

Специфика организации международных лизинговых сделок в хозяйственной практике российских компаний

Рассмотрены особенности российских таможенных процедур при ввозе иностранного оборудования по договорам международного лизинга. Выявлены преимущества и недостатки международного лизинга для стран — участниц ЕАЭС. Обозначены направления государственной поддержки международной лизинговой деятельности в России.

Ключевые слова: международный лизинг, прямые иностранные инвестиции, таможенный союз, экономические санкции.

Возможности инновационного развития национальной экономики напрямую связаны с качеством и объемом привлекаемых инвестиций в ее реальный сектор. В нашей стране до сих пор объемы инвестирования в высокотехнологические отрасли крайне недостаточны, что, по мнению многих исследователей, актуализирует проблему совершенствования деятельности инвестиционных институтов, а также поиска современных и надежных инвестиционных инструментов.

Международный лизинг — один из механизмов, обеспечивающих появление иностранного капитала в отраслях национальной экономики страны. Если иностранный инвестор осуществляет на территории РФ в качестве арендодателя финансовую аренду (лизинг) оборудования, обозначенного в разделах XVI, XVII Товарной номенклатуры внешнеэкономической (ТН-ВЭД) деятельности Таможенного союза стоимостью, превышающей 1 млн руб., то такая аренда относится к прямым иностранным инвестициям [1].

На фоне экономических санкций основные направления национальной промышленной политики реализуются в условиях износа основных средств в среднем по стране на 49,4% [2]. Резкое снижение мировых цен на нефть

¹ Весина Виктория Владимировна — кандидат экономических наук, сотрудник кафедры мировой экономики ФГБОУ ВО «Государственный университет управления». E-mail: vesinavv@gmail.com.

и уменьшение в связи с этим доходов государственного бюджета, отсечение страны от дешевых, долгосрочных, крупных источников международного кредитования порождает серьезные проблемы финансирования развития отраслей отечественной промышленности. Таким образом, международный лизинг становится эффективным финансовым механизмом реализации торговой и промышленной политики государства.

Значимое влияние на развитие международного лизинга в России оказали экономические санкции, выразившиеся в запрете экспорта некоторых отечественных товаров (например, экспорт ракетных двигателей в США), а также импорта российским предприятиям промышленности современных технологий и техники (например, технологии добычи нефти в Арктике и на шельфе). К проблеме санкций следует добавить и проблему крайне невысокого объема производства обрабатывающих отраслей национальной промышленности [3]. На этом фоне в России в докризисные годы серьезно увеличился импорт продукции машиностроения (в 1999–2008 гг. данный показатель возрос в 14 раз) [4]. Межстрановые сравнения также показывают, что в докризисный период (до 2008 г.) доля лизинга в совокупном объеме покупаемых основных средств составляла от 9 до 15%, тогда как, например, в ЕС — 40%, США — 50, Азии — до 80% [5].

На рис. 1 представлена доля иностранных предметов лизинга в общей доле основных фондов, передаваемых в аренду. Особенностью отечественного рынка является высокая доля объектов лизинга, закупаемых за рубежом.



Рис. 1. Удельный вес иностранных объектов лизинга на лизинговом рынке России в 2014 г., %

Источник: составлено по: Развитие рынка за 9 месяцев 2014 года // Эксперт РА
 URL: <http://raexpert.ru/researches/leasing/leasing_9m2014/part3/>.

Данные рис.1 отражают серьезную зависимость российского лизинга от импорта, что является особой угрозой в условиях продолжающегося действия экономических санкций. Следовательно, необходима переориентация либо на внутренний лизинг, либо на импорт лизинговых объектов из стран Латинской Америки и Юго-Восточной Азии.

