

Структурирование продажи российских бизнес-джетов в текущих обстоятельствах

Дерек Блум
Кирилл Ратников
Atlantic Aviation Legal Services LLC

10 мая 2023 г.

Введение

За год и три месяца с начала специальной военной операции на Украине многие российские собственники бизнес-джетов заняли выжидательную позицию. Собственники наблюдают за происходящими событиями, чтобы прийти к окончательному выводу, верят ли они, что дела пойдут лучше и смогут ли они возобновить использование своих самолетов в Европе. Или ситуация может еще более ухудшиться? В случае отсутствия перемен к лучшему их самолеты останутся припаркованными на земле, и им будет отказано в запчастях и обслуживании со стороны производителей оригинального оборудования и сервисных центров ЕС.

Кроме того, с момента начала специальной военной операции на Украине воздушное пространство ЕС было закрыто для любых самолетов, находящихся под управлением гражданина России. В США запрет на использование воздушного пространства был более узким, ограничиваясь гражданами России, которые находятся под санкциями, а не всеми гражданами России.

Теперь, весной 2023 года, похоже, все больше российских владельцев, чьи самолеты были припаркованы в аэропортах на Ближнем Востоке и в других локациях с начала специальной военной операции на Украине, приходят к выводу о разумности их продажи. Припаркованные на земле самолеты, которые не получают запасные части и не обслуживаются, быстро теряют свою стоимость при перепродаже.

Бизнес-джет, ранее оцененный в 20 миллионов долларов, теперь может быть перепродан только с 20-процентной скидкой от стоимости, в то время как еще год назад он был в годном к полетам состоянии. За этот год для рынка такой самолет потерял 4 миллиона долларов США от своей стоимости, что в пересчете на дни означает потерю стоимости в среднем на 10 000–11 000 долларов США в день.

Темпы снижения стоимости перепродажи неэксплуатируемых самолетов будут ускоряться в будущем, поскольку стоимость дальнемагистральных самолетов, годных к полетам и реализуемых на рынке, снижается в 2023 г. по сравнению с 2022 г. из-за факторов, не связанных с Россией, таких как сокращение ускоренной амортизации. для самолетов в Соединенных Штатах в 2023 году, что негативно влияет на стоимость самолетов во всем мире. Все больше самолетов в других странах мира поступает на рынок для продажи по сниженным

ценам. И стоимость восстановления, припаркованного в аэропорте или в ангаре самолета, до летной годности существенно возрастет, поскольку самолет останется на земле в течение второго года, а возможно в будущем, и третьего года. Соответственно, для российских собственников бизнес-джетов, которые могут решить продать свои самолеты, поскольку они не находятся под санкциями, назрела необходимость принять решение о продаже своих самолетов, чтобы сократить растущие потери в стоимости их самолетов при перепродаже в будущем. Ожидание улучшения ситуации обходится очень дорого, и нет никаких признаков того, что в обозримом будущем ситуация для российских собственников самолетов улучшится.

Ниже приводится ответ на вопрос, как структурировать продажу бизнес-джетов в текущих условиях. Брокеры готовы приобрести самолеты у граждан России, не находящихся под санкциями, при использовании следующего типа сделки, приводимой пошагово ниже.

1. Первоначальное комплексное расследование

Требуется предварительное комплексное расследование, чтобы определить, может ли покупатель купить конкретный самолет у конкретного продавца. Нужно поискать в базах данных США и Евросоюза и Канады, где перечислены все физические и юридические лица и конкретные воздушные суда, которые подпадают под санкции, чтобы определить, что продающее юридическое лицо и его конечный бенефициарный владелец не подпадают под санкции в любой из этих юрисдикций, чтобы брокер мог принять решение о том, следует или нет совершать покупку. В частности изучению подлежат данные:

- (1) Управления по контролю за иностранными активами США (OFAC) - ведется поиск по санкционному списку.
- (2) Списка ЕС в отношении лиц, на которых распространяются санкции Европейского Союза.
- (3) Канадского списка лиц, подпадающих под санкции Канады.

2. Изучение общедоступных объявлений OEM-производителя.

Bombardier, например, по-прежнему навязывает отказ в поставке запчастей и обслуживании любого самолета, который контролируется гражданином России, сообщает Bombardier Advisory Wire. Позиция Bombardier соответствует нормативной позиции ЕС, согласно которой воздушное судно, управляемое гражданином России, не может эксплуатироваться в воздушном пространстве ЕС, и ни одна ремонтная станция в ЕС не может предоставлять запчасти и услуги.

В недавнем случае проблема заключалась в том, что Bombardier не будет поставлять запчасти и услуги для самолета из-за того, что его конечный бенефициарный собственник (UBO) является гражданином России, а не потому, что Bombardier считает, что UBO подлежит санкциям — потому что UBO, по состоянию на дата такого расследования должной осмотрительности, не подлежит санкциям.

3. Обсуждение готовности Покупателя купить самолет в условиях неопределенности. Будут ли предоставлены необходимые запчасти и детали, и сервисные услуги.

Первоначально позиция Покупателя может заключаться в том, что в соглашении о покупке воздушного судна (АРА) должно быть указано условие закрытия сделки, которое Покупатель должен получить от Bombardier до закрытия, согласно которому, если Покупатель приобретет воздушное судно, когда оно находится в В Европе, Турции, на Ближнем Востоке или где-либо еще, Bombardier возобновит предоставление запчастей и услуг для самолета, что позволит вернуть самолет в эксплуатацию и перепродать его брокеру.

