

**ЛИЗИНГ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОГО
МЕХАНИЗМА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА**

Иваницкий В.П., Щеглов О.А.

В статье рассматриваются вопросы применения лизинга в инвестиционно-финансовом механизме повышения конкурентоспособности предприятий региона на примере региональной авиационной компании "Уральские авиалинии". Раскрываются экономические особенности лизинга по сравнению с приобретением основных фондов в кредит и покупкой в рассрочку. Обосновывается влияние лизинга на формирование конкурентных преимуществ региональных предприятий, включая их социальную эффективность.

Классическая теория экономического роста базируется на понимании, что основным ресурсом экономического развития в условиях стабильного сбалансированного роста являются инвестиции. 10-летний экономический кризис (1988 – 1998 гг.) обусловил снижение объема инвестиций в России к 1999 г. в 5 раз по сравнению с советским периодом. Это привело к тому, что средний срок службы машин и оборудования возрос с 12 лет (при нормативе в развитых странах – 7 – 8 лет) до 21 года в 1999 г., несколько снизившись в настоящее время до 19 лет. Во многом старение основного капитала привело к снижению конкурентоспособности отечественной продукции и ее вытеснению со стороны импорта. Поэтому экономический рост в России и повышение ее конкурентоспособности в первую очередь связаны с повышением объема инвестиционных капиталовложений в размере как минимум в 2 раза большем, чем их уровень в настоящее время.

Одним из существенных факторов экономического роста в стране в целом и в ее отдельных регионах является развитая инфраструктура, и в частности авиатранспорт. Учитывая невысокий уровень его развития по сравнению с развитыми странами и высокую значимость авиатранспорта для многих регионов РФ, основное внимание в статье уделяется именно этому виду сообщений.

В целом состояние наземной материально-технической базы гражданской авиации Российской Федерации в настоящее время может быть охарактеризовано как крайне неблагоприятное. Мировая практика показывает, что при превышении уровня износа воздушных судов 45 – 50 % состояние парка считается критическим. В настоящее время состояние парка воздушных судов в России продолжает ухудшаться: парк самолетов гражданской авиации быстро устаревает, растет риск аварийности. Большинство отечественных самолетов и вертолетов было выпущено в 1960 – 1970 гг., и они должны быть полностью заменены в течение ближайших 7 – 10 лет. Согласно прогнозу Федеральной службы воздушного транспорта, в период до 2007 г. российские авиакомпании должны были вывести из эксплуатации до 3400 единиц авиационной техники [1].

Прекращение государственного субсидирования и резкий спад платежеспособного спроса на рынке авиаперевозок привели к катастрофическому снижению объема продаж отечественной авиатехники и, как следствие, существенному уменьшению объема производства на предприятиях гражданского авиастроения. Так, если в 1991 – 1993 гг. производство гражданских самолетов в России составляло порядка 70 – 80 единиц в год (при

максимальной мощности – 500 единиц), то в 1996 – 1998 гг. это количество упало до 9 – 10 единиц в год, а в 1999 г. было выпущено всего 4 самолета. В настоящее время наблюдается незначительный рост: в 2005 г. выпущено 7 самолетов, в 2006 г. – 11.

Таким образом, в России при наличии производственных мощностей, конкурентоспособных моделей и потенциально широкого рынка сбыта воздушных судов наблюдается резкое сокращение объемов производства на предприятиях авиационно-строительной и смежных отраслей. И основная проблема состоит в том, что в России отсутствует государственная поддержка системы продаж авиационной техники. Такая система, основанная на государственных гарантиях по кредитам для покупателей самолетов, успешно действует в США и странах Западной Европы. Это позволяет покупателям самолетов привлекать "длинные" дешевые кредиты на срок до 12 – 15 лет.

Сокращение выпуска отечественных самолетов делает неизбежным приобретение ведущими авиакомпаниями импортной авиатехники, стоимость единицы которой (самолетов) доходит до нескольких сот миллионов долларов. Сегодня отечественные авиационные компании находятся в сложном финансовом положении. Они не обладают достаточными объемами собственных инвестиционных ресурсов для приобретения воздушных судов. Важнейшее значение в таком случае получают различные механизмы заемного финансирования: лизинг, кредит, продажа в рассрочку. При этом лизинг имеет ряд организационно-экономических и правовых преимуществ перед остальными формами заемного финансирования.

