

STUDY OF CONCEPTS: TECHNICAL UPGRADING, RETOOLING, MODERNIZATION

The analysis of the definitions of the concepts of «technical upgrading», «retooling», «modernization», defined by their similarities and differences. Proposes a number of empirical criteria to characterize the substantive content and direction of implementation of the above activities when used in a process the company.

Keywords: modernization, technical upgrading, retooling.

© Беляков Г. П., Еремеев Д. В., 2011

УДК 330.142.211

А. А. Бойко, Е. С. Рыбакова

РОЛЬ ЛИЗИНГА В ОБНОВЛЕНИИ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Рассмотрены основные проблемы ракетно-космической промышленности. Обоснована необходимость использования лизинга для обновления основных производственных фондов.

Ключевые слова: ракетно-космическая промышленность, обновление, лизинг.

Россия является одной из немногих стран мира, обладающей уникальной ракетно-космической промышленностью, позволяющей создавать и поддерживать в необходимом состоянии ракетно-космическую технику широкого спектра назначения. Ракетно-космическая промышленность (РКП) является одной из ведущих отраслей оборонно-промышленного комплекса и промышленности России в целом. Ракетно-космическая промышленность является основой, обеспечивающей России поддержание оборонной и экономической безопасности страны. Она исторически создавалась как единая база для разработки, создания и серийного производства ракетно-космической техники (РКТ) оборонного и гражданского назначения, что обусловило:

- общность задач разработки, создания и эксплуатации боевой ракетной и ракетно-космической техники;
- идентичность технологий разработки, изготовления и использования боевой ракетной и ракетно-космической техники;
- общность конструкторских решений и развитие внутриотраслевой унификации;
- тенденцию к увеличению доли средств двойного назначения.

Предприятия ракетно-космической отрасли поставлены в особые условия:

- спрос на продукцию РКТ, поставляемую для государственных нужд оборонного и промышленного назначения, формируется государством, которое является монопольным потребителем;
- предприятия ракетно-космической промышленности работают в условиях госзаказа, но тесно связаны с гражданским коммерческим рынком в части материалов, комплектующих изделий, топливно-энергетических ресурсов и т. д.;

– цены на продукцию РКТ в рамках государственного заказа устанавливаются не рыночным путем (т. е. соотношением спроса и предложения), а в результате прямых переговоров и соглашений между государственными заказывающими органами и предприятиями [1].

Одной из основных задач РКП является создание ракетных комплексов стратегического назначения, являющихся составной частью потенциала ядерного сдерживания. Ракетно-космическая промышленность состоит из таких важнейших отраслей как производство баллистических ракет, ракет космического назначения и космических аппаратов – 21 % предприятий; ракетного двигателестроения – 9 % предприятий; производство агрегатов, наземной инфраструктуры и космического приборостроения 70 % предприятий. В настоящее время в состав ракетно-космической промышленности входят 100 предприятий и организаций.

Особенностями ракетно-космической промышленности являются:

- высокая наукоемкость, высокая технологичность производственных процессов и создаваемых изделий, высокие инновационные возможности. К отрасли относятся менее 8 % предприятий российского оборонного комплекса, но при этом в ней сосредоточено примерно 33 % работников научного сектора ВПК и объем производства научно-технической продукции достигает 35,7 %. В РКП преобладают научные и проектно-конструкторские организации – 68 против 34 производственных предприятий. Ракетно-космическая промышленность считается самой наукоемкой отраслью отечественного ВПК – структуру отрасли отличает преобладание научно-технической продукции над промышленной в соотношении 2:1;

– сложность, уникальность и высокая стоимость изделий. Стоимость американской межконтинентальной баллистической ракеты (МБР) «Минитмен-III» составляет 33,5 млн долл., «МХ» – 189 млн долл. Стоимость баллистических ракет подводных лодок (БРПЛ) «Трайдент-I» и «Трайдент-II» составляет 37,4 и 65,2 млн долл. Примерная стоимость Российской БРПЛ «Булава» находится в пределах от 10 до 15 млн долл.;

