



# Лизинг как инструмент финансирования капитальных вложений в условиях обострения мирового финансового кризиса\*

*К.Г.Сусанян*

Одной из важнейших форм приобретения оборудования в целях модернизации производства, повышения его эффективности с минимумом валютных затрат, является лизинг, получивший широкое распространение в мировой практике. Будучи весьма популярным источником получения требуемого оборудования массой малых и средних фирм, одновременно лизинг широко используется и крупными промышленными концернами: с одной стороны, как форма финансирования продаж и стимулирования сбыта производимой ими машинно-технической продукции, с другой - как форма проектного финансирования (project finance) для собственных капитальных нужд.

В то же время масса российских, как малых и средних, так и крупных предприятий испытывают острую нехватку ликвидности. Это, безусловно, тормозит их дальнейшее развитие: как в смысле реновации основных фондов, так и возможности кредитовать покупателей производимой продукции.

По мнению некоторых российских ученых, анализирующих ситуацию в экономике страны, основным фактором экономического спада ближайшего будущего будет катастрофическое сокращение объемов основных фондов. Полагают, что официальные оценки скрывают реальное состояние этого важнейшего фактора экономического развития. Высказывается мнение, что экономический подъем в 1999 - 2007 гг. обеспечивался лучшим использованием основных фондов и увеличением занятости пре-

имущественно за счет огромной нелегальной иммиграции. Можно говорить о практическом завершении в 2007 г. восстановительного периода, связанного с использованием старого производственного потенциала. Подъем в 1999 - 2007 гг. был облегчен огромным ростом мировых цен на топливо и другие сырьевые товары в условиях конъюнктурного подъема мировой экономики. Для продолжения экономического подъема после завершения т.н. восстановительного периода потребуется огромное увеличение капитальных вложений в основные фонды и рост на этой основе фондовооруженности занятых.<sup>1</sup>

Одной из непосредственных причин застоя в российской экономике является отсутствие достаточных внутренних финансовых ресурсов для расширения основных фондов. Между тем для сокращения разрыва с ведущими странами мира необходимо увеличить капитальные вложения в экономику примерно в 2,5 раза<sup>2</sup>, причем преимущественно в сферу производства товаров.

В этих условиях представляется крайне насущным срочно активировать потенциальные резервы использования валютноэкономных<sup>3</sup> форм финансирования основного капитала, в частности, таких, как лизинг, получивший широкое распространение в практике стран - главных партнеров России по внешнеэкономическим связям: промышленно-развитых стран БРИК, новых индустриальных стран (НИС) и др.

\*Работа проводилась в рамках индивидуального исследовательского проекта №08-01-0108 «Перспективные направления внедрения сложных многоступенчатых форм лизинга для финансирования капитальных вложений в России» при поддержке Научного Фонда ГУ ВШЭ.



Организация продаж имеет большое значение для финансирования капитальных вложений в основные фонды. Например, в крупнейшей экономике мира - США, отрасль, где фиксируются операции установления прав на собственность, в том числе на территории иностранного государства, а также осуществляется управление нефинансовыми активами, осуществляется торговля и управление недвижимым имуществом, носит название "Сделки с недвижимостью, аренда, лизинг".

Доход учреждений данной отрасли, помимо стоимости аренды, - это лицензионные платежи. Деятельность учреждений данной отрасли главным образом связана с лицензированием и установлением (продажей) имущественных прав на патенты, торговые марки, названия брендов и/или заключением франчайзинговых сделок.

