

УДК 339.725

DOI: 10.31857/S268667300007690-9

США на мировом рынке лизинговых услуг

Р. И. Зименков*Институт США и Канады Российской академии наук (ИСКРАН).**Российская Федерация, 121069, Москва, Хлебный пер., д. 2/3*ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7340-9849>e-mail: zimenkovri@gmail.com*Статья поступила в редакцию 23.08.2019.*

Резюме: Из всех видов аренды, используемых в международной коммерческой практике, наиболее широко распространена долгосрочная аренда – лизинг. Его экономическая сущность состоит в том, что лизингополучатель за определённую плату берёт в долгосрочную аренду конкретное имущество для обновления производственных мощностей своего предприятия. Лизинг как форма финансово-инвестиционной деятельности компании существует уже более 130 лет. Считается, что первые лизинговые операции были проведены в 1887 г. американской промышленной компанией «Бэлл телефон» (*Bell Telephone Company*), которая начала не продавать телефоны, а сдавать их в аренду. В середине XX века были организованы компании, основным видом деятельности которых стал лизинг. И первым среди подобных предприятий была созданная в 1952 г. «Юнайтед стейтс лизинг компани» (*United States Leasing Company*), в Европе подобные компании стали создаваться позднее, в 1960-е годы.

На рынке мировых лизинговых услуг компании США являются наиболее заметными, занимая лидирующие позиции на нём с начала 1950-х годов. За последние три десятилетия (1987–2017) объём лизинговых услуг, оказываемых американскими корпорациями увеличился в 5 раз, что позволило им занять 32% общего объёма рынка мирового лизинга. Установлению прочных позиций США на рынке способствовали такие факторы, как гибкая политика американских корпораций, охват лизингом не только гражданских, но и военных отраслей экономики, активное участие корпораций США как в национальном, так и в международном лизинге, и наконец, разносторонняя поддержка государства национальных лизинговых корпораций.

По мнению западных экспертов, американские корпорации сохраняют лидирующие позиции на мировом лизинговом рынке на ближайшую перспективу, несмотря на усиливающую конкуренцию со стороны иностранных государств.

Ключевые слова: лизинг, виды лизинговых операций, участники лизинговых операций, регулирование рынка лизинга, внутренний и международный лизинг, проблемы и перспективы лизинга.

Для цитирования: Зименков Р.И. США на мировом рынке лизинговых услуг. *США&Канада: экономика, политика, культура.* 2019; 49 (12): 67-81. DOI: 10.31857/S268667300007690-9

The USA on the Worldwide Market for Leasing Products

Rudolf I. Zimenkov*Institute for the U.S. and Canadian Studies,**Russian Academy of Sciences (ISKRAN)**2/3 Khlebny per., Moscow, 121069, Russian Federation*ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7340-9849>e-mail: zimenkovri@gmail.com*Received 23.08.2019.*

Abstract: Long-term leasing is the mostly widespread leasing used in international commercial practice. Its economic essence is to give to the business necessary equipment in leasing with definite monthly payment to increase company's productivity.

The leasing is not a new form of company's financial activity. First leasing operations took place in the USA in 1887 when Bell Telephone Company instead of selling telephones began to lease them. In the middle of 20th century United States Leasing Company became first American leasing company, devoting all its activities to leasing. Such companies in Europe were organized a little bit later.

At present American leasing companies occupy leading positions on the worldwide market for leasing products and services. For last three decades (1987-2017) volume of leasing contracts signed by USA increased five times. New U.S. equipment finance business volume in 2017 was 410,3bn dollars and occupied 32% of world lease market. Strong leasing positions reached by the USA were due to flexible policy of American companies, active participation by small business in leasing process, widespread role of American corporations not only on domestic, but on international leasing market and of course various support of national leasing industry by American state. In spite of increasing competition, the present position of U.S. economy confirms that in near future American corporations will keep leading positions on world leasing market.

Keywords: leasing, types of leases, participants of leasing operations, regulation of leasing market, domestic and international leasing, problems and prospects of leasing.

For citation: Zimenkov R I. The USA on the Worldwide Market for Leasing Products. *USA&Canada: Economics, Politics, Culture*. 2019; 49 (12): 67-81. DOI: 10.31857/S268667300007690-9

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях, когда получение банковских кредитов довольно сложно, а привлечение долгосрочных инвестиций – серьёзная проблема для многих компаний, лизинг (финансовая аренда) – наиболее эффективный инвестиционный инструмент развития бизнеса. Он даёт возможность расширить и модернизировать производственную базу предприятия, внедрить передовую технологию в производство и повысить его эффективность с минимумом валютных затрат.

Быстро развивающийся в последние десятилетия лизинг не только создаёт возможности предприятиям пользоваться оборудованием, полученным в экономическую собственность без его приобретения в юридическую собственность, но и выступает надёжной альтернативой международному кредитованию. Заинтересованность в лизинге проявляют не только крупные транснациональные корпорации США и других стран, но и представители малого и среднего бизнеса этих государств, которые, не имея достаточных средств и не прибегая к привлечению кредитов, могут в этом случае использовать в производстве новое оборудование и технологии.