– высокая степень принадлежности государству предприятий, входящих в состав отрасли. Почти 75 % предприятий ракетно-космической промышленности являются государственными унитарными. Акционерные общества (АО) без участия государства составляют менее 10 % от общего количества предприятий. Из остальных АО в 84 % государство имеет пакет выше блокирующего либо специальное право управления («золотую акцию»);

– зависимость от бюджетного финансирования и традиционно повышенное внимание государства к ее развитию. Государство, считая космос одним из своих приоритетов, покрывает значительную долю отраслевых потребностей развития (ассигнования идут в рамках различных федеральных целевых программ, прежде всего Федеральной космической программы, а также по линии гособоронзаказа), причем бюджетные вливания в РКП превышают размеры государственного финансирования всех других отраслей отечественного оборонного комплекса. Так, например, в рамках Федеральной космической программы на 2006–2015 гг., бюджетное обеспечение составляет 305 млрд руб. (486,8 млрд руб. – вместе с внебюджетными источниками). В 2007 г. для Радиоэлектронного комплекса (РЭК) была утверждена Федеральная целевая программа (ФЦП) «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008–2015 гг. Общий объем финансирования по программе составит 187 млрд руб. (средства федерального бюджета – 110 млрд руб., внебюджетные источники – 77 млрд руб.), что примерно в три раза меньше, чем в РКП. На развитие ракетно-космической промышленности в 2010 г. государство выделило 84,578 млрд руб.;

– неравномерное распределение входящих в нее предприятий по территории РФ. Более 80 % предприятий сосредоточены в трех федеральных округах: Центральном, Северо-Западном и Приволжском. Причем в Центральном расположены почти 60 % предприятий. По объемам производства лидирует Приволжский ФО, обеспечивающий до 40 % общего объема товаров и услуг. Также значимым для РКП является Сибирский федеральный округ, на который приходится более 20 % совокупных отраслевых объемов производства;

– широкая внутриотраслевая и межотраслевая кооперация, большое число соисполнителей в процессе проектирования, изготовления и испытания изделий. В процессе создания боевой ракетной и ракетно-космической техники принимает участие более 550 организаций смежных отраслей промышленности;

– малая серийность изделий в производстве. По данным, приведенным военными экспертами, ракет-

ные войска стратегического назначения (РВСН) за период с 1992 по 1999 гг. получили 92 новых межконтинентальных баллистических ракет, а за период с 2000 по 2007 гг. было закуплено только 27 МБР.

Отечественная ракетно-космическая промышленность, в отличие от аналогичных отраслей ведущих мировых ракетно-космических держав, создавалась в условиях жестко централизованной экономики, что позволило накопить научный, производственный, технологический потенциал, но не создало механизма функционирования РКП в рыночной экономике.

В настоящее время основными проблемами предприятий ракетно-космической промышленности являются неудовлетворительное состояние производственной базы, несоответствие темпов роста промышленной продукции объемам финансовых вложений, рост затрат на производство продукции, падение ее рентабельности и как следствие ухудшение финансового состояния.

Несмотря на наличие в ракетно-космической промышленности целого ряда серьезных проблем, именно состояние производственной базы предприятий, потеря технологий, высокий моральный и физический износ активной части основных производственных фондов (ОПФ), словом все то, что называется производственным потенциалом военно-промышленного комплекса (ВПК), вызывает наибольшую озабоченность как руководства комплекса, так и представителей основного заказчика – Минобороны России.

Военно-промышленный комплекс постепенно подходит к тому технологическому пределу, за которым через какое-то время может последовать невозможность решения ВПК основной стоящей перед ним задачи – обеспечения оборонной и промышленной безопасности государства. Свидетельством тому, что это не сгущение красок, а один из вполне вероятных вариантов развития событий, служит увеличивающееся с каждым годом количество рекламаций на поставленную продукцию, значительное удорожание контрактов (как для ВС РФ, так и по линии военнотехнического сотрудничества), регулярные срывы сроков поставок или отказы от ранее принятых обязательств. Причины падения качества хорошо известны: мелкосерийность, отсутствие опыта эксплуатации производимой техники в войсках, что мешает выявлению и устранению недостатков, высокая степень износа активной части основных фондов, разрыв сложившихся кооперационных связей, кадровый кризис.

