

ДОБРОВОЛЬСКИЙ
Владимир
Павлович



Занимал руководящие посты в крупных российских лизинговых компаниях («Промсвязьлизинг», «Юниаструм лизинг»). Имеет степень MBA (Cranfield University, School of Management, UK). Директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании.

ЛИЗИНГ АВИАЦИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

В.П.ДОБРОВОЛЬСКИЙ

Государственная транспортная лизинговая компания

Ключевые слова: лизинг, Государственная транспортная лизинговая компания, авиация, воздушные суда, субсидирование
Адрес для корреспонденции: leasing@dlas.ru

Рынок авиационных перевозок по итогам 2010 г. в России по объемам приблизился к своему историческому максимуму в 1991-1992 гг. По данным делового авиационного портала АТО, в 2010 г. в сегменте гражданской авиации в целом по стране перевезли 56 950 тыс. чел., это на 26,3% больше, чем в кризисном 2009 г. Пассажирооборот достиг 147 млрд пассажиро-километров, это на 30,8% выше уровня показателя прошлого года.

На рынке авиаперевозок России лидируют 5 крупнейших авиакомпаний: «Аэрофлот», «Трансаэро», «S7 Airlines», «ЮТэйр», «Россия». На долю этих перевозчиков приходится 52% пассажиров, они обеспечили за год прирост на 6 млн человек, в том числе 4 млн на международных воздушных линиях и 2 млн — на внутренних воздушных линиях.

В настоящее время рынок авиаперевозок нуждается в масштабном обновлении парка воздушных судов. Авиакомпании в связи с высоким износом воздушных судов не могут в достаточной мере гарантировать качество предоставляемых услуг населению страны. А в ближайшие 5 лет российский авиапром не сможет гарантировать обеспечение всех потребностей в новых самолетах для авиакомпаний. Сейчас одновременно идет активная работа по привлечению российскими авиакомпаниями западных поставщиков (таких как «Boeing», «Airbus», «Embraer», «ATR»), и в то же время авиакомпаниями ждут разработки новых моделей самолетов от российских конструкторских бюро.

Несмотря на резкий рост количества пассажиров, финансовое положение многих авиакомпаний остается неустойчивым, а конкуренция на многих направлениях становится все более острой. Поэтому требуется привлечение стороннего финансирования, которое все чаще в последнее время осуществляется с помощью лизинга.

В настоящее время в стране помимо гражданской авиации все большую популярность приобретает деловая или бизнес-авиация. Рынок услуг деловой авиации в России постепенно преобразуется, его сегодняшнее состояние серьезно отличается от ситуации 15-летней давности. Перемены стали особенно ощутимы в последние годы: улучшение экономического климата сказывается как на численности и составе парка воздушных судов, принадлежащих российским владельцам и эксплуатируемых российскими операторами, так и на расширении аудитории потребителей услуг бизнес-чартеров.

Полеты на самолетах бизнес-класса давно стали неотъемлемой частью работы большинства компаний и частных лиц. Новым шагом в данной области является приобретение собственного корпоративного самолета или вертолета (например, «Bombardier», «Dassault», «Gulfstream», «Cessna», «Raytheon», «Embraer», «Eurocopter», «MD Helicopters»). Если вспомнить, что высокие ввозные пошлины на воздушные суда призваны защищать отечественных производителей, то логичен вопрос, не проще ли эксплуатировать российскую

технику. Однако адекватного предложения на российском рынке операторы не видят.

В настоящее время также растет популярность такой услуги, как аэротакси. Интересно, что большинство компаний, осуществляющих чартерные перевозки или работающих в режиме аэротакси, являются небольшими, чаще всего семейными предприятиями, имеющими в своем парке один или несколько недорогих поршневых самолетов. Очевидно, одним из серьезнейших препятствий развитию модели самолетного авиатакси в России является разрушенная инфраструктура. В радиусе 600 км от Москвы действующих аэропортов не так уж много. Не принимают самолеты аэропорты в Смоленске, Твери, Иванове, Владимире, Рязани, Костроме, Туле, Калуге. Есть только один способ быстро попасть в эти города: на вертолете. Однако разнообразием предложений вертолетный сегмент деловой авиации не порадует. Об эксплуатантах авиации общего назначения и схемах их работы упоминать в данном контексте некорректно, потому что осуществлять коммерческие перевозки они, строго говоря, не имеют права.

