

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН І БІЗНЕСУ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач випускової кафедри
_____ О. П. Степанов
« ____ » _____ 2021 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА
ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 292 «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЮ ПРОГРАМОЮ
«МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС»

Тема: «Сучасні напрями розвитку лізингу на ринку міжнародних авіаперевезень»

Виконавець: Мирутенко Марина Олександрівна, група МБ-403 _____
(підпис виконавця)

Керівник: д.е.н., професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу ФМВ НАУ _____
Румянцев Анатолій Павлович (підпис керівника)

Нормоконтролер: Набок Інна Іванівна _____
(підпис нормоконтролера)

Київ – 2021

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет міжнародних відносин
Кафедра міжнародних економічних відносин і бізнесу
спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»
освітньо-професійна програма «Міжнародний бізнес»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Степанов О.П.

«__» _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на виконання дипломної роботи

Мирутенко Марини Олександрівни

1. Тема роботи «Сучасні напрями розвитку лізингу на ринку міжнародних авіаперевезень» затверджена наказом ректора від «05» квітня 2021 р. №557/ст.
2. Термін виконання роботи: з 03 травня 2021 року по 20 червня 2021 року.
3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти щодо регулювання лізингу як в Україні, так і на міжнародному рівні, статистичні матеріали Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України, матеріали й аналітичні звіти міжнародних компаній: ELERON, Commercial aircraft sales and leasing (CASL), GE Capital Aviation Services (GECAS).
4. Зміст пояснювальної записки: теоретичні основи лізингу авіаперевезень та його роль в економічному розвитку країни, оцінка ринку авіаперевезень в Україні та на міжнародному рівні, проблеми та пріоритетні напрямки лізингу міжнародних авіаперевезень .
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: у роботі розміщено 8 таблиць, 2 рисунків та 1 графік.
6. Презентація основних результатів кваліфікаційної роботи в електронному вигляді. Розроблена презентація в Microsoft Office Power Point, складає 16 слайдів.

6. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Вивчити літературні джерела з предмету дослідження та написати заяву про затвердження теми кваліфікаційної роботи	29.03.2021	Виконано
2.	Затвердити план дослідження та отримати завдання до виконання кваліфікаційної роботи	29.04.2021	Виконано
3.	Розкрити теоретичні основи лізингу авіаперевезень та його роль в економічному розвитку країни (1 розділ)	03.05.2021 – 10.05.2021	Виконано
4.	Оцінити ринок авіаперевезень в Україні та на міжнародному рівні (2 розділ)	11.05.2021 – 17.05.2021	Виконано
5.	Визначити та обґрунтувати проблеми та пріоритетні напрямки розвитку лізингу авіаперевезень (3 розділ)	18.05.2021 – 24.05.2021	Виконано
6.	Написати реферат, вступ, висновки та оформити список використаних джерел	25.05.2021 – 27.05.2021	Виконано
7.	Оформити кваліфікаційної роботу та пройти перевірку на плагіат	28.05.2021	Виконано
8.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	07.06.2021	Виконано
9.	Передати кваліфікаційну роботу рецензенту для рецензування (за 10 днів до захисту)	04.06.2021	Виконано
10.	Передати кваліфікаційну роботу науковому керівникові для написання відгуку (за 7 днів до захисту)	07.06.2021	Виконано

8. Дата видачі завдання: « 20 » квітня 2021р.

Керівник кваліфікаційної роботи

_____ (підпис керівника)

Румянцев А.П.

(П.І.Б)

Завдання прийняв до виконання

_____ (підпис випускника)

Мирутенко М.О.

(П.І.Б)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до дипломної роботи «Сучасні напрями розвитку лізингу на ринку міжнародних авіаперевезень»: 96 с., 2 рис., 8 табл., 1 граф., 59 літературних джерела.

Перелік ключових слів (словосполучень): ЛІЗИНГ, ЛІЗИНГОВІ КОМПАНІЇ, ЛІЗИНГОДАВЕЦЬ, ЛІЗИНГ ОДЕРЖУВАЧ, ПОВІТРЯНІ СУДНА, АЕРОПОРТИ, АВІАЦІЙНИЙ ЛІЗИНГ.

Об'єкт дослідження: лізинг авіаперевезень на міжнародному рівні.

Предмет дослідження: особливості сучасних напрямів розвитку лізингу на ринку міжнародних авіаперевезень.

Мета кваліфікаційної роботи: дослідження сучасних напрямів розвитку лізингу на ринку міжнародних авіаперевезень, роль лізингу для розвитку української економіки

Методи дослідження: нормативно-правові акти України, статистичні дані, аналітичний матеріал Державної служби статистики України, Міністерства закордонних справ України, Державної авіаційної служби України.

Отримані результати та їх новизна: лізинг літаків стає все більш конкурентоспроможним. Лізингові компанії платять вищі ціни на літаки, а авіакомпанії домовляються про кращі умови оренди. Як результат, стає все важче підтримувати прибутковість на тому ж рівні.

Значущість виконаної роботи та висновки: стрімкому розвитку лізингу в цих країнах сприяла обґрунтована державна політика, державне регулювання, контроль за здійсненням лізингової діяльності, а також багаторічний досвід налагодження системи успішного і прибуткового надання лізингових послуг.

Таким чином, у світовій економіці лізинг займає друге місце за обсягами інвестицій після банківського кредитування. Це один із прогресивних методів матеріально-технічного забезпечення виробництва.

Рекомендації щодо використання результатів: матеріали дипломної роботи рекомендується використовувати для застосування при написанні звітів щодо проблем лізингової діяльності на ринку міжнародних авіаперевезень.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1.	
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ ТА ЙОГО РОЛЬ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....	5
1.1. Історія розвитку лізингу на ринку міжнародних авіаперевезень.....	5
1.2. Теоретична основа побудови лізингових відносин на ринку міжнародних авіаперевезень.....	10
1.3. Світові тенденції розвитку лізингу у сфері міжнародних авіаперевезень.....	19
РОЗДІЛ 2	
АНАЛІЗ ЛІЗИНГОВОГО РИНКУ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ ТА НА МІЖНАРОДНОМУ РІВНІ.....	30
2.1. Аналіз лізингового ринку авіаперевезень в Україні.....	30
2.2. Міжнародний лізинговий ринок авіаперевезень та його особливості.....	38
2.3. Стан використання лізингу на ринку міжнародних та вітчизняних авіаперевезень.....	47
РОЗДІЛ 3	
ПРОБЛЕМИ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ НА РИНКУ МІЖНАРОДНИХ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ.....	70
3.1. Сучасні проблеми розвитку лізингових відносин на ринку міжнародних авіаперевезень.....	70
3.2. Пріоритетні напрямки розвитку лізингу авіаційних перевезень на міжнародному рівні.....	79
ВИСНОВКИ.....	87
СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	90

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Україна – авіаційна держава. Авіаційна галузь є однією з найбільших галузей в українській економіці. Досліджуючи проблему розвитку лізингу авіаперевезень слід, в першу чергу, звернути увагу на розвиток української авіації, адже саме вона дає змогу оцінити розвиток лізингу в повній мірі. Для України лізинг є абсолютно новим правовим та економічним явищем.

Серед багатьох економічних завдань в сфері повітряного транспорту пріоритетним виступає завдання підвищення ефективності використання нашого, вітчизняного, парку повітряних суден та пошук шляхів його оновлення. В умовах, що склалися, найоптимальнішим рішенням для виходу з кризи став розвиток лізингу авіаційної техніки, перш за все, вітчизняного виробництва.

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 авіа лізингу 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 лізинг одержувача, 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.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є дослідження сучасних напрямів розвитку лізингу на ринку міжнародних авіаперевезень, роль лізингу для розвитку української економіки. Для досягнення цієї мети нам потрібно розглянути та дослідити такі завдання:

- дослідити історію розвитку авіаційної галузі України;
- дослідити історію розвитку лізингу на ринку міжнародних авіаперевезень;
- розглянути теоретичну основу побудови лізингових відносин на ринку міжнародних авіаперевезень;
- проаналізувати ринок авіаперевезень в Україні;
- дослідити міжнародний ринок авіаперевезень та його особливості;
- розглянути напрями розвитку лізингу на ринку міжнародних авіаперевезень;
- дослідити сучасні проблеми розвитку лізингових відносин на ринку міжнародних авіаперевезень;
- проаналізувати пріоритетні напрями розвитку лізингу авіаперевезень на міжнародному рівні.

Предметом дослідження є особливості сучасних напрямів розвитку лізингу на ринку міжнародних авіаперевезень.

Об'єктом дослідження є лізинг авіаперевезень на міжнародному рівні.

Інформаційною базою кваліфікаційної роботи є нормативно-правові акти України, статистичні дані, аналітичний матеріал Державної служби статистики України, Міністерства закордонних справ України, Державної авіаційної служби України. В процесі підготовки кваліфікаційної роботи були використані звіти та аналітичні матеріали Верховної ради України, Міністерства фінансів України. Також використано наукові статті, матеріали міжнародних конференцій, міжнародні наукові матеріали та дослідження іноземних вчених, дослідників.

Структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. Робота містить ілюстративний матеріал: 8 таблиць, 1 рафік, 2 рисунки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ ТА ЙОГО РОЛЬ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

1.1. Історія розвитку лізингу на ринку міжнародних авіаперевезень

У світовій економіці лізинг займає друге місце за обсягами інвестицій після банківського кредитування. Це один із прогресивних методів матеріально-технічного забезпечення виробництва. Лізинг уможливорює використання новітньої техніки й передових технологій, оновлення, модернізацію обладнання для підвищення власної ефективності та конкурентоспроможності. Він є дієвим способом реалізації продукції підприємств-виробників активів, які можуть передаватися в лізинг. Його чисельні переваги, на відміну від традиційного банківського фінансування, спрямовані на вирішення проблем нестачі капіталу та проблем ліквідності, з якими часто стикаються й українські підприємства.

Через відмінності економічних і податкових систем, законодавчих баз різних країн, а також через особливість цього виду фінансових послуг на сьогодні не існує єдиного визначення поняття «лізинг». Щодо змісту лізингу виділяють такі формулювання: вид інвестиційної діяльності, спосіб кредитування, довгострокова оренда, відносини найму, спосіб купівлі-продажу засобів виробництва чи права користування майном, управління майном за дорученням довірителя. З огляду на викладене можна сказати, що лізинг – це сукупність економічних і правових відносин, які виникають у зв'язку з реалізацією договору, включаючи придбання предмета лізингу. Лізинг поєднує ознаки трьох видів діяльності: кредитної, інвестиційної та орендної, що є особливістю його економічного змісту. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні суттєво гальмується неадекватним державним регулюванням, а саме недосконалим оподаткуванням і несприятливим законодавством.

До послуг лізингу авіакомпанії вдаються, коли не хочуть купувати літаки відразу, а вважають за краще купувати їх поетапно під час користування або просто орендувати. Нерідко повітряне судно передається разом з екіпажем, центром технічного обслуговування, реєстрацією, страховкою, тобто цілком готове до експлуатації.

Використовувати лізинг авіаційної техніки мають право не тільки авіакомпанії, але великі корпорації, які набувають літаки і вертольоти для ведення або розширення бізнесу. Також оформити угоду можуть покупці приватних джетів - тільки від імені своєї фірми, так як на фізичних осіб лізинговий договір не укладається.

Оскільки в оренду здається обладнання, яке коштує десятки або сотні мільйонів доларів, то до лізинг одержувача пред'являються досить жорсткі вимоги, необхідно:

- володіти компанією упродовж, як мінімум, року;
- мати стабільний підтверджений дохід,
- кошти, достатні для ведення лізингових операцій,
- хорошу репутацію,
- наявність ліцензій і сертифікатів на здійснення діяльності.
- не можна, щоб у претендента на укладення лізингового договору були борги або судові зобов'язання.

В Україні фінансова оренда з'явилася на початку 1990-х. Однак досить багато інвесторів вже оцінили переваги лізингу. Адже держава отримує підвищення інвестиційної активності, мобілізацію фінансових коштів під інвестиційні проекти, гарантоване використання цільових фінансових коштів для переоснащення виробництва, а через механізми стимулювання лізингу суттєво зменшує бюджетні витрати на фінансові інвестиції, сприяє зростанню виробничого й експортного потенціалу країни, розвитку малого та середнього бізнесу.

Рівень розвитку ринку лізингових послуг в Україні визначають чинники:

- нормативно-правове регулювання;
- державна підтримка; макроекономічні умови;
- стан інвестиційного ринку;
- можливості бухгалтерського обліку;

- система оподаткування.

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 вирахуванням 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.

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 самостійної підтримки. 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 авіатехніки, так і через низьку (в порівнянні з сировинними галузями) рентабельність авіаперевезень (причому, не лише в Україні, але і у всьому світі).

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 предмет 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 авіатехніки 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 .

На жаль, по всіх цих чинниках ситуація останніми роками для вітчизняних повітряних суден не дуже сприятлива. Більшість з них – це літаки попередніх

покоління, 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 Boeing767 – за 200 тис. дол.США.

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).

Отже, підсумовуючи, ми бачимо , що розвиток лізингу розпочався давно але саме в Україні розвиток авіаційного лізингу розпочався на початку 90-х років . Відмінністю сучасного лізингу авіаційної галузі в Україні є обмеженість і нерозвиненість лізингових стосунків, переважання державного фінансування лізингових структур, повна залежність від позиції керівництва авіаційної промисловості. Обмеження, що діють на зовнішньому та внутрішньому ринках торгівлі авіаційною технікою, позбавляють авіаційну промисловість , цивільну авіацію України підвищення їх конкурентоспроможності, що в умовах світової глобалізації економіки може призвести до повного витіснення вітчизняних виробників авіатехніки та авіаперевізників з міжнародного авіаційного ринку.

Щоб уникнути втрати самостійності , власного технічного і наукового 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.

1.2. Теоретична основа побудови лізингових відносин на ринку міжнародних авіаперевезень

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

Лізинг являє собою організаційну форму підприємницької діяльності, яка відображає відносини власності, яка персоніфікує систему господарювання. Але, як і будь-яке самостійне явище, як економічна категорія, він має свій власний зміст та різноманітні форми прояву.

Незважаючи на те, що лізинг в багатьох країнах світу давно отримав широке розповсюдження та вважається найбільш доцільним способом організації підприємницької діяльності, в Україні все ще визначаються шляхи та форми його розвитку в багатоукладній економіці.

В умовах фінансової кризи, коли більшість підприємств не в змозі здійснювати крупні капіталовкладення фінансових засобів в технічне оновлення виробництва, стала очевидною необхідність значного зростання ролі лізингового бізнесу, який дозволяє залучати додаткові приватні інвестиції для розвитку виробничої сфери та

підтримки вітчизняного виробництва всіх форм власності, в першу чергу тих, що займаються малим та середнім підприємництвом. Успіх лізингового бізнесу в будь-якій галузі в більшості залежить від вірного розуміння його змісту та специфічних особливостей, їх адекватного відображення в методичних рекомендаціях та практичних рішеннях.

Тому, перш за все, потрібно вяснити, в чому сутність лізингу, які його природа та потенціал, принципи та організаційні форми. Лише всебічне пізнання економічного механізму та переваг, що закладені в системі лізингу, дозволить широко використовувати його в практичній підприємницькій діяльності.

Відносно економічної сутності лізингу досі ще не існує єдиної думки економістів. Його зміст та роль в теорії трактуються по різному. Одні розглядають лізинг як одну з форм кредитування підприємницької діяльності, другі цілком ототожнюють його з довгостроковою орендою або однією з її форм, яка в свою чергу зводиться до відносин найму або підяду, треті вважають лізинг завуальованим способом купівлі-продажу засобів виробництва або права користування чужим майном, а четверті інтерпретують лізинг як дії за чужий рахунок, тобто управління чужим майном за дорученням.

Сучасне розуміння лізингу сходить до класичних принципів римського права про розмежування понять власник та користувач майна. Виникнення та існування його в якості особливого виду бізнесу оснований саме на можливості розподілу компонентів власності на два найважливіших повноваження - користування річчю, тобто використання її згідно з призначенням з метою отримання доходу та інших вигод, та саме право власності як правове панування особи над об'єктом власності.

Багатовіковий досвід довів, що багатство в кінцевому рахунку закладається не просто у володінні власністю безпосередньо, а в ефективному її використанні.

Звідси перш за все впливає, що лізинг - це спосіб реалізації відносин власності, який відображає стан виробничих сил та виробничих відносин, з якими він знаходиться в тісному взаємозв'язку.

Лізинг в широкому значенні являє собою організаційну форму підприємницької діяльності, яка відображає відносини власності, як уособлену систему

господарювання. Проте, як і будь-яке самостійне явище, як економічна категорія, він має свій власний зміст та різноманітні форми прояву.

Дивлячись на те, що лізинг відображає визначену взаємодію елементів виробничих сил та виробничих відносин, то він має матеріально-речову основу та соціально-економічну форму.

Соціально-економічний зміст лізингу визначається відносинами власності та спільної економічної діяльності по вертикалі та горизонталі (з власником, суспільством і т. і.), а також умовами трансформації власності. Матеріально-речова сторона лізингу характеризується організаційно-правовими формами виробництва, наймом усіх або частини речових елементів підприємницької діяльності, купівлею-продажем майна та умовами кредитування.

Вважається загальновідомим, що лізинг тісно пов'язаний з орендним механізмом, але в діловому обороті він має більш широку, складну потрібну основу та містить в собі одночасно значні властивості кредитної угоди, інвестиційної та орендної діяльності, які тісно взаємодіють, створюючи нову організаційно-правову форму бізнесу.

Лізинг відноситься до підприємницької діяльності більш високого рівня в порівнянні з орендною, банківською чи комерційною, так як він вимагає та передбачає широку гаму знань фінансового бізнесу, та положення в виробництві, на ринках обладнання та нерухомості, а також варіаційних потреб клієнтів та особливостей оренди.

Авіаційний лізинг має особливості, що відрізняють його від інших видів цієї послуги. Вони пов'язані з реєстрацією, оформленням, а також регулярним обслуговуванням.

Виділяють два види лізингу:

1. «Сухий» лізинг - надання власником / орендодавцем тільки літака. Екіпаж, страхівка, реєстрація, технічне обслуговування не включені в оренду. Термін дії договору становить від двох років.

2. «Мокрий» лізинг в авіації має на увазі експлуатацію повітряного судна з додатковими опціями. Лізингодавець оплачує страхівку, реєстрацію, обслуговування

ремонт, паливо, запасні частини, навчання персоналу. Договір укладається на термін від одного місяця до двох років. Лізинг одержувач оплачує адміністрування по годинах. Дана схема авіаційного лізингу має на увазі, що оплата податків, зборів аеропортів і інших мит лягає на орендаря.

Перевагами «мокрого» лізингу для орендаря є:

1. Використання додаткових літаків в пік сезону або в разі відкриття нових рейсів.
2. Вибір моделі транспорту, що володіє необхідними технічними характеристиками.
3. Можливість здійснення перельотів в країни, в які орендар не може перевозити пасажирів з політичних причин. Наприклад, EgyptAir здійснює перельоти до Ізраїлю, тому користується послугами «мокрого» лізингу компанії Air Sinai.
4. Обов'язкове технічне обслуговування, ремонт, страхування літака лізингодавцем. Він також може займатися підготовкою персоналу, постачанням сировини і т.д.
5. Внесення платежів за договором лізингу дозволяє отримати пільги на прибуток.

Взяти літак в лізинг можуть молоді компанії, у яких не вистачає коштів на придбання авіаційної техніки. Для оформлення послуги не потрібна велика кількість документів. Завдяки їй недавно з'явилися авіаперевізники можуть посилити позиції на ринку і швидко адаптуватися до постійно мінливих умов.

Основні недоліки угод:

1. Знаходження у власності транспортного засобу протягом всього терміну дії договору. Якщо лізинг одержувач не внесе платіж, власник має право вилучити повітряне судно без рішення суду.
2. Виплати не можуть бути припинені, а договір розірвано, якщо транспортний засіб морально застаріло.
3. Вся відповідальність за збереження повітряного судна лежить на лізинг одержувача.

Дана послуга має переваги для власника повітряного судна:

1. Право власності на літак у лізингодавця зберігається, поки лізинг отримувач повністю не виплатить його вартість, включаючи процентну ставку, яку встановлює власник.

2. Можливість правильного розподілу власних коштів для отримання максимального прибутку, так як угода про лізингових платежах встановлюється перед передачею літака в користування.

3. Лізингодавець має право на отримання податкових пільг. Вони поширюються на податки на прибуток, майно. Крім того, передбачена можливість повернення ПДВ з платежів за договором лізингу.

Негативними сторонами «мокрого» лізингу літаків є:

1. Оплата страхування і обслуговування повітряного судна. Додаткові витрати роблять операцію менш вигідною, тому лізингодавці нерідко вдаються до збільшення розміру утримання.

2. Труднощі, пов'язані з веденням бухгалтерії через те, що учасниками угоди є кілька сторін.

3. Складнощі, які супроводжують ввезення в країну дорогого повітряного судна.

Згідно із Законом фінансовий лізинг - вид правових відносин, за якими лізингодавець зобов'язується відповідно до договору фінансового лізингу на строк та за плату, визначені таким договором, передати лізинг одержувачу у володіння та користування як об'єкт фінансового лізингу майно, що належить лізингодавцю на праві власності та набуто ним без попередньої домовленості із лізинг одержувачем, або майно, спеціально придбане лізингодавцем у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізинг одержувачем специфікацій та умов, та які передбачають наявність хоча б однієї з ознак фінансового лізингу, встановлених цим Законом.

