УДК 336.64

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АЛЬТЕРНАТИВА В ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Абольянина Т.А.

ГОУ ВПО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса», Владивосток, e-mail: foursea7on@gmail.com

Выявлена потребность экономики России в развитии производственного сектора. Рассмотрено понятие международного лизинга как одного из нескольких возможностей использования и приобретения актива. Проведен анализ присущих международной финансовой аренде преимуществ, отличительных особенностей и недостатков (валютные, юридические, политические риски). Определены географические центры лизингового рынка – США, страны Западной Европы, Япония.

Ключевые слова: международный лизинг, международная финансовая аренда, инвестиции, иностранные лизинговые компании, риски

INTERNATIONAL LEASING AS ECONOMICAL ALTERNATIVE IN FOREIGN INVESTMENTS ATTRACTION

Abolyanina T.A.

Vladivostok State University of Economics and service, Vladivostok, student, e-mail: foursea7on@gmail.com

Revealed the need for the Russian economy in the development of the manufacturing sector. The concept of international leasing as one of several possibilities of use and the acquisition of the asset. The analysis of the inherent advantages of the international financial leasing, distinguishing features and shortcomings (foreign exchange, legal and political risks). Determine the geographical center of the leasing market – the US, Western Europe and Japan.

Keywords: international leasing, international financial leasing, investment, foreign leasing companies risks

Реальный сектор экономики России нуждается в качественных производственных активах, а государство заинтересовано в развитии производственного сектора, особенно в условиях экономического кризиса. Одним из механизмов, обеспечивающих появление иностранного капитала в отраслях экономики страны, является международный лизинг [1]. Осуществление на территории Российской Федерации иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования, указанного в разделах XVI и XVII единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС, таможенной стоимостью не менее 1 млн. рублей относится к прямым иностранным инвестициям [2].

По данным многих экономических исследований, лизинг представляет собой одну из нескольких возможностей использования и приобретения актива. Альтернативы могут быть следующими:

• создание (производство) активов/оборудования;

• лизинг актива внутри страны или за рубежом;

• заимствования с целью покупки актива;

• приобретение актива за счет собственных средств;

• покупка подержанного актива

Каждая альтернатива имеет присущие ей преимущества и, соответственно, имеются различные стратегии и решения, отражающиеся на показателях компании. Кроме того, арендатору или пользователю активов также доступны и другие возможности выбора в международном и внутреннем аспектах. Среди них: финансовая аренда, оперативная аренда, продажа с обратной арендой (возвратный лизинг), аренда как альтернатива созданию активов, аренда как альтернатива закупке с помощью заимствований и – в международном аспекте – аренда вместо импорта [3].

В большинстве научных исследований и в профессиональной литературе лизинг анализируется как альтернативное решение покупке или заимствованию.

С нашей точки зрения, в системе принятия решения о получении актива в пользование, лизинг как альтернатива самостоятельному созданию активов должен рассматриваться примерно таким же образом, как лизинг рассматривается в сравнении с закупкой и с кредитованием. В характеристиках использования актива не должно иметься никакого различия, создан ли актив посредством лизинга, произведен или куплен, хотя указанные альтернативы

могут иметь различные затраты и экономическое воздействие на показатели компании. Если компания имеет возможности самостоятельно произвести имущество (актив) и получить при этом экономические выгоды, она, конечно, предпочтет произвести такой актив самостоятельно, нежели взять его в лизинг или купить. Решение о производстве, покупке или лизинге актива зависит от многих характеристик, таких как технологические возможности, затраты и преимущества с финансовой точки зрения. Данное решение должно базироваться на сравнении текущей стоимости денежных потоков, генерируемых этими тремя альтернативами, с критерием максимизации чистой приведенной стоимости проекта.

Принятие решения об оперативной аренде недостаточно подробно представлено в специализированной литературе. E. Inihoff исследует воздействие капитализации оперативной аренды на потоки операционного и чистого дохода с бухгалтерской точки зрения. В отличие от аренды прямого финансирования, оперативная аренда формально может быть завершена по решению арендатора. С точки зрения арендатора, издержки по оперативной аренде обычно являются переменными (а не постоянными), поскольку в случае появления неблагоприятных экономических условий арендный договор может быть прекращен (иногда требуется уплата соответствующего штрафа) и актив может быть возвращен арендодателю [1]. Поскольку арендодатель, таким образом, принимает во внимание остаточную стоимость актива, то для арендатора явными преимуществами остаются:

• сокращение рисков;

• возможность использования профессиональных навыков специалистов арендодателя;

• сервисное/техническое обслуживание арендодателем;

• выгодная структура арендных платежей.

