



UDC 339.187.62

Галуцьких Наталія Андріївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки та світового господарства

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна

Травкіна Карина Вікторівна

студентка 4 курсу

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна

СВІТОВИЙ ДОСВІД ПРОВЕДЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В АВІАЦІЙНІЙ ГАЛУЗІ ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

***Анотація.** В статті розглянуто особливості основних видів і форм авіаційного лізингу, як одного з найважливіших елементів всього ланцюжка надання послуг з перевезення пасажирів і вантажів. Проаналізовано сучасні тенденції розвитку ринку авіалізингових послуг: підвищення частки лізингових судів в авіафлоті найбільших авіакомпаній світу; заплановане збільшення авіапарку в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Розглянуто вплив всесвітньої пандемії на лізингодавців та лізинготримувачей. Визначені проблеми функціонування та проведення лізингових операцій на вітчизняному ринку.*

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

Розвиток авіаційного сектору економіки в будь-якій країні викликає значний мультиплікаційний ефект, що впливає на розвиток світової економіки в цілому. На сьогоднішній день, однією з основних сфер застосування лізингу в глобальному масштабі є комерційна авіація. У даній галузі лізинг зарекомендував себе ефективним способом фінансування флоту авіакомпаній, що було зумовлено потребою в значному довгостроковому фінансуванні, а також необхідністю ефективного перерозподілу повітряних суден у галузі комерційних

авіаперевезень, котра є винятково чутливою до економічних, політичних та інших подій в світовій економіці.

У сучасних реаліях майже усі авіаційні компанії не мають змоги самостійно придбати повітряні судна, відповідно більше ніж 55% усіх літаків в світі купується з допомогою лізингу. Це обумовлено досить високою капіталоємністю та довгостроковим періодом експлуатації літаків (25-30 років). Саме після закінчення цього строку витрати авіакомпанії на обслуговування літаків зростають значним чином і утримання повітряного судна стає нерентабельним.

Відповідно, однією з найрозповсюджених форм міжнародної торгівлі на ринку повітряних суден є лізинг. Він являє собою форму довгострокової операції, яка пов'язана з передачею у використання обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого й нерухомого майна, окрім земельних ділянок та інших природних об'єктів [1, с. 273]. Авіаційний лізинг – це кредитування у формі оренди літаків з середнім строком від 3-х до 15 років. Вперше лізингова операція була проведена в 50-х роках ХХ ст. в США. А вже 80-ті роки ХХ століття стали визначальними для лізингу літаків, оскільки корпорація «McDonnell Douglas» змогла з допомогою лізингу, виграти ринок для літака DS-9-80 у конкуренції з Boeing-727. Концепція, запропонована Дугласом, тоді називалася «літати перед покупкою» («fly before you buy»). З 1980 року спостерігався стійкий тренд до зростання долі авіалізингу, але всесвітня рецесія змінила його динаміку.

На сьогоднішній день у світі функціонує приблизно 30 найбільших лізингових компаній, котрі спеціалізуються на лізингу повітряних суден. Слід зауважити, що замовлення лізингових компаній складають більше 40% від загальної кількості випуску нових повітряних суден і очікується, що в найближчі десятиліття ця частка значно збільшиться [2]. Питома вага таких компаній зосереджена в США та Ірландії. В той час як США є країною базування найбільшого виробника повітряних суден (ТНК «The Boeing Company»), Ірландія характеризується рядом законодавчих переваг, серед яких можна

особливо виділити той факт, що ця країна має угоди стосовно відмови від подвійного оподаткування з 72 країнами. З 1 січня 1993 року в Ірландії відсутній валютний контроль. І крім цього, майже жодні податки, в тому числі мита не сплачуються за фізичне оформлення лізингового договору в Ірландії або в результаті фізичного або електронного ввезення оригіналу або копії договору оренди в Ірландію [3]. Відтак, до найбільших компаній авіаційних лізингодавців можна віднести GECAS, AerCap, Avolon, BBAM, Nordic Aviation Capital, характеристика котрих наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика 5 найбільших компаній-лізингодавців в авіаційній галузі

	Назва компанії	Країна базування	Кількість літаків, од.		Вартість авіапарку компанії, млн. USD	
			2019	2020	2019	2020
1	GECAS	США	1,229	1,144	23,602	22,938
2	AerCap	Ірландія	1,056	1,019	32,975	33,492
3	Avolon	Ірландія	521	529	18,725	19,627
4	BBAM	США	498	509	20,499	21,067
5	Nordic Aviation Capital	Ірландія	471	487	6,285	6,021

Джерело: Складено авторами за даними [4].