Рынок еще предстоит разрабатывать. Стоимость услуги такова, что спектр клиентуры ограничен наиболее состоятельным слоем населения, процесс популяризации данного вида транспорта происходит медленно и сложно. Поэтому сегмент финансирования бизнес-авиации посредством финансового или оперативного лизинга в России еще не сильно развит, но имеет довольно большие перспективы для своего развития.

Прогноз рынка авиаперевозок

Прогнозируется, что авиаперевозки в России будут расти намного быстрее, чем в среднем в мире. Среднегодовой прирост объема авиаперевозок к 2026 г. в России составит 6,9% пкм. Авиаперевозки в России будут расти быстрее среднемировых, т.к. в настоящее время парк воздушных судов очень сильно изношен и требует обновления и замены новой техникой. Россия еще порядка 15 лет будет входить в десятку стран, которые испытывают наибольшую потребность в обновлении парка воздушных судов. Соответственно, можно смело утверждать, что доля лизинга, как наиболее оптимального инструмента приобретения транспортных средств для авиаперевозок, будет в перспективе только расти в данном сегменте, т.е. рост операций авиализинга в стране увеличится. При этом необходимо уточнить, что важным условием роста использования лизинга как способа обновления воздушных судов является и снижение себестоимости воздушного транспорта и его обслуживания, т.к. это повысит заинтересованность лизинговых компаний в финансировании данного сегмента рынка. Од-

нако до сегодняшнего времени отмечался лишь рост затрат в авиации, этому способствовало множество причин. Назовем лишь некоторые наиболее очевидные причины:

- высокая затратность применяемых технологий строительства и эксплуатации наземных

Одним из серьезнейших препятствий развитию модели самолетного авиатакси в России является разрушенная инфраструктура

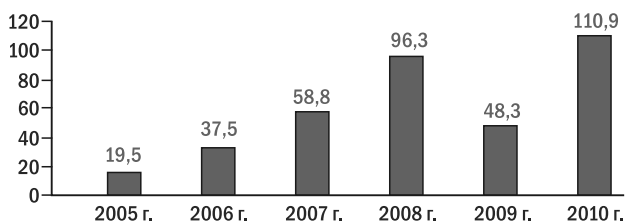
объектов воздушного транспорта, недостаточная заинтересованность наземных операторов в экономии ресурсов в условиях неэффективного воздействия регулирующих органов и нормативно-правовой среды на торможение цен на ресурсы и услуги, предоставляемые авиаперевозчикам (в первую очередь в части авиаГСМ, аэропортового и аэронавигационного обслуживания полетов, технического обслуживания и ремонта);

- наличие в системе внутрироссийских воздушных перевозок высокочрезвычайно затратных сегментов, характеризующихся использованием физически и морально устаревшего парка воздушных судов, "деградацией" наземной базы, неразвитостью конкурентных механизмов и стагнацией перевозок (в первую очередь системы региональных и местных перевозок).

Рост рынка авиаперевозок предвещает повышение спроса российских авиакомпаний на современные воздушные суда. Между тем на лизинге самолетов в России зарабатывают преимущественно иностранные компании, даже российские лизинговые компании занимаются, как правило, авиатехникой зарубежного производства. Продукция отечественного авиапрома пока не пользуется популярностью, прежде всего, из-за отсутствия самих самолетов: в 2010 г. их было выпущено всего 7 штук. Это в 2 раза меньше, чем в 2009 г. (тогда было произведено 14 самолетов), и даже меньше, чем в 2008 г. (9 штук). Для сравнения: объем производства концернов «Airbus» или «Boeing» составляет около 30 магистральных самолетов в месяц. Так или иначе, вопрос о поддержке российского авиапрома будет решаться на высшем уровне при участии президента и правительства, которые в последнее время особенно часто высказываются по поводу развития гражданской авиации.

Тенденции и проблемы на рынке авиализинга

В течение последних лет лизинг авиационной техники стал одним из крупнейших сегментов



Объем лизинговых сделок с авиатехникой, млрд руб. (по данным Рейтингового агентства «Эксперт РА» и Ассоциации «Рослизинг»).

российского рынка лизинга. По итогам 2010 г. лизинг авиации занял 2-е место после лизинга железнодорожного транспорта (15% новых лизинговых сделок были заключены с самолетами и авиатехникой). В денежном выражении сумма новых лизинговых сделок в сегменте авиации в 2010 г. составила 110,9 млрд руб.