Впервые в двухтысячные годы отрасль "Сделки с недвижимостью, аренда, лизинг" превзошла по вкладу в ВВП США обрабатывающую промышленность. С этого времени в экономике США произошел перелом: отрасль, "производящая" финансовые услуги, вплоть до настоящего момента является более "весомой" по вкладу в ВВП, чем все виды деятельности, связанные с обработкой или переработкой сырья и полуфабрикатов. Если в 2003 г. разница составляла 0,2 процентных пункта, или 20,7 млрд долл., то в 2006 г. - 1% или 129,9 млрд долларов. Финансовый кризис, начавшийся в острой форме в конце 2008 г. несколько изменил картину, однако щедрые правительственные денежные вливания в финансовую сферу США, по-видимому, сохраняют тенденцию на неопределенное время. Более того, продажа услуг, включая лизинговые, дает возможность включать доходы американского бизнеса на чужой территории в ВВП и увеличивать последний на сумму доходов "национальных экономических субъектов за границами национального хозяйства". Для российских предприятий эта ситуация означает потенциальную возможность привлечения крупномасштабных инвестиций на цели вложений в основные средства через механизм финансового лизинга.

Относительно новой тенденцией в предоставлении на цели реновации комплекса лизинговых и сопутствующих услуг выступает аренда нематериальных нефинансовых активов: патенты, торговые марки, а также франчай-

зинг: управление своей собственностью на чужой территории. Поэтому совершенно не удивительно, что новейшие тенденции в структуре экономики США выражаются в сокращении доли отраслей материального производства и возрастании доли услуг. И - что особенно важно для понимания контекста американского роста ВВП - доли финансовых услуг, включая лизинговые. Именно эти услуги являются сегодня "локомотивом" американской хозяйственной структуры. Российские предприятия должны быть готовы использовать в переговорах с крупными американскими ТНК идею привлечения капитала в сложных, комбинированных формах лизинга, франчайзинга, контрактов на управление и др., дающих возможность иностранному инвестору снизить финансовый и эксплуатационный риски лизингополучателя, хотя бы на первом этапе сделки, через установление определенного контроля за коммерческой деятельностью партнера.

Вместе с тем, мировой финансовый кризис и программы по его преодолению показали, что нарастание государственного вмешательства в экономику не всегда отвечает интересам большинства участников рынка. Так, в последние месяцы триллионы долларов, выделяемые из государственных средств, направляются правительствами США и ЕС (не забудем и о России) на поддержку прежде всего частных финансовых институтов, в частности, коммерческих банков, то есть именно тех экономических агентов, чья спекулятивная деятельность и чьи сверхвысокие доходы стали непосредственным спусковым крючком кризиса. Такие почти даровые «вливания со стороны» могут негативно повлиять на мотивацию крупных лизинговых ТНК, так и фирм лизингополучателей искать в качестве объекта приложения капитала (легких денег) наименее рискованные проекты. Для российского получателя крупномасштабного капитального оборудования по лизингу из-за рубежа на данном этапе следует уделять больше внимания адекватности бизнес-планов и технико-экономических обоснований проектов, куда привлекается получаемое по лизингу оборудование.

Разумеется, необходимая поддержка финансового сектора экономики, чтобы обеспечить стабильность финансовой системы, отвечает интересам большинства участников рынка (предотвращение обесценения вкладов, со-



хранение рабочих мест и т. п.). Но то, что для этого по ходу событий требуется поддержать и собственников финансового капитала и возместить им часть потерь от неудачных спекуляций, - это вопрос "технический" и касается средств выхода из кризиса, а не приоритетов.

Для оздоровления экономической ситуации в России как капиталопривлекающей страны в различных формах, включая лизинг, связана вторая группа решений. Как ни парадоксально звучит, новые решения могут предполагать более или менее радикальное изменение сложившейся финансовой системы, выход из кризиса за счет сокращения не только доходов банков, но и накопленных средств (включая собственность) тех, кто активно инвестировал в финансовые спекуляции на протяжении последних десятилетий. Средства госбюджета в рамках такого сценария могли бы направляться не непосредственно коммерческим банкам, а целенаправленно на поддержку производства (реального сектора), не опосредуясь частными финансовыми институтами<sup>4</sup>.

