Россия, 614000, г. Пермь, ул. Ленина, 50

Государственная регистрация: Свидетельство о государственной регистрации № 2644, выдано Администрацией Ленинского района г. Перми 24 ноября 1994 года.

Лицензии:

- на осуществление аудиторской деятельности № Е 004545 регистрационный № 195 от 27 июня 2003 года, выдана Министерством финансов Российской Федерации сроком на пять лет;

- на осуществление работ, связанных с использованием сведений, составляющих государственную тайну Б 343821 регистрационный № 586 от 22 ноября 2005 года, выдана Региональным управлением Федеральной службы безопасности России по Пермской области сроком до 07 сентября 2008 года.

Членство в профессиональном общественном объединении, прошедшем аккредитацию при Минфине РФ:

ООО «Инвест-аудит» является членом Некоммерческого партнерства «Национальная федерация консультантов и аудиторов» в соответствии с решением общего собрания от 21 сентября 2000 года, свидетельство № 0097. Свидетельство об аккредитации профессионального аудиторского объединения при Минфине РФ № 5 выдано 17 июля 2002 года.

Аудируемое лицо:

Наименование: Закрытое акционерное общество «Пермская инвестиционно-финансовая компания «Авиализинг»

Местонахождение: Россия, 614016, г. Пермь, ул. Куйбышева, 47

Государственная регистрация: Свидетельство о регистрации юридического лица № 7578 от 25.09.2001 года;

Свидетельство о внесении в ЕГРЮЛ серия 59 № 001616430 от 11.11.2002 года, ОГРН № 1025900892335.

Мы провели аудит прилагаемой финансовой (бухгалтерской) отчетности Закрытого акционерного общества «Пермская инвестиционно-финансовая компания «Авиализинг» за период с 1 января 2005 года по 31 декабря 2005 года включительно.

Финансовая (бухгалтерская) отчетность Закрытого акционерного общества «Пермская инвестиционно-финансовая компания «Авиализинг» состоит из:

- бухгалтерского баланса;
- отчета о прибылях и убытках;

- отчета об изменениях капитала;
- отчета о движении денежных средств;
- приложения к бухгалтерскому балансу;
- пояснительной записки к бухгалтерскому балансу.

Ответственность за подготовку и представление этой финансовой (бухгалтерской) отчетности несет Исполнительный орган Закрытого акционерного общества «Пермская инвестиционно-финансовая компания «Авиализинг».

Наша обязанность заключается в том, чтобы выразить мнение о достоверности во всех существенных отношениях данной отчетности и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации на основе проведенного аудита.

Мы провели аудит в соответствии с:

- федеральным законом от 07. 08. 2001 г. № 119 - ФЗ «Об аудиторской деятельности»;
- федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности, утвержденными Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации;
- внутренними правилами (стандартами) аудиторской деятельности НП «Национальная Федерация консультантов и аудиторов»;
- внутренними правилами (стандартами) аудиторской деятельности аудиторской фирмы «Инвест-аудит».

Аудит планировался и проводился таким образом, чтобы получить разумную уверенность в том, что финансовая (бухгалтерская) отчетность не содержит существенных искажений.

Аудит проводился на выборочной основе и включал в себя изучение на основе тестирования доказательств, подтверждающих значение и раскрытие в финансовой (бухгалтерской) отчетности информации о финансово-хозяйственной деятельности, оценку принципов и методов бухгалтерского учета, правил подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности, определение главных оценочных значений, полученных руководством аудируемого лица, а также оценку общего представления о финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Мы полагаем, что проведенный аудит предоставляет достаточные основания для выражения нашего мнения о достоверности во всех существенных отношениях финансовой (бухгалтерской) отчетности и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации.

По нашему мнению, финансовая (бухгалтерская) отчетность Закрытого акционерного общества «Пермская инвестиционно-финансовая компания «Авиализинг» отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение на 31 декабря 2005 года и результаты финансовой (бухгалтерской) отчетности за период с 1 января 2005 года по 31 декабря 2005 года включительно.