Быстрый рост спроса на лизинг в сегменте авиации обусловлен вынужденной инвестиционной паузой в 2009 г. Однако, по сравнению с докризисным периодом, можно наблюдать смену ключевых операторов на этом рынке. До кризиса основными лизингодателями в сегменте авиации были частные лизинговые компании, в основном созданные при банках — «Авангард Лизинг», «РБ Лизинг», «УралСиб» и др. Однако в условиях снижения доходов авиаперевозчиков им потребовались более длинные сроки лизинга и более низкие ставки. Такие условия смогли предложить лишь государственные лизингодатели. В результате, после кризиса ключевыми операторами в сегменте авиализинга стали «ВТБ-Лизинг», «ВЭБ-лизинг», «Сбербанк Лизинг».

В 2010 г. программы авиационного лизинга начали действовать и в Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК). Лизинг в ГТЛК сейчас сконцентрирован, в основном, на аэропортовом и аэронавигационном оборудовании, а также малых пассажирских судах. По итогам 2010 г. ГТЛК является лидером в сегменте лизинга аэропортовой техники.

ОПЕРАЦИОННЫЙ ЛИЗИНГ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ПРИРАВНЕН РОССИЙСКИМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ К ОБЫЧНОЙ АРЕНДЕ



Перспективы дальнейшего роста лизинга авиации подкреплены началом серийного производства российского самолета «Sukhoi SuperJet 100», а также планами Минпромторга РФ по выпуску 430 самолетов до 2015 г.

В связи с длительным процессом производства самолетов в России и отсутствием возможности производить необходимое количество самолетов, лизинговые компании вынуждены заключать партнерские соглашения с зарубежными поставщиками техники. Так, например, в мае 2011 г. стало известно, что Сбербанк

России, дочерней структурой которого является лизинговая компания «Сбербанк Лизинг», и авиастроительная компания «Boeing» подписали соглашение, по которому обязуются развивать взаимовыгодные возможности для авиационного финансирования и лизинга на рынке России и СНГ. Ведь, по оценке компании «Boeing», в ближайшие 20 лет России и СНГ потребуется около 960 единиц авиатехники общей стоимостью 90 млрд долл.

Вместе с тем в области лизинга авиационной техники существует ряд проблем. Нормативная база хоть и совершенствуется, но чрезвычайно медленно, что препятствует развитию гибкого и относительно более дешевого для авиакомпаний операционного лизинга воздушных судов. Операционный лизинг обходится перевозчикам дешевле, чем финансовый лизинг, с точки зрения размера ежемесячного платежа. При финансовом лизинге размер платежа больше, т.к. максимальный срок лизинга — обычно 7 лет. При операционном лизинге размер платежа исчисляется на основе всего срока службы самолета, который составляет 20-30 лет. Конечно, финансовый лизинг более выгоден для перевозчиков тем, что по окончании сделки перевозчик получает самолет в собственность, в то время как при операционном лизинге самолет возвращается арендодателю.

Операционный лизинг в настоящее время приравнен российским законодательством к обычной аренде, в связи с чем перевозчики не имеют возможности использовать налоговые преимущества, которые доступны при финансовом лизинге. Однако возможности использования финансового лизинга также ограничены, поскольку сроки финансового лизинга зачастую оказываются слишком короткими для перевозчиков.

Другая проблема развития операционного лизинга связана с почти полным отсутствием вторичного рынка авиации в нашей стране. Количество новых самолетов российского производства невелико, история сделок по ним небольшая, что не позволяет накопить достаточную статистику для достоверного прогноза остаточной стоимости машины, без которого операционный лизинг теряет смысл, тем более что изменение стоимости воздушного судна в течение его жизненного цикла происходит неравномерно (в соответствии с системой поддержания летной годности, которая может различаться для разных машин). Умение управлять остаточной стоимостью — это ключ к созданию действительно востребованного на российском рынке предложения оперативного лизинга самолетов. Именно прогнозируемая стоимость на протяжении периода аренды и лизинга и при выходе из сделки является ключевым параметром для инвестора, принимающего решение о владении авиатехникой напрямую или косвенно, участвуя в капитале лизинговой компании.