В определенных условиях, как видится, целесообразным было бы поддержать механизмы прямого государственного кредитования и лизингового финансирования, жестко привязанного к реализации производственных программ. В России это, в первую очередь - так называемые программы перехода на инновационный тип развития. Заметим также, что именно эта политика проводится в КНР, где крупные суммы решением Госсовета выделены на развитие инфраструктуры, сельского хозяйства, наукоемких отраслей, решение социальных, экологических и гуманитарных задач<sup>5</sup>. Разумеется, для установления устойчивой системы такого лизингового финансирования потребуются институциональные изменения и создание специализированных государственных структур по лизинговому финансированию, либо гарантированию крупных лизинговых сделок с участием зарубежных партнеров в приоритетных отраслях или проектах в экономике России.

В качестве организационной основы целевых бюджетных финансовых вливаний в реальный сектор экономики России через лизинговые схемы можно было бы предложить, - в качестве одного из вариантов, - создание специального антикризисного амортизационного фонда для обеспечения рефинансирования ка-

питальных вложений в критические для российской экономики отрасли через использование многоступенчатых лизинговых сделок.

Подчеркивая важность в условиях финансового кризиса государственной поддержки ключевым отраслям (такая помощь важна уже хотя бы потому, что страны-конкуренты это делают в отношении своих национальных предприятий), следует сказать, что параллельно необходима активность самих российских участников рынка. Российские предприятия могут и должны извлекать ощутимые преимущества, основываясь на колоссальных финансовых и технологических возможностях крупных зарубежных ТНК и потенциальной привлекательности растущего российского рынка. При правильном структурировании сделок лизинга и адекватном учете мотивации зарубежного партнера, выгод, недостатков и рисков факторов сделок можно получить внушительные результаты.

Разумеется, несовершенство институциональной структуры российской экономики, громоздкость законодательства и гражданско-правового регулирования в целом требуют от российских участников рынка своего рода изворотливости, умения приспосабливаться, скрадывать недостатки регулирования через изощренность контрактации, требующей, зачастую, комбинативного подхода, заключения сложных, многоступенчатых сделок, объединенных единым замыслом, в которых сочетаются креативность и использование сразу нескольких коммерческих инструментов для учета и балансировки рисков и обеспечения потенциальной прибыльности сразу нескольким, а иногда и множеству участников таких сделок.

Для массового коммерчески успешного применения сложных лизинговых схем необходимо соблюдение ряда предварительных условий. Во-первых, необходимо понимание российскими участниками сделок нюансов различных видов и разновидностей лизинга; во-вторых, в принципиальных вопросах российское законодательство должно быть приведено в соответствие с международной практикой. Причем в области не только лизинга, но и в смежных областях, таких как налогообложение прибыли и амортизация, гарантии гражданско-правового регулирования, стандарты бухучета и др.



### **От простого к сложному. Понятие лизинга и его виды**

В наиболее распространенном ныне виде, т.е. как способ финансирования вложений в основные фонды, лизинг возник в начале 50-х гг. в США, когда развитие научно-технической революции дало мощный импульс росту таких новых капиталоемких отраслей, как производство ЭВМ, средств телекоммуникаций и т.д. Крупнейшие производители, такие как «ИБМ», «Белл Атлантик» и другие разработали схемы сбыта вновь производимой весьма дорогостоящей продукции с применением механизмов аренды, что позволило значительно расширить сбыт, привлечь к процессу приобретения инновационной продукции массу малых и средних фирм, традиционно не отличающихся высокой платежеспособностью. За короткий период развился мощный рынок лизинговых услуг, который на современном этапе по темпам роста опережает многие секторы экономики развитых и некоторых развивающихся стран.

Существует множество определений лизинга, которые разнятся по странам и зависят от специфики национального законодательства. Наиболее универсальным представляется определение Европейской Экономической Комиссии (ЕЭК ООН), в соответствии с которым под лизингом понимается аренда основных средств производства, а также других товаров для их использования в производственных целях арендатором, в то время как товары покупаются арендодателем, и он сохраняет право собственности на них до конца сделки.

В большинстве случаев лизинг представляет собой специфическую форму финансирования вложений на приобретение оборудования, недвижимого имущества и других элементов основного капитала при участии специализированной лизинговой компании, которая приобретает для третьего лица право собственности на имущество и отдает ему в аренду на кратко- средне- и долгосрочный период.

