

УДК 336.774

***ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ  
ЛИЗИНГА В АВИАКОМПАНИЯХ РОССИИ***

***Хрусталева Е.Р.***

*Студент магистратуры,*

*МИРЭА – Российский технологический университет*

*Москва, Россия*

***Семенихина М.Д.***

*Студент магистратуры,*

*МИРЭА – Российский технологический университет*

*Москва, Россия*

**Аннотация**

Данная статья посвящена изучению аренды дорогостоящих изделий авиакомпаниями посредством отношений, возникающих в ходе реализации договора лизинга. В ходе работы было дано определения термина «Лизинг», а также рассмотрено понятие «Авиационный лизинг», выявлены основные его виды, используемые при аренде авиатехники, рассмотрены политические и экономические аспекты развития лизинговых отношений в российских авиакомпаниях и в мире.

**Ключевые слова:** лизинг, авиакомпания, воздушное судно, авиационный лизинг, авиационная техника

***PROSPECTS OF DEVELOPMENT AND PROBLEMS OF USING LEASING TO  
RUSSIAN AIRLINES***

***Khrustaleva E. R.***

*Graduate student,*

*MIREA - Russian Technological University*

*Moscow, Russia*

***Semenikhina M. D.***

*Graduate student,  
MIREA - Russian Technological University  
Moscow, Russia*

### **Annotation**

This article is devoted to the study of the lease of expensive products by airlines through relations arising during the implementation of the lease agreement. In the course of the work, the definition of the term "Leasing" was given, as well as the concept of "Aviation leasing" was considered, its main types used in the rental of aircraft were identified, political and economic aspects of the development of leasing relations in Russian airlines and in the world were considered.

**Keywords:** leasing, airline, aircraft, aircraft leasing, aviation equipment

Покупка авиационной техники, состоящей из самолетов, запасных частей, средств наземного обслуживания, удовольствие очень дорогое. Современное воздушное судно, особенно только что собранное, представляет собой высокотехнологичное изделие, имеющее высокую стоимость. Новый турбовинтовой самолет региональных линий выставляется на продажу с ценником от 10 до 30 млн. долларов, региональный – от 35, узкофюзеляжный магистральный просят свыше 60, широкофюзеляжный – стоит более 200 миллионов.

Почти никакая авиакомпания не может себе позволить потратить такие деньги одновременно. В связи с этим в мире была разработана система закупки авиационной техники на условиях лизинга.

Начало развития лизинговых операций на отечественном рынке началось в 1995-ом году, когда Правительство России включило термин «Лизинг» во вторую часть Гражданского кодекса РФ. На сегодняшний день действует Закон «О финансовой аренде (лизинге)» в редакции от 04.11.2014 г. N 164-ФЗ,

учитывающий эти изменения и дополнения, начиная с принятия его в октябре 1998 г.

В данном законе дано определение термина, а именно лизинг – это совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга. Договор лизинга - договор, в соответствии с которым арендодатель (далее - лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (далее - лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование[3].

В настоящее время стало распространено понятие «Авиационный лизинг» – это разновидность лизинга, предметом которой являются воздушные суда, а также сопутствующая им инфраструктура и оборудование.

Можно выделить основные принципы организации лизинга: срочность, платность и экономичность, опираясь на которые можно сформулировать сущность авиализинга: авиационный лизинг — это комплексные экономико-правовые отношения между тремя субъектами: лизингодателем, лизингополучателем и продавцом, при которых инвестирующая лизинговая компания приобретает в собственность определенное ВС или иное авиационное имущество у определенного производителя и предоставляет это имущество за плату в виде регулярных лизинговых платежей во временное владение и пользование для выполнения коммерческих полетов с возможностью перехода права собственности[2].

