

Лизинг, бартер, товарообмен в современных условиях

Карен Геворкович СУСАНЯН,
кандидат экономических наук, доцент,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
кафедра международной торговли и внешней
торговли РФ, профессор,
email: K_Susanyan@vavt.ru

УДК:339.187.62; 65.262.1; С904
DOI: 10.24412/2072-8042-2022-6-46-51

Аннотация

Ситуация на международном рынке требует российских участников рынка своего рода умения приспосабливаться, скрадывать несовершенства регулирования не шаблонными, но проверенными на практике схемами контрактации, требующими в ряде случаев комбинативного подхода, заключения сложных, многоступенчатых сделок, объединенных единым замыслом, в которых сочетаются несколько коммерческих инструментов для уменьшения рисков и обеспечения прибыльности сразу нескольким, а иногда и множеству участников таких сделок. Вопрос касается не только области лизинга, но и смежных областей, таких как товарообмен в многообразии форм встречной торговли, в отдельных случаях межфирменный товарный клиринг, расширение торговли в национальных валютах.

Ключевые слова: лизинг с полным набором услуг, возвратный лизинг, клиринг, встречная торговля.

Leasing, Barter and Countertrade under Current Conditions

Karen Gevorkovich SUSANYAN,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorob'evskoe shosse, 6A), Department of
international trade and foreign trade of RF - Professor, email: K_Susanyan@vavt.ru

Abstract

The global market conditions require Russian companies to adapt to changes. Regulatory inefficiencies should be eliminated and changed for modern contracting schemes. Combinative, multi-tasking and multi-level transactions should be preferred. The article deals with several kinds of complex multi-level transactions such as leveraged lease, full-package lease etc. Besides, particular attention is paid to different types of countertrade, including intra-firm trade, and pros and cons of expanding trade in national currencies.

Keywords: full-package lease, sale and leaseback, clearing, countertrade.



Сложившаяся на международном рынке ситуация, связанная с активизацией санкционной борьбы со стороны некоторых стран, требует от российских участников рынка своего рода умения приспосабливаться, скрадывать несовершенства регулирования не шаблонными, но проверенными на практике схемами контрактации, требующими в ряде случаев комбинативного подхода, заключения сложных, многоступенчатых сделок, объединенных единым замыслом, в которых сочетаются несколько коммерческих инструментов для уменьшения рисков и обеспечения прибыльности сразу несколькими, а иногда и множеству участников таких сделок. Вопрос касается не только области лизинга, но и смежных областей, таких как товарообмен в многообразии форм встречной торговли, в отдельных случаях межфирменный товарный клиринг, расширение торговли в национальных валютах.

Высокий износ элементов основного капитала на предприятиях России (около 40%¹ на конец 2020 года) говорит о значительных перспективах развития лизинга. По результатам 2021 года объем нового бизнеса в России показал рост на 62% и составил почти 2,3 трлн рублей², тем самым превысил объемные показатели всех предыдущих лет, обновив исторический максимум. В этой связи крайне необходимо диверсифицировать формы капиталовложений в основные фонды.

Среди многообразия форм многоступенчатых лизинговых сделок особо следует выделить лизинговые сделки с участием множества сторон, возвратный лизинг, лизинг с полным набором услуг и лизинг со сдачей оборудования поставщику.

Лизинг с участием множества сторон характеризуется схемой с участием множества лизингодателей, в которой ведущее роль в лизинговом финансировании капиталовложений в крупные промышленные проекты играет не лизингодатель, а группа кредиторов. Последние финансируют большую часть (85% и выше) стоимости лизингового проекта сразу группе из нескольких со-лизингодателей по схеме безоборотного займа (non-recourse loan). Взамен кредиторы получают от собственников (лизингодателей) переуступку первоначального права востребования оборудования в случае неплатежеспособности или банкротства арендатора (лизингополучателя), а также право первоначального востребования от арендатора лизинговых платежей по финансируемому проекту.