Различают два основных вида лизинга - оперативный (ОЛ) и финансовый (ФЛ)<sup>6</sup>. ОЛ характеризуется более коротким, чем жизненный цикл изделия, сроком контракта и неполной амортизацией оборудования за время аренды, после чего оно может быть возвращено арендодателю или вновь сдано в аренду. Этот вид

операций предлагается, как правило, производителями оборудования, торговыми компаниями или их дочерними лизинговыми фирмами.

ФЛ - характеризуется средне- и долгосрочным характером контрактов, амортизацией полной или большей части стоимости оборудования. По истечении срока действия контракта арендатор может вернуть объект аренды арендодателю, либо, альтернативно: продлить соглашение или купить объект лизинга по остаточной стоимости. Последний вариант равносителен долгосрочному кредитованию покупки, отличаясь от обычной сделки купли-продажи моментом перехода права собственности на объект сделки к потребителю.

Лизинг имеет множество разновидностей, специфика каждой из которых зависит от конкретных условий заключения сделок<sup>7</sup>. При сдаче в аренду крупномасштабных объектов (таких как самолеты, суда, ж/д оборудование, буровые платформы и вышки, комплектное оборудование предприятий) практикуется групповой (акционерный) лизинг с участием нескольких компаний в роли арендодателя. В таких сделках часто используют заемные средства, полученные в банках или у других кредиторов.

Возвратный лизинг - сделка, в которой владелец имущества продает его арендодателю и затем арендует это имущество у последнего. Лизинг, связанный с налоговыми льготами, преследует цель максимизации налоговых льгот, получаемых арендодателем и/или арендатором. В лизинговых сделках со специальными услугами арендодатель берет на себя безусловную ответственность по ремонту и обслуживанию оборудования. Лизинг с полным набором услуг включает услуги арендодателя по ремонту, обслуживанию, страхованию имущества и выплату налогов на собственность. Генеральный лизинг предусматривает право арендатора дополнять список арендуемого оборудования без заключения новых контрактов.

Отдельные сделки лизинга могут заключаться на условиях поставки лизинговой фирмой не только необходимого оборудования, но и давальческого сырья. Данного вида сделки, могут с успехом применяться предприятиями текстильной, швейной, мебельной промышленности и некоторых других отраслей. В таких контрактах из стоимости отгружаемых на экс-



порт товаров лизинговая фирма вычитает не только задолженность по аренде, но и стоимость давальческого сырья. Разница переводится на счет экспортера в банке. Контрактный наем - специальный вид аренды, по которому потребителям могут предоставляться комплектные парки машин, сельскохозяйственной, дорожно-строительной техники, тракторов, автотранспортных средств.

Все указанные выше формы лизинга могут носить как внутристрановой, так международный характер. Международный лизинг - характеризуется тем, что лизинговая компания и арендатор или лизинговая компания и поставщик находятся в разных странах. Наконец, все три участника могут находиться в разных странах. В некоторых странах в рамках международного лизинга выделяют прямой зарубежный лизинг, т.е. арендная сделка между юридическими лицами различных стран, и косвенный зарубежный лизинг, в котором арендатор и арендодатель являются юридическими лицами одной страны, но капитал последнего частично принадлежит иностранным фирмам, либо если арендодателем выступает дочерняя компания иностранной ТНК.

В последние годы законодатели в большинстве стран склонны расценивать в качестве международного лизинга лишь прямой зарубежный лизинг. Операции по косвенному зарубежному лизингу, как правило, относят к внутристрановым арендным сделкам, поскольку они не подвержены различному законодательству, для них нехарактерны валютные риски, экспортно-импортные ограничения и налоги, различия в бухгалтерском учете и налогообложении. Вместе с тем нет единого мнения в отношении классификации сделок по косвенному зарубежному лизингу, в которых объектом договора служит оборудование, импортируемое в страну арендатора.

Прямой зарубежный лизинг подразделяется на сделки, в которых лизинговая компания покупает оборудование у национальной фирмы, а затем предоставляет его за границу арендатору (экспортный лизинг), и сделки, в которых арендодатель покупает оборудование у иностранной фирмы, а затем предоставляет его отечественному арендатору (импортный лизинг).