В настоящее время в Российской Федерации зарегистрировано более 1500 лизинговых компаний, в числе которых более 1400 резидентов и около 100 нерезидентов Российской Федерации. Из этого количества более 10 лизинговых компаний имеют опыт и специализируются на финансовом лизинге авиационной техники [2].

Специфика лизинга в авиации связана с особенностями понятийного аппарата, необходимостью мобилизации на финансовом рынке крупных заемных средств и их страхованием, с созданием системы предоставления государственных гарантий, с особенностями решения правовых вопросов эксплуатации самолетов, необходимостью комплексного решения вопроса лизинга не только самолетов (планера и двигателей), но и аэродромного оборудования, запасных частей, оборудования для поставок ГСМ, оборудования для ремонтной базы. Все это предопределяет необходимость подготовки и принятия закона "О лизинге авиационной техники".

Создание лизинговых авиационных компаний явилось существенным вкладом в дальнейшее развитие авиационного рынка. Появился субъект рынка, основная задача которого – мобилизация коммерческих капиталов для их инвестирования в авиационную промышленность и приобретение воздушных судов на коммерческой основе. Однако низкий уровень первоначального капитала лизинговых компаний, высокая капиталоемкость приобретаемого ими оборудования, неразвитость системы страхования лизинговых операций не позволяют развернуть активную деятельность этих компаний на российском рынке. В этих условиях исключительное значение приобретает создание государством благоприятных рамочных условий для функционирования авиационного рынка. Наряду с принятием закона "О лизинге авиационной техники" необходимо предусматривать возможность предоставления государственных гарантий для осуществления лизинговых операций. Это позволило бы снизить риски, которые берут на себя лизинговые компании и коммерческие банки, предоставляющие кредит под конкретные инвестиционные проекты.

Рассмотрим более подробно преимущества лизинга в авиации.

Для приобретения основных средств возможно использование собственных средств (договор купли-продажи имущества), кредита (кредитный договор и договор купли-продажи), лизинг (договор лизинга).

По договору лизинга лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца или у продавца, указанного ему лизингополучателем. Приобретенное имущество предоставляется за плату во временное владение и пользование лизингополучателю. По окончании договора лизинга имущество может быть передано в собственность лизингополучателю или возвращено лизингодателю. Таким образом, лизинговая сделка осуществляется в несколько этапов:

- первый – приобретение имущества с целью передачи его во временное владение и пользование;
- второй – непосредственное пользование лизинговым имуществом лизингополучателем;
- третий – возврат лизингодателю имущества по окончании договора лизинга или передача в собственность лизингополучателю указанного имущества при условии выкупа его в течение срока действия договора.

Лизинговая деятельность содержит элементы трех видов отношений: купли-продажи основных средств, арендных и товарно-кредитных отношений. Отношения, возникающие при операциях по приобретению основных средств, относятся к инвестиционной деятельности организации, так как она связана с приобретением зданий и иной недвижимости, оборудования и других внеоборотных активов. Арендные отношения относятся к текущей деятельности организации, которая преследует извлечение прибыли в качестве основной цели либо не ставит извлечение прибыли в качестве такой цели в соответствии с предметом и целями деятельности. Товарно-кредитные отношения – это часть финансовой деятельности организации, в результате которой изменяются величина и состав собственного капитала организации и привлеченных средств.

Совокупность всех видов отношений в одной сделке делает ее уникальной с позиции экономической природы и приводит к сложности применения ввиду возникающих налоговых рисков. Существуют определенные противоречия позиций налогового и финансового ведомств при применении данной сделки для целей налогообложения.

При расчете эффективности лизинговой сделки и сравнении ее с кредитной, или вексельной схемой, или схемой приобретения внеоборотных активов за счет собственных средств, необходимо учитывать несколько составляющих. Следует учесть экономическую выгоду, или экономию, которую получает предприятие от применения сделки. В состав экономии следует включить экономию от рационального использования денежных потоков, экономию на уплате налогов, экономию на расходах и т.п.

Для этой цели анализируются [3]:

- 1) фактические расходы на совершение покупки с применением той или иной сделки;
- 2) сроки отчуждения денежных средств;
- 3) налоговые расходы, возникающие при применении схемы;
- 4) налоговые риски;
- 5) предпринимательские риски или риски утраты имущества;
- 6) сложность оформления сделки и расходы на ее воплощение и др.