«28» февраля 2006 года
Генеральный директор
ООО «Инвест-аудит»



Е. М. Богомолова

**16. Отчет о проведении ревизии за 2005 год
ЗАО «Пермская инвестиционно-финансовая компания «Авиализинг».**

г. Пермь

21-25 февраля 2006г.

В соответствии с полномочиями, предусмотренными Уставом ЗАО «Пермская инвестиционно-финансовая компания «Авиализинг», ревизором Москаленко Ю.В. проведена годовая ревизия финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «Пермская инвестиционно-финансовая компания «Авиализинг» за период с 01 января 2005г. по 31 декабря 2005г. Ревизия проводилась, в соответствии с планом Совета директоров ЗАО «Пермская инвестиционно-финансовая компания «Авиализинг», с 21 февраля 2005 г. по 25 февраля 2005г.

Должностными лицами организации в проверяемом периоде являлись:

- генеральный директор – Киндеркнехт В.В.;
- с 26.10.2005г. генеральным директором назначен Кислухин О.Л.
- главный бухгалтер – Городко Я.С.

Проверка проводилась с целью определения достоверности и соответствия финансовых и хозяйственных операций, отраженных в бухгалтерском учете, нормативным актам РФ.

При проверке были использованы материалы проверок Аудиторской фирмы ООО «Инвест-аудит» (лицензия № Е 004545 от 27.06.2003г.), данные представленных первичных документов бухгалтерского учета.

В ходе проверки не обнаружено серьезных нарушений, которые могли бы существенно повлиять на достоверность данных годового бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках ЗАО «Пермская инвестиционно-финансовая компания «Авиализинг». Состояние бухгалтерского учета и отчетности отвечает предъявляемым требованиям и правилам бухгалтерского учета, отражает существо проводимых операций финансово-хозяйственной деятельности.

Прибыль от реализации по основному виду деятельности составила 9715 тыс. руб.

Операционные доходы – 3108 тыс. руб., в том числе

- от реализации ценных бумаг (векселей) – 3100 тыс. руб.,
- от реализации основных средств – 8 тыс. руб.

Операционные расходы - 7622 тыс. руб., из них:

- первоначальная стоимость ценных бумаг (векселей) – 3000 тыс. руб.,
- проценты по векселям – 1354 тыс. руб.,
- проценты по кредитам банков – 2149 тыс. руб.,
- налоги и сборы – 852 тыс. руб.

Проценты к получению (согласно договорам с обслуживаемыми банками на расчетно-кассовое обслуживание на остаток денежных средств на расчетном счете) составили 67 тыс. руб.

Внереализационные доходы – 14 тыс. руб.

Внереализационные расходы – 961 тыс. руб.

В результате прибыль отчетного года до налогообложения составила 4321 тыс. руб.

Чистая прибыль отчетного периода составила 3401 тыс. руб.

Ревизором проверено соответствие ряда совершенных финансово-хозяйственных операций законодательству РФ для того, чтобы получить достаточную уверенность в том, что финансовая (бухгалтерская) отчетность не содержит существенных искажений.

Заключение:

1. Результаты проведенной проверки показывают, что порядок ведения бухгалтерского учета и предоставления финансовой отчетности, а также финансово-хозяйственная деятельность ЗАО «Пермская инвестиционно-финансовая компания «Авиализинг» осуществлялась в соответствии с действующими в 2005 году законодательными актами.
2. Результаты проведенной проверки дают возможность сделать вывод о достоверности данных, содержащихся в годовом отчете Общества и годовой бухгалтерской отчетности за 2005 год.
3. Рекомендовать собранию акционеров – утвердить годовой отчет и годовую бухгалтерскую отчетность ЗАО «Пермская инвестиционно-финансовая компания «Авиализинг» за 2005 год.

