

коммерческой ставке, устанавливаемой на рыночной основе;

применение НР или РНБ в отношении возмещения ущерба инвестициям в результате войны, других вооруженных конфликтов, введения чрезвычайного положения или иных подобных обстоятельств;

предоставление гарантий беспрепятственного перевода за рубеж платежей, связанных с капиталовложениями, в свободно конвертируемой валюте по рыночному валютному курсу;

применение процедур разрешения споров, отвечающих общепринятой международной практике; споры между инвестором одной договаривающейся стороны и другой договаривающейся стороной - посредством обращения к единоличному арбитру или в третейский суд «ad hoc», создаваемый в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ, или в Арбитражный суд Стокгольмской торговой палаты, а споры между договаривающимися сторонами - посредством обращения в третейский суд «ad hoc», создаваемый в согласованном между сторонами порядке.

Следует отметить, что содержание двусторонних международных инвестиционных соглашений, подписанных Россией, не вступает в противоречие с действующими в российском государстве правовыми нормами. Большинство перечисленных выше положений имеют близкие аналогии, скажем, в текстах действующих законов «Об иностранных инвестициях в РФ» или «О соглашениях о разделе продукции». Это не умаляет, однако, их значимость как фактора общего улучшения российского инвестиционного климата. Дело в том, что в российской практике эффективность нормативных положений, закрепленных в законодательстве, зачастую оказывается неоправданно низкой и даже временами сводится на нет из-за отсутствия соответствующих подзаконных актов, которыми регламентируются механизмы и порядок применения принимаемых законов. Более того, встречаются и ситуации такого рода, когда подзаконные акты либо вступают в прямое противоречие с нормами, реализации которых они призваны способствовать, либо не до конца раскрывают заложенные в законодательных актах возможности.

В связи с этим двусторонние международные инвестиционные соглашения становятся своеобразным «гарантом» исполнения действующих законов, поскольку внешние партнеры по этим соглашениям (правительства соответствующих стран) имеют возможность, опираясь на международное право, добиваться неукоснительного исполнения российской стороной взятых на себя по соглашению обязательств вне зависимости от того, какие толкования действующим инвестиционным законам могут быть даны чиновниками тех или иных органов власти в выпускаемых ими подзаконных актах.

Ожидаемое присоединение России к ВТО потребует весьма серьезной модернизации существующих правовых основ инвестиционной деятельности, и в частности в нефтедобывающей промышленности России. Потребуется существенная перестройка правовых основ внешнеэкономических связей России, обусловленная тем, что многие правовые нормы и предписания, включенные в «пакет» ВТО/ГДТТ, не вполне, а иногда и вовсе не соответствуют действующему российскому законодательству. Между тем, присоединяясь к ВТО, любая страна в безоговорочном порядке принимает на себя содержащееся в его документах условие о том, что она, как и все остальные страны-участницы, должна привести национальное законодательство в полное соответствие с положениями, включенными в «пакет» ВТО.

РОЛЬ ЛИЗИНГА В ФОРМИРОВАНИИ И ОБНОВЛЕНИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ ДЛЯ УСЛОВИЙ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Семькина С.В.; Пигорева И.И.

*ФГОУ ВПО «Курская государственная
сельскохозяйственная академия
им. проф. И.И.Иванова»,
г. Курск, Россия*

В ситуации нехватки капитала процесс обновления основных средств может быть значительно ускорен активным внедрением механизма финансовой аренды (лизинга). Лизинг является выгодным инструментом инвестиционной политики и приобретает особенное значение для развития производства именно в период спада экономики. В связи с особенностями своей экономической природы, объединяющей в себе элементы кредитных, инвестиционных и внешнеторговых операций, лизинг способен внести большой вклад в поднятие и развитие отечественной экономики, сельского хозяйства, отдельных отраслей [3, 5].

В кажущейся, на первый взгляд, сложности лизинговой сделки на самом деле заложена предельная простота и ясность взаимоотношений всех ее участников. Здесь каждый занимается своим делом: лизингополучатель с максимальной отдачей эксплуатирует поставленное оборудование и тем самым обеспечивает стабильность (экономическую и социальную) собственного предприятия. Поставщик оборудования обеспечивает комплексность поставки и гарантийное обслуживание, финансовое учреждение следит за выполнением кредитного договора, страховая компания оценивает риски сделки и отслеживает момент наступления страхового случая, а лизингодатель следит за правильностью использования лизингового оборудования и исправностью поступления лизинговых платежей. Именно на последнем замыкаются все нити сделки. В результате лизингополучатель с его ограниченными

свободными финансовыми ресурсами не утруждает себя поиском кредита в банке, относит приобретаемое оборудование на себестоимость продукции и по расчетам специалистов, подтвержденным практикой, экономит 15-20% от стоимости оборудования. Банк или кредитное учреждение получает гарантию возврата кредита и процентов по нему в виде реально существующего и исправно работающего оборудования. Лизинговая компания как координатор интересов всех сторон сделки за свои хлопоты получает вознаграждение от лизингополучателя [2].