Участие в лизинговых операциях предоставляет всем их сторонам различные юридические, налоговые и бухгалтерские права и преимущества. Всё это привело к тому, что в настоящее время в лизинговой индустрии действуют около 100 стран, но наиболее активно участвуют 50 из них.

Разновидность лизинговых сделок, их суть и интересы участников сделок исследованы в книге В.Д. Газмана [Газман В.Д., 1999]; характерные особенности

лизинга, его отличие от других договоров аренды (в частности купли-продажи), права и обязанности сторон подробно описаны в работе Н.В. Таракановой [Тараканова Н.В., 2008].

По мнению многих западных экспертов, лизинг более выгоден для компаний, чем обычная покупка тех или иных товаров. Так, известная английская компания «Иннервижн» (*Innervision*), специализирующаяся на предоставлении консультаций в сфере лизинга, в своей публикации от 18 июня 2015 г. чётко назвала пять причин, почему лизинг более выгоден, чем обычная покупка оборудования. Перечислим их. Во-первых, стоимость лизинговых услуг не такая уж высокая, учитывая налоговые и инвестиционные льготы, ежемесячные лизинговые платежи, растянутые по времени, потенциальные преимущества, связанные с повышением эффективности работы компании, использующей лизинговое оборудование. Во-вторых, не возникает проблем избавиться от продукции после того как она выполнила своё предназначение и в соответствии с условиями контракта может быть возвращена лизингодателю. В-третьих, происходит уменьшение ответственности, связанное с правом собственности на лизинговое оборудование. После окончания срока лизинга, если нет необходимости в продолжении использования оборудования, по условиям контракта, оно возвращается лизингодателю, за которым сохраняется право собственности на сданное в наём оборудование. В-четвёртых, лизинг способствует сохранению деловых отношений с поставщиком оборудования даже после окончания срока действия лизингового соглашения. В-пятых, компания, готовившая лизинговый контракт, может получить консультативные услуги и необходимую экономическую и бухгалтерскую экспертизу, для того чтобы лизинговая операция прошла для её компании без лишних трудностей и принесла успех её бизнесу[3].

В начале XXI века на лизинговом рынке США были представлены практически все действовавшие в мире виды лизинга, которые охарактеризовал ещё 20 лет назад В.Д. Газман.

Наиболее популярны и известны финансовый и операционный виды, причём критериями для их разграничения служат *срок оборудования и объём обязанностей лизингодателя*. Финансовый лизинг представляет собой лизинг имущества с полной выплатой его стоимости. Парную категорию для финансового лизинга составляет оперативный лизинг [Международные экономические отношения, 2008:507–513].

В зависимости от сектора рынка, где проводятся лизинговые операции, разделяют: внутренний лизинг, когда все участники сделки представляют одну страну; и внешний (международный) лизинг. К нему относятся сделки, в которых стороны принадлежат к разным странам. [Грачев Ю.Н., 2000:234–240].

Поскольку лизинг в каждой стране развивается на законодательной базе данного государства, он попадает под национальные режимы как по налоговому обложению, так и по бухгалтерской отчётности. Законодательство в области лизинга в большинстве стран отличается друг от друга, и это зачастую сдерживает развитие международного лизинга. Более того, далеко не во всех странах, где практикуются лизинговые операции, вообще оно разработано. Отсутствие еди-

нообразия в лизинговом законодательстве сочетается с существенными различиями и в действующих в разных странах видах лизинговых операций, а также стандартах и правилах финансового учёта. И, тем не менее, несмотря на различия в правовых системах, становление лизинговой индустрии в любой стране может проходить определённые стадии развития.

Основываясь на общемировом опыте развития лизинговых отношений, обобщившем наблюдения за этим процессом во многих странах, можно выделить шесть основных этапов: аренда; простой финансовый лизинг; гибкий/креативный финансовый лизинг; оперативный лизинг; инновационный лизинг (новые финансовые инструменты); насыщенный (зрелый) лизинговый рынок [Трынин Д.И., 2004].

Таблица 1

Основные этапы развития лизинговой индустрии

Этапы развития рынка лизинговых услуг	Характерные черты
Простой финансовый лизинг	Срок договора – менее 12 месяцев. Полное сервисное обслуживание предмета аренды. Возврат имущества в конце срока.
Гибкий креативный финансовый лизинг	Растущая конкуренция на рынке. Дифференциация лизингового продукта. Расширение видов услуг лизинговых компаний. Разнообразие схем выплат лизинговых платежей
Оперативный лизинг	Развитие вторичного рынка оборудования. Полносервисный лизинг. Включение налоговых льгот в состав лизинговых платежей лизинговыми предприятиями.
Инновационный лизинг	Ужесточение конкуренции между лизинговыми компаниями. Усложнение сделок за счёт вовлечения в них новых видов услуг (секьюритизация, венчурный лизинг и др.).
Насыщенный лизинговый рынок	Насыщение рынка лизинговых услуг. Укрупнение размеров лизинговых компаний. Жёсткая конкуренция. Политика сокращения расходов, связанных с осуществлением лизинговых сделок.

Составлено автором по: Amembal Sudnir P. The Leasing Cycle-Examining Overseas Opportunities The International Leasing Resource. Posted 3 September 1998 [4].