Ревизор:



Ю. В. Москаленко

Приложение к годовому отчёту
ЗАО «Пермская инвестиционно-финансовая компания «Авиализинг»

1. Финансовая отчетность за 2005 год.
Бухгалтерский баланс. Форма №1
(единица измерения: тысячи рублей)

Актив	На начало отчетного года	На конец отчетного года
I. Внеоборотные активы		
Нематериальные активы	3	3
Основные средства	46567	30676
Незавершенное строительство	0	27
Доходные вложения в материальные ценности	0	0
Долгосрочные финансовые вложения	2699	2799
Отложенные налоговые активы	0	0
Прочие внеоборотные активы	0	0
ИТОГО по разделу I	49269	33505
II. Оборотные активы		
Запасы	1855	1233
в том числе:		
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	0	0
затраты в незавершенном производстве	0	0
готовая продукция и товары для перепродажи	48	0
товары отгруженные	0	0
расходы будущих периодов	1807	1233
прочие запасы и затраты	0	0
Налог на добавленную стоимость	5257	65
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	0	0
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	7592	9285
в том числе:		
покупатели и заказчики	5319	3952
прочие дебиторы	2273	5333

задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал	0	0
Краткосрочные финансовые вложения	0	0
Денежные средства	1042	4704
Прочие оборотные активы	0	0
ИТОГО по разделу II	15746	15287
Баланс	65015	48792

Пассив	На начало отчетного года	На конец отчетного года
III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	5000	5000
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0
Добавочный капитал	0	0
Резервный капитал	250	250
в том числе:		
резервы, образованные в соответствии с законодательством	250	250
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	0	0
Целевые финансирование и поступления	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	3209	5360
ИТОГО по разделу III	8459	10610
IV. Долгосрочные обязательства		
Займы и кредиты	18355	9669
Отложенные налоговые обязательства	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	0	0
ИТОГО по разделу IV	18355	9669
V. Краткосрочные обязательства		
Займы и кредиты	27450	16284
Кредиторская задолженность	10751	12229
в том числе:		
поставщики и подрядчики	5287	1220
задолженность перед персоналом организации	0	0

задолженность перед государственными внебюджетными фондами	0	0
задолженность по налогам и сборам	627	1603
прочие кредиторы	4837	9406
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	0	0
Доходы будущих периодов	0	0
Резервы предстоящих расходов	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	0	0
ИТОГО по разделу V	38201	28513
Баланс	65015	48792

Отчет о прибылях и убытках. Форма № 2
(единица измерения: тысячи рублей)

Наименование показателя	2005 год	2004 год	2003 год
I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	44611	28814	26615
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	16560	16721	14020
Валовая прибыль	28051	12093	12595
Коммерческие расходы	0	0	0
Управленческие расходы	18336	7981	16566
Прибыль (убыток) от продаж	9715	4113	-3971
II. Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	67	205	32
Проценты к уплате	3618	1180	2636
Доходы от участия в других организациях	0	0	0
Прочие операционные доходы	3108	5025	30482
Прочие операционные расходы	4004	5967	17945
Внереализационные доходы	14	367	314
Внереализационные расходы	961	328	136
III. Прибыль (убыток) до налогообложения			
Отложенный налоговый актив	0	0	0
Отложенное налоговое обязательство	0	-317	317
Текущий налог на прибыль	918	177	1223
Пени, штрафы	2	4	37
Корректировка налога на прибыль	0	-258	0

IV. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	3401	2630	4565
--	-------------	-------------	-------------

СПРАВОЧНО

Постоянные налоговые обязательства	0	0	33
---	----------	----------	-----------

Базовая прибыль (убыток) на акцию	0	0	0
--	----------	----------	----------

Разводненная прибыль (убыток) на акцию	0	0	0
---	----------	----------	----------

II. Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Наименование показателя	2003 год	2004 год	2005 год
Амортизируемое имущество			
Первоначальная стоимость основных средств на начало отчетного периода (тыс. руб.)	51145	57999	61471
Поступило основных средств (тыс. руб.)	24055	29979	973
Выбыло основных средств (тыс. руб.)	17201	2539	30
Первоначальная стоимость основных средств на конец отчетного периода (тыс. руб.)	57999	85420	62414
Накопленная сумма износа (тыс. руб.)	24004	38853	55687
Акции			
Число обыкновенных акций (шт.)	5000	5000	5000
Номинальная стоимость 1 акции (тыс. руб.)	1	1	1
Нераспределенная прибыль прошлых лет (тыс. руб.)	0	3209	5360
Дивиденд на 1 акцию (тыс. руб.)	0	0,6418	1,072
Кредиты			
Объем кредиторской задолженности (тыс. руб.)	35487	45805	25953
Ставка налога на прибыль (%)	24	24	24
Кредитная ставка банка (%)	0	17	17
Процент дивидендов (%)	0	64,18	107,2
Сумма % по кредитам, включаемая в себестоимость (тыс. руб.)	0	1180	3618
Проценты по кредитам, не включаемые в себестоимость (тыс. руб.)	0	0	0
Реинвестированная прибыль (тыс. руб.)	0	0	0
Объем закупок в кредит за период (тыс. руб.)	0	0	0
Задолженность			
Объем просроченной дебиторской задолженности (тыс. руб.)	0	0	0
Объем просроченной кредиторской задолженности (тыс. руб.)	0	0	0

Расходы			
Управленческие			
Амортизация (тыс. руб.)	22259	16963	16861
Списание ОС стоимостью менее 10000 руб. (тыс. руб.)	36	19	102
Як-40 (тыс. руб.)	521	0	0
Ту-154 (тыс. руб.)	530	273	5337
Страхование ВС (тыс. руб.)	84	380	1223
Заработная плата (тыс. руб.)	3140	3149	5254
Единый социальный налог (тыс. руб.)	1020	1013	1258
Налоги и сборы (тыс. руб.)	3	32	53
Командировки (тыс. руб.)	878	608	949
Сырье, материалы, запчасти (тыс. руб.)	298	223	1167
Связь (тыс. руб.)	381	318	187
Топливо и энергия (тыс. руб.)	146	124	171
Содержание и эксплуатация офиса (тыс. руб.)	124	161	200
Содержание автомобилей (тыс. руб.)	69	116	368
Информационно-консультационные расходы (тыс. руб.)	368	289	451
Рабочее место г. Москва (тыс. руб.)	97	0	712
Программное обеспечение (тыс. руб.)	121	202	43
Хозяйственные расходы (тыс. руб.)	4	6	7
Реклама (тыс. руб.)	126	0,00	12
Аренда (тыс. руб.)	80	29	40
Аудит (тыс. руб.)	70	100	53
Содержание оргтехники (тыс. руб.)	8	7	11
Прочие (тыс. руб.)	85	584	339
Резерв на ремонт ОС (тыс. руб.)	0	0	0
Общехозяйственные сверх норм (тыс. руб.)	138	105,00	98
Итого управленческие (тыс. руб.)	30586	24701	34896
Прочие			
Проценты по вексялям (тыс. руб.)	2565	817	1354
Проценты по кредиту банка (тыс. руб.)	71,00	363,00	2264
Итого прочие (тыс. руб.)	2636	1180	3618