Ключевая цель деятельности зарубежных лизинговых компаний в России — финансирование реализации оборудования производственных транснациональных компаний (ТНК) для отечественных предприятий и зарубежных предприятий, работающих в нашей стране. Банки ведущих развитых стран воздерживаются от больших объемов инвестиций в российскую сферу лизинга по причине высокого уровня резервных требований по российским кредитам, которые предусмотрены в их странах. Несколькими западными ТНК созданы филиалы и совместные предприятия в России, связанные не только кэптивным лизингом (зависящим от конкретного производителя), но и лизингом разного оборудования. Наиболее активны на российском лизинговом рынке компании Германии, Китая, Италии, Великобритании, Финляндии, США. Наиболее частыми предметами лизинга являются воздушные и морские суда, произведенные в странах ЕС и США, а также производственное оборудование и наземный транспорт.

На современном этапе требуется разработка новых подходов к исследованию лизинговых процессов в экономике России, что в полной мере касается и международного лизинга. Специфика развития лизинга в последние годы обусловлена политикой экономических санкций и новым видением политики импортозамещения, что требует углубленного подхода к исследованию международного лизингового предпринимательства с участием российских хозяйствующих субъектов.

В современных условиях выделяются следующие новые закономерности развития международного лизинга в России:

- 1) в условиях нестабильности экономики актуализируется проблема разработки нового инструментария управления международным лизингом, что происходит по причине удорожания лизингового продукта, отсекается малых сделок, уменьшения ассортимента объектов лизинга (это, в свою очередь, означает усиление конкурентных позиций крупных государственных компаний в международном лизинге либо крупных частных предприятий, обладающих системой связей и кредитными инструментами);
- 2) в условиях кризиса обостряется проблема задолженности по международному лизингу, что снижает его результативность с точки зрения эффекта мультипликатора для инвестиций;
- 3) актуализируется проблема изменения институциональной среды международного лизинга;
- 4) обостряется проблема корректировки стратегий международного лизинга в условиях пересмотра импортозамещающей политики (некоторые зарубежные лизинговые компании вынуждены уйти с рынка, поскольку санкции существенно ограничивают сферу их деятельности).

В табл. 1 представлены барьеры, препятствующие развитию международного лизинга в России, а также его преимущества как гибкого финансово-экономического инструмента.

Таблица 1

Барьеры для развития международного лизинга в России и его основные преимущества

Барьеры	Преимущества
Низкая эффективность судебных разбирательств	Обеспеченность сделок (право собственности на оборудование сохранится за лизингодателем, что даст возможность собственнику вернуть имущество, если лизингополучатель не выполнит свои обязательства). Другие кредиторы при этом не вправе его востребовать для погашения долга
Дефицит средств у лизинговых компаний (при реализации крупных международных инвестиционных проектов лизинговым компаниям необходимы дешевые ресурсы)	Кредитные требования не являются жесткими. Лизинговые компании не берут вклады населения и это позволяет им минимизировать размер капитала. Следовательно, если лизинговая компания будет неплатежеспособной, финансовая система не пострадает
Чтобы получить оборудование в международный лизинг, российская компания должна четко гарантировать исполнение своих обязательств	Участники международной лизинговой сделки способны принимать на себя конкретные риски (речь идет о разделении рисков)
Правовая неопределенность в отношениях с партнерами, что ведет к росту вероятности рисков сделок международного лизинга	Условиями международного лизингового договора определены участники, значит, есть возможности установления дополнительных услуг на основе действующего законодательства
Развитие международного лизинга замедляется ввиду различий в законодательных базах по бухгалтерской отчетности, налогообложению, основанных на национальном режиме каждой из стран	Налоговый режим, предусматривающий ряд специальных условий, которые позволяют использовать лизинг в качестве уникального механизма при модернизации оборудования

Источник: составлено автором.

Как отмечалось выше, в условиях санкций возрастает значение стратегии импортозамещения, в том числе применительно к сырьевой составляющей промышленной политики. Это объясняется почти полным запретом на экспорт в Россию технологий и оборудования для комплекса топливно-энергетического топлива. Лизинг при реализации импортозамещающей стратегии должен нацеливаться на приобретение нового оборудования, технологий и машин для производства аналогов зарубежных товаров (речь идет главным образом об импортно-промышленном лизинге) [6].