Преимущества лизинга по сравнению с кредитом и покупкой в рассрочку:

- возможность применять к объекту лизинга ускоренную амортизацию с коэффициентом ускорения до 3 существенно сказывается на выплатах по налогу на прибыль и по налогу на имущество;
- все платежи, осуществляемые в рамках договора лизинга, относятся на производственные затраты лизингополучателя, тем самым уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль;
- дополнительные затраты, например монтаж, доставка, страхование имущества, при лизинге можно учесть в платежах по договору лизинга;
- не отвлекаются собственные оборотные средства на приобретение дорогостоящих основных средств;
- не привлекается заемный капитал, и в балансе организации поддерживается оптимальное соотношение собственного и заемного капиталов;
- лизинговые платежи в соответствии с положениями по бухгалтерскому учету не рассматриваются в качестве долга, а указываются в балансе как текущие расходы лизингополучателя, что улучшает структуру баланса в части его ликвидности и повышает кредитоспособность лизингополучателя;
- затраты на приобретение оборудования равномерно распределяются на весь срок действия договора. Высвобождаются средства для вложения в другие виды активов;
- в процессе исполнения договора лизинга предмет лизинга участвует в производственном процессе лизингополучателя и обеспечивает доход, часть которого идет на выплату лизинговых платежей;
- предприятию проще получить имущество в лизинг, чем ссуду на его приобретение, так как лизинговое имущество выступает в качестве залога;
- срок договора лизинга может составлять до нескольких лет, тогда как кредит на такой срок получить практически невозможно;
- в составе лизинговых платежей выделяется НДС, что позволяет лизингополучателю произвести зачет сумм НДС, уплаченных лизинговой компанией и полученных от покупателей товаров, работ и услуг;
- по окончании договора лизинга предприятие покупает предмет лизинга по остаточной стоимости, величина которой, как правило, невелика, и получает возможность платить минимальный налог на имущество;
- более простое и в более короткие сроки оформление документов и получение имущества, чем по кредитному договору.

Недостатки лизинга:

- сумма расходов по лизингу, как правило, выше, чем при получении кредита или покупке в рассрочку;
- применение ускоренной амортизации может привести к убыткам на начальной стадии сделки и к большой прибыли на конечной стадии сделки или по ее окончании.

Преимущества кредита:

- при получении кредита не возникает дохода для целей налога на прибыль. Полученные кредиты не являются базой для исчисления НДС;
- так как кредиты в основном краткосрочные и среднесрочные, проценты по ним в общей сумме меньше, чем проценты по кредиту в договоре лизинга;
- общая сумма расходов на привлечение кредита меньше, чем при лизинге;

- предмет, приобретенный по договору кредита, является собственностью организации, его можно продать, заложить, сдать в аренду и т.д.

Недостатки кредита:

- срок, на который предоставляется кредит, намного меньше, чем срок, на который оформляется договор лизинга;
- сложность оформления кредита. Не предоставляется кредит предприятию с низкой ликвидностью;
- проценты по кредиту принимаются в расходы для целей налогообложения прибыли в размере нормированной величины;
- в балансе при анализе ухудшается целый ряд показателей, таких, как соотношение собственных и заемных средств, коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент покрытия выплат по процентам и др.;
- предмет, приобретенный за счет заемных средств, является собственностью организации. Следовательно, его могут изъять, арестовать и т.п.;
- дополнительные затраты. Например, монтаж, доставка, страхование имущества; надо самостоятельно финансировать, например из собственных средств.

Преимущества рассрочки:

- сумма расходов на приобретение основного средства за счет рассрочки платежа меньше, чем по договору кредита и лизинга;
- при приобретении основных средств за счет собственных источников улучшаются экономические показатели при анализе отчетности;
- предмет, приобретенный по договору кредита, является собственностью организации. Его можно продать, заложить, сдать в аренду и т.д.

Недостатки рассрочки:

- при оплате поставщику отвлекаются значительные суммы собственных оборотных средств, что влечет за собой увеличение суммы налога на прибыль в периоды оплаты;
- предмет, приобретенный за счет заемных средств, является собственностью организации. Следовательно, его могут изъять, арестовать и т.п.