Прочие операционные			
Услуги банка (тыс. руб.)	30	76	95
Налоги и сборы (тыс. руб.)	948	566	846
Резерв по сомнительным долгам (тыс. руб.)	0	0	0
Купля-продажа векселей (тыс. руб.)	3600	5025	3000
Реализация ОС (тыс. руб.)	13136	0	0
Авиационный инцидент (тыс. руб.)	0	0	0
Прочие (тыс. руб.)	230	300	58
Итого прочие операционные (тыс. руб.)	17944	5967	4004
Внереализационные			
Суммовые разницы (тыс. руб.)	0	13	5
Прочие внереализационные (тыс. руб.)	135	315	956
Итого внереализационные (тыс. руб.)	135	328	961
Расходы на 1 воздушное судно			
ЯК-40 бортовой номер 87418 (тыс. руб.)	141	0	0
Авиадвигатели 8-НК-2У (тыс. руб.)	4259	567	0
Ту-154Б бортовой номер 85450 (тыс. руб.)	179	0	0
Ту-154Б бортовой номер 85557 (тыс. руб.)	15836	3641	6236
Ту-154Б бортовой номер 85504 (тыс. руб.)	10162	3640	6527
Ту-154Б бортовой номер 85550 (тыс. руб.)	0	131	5528
Постоянные расходы на 1 объект имущества, сданного в аренду (тыс. руб.)	6117	1995	4584
Скорректированные на спк расходы на 1 воздушное судно			
Як-40 бортовой номер 87418 (тыс. руб.)	154	0	0
Авиадвигатели 8-НК-2У (тыс. руб.)	4626	651	0
Ту-154Б бортовой номер 85450 (тыс. руб.)	195	0	0
Ту-154Б бортовой номер 85557 (тыс. руб.)	17201,00	4180,00	7467
Ту-154Б бортовой номер 85504 (тыс. руб.)	11038	4179	7814
Ту-154Б бортовой номер 85550 (тыс. руб.)	0	150	6619
Постоянные расходы, скорректированные на спк на 1 объект (тыс. руб.)	6644	2290	5489
Выручка			
Валовая выручка (тыс. руб.)	64468	34000	52641
Выручка-нетто, в том числе (тыс. руб.)	26615	28814	44611

выручка Як-40 бортовой номер 87418 (тыс. руб.)	123	0	0
выручка авиадвигатели 8-НК-2У (тыс. руб.)	3706	2049	0
выручка Ту-154Б бортовой номер 85450 (тыс. руб.)	156	0	0
выручка Ту-154Б бортовой номер 85557(тыс. руб.)	13780	13148	15173
выручка Ту-154Б бортовой номер 85504 (тыс. руб.)	8843	13145	15789
выручка Ту-154Б бортовой номер 85550 (тыс. руб.)	0	472	13449
Выручка "по оплате" (тыс. руб.)	64610	33171	52657
Доля выручки организации, полученная в денежной форме	1,00	0,98	1
Среднемесячная выручка (тыс. руб.)	5372,33	2833,33	4386,75
Численность			
Среднесписочная численность (чел.)	35	31	32

**Структура баланса Формы №1 в процентах к валюте баланса
(единица измерения: проценты)**

Актив	2003 год	2004 год	2005 год
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	0,00	0,00	0,01
Основные средства	52,03	71,63	62,87
Незавершенное строительство	0,00	0,00	0,06
Доходные вложения в материальные ценности	21,47	0,00	0,00
Долгосрочные финансовые вложения	0,00	0,00	5,74
Отложенные налоговые активы	0,00	0,00	0,00
Прочие внеоборотные активы	0,00	0,00	0
ИТОГО по разделу I	73,51	71,63	68,67
II. Оборотные активы			
Запасы	0,45	2,85	2,53
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	0,00	0,00	0,00
затраты в незавершенном производстве	0	0	0
готовая продукция и товары для перепродажи	0,00	0,07	0,00
товары отгруженные	0	0	0
расходы будущих периодов	0,45	2,78	2,53
прочие запасы и затраты	0	0	0
Налог на добавленную стоимость	0,06	8,09	0,13
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	0	0	0
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	4,15	11,68	19,03
в том числе:			
покупатели и заказчики	3,85	8,18	8,10
прочие дебиторы	0,31	3,5	0
Краткосрочные финансовые вложения	8,27	4,15	0,00
Денежные средства	13,56	1,6	9,64

