

ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В АПК РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Г.Ф. ЯНКОВА,
аспирант, Якутская ГСХА

Ключевые слова: лизинг, лизинговые услуги, лизингополучатель, лизингодатель, лизинговая компания, лизинговые платежи, мелкооптовый лизинг.

В рамках обеспечения устойчивости рынка лизинговых услуг в АПК Якутии предлагаем рассмотреть ряд основных направлений.

1. Организация мер по обеспечению возврата лизинговых платежей сельскохозяйственными товаропроизводителями.

2. Улучшение качества и эффективного обслуживания поставляемой техники через лизинговый рынок.

3. Повышение доступности лизинговых услуг для сельскохозяйственных предприятий, крестьянско-фермерских хозяйств и частного сектора.

Для лизинговых компаний основной проблемой является возврат задолженности по лизинговым платежам.

Причинами низкой возвратности средств являются:

- неплатежеспособность лизингополучателей;
- неоправданная реорганизация агропромышленных хозяйствующих субъектов;
- отсутствие залоговой и страховой системы;
- отсутствие соответствующей законодательной нормативной базы, учитывающей особенности функционирования аграрного сектора в Республике Саха (Якутия), что не способствует внедрению наиболее эффективного механизма возврата средств;
- не созданы условия, позволяющие заинтересовать администрации улусов, соответствующие республиканские министерства и ведомства в обеспечении

возврата средств, создании средств рефинансирования лизинга с учетом потребностей улусов на предстоящие периоды; не внедрялись схемы оперативных взаимозачетов между Министерством финансов РС (Я), финансовыми органами улусов РС (Я) и лизингодателями;

· роль административного фактора; заключение договоров лизинга без учета реальных возможностей возврата юридическими и физическими лицами полученных средств.

В обеспечении своевременного погашения задолженности по лизинговым платежам должны участвовать несколько субъектов (рис.).

Схему организации возврата платежей лизингополучателями следует совершенствовать с учетом реальных условий, в которых находятся сельхозтоваропроизводители, несколько по-иному рассмотреть систему взаимозачетов.

Рассмотренные субъекты, считаем, должны принимать следующие меры по возврату задолженности по лизинговым платежам (табл.).

Наиболее приемлемой предусматривается реализация тройственного договора (Минфин РС (Я), районная администрация, ГУП ЛК «Туймаада-лизинг») по работе с лизинговыми платежами. Так, с согласия Министерства финансов РС (Я) платежи лизингополучателей за год приняла администрация Амгинского района в пределах суммы, предусматривающей обеспечение бюджетных органи-



678100, г. Олекминск,
ул. Гагарина, 58А;
Тел.: (41138) 4-36-05,
E-mail: yankovagalina@yandex.ru

заций (больницы, школы и т.д.) местной сельскохозяйственной продукцией [1]. Таким образом, произведено погашение привлеченных средств на лизинг из трансфертных средств района. Предлагаемое направление является наиболее привлекательным и предусматривается как системообразующий подход. Однако в дальнейшем данную схему необходимо совершенствовать.

Ввиду низкой платежеспособности лизингополучателей и минимизации рисков лизинговой компании с 1 января 2004 года введен комплексный анализ крупных лизингополучателей, у которых сумма договора составляет не менее 700 тыс. руб.

Основными составляющими процесса анализа или оценки потенциального лизингополучателя являются:

- анализ финансового состояния;
- оценка эффективности проекта.

Анализом финансового состояния являются результаты, которые позволяют своевременно выявить негативные тенденции в развитии предприятия, служат информационной базой для достоверности исходных данных проектов, являются основой для построения прогнозных денежных потоков. Проект считается эффективным в случае, если он финансово состоятелен (платежеспособен), экономически эффективен (рентабелен), устойчив к влиянию фактора риска.

Следует обратить внимание в условиях мирового экономического кризиса правительству РФ на лизинговые платежи сельчан. Предлагаем возместить часть затрат на уплату лизинговых платежей в агропромышленном производстве, получаемых лизинговыми компаниями.

С одной стороны, должно быть обеспечение возврата лизинговых платежей сельхозтоваропроизводителями, с другой стороны, наглядный пример: ОАО «Росагролизинг» необоснованно имеет прибыль в 1,5 раза большую собственных расходов [2, С. 66]. Кроме того, прибыль имеют и сублизингодатели. Так, валовая прибыль крупной лизинговой компании Якутии «Туймаада-лизинг» в 2007 году составила 51,8 млн руб., и на

