

4. Пилипенко И. В. Конкуренентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. М., 2005. С. 491–502.
5. Пилипенко И. В. Конкуренентоспособность и формы организации производства в постиндустриальных условиях // Постиндустриальная трансформация социального пространства России : сб. докл. М. : Эслан, 2006. С. 138–142.
6. Купчикова Н. В., Чумакова А. В. Рейтинговая оценка устойчивости среды обитания жилого комплекса по системе «Зеленое строительство» // Перспективы развития строительного комплекса. 2014. С. 345.
7. Юданов А. Ю. Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач. М. : Кнорус, 2008. С. 19–38.

ФОРМИРОВАНИЕ СЕГМЕНТОВ РЕНКИНГА ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ.

В. К. Лихобабин, Ю. И. Убогович, А. Г. Викторов
*Астраханский государственный
архитектурно-строительный университет*

Лизинг – это банковская операция, одна из форм кредита, отражающая передачу объекта собственности в долгосрочную аренду с последующим правом выкупа и возврата.

Лизинг является совершенным механизмом, помогающим в развитии и укрупнении бизнеса и для продавца, и для строителей. При этом учитываются интересы обеих сторон сделки, в итоге получающие выгоду.

Например, лизингополучатель приобретает технику, налоговые льготы, расширение бизнеса и возможности для более четкого планирования финансовых потоков.

Для продавца выгодой выступает: увеличение продаж, возможность предоставлять полный перечень услуг, а также дополнительных клиентов.

Лизинговая компания (лизингодатель) получает свое вознаграждение [3, 5].

Рассмотрим функциональные обязанности каждого участника сделки.

Лизингополучатель – это физическое или юридическое лицо, которое обязано в соответствии с договором лизинга принять объект лизинга (строительная техника) во временное владение и пользование, на определенный срок и за определенную плату, а также на определенных условиях.

Лизингодатель (лизинговая компания) – это физическое или юридическое лицо, которое за счет собственных и/или привлеченных средств приобретает в собственность имущество в ходе реализации договора лизинга и предоставляет его в качестве объекта лизинга лизингополучателю во временное владение и пользование на определенных условиях, на определенный срок и за определенную плату без перехода или с переходом к лизингополучателю права собственности на объект лизинга. Лизингодателем может выступать — лизинговая компания, коммерческий банк, кредитная небанковская организация, а также и физическое, и юридическое лицо.

Продавец – физическое или юридическое лицо, которое продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, которое является объектом лизинга, в соответствии с договором купли — продажи. Продавец обязуется, в соответствии с договором купли — продажи, в срок передать лизингополучателю или лизингодателю объект лизинга. Продавец может выступить одновременно в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового правоотношения. Субъект лизинга так же может являться резидентом или нерезидентом РФ [4].

Страховщик – это страховая компания, которая, как правило, выступает партнером лизингополучателя или лизингодателя. Эта компания участвует в сделке лизинга, которая осуществляет страхование транспортных, имущественных и других рисков. Эти риски связаны с объектом лизинга и/или сделкой. В такой операции функцией страховщика выступает составление страхового договора при заключении сделки между лизингодателем и лизингополучателем. Страховщик привлекается только в определенных схемах, требующих страхования сделки, поэтому не обязателен при заключении лизинговой сделки.

Лизинг становится все более важной составляющей обновления основных фондов в российской экономике, в том числе в строительном комплексе. По итогам прошлого года оборот лизинговых операций составил 2,5 трлн руб., это около 3 % ВВП. Следует учесть, что этот процент мал при сравнении с другими развитыми странами, в которых этот показатель достигает 6–15 %. Так что же мешает развивать лизинг в Российской Федерации [1]?

Перспективные темпы роста с каждым годом набирает лизинг строительной техники. Но также и растет конкуренция в данном сегменте рынка.

Рынок лизинга в России, по итогам 2013 г., находился в состоянии застоя (стагнации). В 2014 г. резкого увеличения рынок лизинга не получил. Рейтинг наиболее успешных лизинговых компаний, возглавляют лизинговые компании (ЛК) созданные банками. Стоит отметить тенденцию, что часть лизинговых компаний сливается с банками ЛК.