Основным вопросом при оценке экономической эффективности международного лизинга является определение места реализации данного вида услуг по российскому законодательству. Если местом реализации является

Россия, то лизингополучатель должен платить налог на добавленную стоимость (НДС) дважды: при ввозе имущества и при оплате лизинговых платежей. Касательно уплаты НДС по лизинговым платежам, этот налог будет взиматься лишь тогда, когда местом реализации лизинговых услуг будет признана территория РФ [8].

С 2010 г. таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности в России осуществляется на основе Таможенного кодекса Таможенного союза (ТК ТС) [9]. При ввозе на таможенную территорию Таможенного союза имущества, произведенного за рубежом (в частности, оборудования), которое получено в рамках договора международной финансовой аренды, российское промышленное предприятие должно уплачивать таможенные платежи (НДС и таможенную пошлину), размеры которых зависят:

- от таможенной процедуры, под которую будет помещен товар (при выборе таможенной процедуры важно учитывать, что по окончании некоторого срока имущество перейдет в собственность лизингополучателя либо будет возвращено лизингодателю);
- того, каким методом будет рассчитываться таможенная стоимость ввезенного имущества [10].

В перечне таможенных процедур, приведенных в ст. 202 ТК ТС, нас интересует лишь две процедуры:

- выпуск для внутреннего потребления;
- временный ввоз (допуск).

Если иностранные товары помещаются под таможенную процедуру «выпуск для внутреннего потребления», они находятся на таможенной территории ТС без ограничений пользования и распоряжения (ст. 209 ТК ТС). Для помещения товаров под указанную процедуру следует:

- оплатить ввозную таможенную пошлину и налоги;
- соблюсти ограничения и запреты;
- предоставить документы, подтверждающие соблюдение ограничений ввиду принятия специальных защитных, компенсационных и антидемпинговых мер.

Когда перечисленные условия будут выполнены, товар приобретет статус товара ТС. Данное правило не работает, если имеют место льготы по уплате налогов, пошлин (но при ввозе имущества по договору финансовой аренды льготы, как правило, не предоставляются). Если в конечном счете лизинговое имущество перейдет в собственность лизингополучателя, логично разместить его под процедуру «выпуск для внутреннего потребления» (это значит, что промышленное предприятие должно будет уплатить в полном размере ввозную пошлину и НДС).

Процедура «временный ввоз» предполагает, что в течение установленного срока иностранные товары используются на таможенной территории ТС

с полным или частичным условным освобождением от уплаты ввозных пошлин налогов, а также без принятия нетарифных мер с последующим помещением под процедуру «реэкспорт» (ст. 277 ТК ТС). Срок временного ввоза устанавливается на основе заявления декларанта с учетом целей этого ввоза (п. 1 ст. 278 Федерального закона от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ) [10], но продолжительностью не более двух лет.

Если лизинговое имущество останется в собственности лизингодателя, а передача его в собственность лизингополучателя не предполагается, такое имущество можно поместить под процедуру «временный ввоз», и предприятие будет иметь возможность реальной экономии на таможенных платежах или уплатить их в рассрочку.

Однако рассматриваемый финансово-экономический инструмент не лишен недостатков. Классический финансовый лизинг выгоден только тогда, когда иностранная компания готова предложить лизинговые услуги, которые более интересны, чем аналогичные услуги российской компании. Но зарубежные компании такие продукты на отечественном рынке не предлагают.

Международный лизинг интересен, в частности, за счет льготного налогообложения, однако в этом случае можно вести речь лишь о рассрочке оплаты таможенных пошлин, а лизинговое имущество будет подлежать вывозу с территории России в конце срока, что говорит о недостаточной эффективности его использования, поскольку лизингополучатель должен будет оплатить (хотя и с рассрочкой) все таможенные платежи, но при этом не получить в собственность имущество на территории нашей страны. Кроме того, таможенные органы относят международный финансовый лизинг к группе риска (к сделкам, которые могут привести к неуплате таможенных платежей), поэтому внимание фискальных органов к субъектам внешнеэкономической деятельности по подобным проектам повышенное, а следовательно, со стороны таможенных органов могут быть потребованы дополнительные меры обеспечения, что усложнит администрирование контракта либо вызывает дополнительные затраты.