Сравнение по отдельным показателям лизинга, кредита и покупки в рассрочку приведено в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная таблица отдельных показателей лизинга, кредита и рассрочки платежа

Показатель для сравнения	Лизинг	Кредит	Рассрочка
Расходы	Проценты по кредиту банка. Так как срок лизинга больше, чем срок, на который получают кредиты, то и проценты больше. Вознаграждение лизинговой компании (12 – 18% стоимости имущества)	Проценты по кредиту банка. Расходы на обеспечение – залог, поручительство, банковская гарантия. Расходы, связанные с привлечением и обслуживанием кредита	Расходы на обеспечение – залог, поручительство, банковская гарантия. Надбавка за просрочку оплаты и (или) проценты по товарному кредиту

Продолжение табл. 1

Показатель для сравнения	Лизинг	Кредит	Рассрочка
Амортизация	Возможно применение специального коэффициента не более 3	Общий порядок амортизации	Общий порядок амортизации
НДС	НДС по лизинговым платежам принимаем к вычету в соответствии с графиком платежей	НДС, начисленный поставщиком, принимаем к вычету одновременно при принятии к учету предмета. Проценты банка НДС не облагаются	НДС, начисленный поставщиком, принимаем к вычету одновременно при принятии к учету предмета. Проценты по товарному кредиту облагаются НДС
Налог на прибыль	Лизинговые платежи (включая проценты банка) в полном объеме включаются в расходы	Заемные средства не являются доходом. Проценты учитываются только в пределах норм	Проценты по товарному кредиту включаются в расходы в полном объеме. Отсрочка платежа предоставляется за небольшой срок, поэтому оплату предприятие осуществляет за счет собственных средств, т.е. за счет чистой прибыли, что увеличивает величину налога на прибыль
Налог на имущество	Обязанность уплаты можно возложить на лизингодателя. По окончании договора имеется возможность поставить лизинговое имущество на учет по крайне низкой выкупной стоимости	Платит предприятие	Платит предприятие
Транспортный налог	Обязанность уплаты можно возложить на лизингодателя	Платит предприятие	Платит предприятие
Налоговые риски	Существенные, так как много спорных налоговых ситуаций	Средние	Минимальные

Продолжение табл. 1

Показатель для сравнения	Лизинг	Кредит	Рассрочка
Риск утраты имущества	Со стороны лизингодателя при нарушении обязательств	Со стороны кредитора, если имущество заложено	Со стороны кредитора, если имущество заложено
Предпринимательские риски	Имущество в собственности лизингодателя. Его нельзя арестовать, изъять, заложить, продать	Имущество в собственности предприятия. Им можно распоряжаться, например заложить, продать, но его могут арестовать, изъять	Имущество в собственности предприятия. Им можно распоряжаться, например заложить, продать, но его могут арестовать, изъять
Сложность оформления	Средняя	Максимальная	Минимальная
Возможность заключения сделки на длительный срок	Возможно на длительный срок – до 10 лет	Как правило, на срок не более одного года	Как правило, на срок не более полугода
Влияние на экономические показатели при анализе	Умеренное	Негативное	Благоприятное

Многочисленные преимущества лизинга формируют конкурентные преимущества авиапредприятия. Рассмотрим их подробнее. Конкурентоспособность предприятия определяется (рис.1):

- **конкурентоспособностью предоставляемых транспортных услуг** (при использовании лизинга расширяется парк оборудования, что обуславливает увеличение объема предлагаемых услуг, меняется их качество (за счет лизинга самолетов ведущих авиапроизводителей – Boeing, Airbus), снижается их стоимость по сравнению со стоимостью услуг при покупке самолетов);
- **техническим лидерством авиакомпаний** за счет использования новейших авиатехнических средств. Так, использование новых самолетов Ту-154М или А320, полностью соответствующих требованиям Евросоюза по уровню шума и техническим характеристикам, позволит значительно расширить рынок транспортных услуг за счет выхода на рынки авиаперевозок развитых стран. Меняются технические и эксплуатационные показатели работы компании – дальность полета, энергопотребление и др.;
- **инвестиционной привлекательностью и финансовой устойчивостью** компании. Как было показано выше, лизинг замещает кредит и тем самым увеличивает кредитоспособность организации, при этом улучшается соотношение собственного и заемного капитала, что повышает инвестиционную привлекательность авиакомпании;
- **эффективным менеджментом**, широко использующим современные технологии инвестиционного обеспечения авиапредприятия для обновления

технического парка оборудования, в т.ч. лизинга, и применением стандартизированных моделей менеджмента по нормам шума, выбросов, сроков эксплуатации авиатехники и др. Большое значение в сфере авиаперевозок имеет повышение уровня автоматизации управления. Эффективный менеджмент позволяет увеличивать доходы компании и тем самым приводит к росту капитализации компании;

- **долей на рынке транспортных услуг.** Использование современных самолетов позволяет за счет соответствия требованиям объединенных организаций существенно расширять рынок авиаперевозок.