Чтобы эффективно управлять остаточной стоимостью, нужно, прежде всего, понять, насколько велики затраты по владению воздушным судном и обеспечением его готовности к эксплуатации. Самолет отличается способностью быстро терять стоимость, как во время выполнения полетов, так и во время хранения. Часть стоимости теряется непосредственно с увеличением возраста воздушного судна, часть стоимости — косвенно, через затраты, которые необходимо производить вне зависимости от того, эксплуатируется воздушное судно или нет.

Один из вариантов решения этой проблемы заключается в гарантировании Объединенной авиастроительной корпорацией определенной остаточной стоимости, но пока эта идея развития не получила.

Существует ряд механизмов, с помощью которых производители пытаются влиять на процесс управления остаточной стоимостью воздушного судна. Именно производители, поскольку прогнозируемая остаточная стоимость воздушного судна является одной из ключевых характеристик самолета как товара.

Первый и главный механизм — это большой объем выпускаемых самолетов. Когда сделки с самолетами определенного типа носят массовый характер, многое регулирует сам рынок авиатехники. Информация о средних рыночных ценах позволяет оценивать стоимость воздушного судна в любой момент его жизни и прогнозировать его остаточную стоимость на несколько лет вперед.

Второе — это развитие сервисной поддержки, упрощение процедур сервисного обслуживания, создание ремонтных баз, резервов запасных частей и агрегатов, т.е. продуманная сервисная политика.

Третье — это различные финансовые механизмы, такие как гарантии обратного выкупа, гарантии экспортных агентств и т.п.

Еще одной проблемой в области оперативного лизинга является поддержание летной годности самолетов на протяжении всего срока эксплуатации. Сегодня поддержание летной годности российской авиатехники почти невозможно отдать на аутсорсинг, а сервисная поддержка самими производителями сведена практически к нулю. В этих условиях для российских лизинговых компаний, заинтересованных в развитии оперативной и финансовой аренды, неизбежным является создание системы сервисного обслуживания собственными силами. Ведь именно владельцы авиатехники заинтересованы в ее качественном ремонте и обслуживании, т.к. они инвестировали в нее свои средства.

Поэтому сегодня, чтобы квалифицированно управлять остаточной стоимостью воздушных судов, российские лизинговые компании вынуждены развивать побочные сервисные бизнесы. Лизинговая компания оказывается между двух огней — с одной стороны, производственные риски «невыхода» в срок воздушного

судна, с другой стороны — риски остановки эксплуатации самолета по техническим причинам.

Здесь уместно привести следующий пример. Компания «Ильюшин Финанс» пошла по пути получения контроля над производственной составляющей, и сегодня она уже выступает как одно целое со своим основным поставщиком самолетов — ВАСО. Поскольку область бизнеса «ИФК» — лизинг новых самолетов, то такой шаг вполне оправдан. Теперь же, когда началась активная эксплуатация воздушных судов, «ИФК» вынуждена была создать специализированную сервисную компанию «ИФК Техник», специализирующуюся на техническом обслуживании самолетов, переданных в финансовый лизинг клиентам материнской лизинговой компании. Сегодня «ИФК» активно развивает компетенцию послепродажного обслуживания: приобретение запасных частей для авиатехники, обучение персонала, увеличение гарантии технических характеристик и летной годности авиатехники, диагностика ремонта компонентов самолетов, создание тренажеров АН-148, создание системы логистики запасных частей (так, например, по некоторым компонентам доставка запасных частей занимает всего 4 ч).

Оперативный или финансовый лизинг авиации?

Наличие воздушных судов в виде активов на собственном балансе может сильно обременить авиакомпанию и лишить ее мобильности, столь необходимой, например, для выхода на новые рынки, для реализации новых моделей бизнеса.

Поэтому авиакомпаниям важно получить в пользование современный самолет, который отвечает высоким техническим требованиям и который модернизирован под полеты как



на короткие, так и на длинные расстояния. К тому же в настоящее время небольшое количество авиакомпаний способно выкупить усовершенствованные самолеты полностью за собственные деньги или произвести 100% предоплату капитального ремонта, достройки или модернизации российского воздушного судна. Причем получить самолет каждая авиакомпания рассчитывает в довольно короткие сроки, поэтому среди способов приобретения воздушных средств наиболее привлекательным является аренда, или лизинг. Все чаще авиакомпании для выполнения коммерческих авиаперевозок берут внаем (а не покупают) воздушные суда у других перевозчиков, лизинговых компаний и прочих участников рынка. Если раньше источником воздушных судов, передаваемых в аренду, зачастую выступали другие авиакомпании, то сегодня большая часть самолетов для целей аренды предоставляется лизинговыми компаниями. И здесь возникает вопрос — какой же вид лизинга стоит выбрать авиакомпаниям — финансовый или оперативный или же вовсе стоит выбрать длительную аренду.