Прочие оборотные активы	0,00	0,00	0,00
ИТОГО по разделу II.	26,49	28,37	31,33
Баланс	100,00	100,00	100,00

Пассив	2003 год	2004 год	2005 год
---------------	---------------------	---------------------	---------------------

III. Капитал и резервы

Уставный капитал	10,81	7,69	10,25
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0,00	0,00	0,00
Добавочный капитал	0	0	0
Резервный капитал	0,38	0,38	0,51
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством	0,49	0,38	0,51
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1,30	4,94	10,99
ИТОГО по разделу III.	12,6	13,01	21,75

IV. Долгосрочные обязательства

Займы и кредиты	54,57	28,23	19,82
Отложенные налоговые обязательства	0,69	0,00	0,00
Прочие долгосрочные обязательства	0	0	0
ИТОГО по разделу IV.	55,25	28,23	19,82

V. Краткосрочные обязательства

Займы и кредиты	22,16	42,22	33,37
Кредиторская задолженность	9,99	16,54	25,06
в том числе:			
поставщики и подрядчики	1,29	8,13	2,5
задолженность перед персоналом организации	0,00	0,00	0,00
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	0	0	0
задолженность по налогам и сборам	2,00	0,96	3,29
прочие кредиторы	6,70	7,44	19,28

Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	0	0	0
Доходы будущих периодов	0,00	0,00	0,00
Резервы предстоящих расходов	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	0,00	0,00	0,00
ИТОГО по разделу V	32,14	58,76	58,44
Баланс	100,00	100,00	100,00

Расчет коэффициентов

Анализ финансовой устойчивости по относительным показателям

Наименование финансового коэффициента	2003 год	2004 год	2005 год	Рекоменд. значения
Коэффициент автономии	0,13	0,13	0,22	>0,5
Коэффициент заемного капитала (финансовый рычаг)	0,87	0,87	0,78	<0,5
Мультипликатор собственного капитала	7,93	12,38	9,29	-
Коэффициент финансовой зависимости (соотношения заемных и собственных средств)	6,93	6,69	3,6	<1
Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	0,68	0,41	0,42	рост
Коэффициент структуры долгосрочных вложений	0,74	0,39	0,29	-
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	0,81	0,68	0,48	-
Коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций (индекс постоянного актива)	5,83	5,51	3,16	-
Коэффициент покрытия процентов	-1,51	3,49	2,69	>1
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-2,3	-2,07	-1,5	>0,1
Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,5	-2,34	-1,25	0,2-0,5
Коэффициент реальной стоимости имущества	0,52	0,72	0,63	0,5

Анализ ликвидности баланса по относительным показателям

Наименование показателя	2003 год	2004 год	2005 год	Рекоменд. значения
Коэффициенты ликвидности и платежеспособности				
Коэффициенты покрытия (текущей платежеспособности)	0,81	0,44	0,49	2
Коэффициент промежуточной платежеспособности (быстрой ликвидности)	0,81	0,43	0,49	0,8 и >
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,68	0,1	0,16	>=0,2-0,5

Анализ финансовой устойчивости по абсолютным показателям

Наименование показателя	2003 год	2004 год	2005 год
Источники собственных средств (тыс. руб.)	5829	8459	10610
Внеоборотные активы (тыс. руб.)	33998	46570	33505
Источники собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат (тыс. руб.)	- 28169	- 38111	- 22895
Долгосрочные кредитные и заемные средства (тыс. руб.)	25556	18355	9669
Источники собственных средств, скорректированные на величину долгосрочных заемных средств (тыс. руб.)	- 2613	- 19756	- 13226
Краткосрочные кредитные и заемные средства (тыс. руб.)	10248	27450	16284
Общая величина источников средств с учетом долгосрочных и краткосрочных заемных средств (тыс. руб.)	7635	7694	3058
Величина запасов и затрат, обращающихся в активе баланса (тыс. руб.)	208	1855	1233
Излишек (+)/недостаток (-) источников собственных оборотных средств (тыс. руб.)	- 28377	- 39966	- 24128
Излишек (+)/недостаток (-) источников собственных средств и долгосрочных заемных источников (тыс. руб.)	- 2821	- 21611	- 14459
Излишек (+)/недостаток (-) общей величины всех источников для формирования запасов и затрат (тыс. руб.)	7427	5839	1825
Финансовая устойчивость предприятия	относительная устойчивость	неустойчивое финансовое положение	неустойчивое финансовое положение