Також лізингові компанії, що спеціалізуються на лізингу повітряних суден можна зустріти в Німеччині, Франції, Великобританії, Швеції, Нідерландах, Данії та Сінгапурі. Загалом 30 найбільших авіаційних компаній-лізингодавців мають у своєму розпорядженні авіапарк, котрий налічує більш 12263 літаків, які оцінюються на суму понад 337 млрд. дол. США. Отже, на ринку авіалізингу спостерігається висока концентрація: велика кількість повітряних суден належить обмеженому числу компаній-лізингодавців. Також необхідно відмітити, що збільшення пасажиропотоків безпосередньо впливає на величину авіаційного парку в глобальній економіці, а відповідно, і на зростання авіалізингу. Як можна бачити з рис. 1, до 2039 року питома вага регіонів планує збільшення свого авіаційного парку майже в 2 рази. Відповідно попит на авіаційний лізинг до 2039 року також буде рости.

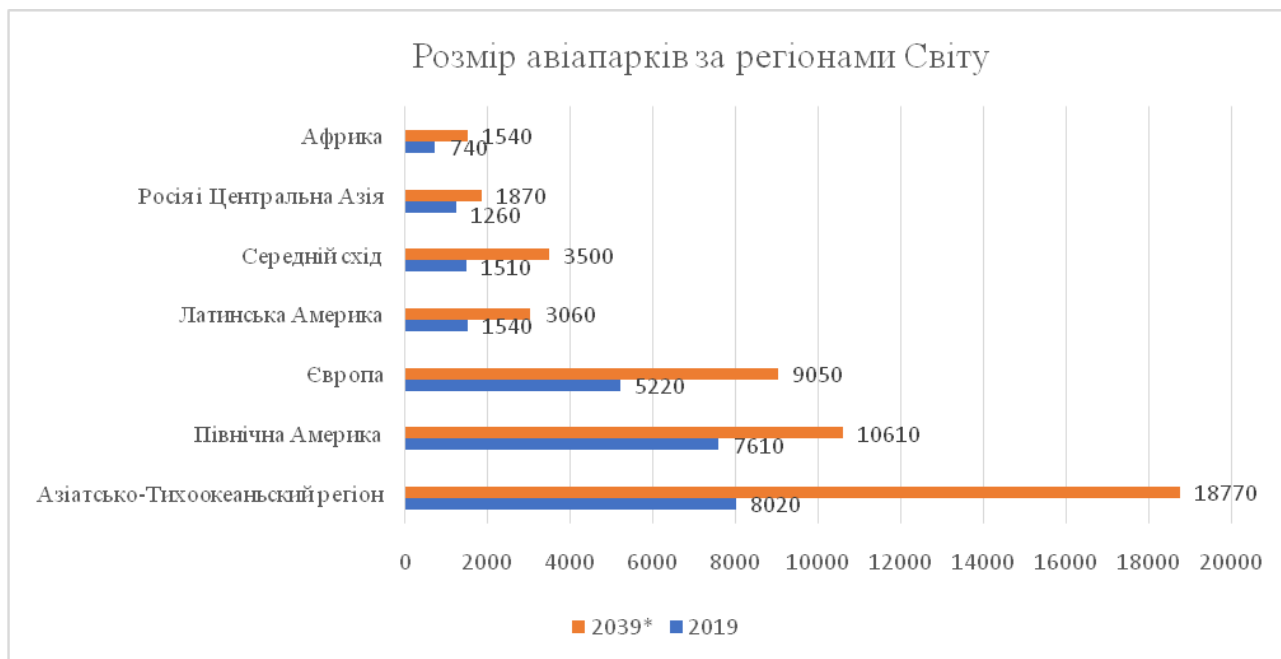


Рис. 1. Розмір парків літаків за регіонами у всьому світі у 2019 та 2039 роках, одиниць [5].

