

Согласно механизма международного патентирования, в условиях, когда заявки на патентирование в национальное агентство были поданы более чем 12 месяцев тому назад, заявки на зарубежное патентование в настоящее время не могут быть приняты, а технологии не могут быть запатентованы за рубежом и, следовательно, поставлены на зарубежный рынок. Модификация таких технологий, их доработка с учетом современных требований является единственной возможностью представления таких технологий на зарубежный рынок. Однако для многих разработчиков технологий такой вариант является проблематичным, так как он требует дополнительных финансовых средств, дополнительных затрат материальных и трудовых ресурсов.

Соглашение по торговым аспектам прав на интеллектуальную собствен-

ность (ТРИПС) различает патент на продукт (практически все патенты принадлежат крупным компаниям Германии, США, Великобритании) и патент на процесс производства. Им владеют множество компаний и физических лиц, имеющих право производить один и тот же продукт, но разным путем. Для Украины важным является привлечение в страну как можно больше патентов на производство. Патент на технологический процесс дает возможность организовывать производство новой продукции в стране, создавать новые рабочие места, которые должны быть обеспечены высококвалифицированными кадрами. В Украине в тех областях, где в настоящее время отсутствуют реальные возможности разработки новых технологий, должен быть взят курс на эффективное использование объектов интеллектуальной собственности, переданной из-за рубежа.

В.В. ЛОЙКО, доцент, ДонГТУ,

Е.Н. ЗУХБА, доцент,

Донецкий институт экономики и хозяйственного права

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Украина стала на путь серьезных социально-экономических изменений, где приоритетное место занимают финансово-кредитные отношения.

Инвестиционная и инновационная деятельность в производственных сферах из-за отсутствия соответствующих внутренних сбережений и долгосрочных банковских кредитов сводится к нулю. Для того, чтобы действительно оживить предпринимательскую деятельность, обеспечить процессы экономического обновления и расширенного восстановления, необходимо вводить новые для экономики нашей страны методы обновления материальной базы и модернизации основных фондов предприятий раз-

ных форм собственности. Одним из таких методов является лизинг.

Осуществление лизинговых операций украинскими предприятиями стало возможным после принятия Закона Украины «О лизинге» от 16.12.97 г. [1], который вступил в силу со дня публикации, т.е. с 1.01.98 г. Данный нормативно-правовой акт определил сущность лизинговой сделки и механизм ее проведения, т.е. определенным образом активизировал деятельность предприятий в сфере лизинговых отношений. Стала актуальной детальная проработка различных теоретических и практических ас-

пектов лизинга, обобщение и внедрение опыта зарубежных компаний украинскими товаропроизводителями и предприятиями сферы услуг.

Основными видами лизинга, признанными во всем мире, являются финансовый лизинг (financial lease) и оперативный лизинг (operational lease). Основными критериями для такого разграничения служат срок использования оборудования и объем распределения рисков, связанных со случайной гибелью или порчей переданного в лизинг имущества.

По экономической природе лизинг внешне схож с кредитными отношениями и инвестициями. Так, кредитные отношения базируются на трех принципах: срочности (кредит дается на определенный период), возвратности (возвращается в установленный срок) и платности (за предоставленные услуги берется вознаграждение).

При лизинге собственник имущества, передавая его на определенный период во временное пользование, в установленный срок получает его обратно, а за предоставленную услугу получает комиссионное вознаграждение. Налицо элементы кредитных отношений. Только участники сделки оперируют не денежными средствами, а имуществом (основным капиталом). В связи с этим лизинг иногда квалифицируют как товарный кредит в основные фонды, а по форме он схож с инвестиционным финансированием.

Для реализации договора лизинга у лизингодателя должно быть достаточно собственных свободных финансовых средств или он должен иметь доступ к «дешевым» деньгам. В условиях нашей страны такими объектами могут быть банки и другие кредитные учреждения или дочерние лизинговые компании, созданные с участием финансовых структур.

Первый опыт создания и функционирования лизинговых компаний под-

верждает сделанное предположение, и большинство лизинговых компаний создаются при банках.