Подчеркнём, однако, тот факт, что, хотя указанные стадии развития лизинговой индустрии характерны для многих стран, имеются некоторые исключения. Во-первых, данная поэтапная последовательность в развитии различных

видов лизинга применима к мировому рынку лизинговых услуг в целом, а не к отдельным участникам этого бизнеса. И во-вторых, каждая стадия лизингового вида не является взаимоисключающей. Так, в США, где данная отрасль экономики достигла наибольшей зрелости, существуют компании, находящиеся на низкой степени развития финансового лизинга [5].

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ЛИЗИНГА

Лизинг нашёл широкое применение в США и других странах именно потому, что приносит выгоды всем участникам договорных отношений. Охарактеризуем их вкратце.

Преимущества лизинга для лизингодателя: весь срок договора лизинга имущество остаётся в собственности лизингодателя; право собственности на передаваемое в лизинг имущество предоставляет возможность лизинговой компании применять налоговые льготы, инвестиции в форме имущества в отличие от денежного компонента снижают риск невозврата средств, сданных в долгосрочную аренду; собственник имущества за передачу его во временное пользование получает вознаграждение в виде лизинговых платежей, которые не зависят от индекса цен и поэтому в отличие от аренды не меняются; после ускоренной амортизации предмета лизинга устанавливается, как правило, высокая ликвидационная стоимость арендованного имущества, его возврат после реализации лизинга может принести компании лизингодателя достаточно большую прибыль.

Преимущества для лизингополучателя: при организации лизинговой сделки объект аренды всегда выбирает лизингополучатель, а не лизингодатель; лизинговые платежи распределяются в течение нескольких лет, что позволяет сократить время единовременных денежных выплат, это помогает бизнесу, особенно малому и среднему, поддерживать стабильность денежных потоков; так как компания-арендатор предпочитает брать в лизинг, а не инвестировать капитал в приобретение оборудования путём его покупки, она высвобождает финансовые ресурсы для приобретения современного, необходимого для производства оборудования; арендатор объекта лизинга получает возможность пользоваться значительными по своему объёму сопутствующими услугами: страхованием, транспортировкой, профилактикой, установкой оборудования с гарантией готовности к эксплуатации; по окончании срока действия лизингового договора лизингополучатель может продолжить использование лизингового договора по льготной цене или приобрести лизинговое имущество по остаточной стоимости; наконец, лизингополучатель, используя лизинг, повышает конкурентоспособность своего предприятия, экономит денежные средства, нередко получает скидку на налог [7].

Преимущества для продавца оборудования: производитель материальных ресурсов, предназначенных для лизинга, значительно расширяет возможности гарантированного сбыта своей продукции; лизинг влечёт за собой расширение клиентской базы покупателей, которые не могли и не хотели отвлекать оборотные средства на покупку оборудования, теперь они могут быть клиентами поставщика;

лизинг предоставляет продавцу возможность получить дополнительный доход, организуя обслуживание оборудования, его передачу в долгосрочную аренду.

Таким образом, лизинг – эффективное средство сбыта продукции и решения инвестиционных проблем. Для малого и среднего бизнеса лизинг к тому же позволяет использовать новое оборудование, не приобретая его в собственность и не прибегая к дорогим кредитам [Внешнеэкономическая деятельность предприятия, 1999: 668-670].

Вместе с тем, необходимо отметить и ряд недостатков, характерных для лизинга. В частности, на лизингодателя ложится риск морального старения имущества и получения лизинговых платежей, а для лизингополучателя выходит, что стоимость лизинга больше, чем цена покупки или банковского кредита. Операции, связанные с лизингом, отличаются значительной сложностью как по разработке схемы работы, выявлению условий сделки, так и по документационному оформлению. Так как инвесторы рассматривают долгосрочную аренду как долг компании лизингополучателя, для последних бывает трудным получить доступ к рынкам капитала, дополнительный заём или другие виды денежных средств [1].

МИРОВОЙ РЫНОК ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ

С конца 70-х годов XX века объём лизинговых операций в мире ежегодно возрастает, охватывая новые страны и регионы, расширяя номенклатуру товаров, сдаваемых в долгосрочную аренду. Так, по данным компании «Уайт Кларк групп» (*White Clarke Group*), одной из крупнейших в мире компаний по мониторингу лизинговых операций, объём лизинга 50 ведущих стран мира вырос в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 16,6% и составил 1,283 трлн долл., увеличившись по сравнению с 2016 г. на 182,9 млрд долл. При этом на три региона – Северную Америку, Европу и Азию – приходилось 95% всего мирового объёма лизингового рынка (см. табл. 2).

Таблица 2

Объём лизинговых операций по регионам мира, млрд долл.

Год	Северная Америка	Европа	Азия	Южная Америка	Австралия и Новая Зеландия	Африка	Всего в мире
1978	24,0	7,9	4,8	0,3	3,6	0,2	40,8
1980	37,7	13,2	6,3	1,5	4,4	0,5	63,6
1985	80,8	24,7	25,9	1,6	3,9	1,2	138,1
1990	125,4	117,9	77,5	1,9	5,1	3,8	331,6
1995	169,3	100,0	104,8	15,1	6,2	5,7	409,1
2001	157,9	87,7	99,3	15,1	5,8	4,7	356,6
2005	236,7	239,6	74,0	13,8	8,2	9,6	582,0
2010	213,0	233,0	105,6	25,4	10,8	6,4	594,5
2014	368,4	32,78	195,0	10,7	35,6	6,8	944,3
2017	445,9	428,3	354,4	17,0	31,5	5,7	1282,7

White Clarke Group Leasing Report 2019 [6]

Необходимо также отметить высокую концентрацию объёма лизинговых операций среди небольшой группы стран. Так, впечатляет большое число новых лизинговых контрактов в десяти развитых странах, на которые в 2017 г. приходилось около 80% всех новых лизинговых соглашений [6].