Ринок авіалізингу розглядається як складна система, що складається з відносно широкої різноманітності видів і форм. Відтак у світовій авіації існують різні види лізингових операцій, однак по суті вони є похідними від двох основних видів лізингу – фінансового та операційного лізингу. Отже можна виділити наступні лізингові структури, зокрема:

- 1) операційний лізинг (Operating or True Lease):
 - сухий лізинг;
 - мокрий лізинг.
- 2) фінансовий лізинг (Finance or Capital Lease);
- 3) кредитний лізинг (Leveraged Leases);
- 4) японський операційний лізинг (Japanese Operating Leases – JOLs);
- 5) зворотний лізинг (Sale Leaseback).

Авіакомпанії найчастіше використовують операційний лізинг, як найбільш гнучку форму оренди повітряних суден. В рамках операційного (або експлуатаційного) лізингу авіакомпанія бере в користування орендоване нею власність протягом відносно короткого періоду (приблизно 5-7 років). Такий вид лізингу розширює можливості щодо швидкого фінансування придбання



авіакомпаніями літаків, а також забезпечує істотні податкові пільги. На відміну від фінансового лізингу, літак не включається в баланс авіакомпанії в якості довгострокової заборгованості. Даний факт є особливо важливим для авіакомпанії, що має значний рівень фінансової заборгованості. Додатково, лізингові компанії, що спеціалізуються на операційному лізингу, надають авіакомпаніям широкий спектр послуг, що включає технічне обслуговування і ремонт літаків, а також маркетинг, консультації з фінансових питань. Авіаційні лізингодавці можуть отримувати і надавати вигідні умови фінансування придбання авіатехніки на основі власних активів, а також завдяки привабливості цін на повітряні судна, внаслідок оптової закупівлі у виробників. Відповідно, можна констатувати, що лізингові компанії мають суттєві ринкові важелі в масштабах всієї галузі цивільної авіації.

Існує два типи оперативної оренди: «суха оренда», (dry lease) при якій лізингодавець надає лише повітряне судно, а лізингоодержувач відповідає за експлуатацію, обслуговування, страхування та забезпечення екіпажу повітряного судна. А також «мокра оренда» (wet lease). Для такого різновиду лізингу характерний той факт, що повітряне судно здається в оренду разом з екіпажем. При цьому витрати на утримання екіпажу несе, як правило, лізингоодержувач. Особливістю цього виду лізингу є те, що в угоді про оренду обмовляється мінімальний гарантований наліт годин на місяць на орендований літак і чиста вартість (нетто) льотної години експлуатації повітряного судна.

Інший вид авіаційного лізингу, а саме фінансовий лізинг, триває приблизно від 10 до 20 років. Під час такого лізингу авіаційна техніка надходить в повне ведення авіакомпанії-лізингоодержувача з виплатою вартості обладнання узгодженими частками протягом усього терміну оренди. Після закінчення терміну і повної виплати орендної плати авіатехніка може перейти у власність лізингоотримувача з виплатою залишкової вартості або без такої (в залежності від деталей лізингу). В рамках фінансового лізингу прибуток і ризику, пов'язані з володінням і експлуатацією повітряного судна, передаються орендарю.

Зобов'язання з фінансової оренди включаються в балансові звіти авіакомпаній в якості довгострокової заборгованості. У той же час фінансовий лізинг дає можливість орендодавцям розраховувати ризики на основі залишкової вартості, а не на основі кредитоспроможності авіакомпанії. Тому фінансові форми лізингу широко використовуються на авіаційних ринках переважно розвинених країн, особливо на ринку США, де податкові переваги дозволяють здійснювати фінансування авіакомпаній з використанням таких джерел фінансування, як банки, страхові та лізингові компанії.

«Кредитний лізинг» (leveraged lease) є різновидом фінансового лізингу, це так звана оренда, при якій в лізинговій угоді беруть участь три сторони: орендодавець, орендар і кредитор (рис. 2). При цьому довгострокове фінансування здійснюється кредиторами.

