

*Клименко Г.А.,
к.е.н., ст. викладач кафедри міжнародних
економічних відносин і бізнесу,
Національний авіаційний університет*

МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА АВІАЦІЙНОГО ЛІЗИНГУ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Цивільна авіація України, як і вся світова авіація в цілому, не вперше відчуває на собі вплив світових та внутрішніх криз, що спричинили ряд проблем в авіаційній галузі. Вплив цілого ряду негативних факторів продовжує вести вітчизняний ринок авіаперевезень до скорочення перевізних потужностей та звуження пасажиропотоку. Ті ринкові позиції, що втрачалися з року в рік, вже почали займати зарубіжні конкуренти.

Таким чином, серед багатьох економічних завдань в сфері повітряного транспорту пріоритетним виступає завдання підвищення ефективності використання вітчизняного парку повітряних суден та пошук шляхів його оновлення. В умовах, що склалися, найбільш оптимальним рішенням для виходу з кризи стає розвиток інституту лізингу авіаційної техніки, перш за все, вітчизняного виробництва. Такий інститут може бути засновано як на власній ініціативі авіапідприємств (господарюючих суб'єктів) і цілеспрямованій державній підтримці, так і на основі використання механізму державно-приватного партнерства [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження визначеної проблеми базується на принципових положеннях, які висвітлені в наукових працях таких фахівців з лізингу, як Алфер'єв В., Афанасенко І., Газман В., Горемікин В., Прилуцький Л. та ін. Також були проаналізовані роботи Кулаєва Ю., Єлагина В., Щелкунова В. Артамонова Б., Афанас'єва В., Балашова Б., Тихонова В., які розкривають теоретичні та прикладні аспекти галузевої економіки та функціонування цивільної авіації, включаючи питання лізингу авіаційної техніки.

В статті особливу увагу приділено не вирішеному раніше аспекту даної проблеми, а саме, пошуку такого механізму лізингу, який одночасно є економічно доцільним для вітчизняних авіакомпаній та виробників авіаційної техніки.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз існуючої закордонної та вітчизняної практики використання авіаційного лізингу, визначення його особливостей та можливих джерел фінансування з урахуванням специфіки української авіаційної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. За словом «лізинг» стоїть цілий ряд фінансових інструментів, які визначають напрям його використання, в першу чергу, фінансовий та операційний лізинг. В Україні під лізингом розуміють лише фінансовий лізинг, а операційний лізинг трактується як звичайна оренда. Тому, ніяких пільг для операційного лізингу в нашій країні не передбачено, хоча саме цей вид лізингу став основою розвитку авіації в усьому світі [2].

Справа в тому, що при фінансовому лізингу авіакомпанія за строк лізингу повинна сплатити всю вартість літака, який перейде до її власності. Літак коштує дорого, тому навіть за 15 років щорічна ставка лізингового платежу залишається відносно високою. Операційний лізинг передбачає, що літак залишається у власності лізингової компанії, а компанія-авіаперевізник, яка взяла його в лізинг, наприклад на п'ять років, сплачує лише різницю між теперішньою вартістю літака та його прогнозованою остаточною вартістю, яку розподілено на строк лізингу. Тому, лізингова ставка залишається невисокою що, звичайно, є вигідним для авіакомпанії. Крім того, при операційному лізингу літак залишається на балансі лізингової компанії, що дає можливість банкам та іншим фінансовим інститутам інвестувати свої вільні ресурси в довгострокові капіталомісткі активи [3].

В міжнародній практиці існують іще більш «тонкі» варіанти авіаційного лізингу. Наприклад, лізинг, який повертається через викуп. В такому випадку авіакомпанія, будучи власником літаків, продає їх лізинговій компанії, і вже після цього бере літаки в лізинг. Також зустрічаються різні види податкового лізингу. Наприклад, так званий, японський «плечовий» лізинг (Japanese Leverage Lease), який, будучи збитковим, дозволяє лізингодавцю списувати високі прибутки, отримані з інших джерел, та економити на податках [4].

Якщо розглядати особливості авіаційного лізингу з точки зору лізингової компанії, то в цілому її бізнес базується на тонкій грі між лізинговими ставками, вартістю фінансових ресурсів, які вона залучає, поточною та прогнозованою остаточною вартістю літака та його амортизацією. Тому, лізингова компанія виступає вже не посередником між авіаперевізником і банком, а безпосереднім учасником ринку.

Так, лізингова компанія, яка протягом багатьох років займається авіаційним лізингом і має у власності не один десяток зданих в лізинг авіакомпаніям повітряних суден, отримує по кожному повітряному судну, що знаходиться в лізингу, лізингові платежі, які становлять на рік 12-15% від ціни нового повітряного судна. Очевидно, що навіть за вирахування власних витрат і прибутку, цієї суми

вистачає, щоб фінансувати закупівлю в обсязі, 10-12% від того, що є в лізингової компанії парку повітряних суден, а значить - регулярно оновлювати цей парк і відшкодовувати його зменшення за рахунок переходу повітряних суден у власність авіакомпаній після закінчення терміну лізингу (що становить 10-12,5% при терміні лізингу 10-8 років відповідно). Таким чином, крупна лізингова компанія, яка тривалий період діє на регулярній підставі, може підтримувати своє функціонування (тобто фінансування закупівель в операціях лізингу) за рахунок власних засобів, термін «оборотності» яких – в межах року [5].