Лізинг вважається фінансовим, якщо до лізинг одержувача переходять усі ризики та винагороди (вигоди) щодо користування та володіння об'єктом фінансового лізингу, за умови дотримання хоча б однієї з таких ознак (умов):

1) об'єкт фінансового лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менше 75 % його первісної вартості, а лізинг одержувач зобов'язаний на підставі договору фінансового лізингу або іншого договору, визначеного договором фінансового лізингу, протягом строку дії договору фінансового лізингу придбати об'єкт фінансового лізингу з подальшим переходом права власності від лізингодавця до лізинг одержувача за ціною та на умовах, передбачених таким договором фінансового лізингу або іншим договором, визначеним договором фінансового лізингу;

2) сума лізингових платежів на момент укладення договору фінансового лізингу дорівнює первісній вартості об'єкта фінансового лізингу або перевищує її;

3) балансова (залишкова) вартість об'єкта фінансового лізингу на момент закінчення строку дії договору фінансового лізингу, передбаченого таким договором, становить не більше 25 % первісної вартості (ціни) такого об'єкта фінансового лізингу станом на початок строку дії договору фінансового лізингу;

4) об'єкт фінансового лізингу, виготовлений на замовлення лізинг одержувача, після закінчення дії договору фінансового лізингу не може бути використаний іншими особами, крім лізинг одержувача, зважаючи на його технологічні та якісні характеристики.

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. 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.

Вітчизняна вартість лізингу залишається відносно високою для лізинг отримувача, 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 лізинг одержувача лізингових платежів, які вважаються їх прибутком, а несвоєчасне надходження коштів від авіакомпаній може трактуватися як ухиляння від сплати податків.

Тривалий період зростання авіаційної галузі, який триває зараз називають «супер циклом», поволі закінчується. За винятком будь-яких екзогенних потрясінь на ринку, галузь очікує більш м'якого, а не жорсткого приземлення, принаймні зараз. Авіаційна галузь залишається наповненою ліквідністю, оскільки інвестори продовжують шукати прибутковість, оскільки процентні ставки залишаються на наднизькому рівні. Однак нервозність залишається. Банкрутство авіакомпаній піднялося в 2019 році, демонструючи, що кредитний ризик авіакомпанії явно зростає, при цьому деякі авіакомпанії вирішують питання пропускнуої спроможності і скорочують плани зростання до 2020 року. Сьогодні ринкова картина набагато складніша, ніж у попередні роки, головним чином через спотворення спричинене заземленням Boeing 737MAX у березні 2019 року, досі не визначившись із датою повернення його в експлуатацію. Орендодавці літаків насолоджуються короточасним відскоком попиту через відсутність очікуваної потужності MAX, а авіакомпанії прагнуть продовжити оренду та забезпечити короткостроковий підйом. Досвідчені орендодавці уважно стежать за тими, хто буде зустрічний вітер, щоб

переконатися, що вони отримують вигоди від можливостей як зараз, так і після того, як ринок серйозно перетвориться.

На макроекономічному рівні глобальне економічне зростання в 2019 році було найслабшим з часів світової фінансової кризи десятиліття тому. Зростання світового ВВП коливалося приблизно на 2,9% у четвертому кварталі 2019 року. Підвищення торгових бар'єрів - торгові війни між США та Китаєм, а також триваючі наслідки Brexit у Великобританії - і пов'язана з цим невизначеність вплинули на зростання бізнесу у всьому світі. Це було поєднано зі слабкими країнами у таких великих ринкових економіках, як Бразилія, Індія та Росія, а також напруженим фінансовим середовищем в Аргентині, соціальними заворушеннями у Венесуелі та збереженням геополітичної напруженості на Близькому Сході.

Низькі процентні ставки допомогли пом'якшити загальний спад у світовій економіці. Незважаючи на сподівання на початку 2019 року, що ставки, ймовірно, продовжуватимуть зростати, вони фактично зросли донизу. Процентна ставка Федерального резерву США впала з 2,50% у січні до 1,75% у грудні. Ставка Європейського центрального банку залишається рівною нулю, тоді як Банк Англії зберігає свою ставку 0,75% з часу підвищення з 0,5% у липні 2018 року. Процентні ставки в Японії також залишаються на нулі. Економісти не очікують значного зростання або зміни в цьому середовищі з низькою процентною ставкою, за винятком будь-якої події чорного лебедя. Це середовище з наднизькою процентною ставкою означає, що інвестори повинні продовжувати шукати в інших місцях прибутковість. Авіація, безумовно, виграла в цьому відношенні за останнє десятиліття, і немає жодних ознак того, що ця стіна ліквідності послаблюється. Це спотворює макрокоманду для авіаційної галузі та, можливо, захищає деякі слабкі компанії.

Авіакомпанії виграли від стабільних цін на нафту протягом 2019 року. Незважаючи на напади на лінії постачання нафти в Саудівській Аравії, стрибки скоротилися. Незважаючи на те, що ціни на нафту зросли до 71 долара за барель відразу після нападу, вони знову знову опустилися швидше, ніж хтось передбачав. Ціни на нафту знизились до рівня 60-65 млрд. доларів - хоча на початку січня 2020 року.

Після ескалації напруженості між США та Іраном вони знову перевищили 70 млрд. Доларів. IATA повідомляє, що річні глобальні витрати на пальне в авіакомпанії становили 188 млрд доларів у 2019 році, що становить 23,7% від загальних операційних витрат авіакомпанії. IATA очікує, що в 2020 році це скоротиться до 22,1% витрат із загальними витратами в 182 млрд доларів. Зниження, зазначає IATA, пов'язане із затримуючим ефектом хеджування та очікуваним продовженням низьких цін на нафту. Більше того, занепокоєння щодо збільшення поширення між цінами на нафту та реактивне паливо через вплив екологічних норм ІМО 2020 «зменшились», каже IATA.

Незважаючи на ризики, низька ціна на нафту має більш розсудливі авіакомпанії, які прагнуть захистити свої потреби у паливі. «Ми намагаємось управляти нестабільністю цін на нафту, захищаючи своє майбутнє споживання протягом 12 місяців», - говорить Яссін Бєррада, фінансовий директор Royal Air Maroc.

Таким чином, лізинг - це особливий вид підприємницької діяльності, який включає в себе три форми організаційно-економічних відносин: орендні, кредитні та торговельні, зміст кожної з яких окремо повністю не вичерпує сутності таких специфічних фінансово-майнових операцій. Деякі спостерігачі за ринком вважають, що авіація може стати предметом системи, подібної Принципам Посейдона, які оцінюють та розкривають відповідність клімату суднових фінансових портфелів, що відповідає амбіціям Міжнародної морської організації зменшити загальні річні викиди судноплавства щонайменше на 50% до 2050 року.

Однак це занепокоєння може стати фактором, який зменшує інвестиції в авіацію в майбутньому. Суворий меседж для авіаційної галузі полягає в тому, що потрібно співпрацювати як галузь, щоб представити кращу та більш єдину картину того, як ця галузь стала набагато ефективнішою за останні три десятиліття, а також визначити, як галузь планує покращити викиди в майбутньому.

1.3. Світові тенденції розвитку лізингу у сфері міжнародних авіаперевезень

1960-ті роки перетворились на комерційний бізнес авіакомпаній. Протягом більшої частини десятиліття США постійно виробляли ріст ВВП від 5% до 10% щорічно, і з цим почалися більші подорожі як для бізнесу, так і для відпочинку. Вік реактивних літаків тільки розпочався наприкінці 1950-х років із введенням перших двох широко прийнятих реактивних літаків - Boeing B707 та DC-8. Пасажиропотік продовжував зростати, і до середини 1960-х авіакомпанії шукали більші літаки з більшою дальністю.

Одна з головних подій сучасної реактивної ери відбулася тоді, коли Хуан Тріппе, на той час генеральний директор Pan Am, переконав Білла Аллена з Boeing спроектувати та побудувати набагато більший літак. Цей літак став B747 і мав надзвичайну кількість пасажирів у два з половиною рази, ніж B707.

Lockheed Martin вийшов на перегони з L-1011 Tri-Star. Введіть вік широко фюзеляжних літаків, які були масивними машинами порівняно з тим, що громадськість звикла літати, і набагато дорожчим для авіакомпанії. І тут, як сказав Бард, «це тертя».

Зі зростанням вартості літаків через складність та розміри авіакомпанії почали шукати альтернативні джерела виробництва та фінансування літаків. Деякі вирішили взяти в оренду літаки, але більшість авіакомпаній все ще вірили у придбання та володіння, оскільки багато хто міг би зберегти літак протягом більшості, якщо не всього, економічного життя літака. У ті перші роки лізингових компаній було небагато, подібні до Міжнародної корпорації з оренди фінансів (ILFC), GATX та Гіннеса Піфа все почалося на початку 1970-х. Це були батьки лізингу, і з них почали свою кар'єру багато сучасних керівників у світі лізингу літаків.

Перешкоди для зростання лізингової галузі полягали в декількох сферах. По-перше, зростання світового флоту в 1970-х рр. Сповільнилося, що призвело до щорічних чистих надбавок в діапазоні від 100 до 250 одиниць. Це було у порівнянні з набагато більш бурхливими 1960-ми роками, в яких до кінця десятиліття річний ріст парку літаків зростав від 500 до 700 на рік. Це призвело до набагато меншої потреби в новому варіанті лізингу.

Іншим питанням того часу була неоднакова природа виробників оригінального обладнання літальних апаратів («ОЕМ-виробники»), які конкурували за досить невеликі глобальні вимоги до літаків. Ці ОЕМ-виробники - Airbus, Boeing, Fokker, Dassault, McDonnell Douglas, Aerospatiale та Lockheed Martin - випускали конкуруючі товари в кількості, що ускладнило подальший лізинг через розірваний характер авіакомпанії з точки зору бажаного флоту.

Частково завдяки цим факторам 1980-ті роки розпочались лише з близько 2% комерційного флоту, який орендував, але це мало змінитися.

Наступна велика галузева зміна, яка відбулася, матиме великий вплив на попит на літаки. Небо, як внутрішнє, так і міжнародне, історично контролювалося урядами світу за допомогою «Двосторонніх угод про повітряне сполучення» (BASA). Ця система була суворо регламентована і обмежувала кількість частот і тарифів, які можна було змінити лише за згодою уряду. Ці правила перешкоджали зростанню авіакомпаній, які вважали громіздким і дорогим внесення змін до існуючих тарифів на своїх маршрутах та отримання нових маршрутів.

Підготовка лише одного нового маршруту тривала понад півроку. Ця ситуація продовжувала бути ще більш громіздкою, оскільки транспорт продовжував зростати, а уряд США уповільнював реакцію авіакомпаній. Процес був явно протилежним відношенню до справедливості, висловленому в більшості галузей промисловості США.

Однак у 1979 році Альфред Кан під керівництвом адміністрації Картера здійснив перші сміливі зміни в авіації, лібералізувавши внутрішні подорожі. Хоча повна реалізація лібералізації відбулася лише в 1985 році, насіння було посіяно. Як і будь-яка сейсмічна зміна, ефекти були зрозумілі повільно. На початку 1980-х орендовані літаки все ще складали лише 2% від загального парку 6000 комерційних літаків.

Тепер, вільні від регулювання, авіакомпанії почали масове захоплення частки ринку. Для цього потрібно було набагато більше літаків. Авіакомпанії по всьому світу додали літаки до світового флоту за 10 років після дерегуляції США на 25% вище, ніж за 10 років до дерегуляції, збільшивши виробництво із середнього рівня 315

літаків на рік до 392 на рік. Крім того, вихід на пенсію комерційних літаків залишився незмінним - приблизно 285 літаків на рік.

Все це було добрим для лізингових компаній. Виробники не могли відповісти негайно, необхідною для задоволення попиту авіакомпаній. Це збільшило попит і забезпечило необхідну "ногу у двері" для лізингових компаній для доставки літаків раніше авіакомпанії, ніж нещодавно замовлені літаки. Лізингові компанії також надали додаткові засоби для фінансування зростання, не обтяжуючи авіакомпанії.

Про це свідчать лізингові компанії, такі як ILFC, які розпочали дерегуляцію в 1979 році з 13 літаків і збільшили свій орендований парк до 79 літаків до 1989 року, лише через 10 років. GPA був щасливим одержувачем цього нового зростання, перейшовши з шести літаків у 1979 році до дивовижних 152 літаків через 10 років.

До другої половини 1980-х авіакомпанії знову заробляли гроші, щойно вийшовши з чотирьох років втрат, і лізинг став останньою інновацією в галузі.

Саме в 1990 році лізинг вперше почав поширюватися за межі великих компаній, і деякі імена, з якими ми досі ідентифікуємо лізинг, щойно порізали зуби. Незважаючи на те, що я ризикую залишити деякі відомі імена, я б зазначив, що Майкл Голдберг очолював Aerolease International із шістьма літаками DC-8F з комплектом Nush, а Майкл Чаудрі починав свою популярність з 12 літаків, починаючи від DC-9-30 і закінчуючи 747-200-ті. Геній Чаудрі був обірваний внаслідок його ранньої смерті під час польоту на власному літаку додому в Колорадо.

Ще одним раннім діячем авіації був Джордж Батчелор. Джордж був персонажем з багатьма барвистими історіями, яких я все ще пам'ятаю, коли він проводив суд на конференціях Міжнародного товариства торговців авіаційними авіаторами (ISTAT). За його словами, однією з найрозумніших угод була купівля-продаж ряду DC-10 на початку 1980-х. Він придбав ці літаки приблизно за 19 мільйонів доларів кожен і продав їх у 1985 році приблизно за 28 мільйонів доларів кожен. До 1990 року він заснував Міжнародну аренду повітряних суден ("IAL"), яка нараховувала 33 літаки, які в даний час експлуатували замовлення на 10 літаків Boeing.

Polaris Aircraft Leasing був першим учасником лізингової сцени, коли його заснував Пітер Пфендлер у 1974 році. Пітер, підготовлений в Гарварді юрист і ветеран американських пілотів-випробувачів, зробив Polaris найбільшою лізинговою фірмою на той час. Пітер продав фірму в 1989 році, коли у неї було 217 літаків General Electric Capital Corp (GECC), яка в підсумку стала GECAS.

Два інших основних учасника у 1980-х, мабуть, найбільш відомі як у галузі, так і за її межами. Один був відомий своїм далекоглядним лідером, а інший - участю в інкубації деяких лідерів наступного покоління лізингу літаків.

ILFC та один із її засновників, Стівен Удвар-Хейзі, стали синонімом лізингу літаків, а Хейзі - здатним речником галузі. Фірма була заснована в 1973 році, а до 1980 року вона контролювала 17 літаків. Її ріст був надзвичайним, і до 1990 року він мав 79 літаків із твердою книжкою замовлення на 260 літаків.

Один із найпереконливіших прикладів впливу Стіва в галузі відбувся у 2006 році на щорічній конференції ISTAT у США. Стіва запитали про новий широко фюзеляжний дизайн Airbus для A350, який на той час найкраще описували як похідний A330. Стів, дуже тихо кажучи, попросив Airbus зробити крок вперед і заявив, що нинішній A350 не змінить ситуацію, коли Boeing робить великі успіхи на своєму новому B787. Airbus сприйняв пораду пана Хазі близько до серця і повернувся до дизайнерських столів, після чого A350 у теперішньому вигляді втілюється в життя.

Інша велика лізингова компанія, "Guinness Peat Aviation" (GPA), виникла з потреби, і її керував Aer Lingus, маючи два B747, які вона не могла собі дозволити експлуатувати. Тож Тоні Райан вступив разом з іншими, щоб виправити проблему, і, тим самим, розпочав GPA у 1975 році. Під керівництвом Тоні лізингова компанія розпочала своє вражаюче зростання протягом 1980-х. У 1979 році GPA мав загалом шість літаків, але до 1989 року це був постачальник 152 літаків із 230 літаками на замовлення. На початку 1990-х GPA пробивав усі бар'єри та поповнював свою книгу замовлень. Він готувався до IPO, але все пішло не так, як планувалося.

Відбулася війна в Перській затоці, сплеск нафти, подорожі припинилися, і авіакомпанії не хотіли додавати більше літаків до своїх флотів. Це призвело до загибелі ГПД таким, яким він був. Хоча банкрутства вдалося уникнути, частина GPA

була продана GECAS, а інша частина врешті стала Debis AirFinance, підрозділом Daimler Chrysler. Це було сумним кінцем для багатьох причетних та для Ірландії.

Однак із попелу ГПД вийшло безліч освічених і талановитих підприємців та керівників. Багато найуспішніших лізингових фірм на сьогоднішній день можуть простежити свої лінії управління ще до GРА. Одними з найбільш вартих уваги є:

- Аенгус Келлі, генеральний директор AerCap;
- Пітер Барретт, генеральний директор SMBC Aviation Capital;
- Домнал Слаттері, генеральний директор Avolon і колишній генеральний директор RBS Aviation;
- Колм Баррінгтон, генеральний директор Fly Leasing.

З цієї та інших причин Ірландія, а особливо Дублін, стали меккою для лізингових компаній по всьому світу.

Кількість людей, які подорожують повітряним транспортом, продовжує зростати, незважаючи на нещодавнє уповільнення світової економіки та інші зовнішні негативні впливи. За даними Міжнародної асоціації повітряного транспорту, індустрія авіаперевезень має довгостроковий річний темп зростання 5,5%. Boeing, виробник літаків, очікує зростання повітряного руху більше ніж на 4,5% на рік протягом наступних 20 років. Також передбачається, що глобальний флот збільшиться вдвічі. Зростання доходів та зростання середнього класу на ринках, що розвиваються, ймовірно, і надалі будуть найбільшими рушіями зростання.

Хоча ці цифри віщують для авіакомпаній, покупка літаків - дорогий бізнес. Одним із найбільших джерел фінансування авіакомпаній раніше був борг банків, часто від європейських комерційних банків. Але фінансування з цього джерела почало висихати після фінансової кризи. Світова економічна невизначеність та європейська суверенна боргова криза призвели до того, що деякі банки повністю покинули ринок. Цей тип фінансування став ще менш поширеним після того, як банки почали зменшувати суму боргу на своїх балансах, частково в результаті нових норм.

Таким чином, інші види фінансування літаків, такі як структура оперативної оренди, стали більш популярними. За цією угодою авіакомпанія орендує літак на узгоджений термін у лізингової компанії. Лізингова компанія, яка володіє повітряним

судном (орендодавець), має єдину вимогу до нього. Тим часом авіакомпанія (орендар) платить за право користування ним. Якщо ринкові умови сприятливі після закінчення терміну оренди, авіакомпанія може спробувати домовитись про нову оренду. Якщо їх немає, він може повернути літак. Лізингові компанії йдуть на два ризики. Перший - це те, що авіакомпанія залишатиметься кредитоспроможною. По-друге, вартість секунд-хенду літака буде відповідати очікуванням.

Нагорода за прийняття цього ризику полягає в тому, що загальна сума, сплачена за позику літака, перевищує вартість його прямої купівлі. Популярність практики зростає - за даними Центру баз даних авіаційного флоту CAPA, лізинг наразі становить половину світового парку комерційних літаків.

Лізингові компанії, як правило, купують літаки безпосередньо у таких виробників, як Boeing та Airbus. Будучи важливими клієнтами цих компаній, деякі великі лізингодавці можуть домовитись про привабливі знижки. Вони використовують як власний капітал, так і борг (загальне співвідношення позики та вартості від 60% до 75%) для фінансування своїх покупок.

Часто орендодавці залучають власний капітал, створюючи фонди для залучення зовнішніх інвесторів. У Великобританії перший лізинговий фонд, заснований у 2010 р. В даний час на Лондонській фондовій біржі (LSE) перелічено п'ять фондів із загальною ринковою капіталізацією 1,5 млрд. Фунтів¹. Ці кошти інвестують у двопрохідні літаки та здають їх в оренду різним авіакомпаніям, включаючи Emirates, Etihad, Norwegian Air та Thai Airways.

Орендодавці використовують платежі від авіакомпанії для погашення боргу, оплати витрат фонду та виплати доходу постачальнику акцій. Фонди, що котируються на LSE, мають на меті виплачувати дивіденди щорічно приблизно від 8% до 9%. Крім того, існує можливість додаткової віддачі капіталу, коли вони продають літаки в кінці своєї оренди.

Фактично, інвестиційний випадок залежить від двох речей: постійної кредитоспроможності орендаря та вартості літака, що вживається вживаними. Більшість фондів, котируваних на LSE, вкладають гроші в A380 – дво-прохідний літак, який не є широко доступним і лише нещодавно вийшов на вторинний ринок.

Нижча прибутковість, як правило, доступна (або для досягнення тієї ж прибутковості потрібна більша заборгованість) на більш звичних площинах, враховуючи, що існує більша впевненість у їхніх цінностях, що були у використанні.

До кінця 2017 року А380 ніколи не виходив з лізингу, і доля літака на вторинному ринку була приводом для багатьох спекуляцій. Зараз закінчилося п'ять договорів оренди, а літак повернуто власникам. Деякі з них були позбавлені деталей і здавали в оренду двигуни. Португальська лізингова компанія Hi-Fly найняла іншу. У свою чергу, Hi-Fly здала його в оренду авіакомпаніям Thomas Cook Airlines та Norwegian Air на короткі періоди. Це широко розглядалося як позитивний крок на шляху створення надійного вторинного ринку для А380 у майбутньому.

Нещодавно Airbus оголосив, що має намір зупинити виробництво А380 у 2021 році. Емірейтс, головний замовник, скасував ряд замовлень, намагаючись заповнити літак на деяких маршрутах. Коментатори припускають, який вплив це матиме на фонди, котирувані на LSE. Деякі вважають, що це може знизити залишкову вартість, а інші стверджують, що є більше шансів, що Emirates здасть в оренду свої А380, щоб зберегти потужність флоту.