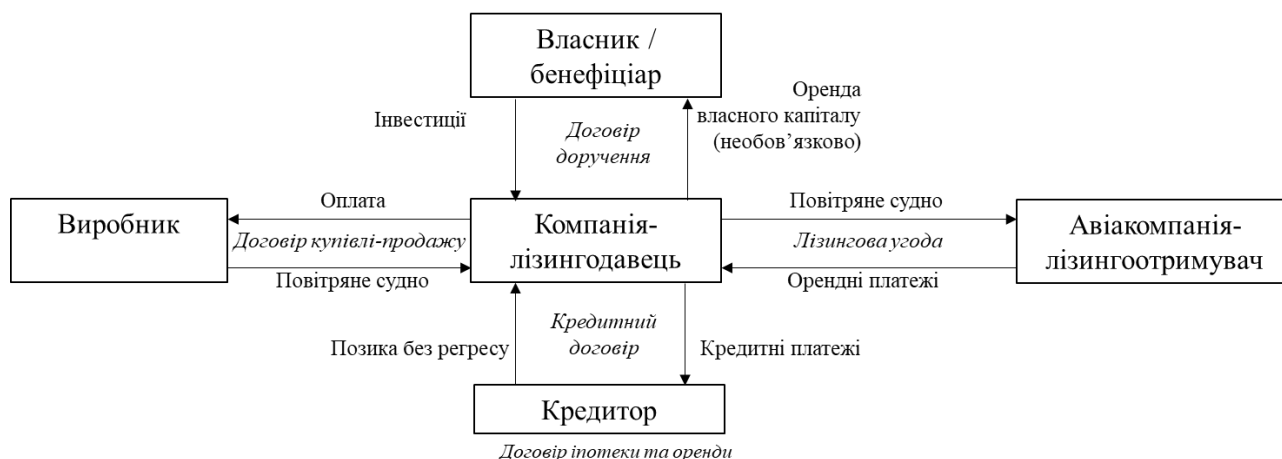


Рис. 2. Структура кредитного лізингу [6].

У типовій угоді «leveraged lease» авіакомпанія фактично набуває повітряне судно в розстрочку з виплатою вартості протягом усього терміну оренди. Найчастіше, спочатку авіакомпанія виплачує 10-20% вартості авіатехніки, а решта 80-90% в розстрочку рівними частками до кінця терміну оренди. Залучена в таку угоду лізингова компанія бере на себе обов'язок орендаря-субпідрядника, а кредитор при цьому отримує стійкий відсоток на позиковий капітал. Авіакомпанія-лізингоодержувач має вигоду, котра полягає в тому, що вона виплачує тільки чисту орендну плату за використання авіатехніки, маючи значні

переваги в податкових пільгах, так як на неї при такій угоді поширюється тільки вітчизняне податкове законодавство.

Пітер Моррель [7], крім фінансового та операційного лізингу, виділяє також і японський операційний лізинг (Japanese Operating Lease, JOL). JOL є результатом модернізації японської форми «леверидж лізингу» (Japanese Leveraged Lease, JLL). JLL був поширений в Японії в 1980-1990-і рр. Після податкової реформи наприкінці 1990 р. використовувати JLL могли тільки місцеві авіакомпанії. Для вирішення даної проблеми JLL модернізували до JOL і JOLCO (JOL з опцією на покупку). Характерною рисою японського операційного лізингу є той факт, що лізингодавець отримує кошти на придбання літака частково у: комерційних кредиторів або експортно-кредитних агентств, інвесторів на ринках капіталу, акціонерних інвесторів за угодами «Tokumei Kumiai» або «Nin'i Kumiai» (рис. 3).



Рис. 3. Структура японського операційного лізингу [6].

«Tokumei Kumiai» та «Nin'i Kumiai» це договірні угоди, котрі відносяться до двох різних типів об'єднань. Відповідно, JOL - це операційна оренда, яка повністю або частково фінансується японським інвестором або акціонерним капіталом з Японії [6].

Одним з порівняно нових інструментів щодо фінансування авіаційного обладнання є такий вид лізингу, як «Sale and leaseback» (SLB) або зворотний лізинг (рис. 4). Суть його полягає в тому, що лізингова компанія купує літак або

двигун у авіакомпанії з одночасною передачею їх в оренду на більш тривалий термін в ту ж авіакомпанію. Операція SLB застосовується як для нових літаків, тільки що випущених виробником, так і для повітряних суден, придбаних авіакомпанією раніше і мають певний наліт. Ця форма лізингу є не тільки засобом для залучення капіталу на придбання нових літаків і власних запасних авіадвигунів, а й допомагає авіакомпаніям звільнити грошові кошти, раніше витрачені на закупівлю, та інвестувати їх в інші більш нагальні завдання розвитку компанії.