В свое время в России ставка была сделана именно на развитие финансового лизинга новых самолетов. К сожалению, лизинговыми компаниям пришлось не просто заказывать самолеты, готовые сойти с конвейера и спроектированные под потребности авиакомпаний. Им пришлось отвлекать ресурсы на воссоздание всей цепочки производства самолета, чуть ли не от конструкторского бюро. И это при том, что капитал компаний был сравнительно мал для того, чтобы заниматься даже самим лизингом. Хотя в во всем мире значительную часть сделок составляют сделки оперативного лизинга на условиях аренды.

В настоящее время сами лизинговые компании сталкиваются с дилеммой — с одной стороны, им необходимо развивать оперативный лизинг, вкладывая собственный капитал в самолеты. С другой стороны, нужно привлекать

тивных актов предусмотрена компенсация части лизинговых ставок из госбюджета. Еще одной причиной преобладания финансового лизинга над оперативным в России является то, что на уровне законодательства оперативный лизинг не отличается от обычной аренды. Юридические нюансы заключаются в том, что при лизинге авиатехника должна приобретаться непосредственно для передачи в лизинг. Также необходимо учитывать, что смена арендатора может быть чревата при лизинге последствиями в виде пересмотра сделки налоговыми органами как простой аренды. В этом случае все налоговые льготы, которыми воспользовался лизингодатель, могут быть признаны незаконными. Еще одним отличием оперативного лизинга от аренды является то, что российское законодательство требует определять четко суммы лизинговых контрактов (а значит и регулярных платежей), а в случае аренды сумма контракта и ежемесячные платежи могут быть плавающими и зависеть от налета воздушных судов.

Но как привлечь капитал, если российские самолеты (особенно новые) не являются ликвидным для западных инвесторов обеспечением? Применительно к российской авиатехнике можно сказать, что есть только один способ превратить ее в реальный финансовый инструмент. И западные инвесторы, знакомые с авиацией, постоянно говорят нам об этом — надо научиться управлять остаточной стоимостью авиатехники.

Субсидирование лизинга авиации

С 2002 г. действует государственная программа поддержки финансового лизинга авиации, подразумевающая субсидирование процентных ставок (Постановления Правительства от 26.06.2002 № 466 и от 16.02.08 № 90). Однако эта программа оказалась не очень эффективной. Субсидии по постановлению № 90 предусматривали около 1,6 млрд руб. в 2008 г., 5 млрд руб. в 2009 г. и 8,4 млрд руб. в 2010 г. После корректировки эти суммы были снижены до 0,6 млрд, 1,8 млрд и 2,8 млрд руб. соответственно. Но в действительности в 2008 г. было использовано только 2% от изначально запланированной суммы, а в 2009 г. — 5%. Результаты 2010 г. пока не подведены, но едва ли они будут сильно отличаться. Постановление № 466 выполнялось чуть более эффективно, но в нем суммы были предусмотрены существенно меньшие. На 2008 г. объем субсидий был запланирован в размере примерно 0,5 млрд руб. и скорректирован до 0,3 млрд, в последующие 2 года корректировки не проводились, а предусматривалось около 0,6 млрд руб. в 2009 г. и 0,8 млрд — в 2010 г. Использовать удалось 67% от намеченной суммы в 2008 г. и 59% — в 2009 г. В числе причин низкой эффективности работы постановлений специалисты называют то, что администрирование субсидий требует

Есть только один способ превратить
РОССИЙСКУЮ АВИАТЕХНИКУ В РЕАЛЬНЫЙ
ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ — НАУЧИТЬСЯ
УПРАВЛЯТЬ ЕЕ ОСТАТОЧНОЙ СТОИМОСТЬЮ

заемное финансирование, чтобы просто довести свои финансовые возможности до объемов, достаточных для приобретения серьезного парка воздушных судов.

Пока в России большей популярностью пользуется финансовый лизинг. Причина этого кроется в том, что для оперативного лизинга отечественной авиатехники создан менее льготный режим по сравнению со сделками финансового лизинга новых типов российских воздушных судов, для которых рядом норма-

значительных затрат времени, а получение субсидий не гарантировано участникам сделок на протяжении всего срока лизинга, поскольку суммы, выделяемые на субсидирование, каждый год пересматриваются.