Рассматривая рынок лизинговых компаний, при разделении его на различные сегменты стоит учитывать направленность развития выбираемых сегментов.

На рис. 1 представлена гистограмма выборки наиболее крупных лизинговых компаний, распределенных по сегменту, в период 2012–2016 гг.

Исходя из данной гистограммы можно сделать вывод, что строительный бизнес далеко не самая завидная отрасль для лизинговых компаний, так как чаще подвержен рискам невыплат, но все же последний десятилетний опыт работы рынка в нашей стране показал, что стабильность развития строительной техники была, причем опережая другие отрасли, особенно рынок лизинга дорожно-строительной техники.

Но все же существуют отрицательные моменты, которые мешают максимальному развитию рынка лизинговых услуг строительной техники.

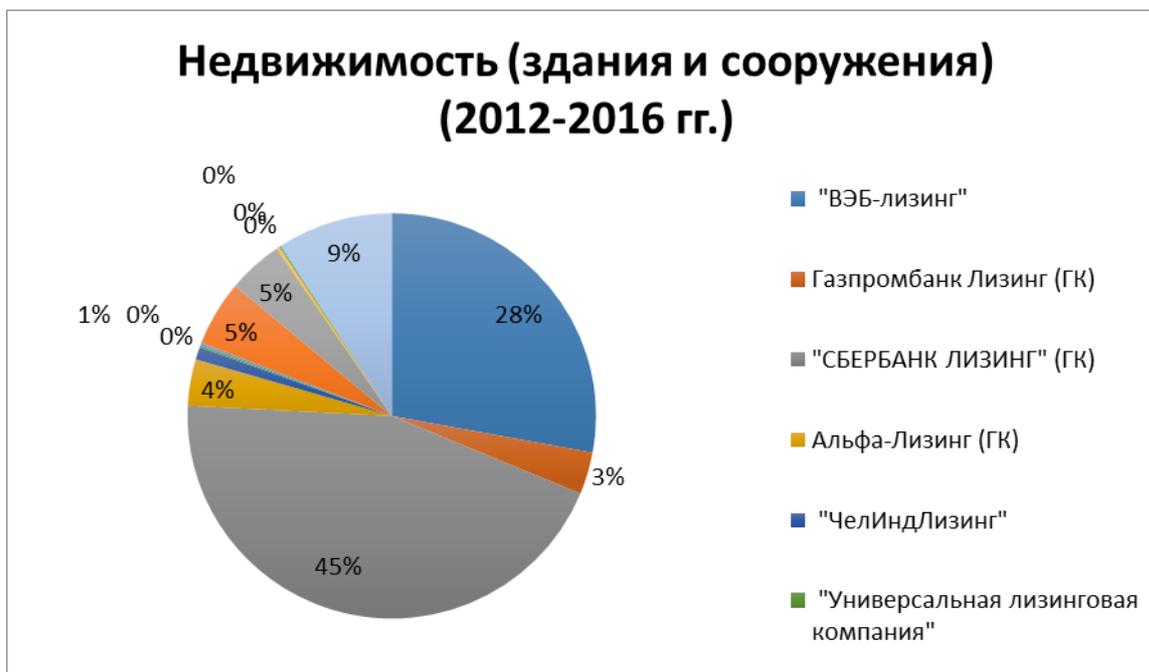


Рис. 1. Ренкинги лизинговых компаний по сегменту недвижимость (здания и сооружения)

Рассмотрим некоторые причины.

1. Одной из причин выступает конкуренция в Центральном и Северо-Западном федеральных округах, заставляющая лизинговые компании переносить свой бизнес в регионы, открывать дополнительные филиалы.

Лизинговые компании в регионах сталкиваются с местной организацией ведения бизнеса, когда большая часть денежных потоков все еще находится в тени. Для разрешения такой проблемы, лизинговые компании стараются разработать и применить новые системы оценки, а также изучают более основательно бизнес региональных компаний, включая оценку управленческой отчетности. Поддержка со стороны государства, дает надежды на перспективы развития регионов.

