

**Секция «Международный бизнес и финансы»,  
научный руководитель – Кравченко Артем Вадимович**

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ КАК СПОСОБ  
ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

Абольянина Т.А.

*Владивостокский государственный  
университет экономики и сервиса, Владивосток,  
e-mail: foursea7on@gmail.com*

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].

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 [3].

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 рискованной премии пропорционально предполагаемой величине рисков; межправительственные соглашения по гарантии инвестиций [4].

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 приобретенного оборудования в рассрочку и отнесение всех связанных с этим расходов на себестоимость продукции дают возможность уменьшить налогооблагаемую базу и налоговые платежи [5].

**Список литературы**

1. Inihoff E.A., Lipe R.C. and Wright D.W. Operating leases: income effects of constructive capitalization // Accounting Horizons. – 2007. – № 2.
2. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
3. Андрей Николаенко, «Как выбрать лизинговую компанию?», [Электронный ресурс]: Деловая пресса. Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>.
4. 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/>
5. 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.

**ОТНОШЕНИЕ ОБЪЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ К СОБСТВЕННЫМ ДОХОДАМ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Бикбулатова М.Н.

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток, e-mail: marina\_bilain@list.ru*

Отношение государственного долга субъекта РФ к собственным доходам характеризует уровень долговой нагрузки и обеспеченность долга собственной доходной базой. Значение показателя свыше 100% свидетельствует о невозможности покрыть государственный долг собственными доходами.

**Целью** данного исследования служит анализ статистических показателей государственного долга ДВФО, а также государственной поддержки для оценки текущего положения и основных тенденций финансового благосостояния региона.

На рис. 1 представлено отношение государственного долга к собственным доходам в регионах ДВФО.

Анализируя приведённые данные, можно сделать вывод, что общий объём государственного долга регионов Дальневосточного федерального округа превысил 90,2 миллиарда рублей. Наибольший уровень – у Якутии, он больше 24 миллиардов. Амурская область оказалась на втором месте с долгом в сумме 22,36 миллиарда рублей. На третьем месте – Хабаровский край с госдолгом в размере 16,85 миллиарда рублей. Якутия сократила госдолг на 2,4%, Амурская область – на 9,5%, Хабаровский край – увеличил на 9,6%. Сахалинская область полностью избавилась от госдолга. При этом ранее, он превышал 946 миллионов рублей.

Госдолг в Приамурье рос наиболее активно в последние годы. Наибольший прирост зафиксирован в 2013 году из-за чрезвычайной ситуации. На 1 января 2014 года госдолг Амурской области составил 23 миллиарда рублей, или 86% собственных доходов региона. Бюджетный кодекс позволяет эту планку поднимать до 100% [2].

Один из важнейших параметров состояния региональных бюджетов – их зависимость от федеральных трансфертов, то есть от перечислений из федерального бюджета в бюджеты региональные. Под последними будем иметь в виду консолидированные региональные бюджеты – сумму собственно региональных и местных бюджетов. Часто говорят о дотационности регионов, понимая под ней именно зависимость от федеральной поддержки, но надо иметь в виду, что на самом деле дотации – одна из разновидностей трансфертов, а еще есть субсидии, субвенции и так называемые иные трансферты.

Субвенции из рассмотрения обычно исключают (вычитая их как из доходов региональных бюджетов, так и из общей суммы трансфертов) – это средства, зачисляемые в региональные бюджеты на реализацию переданных регионам федеральных полномочий. Объемы субвенций определяются исходя из потребности в средствах на реализацию таких полномочий и без какого-либо учета степени благополучия регионов, и, таким образом, к дотационности не имеют отношения. После вычета субвенций объемы нецелевых трансфертов (дотаций) и целевых (субсидий и прочих) оказываются в целом сопоставимыми.

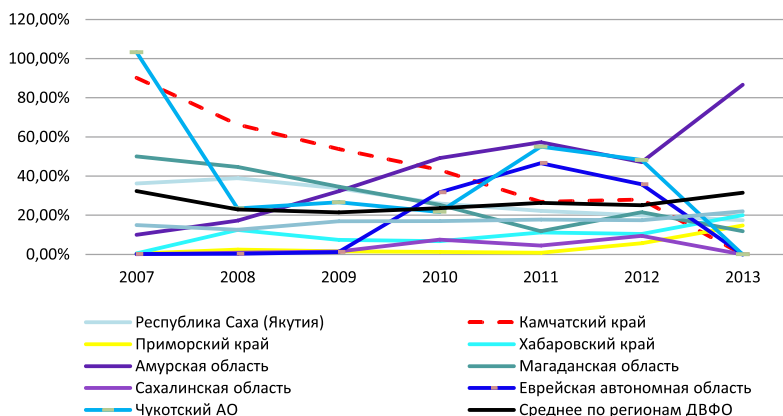


Рис. 1. Отношение государственного долга ДВФО к собственным доходам в 2007–2013 гг. [3]