Ракетно-космическая промышленность является одним из лидеров по проценту изношенности ОПФ – 60 %, в то время как ежегодный темп обновления основных фондов снизился до уровня менее 1 % (при норме 7–10 %), в целом по предприятиям ракетно-космической промышленности износ основных фондов основного вида деятельности составляет 56–57 %, а машин и оборудования – около 77 %. Это средние цифры по РКП – в то же время фактически обновление идет лишь на предприятиях, связанных с зарубежными контрактами.

Из-за резкого замедления темпов воспроизводства основных фондов ухудшились возрастные параметры используемого производственного оборудования. Ракетно-космическая промышленность имеет самую неудовлетворительную возрастную структуру машин и оборудования среди всех отраслей ВПК (табл. 1).

Средний возраст машин и оборудования в РКП составляет 22 года. Доля нового оборудования до 10 лет минимальна – 2,2 % (1991 г. около 50 %) и наоборот, доля оборудования за пределом нормативного срока эксплуатации (20 лет) максимальна 70 %.

Кроме того, под угрозой утраты уникальные технологии космического машиностроения, так, на 14 обследованных предприятиях из 580 базовых и уникальных технологий требуют модернизации 300, под угрозой утраты – 100, полностью утрачены – 80.

Высокий физический износ и низкий технический уровень основных производственных фондов являются основной причиной низкой степени загрузки оборудования – около 30 %.

Низкая загрузка предприятий, выпускающих финальную продукцию, в большей степени отразилась на предприятиях, производящих комплектующие, что ставит под угрозу само существование этих предприятий. Снижение уровня государственного заказа и финансирования выявило проблему недиверсифицированности технологической структуры отрасли, 82 % мощностей которой были заняты только профильной продукцией [3]. Этого нет ни в одной ведущей космической корпорации мира. В новых условиях они оказались избыточными, причём навсегда. Требуются средства и время для оптимизации структуры всей отрасли, для интеграции производств.

В 1998 г. уровень загрузки производственных мощностей в ВПК снизился до минимального значения – 15 % (по сравнению с 74 % в дореформенный период). Очевидно, что полная загрузка такого устаревшего оборудования неизбежно приведет либо к его поломке, либо к потере качества выпускаемых изделий, а, скорее всего, и к тому, и к другому. Исходя из этого, существующий сегодня низкий средний уровень загрузки производственных мощностей предприятий ВПК является если не нормальным, то объективно обусловленным.

Таким образом, основными проблемами воспроизводства ОПФ предприятий РКП являются низкие темпы воспроизводства ОПФ, высокий физический и моральный износ оборудования, достигший критического уровня, и как, следствие, – низкий уровень загрузки мощностей.

По мнению большинства экспертов, одной из главных причин, сдерживающих рост эффективности воспроизводства ОПФ, является недостаток инвестиционных ресурсов как в ВПК в целом, так и в РКП.

В настоящее время российские промышленные предприятия в основном лишились прежних источников инвестиционных ресурсов. Так, например, государственная поддержка предприятий в настоящее время постоянно снижается. С развитием рыночных отношений появилось множество новых способов формирования инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ (например, эмиссия акций, ускоренная амортизация, лизинг и др.). Однако многие новые источники, широко используемые компаниями в странах с развитой рыночной экономикой, продолжают оставаться недоступными для российских предприятий, вследствие неразвитости инфраструктуры фондового рынка, высокой стоимости и краткосрочности привлечения инвестиционных ресурсов.

Но несмотря на это, ряд экспертов видят решение вышеперечисленных проблем в использовании механизма лизинга, вплоть до создания лизинговой компании с участием частного капитала и средств федерального бюджета.

По данным опроса топ-менеджеров российских лизинговых компаний на рисунке представлена эффективность лизинга как инструмента промышленной политики с точки зрения модернизации экономики [4].