За останні 10 років ринок лізингу США досягнув стадії зрілості, яка характеризується нижчими нормами прибутку, що спонукає лізингові організації до збільшення власної операційної ефективності, замість збільшення обсягів продажу. Лізингові компанії почали приділяти більше уваги оцінці ризиків активів, знижуючи активність у запровадженні інноваційних продуктів, концентруючись на конкретних видах обладнання. На основі вищевикладеного можемо констатувати, що на рівень розвитку лізингових відносин в країні прямий вплив мають такі фактори, як: нормативно-правове регулювання лізингових відносин; державна підтримка; інвестиційний клімат; можливості обліку.

Найбільш поширеними є посередницький фінансовий лізинг та нормативний. Зазвичай лізингові компанії – це збутові служби виробників дорогої техніки. При цьому лізингодавці зберігають за собою права власності на об'єкт лізингу до його купівлі. Крім того, вони зобов'язані надавати орендарю додаткові послуги зі страхування, ремонту обладнання тощо.

На сьогодні лізинг у США є основним механізмом, через який реалізують інвестиції. За наявності випадків, в яких важко визначити власника обладнання серед учасників лізингової угоди, більшості країн світу використовують стандарти системи США. Частка лізингу в цій державі впродовж багатьох років становить понад 30% інвестицій в обладнання. У свою чергу, банківські холдингові компанії мають право здійснювати лізинг рухомого і нерухомого майна, в той час як національні банки – лише рухомого майна.

Німецький лізинговий ринок представлений Федеральною асоціацією німецьких лізингових компаній BDL (Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen), до якої належать близько 180 членських компаній, що становлять більше ніж 90% ринку.

Розвиток лізингу в Німеччині нині перебуває на етапі операційного лізингу, а саме пакетування послуг. Переходу до цієї стадії розвитку сприяли зростання конкуренції між лізинговими компаніями, обмін технологій з іншими країнами, що стимулювало попит мультинаціональних лізинг одержувачів, а також стрімкий розвиток ринку основних фондів. Ключовою ознакою продукту є спроможність лізинг одержувача повернути об'єкт лізингу після закінчення терміну, вказаного у договорі, та повного спектра послуг, що притаманні для багатьох угод операційного лізингу. Лізингові компанії пропонують для лізинг одержувача зручний набір послуг, який враховує індивідуальні потреби кожного і передбачає не лише надання обладнання, а й забезпечення його транспортування, монтаж, технічне обслуговування у випадку погіршення його стану або функціонування, навчання персоналу з експлуатації та інше. Розробкою лізингових договорів часто займаються не лише лізингові організації, а й підприємства-лізинг одержувачі, які часто пропонують договори, в котрих відображено їхні інтереси, потреби, вподобання.

Розвиток лізингу в Японії розпочався набагато пізніше, ніж в інших країнах. Регулярні та постійні інвестиції в галузі науки, техніки здійснили вирішальний вплив на прогрес у сфері технологій, вплинули на темпи розвитку лізингового ринку та сприяли його виходу на п'ятий етап еволюції світового ринку лізингу – стадію нових лізингових продуктів. Чинниками, які посприяли цьому, були: постійна розробка

нових високовартісних технологій та техніки, сильна конкуренція, творчість лізингових компаній, яка виявляється в наданні різноманітних бонусів сторонам лізингового договору, у винахідливості менеджменту компаній тощо. Операційний лізинг став дуже розвиненим, супроводжується складними опціонами завершення терміну лізингу, опціонами раннього завершення, оновлення та подовження кредитів, оновлення технологій та іншими інноваціями. Це все створило нові можливості для зручності, гнучкості, адаптації терміну лізингу до економічних, фінансових і технологічних змін у лізингоотримувача. Поширеними послугами серед японських лізингових компаній є такі, як: венчурний лізинг, комплексний лізинг та сек'юритизація.

У Японії немає закону, що конкретно регулює діяльність лізингових компаній. Цей бізнес здійснюють філії фінансових установ (банків, страхових компаній тощо), регулюється він законами та нормативними актами тієї організації чи установи, діяльність якої представляє. Так, якщо обладнання є предметом лізингових операцій і умови договорів різноманітні, то лізингові компанії мають дотримуватися різних законів та положень, які застосовуються до них. З іншого боку, договори лізингу регулюються зі сторони користувачів цих послуг, насамперед:

- «Законом про споживчі контракти»;
- «Законом про комерційні операції»;
- «Законом про запобігання розвитку злочинних доходів»

На основі цього лізингові компанії ретельно проводять регулярні ідентифікації та перевірки своїх клієнтів. У разі виявлення правопорушень, припиняють дію договору та повідомляють компетентний орган про підозрілі трансакції своїх клієнтів.

Отже, лізинг літаків стає все більш конкурентоспроможним. Лізингові компанії платять вищі ціни на літаки, а авіакомпанії домовляються про кращі умови оренди. Як результат, стає все важче підтримувати прибутковість на тому ж рівні. Щоб протидіяти цьому, деякі лізингові компанії прагнуть придбати старі літаки, щоб орендувати контрагенти з нижчою кредитною якістю. Інвестування в лізинг літаків у правильний час циклу може поліпшити дохід диверсифікованого портфеля з

урахуванням ризику. Тим не менш, важливо продовжувати відстежувати угоди, що укладаються лізинговими компаніями, стан вторинного ринку двопрохідних літаків та збереження кредитоспроможності авіакомпаній. Сучасний ринок лізингу зосереджений у світових економічних центрах: США, Західна Європа, Японія. Стрімкому розвитку лізингу в цих країнах сприяла обґрунтована державна політика, державне регулювання, контроль за здійсненням лізингової діяльності, а також багаторічний досвід налагодження системи успішного і прибуткового надання лізингових послуг.

Висновки до розділу 1

Таким чином, у світовій економіці лізинг займає друге місце за обсягами інвестицій після банківського кредитування. Це один із прогресивних методів матеріально-технічного забезпечення виробництва. Лізинг уможливорює використання новітньої техніки й передових технологій, оновлення, модернізацію обладнання для підвищення власної ефективності та конкурентоспроможності.

В Україні фінансова оренда з'явилася на початку 1990-х. Однак досить багато інвесторів вже оцінили переваги лізингу. Адже держава отримує підвищення інвестиційної активності, мобілізацію фінансових коштів під інвестиційні проекти, гарантоване використання цільових фінансових коштів для переоснащення виробництва, а через механізми стимулювання лізингу суттєво зменшує бюджетні витрати на фінансові інвестиції, сприяє зростанню виробничого й експортного потенціалу країни, розвитку малого та середнього бізнесу. 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.

Таким чином, лізинг – це особливий вид підприємницької діяльності, який включає в себе три форми організаційно-економічних відносин: орендні, кредитні та торгівельні, зміст кожної з яких окремо повністю не вичерпує сутності таких специфічних фінансово-майнових операцій.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЛІЗИНГОВОГО РИНКУ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ ТА НА МІЖНАРОДНОМУ РІВНІ

2.1. Аналіз лізингового ринку авіаперевезень в Україні

Державне регулювання діяльності в галузі авіації та використання повітряного простору України полягає у формуванні державної політики та стратегії розвитку, визначенні завдань, функцій, умов діяльності в галузі авіації, застосуванні заходів безпеки авіації, прийнятті загальнообов'язкових авіаційних правил України, у здійсненні державного контролю за їх виконанням та встановленні відповідальності за їх порушення.

Відповідно до підпункту 5 статті 4 Повітряного кодексу України Державне регулювання у сфері цивільної авіації та використання повітряного простору України здійснюють у межах повноважень:

- центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері транспорту – Міністерство інфраструктури України;
- центральний орган виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики в галузі цивільної авіації (уповноважений орган з питань цивільної авіації) – Державна авіаційна служба України.

Розслідування авіаційних подій та інцидентів з цивільними повітряними суднами України та іноземними цивільними повітряними суднами, фактів порушення порядку використання повітряного простору України покладається на спеціалізовану експертну установу з розслідування авіаційних подій – Національне бюро з розслідування авіаційних подій та інцидентів з цивільними повітряними суднами.

Оренда повітряного судна українському оператору безпечна для іноземного власника, оскільки Реєстр цивільних повітряних суден України («Реєстр повітряних

суден») ведеться від імені власника, який може самостійно зняти з реєстрації повітряне судно у разі невиконання зобов'язань орендаря.

Інтереси власника та орендодавця реєструються в Реєстрі повітряних суден, що є комп'ютеризованою базою даних, що зберігається Державною авіаційною службою України (САС). Реєстр повітряних суден містить дані про модель літака, його номер та стан та реєстрацію марка, дата виготовлення, максимальний зліт, номер та дата видачі свідоцтва про реєстрацію повітряного судна, імена власників та орендаря. Реєстр повітряних суден не має даних про авіаційні двигуни та іпотечні кредити. Реєстр повітряних суден - це реєстр громадянства, але не власності. Тобто чому сертифікат повітряного судна, який посилається на найменування та адресу повітряного судна, прямо вказує, що він не посвідчує право власності на повітряне судно. Відповідно, треті сторони не можуть покладатися на точність публічної реєстрації права власності, а інтерес власності є не діє проти третіх осіб. Не потрібно згоди будь-якого державного органу реєструвати повітряне судно. Максимальна плата за реєстрацію повітряного судна – 4 тис.дол США.

Найпоширеніші типи фінансування літаків в Україні - це застава або забезпечення під заставу, фінансова та операційна оренда, які часто змішуються, щоб надати фінансисту ефективний захист. Всі ці типи використовуються в Україні, хоча операційна оренда є найбільш привабливою.

Позики, забезпечені літаками, що використовуються в Україні для придбання бізнес-літаків та вертольотів, зазвичай структуруються як проста іпотека (на основі активів) або фінансова оренда. Приватні інвестори або авіакомпанії зазвичай вкладають близько 15% вартості літака, причому 85% надходить у формі банківського фінансування, включаючи підтримку відповідної ЕКА, якщо така є. У разі придбання літака іноземною лізинговою компанією з подальшим орендою повітряних суден українським авіакомпаніям, лізингові компанії зазвичай співпрацюють з провідними банками (UMB Bank, DVD Bank тощо), які можуть укладати клубні або синдикатні угоди.

Літак – цінний актив і його можна час від часу продавати. Якщо він здається в оренду, оператор просто повідомляється (або підтверджується) про те, що продаж був

здійснений. Зміна власника не впливає на договір оренди, оскільки оператор захищений правом тихого доручення, яке передбачає, що ні орендодавець, ні будь-яка особа, яка вимагає, через або під ним, не буде (за умови, що не відбулася подія дефолту і триває) заважати тихому володінню, користуванню та користуванню літаком орендарем протягом строку оренди.

Видача підтвердження призводить до угоди про новацію та перереєстрації літака на ім'я нового власника. До 2019 року укладення будь-якої угоди про новацію не порушувало жодної проблеми в Україні, оскільки Цивільний кодекс України надає кредиторю право продати актив, яким він володіє, або передати свої права за угодою, пов'язаною з ним, на користь будь-якої третьої сторони. Місцева авіакомпанія, як боржник за договором оренди, щойно отримала повідомлення про виконання переуступки через продаж та сплату літака новому орендодавцю.

Ситуація кардинально змінилася завдяки затвердженню Національним банком України Положення про порядок аналізу та перевірки документів (інформації) про валютні операції уповноваженими установами, №8 від 2 січня 2019 року із змінами та доповненнями. Як зазначено в преамбулі, він розроблений відповідно до Законів України:

- «Про Національний банк України»;
- «Про банки та банківську діяльність»;
- «Про валюту та валютні операції».

З метою запобігання місцевим банкам здійснювати валютні операції своїх клієнтів, які не відповідають вимог українського законодавства. Місцевий банк повинен забезпечити всебічний аналіз та перевірку валютних операцій, щоб виявити сумнівну валютну операцію (DCT). Такий DCT може бути визначений завдяки застосуванню певних показників, перелічених Національним банком України у Положенні. При встановленні показника, зазначеного в Регламенті, місцевий банк повинен провести додатковий аналіз документів до валютної операції, щоб підтвердити або спростувати свою належність до DCT. Якщо будь-яка сторона валютної операції знаходиться в офшорній юрисдикції, операція розглядається як DCT і спеціально перевіряється банком. Місцевий банк має право використовувати

відкриті джерела в Інтернеті для перевірки інформації, наданої його клієнтом. Українські банки зазвичай трактують це право як зобов'язання. Для перевірки клієнт повинен подати документи, що дозволяють банку встановити характер і мету валютної операції; відповідність або невідповідність її сутності змісту діяльності всіх її учасників, у тому числі іноземним; наявність або відсутність економічної доцільності валютної операції; вивчення інформації про учасників, їх діяльність та ділову репутацію; та з'ясувати кінцевих бенефіціарних власників (контролерів) учасників.

Минулий 2020 рік довів, що в основному лізингові та інвестиційні компанії залучили фінансування літаків шляхом продажу на біржі нот E та сертифікатів E. Переваги цієї техніки включають, серед іншого, оптимізацію структури активів для задоволення регуляторних вимог та залучення нових інвестицій та капіталу.

Йдеться про так звані транзакції ABS, які передбачають використання надходжень від купюр для придбання пулу літальних апаратів, які використовуються як забезпечення виданих купюр та сертифікатів. Видані примітки та сертифікати забезпечуються майбутніми орендними платежами кожного літака та залишковими грошовими потоками. Ця інноваційна методика залучення коштів називається операціями на основі активів (або сек'юритизацією), яка передбачає певне структурування та рейтинги рейтингових агентств.

Для завершення сек'юритизації певний пул літальних апаратів (активів) продається їх власником, ініціатором, спеціальному транспортному засобу (SPV). В результаті такого продажу активи повністю відокремлюються від активів ініціатора та його групи компаній. SPV не є дочірньою або пов'язаною особою ініціатора. Організатор не повинен брати участі в капіталі SPV або його прямих учасників (отже, не повинно бути "повернення" прибутку від активів у формі дивідендів), не мати представників у виконавчих органах SPV, не надавати будь-які додаткові гарантії (крім звичайних гарантій якості активів, передбачених договором купівлі-продажу) або позики, жодним чином не пов'язані з SPV (навіть з подібною назвою). SPV має окремі фінансові звіти, бюджет та робочий процес, управління тощо. Продаж активів повинен бути «справжнім продажем», що відповідає розділенню та іншим вимогам,

щоб операція могла оцінюватися та дозволяти випуск цінних паперів. Крім того, автор ініціативи не повинен виступати в ролі андерайтера або власника нот.

Сек'юритизація характеризується передачею ризику, головна ідея якої полягає в тому, що при сек'юритизації та продажу активів ініціатор не несе ризиків порушення платежу чи інших не платежів орендаря за використання активів, реалізованих у процесі сек'юритизації. Цей ризик переходить до нового власника активів, а саме до SPV.

SPV створюється консультантом, що надає послуги довіреній особі, який тримає свої частки в трасті. Це можуть бути A&L Goodbody, Walkers, Maples Group, Masson Hayes & Curran, Matheson та ін. SPV створюється або в офшорній юрисдикції, або в Ірландії, яка є центром всього, що пов'язано з фінансуванням літаків.

Створена в Ірландії, вона позначається діяльністю компанії, конституція якої окреслює операцію сек'юритизації та вимагає, щоб усі директори були резидентами Ірландії, що передбачає, що всі податки сплачуються СПВ виключно в Ірландії. Відповідно, SPV є податковим резидентом Ірландії, що підтверджується посвідченням місця проживання, виданою відповідно до двостороннього договору про уникнення подвійного оподаткування, укладеного урядами України та Ірландії.

Рівень розвитку лізингових послуг в країні визначають:

- нормативно-правове регулювання ринку лізингу;
- державна підтримка;
- макроекономічні умови;
- стан інвестиційного ринку; можливості бухгалтерського й податкового обліку.

Проблеми, що гальмують розвиток лізингу в Україні:

- брак стартового капіталу у лізингових компаній;
- відсутність податкових пільг;
- невідповідність вітчизняного законодавства нормам міжнародного лізингового права;
- виражена тенденція вітчизняного лізингового ринку до залежності від імпорту;

- нестабільна економічна ситуація в країні; відсутність саморегулювання на ринку лізингових послуг;
- незацікавленість банків у довгостроковому кредитуванні лізингових угод; недостатня фінансова стійкість лізингодавців.

Основні напрямки розвитку лізингу на ринку України:

- удосконалення законодавчої бази;
- сприяння розвитку інфраструктури ринку лізингових послуг;
- розробка комплексу заходів для збільшення іноземних інвестицій під програми лізингу;
- посилення зацікавленості банків через систему пільг у довгостроковому кредитуванні лізингових угод;
- підготовка рекомендацій щодо структури лізингових компаній.

Причини зниження активності лізингової діяльності:

- недосконале лізингове законодавство;
- брак кредитних ресурсів (до того ж вони є надто дорогими);
- амортизаційна політика держави, яка встановлює нижню межу терміну лізингу в 4-6,5 років;

Лізинг в Україні займає значну частину вітчизняного ринку, але в нього також є переваги та недоліки (див. Табл. 2.1).

Щонайменше 6 літаків, зареєстрованих в Україні, трапились серед літаків, об'єднаних для залучення фінансування шляхом сек'юритизації в 2019 році. Відповідно, були укладені відповідні новаторські угоди, і місцеві авіакомпанії просили їх банки перерахувати орендні платежі за інноваційними угодами. Відповідно до Положення місцеві банки визначили ці новації як DST та вимагали відповідного розкриття документів, щоб з'ясувати особу власників кінцевих бенефіціарів та економічний характер операції.

Таблиця 2.1

Переваги та недоліки лізингу в Україні

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> - інвестування у формі майна знижує ризик неповернення коштів; - лізинг дозволяє оновлювати виробничі фонди, придбавати коштовне майно; - лізингова угода надає можливість обом сторонам виробити зручну схему виплат; - для лізинг одержувача зменшується ризик морального і фізичного старіння майна; - лізингове майно не враховується у лізинг одержувача на балансі, що звільняє його від сплати податку на це майно; - лізингові платежі відносяться на витрати виробництва (собівартість) лізинг одержувача і відповідно знижують оподаткований прибуток; - виробник отримує додаткові можливості збуту продукції. 	<ul style="list-style-type: none"> - на лізингодавця покладається ризик морального старіння устаткування; - для лізинг одержувача вартість лізингу виявляється більш високою, ніж ціна купівлі устаткування (фінансовий лізинг); - у випадку виходу з ладу устаткування платежі за лізинговою угодою відбуваються у встановлені строки незалежно від стану устаткування; - лізингоотримувач компенсує ризик випадкового знищення або пошкодження об'єкта і несе затрати з експлуатації, ТО, ремонту об'єкта;

Примітка. Складено автором за даними Верховної Ради України

Як тільки сек'юритизація передбачає залучення великої кількості учасників (ініціатор, SPV, емітент емітентів, інституційні інвестори, інвестиційні консультанти тощо), місцеві банки повинні вивчити багато документів. Оскільки документи англійською мовою, вони перекладаються українською мовою. Переклад та навчання займають певний, як правило, значний час (від 2 до 6 місяців), протягом якого місцевий орендар не може платити за новацією. Цей розрив негативно впливає на сек'юритизацію і фактично ставить місцевого орендаря до дефолту. Звичайно, така ситуація знижує інвестиційну привабливість України, і місцеві авіакомпанії можуть не сподіватися на зменшення орендних платежів за орендовані літаки.

Хоча Закон про забезпечення широкомасштабного розширення експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення експортного кредитування був спрямований на державну підтримку масштабного розширення товарів (робіт, послуг) української походження на зовнішні ринки було прийнято наприкінці 2016 року та створено Експортно-кредитне агентство (ЕКА) України, яке ще не розпочало свою повноцінну роботу.

Хоча ОЕСР покращив оцінку національних ризиків України, перенісши її з сьомої на шосту групу класифікації країн, які брали участь в Угоді про офіційно підтримувані експортні кредити, і Україна перебуває там із Вірменією, Білоруссю, Грузією, Косово, Нігерією, Монголією, Шрі-Ланкою та Угандою, українські авіакомпанії все ще не можуть сподіватися на будь-які знижки від “базової премії” при придбанні авіаційного обладнання.

Ситуація з імплементацією Кейптаунської конвенції про міжнародні інтереси в мобільному обладнанні та Протоколі до літаків до неї, стороною якої є Україна, також не покращилася. ЦТК передбачає певні механізми, що захищають право орендодавців у разі невиконання зобов'язань орендаря. До числа цих механізмів відноситься додаток IDERA.

Практичні проблеми з IDERA не були розібрані, але погіршилися ще більше через прийняття Порядку затвердження безповоротної реєстрації та дозволу на запит на експорт (IDERA) PR AID REG.A 008 станом на 27 червня 2019 року. Він не зареєстрований у Міністерстві Правосуддя України має навіть більше недоліків, ніж попередня Інструкція.

Хоча в 2019 році уряд заявив про своє бажання підтримати місцеві авіаперевезення шляхом зменшення податкового навантаження, жодне рішення ще не прийнято. Регіональні авіаперевезення потребують літаків з низькою пасажиромісткістю. Такі літаки не виробляються в Україні, тоді як з 1 січня 2021 року літаки пасажиромісткістю 44-100 місць будуть оподатковуватися ПДВ при ввезенні.

З минулого року уряд говорив про передачу у концесію певних регіональних аеропортів. Оскільки офіційне рішення з цього питання не було затверджено, перелічено різні місцеві аеропорти. Інвестиційний атлас України був опублікований на урядовому веб-сайті 26 січня 2020 року. У ньому перелічено Львів, Данила Галицького, Херсон, Запоріжжя, Чернівці та Вінницькі міжнародні аеропорти та Мультимодальний вантажний вузол Біла Церква, як об'єкти, для яких запрошуються інвестиції. Умови такої участі все ще розглядаються.