По правилам Международного валютного фонда обязательства, вытекающие из аренды, не включаются в объем внешней задолженно-

сти государства, поэтому международный лизинг находит государственную поддержку во многих странах, как развитых, так и развивающихся, имеющих проблемы внешнего долга. В условиях обострения мирового финансового кризиса этот фактор увеличит свое значение.

Одной из перспективных форм международных сделок лизинга является компенсационный лизинг - форма аренды, при которой арендная плата производится поставками продукции, выработанной на арендуемом оборудовании.

Актуальным сегодня для российских участников ВЭД является многоуровневый компенсационный лизинг. Россия ресурсная страна. В глазах большей части зарубежных инвесторов капиталовложения в российскую экономику делаются с целью получения постоянного доступа к источникам сырья. Исторически для этих целей использовались различные коммерческие и правовые формы сотрудничества: концессии, компенсационные сделки купли-продажи, соглашения о разделе продукции, совместные предприятия и т.д.

Вместе с тем практически большинство перечисленных форм имеют встроенные изъяны с точки зрения мотивации российской стороны. Они требуют высококлассной оценки рисков, ценовых факторов сделок, применения адекватных компенсирующих мер. Если сопоставить мотивацию зарубежной стороны и российского партнера по такому ключевому, часто, главному параметру сделок, как цена, то выяснится, что в большинстве случаев позиции партнеров антагонистичны. В условиях множественности цен на оборудование на мировых рынках иностранный партнер пользуется слабой осведомленностью российского участника о реальном уровне мировых цен, недостаточным знанием рынка, зачастую и просто неумением вести коммерческие переговоры и достигать поставленные цели. Поэтому на данном переходном этапе приходится полагаться на позицию партнера и достигать компромиссы не всегда на приемлемом ценовом уровне.

Общей рекомендацией в условиях дефицита у большей части российских предприятий профессиональных внешнеторговых кадров, недостаточной информации о ценах, отсутствия долгосрочных связей с зарубежными партнерами и дефицитом финансовых возможностей, может быть, российским предприятиям следу-



ет выбирать такие формы инвестиционного и внешнеторгового сотрудничества, в которых мотивация зарубежного партнера в максимальной степени совпадает с мотивацией российского участника ВЭД, по всем важнейшим параметрам сделок, включая цены.

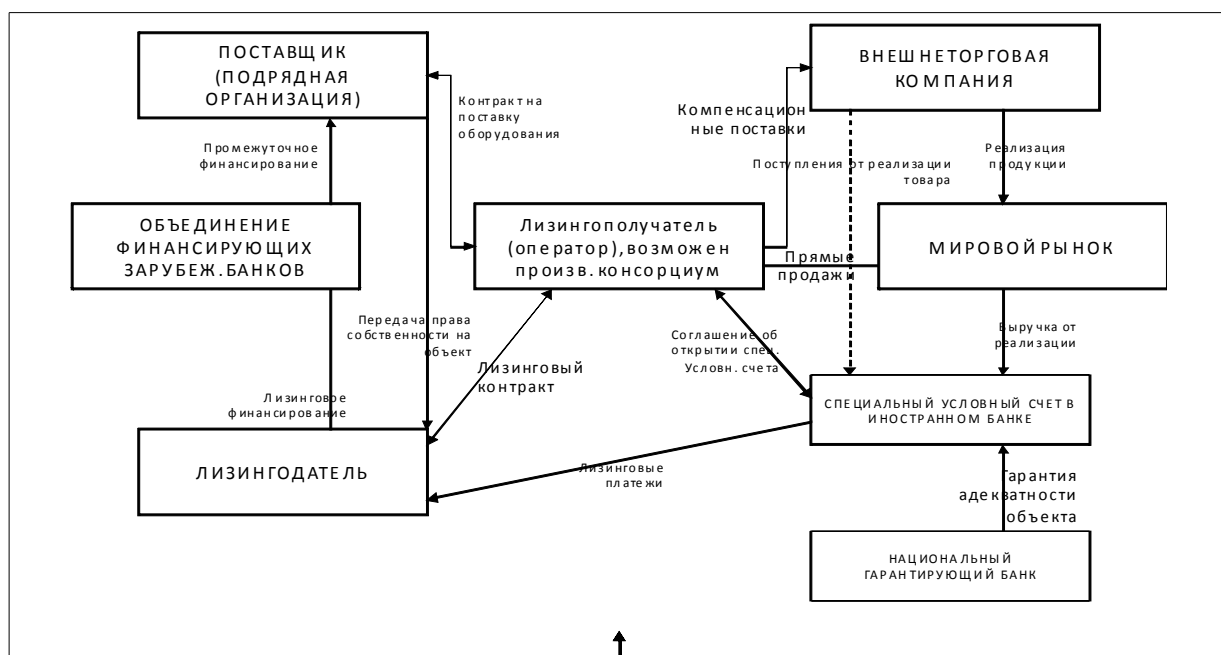
Так, к примеру, если выбирать между компенсационной сделкой купли-продажи<sup>8</sup> и лизингом, последнему, в подавляющем числе случаев, следует отдавать предпочтение, поскольку в компенсационной сделке иностранная фирма-поставщик оборудования, после завершения поставок, как правило, часто теряет интерес к продолжению сотрудничества и выходит из сделки, даже уплатив штрафные суммы. В таких сделках цены на оборудование могут быть сильно завышенными, а кумулятивный итог выплачиваемых сумм по сделке может кратно превышать первоначальную стоимость оборудования.