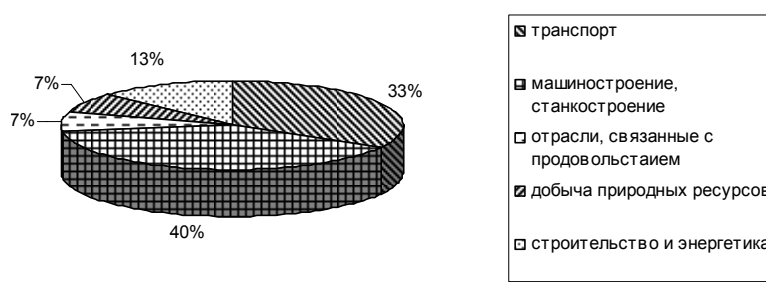
Посмотрев на рисунок, можно сказать, что лизинг наиболее эффективен в машиностроении и станкостроении – 40 %. Соответственно такая же эффективность будет и в РКП. Эффективность в транспорте составила 30 %. Наименее эффективен лизинг в отраслях, связанных с продовольствием и добычей полезных ископаемых.

По словам Троценко (президента Объединенной судостроительной корпорации), в этом году заработала программа лизинга, выделены кредиты под лизинг. Самым активным банком является ВЭБ, который через свою компанию «ВЭБ-лизинг» на сегодняшний день прокредитовал около 4 млрд руб. судостроительных контрактов. Объем поддержки лизинга в 2010 г. составил 2,7 млрд руб. По мнению Троценко, задача не увеличить объем, а сделать его длительным – в размере 3 млрд руб. в течение 10 лет. На сегодняшний день формула выглядит таким образом: один рубль дает судовладелец, один рубль дает «ОСК» по льготному лизингу и один рубль – банк.

Таблица 1

Возрастная структура машин и оборудования по отраслям ВПК (%) [2]

	ВПК	АП	РКП	ПВ	БП	СП	РЭК
Все оборудование (на конец года)	100	100	100	100	100	100	100
из него в возрасте, лет:							
до 5	9,2	18	0,5	3,8	7	1,8	11
5–10	9,3	9,2	1,7	9	14	4,2	15
10–20	36,3	38,1	27,8	31,8	40	37	44
более 20	45,2	34,7	70	55,4	39	57	30
Средний возраст оборудования, лет	17	15,5	22	19	17	20	15,5



Эффективность лизинга как инструмента промышленной политики с точки зрения модернизации экономики

На сегодняшний день лизинг является одним из основных источников инвестиционных ресурсов, позволяющих осуществлять крупномасштабные капитальные вложения в развитие материально-технической базы любого производства. Предприятия РКП нуждаются в быстром переоснащении основных средств для стимуляции роста производства. А лизинг для них является самым перспективным источником инвестиционных ресурсов по сравнению с другими и имеет ряд существенных преимуществ:

- лизинг дает возможность предприятию арендатору расширить производство и наладить обслуживание оборудования без крупных единовременных затрат и необходимости привлечения заемных средств;
- смягчается проблема ограниченности ликвидных средств, затраты на приобретение оборудования равномерно распределяются на весь срок действия договора, высвобождаются средства для вложения в другие виды активов;
- сохранение кредитной привлекательности предприятия за счет оптимального соотношения собственного и заемного капитала.

Однако следует отметить, что, как и любой источник инвестиционных ресурсов, лизинг имеет негативные стороны:

- в результате научно-технического прогресса используемое имущество морально устаревает, в то время как лизинговые платежи не прекращаются до окончания контракта;
- стоимость оборудования, приобретенного по договору лизинга, как правило выше, чем стоимость этого же оборудования у поставщика. Поэтому считается, что стоимость лизинга больше, чем стоимость кредита. Но это вполне объяснимо, поскольку лизингодатель компенсирует стоимость оборудования за счет лизинговых платежей на протяжении длительного периода времени, значительно превышающего сроки кредитования, а деньги во времени обесцениваются, к тому же риск устаревшего оборудования ложится на лизингодателя, и поэтому он берет большую комиссию;
- повышается сложность организации сделки.