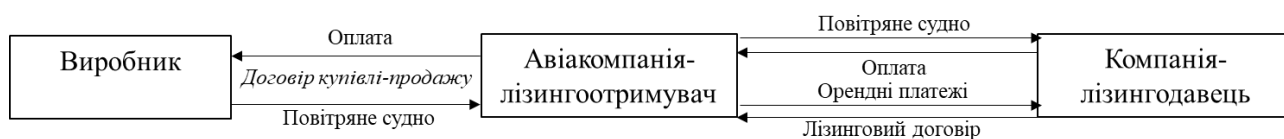


Рис. 4. Структура зворотного лізингу [6].

Для багатьох авіакомпаній навіть видалення вартості запасного двигуна з їхнього балансу також має істотне позитивне значення, пов'язане з амортизацією і податковим тягарем. Лізингові компанії самі займають кошти для придбання літаків і двигунів, користуючись своїми високими кредитними рейтингами, а також спеціальними фінансовими інструментами, якими вони користуються разом з банками, пенсійними фондами та страховими компаніями. Слід зазначити, що лізингові компанії не застраховані від ризику втрат, пов'язаних з невиконаннями авіакомпаніями лізингових платежів і не поверненням орендованого обладнання. Так, банкрутства таких великих авіакомпаній, як ТВА (в США), Варига (в Бразилії) та інші, принесли великі збитки для лізингових компаній, які змушені втратити час на повернення свого майна, а також нести судові витрати і втратити значні доходи.

Відтак, зважаючи на вищенаведену тезу та враховуючи, що світова авіаційна галузь, як і майже усі галузі економіки, значною мірою відчула вплив всесвітньої пандемії COVID-19, ми бачимо аналогічну ситуацію, коли деякі авіакомпанії знаходяться на грані банкрутства і, отже, існує ризик, що вони не виконають свої орендні платежі лізингодавцям літаків. Інші ж авіакомпанії



намагаються відкласти виплати по лізингу. Якщо розглядати вплив пандемії на самі компанії-лізингодавці, то слід відмітити, що лізингові компанії в авіаційній сфері краще капіталізовані, ніж авіакомпанії. А також провідні авіаційні лізингові компанії мають кредитні рейтинги інвестиційного рівня й відповідно мають доступ до незабезпечених позик на ринках капіталу. Одночасно з цим авіакомпанії, які хеджують зростання цін на нафту, використовуючи довгі ф'ючерсні позиції, а не довгі колл-опціони, відчують швидке скорочення своїх залишків грошових коштів через падіння цін на нафту [8].

Отже, у порівнянні з авіакомпаніями, лізингодавці літаків мають більш стабільну бізнес-модель, яка дозволяє витримати різке падіння попиту на пасажирські авіа перевезення протягом короткого періоду часу. Це обумовлено довгостроковим контрактним характером їх доходів, їх здатністю зменшувати капітальні витрати на нові літаки, коли доходи сповільнюються, завдяки скасуванням замовлень у виробників літаків, та доступ до кредитних ліній завдяки інвестиційному кредитному рейтингу.

В Україні найчастіше використовують лізинг в транспортній та сільськогосподарській галузях. Український ринок лізингових послуг взагалі та лізингових послуг в авіаційній галузі знаходяться в стадії становлення. Та якщо інші сегменти ринку України, такі як лізинг легкових і вантажних автомобілів, лізинг залізничного транспорту перебувають зараз у стадії розвитку та підйому, ринок лізингу авіатехніки перебуває в скрутному становищі. Зараз можливо упевнено констатувати, що якщо найближчим часом державні органи не переглянуть свою політику, то через декілька років такий вид лізингових послуг не буде надаватися в Україні. Донедавна основною проблемою вітчизняного авіалізингу було не тільки відсутність державної підтримки у вигляді дозволу на відстрочку виплати лізингових платежів, відсутність будь-яких податкових пільг як для лізингодавця так і для лізингоодержувача, але ще й проведення дискримінаційної податкової політики, відсутність механізмів залучення до авіаційної галузі як вітчизняних так і іноземних інвесторів, недосконалість

законодавчої бази, відсутність чітких механізмів забезпечення та повернення предмету лізингу лізинговій компанії.