Рассмотрим виды лизинга, используемые при аренде авиасамолетов:

1. *Финансовый лизинг* предусматривает выплату лизингополучателем в течение срока действия договора лизинга сумм, покрывающих полностью стоимость амортизации имущества или большую часть ее, а также прибыль лизингодателя[1]. Среди инвесторов финансовый лизинг, рассматривается, как кредит авиакомпания. Речь идет о предоставлении доступа к денежным

Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

средствам для приобретения авиатехники в рассрочку. Авиакомпания пользуется полученными средствами для выкупа самолета у производителя (владельца) и эксплуатирует его, выплачивая долг по кредиту регулярными платежами в ранее согласованных объемах. Как правило, такой кредит погашается в течение 10-15 лет. Затем обременения снимаются, и авиакомпания становится полноправной хозяйкой самолета. Финансовым лизингом пользуются многие крупные, финансово устойчивые авиакомпании.

2. *Операционный лизинг* заключается на срок, меньший амортизационного периода изделия. После окончания срока действия договора предмет лизинга возвращается владельцу или вновь сдается в финансовую аренду. Кредитование идет под имущество, а качество заемщика становится менее важным, чем при финансовом лизинге. Внедрение операционного лизинга в практику как дополнение к другим схемам реализации самолетов расширяет число авиакомпаний, которые получают доступ к нужной им дорогостоящей авиационной технике. Например, у авиакомпании «Аэрофлот» не менее 50 судов в операционном лизинге и всего около 7-8 самолетов взято в финансовую аренду.

Благодаря различным видам лизинга, более мелкие перевозчики, не обладающие хорошей кредитной историей имеют возможность пополнять парк воздушных судов, перевозить пассажиров с требуемыми показателями надежности вылета по расписанию и с обеспечением приемлемого комфорта на борту самолета.

Непосредственно преимуществом лизинга воздушных судов является возможность поддерживать более современный и текущий парк воздушных судов, которые будут циклически и заменить снова с новыми самолетами в определенные даты или интервалы времени. Это важно для авиакомпаний и чартеров, которые рассчитывают иметь современный флот и поставить много часов на своих самолетах. До тех пор, пока они работают в рамках договорных соглашений аренды, они будут модернизировать новые самолеты в

установленное время, гарантируя современное оборудование, которое также требует меньшего обслуживания для содержания и модернизации, чем старое оборудование.

Однако в настоящее время для лизинговых компаний существуют серьезные проблемы налогообложения и таможенных платежей. Действующие процентные ставки делают деятельность компаний бесперспективной - даже по валютно-номинированным кредитам они достигают 28%, в то время как западные лизинговые компании уже сейчас предлагают кредитовать промышленное оборудование под 5,3.

Неопределенность в данный сегмент добавляют как политические, так и экономические факторы. Попадание российского банка в санкционный список серьезно ограничивает возможность работы с ним. Рынок авиафинансирования преимущественно долларовый, поэтому издержки растут. Например, изменение курса рубля к доллару на 10% увеличивает рублевый эквивалент платежей для самолетов этой размерности на сумму около 15 млн. руб. в год. Что ведет, в свою очередь, к снижению рентабельности и возможному дефолту эксплуатантов по лизинговым платежам.

Тем временем, снижение покупательной способности национальной валюты, а также спад спроса на перевозки, негативно влияют на финансовое положение авиакомпаний, потому как за самолеты нужно платить в долларах, будь то лизинг и выплата. При этом, если «припарковать» самолеты до лучших времен – за них все равно необходимо выплачивать кредит (если нет возможности вернуть их лизингодателю).

Разумеется, например, если полностью исключить поставки в Россию, из производственных программ Airbus и Boeing выпадет примерно 20–30 самолетов в год, что составляет около 8%, — вполне ощутимая величина, в которой не заинтересованы ни производители, ни западные страны. Так что пока российские лизингодатели придерживаются очень сдержанного

оптимизма, признавая, что на рынке будет спад и каких-либо крупных сделок в ближайшей перспективе ожидать не приходится.