Інша справа – початковий період становлення лізингової компанії. Засоби на фінансування лізингових операцій потрібні сьогодні, а віддача по ним за рахунок лізингових платежів розтягується, принаймні, на роки, поки компанія не вийде на регулярний режим самопідтримки. Залучення приватних інвестицій для вітчизняних лізингових компаній, що працюють в авіаційній сфері, на етапі їх становлення скрутне як через складне становище на внутрішньому ринку цивільної авіації, так і через низьку (в порівнянні з сировинними галузями) рентабельність авіаперевезень (причому, не лише в Україні, але і у всьому світі) [6].

Таким чином, на етапі становлення (а в Україні лізинг взагалі, і авіаційний зокрема, знаходиться на самому початку становлення) лізинговій компанії не обійтися без залучення кредитів. А кредити треба буде повертати, причому єдиним джерелом їх повернення є лізингові платежі. Із сказаного виходить, що термін кредиту має бути не менше терміну лізингу, а процентна ставка за кредитом - лежати в межах, не руйнівних для лізингоотримувача, тобто, авіакомпанії. Звідси пряма залежність самої можливості лізингу від «ціни грошей» на доступному лізингодавцю ринку кредитів.

У розвинених країнах терміни кредиту біля 8-10 років при процентних ставках 5-8%, як правило, сповна доступні при досить надійних гарантіях. При лізингу гарантією зазвичай є застава предмету лізингу (повітряних суден при авіаційному лізингу). І тут виявляється основна перевага лізингу перед кредитом, наданим безпосередньо покупцеві (авіакомпанії): якщо покупець розоряється, то на його власність (а при кредиті на покупку предмету покупки відразу стає власністю покупця) звертаються претензії всіх кредиторів, і банк, що дав кредит на конкретну покупку, – лише один з них, тому в подібній ситуації повернення кредиту може і не діждатися.

При лізингу майно знаходиться у власності лізингової компанії (а вона, як правило, афілійована по відношенню до банку-кредитора), і при банкрутстві лізингоотримувача цей предмет просто вилучається у нього незалежно від останніх його зобов'язань.

Проте, щоб бути гарантією по кредиту, предмет лізингу повинен мати те, що називають «ліквідністю», тобто володіти (якщо заставою доведеться скористатися) певною ринковою залишковою вартістю, причому, навіть з врахуванням зносу, не меншою, ніж сума виплат, що залишилася на той момент, по кредиту. Якщо предмет лізингу - повітряне судно, це означає, що, по-перше, воно повинне мати всі необхідні сертифікати для виставлення на продаж у будь-який момент при достроковому закінченні терміну лізингу, по-друге, у нього (або у його виробника) має бути на ринку авіації відповідна репутація, що дозволяє з мінімальним ризиком оцінити цю залишкову ринкову вартість, і, по-третє, ситуація у відповідному секторі вторинного ринку має бути досить стабільною [7].

На жаль, по всіх цих чинниках ситуація останніми роками для вітчизняних повітряних суден не дуже сприятлива. Більшість з них – це літаки попередніх поколінь, які знімаються з експлуатації через нові міжнародні обмеження. Це різко знижує ціни на авіатехніку, яка довгий час була в експлуатації. Щодо нових літаків вітчизняного виробництва, то навіть високі технічні характеристики та відповідність сучасним екологічним вимогам не роблять їх доступними для авіакомпаній без запровадження лізингового механізму. Так, вартість ближньомагістрального пасажирського літака Ан-158 сьогодні становить 30 млн. дол. США, а регіонального Ан-140 – 20 млн. дол.США, в той час як ближньомагістральний Boeing-737 можна взяти в лізинг за 120 тис. дол.США, а регіональний Boeing-767 – за 200 тис. дол.США [8].

Відзначимо також, що і кредити, і інвестиції, незалежно від їх джерела, можуть залучатися для фінансування авіаційного лізингу на умовах, не гірших, ніж такі що діють на доступному лізинговій компанії «ринку грошей», тобто за процентною ставкою не меншою ніж та, що склалася на цьому ринку, інакше капітал просто піде з сфери лізингу (виключенням може бути, хіба що, залучення державних коштів на протекціоністських умовах).

Висновки з проведеного дослідження. Відмінною рисою сучасного авіаційного лізингу в Україні є обмеженість і нерозвиненість лізингових стосунків, переважання державного фінансування лізингових структур, їх повна залежність від позиції керівництва авіаційної промисловості. Як результат, ті обмеження, що діють на внутрішньому і зовнішньому ринках торгівлі авіаційною технікою, позбавляють і авіаційну промисловість і цивільну авіацію України дієвого важеля підвищення їх конкурентоспроможності, що в умовах світової глобалізації економіки може призвести до повного витіснення вітчизняних авіавиробників та авіаперевізників з міжнародного авіаційного ринку.