В международном компенсационном лизинге, если правильно структурировать сделку, баланс интересов складывается иначе. Зарубежный поставщик оборудования на протяжении всего срока эксплуатации остается собственником де-юре поставленного оборудования, риски собственника остаются на иностранном поставщике. Отсюда органическая заинтересованность лизингодателя в коммерчески успешной эксплуатации поставленного российскому предприятию оборудования, а также, по возможности, минимизации цены его приобретения на мировом рынке, что, собственно, связано друг с другом.

Рассмотрим пример сложной, многоступенчатой компенсационной сделки лизинга на финансирование строительства завода, приведенный на рисунке 1.

Рисунок 1

Схема сложной многоступенчатой компенсационной лизинговой сделки на сооружение завода



Источник: составлено автором.



Из приведенной на рисунке схемы сделки видно, что изначально объект (завод) финансируется объединением зарубежных банков. Как правило, это банки страны базирования фирмы поставщика (подрядной организации). Коммерческий кредит поставщику выдается обычно на срок строительства, но не более чем 2 года, по истечении которого объект продается организации-лизингодателю. Последняя самостоятельно, либо через специализированную дочернюю лизинговую компанию, передает завод через лизинг в оперативное пользование фирме оператору (лизингополучателю) или консорциуму фирм. Как правило, это национальные компании страны размещения объекта аренды, в нашем случае – российское предприятие. Одновременно российский лизингополучатель, для обеспечения постоянного и масштабного сбыта производимой продукции на мировом рынке заключает долгосрочный контракт с крупной, как правило, зарубежной торговой компанией. Нюансы своевременного возврата в страну валютной выручки оговариваются в контрактах специально.

Сделки, совершаемые в виде международного компенсационного лизинга имеют преимущества в сравнении с обычными сделками компенсации, в первую очередь, это связано со снижением рисков собственника, а также с возможностью минимизации затрат путем использования опыта западной фирмы-партнера, что, в условиях финансового кризиса, имеет немаловажное, если не ключевое значение.

### **Преимущества лизинга в сравнении с другими формами финансирования и торговли**

Устойчивый рост аренды в последние десятилетия, в первую очередь, обусловлен ее преимуществами в сравнении с другими формами как финансирования, так и торговли. Преимущества лизинга для арендатора можно свести к следующим:

1. Вопрос приобретения и финансирования оборудования решается одновременно. Обеспечивается, как правило, 100%-ное финансирование сделки.