Все вищезазначене є свідченням про низку труднощів у фінансуванні літаків та аеропортів, а також про відсутність чіткого розуміння уряду щодо того, як поліпшити поточну ситуацію.

2.2. Міжнародний лізинговий ринок авіаперевезень та його особливості

Розмір світового ринку лізингу літаків, за оцінками, складе 290,07 млрд. доларів США у 2019 році, і очікується, що він зросте на 6,8% CAGR з 2020 по 2026 рік. Зростаюча потреба в подорожах збільшує попит на авіаперевезення в різних країнах світу. Попит на літаки зростає. Однак авіакомпанії звертаються до лізингу літаків, замість того, щоб купувати літаки.

Компанії здають літаки в оренду за значну плату. Існує два основних типи лізингу – це сухий лізинг та мокрий лізинг. При сухому лізингу лізингодавець пропонує літаки без членів екіпажу, тоді як при мокрому лізингу лізингодавець пропонує авіакомпанії з навченим екіпажем, технічним обслуговуванням та страхуванням. Мокрий лізинг бере з орендаря погодинну плату і вигідніше для орендодавця.

Світовий ринок лізингу літаків сегментований на основі типу оренди, типу літаків та регіональних ринків. Залежно від типу оренди, галузь лізингу літаків поділяється на суху оренду та мокру оренду. Мокрий лізинг означає, що власник або компанії-боржники літаків надають членам екіпажу (за умови укладення угоди) також разом з літаками лізинг одержувачу.

Більше того, позикодавець пропонує такі послуги, як планове технічне обслуговування та страхові роботи, необхідні для роботи. Суха оренда пропонує тільки літак, але без жодного члена екіпажу або пілота. Усі літаки, орендовані відповідно до частини 21, передбачають суху оренду. Звіт сегментує типи літаків на широкі та вузькі кузови.

Основними рушійними факторами галузі є зростання авіаційної галузі та збільшення інвестицій у цей сектор. Збільшення повітряного руху та збільшення

обсягів вантажних перевезень ще більше збільшують потребу в лізингу літаків. Інші фактори, що сприяють зростанню галузі, включають зростання попиту на економічно ефективні комерційні літаки, привабливу податкову політику, доступні ставки оренди та домінування ірландських та китайських компаній.

Будівництво нових аеропортів, розширення створених компаній в економіки, що розвиваються, зростаючий попит країн, що розвиваються, та розвиток інфраструктури забезпечать численні можливості зростання для учасників галузі протягом прогнозованого періоду.

Звіт про ринок містить детальний географічний розподіл ринку по всій Північній Америці, Європі, Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, Латинській Америці та країнах МЕА. Північна Америка далі розділена на США, Канаду та Мексику. Європа поділяється на Німеччину, Великобританію, Італію, Францію та решту Європи. Азіатсько-Тихоокеанський регіон розділений на Китай, Індію, Японію та решту Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

На Європу припадала найбільша частка на світовому ринку в 2019 році через зростаючу потребу в економічно ефективній експлуатації комерційних літаків, технологічному досягненні, зростаючому попиті на економічно ефективні комерційні літаки та збільшенню повітряного руху. Очікується, що наявність ключових лізингових компаній, розвиток інфраструктури, приваблива податкова політика та доступна ставка оренди сприятимуть зростанню галузі протягом прогнозованого періоду.

Постачальники галузі випускають нові продукти, щоб задовольнити зростаючі потреби споживачів. Крім того, лідери на ринку купують та співпрацюють з іншими провідними компаніями для покращення своїх пропозицій та розширення своєї клієнтської бази.

Галузь є досить конкурентоспроможною завдяки наявності великої кількості малих і великих продавців. Серед провідних гравців галузі лізингу літаків є Aviation Capital Group, Boeing Capital Corporation, Air Lease Corporation, International Lease Finance Corporation, BOC Aviation, SAAB Aircraft Leasing, AerCap, GE Capital Aviation Services, CIT Aerospace, BBAM LLC та інші.

Що стосується авіації, пандемія, очевидно, спричинила найбільший екзогенний шок, який коли-небудь стикався з цим сектором. Фінансові показники та показники ефективності вражають. 2020 рік призвів до найгірших фінансових показників авіакомпаній у світі. З позиції, коли прибуток 2019 року становив трохи менше 26 мільярдів доларів, очікується, що збитки становитимуть понад 118 мільярдів доларів у 2020 році.

Цифри 2020 року підкреслюють масштабний вплив кризи на авіацію. Очікується, що глобальний ВВП скоротиться менше ніж на 5% у 2020 році. Для порівняння, дохідні пасажирські кілометри (RPK) впали на 65% у 2020 році, зменшившись на 88% у міжнародних RPK та на 41% у внутрішніх RPK.

З регіональної точки зору єдиним позитивним фактором, який слід було взяти, було відносно певних внутрішніх ринків. Дещо вкрай необхідний оптимізм було виведено з того факту, що в Китаї вітчизняні RPK впали лише на 5% у річному вимірі. Поширена надія, що це є передвісником для більш широкого відновлення, коли вакцини розповсюджуються. Однак, незважаючи на ці сухі цифри, 2020 рік призвів до меншої кількості збоїв авіакомпаній та офіційних реструктуризацій, ніж очікувалося.

Основним рушієм цього були надзвичайні рівні державної підтримки, яка зараз перевищила 170 млрд. Доларів США у формі позик, гарантій, субсидій на заробітну плату, відстрочень податків та вливань в акціонерний капітал.

Вживанню авіакомпанії також сприяло середовище, де забезпечення захисту власного забезпечення (як орендодавця, так і банкіра) є грою з нульовою сумою. Не маючи поточного ринку для репозиційних літаків, кредитори та орендодавці були гнучкими кредиторами, якщо це взагалі можливо. Краще мати свій актив із клієнтом, що зазнав проблем, ніж взагалі.

Широко поширене визнання того, що біль наближається. Ранні очікування IATA полягають у тому, що збитки будуть зменшуватись, до все ще монументальної цифри у 38 млрд. доларів США у 2021 році. Переважна більшість авіакомпаній, які вийдуть з пандемії, будуть меншими за масштабами.

Переважаюча надія полягає в тому, що вакцина дозволить певну форму літнього сезону, але це ще належить побачити. Як і попередні спади, будуть переможці та переможені. Ті, хто управляє спаленням готівки та підтримують ліквідність, будуть найкраще піддані процвітанню.

Світовий ринок лізингу літаків перебуває на підйомі через вимогу великих авіакомпаній не відставати від зростаючого обсягу пасажирів. Привабливі податкові ставки та низькі ставки оренди є факторами, які можуть сприяти зростанню ринку з 2017 по 2023 роки.

Повітряні подорожі значно полегшили подорож у далекі та екзотичні напрямки. Будівництво нових аеропортів та смак подорожей спричинили попит на нові літаки.

Основні авіакомпанії вагаються у придбанні нових літаків через нестабільність економіки. Але лізингові компанії зробили крок уперед, щоб вирішити цю потребу, надаючи всі регулярні послуги авіакомпаніям.

Очікується, що обсяг світового ринку лізингу літаків досягне 62 221,8 млн. Доларів США до 2023 року, згідно з новим ринковим звітом Market Research Future (MRFR). З 2017 по 2023 роки (прогнозний період) він може зрости на 4,75% CAGR. Набряк повітряних подорожей, ймовірно, збільшить попит на ринку протягом прогнозованого періоду.

За даними Міжнародної асоціації повітряного транспорту (IATA), до 2036 року ця цифра може скласти 7,8 мільярда, і авіакомпанії вимагають послуг лізингодавців, щоб не відставати від попиту. Міжнародні та вітчизняні кур'єрські компанії також співпрацюють з лізинговими компаніями для своєчасного виконання поставок.

Нещодавня сукупність терактів різко збільшила попит на ринку лізингу літаків. Майбутні податкові правила та нові лізингові політики різних країн можуть уповільнити зростання ринку в найближчі роки.

Але очікується, що інвестиції банків, фінансових установ та робочі місця, створені сектором, завершаться бичачими темпами зростання ринку лізингу літаків до кінця прогнозованого періоду.

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.

Основними лізингодавцями, що працюють на ринку лізингу літаків, є AerCap, GECAS, Aviation Capital Group, SAAB Aircraft Leasing, Air Lease Corporation, CIT Commercial Air, International Lease Finance Corporation, Boeing Capital Corporation, BBAM, BOC Aviation (табл. 2.2):

Таблиця 2.2

Основні лізингодавці на ринку авіаційного лізингу

Назва лізингової компанії	Країна
AerCap	Ірландія
GECAS	США
Aviation Capital Group	США
SAAB Aircraft Leasing	Швеція
Air Lease Corporation	США
CIT Commercial Air	США
International Lease Finance Corporation	США
Boeing Capital Corporation	США
BOC Aviation	Сінгапур

Примітка. Складено автором за даними Intrade.

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.

Зміна процентних ставок може призвести до продажу частки продажу лізингових одиниць для зменшення заборгованості операторів авіакомпаній із завищеними кредитами. Розширення, партнерство та співпраця - це стратегії, які використовуються цими гравцями для досягнення конкурентної переваги на ринку.

У серпні 2018 року ірландська фірма Avolon відкрила магазин у Дубліні, Ірландія. Хоча він обслуговує велику клієнтську базу, що охоплює понад 160 країн, він вирішив повернутися до своїх коренів в Ірландії, де проживають різні лізингові компанії. У вересні 2018 року Air Asia вирішила придбати свій підрозділ лізингу літаків компанії BBAM Ltd Partnerships за 151,5 млн. Компанії розширюються до нових регіонів, таких як Індія та Китай, завдяки зростанню кількості середнього класу.

Протягом останнього року авіаційна промисловість спостерігала безпрецедентні сценарії через пандемію COVID-19. Спалах вірусу найбільш драматично позначився на авіакомпаніях та лізингових компаніях. Не помилково вважати, що авіакомпанії та орендодавці можуть мати серйозні жертви. Авіакомпанії, які орендували значну частину свого флоту, зазнали значних ударів через значний відтік капіталу через заземлення цих літаків.

За даними Market Research Future, світовий ринок лізингу літаків до 2026 року має сягнути 78 381,5 млн.доларів США через такі фактори, як потреба авіакомпаній у збільшенні потужності флоту. Більше того, такі країни, як Індія, зафіксували найвищі темпи зростання пасажирських перевезень, а авіакомпанії в цій країні придбали кілька літаків в оренду. Подібні тенденції спостерігались і в інших авіакомпаніях Азії та Тихого океану. Збільшення пасажиропотоку та зростання наявного доходу на душу населення позитивно вплинули на авіаперевезення в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, що призвело до того, що авіакомпанії розширили свій парк літаків за рахунок лізингу.

Очікувалось, що до 2026 року в галузі лізингу літаків буде спостерігатися двозначний річний темп приросту (CAGR). На додаток до цього, компанії-виробники літаків, що проектують економічні літаки, також сприяли зростанню ринку (рис.2.1):

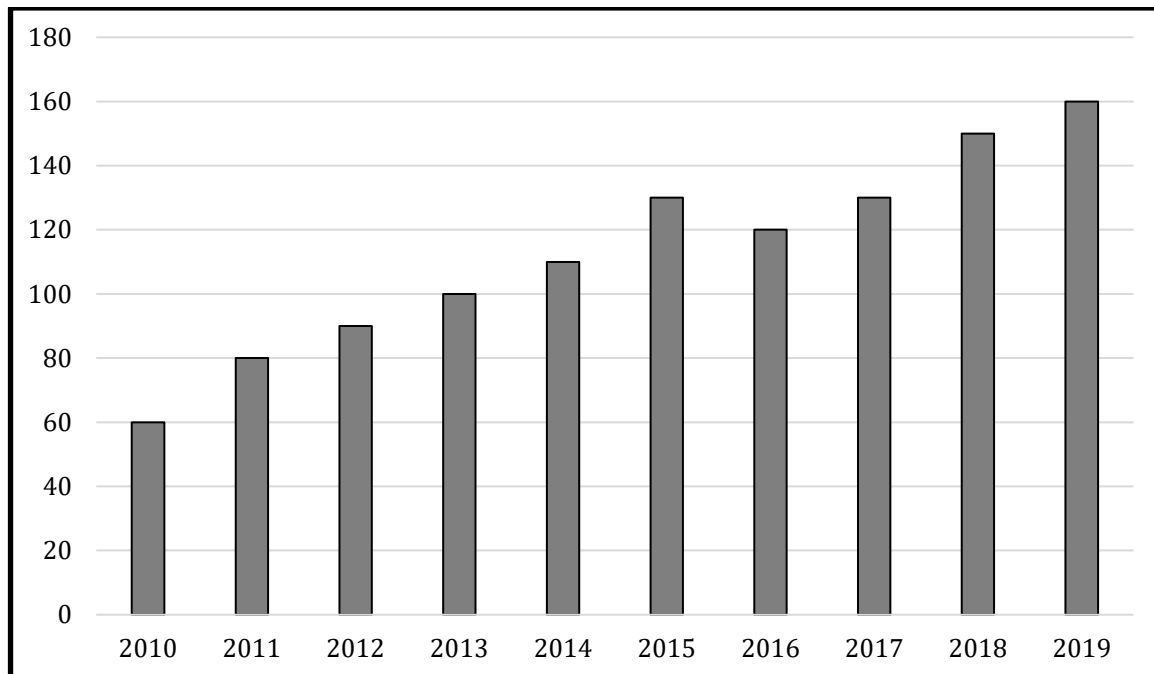


Рис.2.1. Щорічна вимога до фінансування повітряних суден (млн.дол США)

Примітка. Побудовано автором за даними Market reseach future.

Спалах COVID-19 має руйнівний вплив на авіаційну промисловість у всьому світі. Повідомляючи про вплив пандемії, дуже мало країн дозволили перевезення повітряною мережею. Більшість авіакомпаній заземлили свій флот через значне скорочення авіаперевезень. Окрім зменшення авіаперевезень, пандемія створила тривожну картину для авіакомпаній, оскільки вони в даний час спалюють значний капітал на обслуговування та виплати лізинговим компаніям. Глобальні організації, включаючи Міжнародну асоціацію повітряного транспорту (IATA), оцінили зменшення доходів міжнародних авіаперевезень приблизно на 50%. Через значну суму заборгованості лізингодавців авіакомпаніями, вони розраховують на відповідні уряди фінансової підтримки з точки зору позик, фінансової підтримки та податкових пільг, щоб вижити під час пандемії.

Авіакомпанії також сподіваються, що орендодавці відкладають плату за оренду парку літаків мінімум на півроку. Наприклад, лізингова компанія Avolon, що належить компаніям Orix Corporation та HNA Group, отримувала від клієнтів запити про полегшення платежів, що становить приблизно 80% їхнього флоту. Подібні лізингові компанії, такі як "Аволон", підтримують клієнтів авіакомпаній через короткострокові відстрочки позики на найближчі місяці.

Однак відстрочка позики негативно вплине на баланси лізингових компаній, що може призвести компанію до банкрутства, якщо ситуація з пандемією триватиме ще протягом шести місяців. Оскільки авіакомпанії борються за отримання готівки, тривалий вплив COVID-19, як очікується, матиме негативний вплив на орендодавців різних регіонів через ефект доміно (табл. 2.3):

Авіакомпанії, які замовляють замовлення у лізингових компаній, або були відкладені, або скасовані через пандемію. Очікується, що майбутній сценарій стане свідком авіакомпаній, які намагаються не відставати від виплат, якщо вони не почнуть приносити готівку за допомогою державної підтримки. Більше того, в міру продовження пандемії ситуація, як очікується, погіршиться для лізингових компаній авіакомпаній.

Отже, європейський ринок лізингу літаків може домінувати до кінця прогнозованого періоду завдяки присутності різних лізингових компаній та відродженню економіки. Конкурентна податкова політика, яку проводять Сінгапур та Гонконг, найімовірніше, забезпечить жорстку конкуренцію на європейському ринку в найближчі роки. Зростання цін на паливо є перешкодою, з якою стикаються ці компанії, але стійкі темпи зростання економіки, ймовірно, можуть протидіяти цій тенденції.

Таблиця 2.3

Вплив COVID-19 на ринок лізингу літаків у ключових регіонах

Регіони	Вплив
---------	-------

Північна Америка	Північна Америка охоплює США та Канаду. У різних авіакомпаній США орендується флот авіакомпаній. Заземлення авіаційних парків призвело до того, що ці компанії не мали змоги здійснювати платежі за орендовані літаки і прагнути відкласти їх виплати, поки попит на авіаперевезення не повернеться до норми.
Європа	Оскільки льотні операції в Європі припинені, очікується, що уряди різних країн регіону підтримають авіакомпанії цього регіону за допомогою фінансової допомоги, яка, в свою чергу, надаватиме так необхідну підтримку лізинговим компаніям.
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	Азіатсько-Тихоокеанський регіон охоплює, зокрема, Китай, Індію, Японію, Австралію, Сінгапур та Австралію. Очікується, що авіаційні компанії, що працюють у цьому регіоні, вимагатимуть відмови від оренди. Наприклад, австралійська авіакомпанія Virgin Australia вимагає відмови від оренди приблизно на 4,4 млрд. доларів США на три місяці
Близький Схід та Африка	Авіакомпанії на Близькому Сході та в Африці виконують обмежені пасажирські рейси. Хоча пандемія зменшила регіональну повітряну мережу, авіакомпанії, як очікується, придбають додаткові літаки за допомогою лізингу.
Латинська Америка	Оскільки багато латиноамериканських авіакомпаній перебувають на межі банкрутства, на ринку лізингу очікується тенденція до зниження в цьому регіоні. Більше того, широко розповсюджена пандемія в Латинській Америці не дозволяє скоротити польоти скоро, що, як очікується, ще більше посилить кризу ліквідності, тим самим негативно вплинувши на лізингові компанії.

Примітка. Складено автором за даними Market reseach future.

AerCap Holdings та Air Lease модернізують свій повітряний флот, щоб не відставати від своїх зобов'язань. Здоровий кредитний рейтинг цих фірм у поєднанні з вхідними грошовими потоками за операційні операції, ймовірно, утримають ці фірми на плаву, а обладнання лізингового транспорту плавучим у найближчі роки.

2.3. Стан використання лізингу на ринку міжнародних та вітчизняних авіаперевезень

Для виявлення тенденцій розвитку ринку повітряних перевезень в Україні, було проведено аналіз ризикованості зовнішнього ринкового середовища авіакомпаній як основних суб'єктів ринку та основних факторів, що впливають на розвиток ринку авіаперевезень. в роботі використовуються статистичні методи та методи теорії ймовірностей. Була проведена робоча гіпотеза щодо відповідності основних тенденцій розвитку ринку повітряних перевезень в Україні світовим та дуже високої ризикованості зовнішнього середовища авіакомпаній. Існує певна локальна специфіка ринку повітряних перевезень в Україні, пов'язана із збройним конфліктом на сході країни, значним впливом неекономічних факторів в окремі роки та впровадженням міжнародних стандартів безпеки. Вплив COVID-19 розглядається лише як питання для обговорення. Оригінальність статті полягає в обговоренні сучасних тенденцій розвитку ринку повітряних перевезень в Україні в контексті розгляду взаємодії «суб'єкт – полі предметне середовище». Авіакомпанії розглядаються як суб'єкти, які взаємодіють із ринком як зовнішнє полі предметне середовище. Результати дослідження виявили, що ризикованість зовнішнього ринкового середовища знаходиться на критичному рівні для більшості досліджуваних авіакомпаній, що не сприяє успішній діловій діяльності в Україні. Європейські та українські офіційні органи можуть використовувати результати, отримані під час розробки та впровадження спільного співробітництва у сфері повітряних перевезень. Крім того, в контексті COVID-19 тенденції підвищення авіаційної безпеки та задоволення міжнародних стандартів стають все більш важливими для авіакомпаній, а також для державних органів у розробці відповідної державної політики.

Світовий ринок повітряних перевезень до кризи COVID-19 характеризувався підвищенням рівня глобалізації, інтеграції та оцифрування. Це знайшло своє відображення в діяльності глобальних альянсів авіакомпаній, появі нових форм економічних відносин між різними суб'єктами ринку повітряних перевезень, створенні спільного інформаційного простору для взаємодіючих учасників, розширенні спектру послуг та обсягу системи міжнародного бронювання та продажі перевезень тощо. Однак водночас зростають загрози втрати національних ринків за

рахунок активного проникнення транснаціональних та низько бюджетних іноземних авіакомпаній.

Робота авіації в значній мірі залежить від дотримання стандартів безпеки та ефективних операцій висококваліфікованих робітників. Тому співпраця провідних міжнародних авіаційних організацій IATA (Міжнародна асоціація повітряного транспорту) та ICAO (Міжнародна організація цивільної авіації) у галузі людського капіталу повітряних перевезень має на меті встановити міцні стандарти підготовки та розвитку компетенцій для неакредитованих фахівців, а також підвищити професійний рівень оволодіння сучасними технологіями працюючих фахівців, що значною мірою пов'язано з необхідністю відповідати міжнародним стандартам авіаційної безпеки.

Світовий досвід показує, що в сучасних умовах авіакомпанії, які виживають у своїй політиці націлювання на існуючих клієнтів, продовжують працювати. Реалізація цієї політики передбачає модифікацію та розширення набору послуг, орієнтованих на клієнтів.