Рис. 1. Конкурентные преимущества авиапредприятия за счет применения лизинга

К данным составляющим конкурентоспособности авиакомпаний следует отнести их социальную эффективность (рис. 2), продиктованную применением различных схем лизинга: расширение спектра предлагаемых услуг по авиаперевозке для населения региона; улучшение качества авиатранспортных услуг; увеличение поступлений в региональный бюджет вследствие роста доходов компании; улучшение условий работы летного состава при использовании новых самолетов; увеличение количества рабочих

мест за счет расширения парка оборудования; рост личного дохода работников авиакомпаний и производителей авиатехники и др.

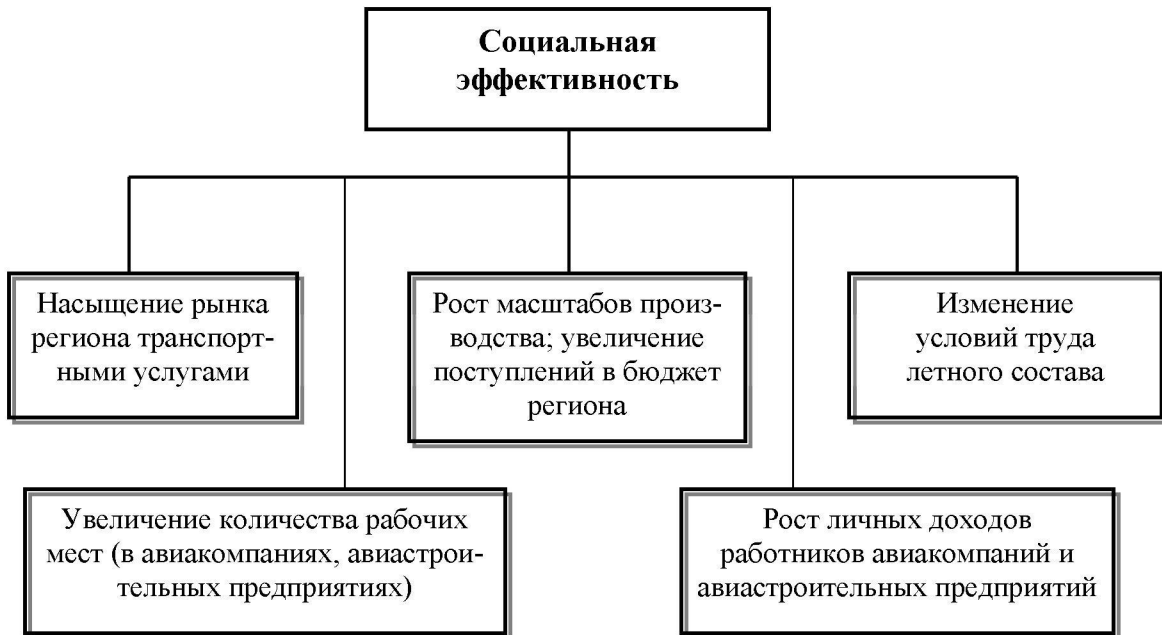


Рис. 2. Социальная эффективность применения лизинга авиакомпаниями

Рассмотрим актуальность применения лизинга для уральских авиакомпаний. В авиакомпаниях Уральского окружного межрегионального территориального управления (Уральское ОМТУ) в настоящее время эксплуатируется 124 воздушных судна (в 2001 г. – 133), из них 30% составляют морально и физически устаревшие самолеты Ан-2, этот тип самолетов эксплуатируется в гражданской авиации уже более 50 лет [4, с. 25]. Почти 70% имеющихся воздушных судов эксплуатируется более 15 лет и отработывает календарный срок службы. Парк воздушных судов по времени его эксплуатации отражен в табл. 2.

Таблица 2

Возраст воздушных судов Уральского ОМТУ

Возраст судов, лет	Количество судов, ед.	
	2004 г.	2005 г.
До 5 включительно	2	1
Свыше 5 до 15 включительно	24	36
Свыше 15 до 30 включительно	89	72
Свыше 30	12	10

В настоящее время в региональных авиакомпаниях Уральского ОМТУ ожидают списания 6 самолетов (один Ил-86, два Ан-26 и три Ту-154Б). В частности, в парке "Уральских авиалиний" пять Ил-86 (из них четыре – в состоянии летной годности), двенадцать Ту-154Б (из них 11 – рабочих), четыре Ту-154М и три Ан-24. Может вызвать интерес тот факт, что в то время, когда воздушный флот советской гражданской авиации обновлялся самолетами Ту-154М, парк Ту-154Б Свердловского авиапредприятия был в хорошем состоянии, поэтому воздушных судов Ту-154М уральцам не доста-

лось. Новые самолеты Ту-154М авиакомпания покупала на Самарском авиазаводе в 1994 – 1995 гг. и 2002 – 2003 гг. на свои средства.