Лизинг не является однотипным финансовым продуктом для всех стран мира, и в каждой стране имеются свои особенности. В основном это связано с юридической интерпретацией договора лизинга, налогообложением и бухгалтерским учетом лизинговых операций.

В связи с тем, что в большинстве стран отсутствует специальное законодательство по лизингу, то деление на финансовый и оперативный лизинг в большей степени определяется бухгалтерскими и налоговыми аспектами.

В сентябре 1982 г. Комитет по международным стандартам бухгалтерского учета (IASC) опубликовал стандарт бухгалтерского учета для лизинговых операций (IAS 17), в котором приведены определения финансового и оперативного лизинга и их основные отличия.

Согласно IAS 17 под финансовым лизингом понимается лизинговая сделка, в которой практически все риски и доходы, связанные с владением имуществом, передаются лизингополучателю. Право собственности на имущество может передаваться (или не передаваться) в конце срока договора. В финансовом лизинге лизинговые платежи в течение неразрывного срока лизинга обеспечивают лизингодателю возврат стоимости имущества и получение прибыли на вложенный капитал.

Под оперативным лизингом в IAS 17 понимается любой другой лизинг, отличный от финансового. При оперативном лизинге в основном все риски и потери, свойственные владельцу имущества, остаются за лизингодателем. Срок оперативного лизинга соответствует короткому сроку найма оборудования.

В большинстве промышленно развитых стран лизинг стал неотъемлемой частью экономической структуры. С начала 60-х годов происходило быстрое расширение объема лизинговых опера-

ций в капиталистическом мире, значительно опережавшее темпы роста экономики, особенно усилилась эта тенденция в 70-х – первой половине 80-х годов. В 70-х годах темпы прироста объема лизинговых операций в денежном выражении находились на уровне 20%, в 80-х на уровне 15%, что превышает темпы экономического развития большинства стран [2].

Рост лизинговых операций практически не снижался даже в кризисные годы, причем развитие осуществлялось не только вглубь, за счет распространения лизинга в развитых капиталистических странах, но и вширь по линии перенесения этого вида операций в развивающиеся страны [3].

К началу 80-х годов насчитывалось свыше 700 международных лизинговых компаний, оперирующих в 56 странах мира. Лизинг, как новейшая форма реализации продукции, включает все большее число товаров, начиная от мелкого конторского оборудования и заканчивая гигантскими «Боингами 747», океанскими танкерами и целыми заводами, которые сдаются в аренду. Он занимает прочные позиции в реализации ЭВМ и копировальных машин, чему способствуют корпорации «IBM» и «Хегох» - лидеры в этих отраслях. Лизинговые операции начинают все шире использоваться и во внешней торговле.

В 80-х годах развитие лизинговых операций определялось двумя группами факторов. Первая связана с усилившимися процессами интернационализации хозяйственной жизни и финансового капитала. Лизинг становится одной из новейших форм сращивания, переплетения промышленных и банковских монополий как на национальном, так и на международном уровнях, причем зачастую в этих операциях принимает участие капитал разной страновой принадлежности. Таким образом, лизинг способствует консолидации национальных

группировок финансового капитала. Сами же арендные операции в возрастающей степени концентрируются в руках гигантских ТНК и транснациональных банков (ТНБ).

Вторая группа факторов связана с повышением значения государственного регулирования лизинга. Государство через свою налоговую политику активно воздействует на объем, динамику, структуру, основные направления лизинговых операций. «Налоговый аспект» все чаще превалирует при заключении лизинговых сделок, когда единственной целью нередко является получение налоговой скидки.

Характерной чертой современного лизинга является тяготение его к промышленным, стабильно развивающимся государствам. За период с 1998 по 1993 гг. объем лизинговых операций в Италии увеличился в три раза, в Германии – в 2,7 раза, в Японии – в 2,5 раза, в Великобритании и США – примерно в 2,4 раза. К 1993 г. доля лизинга машин и оборудования в объеме капиталовложений составила в США – 33%, Австралии – 25%, Великобритании – 18%, Германии – 10%. Значительный прогресс лизингового бизнеса наблюдается в Западной Европе.