По мнению экспертов, наиболее оптимальным видом лизинга для машиностроения, в том числе и для РКП, является классическая форма финансового лизинга с минимальной остаточной стоимостью. Оборудование амортизируется за короткий срок. Предприятие пользуется всеми преимуществами лизинга. Возвратный лизинг интересен для российских предпри-

ятий РКП. Однако получение финансирования по возвратному лизингу сопряжено с некоторыми сложностями, и в основном лизинг предоставляется тем клиентам, которые уже имеют положительную кредитную историю в лизинговой компании. Об оперативном лизинге еще рано говорить. В конце срока такой формы лизинга оборудования имущество остается в собственности лизинговой компании, тем самым уменьшая стоимость самой сделки. Имущественные риски для лизинговой компании очень велики – предприятия машиностроительной отрасли пока не идут на такие формы сотрудничества с лизинговой компанией как обратный выкуп имущества. Заниматься реализацией машиностроительного оборудования, вышедшего из лизинга таким образом, чтобы обеспечить прибыль от продажи оборудования и положительно «закрыть» договор лизинга у лизинговой компании возможности нет [5].

Экономическая нестабильность в стране негативно отразилась на деятельности лизинговых компаний, хотя в 2009 г. можно отметить некоторые тенденции к улучшению ситуации на лизинговом рынке. Основные индикаторы рынка лизинга представлены в табл. 2 [3].

Согласно статистическим данным, середина 2009 г. стала переломным моментом для рынка лизинга. После стремительного сокращения объемов лизинга, рынок начал вновь оживать. В результате к концу года объем полученных лизинговых платежей составил около 320 млрд руб. Объем нового бизнеса по итогам 2009 г. составил 315 млрд руб.

Возобновление активности в лизинговом секторе происходило на фоне общего усиления инвестиционных процессов и роста промышленного производства. Инвестиции в основной капитал за 2009 г. составили 7 трлн 539,9 млрд руб. (на 17 % меньше, чем в 2008 г.). Объем сделок с оборудованием в 2009 г. составил 47,01 млрд руб., уменьшившись вдвое. Число заключенных контрактов также сократилось почти в два раза. При этом средняя стоимость договора уменьшилась с 9,05 до 8,5 млн руб. Сложности с открытием крупных кредитных линий способствовали переориентации спроса лизингополучателей на более дешевые и быстрокупаемые предметы лизинга.

Стабилизация финансовых рынков, снижение ставок по кредитам, прекращение роста просроченной задолженности – все эти факторы обусловили оживление на рынке лизинга в конце 2009 г.

Индикаторы развития рынка лизинга

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Объем нового бизнеса, млрд руб.	399,6	997,5	720	315
Темпы прироста, %	83,8	149,6	-27,8	-56,2
Объем полученных лизинговых платежей, млрд руб.	136	294	402,8	320
Темпы прироста, %	78	116,2	37	-20,6
Объем профинансированных средств, млрд руб.	201,1	537	442	154
Темпы прироста, %	90	167	-17,7	-65
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд руб.	530	1 202	1390	960
Темпы прироста, %	-	126,8	15,6	-31
Номинальный ВВП России, млрд руб. (по данным Росстата)	26 903,5	33 111,4	41 256	39 016,1
Доля лизинга в ВВП, %	1,49	3,01	1,75	0,81

Согласно опросу, проведенному Росстатом в конце 2009 г., почти 2/3 (62 %) руководителей российских компаний в 2010 г. увеличили объем инвестиций в основной капитал. Поэтому возможно, что при отсутствии внешних шоков и позитивном развитии экономики объем рынка лизинга вырастет в 2011 г. на 30–40 %. Большинство гендиректоров лизинговых компаний считает, что восстановление рынка до уровня 2007 г. произойдет не ранее 2012 г. [6].

