
Перспективы развития авиа лизинга в мире

Розенбаум Лев Владимирович, Магистрант Финансового университета, Россия, г.Москва, E-mail: Leva_rozenbaum@mail.ru

Научный Руководитель: к.э.н., доцент. **Романов Сергей Михайлович**

Авиационный лизинг — это разновидность лизинга. Его предметом являются воздушные суда и сопутствующее им оборудование, инфраструктура. Используется авиа лизинг для эксплуатации и приобретения воздушных судов, сочетая в себе одновременно схемы проектного финансирования, а также морского лизинга. Лизинговые компании, авиакомпании и производители применяют несколько разных схем поставки в лизинг авиационной техники. Основными из них можно обозначить две: операционный и финансовый лизинг.

Благодаря лизинговым схемам, мелкие и средние перевозчики, не обладающие хорошей кредитной историей (а у начинающих компаний - start-ups – таковая вообще отсутствует) имеют возможность пополнять самолетно-моторный парк, перевозить пассажиров с требуемыми показателями надежности вылета по расписанию и с обеспечением приемлемого комфорта на борту воздушного судна. Кроме того, они получают дополнительную гибкость при планировании. Редко кто из руководителей авиапредприятий может, положив руку на сердце, похвастаться тем, что обладает полным пониманием того, как в течение следующих 10-15 лет будет развиваться подконтрольный ему бизнес и рынок авиаперевозок? А вот некое понимание на пять-семь лет, как правило, присутствует¹.

Операционный лизинг важен для авиакомпаний тем, что дает им возможность получить во временное пользование дорогостоящую технику, на покупку которой у них нет ни достаточных собственных средств, ни возможности покупки в рассрочку по банковскому кредиту. Кроме того, он дает возможность управлять флотом с большой степенью гибкости: если через пять лет ситуация поменяется, взятые ранее самолеты можно будет сдать, и взять какие-то иной, другой марки и вместимости.

Подобная гибкость облегчает жизнь авиакомпаниям. В частности тем, что работают на вновь открытых маршрутах, экономическая отдача от работы на которых пока не ясна. Чтобы начать полеты, авиаторы берут технику, бывшую в употреблении, на правах операционного лизинга, работают на них, в надежде «раскатать» маршруты. Если задуманное удастся осуществить, то, через три-пять лет, они берут в операционный лизинг самолеты поновее и, как правило, большей вместимости.

Подобная схема интересна еще и тем, что авиакомпания не заботится вопросами управления остаточной стоимостью. Сколько самолет будет стоить через пять лет? Это забота не авиаторов, а лизинговых компаний и их партнеров-инвесторов. Сняв с себя «лишний» груз забот, авиакомпания сосредотачивается на вопросах операционной деятельности, безопасности полетов, подготовки кадров, и так далее².

Словом, при операционном лизинге между эксплуатантом и хозяином воздушного судна происходит четкое разделение сфер ответственности, а при финансовом они сливаются. В последнем случае эксплуатант и инвестор выступают в одном лице.

Благодаря своей гибкости и доступности, операционный лизинг пользуется все большей популярностью на глобальном рынке авиатехники. Производителям это нравится, поскольку служит делу стимулирования спроса на их продукцию, запчасти и услуги, в том числе за счет активизации процессов на вторичном рынке.

Такая практика начала внедряться в семидесятые годы прошлого столетия и ее доля на рынке постепенно увеличивалась. Среди всех сделок на рынке в 2013 году она достигла 40-50%. Сегодня схемы операционного лизинга задействованы в не менее чем половине всех сделок на рынке, а по утверждениям отдельных маркетологов их еще больше – порядка двух третей.

В то время как авиапроизводители наращивают свои производственные возможности для удовлетворения мирового спроса на воздушные суда, на финансовом рынке происходят заметные изменения. Эксперты AviaAM Leasing отмечают спад банковской активности в части финансирования сделок по приобретению или аренде самолетов. Ввиду различных факторов, многие банки сокращают свое присутствие или вовсе покидают рынок, создавая новые трудности для авиакомпаний, которые ищут надежные источники финансирования для покупки самолетов и совершения других сделок.