В чем же причины быстрого роста лизинга? Главным фактором, способствующим развитию лизинговых операций, являются особенности процесса воспроизводства, связанные с современным этапом научно-технической революции. НТР ведет к быстрому моральному старению машин и оборудования, заставляя как можно быстрее заменять устаревшие средства производства новыми, более производительными.

В современных условиях приобретение новейшей техники требует колоссальных средств, которыми компании могут просто не располагать. Кроме того, постоянно существует угроза устаревания нового оборудования еще до того,

как оно полностью окупит себя. Приобретение же средств производства в аренду позволяет фирмам выплачивать арендные платежи после того, как оборудование начнет приносить прибыль, из которой они будут формироваться.

Лизинг дает возможность компании проводить гибкую политику, используя самую современную технику. В случае, если фирма не располагает собственными возможностями по обслуживанию и ремонту оборудования, то в договор о лизинге включается пункт, предусматривающий оказание этих услуг арендодателем. В ряде стран по истечении договора лизинга компания может приобрести арендуемое ею оборудование в собственность, причем нередко на льготных условиях по заранее установленной, а не рыночной цене. Используя лизинг, фирма избегает замораживания капиталовложений, а сэкономленные средства может прибыльно инвестировать.

Лизинг широко используется компаниями, которые по тем или иным причинам (например, большая кредитная задолженность) не могут получить ссуду в банке. Те же банки, которые отказали им в кредите, через свои дочерние лизинговые компании могут предоставить им в аренду разнообразные виды машин и оборудования. На практике фирмам часто приходится выбирать между лизингом и банковской ссудой. Выбор, как правило, зависит от конкретных обстоятельств (состояния экономической конъюнктуры, ситуации на кредитном рынке, размеров банковской задолженности и т.д.).

В настоящее время лизинговый рынок вполне насыщен. Об этом говорят такие факты, как рост сопутствующих лизингу услуг, постепенное снижение арендных ставок и приближение их к ставкам банковским, практика лизинга все более крупных объектов, частичное переключение лизинговых компаний на другие виды услуг, увеличение объемов

международной деятельности лизинговых фирм.

В странах среднего уровня развития (Арабский мир, Восточная Азия, Южная Америка) интенсивность международного финансового лизинга также растет более высокими темпами, чем в странах, где лизинг традиционно развит. Лизинг средств производства непосредственно у производителей позволяет этим странам частично обойти протекционистские барьеры и диктат международных банков. Именно лизинговая передача технологий в направлении средне и слабо развитых стран, по-видимому, будет доминировать в международном лизинге в предстоящие годы.

Международные лизинговые операции в настоящее время осуществляют как национально-ориентированные компании, занимающиеся, в том числе, и международным лизингом, так и подлинно международные лизинговые фирмы с глобальной стратегией деятельности, представленные в целом ряде стран и участвующие в разделе мирового лизингового рынка. Несмотря на несовершенство и неполноту статистики международного лизинга, учитывающей главным образом операции лишь первой группы компаний, налицо факт неуклонного снижения их удельного веса в общем объеме мирового лизинга.

Структура международных лизинговых компаний довольно проста. Материнская компания создает за границей свои филиалы или дочерние компании; товары, идущие на экспорт, продаются непосредственно этим фирмам. Последние мобилизуют средства, необходимые для покупки оборудования, в стране базирования, а затем предоставляют его в лизинг. Среди международных лизинговых компаний по-прежнему выделяются американские, бывшие «первопроходцами» в международных лизинговых операциях.

Международный лизинг развивается в настоящее время чрезвычайно вы-

сокими темпами. Для некоторых стран ежегодный прирост международных лизинговых контрактов в конце 80-х годов составлял 30-40%. Среди 45 тысяч фирм-членов национальных лизинговых ассоциаций примерно половина в настоящее время занимается международной арендной деятельностью. Уже в настоящее время объем интерлизинговых операций по разным оценкам составляет 1820 млрд. долларов в год, т.е. около 3% мирового экспорта-импорта техники. К концу века доля международных операций, осуществляемых через лизинг, может достигнуть 610%.