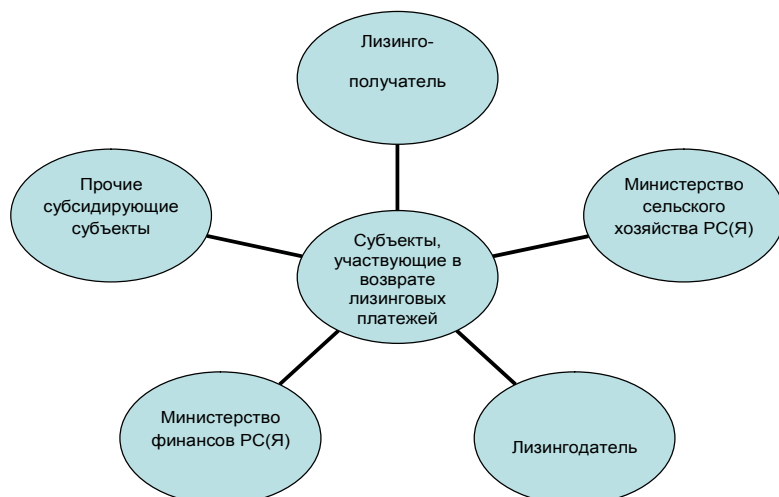


Рисунок. Субъекты, принимающие участие в возврате лизинговых платежей

**Leasing, leasing services,
leasing recipient, leasing
allow, leasing company, lease
payments, jobbing leasing.**

протяжении всей своей деятельности предприятие характеризуется как рентабельное, сумма прибыли ежегодно возрастает [1]. Поэтому необходимо в законодательном порядке установить нормативный размер рентабельности к собственным затратам для ОАО «Росагролизинг» и сублизинговых компаний.

В серьезную проблему превратилось в последние годы ухудшение качества поставляемой селу техники. Сельскохозяйственное машиностроение в очень трудном положении, что проявляется в нарушении технологии производства тракторов и сельхозмашин, ослаблении службы технического контроля, изношенности оборудования, дефиците квалифицированных кадров и т.д. Все это приводит к массовому браку выпускаемых машин и запчастей, их быстрому выходу из строя в самом начале эксплуатации.

Например, крупный завод ОАО «Ростсельмаш» поставляет сельским товаропроизводителям некомплектную и некачественную технику. Так, каждый четвертый комбайн, поставленный заводом селу по лизингу, из-за технических неполадок практически не может участвовать в уборке урожая [3, С. 70].

В республике в договорах поставки отсутствуют какие-либо обязательства заводов-поставщиков по обслуживанию техники в гарантийный период, что затрудняет оперативное решение вопросов устранения неисправности машин, возмещения затрат, приводит к отказу хозяйств осуществлять платежи при лизинге техники. Считаем, что это во многом связано с отдаленностью регионов от центра, в т.ч. и Якутии.

Все это еще больше усугубляет неудовлетворительное состояние обслуживания новой техники, повышает затраты хозяйств на исправление заводского брака своими силами, снижает эффективность использования вновь приобретенных машин.

Во всех развитых странах уже давно законодательно запрещена реализация техники любой фирмой, если она не может обеспечить сервисное обслужи-

вание продаваемых машин на всей территории страны собственной или нанимаемой дилерской службой. Независимо от этого требования сами фирмы заинтересованы в создании сервисной службы, иначе они в короткие сроки будут вытеснены с рынка техники конкурентами, осуществляющими эффективный сервис машин.

Данное сравнение показывает, какое существенное различие в уровне организации обслуживания сельхозтехники в условиях России и в развитых зарубежных странах. Большую работу предстоит выполнить, прежде чем достигнуть мирового уровня в этой сфере.

Альтернативой заводскому сервису техники являются снабженческо-торговые, ремонтные предприятия, которые в состоянии взять на себя обслуживание, если будут решены вопросы возмещения затрат и налажено эффективное взаимодействие с заводами-изготовителями техники.

С целью совершенствования экономических взаимоотношений сельских товаропроизводителей, лизингодателей и заводов-изготовителей по обеспечению ее качества, комплектности и эффективного обслуживания в ходе эксплуатации необходим ряд серьезных мероприятий. Необходимо организовать в Якутии эффективную службу входного контроля качества поступающей техники и запасных частей для выявления их брака и дефектов, возврата поставщикам некачественной продукции и предъявления им претензий. Эти мероприятия существенно сократили бы количество некачественной техники и деталей, поступающих в хозяйства, освободили бы их от необходимости затрат на устранение брака и дефектов и усилили бы ответственность заводов-изготовителей за качество техники и деталей, поскольку им будут угрожать материальные санкции или возврат некачественной продукции.

Необходимо также создать дилерскую службу по предпродажному и послепродажному сервису в гарантийный срок новой техники и организации взаи-

модействия с заводами-изготовителями по возмещению затрат, поставкам запасных частей, оказанию квалифицированной технической помощи при исправлении брака и дефектов машин.

Такая дилерская служба должна стать основным связующим звеном между заводом-изготовителем и сельским производителем, освободив последних от работ по устранению заводского брака машин и выставления претензий поставщикам.

В настоящее время необходимо общее повышение имущественной ответственности заводов-поставщиков за выявленные в ходе эксплуатации брак и дефекты машин в размерах, покрывающих убытки сельхозтоваропроизводителей от простоев техники по вине изготовителей, а также возможность возврата забракованной техники изготовителю с отнесением всех транспортных и накладных расходов по возврату на его счет.