Как свидетельствует статистика за два десятка лет, в 70-е – 80-е годы XX века, объёмы вновь заключённых лизинговых договоров увеличились более чем в 10 раз. В 1990-е годы, когда лизинговый рынок достиг достаточно больших размеров, ежегодные темпы его роста равнялись порядка 4,4%. В последние годы текущего десятилетия темпы роста лизинговых операций оставались довольно высокими, достигнув 6,9% в 2017 г., обогнав соответствующий показатель предыдущих лет.

Северная Америка, будучи родиной современного лизинга, на протяжении многих лет занимала первое место в мировом лизинговом бизнесе. На долю этого континента в 2017 г. приходилось 34,8% объёма лизинговых операций в мире. В данном регионе ключевым участником лизинговых сделок являются США, на которые приходится 95% североамериканского лизингового рынка и 32% общего мирового лизинга.

Таблица 3

Десять крупнейших лизинговых рынков мира: основные показатели, 2017 г.

	Страна	Объём лизингового оборудования, млрд долл.	Доля лизинга страны в объёме мирового лизинга, %	Темпы прироста лизинга в 2017 по сравнению с 2016 г., %	Отношение объёма лизинга к ВВП страны, %
1	США	410,35	32,00	6,90	2,11
2	КНР	265,68	20,70	20,42	2,21
3	Великобритания	92,45	7,21	5,18	3,52
4	ФРГ	78,32	6,1	7,29	2,12
5	Япония	60,47	4,71	-2,00	1,24
6	Франция	49,78	3,88	8,69	1,92
7	Италия	33,63	2,62	12,89	1,73
8	Австралия	31,49	2,45	2,10	2,28
9	Канада	26,46	2,06	2,70	1,60
10	Швеция	24,88	1,94	10,50	4,65

White Clarke Group Leasing Report [6].

В Европе резкий скачок произошёл во второй половине 1980-х годов. Так, за шесть лет (1985–1990) объёмы лизинговых операций увеличились в 4,8 раза. В середине 1990-х годов произошёл серьёзный спад на лизинговом рынке региона. Однако с конца 1990-х годов ситуация улучшилась, и в последние десятилетия в Европе наблюдался значительный рост лизинговых операций. Так, в 2017 г. по сравнению с предыдущим годом он составил 32,7%, а сумма вновь заключённых лизинговых контрактов достигла 428,3 млрд долл., что сохраняет за Европой

второе место в мире по рассматриваемому показателю. В настоящее время на этот регион приходится 33,4% мировой лизинговой индустрии.

Лидирующие позиции в регионе занимают Великобритания, ФРГ, Франция, Италия и Швеция, которые входят в 10 крупнейших стран в мире в сфере лизинга, и на долю которых приходится 65% лизинговых операций в Европе. Крупнейшими участниками европейского лизингового рынка являются Великобритания и ФРГ, которые занимают третье и четвёртое места в первой десятке наиболее развитых стран мира в области лизинга. На эти две страны приходится 40% европейского рынка и 13% мирового рынка лизинга. Как показано в табл. 3, в 2017 г. объём рынка лизинга в Великобритании, например, составил 92,4 млрд долл., увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 5,18%, что укрепило третье место этой страны (после США и КНР) в списке крупнейших лизинговых рынков в мире. Другой крупнейший лизинговый рынок в Европе – ФРГ, объём которого в 2017 г. по сравнению с 2016 г. увеличился на 7,29% и составил 78,3 млрд долл. Основные объекты лизинга – легковые и грузовые автомобили (75% всего объема операций). Большие перспективы для лизинга имеет медицинское оборудование, темпы роста которого в последние годы устойчиво возрастают. Последующие позиции в списке крупных лизинговых рынков Европы в 2017 г. занимали Франция (объём лизинга 49 млрд долл.), Италия (33,6 млрд долл.) и Швеция (24,8 млрд долл.) – страны, замыкающие десятку стран, заключивших наиболее крупные лизинговые контракты в последние годы.

Азиатский регион характеризуется наиболее крупными темпами роста лизинговых отраслей (59% в 2017 г.) и увеличением объёма лизингового рынка до 354,3 млрд долл. По величине вновь заключённых лизинговых договоров среди рассматриваемых регионов мира Азия занимает третье место – 27,5%.

Лизинговый рынок Азии на 75% определяется деятельностью компаний КНР, объём операций которых в 2017 г. составил 265,68 млрд долл. (табл. 3). Этот показатель говорит о том, что КНР по объёму лизинговых операций уверенно занимает первое место в Азии и второе место в мире. О темпах роста лизинга в этой стране говорит такой факт: за 2015–2017 гг. темпы роста лизинговых операций КНР превысили 95%. Традиционный крупный лизинговый рынок Азии – Япония (см. табл.3). Эта страна, хотя в конце 1990-х годов и утратила лидирующие позиции в данной сфере, тем не менее до настоящего времени занимает здесь пятое место и второе в Азии.