Среди недостатков лизинга можно выделить следующие:

- при финансовом лизинге научно-технический прогресс делает изделия устаревшими еще в период арендных платежей до прекращения контракта;

- стоимость лизинга больше, чем стоимость ссуды;

- сельхозпроизводитель не выигрывает на повышении остаточной стоимости оборудования, в частности из-за инфляции.

Следует отметить, что лизинг сельскохозяйственной техники с использованием бюджетных средств – важная форма государственной поддержки агропромышленного комплекса. Его положительные стороны в следующем:

- лизинг техники, передаваемой сельхозтоваропроизводителям в долгосрочную аренду за счет бюджетных средств, является беспроцентным;

- передаваемая по лизингу техника и оборудование не облагаются налогом на имущество, так как до полного выкупа они принадлежат государству;

- правительством предоставляются льготы по платежам крестьянским (фермерским) хозяйствам и машинно-технологическим станциям;

- остаются неизменными на весь период аренды независимо от уровня инфляции цены на технику и оборудование, передаваемое в лизинг.

В настоящее время в Российской Федерации основным лизингодателем, поставляющим технику и оборудование для сельхозтоваропроизводителей, является ОАО «Росагролизинг», объединяющее 119 лизинговых центров во всех регионах страны. Кроме того, в лизинговой деятельности также участвуют подразделения областных агроснабов на условиях сублизинга. Лизингодатель ОАО «Росагролизинг» имеет ежегодное государственное финансирование [1, 4].

Остановимся на исследовании конкретных вариантов лизинговой деятельности сельскохозяйственных предприятий.

По методу начисления лизинговых платежей стороны могут выбрать:

- метод «с фиксированной общей суммой», когда общая сумма платежей начисляется равными долями в течение всего срока договора в соот-

ветствии с согласованной сторонами периодичностью;

- метод «с авансом», когда лизингополучатель при заключении договора выплачивает лизингодателю аванс в согласованном сторонами размере, а оставшая часть общей суммы лизинговых платежей (за минусом аванса) начисляется и уплачивается в течение срока действия договора, как и при начислении платежей с фиксированной общей суммой;

- метод «минимальных платежей», когда в общую сумму платежей включаются: сумма амортизации лизингового имущества за весь срок действия договора, плата за использованные лизингодателем заемные средства, комиссионное вознаграждение и плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором, а также стоимость выкупаемого лизингового имущества, если выкуп предусмотрен договором.

В договоре лизинга стороны устанавливают периодичность выплат (ежегодно, ежеквартально, ежемесячно, еженедельно), а также сроки внесения платы по числам месяца.

По соглашению сторон взносы могут осуществляться равными долями, в уменьшающихся или увеличивающихся размерах.

Рассмотрим величину платежей лизингополучателем по федеральному лизингу на примере трактора ХТЗ-150К-09 отпускной стоимостью завода-изготовителя 1520000 рублей. Приобретая технику, лизингополучатель («Росагролизинг») оформляет ее в собственность и оплачивает транспортный налог в размере 1216 руб. (0,08%) и страховку в ОСАГО 6080 руб. (0,4%). Стоимость регистрации техники 415,65 руб. При сроке лизинга 7 лет дополнительные затраты к стоимости трактора без НДС составят: транспортный налог – 0,56% (0,08 x 7); страхование на период лизинга – 2,8% (0,4 x 7); вознаграждение ОАО «Росагролизинг» - 1,5%; использование средств уставного капитала – 2,0%.

Приведенные начисления основаны на утвержденных ОАО «Росагролизинг» условиях заключения договоров финансовой аренды (лизинга), в соответствии с которыми устанавливаются экономические параметры сделок в пределах следующих нормативов:

1. Размер вознаграждения ОАО «Росагролизинг» - не более 1,5% в год от остаточной стоимости предмета лизинга;

2. Размер вознаграждения сублизингодателя – не более 1,5% в год от остаточной стоимости предмета лизинга;

3. Величина дохода от инвестированных в уставной капитал средств федерального бюджета – 2,0% годовых;

4. Снабженческо-сбытовая наценка сублизинговой компании – 4% (от стоимости объектов лизинга без НДС и транспортных расходов).