Мировая лизинговая индустрия быстро выросла с 1800 самолетов, принадлежащих лизингодателям в 1996 году, до почти 8000 в 2016 году, в совокупности лизингодатели в настоящее время владеют почти 42% всех коммерческих самолетов. По прогнозам авиастроителей, к 2035 году мировой парк воздушных судов увеличится на 23 000 единиц, а доля арендодателя на рынке увеличится до 50% к концу десятилетия, в результате чего арендодателями будет приобретено более 11 500 дополнительных воздушных судов. Эта тенденция поощряется по мере того, как экспортное кредитное финансирование становится все более ограничительным, а арендодатели становятся инструментом эффективного распределения коммерческих воздушных судов по всему миру в соответствии с макроэкономическими тенденциями, геополитическими событиями и другими внешними факторами.

Несмотря на спад, многие функции в лизинговых компаниях активно расширяются:

Ценообразование и торговля, например. Понимая ценность актива, это ценность сверхурочной работы, нахождение правильного момента и составление правильного сочетания (узкое тело, широкое тело) самолетов в пакете для продажи и покупки, чтобы идти в ногу с общей стратегией компании.

Закупки-способность вести переговоры о выгодных сделках с производителями, управлять проектами по снижению затрат и изменениями в рамках всей организации, обеспечивать выгодные сделки и экономить деньги, ведя переговоры о закупочных контрактах.

И конечно, маркетинг. Получение прибыли для арендодателя. Используя глубокое знание выделенного региона, выстраивая отношения с арендаторами, налаживая международные связи, зная все о клиенте и его планах с точки

зрения растущего флота и направлении, которое авиакомпания принимает в будущем.

Один из вариантов развития событий – это финансирование лизинга в рублях. Но российские лизинговые компании наверняка не очень охотно будут сдавать в аренду зарубежную технику в рублях, поскольку сами покупали ее в долларах. Один из выходов – переход на отечественные воздушные судна, расчеты за которые можно было бы проводить в рублях. Однако, российский авиапром, к сожалению, не в состоянии удовлетворить все потребности авиакомпаний. Это касается и общего количества доступных на рынке самолетов, и системы их послепродажного обслуживания.

Парадоксально, но санкции, направленные против Внешэкономбанка, подтолкнули правительство России усилить развитие по кредитам на покупку отечественных самолетов. Правительство также утвердило субсидирование финансового лизинга и рассматривает возможность аналогичного решения в отношении операционного лизинга, что поможет экономить до 20% от ежемесячных платежей.

Последние годы были очень сильными для арендодателей воздушных судов во всем мире, однако последние тенденции показывают, что в дальнейшем будет более труднее для авиакомпаний арендующих воздушные суда. В то время как новые компании продолжают объявляться, признаки ослабления спроса и ставки аренды под давлением растут. Спад в отрасли приведет к остановке некоторых новых проектов арендодателей и, возможно, вынудит менее авторитетных арендодателей выйти с рынка через портфельные продажи или слияния с другими компаниями.

Принимая во внимание эти тенденции, можно сказать, что складывающаяся на российском рынке ситуация полна как рисков, так и возможностей, для тех игроков, которые готовы продолжить работу с отечественными авиакомпаниями. В конечном итоге, многие сегодняшние лидеры рынка укрепляли свои позиции именно за счет того, что умело

Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

ориентировались в кризисные времена и пользовались тем, что более слабые конкуренты покидали рынок.

**Библиографический список:**

1. Нор С. А. Виды авиационного лизинга и его особенности в РФ // Экономическая наука и практика: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2017 г.). – Чита: Издательство Молодой ученый, 2017. [Электронный ресурс]. URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/221/12117> (дата обращения: 30.11.2018).
2. Степанова Н.И. Экономика гражданской авиации. / Степанова Н.И. / М.: МГТУ ГА – 2014.
3. Федеральный закон от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» [Электронный ресурс] // Информационно-правовой портал «Гарант». – Последнее обновление 19.02.2014.

*Оригинальность 75%*