Главной тенденцией рынка лизинга в последнее время становится явное усиление конкуренции между лизингодателями. Так, ключевым событием 2005 г. был приход на российский рынок международных гигантов лизинга, таких как австрийский «ФБ Лизинг», итальянский «Локат Лизинг Руссия» (при банке Uni Credit), нидерландский «ИНГ Лизинг», французский Arval (при банке BNP Paribas) и латвийский «Па-рекс Лизинг». В то же время на рынок вышли и новые российские лизинговые компании. Рост конкуренции на рынке, безусловно, благоприятный фактор для лизингополучателей – у них есть возможность выбирать более выгодные условия для работы. Приход зарубежных гигантов – это не только «встряска» состава лидеров лизингового рынка, но и начало принципиально нового этапа развития российского рынка лизинга. Дело в том, что до сих пор лизинговые компании действовали преимущественно «под банками». Привлекая ресурсы от банков, они обслуживали отдельные сегменты рынка, по ряду причин труднодоступные для самих банков. Предоставляя кредит, банки часто оценивали как заемщика не лизинговую компанию, а конечного лизингополучателя. Это ставило лизинговые компании в неприглядное положение агентов при банках. Однако в течение последних лет постепенно сформировалась новая концепция лизингового бизнеса.

Ведущие лизинговые компании уже достигли таких объемов бизнеса, которые позволяют им выйти из подчиненного положения по отношению к банкам и конкурировать с ними на равных. Важнейшее значение в этом смысле имеет размер собственного капитала, поскольку он является главным ориентиром для инвесторов. По этому показателю многие лизинговые компании уже не уступают банкам. Другие важные показатели, такие как объем портфеля, региональная сеть, диверсификация источников финансирования у ряда ведущих лизингодателей, также уже не хуже,

чем у банков. Приход иностранных лизинговых компаний закрепляет эту тенденцию. С одной стороны, потому что эти компании сами – крупные игроки, способные на равных конкурировать с банками, с другой – потому что их приход стимулирует дальнейшее укрупнение российских лизинговых компаний. Высокая надежность лизинговых сделок, независимость компаний от банков, значительная конкуренция, экономия на масштабе у крупных лизингодателей уже скоро приведут к тому, что условия лизинга в среднем будут значительно выгоднее условий кредитов [7].

Однако, среди основных причин, сдерживающих дальнейшее развитие лизинга в России, эксперты выделяют следующие проблемы: высокий процент коммерческого кредита – 42,6 %, недостаток финансовых средств – 41,4 % и несовершенство нормативно-правового регулирования лизинговой деятельности – 40,7 % (табл. 3).

Так, финансовый кризис заставил банки ужесточить условия кредитования. Некоторые включают в договор пункт о возможности увеличения ставки по кредиту. Отрицательно на объем лизинговых операций повлияло повышение ставки по выдаваемым кредитам в связи с ростом ставки ЦБ РФ.

Сложности в РКП, как и везде, практически одинаковы: слабая ликвидность и количество активов предприятий, преобладание «серой» и управленческой отчетности, чрезмерная кредиторская задолженность предприятия, отрицательный оборотный капитал – все эти факторы препятствуют финансированию таких предприятий.

Другой проблемой является практика налогового администрирования. Речь идет, прежде всего, о проблемах с возмещением НДС лизингодателям. Специфика лизинговой деятельности состоит в разовой оплате поставщикам техники и многолетней рассрочке по поступающим лизинговым платежам. Это приводит к тому, что у лизинговых компаний по итогам налоговых периодов возникает превышение уплаченного поставщикам налога на добавленную стоимость над суммами налога, полученными ими в составе лизинговых платежей и начисленными к уплате в бюджет. По общему правилу, установленному Налоговым кодексом, налогоплательщику предоставляется право зачесть сумму налога, предъявленную поставщиком, и потребовать возврата из бюджета суммы превышения.