В итоге удорожание техники за период лизинга произошло на 6,86% и стоимость трактора,

поступающего в ОГУП «Курсагропромлизинг», составляет не 1520000 руб., а с учетом указанных расходов и начислений – 1605503 руб. Сублизингодатель под гарантии областного бюджета передает технику лизингополучателю на период от 5 до 7 лет.

Расчет за технику, полученную от сублизингодателя, показывает, что погашение стоимости предмета лизинга идет равными долями ежегодно (Табл.). К этой сумме в первый год добавляется снабженческо-сбытовая наценка и ежегодное вознаграждение. Налог начисляется на общую сумму платежа согласно методическим рекомендациям, разработанным Министерством

экономики РФ для расчетов лизинговых платежей.

Общая сумма по рассматриваемому объекту лизинга составляет за весь период 1708832 рубля, что на 12,4% больше, чем при приобретении техники у завода - изготовителя или его дилера. Учитывая, что в дополнительную стоимость входят налог на имущество и страховые платежи, которые сельхозпроизводителю пришлось бы платить за самостоятельно приобретенную технику в собственность, можно утверждать, что предложенная программа кредитования под залог приобретаемой техники в ОАО «Российский сельскохозяйственный банк» более привлекательна.

Таблица 1. Расчет сублизинговых платежей по договору финансового лизинга трактора ХТЗ-150К-09

| Период (год) лизинга | Остаточная стоимость предмета лизинга, руб. | Сумма годового платежа по лизингу, руб. | Снабженческо-сбытовая наценка, руб. | Ежегодное вознаграждение, руб. | Сумма НДС, руб. | Общая сумма лизинговых платежей, руб. |
|----------------------|---|---|-------------------------------------|--------------------------------|-----------------|---------------------------------------|
| 1 | 1316512 | 188073 | 52661 | 19745 | 46887 | 307369 |
| 2 | 1128439 | 188073 | - | 16926 | 36900 | 241899 |
| 3 | 940366 | 188073 | - | 14106 | 36392 | 238571 |
| 4 | 752293 | 188073 | - | 11284 | 35884 | 235241 |
| 5 | 564220 | 188073 | - | 8463 | 35377 | 231913 |
| 6 | 376147 | 188073 | - | 5642 | 34868 | 228583 |
| 7 | 188074 | 188074 | - | 2821 | 34361 | 225256 |
| Итого | | | | | | 1708832 |

Как отмечалось ранее, финансовый лизинг предусматривает использование заемных средств банков, что повлечет за собой дополнительное погашение кредита и процентов по нему. В итоге лизинговая техника будет дороже как минимум на 30-32%, а это непозволительно в условиях неплатежеспособности сельхозтоваропроизводителей. На вопрос, нужен ли сельхозпроизводителю лизинг, дадим оценку работы ОГУП «Курсагропромлизинг», уставной капитал которой составляет 60 млн.руб., а учредителем является комитет по управлению имуществом Курской области. За время работы компания с января 2002 г. по декабрь 2005 г. заключила 438 договоров лизинга на сельскохозяйственную технику общей стоимостью 1470,3 млн. руб. ОГУП «Курсагропромлизинг» взаимодействует с сельхозтоваропроизводителями и фермерскими хозяйствами в 28 районах области. В период деятельности компанией было закуплено по федеральному лизингу сельскохозяйственной техники и оборудования на общую сумму 1300 млн. руб., приобретено и отпущено хозяйствами области для проведения полевых работ и уборки урожая горюче-

смазочных материалов 10 тыс.тонн на 132,4 млн. руб., минеральных удобрений - 8 тыс.тонн на 48 млн.руб., семян – 500 тонн на 1,5 млн.руб., запасных частей на 2 млн. руб., оказано услуг по заготовке кормов на сумму 15 млн. руб., услуг по автоперевозкам различных грузов на сумму – 3 млн.руб.

По федеральному и областному лизингу было поставлено 569 ед. сельскохозяйственной техники.