Указанные обстоятельства свидетельствуют о том, что преимуществ от практики международного лизинга не так уж и много. Выгоды международного лизинга появляются, когда лизингополучатель освобожден от таможенных платежей при ввозе и от оплаты налог на добавленную стоимость по лизинговым платежам, а такая ситуация возможна лишь в отношении ограниченного имущества, аналоги которого не производятся в России, и лишь в отношении тех предметов лизинга, по которым местом реализации будет иностранное государство. В связи с этим международный лизинг в Российской Федерации в ближайшие годы получит свое развитие лишь в сегменте авиаперевозок, где его максимально поддерживает государство.

Крайне актуальными остаются вопросы возможности применения международного лизинга для расширения международного экономического сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Следует отметить, что внутри Таможенного союза администрирование международного лизинга затруднено, но здесь имеют место и реальные финансовые недочеты такой схемы. В рамках Таможенного союза нет как такового понятия «импорт», в связи с чем процедура сделок по международному лизингу упрощена в реализации. Однако в этом случае важную роль играют налоговые аспекты и территория, признаваемая местом оказания услуги. Если речь идет об оборудовании, то это будет территория лизингополучателей (следовательно, именно у них возникает обязанность по уплате НДС). Если иметь дело с транспортными средствами, то это будет территория лизингодателя. Поэтому при лизинге транспортных средств именно лизинговая компания обязана оплатить НДС, а источником этой оплаты будет являться ее клиент (резидент другой страны ТС). Вместе с тем между государствами нет механизмов зачета/возврата НДС, поэтому при лизинге транспортных средств лизингополучатель, по сути, утратит НДС, оплачиваемый в структуре лизинговых платежей, на стоимость услуги лизинговой компании, являющейся резидентом другой страны ТС.

В качестве еще одной сложности следует назвать законодательное регулирование налога на имущество, поскольку в странах ТС этот налог оплачивается по-разному. При этом независимо от размера действующих на территории лизингополучателя ставок налога его будет платить лизинговая компания. При этом так называемый фактор баланса не будет играть роли, поскольку учет предметов лизинга на балансе зарубежного государства автоматически не создает обязанностей по уплате налога у той стороны, где этот предмет не учитывается. Когда в стране лизинговой компании налог на имущество законодательно предусмотрен, а в стране лизингополучателя он отсутствует, налоговые органы лизингодателя этот налог, скорее всего, взыщут. Следовательно, лизинговая компания обязана его включать в структуру лизинговых платежей, что в конечном счете также отрицательно отразится на экономике сделок по международному лизингу внутри ТС. Таким образом, на данном этапе развития международного лизинга в странах — участницах ЕАЭС для лизингодателей выгоднее и проще создавать дочерние компании на сопредельных территориях, нежели оформлять международный лизинг в Республике Казахстан или в Республике Беларусь.

В 2009 г. Правительством РФ было принято решение о создании специального Агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (далее — ЭКА), призванного стать ключевым инструментом роста эффективности внешнеэкономической деятельности страны. Это Агентство покрывает значительные риски осуществления экспортных операций. Вместе с тем в данном Агентстве не уделяется должного внимания лизингу как ин-

струменту выхода экономики из кризиса. Поэтому взаимодействие между ЭКА и отечественными лизингодателями в сфере экспортного и импортного лизинга должно быть усилено, что расширит потенциал выхода лизингодателей страны на зарубежные рынки лизинга.