Розвиток нового ринку або запровадження нової послуги вимагає від авіакомпанії використання відповідної моделі сегментації споживачів послуг повітряного транспорту, в межах якої виділяються певні сегментні та підсегментні групи, характерні для даного ринку. Це дозволяє вивчати групи споживачів у розширеному форматі та, в майбутньому, формувати орієнтовані на клієнта підходи при впровадженні послуг авіаперевезень в рамках програми лояльності. Спільним вектором функціонування авіакомпаній, завдяки якому сама організація та кожен із її клієнтів можуть підкреслити свою важливість у суспільстві, є реалізація концепції соціальної відповідальності.

Стан розвитку ринку повітряного транспорту суттєво впливає на всі процеси управління, що відбуваються на підприємствах авіатранспорту, включаючи стратегічне управління людським капіталом. За останні десять років український ринок авіаперевезень зазнав декількох несприятливих потрясінь, таких як:

- економічна криза 2008–2009 рр .;
- банкрутство провідних авіакомпаній у 2013 році;

- бойові дії на Сході України, які розпочались у 2014 році і тривають сьогодні через кризу COVID-19.

Процеси, що відбуваються в зовнішньому ринковому середовищі авіакомпаній сьогодні, значно підвищують ризикованість їх діяльності, перевіряють їх на здатність пристосовуватися до тих факторів розвитку ринку авіаперевезень, які авіакомпанії не в змозі контролювати. Це дослідження відображає фактичну ситуацію на ринку повітряних перевезень в Україні в той час, коли цей ринок вже не той, що був до COVID-19, але ще не має достатньої статистики, щоб виявити реальний вплив пандемії на нього.

Підприємство повітряного транспорту - це відкрита соціальна та економічна система. Його розвиток залежить від впливу зовнішнього середовища. Відповідно, взаємодія відбувається «суб'єкт – полі-предметне середовище», в якому підприємство виступає таким суб'єктом, і полі-предметне середовище може змінюватися залежно від об'єкта дослідження. Тобто, якщо об'єктом цього дослідження є тенденції розвитку ринку авіаперевезень, то таким полі-суб'єктним середовищем для авіакомпаній є ринок авіаперевезень.

Дослідження визначення сучасних тенденцій розвитку ринку повітряних перевезень в Україні проведено на основі наявних офіційних даних:

- Державіаслужби України (ДАУ),
- ДП «Інформаційно-аналітичне агентство» (ІАА),
- Фондового ринку Агентство розвитку інфраструктури України , для 12 авіакомпаній України.

Дані про пасажирські повітряні перевезення та вантажні повітряні перевезення України були взяті відповідно до HCDCS (Гармонізована система опису та кодування товарів).

Під час дослідження використовувались статистичні методи для аналізу динаміки пасажирських та вантажних повітряних перевезень авіакомпаніями в Україні, авіаційних подій в Україні та ризикованості зовнішнього середовища українських авіакомпаній як важливого показника розвитку авіакомпанії.

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. 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.2.2):

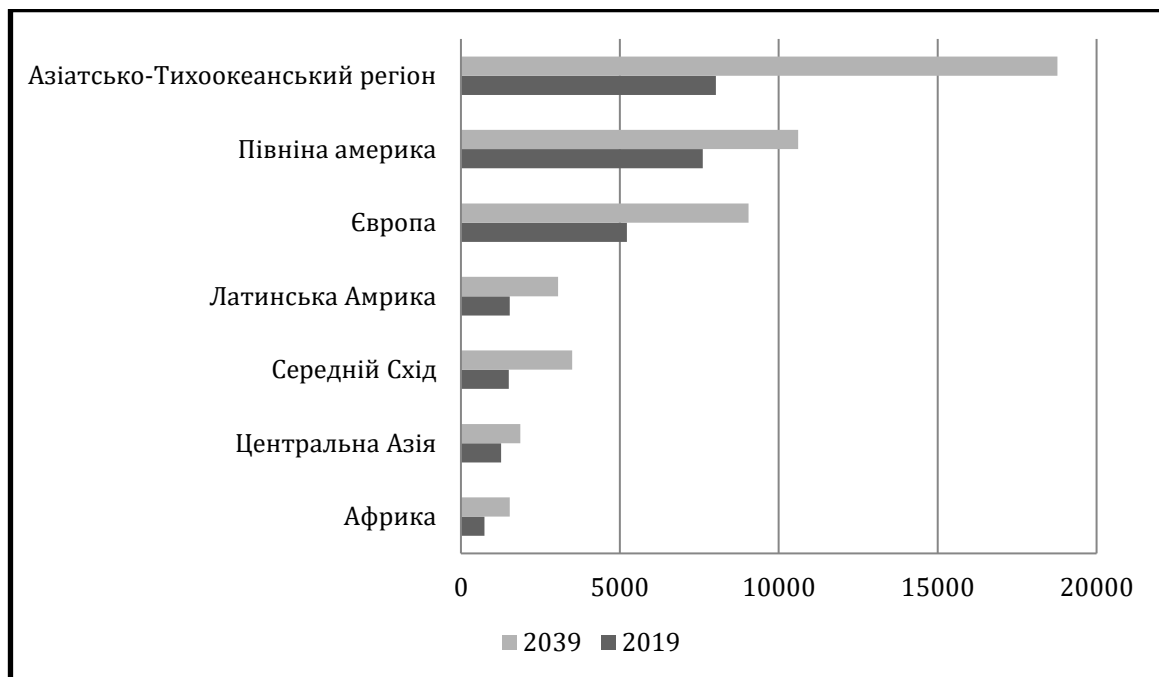


Рис.2.2. Розмір парків літаків за регіонами у всьому світі у 2019 та 2039 роках
(в одиницях)

Примітка. Побудовано автором за даними Statista

Ринок авіаційного лізингу 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:

- операційний лізинг (Operating or True Lease):
- сухий лізинг;

- мокрий лізинг.
- фінансовий лізинг (Finance or Capital Lease);
- кредитний лізинг (Leveraged Leases);
- японський операційний лізинг (Japanese Operating Leases – JOLs);
- 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.

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.

Коли британський авіаперевізник бажає здати в оренду літак, а британський авіаперевізник / приватна компанія бажає здати в оренду повітряне судно, зареєстроване у Великобританії, іноземному оператору, слід укласти різні заходи. Ці заходи можуть залучати САА, Департамент транспорту та контакти з іноземними органами.

Після того, як домовленості будуть прийняті, САА та, відповідно, DfT, видадуть необхідні схвалення, вказівки, винятки, дозволи та підтвердження ліцензій (залежно від типу оренди), перш ніж літак зможе легально експлуатуватись згідно з угодою.

Внутрішні процедури, що стосуються обробки заяви про оренду, часто є складними. Тому слід якомога більше повідомляти САА, щоб домовленості могли бути зроблені до запланованої дати початку оренди. Для сухого лізингу, оскільки беруть участь інші агенції, деякі за межами Великобританії, неможливо передбачити, скільки часу знадобиться для обробки заяви про оренду. Досвід показує, що мінімальний час вимагає одного місяця, але цілком може бути і більше.

Фінансовий лізинг у міжнародній практиці характеризується такими термінами, як «лізинг капіталу» або «лізинг з повним відшкодуванням витрат лізингових активів», і може бути описаний складною системою економічних відносин – оренда, торгівля, кредит тощо. Кредит відносини фінансового лізингу багатомірні за своїм характером, що виявляється у досить широкому діапазоні. Ці кредитні аспекти фінансового лізингу відображаються у наступному: потреба у довгостроковому кредиті; забезпечення повного задоволення потреб підприємства у запозиченнях під конкретну ціль; забезпечення покриття «податковим щитом» на всю суму позики; надання більш широкого спектру форм оплати обслуговування боргу.

Лізингова діяльність в Україні перебуває на початковому етапі свого розвитку та потребує формування інституту лізингу. Суперечливість законодавчої бази веде до стримування позитивної динаміки ринку лізингових послуг. Правова складова державного регулювання на даному етапі розвитку ринку лізингових послуг має визначальний вплив на формування економічного механізму лізингу, а також на його інституційний розвиток. Проте із розвитком ринкових відносин головна роль повинна перейти до економічних інструментів стимулювання лізингової діяльності. Саме

адекватна правова база забезпечує успішну реалізацію лізингового бізнесу, спрямовує його та сприяє всебічному розвитку (табл. 2.4):

Таблиця 2.4

Правове забезпечення лізингових відносин у різних країнах

Правове забезпечення лізингових відносин	Країна	Особливості правового забезпечення
Прийнято спільні закони , що регулюють лізингові угоди	Континентальні країни Західної Європи: Франція, Бельгія, Італія	Характерною є регламентація взаємовідносин не лише між основними партнерами (лізингодавцем та лізинг одержувачем) , а й між лізинговою компанією і постачальником
Регулювання відбувається спеціальними підзаконними актами	Країни «загального права»: Англія, Австралія	Правове регулювання лізингу здійснюється залежно від вартості майна, переданого в тимчасове користування , і від суб'єктів лізингової угоди
Відсутність спеціального законодавства з регулювання лізингових відносин	США, Німеччина	Широкого використання набувають загальні положення цивільного і торгового права

Примітка. Складено автором за даними Economics and Law

Наразі ринок фінансової оренди в Україні розвивається дуже стрімко, оскільки тривалий час перебуває у тіні процесів, що відбувалися в країні. Приріст темпів фінансового лізингу за останні роки становить 80-90% порівняно з попередніми звітними періодами. Дерегуляція в цій галузі призвела до певного збільшення попиту на інвестиції, що сприяло розширенню палітри фінансового лізингу не лише у напрямку транспортування, що було досить добре знайоме за останні п'ять років, але й у напрямку сільського господарства, що є важливий сектор української економіки. Сьогодні, якщо розглянути портфель результатів першого кварталу 2019 року, ми побачимо, що фінансовий лізинг у сфері перевезень зріс майже на 4,5%. Структурно

за транспортом слідує сільське господарство – воно друге, за ним – будівництво, гірничодобувна галузь, металургія та сфера послуг. Це основні напрямки фінансового лізингу (Financial club, 2019).

Послуги з оренди в Україні надають: орендні компанії (юридичні особи, які не є фінансовими компаніями, але мають ліцензію на надання послуг з фінансової оренди); банки; небанківські фінансові організації. У 2018 році в Реєстрі Державної фінансової служби зареєстровано 188 орендних компаній та 315 фінансових компаній, які мають ліцензію на здійснення лізингових операцій (Financial Pulse, 2018)

В Україні правові та економічні принципи фінансового лізингу визначаються Законом України «Про фінансовий лізинг». Відповідно до цього Закону фінансовий лізинг означає тип цивільно-правових відносин, що випливають з договору фінансового лізингу. За договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язаний придбати об'єкт у власність у продавця (постачальника) відповідно до специфікацій та умов, встановлених лізинг одержувачем, та передати його у користування лізинг одержувачу на визначений термін не менше одного року за встановлену плату (орендні платежі). Об'єктом лізингу може бути неспоживана річ, яка визначається окремими ознаками та класифікується чинним законодавством як основні засоби. Земельні ділянки та інші природні об'єкти, цілісні майнові комплекси підприємств та їх відокремлених суб'єктів (підрозділів, філій, магазинів та філій) не можуть бути об'єктами лізингу. Суб'єктами лізингу є: орендодавець - юридична особа, яка передає орендарю право володіння та користування об'єктом лізингу; орендар - юридична або фізична особа, яка приймає від орендодавця право володіння та користування об'єктом лізингу; продавець (постачальник) – юридична або фізична особа, у якої лізингодавець набуває річ, яка в майбутньому передається орендарю в якості об'єкта лізингу; інші юридичні або фізичні особи, які є сторонами багатостороннього договору лізингу.

На сьогодні, однак, законодавство, що регулює відносини фінансової оренди в Україні, застаріло, і тому вимагає всебічного оновлення та пристосування до європейських стандартів. У зв'язку з цим законопроект № 6395 (Про фінансовий

лізинг, 2017 р.) Був зареєстрований у Верховній Раді України (далі - Законопроект), який визначає загальні правові та організаційні принципи фінансового лізингу в Україні відповідно до міжнародно-правових стандартів у цій галузі. З цим законопроектом послуги з оренди стануть більш доступними; це допоможе оновити основні фонди та підняти виробництво.

Метою цього законопроекту є захист прав та законних інтересів орендарів, орендодавців та агентів оренди, створення належного конкурентного середовища на ринку фінансових послуг та підвищення довіри до нього, забезпечення сприятливих умов для розвитку української економіки, гармонізувати законодавство України із законодавством Європейського Союзу та міжнародними стандартами.

Законопроект, зокрема, пропонує:

- встановити єдиний порядок регулювання відносин, пов'язаних з фінансовим лізингом та окремими його видами та формами;
- впровадити механізм залучення посередників оренди, діяльність яких не є фінансовими послугами, але може включати консультації, надання інформації та інші посередницькі послуги у сфері фінансового лізингу;
- встановити захист прав орендарів поряд із захистом, встановленим законодавством про захист прав власника щодо володіння та користування майном;
- забезпечити порядок та умови передачі об'єкта оренди у власність орендаря, умови набуття орендарем права власності на орендований актив;
- встановити право орендодавця скасувати договір фінансової оренди та вимагати повернення об'єкта лізингу, якщо орендар порушує вимоги законодавства або подає недостовірну інформацію, документи чи відомості, документи щодо фінансового стану орендаря вводити орендодавця в оману;
- захистити інтереси орендодавця, якщо борг орендаря значний і орендодавець письмово попередив орендаря про необхідність усунути порушення умов зобов'язання з оренди протягом визначеного строку, який відповідає міжнародним практики, зокрема, з Конвенцією UNIDROW про міжнародний фінансовий лізинг та проектом типового закону про лізинг;

- забезпечити привласнення, відчуження, приховування, заміну, пошкодження, знищення майна чи інших протиправних дій майном, що передається у фінансовий лізинг, є кримінальним злочином.

Крім того, законопроект, у порівнянні з чинним Законом України «Про фінансовий лізинг», детально описує порядок укладення договору фінансової оренди, конкретизує особливості укладення договору фінансової оренди з фізичними особами (крім фізичних осіб-підприємців), розширює перелік основних умов цієї угоди визначає правові наслідки припинення дії договору фінансової оренди та дострокового розірвання договору фінансової оренди. Оскільки укладення договору фінансової оренди може бути пов'язане з необхідністю орендаря отримувати додаткові або супутні послуги з боку орендодавця або третіх осіб шляхом укладення відповідних договорів про надання додаткових або супутніх послуг, це передбачено, які контракти належать до договорів про надання додаткових або супутніх послуг.

Законопроект також передбачає внесення змін до Кримінального кодексу України, Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України та деяких інших законів з метою приведення їх у відповідність до норм законопроекту.

Крім того, автор вважає дещо перебільшеними зусилля держави щодо захисту прав орендарів-фізичних осіб, які не є суб'єктами підприємницької діяльності. Таким чином, стаття 10 законопроекту визначає не лише перелік та форму інформації, яку орендодавець зобов'язаний надати орендарю, та обов'язок отримання письмового підтвердження ознайомлення з ним, а й вимоги до шрифту та формату такої інформації та порядок доставки копії договору. На думку юриста, така деталізація є дещо надмірною та занадто формальною для процедури укладення договору.

Отже, можна зробити висновок, що законопроект про фінансовий лізинг вимагає серйозного вдосконалення та усунення помилок. Для прийняття в Україні справді ефективного нормативного акту з цього питання, який відповідає міжнародним вимогам та практиці, необхідно звернутися до зарубіжного досвіду. У цій статті ми розглядаємо особливості регулювання фінансового лізингу на Кіпрі, який після вступу до ЄС у 2004 році одразу став однією з найпопулярніших країн для

ведення бізнесу завдяки своєму сприятливому податковому клімату та режиму проведення .

Фінансовий лізинг на Кіпрі – це альтернативний спосіб фінансування, за допомогою якого ліцензована лізингова компанія («Орендодавець») купує актив від імені свого клієнта («Орендаря») в обмін на договірну серію платежів, яка зазвичай включає елемент інтерес. Орендодавець зберігає право власності на актив, в той час як орендар користується цим активом протягом угоди про оренду, як правило, супроводжується можливістю придбання активу в кінці договору. Орендар несе всі витрати та ризики, пов'язані з використанням орендованого активу.

Європейський досвід лізингового ринку використовується як приклад для України, але важливо мати на увазі, що в країнах з розвинутою економікою організація ринку лізингу час від часу змінюється. Таким чином, у Польщі, Австрії та Німеччині протягом останніх років податкові пільги для лізингу були зменшені, фактично, завдяки стабільному розвитку ринку (див. Табл. 2.5).

Прийняття рішення про придбання власного літака, будь то для особистого або комерційного використання, є величезним рішенням і ніколи не слід сприймати легковажно. У процесі прийняття рішення про придбання є багато змінних, але є також можливість орендувати літаки. Подібно до оренди автомобілів, лізинг літаків є не для кожного оператора, але він має більше сенсу, ніж придбання для деяких операторів.

Таблиця 2.5

Топ-10 найбільших європейських лізингових компаній у 2019 році

№	Назва компанії	Країна	Обсяг лізингу (тис.євро)	Кількість укладених договорів
1	BNP Paribas Leasing Solutions	Франція	15 110,634	522409
2	Volkswagen Leasing GmbH	Німеччина	13 937,752	554677

3	De Lage Landen International B.V.	Нідерланди	10 922,637	337491
4	Deutsche Leasing	Німеччина	7717,5	72913
5	Uni Credit Leasing S.p.A.	Італія	6905,568	104633
6	Lease Plan Corporation N.V.	Нідерланди	6254,306	298553
7	Alphabet International	Німеччина	5883,3	221600
8	9 Nordea Finance	Швеція	5126,875	293478
9	Credit Agricole Leasing	Франція	4716,843	97347
10	CM-CIC BAIL	Франція	3813,41	115191

Примітка. Складено автором за даними Economics and Law

Питання полягає в тому, чому ви хочете взяти в оренду літаки, коли ви можете створити власний капітал, маючи намір володіти літаком? Це дуже хороше запитання, яке не має однозначної відповіді, і різниться (іноді кардинально) від організації до організації та від людини до людини.

Мабуть, найбільш розповсюдженою та очевидною причиною є запропоноване призначення літака та те, яке очікуване використання. Наприклад, корпоративний реактивний літак із обмеженим використанням може виявитись гарним кандидатом у власність, оскільки його зношення буде значно меншим, ніж у пасажирського або корпоративного літака, що експлуатується з визначеною метою виконавчого транспорту як чартер.

Це різко спрощує рішення, брати в оренду чи володіти літаком. Податкові ставки докорінно різняться між країнами і навіть між штатами США та провінціями Канади. Власники, які зацікавлені у придбанні, все ще можуть закінчити орендувати літак, щоб уникнути податкових санкцій через географічне місце угоди та місце розміщення літака. Це ще більше перебільшується, коли повітряне судно може розміщуватися в більш ніж одному географічному розташуванні або, можливо, між країнами на міжнародному рівні.

Операційні витрати є фактором, який відіграє важливу роль у цьому рішенні. Чим більше експлуатується літак, тим вища буде ця вартість. Фізична тривалість між

погодинними інспекціями значно зменшується, що збільшує витрати на технічне обслуговування та експлуатацію, а також частіше виводить літак з експлуатації.

Перевагою лізингу літаків є можливість підтримувати більш сучасний та сучасний флот літаків, який буде введено на цикл та замінено новим літаком у визначені дати або інтервали. Це важливо для авіакомпаній та чартерів, які розраховують мати сучасний флот і витратити багато годин на свої літаки. Поки вони працюють в рамках договірних договорів оренди, вони перейдуть на нові літаки у встановлений час, забезпечуючи сучасне обладнання, яке також потребує менше технічного обслуговування та обслуговування, ніж старіше обладнання.

AerCap є самопроголошеним «світовим лідером в лізингу літаків», AerCap володіє активами приблизно на 42 мільярди доларів, працюючи з понад 200 компаніями у більш ніж 80 країнах. Станом на червень 2018 року вони володіють і управляють понад тисячу літаків, на замовлення 411 літаків. Власний капітал AerCap майже 9 мільярдів доларів і лише за 2 квартал 2018 року він отримав понад 500 мільйонів чистого прибутку.

Швидше за все, якщо ви забронюєте авіаквиток, він буде в літаку, який фінансується через AerCap. Острів Смарагд має підстави пишатися цим.

Dubai Aerospace Enterprise (DAE) – це величезний конгломерат, який дуже добре прижився на світовому ринку, особливо після придбання Ansett Worldwide Aviation Services в серпні минулого року, яка створила мега фірму.

DAE володіє портфелем 15 мільярдів доларів, керуючи 371 літаком для 109 авіакомпаній із середнім віком трохи більше шести років на портфолію. Їх флот складається в основному з найпродуктивніших літаків авіакомпаній у світі, таких як сімейство Boeing 737, сімейство Airbus A320 та короткометражний ATR 72-600.

Найвідоміші за своєю спеціальністю, як компанія, що займається каршернгом, вони не є єдиним фокусом поні. Цей англійський авіаційний гігант має руки в ряді банок. Хоча це правда, що вони в першу чергу є фрахтовим агентством, вони орендують досить значний парк літаків багатьох розмірів - від двох турбінних пасажирів до Boeing 747 і Airbus A380. О, і ми вже згадували, що вони є світовим

лідером з доставки тварин та худоби з повітря? Це правильно. Їх дочірня компанія Intradco постачає коней, худобу і навіть жирафів.

Кількість людей, які подорожують повітряним транспортом, продовжує зростати, незважаючи на нещодавнє уповільнення світової економіки та інші зовнішні негативні впливи. За даними Міжнародної асоціації повітряного транспорту, індустрія авіаперевезень має довгостроковий річний темп зростання 5,5%. Boeing, виробник літаків, очікує зростання повітряного руху понад 4,5% на рік протягом наступних 20 років.