Такие сложные сделки могут быть полезными при мобилизации финансирования капиталоемких проектов (объекты инфраструктуры, крупные строительные подряды, критически важные масштабные производства) с привлечением через уполномоченные банки государственного капитала в рамках государственно-частного партнерства. Схема может быть полезна для целей компенсации введенных финансовых санкций со стороны недружественных государств и снизит риски невозврата вложенных централизованных кредитных средств.



Возвратный лизинг – продажа без перерыва в эксплуатации действующего оборудования, иногда целых производств, арендодателю с целью последующей эксплуатации его уже на правах лизингополучателя (арендатора). Может применяться в отношении фирм и производств, испытывающих временные трудности финансирования.

Лизинг с полным набором услуг – сделка, в которой лизингодатель, наряду с предоставлением услуг по лизинговому финансированию капиталовложений в основные средства, оказывает лизингополучателю такие важные услуги, как маркетинговые исследования. Этот аспект приобретает особое значение в условиях географической переориентации поставок некоторых российских экспортеров в азиатском направлении, что потребует интенсивных маркетинговых исследований новых рынков. В сочетании с лизинговым финансированием такие маркетинговые исследования могут быть весьма актуальны.

В рамках лизинга с полным набором услуг лизингодатель, как правило, также предоставляет возможности поставок давальческого сырья и набора квалифицированной рабочей силы.

Сделки лизинга с поставкой оборудования поставщику представляют собой сложные транзакции, в которых компания, производитель оборудования продает большую партию производимой техники лизингодателю (или группе солистингодателей) и арендует по схеме генеральной аренды это оборудование у последних. Эта сделка предусматривает право генерального арендатора в дальнейшем сдавать произведенное оборудование в субаренду своим традиционным потребителям. Эти сделки являются разновидностью торгового финансирования и способствуют упрочению связей промышленных, торговых и финансовых компаний и банков.

Как отмечалось выше, вопрос адаптации к рынку касается не только области лизинга, но и смежных областей, таких как товарообмен, товарный клиринг, торговля в национальных валютах.

Товарообменные операции охватывают большое количество сделок (бартер, встречные закупки, компенсационные сделки и др.) К преимуществам этих видов сделок, объединяемых термином «встречная торговля», традиционно относят сбалансированность встречных поставок, успешное применение в периоды финансовых кризисов, при затруднениях в ценообразовании на рынках, в периоды неустойчивости или неопределенности и колебаниях курсов валют. К недостаткам относят замкнутость круга участников сделок и, как следствие, завышение цен на товары взаимного обмена. Однако в условиях резких колебаний курсов валют и ожиданиях нехватки товаров на некоторых рынках товарообмен имеет право рассматриваться как один из используемых инструментов взаимного обмена в сфере внешней торговли.

Что касается торговли по товарному клирингу и внешнеторгового обмена товарами и услугами с платежами в национальных валютах, то к плюсам следует отнести снижение возможностей санкционного давления при осуществлении платежей и возможность уйти от моно-привязки к ведущей мировой валюте. К возможным минусам – трудности с установлением контрактных цен.

Согласно данным, аналитической записки Банка России “Что мешает российскому экспорту”³, в качестве актуальных факторов препятствующих развитию российского экспорта приводятся, среди прочего, высокая стоимость транспортно-логистических услуг, отсутствие актуальной информации об изменениях на логистическом рынке. Так, например, мировой лидер морских контейнерных перевозок Maersk Line в марте 2022 года объявил о приостановке работы в России и о намерении вывезти свои контейнеры. Следовательно, появилась острая необходимость в кратчайшие сроки привлечь российскую или иную логистическую компанию, которая смогла бы помочь осуществлять перевозки российскими экспортерами и занимать транспортными субсидиями.

Другой пример, сложившаяся некомфортная ситуация в сфере международных перевозок грузов российским большегрузным автотранспортом. В связи с введенными европейскими странами ограничениями на проезд отечественного автотранспорта, при экспортных и импортных поставках приходится пользоваться европейскими автофурами, что резко удорожает стоимость автофрахта, который вдобавок резко подскочил в связи с уменьшением конкуренции на рынке автоперевозок.