Третий крупный лизинговый рынок в Азии представлен Республикой Корея, которая занимает 14-е место в рейтинге 50 наиболее развитых стран мира по лизингу (12 млрд долл. в 2017 г.). Главным образом эта страна предоставляла в долгосрочную аренду в 2017 г. транспортное оборудование (73,8%), продукцию машиностроения (13%), медицинское (7,2%), научное и технологическое оборудование (3,1%). Тайвань формирует четвёртый крупный лизинговый рынок в Азии. Объём новых лизинговых соглашений, заключённых Тайванем в 2017 г., увеличился по сравнению с предыдущим годом на 8%, составив 11 млрд долл., что выдвигает его на 16-е место в рейтинге 50-ти.

Австралия имеет полувековую историю применения простейших видов долгосрочной аренды для поддержания и развития национальной экономики, и в настоящее время она занимает 8-е место в списке 50 крупнейших стран мира по лизингу с объёмом в 2017 г. 31,5 млрд долларов.

Страны **Южной Америки** также используют различные виды лизинга, однако определить точный объём заключённых ими соглашений довольно затруднительно в связи с отсутствием надёжной статистики по этому вопросу. Тем не менее компания «Уайт Кларк», используя оценочные данные, определила объём долгосрочной аренды в этом регионе. Так, в 2017 г. компании континента увеличили число лизинговых операций по сравнению с предыдущим годом на 23,2% до 17 млрд долл. (1,3% мирового лизинга). Наиболее крупные лизинговые рынки расположены в Колумбии, Чили, Бразилии, Перу и Аргентине. И даже Пуэрто-Рико – страна с населением около 4 млн человек вошла в список 50 наиболее развитых стран в сфере лизинга, заняв в нём последнее место.

На **Африку** приходится 5,7 млрд долл., или 0,4% мирового рынка лизинговых операций, которыми занимаются в основном четыре страны: ЮАР, Нигерия, Марокко и Египет. Несмотря на то, что эти страны входят в список 50 крупнейших стран мира, в 2017 г. объём их новых лизинговых соглашений сократился на 15,8% и составил 5,7 млрд долл. До настоящего времени лизинг в Африке развит весьма слабо, к тому же отсутствует информационная база по долгосрочной аренде на континенте. Международная финансовая корпорация (филиал Всемирного банка) более 10 лет оказывает содействие 20 странам континента в разработке финансово-правовой базы, основных направлений и типов лизинга, причём основные надежды возлагаются на созданную в 2017 г. Африканскую лизинговую федерацию, с помощью которой планируется создать информационную базу по текущим проблемам лизинга на континенте.

ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ В США

Финансирование операций, связанных с долгосрочной арендой различных видов техники и оборудования, активно применялось в США с первых лет создания государства. Первые арендные договоры на личную собственность были зарегистрированы в Северо-Американских Соединённых Штатах ещё в начале XVIII века. Но настоящий бум в арендных отношениях произошёл в США в начале 1950-х годов. В аренду стали сдаваться транспортные средства, оборудование промышленного назначения и дорожно-строительная техника. США являются крупнейшим участником лизингового рынка. На протяжении более 60 лет они лидируют в проведении лизинговых операций, объём которых в настоящее время превышает 410 млрд долл. На долю США приходится почти треть глобального объёма лизинга, который превратился в один из главных инвестиционных инструментов развития национальной экономики.

В последние годы интерес к лизингу в силу присущих ему возможностей возрос. В США происходит непрерывное увеличение объёма лизинговых операций не только за счёт новых рынков, но также за счёт появления новых лизинговых компа-

ний. Общим для всех типов этих компаний является то, что их функции существенно расширились, и от простого финансирования сделки они переходят к комплексному обслуживанию своих клиентов, предлагая им широкий спектр новых и инновационных методов приобретения оборудования в лизинг.

При поддержке государства объём лизинговых операций в США вырос за два десятилетия (1967–1987 гг.) более чем в 10 раз (см. табл. 4). А ещё через десятилетие, в 1997–2017 гг. ежегодный объём вновь заключённых лизинговых договоров увеличился более чем в 2,3 раза и достиг 410,3 млрд долларов.

Таблица 4

Объём лизинговых операций в США, 1965–2017 гг., млрд долл.

1965 г. – 1,0	1995 г. – 160,7	2013 г. – 234,0
1980 г. – 36,5	2000 г. – 168,9	2015 г. – 280,0
1985 г. – 78,7	2004 г. – 151,4	2016 г. – 382,0
1990 г. – 124,3	2010 г. – 179,0	2017 г. – 410,3

[6; Газман В.Д., 1999: 9].

Лизинг в США глубоко проник в экономику страны, являясь важным инвестиционным инструментом, на долю которого приходится порядка 30% инвестиций в национальное оборудование, вкладываемых американскими корпорациями.