Також передбачається, що глобальний флот збільшиться вдвічі. Зростання доходів та зростання середнього класу на ринках, що розвиваються, ймовірно, і надалі будуть найбільшими рушіями зростання.

Кількість людей, які подорожують повітряним транспортом, продовжує зростати, незважаючи на нещодавнє уповільнення світової економіки та інші зовнішні негативні впливи.

Хоча ці цифри віщують авіакомпаніям, покупка літаків – дорогий бізнес. Одним із найбільших джерел фінансування авіакомпаній раніше був борг банків, часто від європейських комерційних банків. Але фінансування з цього джерела почало висихати після фінансової кризи.

Світова економічна невизначеність та європейська суверенна боргова криза призвели до того, що деякі банки повністю покинули ринок. Цей тип фінансування став ще менш поширеним після того, як банки почали зменшувати суму боргу на своїх балансах, частково в результаті нових норм (див. Табл. 2.6)

Таблиця 2.6

Топ-10 країн за часткою лізингових компаній на ринку Європи у 2019 році

№	Країна	Частка за обсягом лізингового договору (%)	Частка за кількістю договорів (%)
1	Німеччина	34,9	37,193
2	Франція	23,5	14,539

3	Нідерланди	16,5	5,712
4	Італія	7,7	0,526
5	Швеція	4,9	0,661
6	Велика Британія	4,1	0,007
7	Австрія	3,1	0,098
8	Норвегія	2,5	0,169
9	Росія	1,7	0,003
10	Іспанія	1,1	0,004

Примітка. Складено автором за даними Economics and Law

Попит на авіаперевезення залишається прив'язаним до світової економіки. Авіаційний супер цикл продемонстрував незначне розширення кореляції між зростанням RPK та зростанням ВВП у десятиліття після світової фінансової кризи з 2009 по 2019 рік, що призвело до того, що деякі з них припустили, що ці коефіцієнти. Безумовно, спостерігалось розширення цих коефіцієнтів під час супер циклу, що виникло в результаті сильного зростання авіаперевезень в країнах, що розвиваються, та посилення рентабельності авіакомпаній. Цій прибутковості сприяло доброзичливе та дуже низьке відсоткове середовище відразу після фінансової кризи, яке також залучило хвилю інвесторів в авіаційний сектор, які шукали дохід.

До 2010 року авіаційна промисловість рідко отримувала прибуток, але за останнє десятиліття сектор користувався стійким періодом прибутковості, який досяг максимуму в 2017 році, чистий прибуток склав 37,6 млрд доларів.

У 2019 році галузь отримала прибуток у розмірі 26,4 млрд доларів, незважаючи на те, що на неї вплинули заземлення літака Boeing 737 MAX, геополітична невизначеність та загальне економічне сповільнення. На діаграмі 1 чітко видно руйнівний вплив COVID-19, глобальний ВВП та рентабельність авіакомпаній у 2020 році, демонструючи, що два заходи дійсно синхронізуються. Глобальне зростання RPK відстежувало падіння ВВП у 2020 році, і два заходи, як прогнозують, будуть відстежуватись разом у 2021 році. Рентабельність повертатиметься набагато повільніше, ніж попит на подорожі через велику заборгованість, яку авіакомпанія

змушена була взяти на себе, а також прогнозовані - хоча і дискусійні - мляве повернення більш прибуткового сегменту ділових поїздок.

На кінець 2020 року обсяг комерційних рейсів впав на 41,7% порівняно з рівнем 2019 року. Загальна кількість рейсів закінчила рік на 27% нижче рівня 2019 року.

Комерційний трафік досяг дна в середині квітня 2020 року, перш ніж в серпні почав помірно відновлення, а потім знову сповільнився. Повільний відсоток знову відбувся в грудні, чому сприяли святкові святкові поїздки, але все ще залишався на 36,5% нижче рівня 2019 року (-39,8% у листопаді).

Серйозність впливу COVID-19 на авіап перевезення наочно демонструється відстеженням глобальних RPK, які впали на 65,6% за період з січня по листопад 2020 року порівняно з показниками 2019 року. За шість місяців, що відбулися безпосередньо після теракту 11 вересня на Нью-Йорк, який вважається найтяжчою авіаційною кризою до 2020 року, згідно з даними IATA, RPK зменшилися лише на 12%.

Щомісячні дані IATA за 2020 рік показують, що внутрішні перевезення почали покращуватися напередодні міжнародних перевезень, оскільки кордони залишались закритими, а карантинні заходи посилювались для міжнародних пасажирів, що стримували поїздки. Ця тенденція продовжується, оскільки внутрішні подорожі продовжуються вгору, із серпнем зупинка міжнародних подорожей.

Авіакомпаніям потрібно було швидко реагувати на швидко мінливе середовище подорожей, коли різні країни закривали та відновлювали кордони, вводячи та змінюючи вимоги до карантину з невеликим попередженням. Від авіакомпаній вимагалось швидко скоротити пропускну спроможність, але при цьому зберігати гнучкість для повернення цих наземних літаків у повітря у міру повернення попиту, при цьому працюючи над тим, щоб якомога менше зменшити горіння.

Середній коефіцієнт завантаження пасажирів за рік до листопада 2020 року становить 65,5%, що є поліпшенням до найнижчої позначки - 36,6% у квітні, коли більша частина світу була повністю заблокована. Такі рекордно низькі рівні авіап перевезень демонструють суворий виклик авіакомпаніям залишатися платоспроможними зараз і під час відновлення, яке, як передбачається, розпочнеться

у другому кварталі 2021 року після того, як діючі програми вакцинації повинні бути в основному завершеними, принаймні для тих, хто найбільш вразливий до хвороби .

Авіаційна галузь залишається наповненою ліквідністю, оскільки інвестори продовжують шукати прибутковість, оскільки процентні ставки залишаються на наднизькому рівні. Однак нервозність залишається. У 2019 році банкрутство авіакомпаній піднялося, що демонструє, що кредитний ризик авіакомпанії явно зростає, оскільки деякі авіакомпанії вирішують питання про спроможність та скорочують плани зростання до 2020 року.

Ринкова картина сьогодні набагато складніша, ніж у попередні роки, в першу чергу через спотворення, спричинені заземленням Boeing 737MAX у березні 2019 року, досі не визначившись із датою повернення його в експлуатацію. Орендодавці літаків насолоджуються короткочасним відскоком попиту через відсутність очікуваної максимальної потужності, а авіакомпанії прагнуть продовжити оренду та забезпечити короткостроковий підйом. Досвідчені орендодавці уважно стежать за тими, хто будує зустрічні вітри, щоб переконатися, що вони отримують вигоди від можливостей як зараз, так і після того, як ринок серйозно перетвориться.

На макроекономічному рівні глобальне економічне зростання в 2019 році було найслабшим з часів світової фінансової кризи десятиліття тому. У четвертому кварталі 2019 року зростання світового ВВП коливалося приблизно на 2,9%.

Підвищення торгових бар'єрів – торгові війни між США та Китаєм, а також постійні наслідки Brexit у Великобританії – і пов'язана з цим невизначеність вплинули на зростання бізнесу у всьому світі. Це було поєднано зі слабкими країнами у великих ринкових економіках, що розвиваються, таких як Бразилія, Індія та Росія, а також напруженим фінансовим середовищем в Аргентині, соціальними заворушеннями у Венесуелі та збереженням геополітичної напруженості на Близькому Сході.

Торгові війни та політичні суперечки між США та Китаєм мали суттєвий негативний вплив на авіаційну промисловість, особливо на повітряний ринок вантажів через уповільнення світової торгівлі. Дані Міжнародної асоціації повітряного транспорту (IATA) у грудневому звіті IATA Airline Industry Economic Performance відстежують вплив на авіаційну галузь. Зростання пасажирських

перевезень зменшився у 2019 році до 4,2% зростання RPK з 7,4% у 2018 році. Зростання пропускної спроможності також зменшився до 3,5% з 6,9% у 2018 році, що, безумовно, можна частково віднести до впливу МАХ. Зростання глобальних доходів авіакомпаній зріс лише на 3,2% порівняно з показниками 2018 року і склав 838 млрд. Доларів; Однак чистий прибуток впав до 25,9 млрд. дол. США з 27,3 млрд. дол. США у 2018 році. Хоча витрати на паливо були в основному статичними, витрати на паливо зросли. Вплив валютних витрат на авіакомпанії, що не вивчають долари, є постійною проблемою протягом останніх кількох років, тоді як обмеження пропускної спроможності від заземлення та інші не пов'язані із цим затримки доставки призвели до додаткових витрат, пов'язаних з повітряними суднами для авіакомпаній.

Низькі процентні ставки допомогли пом'якшити загальний спад у світовій економіці. Незважаючи на сподівання на початку 2019 року, що ставки, ймовірно, продовжуватимуть зростати, вони фактично зросли донизу. Процентна ставка Федерального резерву США впала з 2,50% у січні до 1,75% у грудні. Ставка Європейського центрального банку залишається рівною нулю, тоді як Банк Англії зберігає свою ставку 0,75% з часу підвищення з 0,5% у липні 2018 року. Процентні ставки в Японії також залишаються на нулі. Економісти не очікують значного зростання або зміни в цьому середовищі з низькою процентною ставкою, за винятком будь-якої події чорного лебедя. Це середовище з наднизькою процентною ставкою означає, що інвестори повинні продовжувати шукати в інших місцях прибутковість. Авіація, безумовно, виграла в цьому відношенні за останнє десятиліття, і немає жодних ознак того, що ця стіна ліквідності послаблюється. Це спотворює макрокоманду для авіаційної галузі та, можливо, захищає деякі слабкі компанії.

Авіакомпанії виграли від стабільних цін на нафту протягом 2019 року. Незважаючи на напади на лінії постачання нафти в Саудівській Аравії, стрибки скоротилися. Незважаючи на те, що ціни на нафту зросли до 71 долара за барель відразу після нападу, вони знову знову опустилися швидше, ніж хтось передбачав. Ціни на нафту знизились до рівня 60-65 млрд. Доларів - хоча на початку січня 2020 р. Вони знову зросли вище 70 млрд. Доларів після загострення напруженості між США та Іраном. IATA повідомляє, що щорічні витрати на паливо у світових авіакомпаніях

становили 188 млрд доларів у 2019 році, що становить 23,7% від загальних операційних витрат авіакомпанії. IATA очікує, що в 2020 році це скоротиться до 22,1% витрат із загальними витратами в 182 млрд доларів. Зниження, зазначає IATA, пов'язане із затримуючим ефектом хеджування та очікуваним продовженням низьких цін на нафту. Більше того, занепокоєння щодо збільшення розкиду між цінами на нафту та реактивне паливо через вплив екологічних норм ІМО 2020 «зменшилися» каже IATA.

Незважаючи на ризики, низька ціна на нафту має більш розсудливі авіакомпанії, які прагнуть захистити свої потреби у паливі. «Ми намагаємось управляти нестабільністю цін на нафту, захищаючи своє майбутнє споживання протягом 12 місяців», - говорить Яссін Бєррада, фінансовий директор Royal Air Maroc. «Це те, що ми робимо щороку. Цю вартість ми намагаємось управляти. Основні труднощі, які ми бачимо в майбутньому, полягають більше у наявності та вартості кваліфікованої робочої сили, плюс загроза нових податків для навколишнього середовища. Багато країн є дуже інноваційними з точки зору оподаткування. Це створює певну невизначеність, оскільки не всі податки можуть бути передані замовнику».

Незважаючи на те, що нафта залишається найбільшою операційною вартістю авіакомпаній, протягом останніх 12 місяців або близько того, більшість авіакомпаній турбують витрати щодо курсу іноземної валюти до долара США, що негативно компенсувало низьку ціну на нафту.

IATA припускає, що ця «комбінація помірною зростання глобального зростання та світової торгівлі, помірною зниження витрат на паливо, пом'якшеного очікуваним зростанням потужності, повинна допомогти забезпечити деяку стабільність у фінансових показниках авіакомпаній у 2020 році». Орган галузі прогнозує невелике зростання чистого прибутку після оподаткування до 29,3 млрд.дол. США та прибутку або операційної рентабельності у 5,5% наступного року. Хоча ці результати нижчі від пікових років 2015-2017 років, вони відображають кращі показники, ніж у попередні десятиліття. Однак IATA попереджає, що фінансова стійкість «залишається вузько орієнтованою і зосереджена у відносно невеликій кількості авіакомпаній у всьому світі». Більш позитивно, за стабільних цін на паливо,

очікується, що пасажирські подорожі (виміряні в Доході на кілометри (RPK)) зростуть на рівні 4,1% з 2019 роком. Це нижче середнього 20-річного темпу – 5,5%, що, згідно з даними IATA, свідчить про те, що галузь в даний час вступила в період зростання тенденцій до авіап перевезень нижче, ніж тенденція. Незважаючи на очікуваний відсоток міжнародної торгівлі, IATA очікує лише помірною зростання авіап перевезень вантажних тон на кілометр (FTK) 2,0% у 2020 році порівняно із прогнозованим зниженням на 3,3% цього року.

Принципово, авіап перевезення зростають – хоча і повільніше – і, як прогнозують, продовжуватимуть це робити протягом наступного десятиліття, незважаючи на екологічне лобі та поширеність ганебного польоту. Однак 2019 рік можна охарактеризувати як великий стрибок банкрутства авіакомпаній. Хоча фактична кількість збанкрутілих авіакомпаній не була настільки невідповідною з попередніми роками, розмір задіяного флоту авіакомпаній збільшився. Thomas Cook та Jet Airways - це, мабуть, найбільші авіакомпанії за розмірами флоту, які впали за останні роки, тоді як банкрутство таких відомих брендів, як WOW Air та Germania, та Avianca в Південній Америці спричинило хвилювання в авіаційному секторі, але існує багато авіаційних компаній, які припинили свою діяльність (див. Табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Авіакомпаній, які припинили свою діяльність у 2019 році

Авіакомпанія	Країна	Розмір флоту
Adria Airways	Словенія	10
Aerolíneas de Antioquía	Колумбія	4
Aigle Azur	Франція	10
Al Naser Wings Airlines	Південна Корея	3
Asian Express Airlines	Ірак	1

Примітка. Складено автором за даними KPMG

Хоча багато орендодавців отримують вигоду від цього зростання короткострокового попиту, деякі все ще насторожено ставляться до основних проблем, які можуть вплинути на галузь у подальшому стані нижчого циклу.

Авіакомпанія є глобальною, але розподілена за регіонами дає більш детальну картину загального стану здоров'я цього сектору.

Щороку в рамках цього дослідження Airline Economics просить учасників надати рівень оптимізму для різних регіонів в діапазоні 1-5, 1 – найбільш песимістичний і 5 – найбільш оптимістичний. На графіку показано рівень оптимізму, який зростає у більшості частин світу, за винятком Європи та Близького Сходу.

Дійсно, питання банкрутства авіакомпаній слід розглядати в межах юрисдикції або регіону, в якому здійснює діяльність ця авіакомпанія. Цей розділ зосереджений на кожному регіоні з огляду на очікувані результати, консолідацію та операційне середовище.

Отже, тривалий період зростання авіаційної галузі, який триває зараз називають «супер циклом», поволі закінчується. За винятком будь-яких екзогенних потрясінь на ринку, галузь очікує більш м'якого, а не жорсткого приземлення, принаймні зараз. Авіаційна галузь залишається наповненою ліквідністю, оскільки інвестори продовжують шукати прибутковість, оскільки процентні ставки залишаються на наднизькому рівні. Однак нервозність залишається. Банкрутство авіакомпаній піднялося в 2019 році, демонструючи, що кредитний ризик авіакомпанії явно зростає, при цьому деякі авіакомпанії вирішують питання пропускнує спроможності і скорочують плани зростання до 2020 року.

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.

Висновки до розділу 2

У сучасних умовах розвиток міжнародного лізингу, як сучасної форми міжнародного кредиту сприяє загальній тенденції світового економічного розвитку, процесам інтернаціоналізації виробництва та капіталу, міжнародної економічної інтеграції, зменшенню обігу ліквідних засобів на грошовому ринку, а також сприяє

посиленню конкуренції. При необхідності реалізації проектів, що потребують більших за обсягом фінансових ресурсів в порівнянні з іншими видами, застосовують міжнародний лізинг. Важливо відмітити, що основною прерогативою міжнародного лізингу є те, що він не впливає на платоспроможність країни та не збільшує зовнішній борг країни. Саме лізинг дає змогу отримувати доступ до іноземних розробок у сфері техніки, трансформувати новітні технології з розвинутих країн світу до держав з обмеженими інноваційними ресурсами, також він посилює конкурентоспроможність між джерелами фінансування і дозволяє змінювати форми капіталовкладень.

Для України міжнародний фінансовий лізинг – це відносно новий вид фінансування, що дає змогу підприємствам здійснювати реорганізацію виробництва, оновлення матеріально-технічної бази не витрачаючи значних грошових ресурсів з оборотних коштів.

Дослідивши сучасні аспекти надання послуг лізингу в Україні, можна зробити висновок, що лізинг являється перспективною галуззю. Зважаючи на сучасну економічну ситуацію в Україні, найреальнішими суб'єктами господарювання, які можуть надавати лізингові послуги, можуть виступати лише банківські установи.

РОЗДІЛ 3

ПРОБЛЕМИ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ НА РИНКУ МІЖНАРОДНИХ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ

3.1. Сучасні проблеми розвитку лізингових відносин на ринку міжнародних авіаперевезень

На сучасному етапі економічного зростання в Україні успішно розвиваються лише ті суб'єкти господарювання, яким вдається залучити значні фінансові ресурси, тобто тісно взаємодіяти з банківськими установами, торгово-збутовими фірмами, а також виробниками технічних засобів. У даному випадку лізинг є найкращим фінансовим механізмом, адже саме він передбачає органічне поєднання кредитних і специфічних торгівельних відносин. Лізингові відносини виникли в результаті бізнес-практики так само, як і безліч фінансових схем, що несподівано виникають, довільно розвиваються та швидко зникають, коли умови ведення бізнесу змінюються. Лише деякі з них продовжують існувати, майже нічим не змінюючись за довгий час у процесі економічного розвитку. До таких схем можна віднести лізинговий механізм фінансування інвестицій, що виявилася порівняно стійкою у середовищі законодавчо встановлених правил організації економічних відносин.

Важливу роль у забезпеченні пасажирських перевезень в Україні відіграє авіаційний транспорт, оскільки він поза конкуренцією серед інших видів транспорту щодо швидкості доставки пасажирів на великі відстані. Але в Україні існують диспропорції між обсягами перевезень, що здійснюються окремими видами транспорту. Через низький платоспроможний попит, недостатню лібералізацію та конкуренцію авіаційний транспорт перевозить пасажирів майже у 245 разів менше, ніж автомобільний. Такі результати не відповідають практиці розвинутих країн, де авіаперевезення складають основу всього обсягу пасажирських перевезень.

Так, в США питома вага пасажирообігу за внутрішніми повітряними лініями складає $\frac{3}{4}$ загального показника пасажирообігу, а за кількістю перевезень пасажирів

перевищує 90% від усього обсягу авіаційних пасажирських перевезень, виконаних національними авіакомпаніями.

З 2014 року припинила свою роботу частина вітчизняних аеропортів, багато авіаперевізників значно скоротили маршрутну мережу, низку напрямків взагалі було згорнуто. До цих труднощів необхідно додати ще й припинення з 25 жовтня 2015 року повітряного сполучення між Україною та Російською Федерацією. Динаміка перевезень почала відновлювати своє зростання лише з 2016 р. За 2018 рік українці стали більше літати, у порівнянні з 2017 роком. Загалом за цей період пасажиропотік авіаційного транспорту зріс аж на 25%, а результати роботи українських авіаперевізників збільшилися на 17%. Натомість, підприємства залізничного транспорту у 2018 році скоротили перевезення вантажів порівняно з 2017 роком на 5,1%.

До авіаційної інфраструктури України відносяться 17 міжнародних аеропортів, 4 аеропорти цивільної авіації, 8 аеродромів цивільної авіації, 2 вертодроми та 42 злітно-посадкових майданчики.

Що ж стосується самих літаків, то авіапарк України морально та фізично застарів. Існує ймовірність введення обмежень на польоти літаків старше 20 років в українських авіакомпаніях вже з наступного року. На сьогодні вік 50% літаків з українською реєстрацією перевищив 20 років.

Ринок пасажирських авіаперевезень в Україні відноситься до монополістичної конкуренції. Так, станом на 2018 р. авіаперевезеннями пасажирів в Україні займалась 21 вітчизняна компанія, згідно з інформацією Міністерства інфраструктури України. У 2017 році таких компаній було 18. Зважаючи на таку кількість зареєстрованих вітчизняних компаній регулярні польоти між Україною та країнами світу відповідно до затвердженого розкладу руху здійснювали лише 12 вітчизняних авіакомпаній до 45 країн світу. У порівнянні із закордонними авіакомпаніями даний показник надзвичайно низький, навіть беручи до уваги те, що упродовж січня – червня 2019 року українські авіакомпанії розпочали виконувати польоти за 9-ма міжнародними напрямками, які з'єднали повітряним сполученням Дніпро з Бодрумом, Херсон з

Бургасом, Одесу з Ріміні, Запоріжжя з Барселоною, Харків з Парижем, Шарджею та Ріміні, а також Бориспіль з містами Санья та Катанія.