Для Покупателя было бы слишком большим риском оплатить всю покупную цену и приобрести самолет, не зная наверняка, что производитель оригинального оборудования («ОЕМ») возобновит предоставление запасных частей и услуг. Этот риск может привести к тупику в переговорах.

4. Обсуждение готовности Продавца продать самолет в условиях неопределенности. Будут ли предоставлены необходимые запчасти и детали, и сервисные услуги.

Первоначальная позиция Продавца, вероятно, будет заключаться в том, что Покупатель должен заплатить 100% покупной цены и взять на себя риск того, сможет ли Покупатель восстановить предоставление запчастей и сервисных услуг после закрытия сделки.

Покупатель первоначально потребует, чтобы в обмен на снижение цены, чтобы компенсировать Покупателю риск покупки самолета до того, как OEM-производитель обязался восстановить сервисные услуги, сделка должна быть закрыта, как и любая обычная сделка. Чистый титул на право собственности будет передан по сниженной цене. Однако, такая жесткая позиция Продавца может завести переговоры в тупик.

5. Взаимодействуйте с OEM-производителем

OEM-производители готовы помочь заключить сделку. Однако OEM-производители не будут рисковать несоблюдением какого-либо режима санкций. Компания Bombardier, например, несколько дней проверяла предложенную нами сделку и уделила ей много административного внимания, а затем сообщила нам, что ей нужно следующее:

Bombardier проведет комплексную проверку только после того, как покупка самолета будет завершена новым владельцем. После завершения покупки Bombardier потребует множество документов для расследования KYC:

Полностью заполненная анкета проверки благонадежности в отношении Покупателя, подписанная должным образом уполномоченным лицом компании, приобретающей воздушное судно.

Полностью заполненный сертификат конечного пользователя, подписанный должным образом уполномоченным лицом Покупателя.

Копии паспортов конечных бенефициарных собственников Покупателя («НБК»).

Копии паспортов UBO Продавца.

Полностью завершенная сертификация покупателя, оформленная UBO покупателя.

Информация о Продавце:

Схема корпоративной организации Продавца, показывающая структуру корпоративной собственности вплоть до UBO до продажи.

Схема корпоративной организации Покупателя, показывающая структуру корпоративной собственности вплоть до нового UBO.

Описание отношений между Покупателем и Продавцом.

Предполагаемое использование самолета.

Договор купли-продажи самолета (АРА).

Купчая (Bill of Sale).

Цена покупки самолета, а также доказательства перечисления денежных средств

Свидетельство о регистрации воздушного судна на имя Покупателя.

Полные заполненные бортовые журналы с января 2022 года.

Полные записи о техническом обслуживании с января 2022 года.

6. Переговоры между Покупателем и Продавцом о разделении бизнес-рисков

Чтобы заключить сделку в текущих условиях необходимо достичь соглашения по следующим документам и вопросам:

Оплата части покупной цены в обмен на право собственности.

Положение об удержании остатка покупной цены до тех пор, пока OEM-производитель не согласится восстановить сервисные услуги.

Подробное соглашение об условном депонировании (Escrow Agreement).

Подробные сертификаты от продавца и его UBO, в которых представлены факты, необходимые для представления OEM.

Согласованная форма заявки после закрытия сделки с OEM-производителем.

Положения о расторжении сделки в случае отрицательного заключения OEM.

Условия для продолжения эксплуатации и управления самолетом в Европе, пока идет проверка OEM после передачи титула.

Положения о страховании самолета в Европе во время проверки OEM после передачи права собственности.

Положения о регистрации самолета в той же европейской юрисдикции на имя Покупателя, пока OEM рассматривает сделку.

Положения об отмене регистрации и перерегистрации в США, если OEM-производитель приходит к положительному заключению.

7. Переговоры с Банком Покупателя

У банка Покупателя будут свои собственные вопросы комплексной проверки, в том числе потребуются первоначальное желание Продавца согласиться на широкое комплексное расследование и подписать отказ от любых требований о возмещении ущерба, причиненного Продавцу любыми запросами, которые может сделать банк.

Какова готовность банка предоставить полное финансирование до того, как OEM-производитель примет положительное решение? Когда можно зарегистрировать потенциальную международную гарантию в Международном реестре? Когда можно зарегистрировать обеспечительный интерес в Реестре FAA, учитывая, что Продавец не допустит каких-либо залогов до тех пор, пока он не будет оплачен в полном объеме?

8. Переговоры с Escrow Company

Компания условного депонирования хочет получить безотзывные инструкции по отправке удерживаемой суммы Продавцу, а покупатель не имеет права давать указания компании условного депонирования. Эскроу-компания не захочет стать участником между Покупателем и Продавцом; тем не менее, неприятие риска со стороны Эскроу-компания не может повлиять на тонкости разделения риска между Покупателем и Продавцом.

9. Составление документов по сделке и подписание их

После того, как документы по сделке составлены и согласованы, их подписание становится легкой задачей. Затем транзакция должна быть представлена покупателем OEM-производителю. Многие сделки прошли этот тест и были успешно закрыты.