Следует отметить, что во многих странах есть такие агентства, которые страхуют экспортные риски поставок товаров/услуг в другие страны, что позволяет привлекать внешние финансы на выгодных условиях и по низким ставкам. В связи с этим преимущества, которые могут получить участники лизинговой деятельности, сводятся к следующему:

- большой срок финансирования и низкая его стоимость (даже учитывая страховую премию со стороны ЭКА;
- возможность финансировать до 80–85% стоимости импортируемого оборудования под гарантии со стороны ЭКА;
- фактически беззалоговое кредитование компании на приобретение новейшего оборудования.

В заключение хотелось бы обозначить направления совершенствования государственной поддержки международного лизинга в России. Их необходимость продиктована описанными выше факторами, сдерживающими развитие рассматриваемой деятельности в нашей стране.

На современном этапе необходимо формирование оптимального механизма государственной поддержки международного лизинга в России, в частности, речь идет:

- о поддержке компаний, потребляющих зарубежные лизинговые услуги;
- поддержке компаний, оказывающих лизинговые услуги на внешних рынках;
- прямом финансировании компаний, реализующих стратегически значимые проекты международного лизинга.

Необходимо также разработать механизм государственного гарантирования, позволяющий уменьшить риски субъектов лизинговых отношений на основе механизмов государственно-частного партнерства. Чтобы снизить валютные риски, необходимо контролировать открытые валютные позиции лизингодателей и совершенствовать методики финансового учета, что предотвратит формирование «искусственного» убытка лизингодателя, связанного с резким колебанием валютных курсов. Эффективной мерой государства могло бы стать государственное субсидирование с целью возмещения части затрат на лизинговые платежи (это должно касаться компаний инфраструктурных отраслей, малых предприятий и инновационных компаний, которым необходимо возмещать платежи за приобретение нового оборудования внутреннего производства, тем самым оказывая поддержку отечественному производителю). Ну и наконец, нужно создать прозрачные условия для субъектов лизинговых отношений и снизить административное давление на них.

Источники

- [1] Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ (в ред. Федерального закона от 5 мая 2014 г.) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16283/>.
- [2] Российский статистический ежегодник. 2015: стат. сборник. М.: Росстат, 2015. С. 304.
- [3] *Чекмарев В.* Гармонизация промышленной политики и процессов реиндустриализации // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2014. № 6. С. 126.
- [4] *Сухарев О.С.* Экономическая политика реиндустриализации России: возможности и ограничения // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 24 (213). С. 3.
- [5] *Адамов Н.* Лизинг: правовая сущность, экономические основы, учет и налогообложение / Н. Адамов, А. Тилов. СПб.: Питер, 2006.
- [6] *Цыпина С.* Стратегия развития промышленной политики России с использованием инструмента лизинга. URL: <<http://uecs.ru/component/flexicontent/items/item/3468-2015-04-28-08-27-14?pop=1&tmpl=component&print=1>>.
- [7] Выгоден ли международный лизинг. URL: <<http://alfaleasing.ru/wiki-leasing/spornye-voprosy-lizinga/vygoden-li-mezhdunarodnyy-lizing/>>.
- [8] Таможенный кодекс Таможенного союза (в ред. 2016 г.). URL: <<http://tktsrf.ru/>> (дата обращения: 10.10.2016).
- [9] Международный лизинг: определяем размер таможенных платежей. URL: <<http://www.brokert.ru/material/mezhdunarodnyy-lizing-razmer-tamozhennyh-platezhey>> (дата обращения: 10.10.2016).
- [10] Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ (в ред. Федерального закона от 13 июля 2015 г.) «О таможенном регулировании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 1 января 2016 г.). URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107181/>.

Vesina V.¹

Specificity of organizing international leasing transactions in the business practices of Russian companies

The details of Russian customs procedures for import of foreign equipment on contracts for international leasing are described. Advantages and disadvantages of international leasing for the countries-participants of the EAEU are revealed. The directions of state support of international leasing activities in Russia are indicated.

Key words: *international leasing; foreign direct investment; custom union; economic sanctions.*

Статья поступила в редакцию 15 марта 2016 г.

¹ Vesina Victoria — Candidate of Economic Sciences, Department of World economy, State University of Management. E-mail: vesinavv@gmail.com.