Вітчизняна вартість лізингу залишається відносно високою для лізингоотримувача, тому малі і середні підприємства все ще мало використовують переваги лізингу. Переважна більшість лізингових угод передбачає авансовий платіж, середня величина якого 20% від вартості предмету лізингу. Відсоткова ставка по лізингу вища за банківський кредит, крім того вимагається додаткове забезпечення окрім самого предмету лізингу. Зважаючи на велику вартість авіатехніки, як предмету лізингу, така ситуація з укладенням лізингових угод ставить вітчизняні авіакомпанії у скрутне становище. Особливо це стосується новостворених компаній, для яких придбання техніки в лізинг – один з декількох шляхів розпочати свою діяльність. Такі компанії перші п'ять років витрачають значні кошти на розроблення та освоєння рейсів, на проведення рекламних акцій та маркетингових досліджень, тому вони потребують часткового послаблення фінансового тягарю, який пов'язаний з високими виплатами по лізинговим платежам. Лізингові компанії не можуть піти на значні поступки, бо за чинним податковим законодавством вони сплачують податки з отриманих від лізингоодержувача лізингових платежів, які вважаються їх прибутком, а несвоєчасне надходження коштів від авіакомпаній може трактуватися як ухиляння від сплати податків.

Характеристика парку літаків авіакомпаній України, що наведена на рис. 5, свідчить, що майже в усіх авіакомпаніях літаки знаходяться в лізингу. Крім того вони використовують літаки закордонних виробників, оскільки вітчизняні виробники та лізингодавці не можуть запропонувати гнучкі лізингові умови та ціни лізингових платежів значно вищі, за аналогічні послуги закордонних лізингодавців. Для вирішення цієї проблеми в 2016 року в Україні було скасовано пільги зі сплати ПДВ за договорами операційного лізингу літаків й введено ряд податкових пільг для вітчизняних авіабудівельних підприємств до 2025 року [9].