2. Смягчается проблема ограниченности ликвидных средств (при международном лизинге - инвалютных средств), затраты на приобретение оборудования равномерно распреде-

ляются на весь срок действия договора. Высвобождаются средства для вложения в другие виды активов.

3. Не привлекается заемный капитал и в балансе предприятия поддерживается оптимальное соотношение собственного и заемного капитала.

4. Высокая гибкость. Лизинговое финансирование позволяет оперативно реагировать на изменение рыночной конъюнктуры при покупке необходимого оборудования. Широкий спектр услуг, предоставляемых по лизингу и возможность заключения сложных, многоступенчатых сделок обеспечивают высокую степень адаптации к потребностям арендатора. Последний совместно с лизинговой компанией определяет основные условия финансирования: срок аренды, сумму и периодичность арендной платы, фиксированную или плавающую процентную ставку, условия расчетов, а также условия покупки объекта лизинга у поставщика (вид и комплектность изделия, цену и т.д.).

5. Практически на условиях лизинга можно получить объект лизинга “под ключ”, предоставив осуществление всех формальностей лизинговой компании, и благодаря этому, сконцентрировать усилия на решении других вопросов. Расходы по предоставляемым лизинговой компанией услугам включаются в состав арендной платы.

6. Применяемые, как правило, фиксированные арендные платежи способствуют стабильности финансовых планов арендатора.

7. Налоговые преимущества, связанные с законодательством страны арендодателя или арендатора. При международном лизинге значение имеют таможенные правила, применяемые в стране арендатора. Уплачивая таможенную пошлину с остаточной стоимости, арендатор реализует существенные льготы.

8. Закупка предоставляемого по лизингу оборудования по оптимальным рыночным ценам. Компания-лизингодатель, как правило, заинтересована в покупке оборудования у поставщика по минимальным ценам с целью возможной его пересдачи в аренду или перепродажи в случае неплатежеспособности арендатора. Как правило, арендодатель, благодаря своим устоявшимся рыночным связям, имеет больше, чем арендатор, возможностей для достижения минимальных контрактных цен.



В числе преимуществ для арендодателя нужно выделить следующие:

1. Лизинг является дополнительным инструментом финансирования, что особенно важно для банков и их дочерних организаций в плане активизации и разнообразия деятельности, изыскания новых сфер прибыльного вложения капитала. В то же время банки и другие кредитные учреждения вынуждены заниматься лизингом, так как развитие последнего создаст им серьезную конкуренцию и в известной степени способствует снижению банковского процента.

2. Лизинговое финансирование связано с меньшим риском, чем предоставление банковских ссуд.

3. Налоговые льготы частично реализуются и арендодателем.

4. Более тесные контакты с производителями создают для лизингодателей новые возможности делового сотрудничества.

5. Более простое и укороченное по времени документирование сделок, чем при банковском кредитовании.

Для поставщика (продавца) основным преимуществом лизинга является расширение возможностей сбыта и получение немедленного платежа наличными.

## **Недостатки лизинга**

К недостаткам, которые могут сопутствовать лизинговой сделке, можно отнести следующие:

1. В некоторых случаях лизинг может быть кумулятивно дороже, чем покупка в счет банковской ссуды.

2. Арендатор, не будучи собственником товара, ограничен в смысле распоряжения имуществом, полученным в аренду.

3. В отдельных случаях лизинг промышленного оборудования (особенно краткосрочный) при неблагоприятной конъюнктуре может оказаться убыточным для арендатора.

4. Реальная рыночная цена оборудования по окончании срока аренды может оказаться ниже зафиксированной в контракте остаточной стоимости.

## **Выводы**

1. В условиях обострения мирового финансового кризиса лизинг является перспективной формой для хозяйственной практики и внешнеэкономической деятельности российских предприятий, позволяющей модернизировать производство с минимумом затрат валютных средств.

2. Множество разновидностей лизинга, специфика каждой из которых зависит от конкретных условий, позволяет заключать сложные многоступенчатые сделки, высокоадаптированные к потребностям и возможностям участвующих сторон и российской стороны.