Поряд з цим на українському ринку почали розвивати свою діяльність іноземні авіакомпанії, послугами яких вже скористались 4188,9 тис. пасажирів, що на 42,6% перевищує показник за 2018 р. та складає 56,5% загального обсягу регулярних пасажирських перевезень між Україною та країнами світу. Вбачаючи іноземними авіаперевізниками значний обсяг вітчизняного ринку було розпочато виконання рейсів за 14-ма новими маршрутами (з Бремену, Біллунна та Генуї до Києва (Жуляни), з Манчестера, Пафоса, Дубліна та Бодрума до Києва (Бориспіль), з Копенгагена та Риги до Львова, з Мілана до Харкова, з Рима та Кракова до Одеси, а також з Баку до Одеси та Харкова). Загалом у звітному півріччі регулярні пасажирські перевезення до України виконували 38 іноземних авіакомпаній (у тому числі дві нові – «Laudamotion» та «AigleAzur») з 36 країн світу.

Також хочемо відмітити те, що у такому секторі ринку пасажирських авіаперевезень, як міжнародні польоти на нерегулярній основі також спостерігалось суттєве зростання пасажирських перевезень (на 15,8%). За період з січня по червень 2019 р. 14-ма українськими авіакомпаніями перевезено 2324,9 тис. пасажирів. При цьому, майже 97% таких перевезень припадає на авіакомпанії «Азур Ейр Україна», «Роза вітрів», «Скайап», «Міжнародні авіалінії України» та «Буковина» .

Все більше потенційних пасажирів, які користуються різного роду транспортом включаючи наземний, вбачають перевагу в ціні та якості сервісу в закордонних авіалініях і віддають перевагу саме їм. Проте таких іноземних авіакомпаній надзвичайно мало для українського ринку авіаційних послуг, тому вітчизняні авіакомпанії на сьогоднішній день не надто сильно переймаються потенційними конкурентами. Тим часом, як іноземні авіа компанії все більше захоплюють долю вітчизняного авіаринку низькими цінами та високим рівнем обслуговування, у порівнянні з українськими авіакомпаніями. Адже одним з головних недоліків авіакомпаній України на ринку авіаційних перевезень є сервіс. Саме через це пасажирів відмовляються користуватись послугами національного перевізника. Згідно з даними британської консалтингової компанії Skytrax українському

перевізнику присвоєно лише 2 зірки з максимальних 5. Такий же рівень, поряд з МАУ, демонструють 22 авіакомпанії, серед яких Sudan Airways, Tajik Air, Syrianair, Bahamasair, Turkmenistan Airlines, Nepal Airlines, Cubana Airlines та інші. Нещодавно Skytrax оголосила рейтинг найкращих авіакомпаній у Європі станом на 2018 р. Звання найкращої авіакомпанії виборола Lufthansa, за нею Swiss та Austrian зайняли друге та третє місце відповідно.

На даний час спостерігається підвищення рівня конкуренції серед авіакомпаній світу. Результатом стало поширення веб-агентств у спільному для клієнтів ринку. Компанії в одному секторі конкурують між собою щодо тарифів на квитки та обмеження бронювання, в іншому – щодо якості обслуговування та задоволеності клієнтів .

Дослідження якості обслуговування та задоволеності клієнтів у галузі авіаперевезень, продовжують зростати, оскільки надання високої якості обслуговування вважається важливим для конкурентоспроможності авіакомпанії, а також забезпечує її виживання серед висококонкурентних світових авіакомпаній. Отже, якість послуг є надзвичайно важливою для світових авіакомпаній і може стати джерелом конкурентної переваги.

До конкурентних переваг кращих світових авіаперевізників можна віднести:

- Якість обслуговування. Науковці вважають, що характер якості послуг змінюється, особливо якщо мова йде про кількість вимірів, де велика ймовірність того, що розміри є унікальними та специфічними для кожної галузі. Вони розробили інструмент з п'яти вимірів (відчутність, надійність, чуйність, впевненість та емпатія), відомий як SERVQUAL. Сервісні розміри відображають те, як споживачі розрізняють продуктивність у кожному вимірі. Відповідно до моделі SERVQUAL, судження клієнтів про якість послуг впливають із порівняння між очікуванням послуги та фактичною ефективністю.
- Справедливість цін. Справедливість цін – це судження та емоції споживачів щодо невідповідності між цінами різних продавців. Широке розмаїття цін, пропоноване авіакомпаніями, може спричинити несправедливість, коли клієнти сприйматимуть за справедливую ціну нижчу ціну. Такий стан клієнтів надає перевагу, оскільки відповідає

- власним особистим очікуванням. Це вважається справедливим на особистій основі. Однак ціна вважатиметься несправедливою, якщо вона не відповідає очікуванням клієнтів. Клієнти очікують, що запропонована ціна відповідає соціальним нормам, рівності та потребам. Вимірювання справедливості цін можна трактувати також з використанням двох вимірів: порівнянні варіанти та знання споживачів. Визначаючи справедливість цін, споживачі враховували б інші аспекти, такі як подібність цін на квитки, які пропонуються іншим споживачам, або ті, які пропонують агенти або подібні авіакомпанії (порівнянні варіанти). Крім того, вони також порівняли б запропоновану ціну та їх очікування, а також отримані засоби (знання споживачів).
- Задоволеність клієнтів Відмінність інтересів між пасажирами спричиняє відмінності в тому, як вони формують судження про задоволення. З іншого боку, визначити задоволеність споживачів можна як досвід після споживання, за допомогою якого порівнюється сприйнята та очікувана якість. Виміряти задоволення клієнтів також можна як один предмет, що визначає загальні почуття клієнтів щодо товару чи послуги, або виміряти задоволення за допомогою деяких предметів: задоволення від обслуговування, виконання очікувань та задоволення від досвіду.
 - Довіра клієнтів є незамінною при посиленій конкуренції в галузі авіаперевезень. Довіра будується поступово завдяки постійній взаємодії; ці взаємодії, в свою чергу, впливають на довіру клієнтів до компанії. Встановлюючи взаємодію з клієнтами, рідше виникають труднощі в розумінні та прогнозуванні їх бажань. Луман визначив довіру як набір переконань, що інші дотримуватимуться їх очікуваної відданості. Тим часом Гефен пояснив, що довіра – це надія на те, що людина чи компанія поводитимуться етично, будуть надійними та зберігатимуть очікувані зобов'язання. Отже, довіра стосується віри в позитивну надію щодо того, що робитимуть інші на основі попередніх взаємодій. Рівень довіри можна вимірювати за допомогою модифікованої шкали з трьома пунктами: ця авіакомпанія працює належним чином, ця авіакомпанія є надійною, і ця авіакомпанія виконує свої обіцянки та зобов'язання.

На сьогоднішній день створення конкурентного середовища на ринку авіаційних перевезень України є надзвичайно актуальним питанням для суспільства, адже саме

конкуренція авіакомпаній зумовлює підвищувати сервіс та комфорт на своїх маршрутах, а також стимулює знижувати ціни на перевезення пасажирів. Проте створити умови чесної конкурентної боротьби в монополізованому середовищі для всіх авіакомпаній, що знаходяться на ринку авіаційних послуг України, у тому числі і закордонних, надзвичайно складно. Виходом з такої складної ситуації може стати лібералізація повітряного простору, яка за рахунок державної регуляторної політики та законів може полегшити закордонним компаніям долучитися до надання послуг авіаційних перевезень на території України. Еволюція лібералізації повітряного простору з середини 1990-х років відіграла важливу роль у зростанні галузі повітряного транспорту, забезпечуючи сприятливе регуляторне середовище. Для прикладу можна привести Туреччину, яка провела лібералізацію повітряного простору ще у 2008 році, завдяки чому в цій країні будь-яка авіакомпанія має право надавати послуги авіаперевезення. Так, у 2007 р. пасажирообіг авіакомпаній Туреччини складав 54 млн дол. США, а у 2017 р. він збільшився у 2,4 рази і досяг 138 млн дол. США. У 2017 р. Туреччину відвідало 30 мільйонів туристів, а у 2023 р. планується прийняти близько 50 млн осіб. З даного прикладу ми можемо побачити, що лібералізація повітряного простору робить революцію в розвитку туризму, так як дозволяє заходити на ринок багатьом авіакомпаніям по мірі збільшення пасажирського потоку. Для підтвердження ефективності політики лібералізації можемо розглянути ще один приклад надзвичайно вдалої спроби лібералізувати повітряний простір на прикладі Монголії. Так, проведені у 2011 р., дослідження впливу лібералізації на розвиток рівня пасажирських перевезень Монголії показали, що через 2-3 роки, після проведення дерегуляції, кількість міжнародних польотів збільшилася на 112%, що у свою чергу покращило зв'язки Монголії з іншими країнами, з'явилася можливість надавати авіаційні послуги на великих ринках авіаперевезень, таких як Північна Америка, знизилися ціни на авіаквитки в середньому на 42%, пасажери зекономили 121 млн дол. США, зріс міжнародний вантажообіг на 62%, підвищився пасажирообіг внутрішніх авіаперельотів приблизно на 48- 87%. Крім того, щорічний зростання кількості іноземних пасажирів може принести до монгольської економіки близько 94 млн дол. США доходу. А також дасть

змогу створити більше 20 тис. нових робочих місць на підприємствах цивільної авіації. У галузі туризму та інших сферах економіки, зросла трудова зайнятість на 2,1%. Кожного року в економіку Монголії додатково будуть вливатися близько 100 тис. дол. США, що підвищить ВВП країни на 2,5% . Дивлячись на ці показники ми можемо дійти висновку, що державна політика лібералізації авіапростору, спрямована на створення конкурентного ринку, дає вигоди не тільки пасажиром, а й самій державі. Однак проводячи політику лібералізації повітряного простору України необхідно чітко розуміти рівень конкурентоспроможності національного авіаперевізника у порівнянні з закордонними авіакомпаніями.

Протягом звітного періоду пасажирські перевезення здійснювали 18 вітчизняних авіапідприємств, серед яких традиційно лідером є авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України»

У цілому, за даними Державної авіаційної служби України за підсумками 2019 року обсяги пасажирських перевезень в Україні зросли не тільки порівняно з аналогічним періодом 2018 р. (на 10,2%), а також перевищили рівень попереднього 2017 р. в цілому (на 1%), та становили 13705,8 тис. пас. (див. Рис. 3.1).

У 2019 році міжнародні регулярні пасажирські перевезення відповідно до затвердженого розкладу руху здійснювали 10 вітчизняних авіакомпаній до 46 країн світу.

Кількість пасажирів, які скористались послугами українських компаній, за підсумками 2019 року зросла на 4,6% та становила 7 107,2 тис. пас., при цьому середній процент пасажирського завантаження міжнародних регулярних рейсів українських авіакомпаній збільшився на 2,1 відсоткових пункти та склав 80,9%. Поряд з цим мало місце розширення діяльності на українському ринку іноземних авіакомпаній, послугами яких скористались 9 422,5 тис. пас., що на 37,4 відсотка перевищує показник за 2018 рік та складає 57% в загальному обсязі регулярних пасажирських перевезень між Україною та країнами світу.

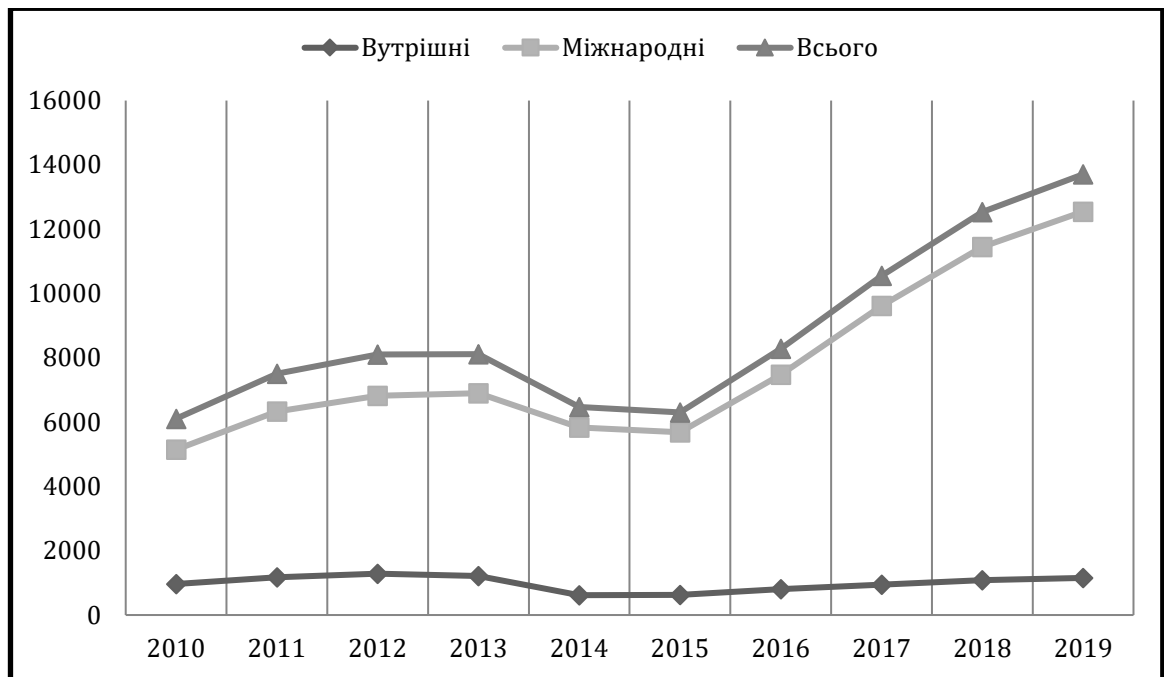


Рис. 3.1. Динаміка обсягів перевезення пасажирів авіаційним транспортом 2010–2019 років (тис. пас)

Примітка. Побудовано автором за даними Державної авіаційної служби України

Регулярні внутрішні пасажирські перевезення між 11 містами України виконували чотири вітчизняні авіакомпанії, зокрема «Міжнародні авіалінії України», «Мотор Січ», «Роза вітрів» та «Скайап». За 2019 рік регулярними рейсами у межах України перевезено 1 145,2 тис. пас., що на 6,9% більше, ніж було перевезено за аналогічний період минулого року. При цьому, середній коефіцієнт зайнятості пасажирських крісел на внутрішніх регулярних рейсах українських авіакомпаній склав 75,9% (проти 79,3% за 2018 р.). Аналізуючи вище приведені данні можемо чітко виділити той факт, що при незначній кількості закордонних авіакомпаній на українському ринку авіаперевезень, їх ефективність значно вища (було перевезено 9 422,5 тис. пас. проти 7 107,2 тис. пас. у національного авіаперевізника).

Оскільки в авіаційній галузі рівень конкуренції зростає, необхідно шукати нові стратегії диференціації авіапослуг. Останніми роками продуктивність в часі стала головним критерієм ефективності роботи авіакомпанії. Тим не менш, надання надійних, якісних послуг є головною проблемою, оскільки є численні фактори, які

впливають на ефективність роботи в часі, багато з яких знаходяться не під контролем авіакомпанії.

Для ефективної організації національних авіаційних перевезень потрібно впроваджувати такі удосконалення:

- Працівники повинні знати та дотримуватись цілей компанії. Кожна ефективна авіакомпанія знає, що обмін своїм баченням з працівниками допомагає тримати їх у курсі та інвестувати в результати. Для операційної ефективності дуже важливо витратити час на узгодження цілей ефективності з усією організаційною командою. Якщо працівник розділяє цінності авіакомпанії, то він чітко розуміє свої пріоритети і буде більше впевнений у прийнятті рішень.

- Коопетиція з партнерами. Для репутації авіакомпанії та загальної кількості операцій важливо, щоб партнерські стосунки підтримували бізнес-цілі. Авіакомпанії повинні активно працювати разом, щоб оптимізувати свої операції. Наприклад, одна компанія підтримує різні масштабні рейси, інша обслуговує багато дрібніших ринків і забезпечує пасажиропотік. Ціллю повинно бути довгострокове обслуговування. Спільна робота допомагає авіакомпаніям підтримувати їх ефективність.

- Оновлення технологій Розширене використання нових цифрових технологій, таких як планшети, смартфони, корпоративні соціальні мережі або хмарні сервіси, вже стало звичним явищем у багатьох бізнес-середовищах, і авіакомпанії не повинні відрізнятись. Сьогодні у цифровому світі підприємства мають можливість надати працівникам необхідні інструменти для того, щоб зробити свою роботу кращою. Створення цифрового робочого місця дозволить авіакомпаніям централізувати всі проблеми на місці, щоб працівники не знаходили власних обхідних шляхів, що може призвести до невідповідності та неефективності. Правильний набір технологій та програмних рішень може надати команді можливість краще спілкуватися та приймати рішення швидше, що вкрай важливо для вдосконалення операцій.

- Постійне удосконалення сервісу На даний момент сервіс є однією з найважливіших переваг, за що пасажери готові платити. Якщо порівнювати

вітчизняні авіакомпанії та аеропорти з іноземними, то саме тут вони поступаються закордонним. Отже, потрібно постійно змінювати та покращувати умови перельоту та очікування. Люди не бажають довго чекати в чергах та сидіти в незручних кріслах. Вони звертають увагу на покращання харчування в усіх класах та безкоштовні послуги, такі як комфортне очікування рейсу та безпечне перевезення їх багажу. Деякі авіакомпанії пропонують безліч розваг перед довгим польотом, навіть таких банальних, як читання книг чи перегляд журналів. Це дуже вітається зі сторони пасажирів. Також дуже важливим є зволоження повітря в літаку, що покращує фізичний стан пасажирів. До гарного сервісу можна віднести перерахунок комісій за зміни у часі через технічні причини. Також удосконалення в оприлюдненні наявності місць при бронюванні має велике значення, особливо коли час вашої подорожі гнучкий. Розміщення під час польоту так само важливо для багатьох пасажирів, як ціна та час польоту, але зараз отримати цю інформацію може бути важко.

Отже, як і в будь-якій галузі, Українські авіакомпанії повинні завжди слідкувати за оновленнями та удосконалювати свою діяльність.

3.2. Пріоритетні напрямки розвитку лізингу авіаційних перевезень на міжнародному рівні

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. 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. 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. 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 вирахуванням 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.

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 авіатехніки, так і через низьку (в порівнянні з сировинними галузями) рентабельність авіап перевезень (причому, не лише в Україні, але і у всьому світі).

Глобалізація світової економіки обумовлює активізацію міждержавних господарських зв'язків, багаторазово посилюючи роль транспорту, зокрема авіаційного, тому з точки зору географічної перспективи ефективні перевезення сприяють вирівнюванню регіональних диспропорцій, як між країнами, так і на рівні Транс'європейської транспортної мережі. Це дозволяє розглядати авіаційну галузь в якості важливого фактора економічного зростання, створення конкурентних переваг для національних економік в рамках світового господарства, що особливо важливо з огляду на інтеграцію авіаційного ринку в Європі і з Україною. Ратифікація Україною Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, крім іншого, передбачає імплементацію ряду законодавчих актів ЄС. У зв'язку з цим КМУ прийняв план заходів щодо імплементації директив, що стосуються, зокрема, і авіаційної галузі, а Мінінфраструктури розробило проекти стратегічних планів розвитку окремих видів до 2020 р, які закладають основу змін у транспортній галузі на наступні 5 років. Зокрема, мова йде про основні принципи, стратегічні напрямки, цілі та завдання розвитку авіації.

Низький рівень техніко-технологічних і економічних параметрів більшості видів вітчизняних транспортних засобів, який не відповідає міжнародним стандартам, призводить до неминучого програшу у світовій конкуренції на ринку транзитних послуг. Тому відбувається експансія іноземних транспортних та експедиційних компаній на український ринок перевезень.

Особливо гостро зазначена ситуація відчувається на морському і повітряному транспорті. Слід також зазначити, що в транспортній галузі вкрай незадовільно вирішуються питання приватизації, розвитку державно-приватного партнерства, залучення інвестицій, технічних інновацій та технологічної модернізації, не задовольняються навіть мінімальні соціальні потреби працівників галузі, зруйнована система безпеки і контролю.

Оскільки транспортна галузь є однією з найважливіших в економіці будь-якої держави, від рівня розвитку транспортної системи держави представляє собою один з найважливіших показників соціально-економічної інтеграції у світову економіку, ефективність її роботи – основна вимога для конкурентоспроможності на світовій арені. Розвиток української авіаційної галузі напряму залежить від інтегрованості у європейський економічний простір, та світову транспортну систему, що зумовлено як зовнішніми факторами, такими як глобальні кризи, так і внутрішніми – транспортні системи, як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються, потребують значних змін відповідно до вимог сучасного розвитку світового господарства. Стратегія розвитку авіаційної галузі України спрямована на розширення мережі транспортних комунікацій, збільшення їх навантаженості, покращення синхронності роботи різних видів транспорту за рахунок значного обсягу фінансування у транспортну галузь. Концепція розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на період до 2020 року визначає основи інвестиційної політики, яка має забезпечити реалізацію завдань, що виникають перед галуззю в умовах зростання попиту на транспортні послуги та активізації процесів інтеграції до європейської транспортної системи .

Аналіз загально стану транспортної системи України підтверджує, що держава має достатньо високий авіаційний потенціал, що характеризується вигідним географічним положенням, сприятливими кліматичними умовами та наявністю достатньої ресурсної бази. Показники розвитку транспортної системи свідчать про те, що вона сформована на основі ієрархічного принципу, тобто складається з кількох підсистем, що мають різні показники вагомості в загальній структурі національного господарства.

Розвиток авіаційної галузі на відміну від інших транспортних секторів, що не передбачають значних структурних зрушень інфраструктури та є більш гнучкими з позиції регулювання, хоча і характеризуються визначальними проблемами розвитку, як недостатнє фінансування будівництва та реконструкції об'єктів авіаційної інфраструктури та, у зв'язку з цим відсутність достатньої комплектації парку літаків. Однак конкурентні переваги даної галузі має певні обмеження, пов'язані перед усім зі специфічними особливо авіаційного транспорту, а саме територіальним розміщенням об'єктів, високою ступенем залежності від кліматичних умов, правовими обмеженнями руху у повітряному просторі питань комерційної торгівлі держав та ін.