Сейчас полеты Ту-154Б за рубеж существенно ограничены из-за введения норм по шуму, и срок эксплуатации этих машин уже большой. По данным "Уральских авиалиний", в 2006 г. должны были списать по отработке ресурса три Ту-154Б. Очевидно, что если сейчас не предпринимать никаких действий, то в недалеком будущем уральцы останутся с небольшим числом самолетов, которых хватит только для рейсов на Москву и по кое-каким другим направлениям. В таком виде региональная авиакомпания могла бы просуществовать еще несколько лет, а затем уступить свое место конкурентам. Вопрос оперативного обновления парка (в частности – освоения западной авиатехники) для региональных авиакомпаний стратегически важен.

В настоящее время только АК "Уральские авиалинии" готовится взять в лизинг импортные самолеты. Сам по себе лизинг зарубежной техники для уральских авиакомпаний новостью не является. Однако в ситуации с региональными авиакомпаниями – это вопрос стратегии авиаперевозчика на ближайшие годы: сохранит ли он свое место в числе крупнейших российских перевозчиков, продолжит ли развитие на новых рынках или же превратится в локальную авиакомпанию, обслуживающую несколько линий.

В 2003 г. в ОАО "Уральские авиалинии" за счет собственных средств, но с погашением части процентной ставки кредита из федерального бюджета, приобретен самолет Ту-154М. В ходе реализации подпрограммы "Гражданская авиация" Федеральной целевой программы "Модернизация транспортной системы России (2002 – 2010 гг.)" авиакомпания "Уральские авиалинии" приобрела в кредит в 2002 – 2003 гг. 2 новых самолета Ту-154М с погашением части процента кредитной ставки из федерального бюджета в размере 10,5 млн. руб. Иных средств из бюджетов всех уровней за время действия подпрограммы в авиапредприятия Уральского ОМТУ не поступало.

В настоящее время в "Уральских авиалиниях" делают ставку на самолеты Airbus, отличающиеся низким уровнем расхода топлива и вредных выбросов, минимальным "звуковым следом", высокой топливной эффективностью (в два раза превышает российские аналоги), четко отлаженной программой технического обслуживания, а также комфортным салоном и повышенными требованиями безопасности. В 2006 году по договору лизинга приобретен первый Airbus A320, а в марте 2007 г. запущен в эксплуатацию второй аналогичный самолет. В целом к 2010 г. парк авиакомпании планируется пополнить 10 иностранными самолетами.

Освоение иностранной техники – это стратегически важное направление в развитии авиакомпании, позитивные результаты которого очевидны не только в техническом, но и в социальном плане. Так, эксплуатация эффективно расходующих топливо Эйрбасов уже повлекла за собой пересмотр ценовой политики, позволив значительно снизить цены на билеты на разных направлениях. В планах уральских авиаторов – сохранение этой тенденции.

Следует отметить, что по договору лизинга иностранные компании предпочитают работать напрямую только с хорошо зарекомендовавшими себя на российском рынке авиаперевозчиками. Пример: сотрудничество лизинговой компании "Augras Trade Ltd" (Дублин) и авиакомпании "Уральские авиалинии". Авиаперевозчиков, имеющих долгий опыт работы и миллионные пассажирообороты, в России всего около 10. Остальные 180 отечественных авиакомпаний, решая вопрос обновления парка, вынуждены пользоваться многоступенчатой схемой сублизинга.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика авиакомпании в условиях рынка / Е.В.Костромина; НОУ "Высш. коммерч. шк. "Авиабизнес". М.: НОУ ВКШ "Авиабизнес", 2005. 344 с.
2. Инвестиционная деятельность в России и развитие лизинга в авиации / В.В.Соколов, Е.В. Соколов; НОУ "Высш. коммерч. шк. "Авиабизнес". М.: НОУ ВКШ "Авиабизнес", 2003. 300 с.
3. Кисурина Л.Г. Лизинг: налоговые, бухгалтерские и правовые аспекты // Экономико-правовой бюллетень. 2007. № 2.
4. Гимади И.Э., Кошкин Н.Н., Решетова Я.М., Хоробрых С.В. Основные тенденции развития региональной авиации в Уральском федеральном округе. Препринт. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2004.