Введение этих мер способствовало бы росту ответственности заводов-изготовителей за допущенный брак техники, укреплению технологической дисциплины на предприятиях. Нужно добиться такого положения, при котором заводу-изготовителю выгоднее было бы выпускать качественную технику, чем выплачивать большие штрафы при поставках техники с браком и дефектами или покрывать расходы по возврату бракованных машин.

Из вышеизложенного следует, что положение с качеством техники должно быть преодолено эффективными экономическими мерами, характерными для развитой рыночной экономики.

Лизингодателям в целях обеспечения доступности лизингового механизма для всех сельхозпредприятий и улучшения лизинговой деятельности целесообразно провести ряд мероприятий.

ГУП ЛК «Туймаада-лизинг» следует сократить число документов, необходимых для оформления техники в лизинг, нести прямую ответственность за качество поставляемых машин и их обслуживание в гарантийный период.

В отличие от классического лизинга по сублизинговым операциям затраты на обслуживание лизинга гораздо выше.

Почти половину платежей при лизинге техники составляет плата за использование средств основного капитала ГУП ЛК «Туймаада-лизинг». Она составляет 12% от стоимости лизинговой техники и выплачивается в течение срока лизинга. С целью удешевления стоимости приобретения техники следует снизить процентные ставки или вообще исключить, как при лизинге племенного скота.

Неправомерно брать страховые платежи (0,4% от стоимости техники) за весь срок службы при передаче техники сельхозпредприятиям. Они должны взиматься ежегодно в зависимости от остаточной стоимости.

Необоснованно увеличены сроки

Таблица

Организация мер по возврату лизинговых платежей

Субъект	Меры
Лизингополучатель	Платежи: – денежными средствами; – ценными бумагами; – сельскохозяйственной продукцией; – услугами; – прочими ценностями
Лизингодатель	– Открытие спецсчета – Организация сбыта продукции – Организация взаимозачета по услугам – Договорная деятельность – Обеспечение возврата средств
Министерство сельского хозяйства РС (Я)	– Контрольная функция – Согласование нормативных актов по возврату средств
Министерство финансов РС (Я)	– Проведение взаимозачетов согласно актам сверки лизингодателя и лизингополучателя при условии финансирования лизингополучателя из бюджета
Прочие субсидирующие субъекты	– Заключение договоров по предоставленным в лизинг средствам – Организация работ по возврату средств

Экономика

лизинга с 2007 года по некоторым видам машин с 10 до 15 лет. Они установлены выше срока амортизации. Например, для тракторов, машин и оборудования он равен 7-11 годам. Максимальные нормативные сроки окупаемости этих машин составляют 5-6 лет, и предприятия должны оплатить их стоимость за этот период. Продление сроков лизинга приводит к увеличению ежегодных платежей (особенно в начальный период) из-за незначительного сокращения остаточной стоимости и, соответственно, к удорожанию стоимости приобретения и низкой рентабельности или даже убыточности предприятий.

Договорные отношения по лизинговым платежам несовершенно в части определения временного фактора лизинговых платежей. Нет последовательной, графической основы лизинговых платежей. Экономически не оп-

равдывается определение лизингового платежа в одну определенную дату. Необходима ранжированная система платежей с учетом производства и реализации сельскохозяйственной продукции, поступления средств.

Одним из способов обеспечения сельского населения материально-техническими средствами может стать мелкооптовый лизинг. Мелкооптовый лизинг – вид лизинга (товарное кредитование), где предметом лизинга является оборудование, инвентарь, узлы и агрегаты сельскохозяйственной техники, тракторов и автомобилей стоимостью до 30 тыс. руб., которые можно выдавать мелкими партиями сроком до 2 лет. Он имеет все преимущественные факторы лизинга [4, С. 98].

Учитывая тот факт, что приобретенные сельхозтехники, тракторов и авто-

мобилей за полную стоимость с каждым годом становится недоступным для сельхозтоваропроизводителей, а запасные части и агрегаты техники дорогостоящие, есть необходимость приобретения узлов и агрегатов для техники с последующей передачей их в лизинг (исходя из стоимости агрегата и узлов).

В Республике Саха (Якутия) для удовлетворения потребности необходимо организовать через торговую сеть «Байылыат» как структурного подразделения ГУП ЛК «Туймаада-Лизинг» бесперебойную продажу запасных частей и мелкооптовый лизинг запасных частей и узловых агрегатов стоимостью до 30 тыс. руб.

Таким образом, считаем, что ряд предлагаемых организованных мер будет способствовать повышению устойчивости рынка лизинговых услуг в Республике Саха (Якутия).

Литература

1. Документация ГУП ЛК «Туймаада-лизинг», 2002-2007 гг.
2. Попов А. Н. Совершенствовать лизинговые отношения // Сельскохозяйственная техника: обслуживание и ремонт. 2006. № 5. С. 66-67.
3. Рассадин В. В. Необходимо совершенствовать снабжение села техникой // Сельскохозяйственная техника: обслуживание и ремонт. 2006. № 11. С. 70-71.
4. Философова Т. Г. Лизинг : уч. пособие для студентов вузов. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 191 с.