Существуют и другие показатели, определяющие глубину вхождения лизинга в национальную экономику. Так, лизинговая компания «Уайт Кларк груп», в составе которой занято более 600 профессионалов, проявляет значительный интерес к подготовке аналитических материалов и консультативных услуг в сфере лизинга, разработала новый, более точный, по мнению компании, показатель, показывающий глубину охвата лизингом национальной экономики. Этот показатель подсчитывается как отношение объёма лизинга страны к её ВВП – в процентах. Так, в 2017 г. этот показатель для США составил 2,11% (см. табл. 3).

В конце 1960-х годов в США сложились три укрупнённых вида лизинговых компаний: *независимые* (в них сдача в аренду была основным видом деятельности); *дочерние фирмы* производителей (известные крупные компании, понимая прибыльность лизинговых операций, стали создавать свои филиалы для этой деятельности); *филиалы банков*, которым большую поддержку оказало государство: так, принятый в 1970 г. закон «О банковской холдинговой компании» разрешил банкам допустимый объём лизинговых операций на национальном уровне. Все три вида лизинговых компаний различались по характеру и сфере деятельности, правовому положению и контролю.

Однако во второй половине 1980-х годов администрация США сочла, что лизинговые компании, в том числе и лизинговые филиалы банков, получили неоправданно много льгот, и в 1986 г. большая часть налоговых льгот была сокращена через механизм амортизации. Но государство по различным причинам неоднократно пересматривало свою жёсткую позицию в этом вопросе и вносило коррективы. Например, в 1987 г. был принят закон «О равной конкуренции в банковском деле», по которому национальные банки получили право инвести-

ровать до 10% активов в договоры на чистой лизинговой основе, без ограничений величины остаточной стоимости.

Возможность применения в США эффективного финансового инструмента способствовала образованию большого числа разнообразных лизинговых компаний, что привело к усилению конкуренции на этом сегменте мирового рынка, к дифференциации сдаваемой в наём продукции через стоимость дополнительных услуг, консолидации компании с целью достижения синергетического эффекта, поиска новых рыночных ниш и создания новых продуктов лизинговых услуг [5].

В результате в настоящее время на американском рынке действует более полутора сотен лизинговых компаний различного типа. В число наиболее крупных лизингодателей США с объёмами нового бизнеса свыше 5 млрд долл. в начале текущего десятилетия входили следующие компании: «Дженерал электрик капитал» (*General Electric Capital*) – 4,7 млрд долл., «Сити капитал» (*Citi Capital*) – 20,6 млрд долл., «Ай-би-эм» (*IBM*), «Глобал файнэнсинг» (*Global Financing*) – 18,6 млрд долл., «Джон Дир кредит» (*John Deere Credit*) – 9,0 млрд долл., «Нэвистар файнэншл» (*Navistar Financial*) 5,9 млрд долл., «Катерпиллер файнэншл сервисиз» (*Caterpillar Financial Services*) – 5,9 млрд долл., «Бэнк оф Америка лизинг энд капитал» (*Bank of America Leasing and Capital*) – 5,0 млрд долл. и другие [8].

Необходимо, однако, отметить, что к началу XXI века в мире резко возросла активность лизинговых компаний Великобритании, ФРГ, Франции, Швеции и в особенности КНР, что создало серьёзную конкуренцию американским компаниям как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Стремясь укрепить и расширить свои позиции в наиболее развитых странах, американские корпорации, в частности расширили практику создания национальных ассоциаций лизинговых фирм. При этом объединение в ассоциации осуществляется как на федеральном уровне «Эквипмент лизинг асошиейшн» (*Equipment Leasing Association*), в которую входит 900 участников, так и на региональном уровне (в штатах), например, Калифорнийская ассоциация, занимающаяся лизингом оборудования (*California Association of Equipment Lessors*), а также и по видам оборудования, например, «Трак рентинг энд лизинг асошиейшн» (*Track Renting and Leasing Association*).

Американские корпорации, как правило, сдают в долгосрочную аренду большое количество оборудования, и наиболее распространённым является лизинг автотранспортных средств. Его наиболее часто используют американские банки, выступающие в качестве лизингодателя, при этом существуют два вида лизинга транспортных средств: открытый (на срок от 24 до 36 месяцев) и закрытый (срок не может превышать 40 лет) [Смагулов А. С., 2009].

Отличительной чертой лизинговой политики США являются поставки не только продукции гражданского назначения, но и военной техники и вооружений. Объектами увеличивающегося лизинга военно-промышленных корпораций США выступают самолёты, вертолётная техника и объекты военной инфраструктуры. Подобная практика, активно применяемая американскими корпорациями, объясняется в первую очередь тем, что США хорошо понимают: на мировом рынке вооружений конкурентоспособность продавца сегодня зависит

не только от оптимального сочетания ценовых и технологических характеристик его продукции, но и от его политического веса, а также от готовности предложить покупателю различные виды комплексных сделок (бартерные, лизинговые, офсетные и др.) и более сложные сопутствующие услуги (модернизация, ремонт, послепродажное обслуживание, обучение персонала и т.д.), что довольно часто выполняется правительственными учреждениями.