Показатели деловой активности

Наименование показателя	2003 год	2004 год	2005 год
Оборачиваемость активов (об)	0,58	0,44	0,91
Оборачиваемость запасов (об)	0	9	13
Оборачиваемость дебиторской задолженности (об)	14	4	5
Оборачиваемость общей задолженности (об)	0,66	0,51	1,17
Время обращения дебиторской задолженности (дни)	26	96	76
Средний возраст запасов (дни)	нет	нет	нет
Длительность операционного цикла (дни)	26	96	76
Оборачиваемость собственного капитала (об)	5	3	4
Оборачиваемость оборотного капитала (об)	2	2	3

Показатели рентабельности

Наименование показателя	2003 год	2004 год	2005 год
Рентабельность активов (коэффициент экономической рентабельности) (ЭР)	0,10	0,04	0,07
Рентабельность собственного капитала	0,78	0,31	0,32
Рентабельность реализации (коэффициент коммерческой рентабельности)	- 0,15	0,14	0,22
Рентабельность текущих затрат	- 0,13	0,17	0,28
Рентабельность инвестированного (используемого) капитала	- 0,24	- 0,27	3,61

Показатели рыночной активности

Наименование показателя	2003 год	2004 год	2005 год
Прибыль (убыток) на одну акцию (тыс. руб./шт.)	0,91	0,53	0,68
Разводненная прибыль (убыток) на одну акцию (тыс. руб./шт.)	0,91	0,53	0,68
Балансовая стоимость одной акции (тыс. руб.)	1	1	1
Коэффициент соотношения цены акции к прибыли на одну акцию	1,1	1,9	1,47
Отношение цены акции к балансовой стоимости акции (коэффициент котировки акции)	1	1	1
Норма дивиденда (%)	нет	25,00	25,50
Доля выплаченных дивидендов в прибыли (%)	нет	47,52	планируется к выплате 37,50

Порог безубыточности

Наименование показателя	2003 год	2004 год	2005 год
Добавленная стоимость (ДС) (тыс. руб.)	33882	9299	17745
Чистая добавленная стоимость (ЧДС) (тыс. руб.)	27106	7439	14551
БРУТТО-результат эксплуатации инвестиций (БРЭИ) (тыс. руб.)	21995	2679	7140
НЕТТО-результат эксплуатации инвестиций (НРЭИ) (тыс. руб.)	6142	2235	4321
Пороговое значение НРЭИ (ПзНРЭИ)	41,10	21,95	25,49
Коэффициент трансформации (чистая оборачиваемость активов) (КТ)	1,24	0,53	0,98
Коммерческая маржа (чистая рентабельность оборота) (КМ)	0,11	0,06	0,09
Валовая маржа (ВМ) (тыс. руб.)	26615	12093	28051
Валовая маржа, скорректированная на стоимость привлеченного капитала (ВМспк) (тыс. руб.)	23979	10913	24433
Средняя расчетная ставка процента (СРСП) (%)	7,23	1,78	5,22
Дифференциал (Д) (%)	2,64	2,26	1,75
Дифференциал с поправкой на ставку налогообложения (Дп) (%)	2,01	1,72	1,33
Уровень эффекта финансового рычага (ЭФР)	13,94	11,49	4,80
Сила воздействия финансового рычага (СВФР)	0,02	0,02	0,04
Сила воздействия операционного рычага (эффект операционного левериджа) (СВОР)	-6,70	2,94	2,89
Порог рентабельности (точка безубыточности) (ПР) (тыс. руб.)	30586	19014	29161
Порог рентабельности (точка безубыточности) (ПРспк) (тыс. руб.)	33948	21070	33479
Запас финансовой прочности (ЗФП)	-0,15	0,34	0,35
Уровень сопряженного эффекта операционного и финансового рычагов (УСЭОФР)	-0,11	0,06	0,12
Порог безубыточности (ПБ) (шт.)	5,75	1,11	1,23
Порог безубыточности (ПБспк) (шт.)	6,24	1,27	1,48
Порог безубыточности на 1 воздушное судно (ПБ) (тыс. руб.)	5323	17163,78	23649,08
Порог безубыточности на 1 воздушное судно (ПБспк) (тыс. руб.)	5908,15	19019,67	27151,00