Щоб уникнути втрати самостійності і власного науково-технічного та інтелектуального потенціалу, а також для вирішення проблеми підтримки і розвитку повітряного транспорту потрібно створити ефективно діючий адміністративний механізм регулювання і стимулювання залучення на український ринок авіаційних перевезень кращих зразків авіаційної техніки, переважно вітчизняного виробництва.

Одним з інструментів такого механізму є ухвалення спеціального закону про авіаційний лізинг, який дозволить не лише розширити сферу його вживання у цивільній авіаційній галузі, але створить привабливі умови для приватних українських і зарубіжних авіакомпаній, виробників авіатехніки та різних інвестиційних груп.

Таким чином, світовий досвід доводить, що розвиток інституту лізингу авіаційної техніки (саме операційного лізингу, який став основною формою розвитку авіації в усьому світі) та створення відповідної законодавчої бази для формування ринку лізингових послуг, є тим важелем, що суттєво підвищить міжнародний статус української авіації.

Бібліографічний список

1. Щелкунов В. І. Економічний механізм регулювання діяльності та розвитку виробничого потенціалу підприємств України / Щелкунов В. І., Різниченко О. В., Паламарчук В. А. – К. : Наукова думка, 2003. – 188 с.

2. Елагин В. Т. Лизинг как стратегия формирования инвестиционной политики авиационного транспорта / В. Т. Елагин, Е. В. Коба // Водный транспорт. – 2001. – № 2. – С. 84-90.

3. Кулаев Ю. Ф. Экономика гражданской авиации Украины / Ю. Ф. Кулаев. – К. : Издательство «Феникс», 2004. – 667 с.

4. Чубаров Н. Н. Экономические эффекты лизинга в гражданской авиации: зарубежная практика рынка лизинговых услуг / Н. Н. Чубаров // Сборник статей и тезисов выступлений на научно-практической конференции «Экономические интересы и социальная политика» (Ростов-на-Дону), (15-16 декабря 2005). – С. 43-47.

5. Масленченков Ю. Краткая характеристика законодательной базы лизинга и основных его субъектов / Ю. Масленченков // Финансист- М. – 1998. – № 9. – С. 37-42.

6. Давыдов Е. Особенности национального авиационного лизинга / Е. Давыдов [Электронный ресурс]. - Доступ к ресурсу : www.businesspress.ru.

7. Клименко Г. А. Сучасні тенденції та результати міжнародної кооперації українського авіапрому / Г. А. Клименко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 1(190). – Ч. 1. – С. 67-70.

8. Клименко Г. А. Авіаційний лізинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняної авіаційної галузі на міжнародному ринку / Г. А. Клименко // Матеріали науково-практичної конференції за міжнародної участі «Тенденції розвитку національного та міжнародного бізнесу в XXI столітті», (Київ-Євпаторія), (25-26 квітня 2013). – С. 52-55.

Анотація

В статті розглянуті основні питання, які стосуються розвитку авіаційного лізингу в Україні як засобу підвищення конкурентоспроможності вітчизняної авіаційної галузі в сучасних умовах глобалізації світової економіки. Проведено аналіз існуючої практики використання авіаційного лізингу та запропоновано напрямки його удосконалення з урахуванням особливостей вітчизняного парку повітряних суден і ринку авіаційних перевезень. Також приділено увагу найбільш проблемним питанням в роботі лізингових компаній, які спеціалізуються на авіаційному лізингу. Підкреслено важливу роль держави в створенні інституту лізингу авіаційної техніки.

Ключові слова: авіаційний лізинг, повітряне судно, лізингова компанія, лізингодавець, лізингоотримувач.

Аннотация

В статье рассмотрены основные вопросы, которые касаются развития авиационного лизинга в Украине как средства повышения конкурентоспособности отечественной авиационной отрасли в современных условиях глобализации мировой экономики. Проведен анализ существующей практики использования авиационного лизинга и предложены направления его усовершенствования с учетом особенностей отечественного парка воздушных судов и рынка авиационных перевозок. Также уделено внимание наиболее проблемным вопросам в работе лизинговых компаний, которые специализируются на авиационном лизинге. Подчеркнута важная роль государства в создании института лизинга.

Ключевые слова: авиационный лизинг, воздушное судно, лизинговая компания, лизингодатель, лизингополучатель.

Annotation

In the articles considered basic questions which touch development of the aviation leasing in Ukraine as to the mean of increase of competitiveness of domestic aviation industry in the modern terms of globalization of world economy. The analysis of existent practice of the use of the aviation leasing is conducted and directions of his improvement are offered taking into account the features of domestic park of air ships and market of air transportations. Attention the most problem questions is also spared in-process leasings companies which are specialized on the aviation leasing. Underline important role of the state in creation of institute of leasing of aerotechnics.

Key words: aviation leasing, air ship, leasing company, giving in leasing recipient leasing