Американские корпорации при расширяющейся поддержке Минобороны активно осваивают этот рынок с начала XXI века, что связано с усилением конкуренции на мировом рынке, стремлением Вашингтона упрочить свои позиции на нём. Практика последних лет показывает, что корпорации США поставляют военную технику в лизинг развитым, а также развивающимся странам и бывшим социалистическим государствам. Так, например, в середине 2003 г. корпорация «Локхид-Мартин» заключила с Италией договор на передачу в лизинг 34 истребителя *F-16A* стоимостью в 1,1 млрд долл. Срок действия договора – пять лет с возможностью его последующего 5-летнего продления. В прошедшем десятилетии США заключили подобные соглашения с рядом развивающихся стран, а также с Польшей и Румынией [Зименков Р. И., 2018:30]. В связи с тем, что на мировом рынке существует значительный спрос на эту форму торговли, эксперты полагают, что лизинговые операции в ближайшие годы составят около 10% общей стоимости американского экспорта продукции военного назначения.

Распространению международных лизинговых операций американскими компаниями способствовало несколько факторов. Научно-техническая революция 1950-х годов продемонстрировала необходимость обновления основных производственных фондов. Однако во многих странах развитию этого процесса препятствовали трудности с получением кредитов, увеличение банками процентных ставок, рост налогов на производственные инвестиции и ухудшение условий продажи в кредит. В то же время механизм финансового лизинга США позволял обходить эти проблемы и давал возможность приобретать необходимое оборудование на более выгодных условиях, чем его покупка через банковские кредиты.

Расширению международной деятельности также способствовали решения финансовых органов США, разрешающие американским банкам заниматься лизинговой деятельностью. При этом банки не только активно действовали на территории США, но и создали широкую сеть зарубежных лизинговых филиалов. Кроме того, действовала государственная поддержка международного лизинга, которая предусматривала предоставление налоговых и амортизационных льгот национальным компаниям. С 2000 г. в США действует закон «Об экспортных корпорациях», заменивший аналогичный закон 1987 г., согласно которому американские фирмы, крупные и мелкие, имеют право исключать из налоговой базы доход, полученный от продажи товара за границей. Известно, что этой льготой активно пользуются крупные и мелкие компании [6].

Ещё один фактор, способствующий расширению лизинга в США, это международные арендные операции – относительно новый вид коммерческой деятельности. США были первыми, кто стал применять арендные операции такого

типа во второй половине 1950-х годов, в то время как Западная Европа и Япония приступили к ним лишь в первой половине 1960-х годов.

В своих операциях на международном рынке американские компании активно применяют более сложную наукоёмкую продукцию, к тому же более дорогостоящую: в основном самолёты, вертолёты, дорожную технику и грузовые автомобили, а также электрогенераторы и компьютеры.

На мировом рынке лизинговых услуг компании США являются весьма крупными и заметными. Наиболее активно на зарубежных рынках действует компания «Джи-И-кэпитал» (*GECapital*), которая предоставляет коммерческое кредитование и лизинг, а также финансовые средства для коммерческой авиации, энергетики и других промышленных бизнес-подразделений самой корпорации. Основные направления её деятельности – авиационное и энергетическое финансирование. Она стала первой инвестиционной компанией, которая проникла в различные сферы финансового бизнеса Японии, приобрела полный контроль над крупной финансовой компанией Сянгана (Гонконга) «Юнайтед мерджед файнэнс» (*United Merged Finance*), активно осваивала финансовые рынки Центральной и Восточной Европы, приобретая контрольные пакеты акций банков и финансовых компаний этого региона. В настоящее время корпорация считается мировым лидером по оказанию финансовых услуг в сфере гражданской авиации, предоставляя в лизинг более 2 тыс. самолётов. При этом масштабы лизинговых операций возрастают [2].

Другим ярким примером является американская компания «Эйркасл», предоставляющая лизинговые услуги, приобретая и арендуя самолёты для клиентов по всему миру. Её штаб-квартира находится в Стэнфорде (штат Коннектикут) с филиалами в Ирландии и Сингапуре.

Как показывает практика американских компаний, рынок лизинговых услуг в США развивается весьма быстрыми темпами (только в 2018 г. он вырос на 7,9%). Многие эксперты считают, что США сохраняют высокие темпы роста лизинга и на ближайшую перспективу. Так, Фонд лизинга и финансирования оборудования считает, что США сохраняют высокие темпы роста лизинговых операций, поскольку в стране действуют высокие банковские ставки, остаётся низкий уровень инфляции. Хотя Фонд считает, что обострение торгово-инвестиционных отношений США с Китаем может несколько замедлить темпы роста лизинговых услуг, в том случае если отношения этих двух крупнейших экономик мира обострятся.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Стремление обновить материально-техническую базу и модернизировать основные фонды вызывает в США и в других крупных государствах понимание необходимости применять нетрадиционные методы хозяйственной деятельности, одним из которых является лизинг.

Развивающийся в последние десятилетия с невероятной быстротой лизинг, проявил не только способность эффективно удовлетворять потребности в средствах производства и предметах потребления, но и убедительно доказал своё превосход-

ство в качестве разумной альтернативы международному кредитованию. В настоящее время, к услугам лизинга наиболее активно прибегает 50 развитых и развивающихся стран с общим объёмом лизинговых услуг более чем 1,2 трлн долларов.

Наибольший объём подобных операций совершают корпорации США, страны, где зародился лизинг. Используя гибкий и разветвлённый механизм финансирования, за последние три десятилетия (1995-2017 гг.) США увеличили масштабы лизинговых операций более чем в 5 раз, доведя их до 410 млрд долл., что составляет треть объёма мирового лизинга. Занимающие второе и третье места КНР и Великобритания значительно уступают США.