Матеріально-технічна база підприємств авіаційної галузі України в межах реалізації інтеграції авіаційної мережі України до повітряного простору ЄС потребує модернізації. Інфраструктурні об'єкти держави не відповідають європейським стандартам (швидкість руху, коефіцієнт навантаження, забезпеченість сучасними засобами регулювання функціонування). На шляху інтеграції авіаційних мереж до єдиного європейського повітряного простору стоять низький рівень конкурентоспроможності парку літаків, необхідність модернізації об'єктів авіаційної інфраструктури та структурної реорганізації управління повітряним рухом.

Завдання інтеграції авіаційної мережі України до повітряного простору ЄС взаємопов'язані із основними напрямками реалізації стратегії інтеграції. Однак, на сьогодні авіаційна мережа України, як і транспортна система в цілому, не готова до активного впровадження більшості зазначених у стратегії завдань.

Таким чином, першочерговим завданням реалізації технічного напрямку інтеграції авіаційної мережі України до повітряного простору ЄС є реконструкція та модернізація та збільшення пропускної здатності, підвищення якості обслуговування пасажирських та вантажних потоків об'єктів інфраструктури, та приведення експлуатаційних та техніко-економічних показників розвитку авіаційних мереж до європейських стандартів.

У зв'язку з недостатнім розвитку нормативно-правового забезпечення функціонування і розвитку галузі та низького обсягу інвестицій прогресивним є

збільшення зношеності технічних засобів, що негативно впливає на безпечність руху та забезпечення належного стану навколишнього середовища.

У зв'язку з наявністю в кожному сегменті розвитку транспортної системи України, а також в окремих підсистемах питань комерційної торгівлі конкурентних перевага та обмежень, головні завдання держави у контексті сталого розвитку економіки є розробка направленої на стимулювання справедливої конкуренції між видами транспорту з метою досягнення максимальної економічної ефективності (табл.3.1.) :

Таблиця 3.1

Завдання авіаційної галузі України в умовах інтеграції до ЄС

Завдання	Зміст
Законодавчі	гармонізація вітчизняного законодавства з транспортним законодавством ЄС; розроблення та упровадження відповідно до міжнародних вимог технічних та технологічних регламентів і стандартів уніфікація вимог до перевізників
Економічні	забезпечення розвитку експорту транспортних послуг, ефективного використання транзитного потенціалу; підвищення конкурентоспроможності вітчизняної авіації на міжнародному ринку транспортних послуг.
Технічні	забезпечення експлуатаційної сумісності транспортних мереж України та сусідніх держав, модернізації інфраструктури пунктів пропуску через державний кордон, упровадження автоматизованої системи.
Завдання щодо покращення функціонування прикордонних пунктів	спрощення процедури переміщення через державний кордон та обґрунтоване скорочення часу, необхідного для проведення контрольних процедур у пунктах пропуску через державний кордон; приведення умов роботи таких пунктів пропуску у відповідність з європейськими нормами; створення багатофункціональної комплексної системи «Електронна митниця»;
Посилення міжнародного співробітництва	приєднання і забезпечення виконання міжнародних транспортних конвенцій та угод; забезпечення співробітництва з ЄС з метою розвитку міжнародних транспортних коридорів та осей, визначених Групою високого рівня Європейської Комісії.

Примітка. Складено автором за даними Державної авіаційної служби України

Інтеграція транспортної системи України до єдиної транспортної системи ЄС є одним з ключових напрямів розвитку. З початку реалізації зовнішньої політики добросусідства ЄС, Україна була першою державою, яку відвідали представники

Європейської комісії з метою проведення переговорів щодо спільного плану дій. Найбільш перспективним напрямом реалізації транспортної стратегії України є інтеграція авіаційної мережі до європейського повітряного простору та авіаційної мережі ЄС. Інтеграційні процеси в Україні проходять при складних економічних та політичних умовах, що призводить до гальмування процесу реструктуризації економіки.

Отже, Україна демонструє стійку тенденцію до поглиблення інтеграції до ЄС. Визнання світовим співтовариством України, як європейської держави, ставить перед Урядом країни жорсткі вимоги щодо створення на території України ефективної транспортної системи, що могла б бути залучена до мережі міжнародних коридорів та сприяла б розвитку геополітичного та транзитного потенціалу країни. Напрями інтеграції авіаційної мережі України до повітряного простору ЄС визначають базові кроки щодо розв'язання проблем подальшого розвитку авіаційної галузі, виходячи з нових завдань, що постали перед авіацією в умовах поживлення і відновлення реального сектору економіки.

Висновки до розділу 3

На сьогоднішній день створення конкурентного середовища на рику авіаційних перевезень України є надзвичайно актуальним питанням для суспільства, адже саме конкуренція авіакомпаній зумовлює підвищувати сервіс та комфорт на своїх маршрутах, а також стимулює знижувати ціни на перевезення пасажирів. Проте створити умови чесної конкурентної боротьби в монополізованому середовищі для всіх авіакомпаній, що знаходяться на ринку авіаційних послуг України, у тому числі і закордонних, надзвичайно складно. Виходом з такої складної ситуації може стати лібералізація повітряного простору, яка за рахунок державної регуляторної політики та законів може полегшити закордонним компаніям долучитися до надання послуг авіаційних перевезень на території України.

Розвиток авіаційної галузі на відміну від інших транспортних секторів, що не передбачають значних структурних зрушень інфраструктури та є більш гнучкими з

позиції регулювання, хоча і характеризуються визначальними проблемами розвитку, як недостатнє фінансування будівництва та реконструкції об'єктів авіаційної інфраструктурі та, у зв'язку з цим відсутність достатньої комплектації парку літаків. Однак конкурентні переваги даної галузі має певні обмеження, пов'язані перед усім зі специфічними особливо авіаційного транспорту, а саме територіальним розміщенням об'єктів, високою ступенем залежності від кліматичних умов, правовими обмеженнями руху у повітряному просторі питань комерційної торгівлі держав.

ВИСНОВКИ

Лізинг – це особливий вид підприємницької діяльності, який включає в себе три форми організаційно-економічних відносин: орендні, кредитні та торгівельні, зміст кожної з яких окремо повністю не вичерпує сутності таких специфічних фінансово-майнових операцій. Деякі спостерігачі за ринком вважають, що авіація може стати предметом системи, подібної Принципам Посейдона, які оцінюють та розкривають відповідність клімату суднових фінансових портфелів, що відповідає амбіціям Міжнародної морської організації зменшити загальні річні викиди судноплавства щонайменше на 50% до 2050 року.

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.

Лізинг літаків стає все більш конкурентоспроможним. Лізингові компанії платять вищі ціни на літаки, а авіакомпанії домовляються про кращі умови оренди. Як результат, стає все важче підтримувати прибутковість на тому ж рівні. Щоб протидіяти цьому, деякі лізингові компанії прагнуть придбати старі літаки, щоб орендувати контрагенти з нижчою кредитною якістю. Інвестування в лізинг літаків у правильний час циклу може поліпшити дохід диверсифікованого портфеля з урахуванням ризику. Тим не менш, важливо продовжувати відстежувати угоди, що укладаються лізинговими компаніями, стан вторинного ринку двопрохідних літаків та збереження кредитоспроможності авіакомпаній. Сучасний ринок лізингу зосереджений у світових економічних центрах: США, Західна Європа, Японія. Стрімкому розвитку лізингу в цих країнах сприяла обґрунтована державна політика, державне регулювання, контроль за здійсненням лізингової діяльності, а також багаторічний досвід налагодження системи успішного і прибуткового надання лізингових послуг.

Таким чином, у світовій економіці лізинг займає друге місце за обсягами інвестицій після банківського кредитування. Це один із прогресивних методів матеріально-технічного забезпечення виробництва. Лізинг уможливорює використання новітньої техніки й передових технологій, оновлення, модернізацію обладнання для підвищення власної ефективності та конкурентоспроможності.

В Україні фінансова оренда з'явилася на початку 1990-х. Однак досить багато інвесторів вже оцінили переваги лізингу. Адже держава отримує підвищення інвестиційної активності, мобілізацію фінансових коштів під інвестиційні проекти, гарантоване використання цільових фінансових коштів для переоснащення виробництва, а через механізми стимулювання лізингу суттєво зменшує бюджетні витрати на фінансові інвестиції, сприяє зростанню виробничого й експортного потенціалу країни, розвитку малого та середнього бізнесу. 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.

Таким чином, лізинг – це особливий вид підприємницької діяльності, який включає в себе три форми організаційно-економічних відносин: орендні, кредитні та торговельні, зміст кожної з яких окремо повністю не вичерпує сутності таких специфічних фінансово-майнових операцій.

Ринок авіаційного лізингу 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.

На сьогоднішній день створення конкурентного середовища на рику авіаційних перевезень України є надзвичайно актуальним питанням для суспільства, адже саме конкуренція авіакомпаній зумовлює підвищувати сервіс та комфорт на своїх маршрутах, а також стимулює знижувати ціни на перевезення пасажирів. Проте створити умови чесної конкурентної боротьби в монополізованому середовищі для

всіх авіакомпаній, що знаходяться на ринку авіаційних послуг України, у тому числі і закордонних, надзвичайно складно. Виходом з такої складної ситуації може стати лібералізація повітряного простору, яка за рахунок державної регуляторної політики та законів може полегшити закордонним компаніям долучитися до надання послуг авіаційних перевезень на території України.

СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України "Про лізинг" [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – 1998. – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v_104800-98#Text.
2. ЗАКОН УКРАЇНИ "Про Державну програму авіаційної безпеки цивільної авіації" [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1965-19#Text>.
3. Закон України "Про Державну програму авіаційної безпеки цивільної авіації" [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – 2003. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/545-15#Text>.
4. ЗАКОН УКРАЇНИ Про державну підтримку авіаційного лізингу [Електронний ресурс] // Liga 360. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: <https://ips.ligazakon.net/document/JF2S000A?an=3>.
5. Про внесення змін до Закону України "Про лізинг" [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – 2004. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1381-15#Text>.
6. Про затвердження Порядку і правил здійснення обов'язкового авіаційного страхування цивільної авіації [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/676-2017-%D0%BF#Text>.
7. Баган Ярослав Йосифович. Адміністративно-правове забезпечення функціонування авіаційного транспорту України : дис. канд. юр. наук : 12.00.07 / Баган Ярослав Йосифович. – Дніпро, 2018. – 224 с.
8. БРУСАКОВА ОКСАНА ВАЛЕРІЇВНА. ГАЛУЗЬ АВІАЦІЙНОГО ТРАНСПОРТУ ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ / БРУСАКОВА ОКСАНА ВАЛЕРІЇВНА. // Право і безпека. – 2020. – №1. – С. 46–52.
9. Васильчишин О. Лізинг в Україні: минуле та перспективи / О. Васильчишин, О. Тулай. // Світ фінансів. – 2006. – С. 128–141.

10.Васюткіна Н. В. Вплив зовнішнього середовища на складові системи управління розвитком підприємств авіаційної галузі / Васюткіна Н. В.. // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2014. – №5. – С. 384–389.

11.Галецька Т. І. ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ / Галецька Т. І.. // Наукові записки. Серія "Економіка". – 2010. – С. 354–358.

12.Інна Штефан. Роль страхування при лізингу повітряних суден / Інна Штефан. // Журнал "Страхова справа". – 2003. – №4.

13.Клименко Г.А. МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА АВІАЦІЙНОГО ЛІЗИНГУ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ / Клименко Г.А.. // Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2013. – №21. – С. 381–383.

14.Ковтуненко В. М. ЛІЗИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ / В. М. Ковтуненко, Б. М. П'ятецька. // АГРОСВІТ. – 2018. – С. 36–41.

15.Лісовська Н. РОЗВИТОК РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ / Н. Лісовська. // Товари і ринки. – 2010. – С. 29–36.

16.МАРІНЦЕВА КРИСТІНА ВАЛЕРІЇВНА. НАУКОВІ ОСНОВИ ТА МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ АВІАТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ : дис. докт. техн. наук : 05.22.01 / МАРІНЦЕВА КРИСТІНА ВАЛЕРІЇВНА. – Київ, 2015. – 561 с.

17.Овсяннікова Наталія Володимирівна. Проблеми та перспективи розвитку ринку пасажирських авіаційних перевезень в Україні / Овсяннікова Наталія Володимирівна, Кобець Максим Васильович. // International Electronic Scientific Journal "Science Online". – 2018. – С. 1–11.

18.Оленко Марія Богданівна. Перспективи розвитку авіаційної галузі України в умовах європейської інтеграції : 8.03050301 / Оленко Марія Богданівна. – Тернопіль, 2017. – 119 с.

19.Олешко Т.І. Аналіз та перспективи розвитку авіакомпаній України / Олешко Т.І., Токар В.В.. // ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО. – 2018. – С. 440–445.

20.Павлова А. М. ДЕТИНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ ЯК НАПРЯМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ : дис. канд. ек. наук : 21.04.01 / Павлова Анна Миколаївна – Київ, 2019. – 236 с.

21.СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ. // ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ. – 2020. – №48. – С. 83–86.

22.Ткаченко А.М. ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АВІАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ: СУТНІСТЬ ТА ЧИННИКИ ВПЛИВУ / Ткаченко А.М.. // Економіка та підприємництво. – 2020. – №6. – С. 103–110.

23.Травкіна К. СВІТОВИЙ ДОСВІД ПРОВЕДЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В АВІАЦІЙНІЙ ГАЛУЗІ ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ / К. Травкіна. // SCIENCE AND PRACTICE: IMPLEMENTATION TO MODERN SOCIETY. – 2020. – С. 211–222.

24.УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ. // Economic journal Odessa polytechnic university. – 2020. – №2. – С. 53–60.

25.Чеберяко О. ЛІЗИНГОВІ ПОСЛУГИ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ / О. Чеберяко, О. Гнатюк. // Світ фінансів. – 2020. – №1. – С. 118–127.

26.Ярмак А. Стратегічний план розвитку авіаційного транспорту на період до 2020 року / А. Ярмак. // Міністерство інфраструктури України. – 2015. – С. 1–15.

27.Aircraft Leasing Market Share, Size, Trends, & Industry Analysis Report, 2020. – 118 с. – (Polaris Market Research).

28.Ganna Tsira. UKRAINE / Ganna Tsira, Kateryna Tsirat. // LAW AND PRACTICE. – 2019. – С. 371–381.

29.Авіаринок України-2021: чи дозволить урядова ініціатива дешево літати [Електронний ресурс] // Укрінформ. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3236466-aviarinok-ukraini2021-ci-dozvolit-uradova-iniciativa-desevo-litati.html>.

30.Аеропорти України [Електронний ресурс] // Державна авіаційна служба України. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://avia.gov.ua/placemarks/>.

31. Державна цільова програма розвитку аеропортів на період до 2023 року [Електронний ресурс] // Міністерство інфраструктури України. – 2016. – Режим доступу до ресурсу:

<https://mtu.gov.ua/files/%D0%94%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B0%20%D1%86%D1%96%D0%BB%D1%8C%D0%BE%D0%B2%D0%B0%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B0%20%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83%20%D0%B0%D0%B5%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%D1%96%D0%B2%20%D0%B4%D0%BE%202023%20%D1%80%D0%BE%D0%BA%D1%83.pdf>.

32. Задачі міністерства в рамках галузі авіаційного транспорту [Електронний ресурс] // Міністерство інфраструктури України. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://mtu.gov.ua/content/zadachi-ministerstva-v-ramkah-galuzi-aviaciynogo-trasportu.html>.

33. Застосування лізингу: світова практика. [Електронний ресурс] // Освіта.ua. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/18132/.

34. Ладика О. АНАЛІЗ РИНКУ УКРАЇНСЬКИХ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ [Електронний ресурс] / О. Ладика, Я. Мізай // RPubs. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://rpubs.com/IaroslavaMizai/495614>.

35. Лізинг та придбання літаків [Електронний ресурс] // JURVESHSERVICE – Режим доступу до ресурсу: <https://jvs.law/uk/sferi-praktiki/lizing-ta-pridbannya-litaktiv/>.

36. Лізинг повітряних суден [Електронний ресурс] // Вісник. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100024373-lizing-povitryanikh-suden-do-2025-roku-yikh-proponuyetsya-zvilnyati-vid-opodatкування-mitnimi-platezhami>.

37. МИХАЛЬЧЕНКО І.Г. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ ПАСАЖИРІВ [Електронний ресурс] / МИХАЛЬЧЕНКО І.Г., ЖАБОТЕНКО Ю.М. // Core. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <https://core.ac.uk/download/pdf/296367164.pdf>.

38. Міжнародна діяльність. Статистика [Електронний ресурс] // Державна авіаційна служба України. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://avia.gov.ua/pro-nas/mizhnarodna-diyalnist/>.

39. Оперативна інформація щодо основних показників діяльності авіаційної галузі за січень-лютий 2020 року [Електронний ресурс] // Державна авіаційна служба України. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://avia.gov.ua/pro-nas/statistika/operativna-informatsiya/>.

40. Портфель лізингових угод зріс на 36% за 2020 рік: результати роботи ринку за даними НБУ [Електронний ресурс] // Українське об'єднання лізингодавців. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <http://uul.com.ua/2021/portfel-lizyngovyh-ugod-zriz-na-36-za-2020-rik-rezultaty-roboty-rynku-za-danyemy-nbu/>.

41. Порожнє небо: як коронавірус ударив по авіакомпаніях і коли вони оживуть [Електронний ресурс] // hromadske. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://hromadske.ua/posts/porozhnye-nebo-yak-koronavirus-udariv-po-aviakompaniyah-i-koli-voni-ozhivut>.

42. Статистичні дані в галузі авіатранспорту [Електронний ресурс] // Міністерство інфраструктури України. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-v-galuzi-aviatransportu.html>.

43. Теоретичні засади міжнародних лізингових відносин. [Електронний ресурс] // Освіта.ua. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <https://ru.osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19004/>.

44. Ткачук Б. В Мининфраструктуры назвали наиболее пунктуальные авиакомпания в Украине [Електронний ресурс] / Б. Ткачук // hromadske. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://hromadske.ua/ru/posts/v-mininfrastruktury-nazvali-naibolee-punktualnye-aviakompanii-v-ukraine>.

45. Українські авіаперевізники: політ попри COVID-19 [Електронний ресурс] // Радіо Свобода. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.radiosvoboda.org/a/ukrainski-aviapereviznyky-i-covid/30977041.html>.

46. ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ АВІАЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ

УКРАЇНИ ДО ЄС Читати більше - <http://old2.niss.gov.ua/articles/1496/> © Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <http://old2.niss.gov.ua/articles/1496/>.

47. Aircraft finance. Crowded skies [Електронний ресурс] // The Economist. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2016/06/04/crowded-skies>.

48. Aircraft leasing: the mechanics of renting planes [Електронний ресурс] // Aberdeen Standard. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.aberdeenstandard.com/en/insights-thinking-aloud/article-page/aircraft-leasing-the-mechanics-of-renting-planes>.

49. Aircraft Leasing & Financing Advisory [Електронний ресурс] // ALTON. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://altonaviation.com/aircraft-leasing/?gclid=Cj0KCQjw5PGFBhC2ARIsAIFIMNd-qSIRkp0l4ni9N6lEdYodI4jXFRorlGSQ_owIaQ6xQJkCS0Tok7oaAuU_EALw_wcB.

50. Air transport statistics [Електронний ресурс] // Eurostat. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Air_transport_statistics.

51. Aviation Industry Leaders Report 2021: Route to Recovery [Електронний ресурс] // KPMG. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ie/pdf/2021/01/ie-aviation-industry-leaders-report-route-to-recovery.pdf>.

52. Aviation Finance & Leasing 2020 in Ukraine [Електронний ресурс] // JURVESHSERVICE. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://jvs.law/insights/publications/aviation-finance-leasing-2020-in-ukraine/>.

53. Coronavirus is grounding the world's airlines [Електронний ресурс] // The Economist. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.economist.com/business/2020/03/15/coronavirus-is-grounding-the-worlds-airlines>.

54. Dr. Ganna Tsirat. Aircraft and Airports Finance [Электронный ресурс] / Dr. Ganna Tsirat // UKRAINIAN LAW FIRMS. – 2019. – Режим доступа до ресурсу: <http://ukrainianlawfirms.com/reviews/aircraft-and-airports-finance/>.

55. Impact of Covid-19 Outbreak on Aircraft Leasing Market [Электронный ресурс] // MARKET RESEARCH FUTURE. – 2019. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.marketresearchfuture.com/report/covid-19-impact-aircraft-leasing-market>.

56. Leasing and automotive rental in Europe [Электронный ресурс] // Leaseurope. – 2020. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.leaseurope.org/?page=stats-surveys>.

57. Legal and Organizational Framework for Financial Leasing in Ukraine and Cyprus: A Comparative Analysis [Электронный ресурс] // Abacademies. – 2019. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.abacademies.org/articles/legal-and-organizational-framework-for-financial-leasing-in-ukraine-and-cyprus-a-comparative-analysis-8566.html>.

58. The aviation industry [Электронный ресурс] // KPMG. – 2020. – Режим доступа до ресурсу: <https://home.kpmg/ie/en/home/insights/2020/01/a-decade-of-growth-aviation-leaders-report-2020.html>.

59. TOP 10 AIRCRAFT LEASING COMPANIES [Электронный ресурс] // Mototok. – 2018. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.mototok.com/blog/top-10-aircraft-leasing-companies>.