**Факторы, влияющие на деятельность организаций в области финансового лизинга
(по материалам обследований деловой активности организаций, осуществляющих деятельность
в области финансового лизинга; в процентах от общего числа организаций) [8]**

Факторы	Годы				
	2005	2006	2007	2008	2009
Недостаток финансовых средств	14,8	20,0	16,7	41,4	14,8
Сложность с получением кредита	12,6	22,0	20,3	34,3	22,4
Конкуренция со стороны других организаций, осуществляющих лизинговую деятельность	18,2	25,4	24,7	12,1	9,6
Высокий процент коммерческого кредита	77,0	42,0	28,3	42,6	87,2
Существующий уровень налогообложения	63,1	45,7	41,8	24,7	11,6
Несовершенство нормативно-правового регулирования лизинговой деятельности	60,5	59,1	50,7	40,7	75,2

Причем подчеркнем, проблема носит не столько правовой, сколько правоприменительный характер, так как в 90 % судебных случаев суд все равно принимает сторону лизинговой компании. Однако налоговые органы под различными предложениями стремятся отказать лизинговым компаниям в праве возмещения НДС [9].

Кроме вышеперечисленных проблем, можно выделить то, что лизинговые компании все еще испытывают серьезные трудности с возвратом оборудования в случае нарушения лизингополучателем условий договора лизинга. За редким исключением лизингодатели по-прежнему не верят, что суды смогут защитить их право собственности. Существующая юридическая система и судебная практика, с учетом склонности судов принимать решения в пользу должника приводят к сокращению доступности кредитов для всех потенциальных заемщиков. Укрепление уверенности кредиторов (включая, в первую очередь, лизингодателей) в том, что их права будут защищены, является главным условием обеспечения дальнейшего роста кредитования.

Также сама лизинговая отрасль все еще относительно невелика, ей не хватает хорошо подготовленных профессионалов, и, кроме того, лизинговый механизм не совсем понятен потенциальным лизингополучателям (т. е. всем предприятиям и предпринимателям).

Рост рынка лизинга оборудования также серьезно ограничен неразвитостью вторичных рынков оборудования. Это создает большие трудности для лизинга, так как ни лизингополучатель, ни лизингодатель не испытывают доверия к остаточной (или перепродажной) стоимости лизингового оборудования. До тех пор, пока вторичный рынок оборудования не будет достаточно развит, лизингополучатели не смогут в полной мере оценить преимущества лизинга. На это уйдет больше всего времени, так как вторичные рынки, как часть лизингового рынка, традиционно развиваются в последнюю очередь. Кроме того, огромные масштабы технологического переоснащения в России в ходе замены старого оборудования (часто по частям в связи с нехваткой денежных

средств) означают, что прогноз будущих рыночных цен на оборудование скорее сродни гаданию на кофейной гуще, чем науке. Некоторые поставщики начали решать эту проблему, предоставляя российским лизинговым предприятиям «гарантии выкупа», принимая на себя часть риска.

Таким образом, несмотря на существующие проблемы, улучшение макроэкономической ситуации в стране и на рынке лизинга дает возможность предприятиям РКП использовать лизинг как источник инвестиционных ресурсов для обновления ОПФ.

Библиографические ссылки

1. Стратегия развития ракетно-космической промышленности на период до 2015 г. : выдержка [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vpk.ru/cgi-bin/uis/w3.cgi/CMS/Item/2540031#5>.
2. Промышленность России. 2005 : сб. стат. М. : Росстат, 2006.
3. Рынок лизинга в 2009 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://raexpert.ru/researches/leasing/leasing2009/part1/>.
4. Бородская Е. Лизинг поднимается с колен 19.08.2010 г. [Электронный ресурс] // Банковское обозрение. URL: <http://bo.bdc.ru/2010/8/lising.htm>.
5. Лизинг в машиностроение [Электронный ресурс]. URL: <http://nomos-leasing.ru/press-center/smi/2242/>.
6. Рослизинг : обзор рынка лизинга по итогам 2009 г. (05 апреля 2010 г.) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.all-leasing.ru/analitic/detail/549616/>.
7. Лизинг в России – тенденции и перспективы [Электронный ресурс]. URL: <http://financial-lawyer.ru/topicbox/leasing/143-239.html>.
8. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции: 2009 [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/PA_1_0_S5/Documents/jsp/Detail_default.jsp?category=1112178611292&elementId=1140095471812.
9. Горьков А. Прошедший год стал для компании «Сбербанк Лизинг» годом больших перемен : 16.07.2010 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru/products/leasing/news/interview/?id=2084554>.