Согласно Inihoff, оперативная аренда получила за рубежом особую популярность, так как предполагается, что источник забалансового финансирования не подразумевает передачу актива в собственность арендатору в конце срока арендного договора. Это особенно полезно в отношении активов из областей высоких технологий, где устаревание происходит быстро. Учет активов за балансом также выгоден компаниям с высокой долей заемных средств относительно собственных.

В рамках стандартной международной оперативной аренды арендатор совершает периодические арендные платежи в оговоренной в контракте валюте, но также может прекратить действие арендного договора, временно приостанавливая выплату платежей и возвращая актив иностранному арендодателю. В некоторых сделках оговоренное в арендном договоре право арендатора сдавать в субаренду может предоставлять ему возможность получить более высокие доходы от актива и затем использовать их для обслуживания расходов по первичному арендному договору.

Стратегически, если пользователь актива сомневается относительно того, как долго арендный договор обеспечит наилучшее использование актива, включение в арендный договор возможности его досрочного расторжения, опциона на его покупку или право на передачу актива в субаренду, дает арендатору выгоды, которые могут превысить плату иностранному арендодателю за такие возможности [4].

Отличительной особенностью международного лизинга является то, что он представляет собой одновременно механизм финансирования и инвестирования. К выгодным сторонам международного лизинга можно отнести возможность использования налогового режима страны лизингодателя, так называемый «экспорт налоговых льгот» [1]. Ввиду того, что в разных странах по разному определяется сторона – собственник объекта лизингового договора в целях налогообложения, то по-разному определяется, кто из сторон лизингового договора вправе принимать к вычету амортизационные отчисления на это имущество, уменьшая тем самым свою налогооблагаемую базу. Наиболее выгодные сделки международного лизинга можно осуществлять между резидентами тех стран, где применяются различные методы определения балансодержателя лизингового имущества. Лизинговое соглашение, например, может быть построено по следующей схеме: иностранная лизинговая компания-нерезидент покупает оборудование и отдает его в лизинг российской лизинговой компании, которая в свою очередь передает их в лизинг местным лизингополучателям. Российским предприятиям международный лизинг дает доступ к мировым финансовым рынкам и рынкам современного оборудования и технологий [5].

Многие авторы связывают использование международного лизинга с возможностями инновационного развития предпринимательских структур, что непосредственно позволяет повысить общую рентабельность используемого капитала. В свою очередь, прирост производственных инвестиций становится источником и главным фактором роста производительности и маржинальной прибыли бизнеса [6].

Главной целью деятельности иностранных лизинговых компаний можно считать

стимулирование продаж оборудования зарубежных предприятий в России. Наиболее часто в лизинг берут морские и воздушные суда американского и западноевропейского производства, наземный транспорт, оборудование для производства.

Приведем пример. Российская компания, занимающаяся пассажирскими перевозками, решила взять автобус в лизинг. С заявкой на лизинг обратились к российской лизинговой компании, которая обратилась за покупкой к иностранной автомобильной фирме, имеющей представительство в России, но зарегистрированной за рубежом. Сделку оформят как международный лизинг, даже в том случае, если в лизинговых отношениях участвует субъект с долевым участием иностранного капитала. Зарубежные банки воздерживаются от значительных инвестиций в российский лизинг в основном из-за высоких резервных требований по российским кредитам. Более активную деятельность в России ведут международные компании, не обремененные необходимостью резервов на случай финансовых потерь.

Международная финансовая аренда обычно рассматривается и как форма инвестиций, и как источник финансирования. Договор финансовой аренды (лизинга) предусматривает полное погашение стоимости актива в долгосрочной перспективе и, как правило, не может быть расторгнут без выплаты значительных штрафов арендатором. В теоретической литературе финансовая аренда (лизинг) обычно представляется как стандартизированный вид финансового инструмента, который является экономическим эквивалентом других методов приобретения активов, если бы не его налоговые особенности [1].