Показатели движения и состояния основных средств

Наименование показателя	2003 год	2004 год	2005 год
Коэффициент роста, %	113	147	102
Коэффициент поступления, %	47	52	2
Коэффициент обновления, %	41	35	2
Коэффициент выбытия, %	33,63	4,38	0,05
Коэффициент износа, %	41,39	45,48	89,22
Коэффициент годности, %	58,61	54,52	10,78
Фондоотдача ОПФ, %	110,59	61,88	145,43
Рентабельность ОПФ, %	16,3	20,53	37,08

Дебиторская задолженность

Наименование показателя	2003 год	2004 год	2005 год
Объем дебиторской задолженности (тыс. руб.)	1921	7592	9285
Объем просроченной задолженности (тыс. руб.)	0	0	0
Доля просроченной задолженности	0	0	0
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (дни)	26	96	76
Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов	0,04	0,12	0,19
Отношение дебиторской задолженности к валовой выручке	0,03	0,22	0,18
Доля сомнительной дебиторской задолженности в общей сумме задолженности	нет	нет	нет
Реальная стоимость дебиторской задолженности (тыс. руб.)	1921	7592	9285

Кредиторская задолженность

Наименование показателя	2003 год	2004 год	2005 год
Объем кредиторской задолженности (тыс. руб.)	4619	10751	12229
Объем просроченной кредиторской задолженности (тыс. руб.)	0	0	0
Величина непросроченной кредиторской задолженности (тыс. руб.)	4619	10751	12229
Доля просроченной кредиторской задолженности	0	0	0
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (дни)	63	136	100

III. Чистые активы

Расчет стоимости чистых активов (единица измерения: тысячи рублей)

Активы	На 01.01.04	На 01.01.05	На 01.01.06
1. Нематериальные активы	3	3	3
2. Основные средства	24066	46567	30676
3. Незавершенное строительство	0	0	27
4. Доходные вложения в материальные ценности	9929	0	0
5. Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения	3824	2699	2799
6. Прочие внеоборотные активы	0	0	0
7. Запасы	208	1855	1233
8. Налог на добавленную стоимость	30	5257	65
9. Дебиторская задолженность	1921	7592	9285
10. Денежные средства	6271	1042	4704
11. Прочие оборотные активы	0	0	0
12. Итого активы, принимаемые к расчету	46252	65015	48792

Пассивы	На 01.01.04	На 01.01.05	На 01.01.06
13. Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	25239	18355	9669
14. Прочие долгосрочные обязательства	317	0	0
15. Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	10248	27450	16284
16. Кредиторская задолженность	4620	10751	12229
17. Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	0	0	0
18. Резервы предстоящих расходов	0	0	0
19. Прочие краткосрочные обязательства	0	0	0
20. Итого пассивы, принимаемые к расчету	40424	56556	38182
21. Стоимость чистых активов (п.12 - п.20)	5828	8459	10610

Организационная структура управления ЗАО «ПИФК «Авиализинг»