Для наиболее развитых стран характерен, главным образом, лизинговый экспорт, для стран со средним и низким уровнем экономического развития - лизинговый импорт. Доминируют в международных арендных операциях США около 11 млрд. долларов (по данным 1990 г.), значительно уступает им Япония 4,4 млрд. долларов, Великобритания 0,81 млрд. долларов, ФРГ 0,80 млрд. долларов.

Темпы прироста контрактов по интерлизингу в этих странах превышают и в ближайшей перспективе будут превышать темпы прироста национальных лизинговых контрактов в денежном выражении. Лидерами в области международных арендных соглашений, скорее всего, будут оставаться крупные лизинговые компании США, Японии и некоторых стран Западной Европы. Но их уже заметно теснят другие страны. Так, в конце 80-х годов через лизинг осуществлялось уже более 35% австралийских инвестиций, 48% новозеландских, 51% гонконгских.

Увеличение объема лизинговых сделок растет под давлением роста инвестиционного спроса. Инвестиционный спрос может измениться из-за того, что государство поощряет или нет лизинговые инвестиции. Например, вводя налоговые льготы для тех, кто инвестирует капитал

в долгосрочный лизинг в виде налогового кредита, государство стимулирует быстрое развитие лизинга в стране. Подобное поощрение делает большое количество проектов прибыльными и увеличивает как спрос, так и предложение лизинговых услуг. Стимулом для повышения спроса на лизинг может послужить и какое-нибудь технологическое новшество, как, например, компьютер. Если он существенно повышает производительность труда, сравнительно дорог и имеет выше средней степень морального старения, то большое количество предприятий пожелает получить его в лизинг. Рост спроса на лизинг в результате технологических новшеств или налоговых стимулов является одним из факторов увеличения ставки процента, но так как лизинг не является основным видом инвестирования, его влияние не является доминирующим на рост ставки процента. Рост инвестиционного спроса увеличивает объем инвестиций лишь в том случае, если более высокая ставка процента стимулирует дополнительные сбережения. При сохранении величины сбережений, ставки процента на прежнем уровне и повышении спроса на лизинговые услуги из-за технологических новшеств, разница между предложением и спросом будет покрываться за счет увеличения комиссии лизинговой компании, либо за счет увеличения объемов международного лизинга.

Лизинговые операции, как один из способов инвестиций в производство продукции, чрезвычайно чувствительны к состоянию экономики. Нестабильная экономическая ситуация в стране увеличивает инвестиционные риски, повышает процентную ставку по кредитам. Лизинговые компании вынуждены запрашивать дополнительное обеспечение для страхования рисков финансового и оперативного лизинга, что существенно сужает количество потребителей лизинговых услуг.

Первоочередные мероприятия, необходимые для развития лизинга в наших условиях, должны быть направлены прежде всего на:

1. Создание стабильного законодательства, позволяющего предпринимателям просчитать и определить с большой долей вероятности события предстоящего периода при принятии инвестиционных решений.

Временные инструкции вызывают различные толкования и неуверенность, способствуют созданию так называемого состояния «ожидания изменений». Это состояние вносит дополнительный элемент риска, побуждая лизингодателя требовать дополнительное обеспечение при оформлении сделки, завышать стоимость лизинга для потребителя, сокращать сроки лизингового договора, которые могут быть значительно меньше необходимых. Предприниматель должен быть уверен, что «правила игры» на протяжении 5-10 лет останутся неизменными.

2. Совершенствование налогового законодательства, позволяющего стимулировать расширенное воспроизводство.

Государство не должно препятствовать предприятиям обновлять основные средства для выпуска конкурентной продукции. Желание увеличения поступления средств в бюджет за счет сбора налогов приводит к желаемому результату только на краткосрочный период, на долгосрочном же этапе это приводит к свертыванию производства и, как следствие, к абсолютному уменьшению массы собираемых налогов.

3. Стимулирование именно лизинговых услуг через предоставление дополнительных льгот в налогообложении участникам лизинговых сделок.