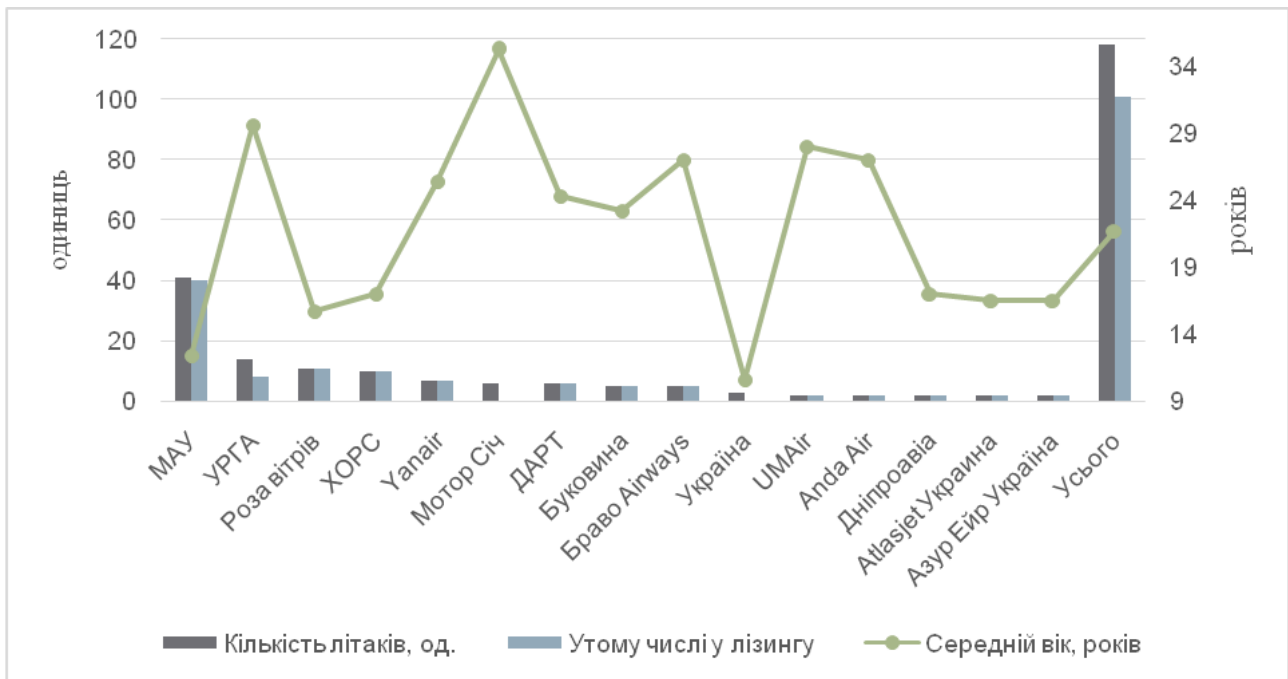


Рис. 5. Характеристика парку літаків авіакомпаній України станом на 2017 р.
Джерело: побудовано автором за даними [10].

Відтак, ми можемо констатувати, що провідною тенденцією розвитку світової авіації є нарощування кількості повітряних суден, придбаних авіакомпаніями в лізинг. Ринок лізингових послуг в авіаційній галузі до всесвітньої пандемії перебував в стадії стрімкого розвитку. Лізингові компанії завдяки інвестиційному рейтингу є більш захищеними від проявів світової кризи. На світовому ринку авіалізингу домінують іноземні компанії, серед яких виділяють 30 найбільших лізингодавців, які зосереджені в Ірландії та США. Авіаційний лізинг представлено відносно широким різноманіттям форм, але усі вони є похідними від двох головних видів – операційного та фінансового лізингу. В той самий час, кількість операційних лізингових угод переважає над кількістю угод фінансового авіалізингу. Це обумовлено тим, що операційний лізинг, разом з усім різноманіттям його форм є більш гнучким та привабливим для авіакомпаній у всьому світі. Вітчизняний ринок авіаційних лізингових послуг починав своє становлення в досить жорстких умовах, відповідно котрим українські лізингодавці не могли конкурувати з закордонними лізингодавцями. 85,6% літаків українських авіакомпаній знаходяться в лізингу, причому переважна більшість лізингодавців для українських авіакомпаній є іноземними.

Беручи до уваги, що за всесвітніми прогнозами обсяг пасажироперевезень після падіння, яке спричинене всесвітньою пандемією, відновиться за 3-4 роки, то Україна має час для усунення вищезгаданих перешкод в розвитку вітчизняного авіаційного лізингу.

Список джерел:

1. Підруч. для студ. вищ. навч. закл. [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Барановська М.І. та ін.]; За редакцією Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.І. Барановської [4-те вид.] – К.: Центр учбової літератури, 2010 – 441 с.
2. Crowded skies. The air-leasing sector may soon face harder times // The Economist. — 2016. — URL: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21699942-air-leasing-sector-may-soon-face-harder-times-crowded-skies>
3. Ireland Walkers: Aviation Financing & Leasing URL: https://www.walkersglobal.com/images/Publications/Articles/2019/Chambers_-_Walkers_-_Aviation_Financing__Leasing_-_Oct2019.pdf
4. The Aviation Industry Leaders Report 2020 // KPMG. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ie/pdf/2020/01/ie-steering-the-supercycle-aviation-leaders-report-2020.pdf>
5. Size of aircraft fleets by region worldwide in 2019 and 2039 URL: <https://www.statista.com/statistics/262971/aircraft-fleets-by-region-worldwide/>
6. Structuring Aircraft Financing Transactions. URL: <https://www.hklaw.com/-/media/files/insights/publications/2019/02/structuring-aircraft-financing-transactions-w0016292.pdf?la=en>
7. Morrell, P. Airline Finance / P. Morrell // Ashgate Publishing, Ltd. — 2013. — P. 197-199.
8. John Caslin, Donal O'Brien. Aircraft Lessors & The COVID 19 Pandemic. URL: https://web.actuaries.ie/sites/default/files/story/2020/07/202005%20Aircraft%20Lessors%20Covid_19%20Pandemic_0.pdf
9. Закон України «Про внесення змін до Митного кодексу України та деяких законодавчих актів щодо підтримки літакобудівної галузі». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1814-17#Text>
10. Кизим М. О., Хаустова В. Є., Крамарев Г. В. Обґрунтування перспективних напрямів розвитку обробної промисловості України. Проблеми економіки № 1 (39), 2019. URL: https://www.problecon.com/article/?year=2019&abstract=2019_1_0_28_45