В настоящее время основной тенденцией в политике корпораций США, действующих как на внутреннем, так и на международном рынках, является использование новых и инвестиционных видов лизинга.

Расширение лизинговой индустрии за счёт улучшения качественных и роста количественных сторон этого процесса, способствует дальнейшему развитию экономики США и увеличению прибыли американских корпораций, действующих на этом рынке.

ИСТОЧНИКИ

[1] Aircastle, official website. Available at: <https://www.aircastle.com> (accessed 26.06.2019).

[2] GE Capital, official website. Available at: <https://www.gecapital.com> (accessed 26.06.2019).

[3] 5 Reasons Why Leasing Is Better Than Buying. Posted on 18.06.2015. Available at: <https://blog.innervision.co.uk/blog/please-lease-5-reasons-why-its-better-than-buying> (accessed 26.06.2019).

[4] The Leasing Cycle-Examining Overseas Opportunities by Sudnir P. Amembal. The International Leasing Resource. Posted 3 September 1998. Available at: <https://www.internationalleasing.com> (accessed 20.06.2019).

[5] Trends in Leasing Industry Habits in 2018 and Beyond. Posted by Ryan Hendrie on 02.01.2018. Available at: <https://blog.innervision.co.uk/blog/trends-in-leasing-industry-habits-in-2018-and-beyond> (accessed 20.06.2019).

[6] White Clarke Group Leasing Report 2019. London 2019.:13. Available at: <https://www.whiteclarkegroup.com> (accessed 04.07.2019).

[7] Advantages and Disadvantages of Leasing. Available at: <https://efinancemanagement.com/sources-of-finance/advantages-and-disadvantages-of-leasing> (accessed 04.07.2019).

[8] Синяев В.А., Синяев Н.В., 2015. Лизинг как инструмент развития межрегиональных и межгосударственных кооперационных связей СНГ и необходимость его законодательного, нормативно-правового и организационного обеспечения. *Лизинг-ревю*, №1.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Абашина А.М., Бражникова Л.Н., Леонтьева Е.В., Талье И.К., 1997. Аренда и лизинг. Определение. Общие понятия. Бухгалтерский учет и оформление. М.: Издательский дом «Филинь», 174 с.

- Газман В.Д., 1999. Рынок лизинговых услуг. М. Фонд «Правовая культура», 384 с.
- Грачев Ю.Н. 2000. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника операций: Учебно-практическое пособие. М. Бизнес-школа «Интел Синтез», 544 с.
- Зименков Р. И., 2018. Политика США в области экспорта вооружений. *США & Канада: экономика, политика, культура*. с. 21-35
- Международные экономические отношения. Под ред. В. Е. Рыбалкина., 2006. М. ЮНИТИ-ДАНА (7-е издание). Золотой фонд российских учебников, 591 с.
- Смагулов А.С., 2008. Лизинг на новых формирующихся рынках. Алматы: Экономика, 520 с.
- Трынин Д.И., 2004. Особенности лизинга в промышленно развитых странах. *Финансовый менеджмент*, № 3. Available at: <http://www.finman.ru/articles/2004/3/2300.html> (accessed 4.07.2019)

REFERENCES

- Abashina A.M., Brazhnikova L.N., Leont'yeva Ye.V., Tal'ye I.K., 1997. Arenda i lizing. Opredeleniye. Obshchiye ponyatiya. Bukhgalterskiy uchët i oformleniye. М.: Izdatel'skiy dom Filin', 174 s.
- Gazman V.D., 1999. Rynok lizingovykh uslug. М. Fond Pravovaya kul'tura, 384 s.
- Grachev YU.N., 2000. Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost'. Organizatsiya i tekhnika operatsiy: Ucheb.-prakt. posobiye. М. Biznes-shkola «Intel Sintez», 544 s.
- Zimenzov R. I., 2018. U/S/ Politics in the Arms Trade. USA & Canada: Economics, Politics, Culture 2018 No.10, p. 21-35.
- Mezhdunarodnyye ekonomicheskiye otnosheniya / Pod red. V. Ye. Rybalkina. М. YUNITI-DANA. 2008 (7-ye izdaniye). Zolotoy fond rossiyskikh uchebnikov, 591 s.
- Smagulov A.S. Lizing na novykh formiruyushchikhsya rynkakh. Almaty: Ekonomika, 2009.- 520 s.
- Trinin D.I. 2004. Osobenosti lizinga v industrial countries. *Finacial Management* No. 3. Available at: <http://www.finman.ru/articles/2004/3/2300.html> (accessed 04.07.2019).

Информация об авторе / Information about the Author

ЗИМЕНКОВ Рудольф Иванович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник отдела экономических исследований Института США и Канады РАН (ИСКРАН). Российская Федерация, 121069, Москва, Хлебный пер., д. 2/3.

Rudolf I. ZIMENKOV, Doctor of Sciences (Economics), Professor, Chief Researcher, Section of economic research, Institute for the U.S. and Canadian Studies, Russian Academy of Sciences. 2/3 Khleby per., Moscow, 121069, Russian Federation