3. При умелом структурировании сделок лизинг с успехом может быть использован как при импорте, так и российскими фирмами-экспортерами как форма стимулирования сбыта поставляемой за рубеж машинно-технической продукции отечественного производства.

## **Примечания:**

<sup>1</sup> Ханин Г.И., Фомин Д.А. 20-летие реформ в России: макроэкономические итоги.- ЭКО. Всероссийский экономический журнал, № 5, Май 2008, С.55-56.

<sup>2</sup> Там же, с.61.

<sup>3</sup> Термин «валютоэкономный» подразумевает «не требующий разовых крупных финансовых вложений в иностранной валюте» и может быть распространен, как в данном контексте, на формы приобретения основных фондов из-за рубежа с минимумом разовых первоначальных затрат (например: лизинг, СП, факторинг, форфейтинг), так и на валютозамещающие формы приобретения, такие как совокупность форм встречной торговли.

<sup>4</sup> Известно, и об этом неоднократно говорили представители российского правительства, что основная часть отечественных частных коммерческих банков в условиях неопределенности с валютным курсом рубля расходовала значительную часть получаемых от ЦБ низко- и беспроцентных целевых кредитов, предназначенных изначально для финансирования реального сектора, на скупку иностранной валюты в ожидании падения курса рубля. В результате таких государственных «вливаний» изначальная цель поддержки реального сектора экономики не была достигнута, рублевые кредиты подорожали, а коммер-





ческие банки присвоили огромную спекулятивную маржу в виде разницы в процентах.

<sup>5</sup> Подробнее об опыте КНР см. на сайтах [www.alternativy.ru](http://www.alternativy.ru); [www.rspp.ru](http://www.rspp.ru).

<sup>6</sup> Данная классификация соответствует правовому регулированию лизинга, принятому в большинстве зарубежных стран и в международных документах. Здесь и далее мы придерживаемся данной классификации, поскольку будут рассматриваться схемы, характерные для международных лизинговых сделок. В России в соответствии со статьей 7 Федерального закона от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» с последующими изменениями и поправками основными формами лизинга являются внутренний лизинг и международный лизинг. В российском законодательстве наиболее близко принятому в мире классическому понятию финансового лизинга т.н. финансовая аренда (или просто «лизинг»), а оперативному лизингу – аренда.

<sup>7</sup> См. подробнее: К.Г.Сусаян Самые выгодные сделки: лизинг, бартер, товарообмен с зарубежными партнерами.- М.: Мировой океан, 1992, 160 с.

<sup>8</sup> Поставка машин и оборудования, иногда комплектов заводов, с оплатой в счет привлекаемого российской стороной кредита и обмен на обязательства покупать в течение длительного периода продукцию (сырье, полуфабрикаты), производимую на поставленном оборудовании.

### **Библиография:**

1. Федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (с изм. и доп. от 29 января, 24 декабря 2002 г., 23 декабря 2003 г., 22 августа 2004 г., 18 июля 2005 г., 26 июля 2006 г.
2. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге»
3. Таможенный кодекс Российской Федерации от 28 мая 2003 г. N 61-ФЗ (с изменениями от 23 декабря 2003 г., 29 июня, 20 августа, 11 ноября 2004 г., 18 июля 2005 г., 31 декабря 2005 г., 10 января, 18 февраля, 19, 30 декабря 2006 г., 6, 26 июня, 24 июля, 30 октября, 6 декабря 2007 г.)
4. Ханин Г.И., Фомин Д. А. 20-летие реформ в России: макроэкономические итоги.- ЭКО. Всероссийский экономический журнал, № 5, Май 2008, сс. 42-62.
5. “BusinessWeek”, 13.02.2006, p.26.
6. К.Г.Сусаян Самые выгодные сделки: лизинг, бартер, товарообмен с зарубежными партнерами.- М.: Мировой океан, 1992, 160 с.
7. [www.alternativy.ru](http://www.alternativy.ru);
8. [www.rspp.ru](http://www.rspp.ru).