Однако главная проблема, связанная с субсидированием, состоит в том, что оно распространяется лишь на лизинг воздушных судов отечественного производства. А сами эти суда не пользуются большим спросом на российском рынке, в связи с чем и субсидии на лизинг остаются невостребованными. С другой стороны, даже востребованные российские самолеты производятся крайне медленно, что снижает темпы их поставок. Так, довольно востребованный российско-украинский самолет Ан-148 производится в количестве лишь нескольких судов в год (хотя число заказов на него уже свыше 170), а «Sukhoi SuperJet» передан в эксплуатацию с задержкой более чем на 2 года.

Подводя итог, можно сказать, что в настоящее время в России практически ни одна из авиакомпаний не в состоянии сразу оплатить стоимость нового воздушного судна, производитель авиатехники не имеет достаточно оборотных средств, а инвесторы находят для себя более выгодные рынки, чем авиационная отрасль. Поэтому российские лизинговые компании в сегодняшних условиях должны выступать как необходимый финансовый интегратор авиационной отрасли, позволяющий скоординировать интересы всех участников авиационного рынка: производства, авиакомпаний, финансовых институтов.

Следует выделить ряд факторов, влияющих на деятельность лизинговых компаний в авиационном бизнесе. Прежде всего, важен размер собственного капитала лизингодателя. Лизинговая компания должна обладать достаточно большим собственным капиталом, который она сможет инвестировать в приобретение авиационной техники. Такой собственный вклад необходим для паритетного привлечения заемного капитала. В российской практике не менее 30% от стоимости воздушного судна финансируется из собственных средств лизинговой компании или других участников сделки. На Западе эта доля составляет 15-25%.

Еще одним фактором является ликвидность авиатехники. Российская авиационная техника имеет низкую ликвидность, очень трудно определить остаточную стоимость техники по истечении определенного срока лизинга.

Ключевым фактором в формировании лизинговой ставки, а значит в конкурентоспособности предлагаемой лизинговой компанией авиатехники, является стоимость заемного капитала и сроки, на которые он привлекается. В условиях низкой ликвидности авиатехники длительное кредитование возможно только под государственные или иные дополнительные гарантии, предоставляемые банкам под проекты лизинга российской авиатехники.

Вся российская авиатехника, и в первую очередь новых типов, эксплуатируется без сервисной поддержки предприятий-производителей. Риски внезапной остановки и прекращения эксплуатации не позволяют ей выступать финансовым инструментом, позволяющим генерировать стабильный доход, необходимый

Субсидирование распространяется лишь на лизинг воздушных судов отечественного производства, а сами эти суда не пользуются большим спросом на российском рынке

для непрерывной выплаты лизинговых платежей. Единственный выход — формирование накоплений на ремонт и модернизацию авиатехники из лизинговых платежей авиакомпаний (либо из дополнительных платежей на поддержание летной годности).

При нынешней организации авиапромышленности структура производства и система управления на предприятиях-производителях зачастую находится в настолько неудовлетворительном состоянии, что оказывается невозможным использовать эффективную схему лизинга. Сегодня российские предприятия не могут поставить новую авиационную технику без вмешательства заказчика (например, лизинговой компании) в процесс производства в том или ином виде — в финансирование и сопровождение производства, в закупку комплектующих и др. Данный риск присущ только российской авиатехнике.

Лизинговая компания должна иметь большой портфель сделок, который должен быть диверсифицирован по типам авиатехники и по клиентам. В России же на авиационном рынке пока преобладают узкоспециализированные лизинговые компании.

ГТЛК видит своей задачей решение этих многочисленных проблем и обеспечение надежного финансового механизма в области авиации.

Leasing of aviation: current trends

V.P. Dobrovolsky, State Transport Leasing Company

Air transportation market in Russia is growing, and required large-scale renewal of the aircraft fleet. The most appropriate instrument to the acquisition of vehicles for air transport is a financial lease. The author analyzes the prospects and problems of development of the market of aircraft fleets' lease in Russia, including those associated with the shortcomings of the regulatory framework and programmes of the state subsidy.

Key Words: *leasing, State Transport Leasing Company, aviation, aircraft, subsidizing*

Corresponding address: *leasing@dlas.ru*