В I полугодии 2015 года корпорация Boeing поставила заказчикам 237 новых воздушных судов, 334 единицы техники были поставлены до конца 2015 года. За аналогичный период Airbus поставил клиентам 228 самолетов и еще 315 судов заказчики получают к концу 2016 года. Согласно этим показателям, два ведущих мировых авиапроизводителя планируют до конца 2016 года увеличить объем поставок новых воздушных судов на 10% по сравнению с 2014 годом. Производители планируют сохранить намеченные темпы роста в ближайшие годы.

"Авиапроизводители наращивают объемы производства, чтобы максимально сократить период ожидания заказчиками поставок новых самолетов. Это, в свою очередь, увеличивает спрос на источники финансирования, поскольку большинство авиакомпаний не способны самостоятельно обеспечивать крупные сделки по приобретению или лизингу самолетов. Ввиду текущей ситуации на финансовом рынке поиск источников финансирования подобных сделок для перевозчиков, особенно менее крупных, значительно усложнился", - говорит заместитель генерального директора AviaAM Leasing Гядиминас Цаудвитис.

Глобальный экономический кризис и кризис суверенных долгов Европы привели к ужесточению банковского законодательства, в результате чего часть европейских банков была вынуждена снизить свою активность по финансированию авиационной отрасли или вовсе уйти с рынка.

Европейские банки теряют интерес к авиационной индустрии из-за нестабильности региональных авиационных рынков, где только с начала этого года обанкротились несколько крупных авиаперевозчиков. Еще один неблагоприятный фактор - ограниченные возможности банков по выдаче валютных средств в долларах США (именно доллары США являются основной валютой на мировом авиационном рынке). Это приводит к удорожанию кредитов на рынке. Следствием всего вышеперечисленного стало 20% сокращение количества кредитов, выданных банками авиакомпаниям в 2014 году (по данным Ascend).

Для дальнейшей реализации планов по развитию, мировые авиакомпании ищут новые способы финансирования сделок по приобретению ВС. К счастью, другие игроки финансового рынка настроены более оптимистично и готовы занять рыночную нишу вместо банков. В частности, речь идет о лизинговых компаниях, суверенных фондах, институциональных инвесторах и компаниях, управляющих частным капиталом. Эксперты AviaAM Leasing также отмечают, что западные перевозчики начинают все чаще обращаться к азиатским партнерам, поскольку финансовые

институты этого региона предлагают более выгодные условия сотрудничества.

Текущая ситуация на финансовом рынке неизбежно влияет на характер сделок, совершаемых между участниками рынка, особенно в сегменте поддержанных узкофюзеляжных самолетов. Эксперты AviaAM Leasing отмечают, что с каждым годом именно лизинг самолетов становится все более популярным видом транзакций. Можно с уверенностью заявить, что количество лизинговых сделок будет превосходить количество сделок по купле/продаже в рамках определенного типа ВС. По итогам I полугодия 2012 года продажи воздушных судов в Европе сократились на 12% по сравнению с аналогичными показателями прошлого года, а количество лизинговых соглашений увеличилось. Сегодня большинство инвесторов предпочитают вкладывать средства в сделки по купле/продаже новых самолетов. Более старые самолеты приобретаются перевозчиками в основном в лизинг. К примеру, в прошлом году примерно половина всех проданных самолетов типа Airbus A320 были собраны в 2011 году, 29% - после 2000 года, 21% были старше 14 лет. В то же время только 7% проданных в лизинг самолетов Airbus A320 были новыми, 50% - собраны после 2000 года, 43% - старше 14 лет. Аналогичная ситуация наблюдается и с другими типами ВС³.

Подитоживая, отметим, что, согласно рыночным показателям, количество сделок с воздушными судами неизменно растет вслед за увеличением объемов производства самолетов. Эксперты AviaAM Leasing отмечают, что вместе с изменениями на финансовом рынке, меняется и характер сделок. Сегодня авиакомпании по всему миру отдают предпочтение именно лизинговым, а не традиционным финансовым решениям, предлагаемым банками. Поэтому альтернативные финансовые институты имеют прекрасные возможности, чтобы занять нишу, которую оставили за собой покидающие авиационный рынок банки.