В Белоруссии вопрос был решен быстрым сооружением на входных пунктах на границе сразу нескольких ТЛЦ (т.н. товарно-логистических центров), где осуществляется разгрузка экспортных и импортных товаров и перегрузка их на автотранспортные средства белорусских перевозчиков. Это позволило сохранить занятость водителей дальнбойщиков, а также избежать банкротства белорусских национальных компаний автоперевозчиков.

В России же подобные, казалось бы срочные меры по сооружению товарно-логистических центров (ТЛЦ) на границе со странами Балтии, пока не приняты. В связи с чем отечественные импортеры вынуждены платить повышенный фрахт иностранным перевозчикам, в том числе за перевозку по территории России от входного пункта в стране.

Другой проблемой, отмеченной в исследовании Центробанка, является нехватка на отечественных предприятиях квалифицированных кадров экспертного уровня в области ВЭД. Для структурирования сложных, комбинативных сделок, в том числе лизинга, многоступенчатого товарообмена, требуется соответствующего уровня квалификации кадровый состав. Для смягчения данной проблемы представляется необходимым расширить тематическое обучение в данной сфере, в том числе через вебинары на дистанционной основе.



Общей рекомендацией в условиях дефицита у большей части российских предприятий профессиональных внешнеторговых кадров, недостаточной информации о ценах, отсутствия долгосрочных связей с зарубежными партнерами и дефицита финансовых возможностей может быть следующая: российским предприятиям следует выбирать такие формы инвестиционного и внешнеторгового сотрудничества, в которых заинтересованность зарубежного партнера максимально совпадает с заинтересованностью российского участника ВЭД по всем важнейшим параметрам сделки, включая цены.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Степень износа основных фондов на конец года – всего. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/14304> (дата обращения 30.03.2022)

² По данным анкетирования лизинговых компаний. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.raexpert.ru/researches/leasing/2021/> (дата обращения 30.03.2022)

³ Специальный доклад Президенту Российской Федерации «Проблемы регулирования и правоприменительной практики, сдерживающие развитие высокотехнологических компаний в Российской Федерации». Экспертный центр при Уполномоченном и аппаратом общественного омбудсмена в сфере защиты прав высокотехнологических компаний-лидеров, 2020. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://doklad.ombudsmanbiz.ru/2020/6.pdf> (дата обращения: 27.04.2022)

БИБЛИОГРАФИЯ:

Официальные курсы валют на заданную дату. Центральный Банк Российской Федерации @@ Official`ny`e kursy` valyut na zadannuyu datu. Central`ny`j Bank Rossijskoj Federacii [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.cbr.ru/currency_base/daily/ (дата обращения: 12.05.2022)

По данным анкетирования лизинговых компаний. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» @@ Po danny`m anketirovaniya lizingovy`x kompanij. Rejtingovoe agentstvo «E`kspert RA» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.raexpert.ru/researches/leasing/2021/> (дата обращения 30.03.2022)

Специальный доклад Президенту Российской Федерации «Проблемы регулирования и правоприменительной практики, сдерживающие развитие высокотехнологических компаний в Российской Федерации». Экспертный центр при Уполномоченном и аппаратом общественного омбудсмена в сфере защиты прав высокотехнологических компаний-лидеров, 2020 @@ Special`ny`j doklad Prezidentu Rossijskoj Federacii «Problemy` regulirovaniya i pravoprimitel`noj praktiki, sderzhivayushhie razvitie vy`sokotexnologichny`x kompanij v

Rossijskoj Federacii». E'kspertny'j centr pri Upolnomochennom i apparatom obshhestvennogo ombudsmena v sfere zashhity' prav vy`sokotekhnologichny'x kompanij-liderov, 2020. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://doklad.ombudsmanbiz.ru/2020/6.pdf> (дата обращения: 27.04.2022)

Степень износа основных фондов на конец года – всего. Федеральная служба государственной статистики @@ Stepen' iznosa osnovny'x fondov na konec goda – vsego. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/14304> (дата обращения 30.03.2022)

Raw materials, metals, minerals and forest-based industries.// https://ec.europa.eu/growth/sectors/raw-materials/_en (дата обращения 14.05.2022).