Несмотря на положительные стороны международного лизинга, следует учитывать его недостатки. Например, валютные риски – риски, связанные с возможностью потери денег в результате валютных колебаний. Валютный лизинг не должен осуществляться без применения определенных способов управления валютными рисками, что помогает избежать лишних финансовых потерь.

Существует несколько методов, которые могут значительно уменьшить или полностью исключить валютные риски лизинговых компаний-экспортеров:

1) оформление счетов-фактур в надежной, твердой валюте (основной риск перекладывается в основном на покупателя);

2) оформление счетов-фактур в собственной валюте (для компании-экспортера риск колебаний валюты вообще исключается);

3) в лизинговый договор включается валютная оговорка (достаточно распространенный способ страхования валютных рисков при международном лизинге).

Политические и юридические риски тесно связаны между собой и наиболее ярко проявляются при осуществлении международных лизинговых операций. Политический риск – это опасность финансовых потерь, связанных с изменением политической ситуации в стране, забастовками, изменением государственной экономической политики и т.п. Юридический риск связан с потерями, возникающими в результате изменения законодательных актов. Способы управления политическими и юридическими рисками включают: анализ особенностей политической ситуации и налогового законодательства страны пребывания лизингополучателя; увеличение рисковой премии пропорционально предполагаемой величине рисков; межправительственные соглашения по гарантии инвестиций [7].

По правилам МВФ лизинговые обязательства не учитываются при определении размера внешней задолженности страны, поэтому лизинг активно поддерживается правительствами как развитых, так и развивающихся стран. Географическими центрами лизингового рынка являются США, страны Западной Европы, Япония.

Сделки международного лизинга финансируются крупными транснациональными банками – BNP Paribas, Rabobank, GE Capital, Barclays, Всемирным банком, Европейским банком реконструкции и развития, а также из бюджетов интеграционных организаций. Национальные лизинговые компании стран ЕврАзЭС все чаще обращаются за финансовыми ресурсами в зарубежные банки, прежде всего, банки развитых стран, в том числе США и Японии.

В США международный лизинг финансирует крупнейший в мире банк «Ситикорп» (одноименная лизинговая компания). В России финансированием международного лизинга занимается, прежде всего, «Эксимбанк» США. В Японии на международном лизинге специализируются такие банки, как «Dai-Ichi Kangyo Bank», «Long-Term Credit Bank of Japan», «Bank of Tokyo» и другие, а также страховые компании.

По мере развития в стране рыночных отношений международный лизинг позволяет решать задачи модернизации и обновления оборудования в условиях ограниченности финансовых ресурсов, использовать современные технологии. При этом оплата приобретённого оборудования в рассрочку и отнесение всех связанных с этим расходов на себестоимость продукции дают возмож-

ность уменьшить налогооблагаемую базу и налоговые платежи [8].

Список литературы

1. Inihoff E.A., Lipe R.C. and Wright D.W. Operating leases: income effects of constructive capitalization / E.A. Inihoff, R.C. Lipe, D.W. Wright // Accounting Horizons. – 2007. – № 2.

2. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).

3. Meidan A. Strategic problems in international leasing / A. Meidan // Management International Review. 1999. – P. 35-36.

4. New Developments in International Finance / Ed. J.M. Stem and D.H. Chew. N.Y.: Basil Blackwell Inc., 1998. – 220 p.

5. Андрей Николаенко, «Как выбрать лизинговую компанию?», [Электронный ресурс]: Деловая пресса. Режим доступа: http://www.raexpert.ru.

6. Осипов В.А. Прибыль как источник инновационного развития предприятий региона / В.А. Осипов, Я.В. Горобец // Экономика и предпринимательство – 2014 – № 10 (51). – 738-741 с.

7. Костяков П.А. Управление валютными рисками в международных лизинговых сделках // Российское предпринимательство. – 2008. – № 12 Вып. 2 (125). Режим доступа: http://www.creativeconomy.ru/articles/12922/.

8. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для студентов вузов / [авт.: Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.Г. Шаблова и др.] ; под ред. Л.Е. Стровского. – 5-е изд.,перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 503 с.