Динамика роста поставки техники по федеральному лизингу характеризуется следующим образом:

| | | |
|----------|----------|---------------------------------|
| -2002 г. | - 41 ед. | на сумму – 72,7 млн.руб. |
| -2003 г. | -181 ед. | на сумму – 290,9 млн.руб. |
| | | в 4 раза по сумме (к 2002 г.) |
| -2004 г. | -233 ед. | на сумму – 498,8 млн.руб. |
| | | в 6,8 раза по сумме (к 2002 г.) |
| -2005 г. | -124 ед. | на сумму – 554,5 млн.руб. |
| | | в 7,6 раза по сумме (к 2002 г.) |

Приоритетным направлением работы компании в текущем году остается полное и своевременное удовлетворение сельхозтоваропроизводителей

области в своевременной энергонасыщенной технике.

В связи с этим Областной Думой в Законе Курской области «Об областном бюджете на 2006 г.» предусмотрено предоставление Государственных гарантий для ОАО «Росагролизинг» под поставку новой техники на сумму 325 млн. руб.

В соответствии с заявками хозяйств планируется получить к поставке в 2006 году по федеральному лизингу более 300 ед. сельскохозяйственной техники и оборудования на сумму более 600 млн. руб., в том числе:

зерноуборочные комбайны – 70 ед.

кормоуборочные комбайны – 5 ед.

тракторы – 100 ед.

посевные и почвообрабатывающие агрегаты – 30 ед.

Из этого можно сделать вывод, что хозяйства, не имея собственных средств для инвестиций в основной капитал, прибегают к услугам лизинга.

Для ускоренного развития лизинговой деятельности необходимо освободить лизинговые операции от налога на добавленную стоимость, а компании, ее осуществляющие, - от налога на прибыль, получаемую от операций финансового лизинга. Для снижения морального старения техники, поступающей по лизингу, следует вести ускоренную амортизацию инновационного оборудования при любом режиме его финансирования.

Для привлекательности лизинговой деятельности и ее расширения за счет заемных средств банков следует освободить банки от налога на прибыль.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Белый, Ю. Развивать отношения лизинга [Текст]/ Ю.Белый // АПК: Экономика, управление.- 2000.- №10.- С. 57.
2. Лукашев, Н. Ценовые отношения в системе лизинга на сельскохозяйственную технику [Текст]/ Д.Львов, В.Дементьев // Вопросы экономики.- 1993.- №9.- С. 4-13.
3. Нечитайлов, С. Роль лизинга в производстве и использовании техники [Текст]/ С. Нечитайлов // АПК: Экономика, управление.- 2001.- №9.- С. 43.
4. Пигорева, И.И. Экономическая эффективность использования основного капитала в растениеводстве (на примере Курской области) [Текст]/ И.И.Пигорева: автореф. дис...канд.э. наук.- Курск, 2006.- 19с.
5. Синько, В. Лизинг – средство подъема производства [Текст]/ В. Синько, Е.Черноусов // Экономист.- 1999.- №5.- С. 48-55.

«УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ»: БИОСФЕРНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ПОНЯТИЯ

Шубина К.Д.

*Амурский государственный университет,
г. Благовещенск, Россия*

Изучению проблемы устойчивого развития предприятий промышленности уделяется значительное внимание со стороны международного сообщества, правительства Российской Федерации, государственных органов управления, научных и общественных организаций.

Исследование поставленной проблемы определяется необходимостью промышленных предприятий, функционирующих в условиях рыночной экономики, постоянно совершенствовать свои системы управления с целью получения своевременной и эффективной ответной реакции на те изменения, которые происходят во внешней среде: на рынках товаров и технологий, в научно-технической, экономической, социальной и политической сферах, а так же получения гарантированного требуемого результата, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах.

В конце 1980-х гг. в отечественной экономической литературе появился термин «устойчивое развитие», обозначающий модель движения вперед, при котором достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей без лишения такой возможности будущих поколений.

Концепция устойчивого развития включает следующие положения:

- в центре внимания находятся люди, которые должны иметь право на здоровую и плодотворную жизнь в гармонии с природой;
- охрана окружающей среды должна стать неотъемлемой компонентой процесса развития и не может рассматриваться в отрыве от него;
- право на развитие должно реализовываться таким образом, чтобы в равной мере обеспечить удовлетворение потребностей в развитии и сохранении окружающей среды как для нынешнего, так и будущих поколений;
- уменьшений в уровне жизни народов мира, искоренение бедности и нищеты.

Указанная декларация признает право всех государств на собственную политику развития, использования своих природных богатств и отношения к окружающей среде, но они должны:

- нести ответственность перед мировым сообществом за деятельность, осуществляемую на своей территории, но наносящую ущерб окружающей среде в других регионах;
- информировать другие страны о потенциально возможных и совершившихся техногенных и природных катастрофах;
- совершенствовать природоохранное законодательство;
- проводить надлежащую демографическую политику.