Для лизингодателя – это инвестиционные льготы по налогу на прибыль, получаемую от лизинговых сделок, для лизингополучателя – это льготы по обновлению парка основных средств и технологий в виде ускоренной амортизации,

льгот по налогу на добавленную стоимость, отнесение лизинговых платежей на себестоимость производимой продукции. Как показывает практика развитых стран, льготы в налогообложении не всегда отражены в специальных «лизинговых» законах, зачастую это отражено в других нормативных актах.

4. Свободная конкуренция, при которой производители вынуждены искать новые способы сбыта производимой дорогостоящей продукции, чтобы выжить на рынке.

Производители вынуждены быстро реагировать на изменения в спросе, начиная производить новую конкурентоспособную продукцию в кратчайшие сроки для получения большей нормы прибыли и повышения финансовой устойчивости предприятия. Это побуждает их искать новые, более рациональные способы использования собственных оборотных средств.

5. Создание условий, гарантирующих устойчивое развитие малого бизнеса.

Малый бизнес способен потребить большое количество лизинговых услуг, так как, во-первых, он не обладает большими финансовыми возможностями и, во-вторых, благодаря многочисленности персонала, обладает большей гибкостью для реагирования на изменения конъюнктуры рынка.

6. Интеграция банковского и промышленного сектора экономики.

Заинтересованность банков в развитии не только торгового, но и промышленного капитала. Активное развитие холдинговой системы банк - производство - лизинговая компания.

7. Конъюнктурная процентная ставка по банковским кредитам на денежном рынке должна быть ниже нормы рентабельности, даваемой большинством предприятий производства товаров и услуг в данной стране.

Правительство, заинтересованное в процветании экономики страны, должно

поддержать становление и развитие лизинговых компаний, потому что они являются немаловажным компонентом этого процветания.

Список литературы

1. Верховна Рада України. Закон «Про лізинг»: Закон України №723/97 – ВР від 16.12.97 р. // Баланс. – 1998. - №3. – С.4-7.

2. Ляшенко В.И., Бережной В.В. Использование лизинга в развитии предпринимательства и инвестиционной сферы за рубежом. – Д.: ИЭП НАН Украины, 1997. – 84 с.

3. Малинов Ю. Финансовые и лизинговые операции в Европе // Бизнес и банки. – 1993. - №49. - С.7.

**В.В. ДЕМЕНТЬЕВ, доцент,
И.В. ПЕНЬКОВА, ДонГТУ**

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОНЕЦКОГО РЕГИОНА

Внешнеэкономическая деятельность Донецкой области в целом направлена на дальнейшую интеграцию Украины в систему мировых хозяйственных отношений, с основной задачей преодоления внешней неплатежеспособности, обеспечения наиболее эффективной структуры экспорта, формирование импорта с учетом интересов национальных производителей, что соответствует целям общегосударственной программы развития экономики Украины.

Как свидетельствует мировой опыт, успешное функционирование региона, вовлеченного во внешнеэкономическую деятельность, в существенной степени предполагает наличие многих факторов, как то: природно-ресурсный и трудовой потенциалы, промышленный и аграрный факторы, строительная база, транспортная и информационная инфраструктуры, наличие опыта ведения внешнеэкономической деятельности. Нельзя не признать справедливым, что редкое сочетание мощного промышленного потенциала, высокой плотности населения, развитой транспортной сети, уникальной научной базы, достаточно продук-

тивного сельского хозяйства и богатого природного комплекса, и в то же время, выгодная близость Донецкой области к Кривбассу, Керченскому полуострову и Никопольскому марганцевому бассейну, наличие выхода к Азовскому морю предоставляют значительные преимущества при организации внешнеэкономической деятельности региона. В то же время в регионе не обеспечивается эффективное использование научно-технического, интеллектуального и профессионально-квалификационного потенциалов. В известном смысле это приводит к высокой доле ручного труда, низкой производительности предприятий и к достаточно низкому качеству отдельных видов украинской продукции, следовательно, к их неконкурентоспособности на мировом рынке.

Поскольку речь идет о внешнеэкономической деятельности Донецкого региона, то заметим, что из существующего многообразия видов ВЭД, применяемых в международной практике, наиболее популярной на Украине и в Донец-

© В.В. Дементьев, И.В. Пенькова, 2001