A. A. Boiko, E. S. Rybakova

LEASING ROLE IN RENEWAL OF BASIC PRODUCTION CAPITAL FUNDS OF SPACE-ROCKET INDUSTRY ENTERPRISES

The authors describe the basic problems of space-rocket industry. Necessity of leasing use for renewal of basic production capital funds is proved.

Keywords: space-rocket industry, leasing, renewal.

© Бойко А. А., Рыбакова Е. С., 2011

УДК 332.14 (57)

В. А. Бубнов

ФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ ЧЕРЕЗ ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ

Рассматривается применение государственно-частного партнерства в Российской Федерации как инструмента, позволяющего учесть интересы всех участников экономики: общества, бизнес-структур и государства. Предлагается осуществлять государственно-частное партнерство через лизинг как наиболее приемлемую форму экономических отношений.

Ключевые слова: региональная экономика, государственно-частное партнерство, социально-экономическое развитие, лизинговые операции, региональная безопасность.

Переход к рыночной экономике и отказ от командно-административного регулирования экономики потребовали новых форм взаимоотношений общества и государства.

Экономический кризис 2008 г. поставил под сомнение идею свободной рыночной экономики. Банкротство ведущих финансово-экономических институтов в Соединенных Штатах Америки, Юго-Восточной Азии и Западной Европы потребовало широкого вмешательства государства в национальную экономику во многих странах мира.

Российская Федерация смогла преодолеть последствия кризиса и ставит задачи развития. По словам премьер-министра РФ В. В. Путина: «До конца текущего года Правительство утвердит долгосрочные стратегии для всех федеральных округов России. Их реализация должна придать импульс качественному подъёму российских территорий. С участием Внешнеэкономбанка сформированы специальные институты развития для отдельных регионов Российской Федерации, для Северного Кавказа например. Также уже в текущем году начнёт работу фонд прямых инвестиций для поддержки социально-экономических проектов на Дальнем Востоке и в Забайкальском крае.

Нам нужно повышать качество экономики и инвестиций, снижать зависимость от экспорта сырья, укреплять банковскую систему страны. Нужны эффективная поддержка предпринимательства, подавление коррупции, которая тянет нас назад и деморализует общество.

Россия должна стать по-настоящему конкурентоспособной страной. Это базовое требование и к государству, и к бизнесу, и к социальной сфере. Сейчас по

такому показателю как производительность труда мы значительно отстаём от ведущих стран. За предстоящее десятилетие надо увеличить производительность труда минимум в 2 раза, а в ключевых отраслях российской экономики – в 3–4 раза, поднять долю инновационной продукции в общем объёме производства с сегодняшних 12 до 25–35 %. Кстати сказать, за предыдущий год (у нас отчёт всё-таки за 2010 г.) производительность труда выросла в 3,1 раза – в целом неплохой показатель.

По объёму ВВП Россия должна войти в число пяти ведущих мировых экономик мира, а по ВВП на душу населения на уровень более 35 тыс. долл. на человека. Это выше, чем сегодняшние показатели таких стран, как Франция и Италия. Я хочу подчеркнуть: именно сегодняшних показателей, они ведь тоже не стоят на месте. Нам нужно закрепить тенденции к стабилизации численности населения страны, обеспечить всем гражданам доступ к качественным услугам здравоохранения и образования, гарантировать достойные пенсии, сформировать массовый средний класс» [1].

Тем не менее, в настоящее время ведутся оживленные дискуссии по поводу окончания кризиса или о возможности его нового витка. В Российской Федерации крупный бизнес в 2010 г. смог фактически преодолеть последствия кризиса и готов приступить к дальнейшей скупке государственных компаний в ходе их приватизации или выкупа контрольных пакетов акций, о чем было заявлено 21 апреля 2011 г. в отеле Ritz-Carlton, где прошел XVIII Съезд Российского союза промышленников и предпринимателей.

Данная точка зрения прозвучала в докладе президента Российского союза промышленников и пред-