2. Чаще всего, строительные компании начинают приобретение техники после получения тендера на строительство. Обращаясь в лизинговую компанию, строительные фирмы часто просят рассмотреть сделку в ускоренном порядке. Но даже оперативная работа лизингодателя не может предоставить технику в сжатые сроки, так как сроки поставки техник и по некоторым позициям могут достигать от 6 месяцев. Такая ситуация вынуждает строителей приобретать поддержанную технику или же брать то, что есть на рынке. Но такая вынужденная мера не всегда отвечает потребностям компании в полной мере. Спасти в данной ситуации может аренда техники на срок поставки.

3. Лизинговые компании сталкиваются с проблемой некачественного культурного использования строительной техники машинистами. Также, компании, передающие в лизинг большое количество строительной техники, наблюдает отсутствие контроля над использованием техники в течение рабочего процесса у строительных организаций.

Разрешить такую проблему поможет, жесткий контроль за техникой, а именно плановое сервисное обслуживание, контроль перед началом работ, постоянный мониторинг, использование навигационных устройств, позволяющих точно определять местоположение техники и количество отработанных мотто часов. Стоит включить и социальный аспект, который будет включать в себя хорошие условия работ, достойная заработная плата, премия, социальная поддержка. Сложнее обстоит дело с прямым пользователями строительной техники, т. к. каждая компания в прочее строительное оборудование, включающее, асфальтобетонное оборудование, дробильно-сортировочные комплексы и пр. сложное и дорогостоящее оборудование.

Лизинг в Российской Федерации необходим не только истинным лидерам рынка, а также компаниям малого и среднего бизнеса. Для предприятий среднего бизнеса данный способ приобретения автотранспорта, спецтехники, оборудования или иного имущества, безусловно, является самым наилучшим вариантом приобретения нужных средств производства. Это происходит без больших начальных вложений, что очень важно на начальной стадии развития бизнеса. Так как для экономики России развитие малого и среднего бизнеса является приоритетным направлением, то для таких предприятий существуют субсидии на лизинговые услуги в стране. Данные программы разработаны для того, чтобы лизингополучатель имел возможность получить часть расходов по заключенным им договорам лизинговых услуг [6].

Основные достоинства лизинговой формы финансирования для капитальных вложений можно разделить на:

- обусловленные взаимоотношениями прав собственности на приобретаемые активы участников сделки;
- предопределенные налоговыми льготами;
- обусловленные вероятностью оказания лизинговыми фирмами консалтинговых услуг.

Все из вышеперечисленных факторов имеют высокую степень влияния на развитие рынка лизинга в Российской Федерации.

С 2000 г. темп роста стоимости заключенных договоров на лизинговые услуги в нашей стране вырос. Он значительно перегоняет темпы роста главных макроэкономических показателей (ВВП ГП/Ш и т. д.). Это связано не только с актуальной потребностью экономики России в обновлении основного капитала, но и со стабильной стоимостью, и с иными условиями привлечения кредитных ресурсов, а также с изменениями в законодательстве.

Лизинг – это своеобразная трехсторонняя форма товарного кредита, значение которой заключено в односторонности применения приобретенных средств (только лишь на получение основного капитала с целью осуществления предпринимательской деятельности). Значительная доля коммиссионного вознаграждения лизинговой фирмы это всего лишь плата за данное ограничение, повышающее риск вложений. А та доля, которая

осталась, идет на обеспечение последующего функционирования лизингодателя [10].

На сегодняшний день можно сказать, что законодательно еще не улажен вопрос о существовании оперативных лизинговых услуг из-за их сходства с арендными отношениями. В ФЗ РФ «О финансовой аренде (лизинге)» существует вероятность постановки ОС на баланс лизингополучателя, а также и лизингодателя [8]. Для того чтобы решить данную проблему необходимо применять практику зарубежных стран с уже устоявшимися лизинговыми отношениями, а также предлагать свои пути решения проблем.

Например, законодательно оформлять обязанности лизингодателя заменять морально устаревшее оборудование новоиспеченным. Представленный метод гарантирует результативность налогового стимулирования лизинговой деятельности при сформировавшемся постижении оперативного лизинга в Российской Федерации.

Усовершенствование финансового состояния отечественных фирм, экономический рост и присутствие в государстве существенного кредитного потенциала обязаны воздействовать на увеличение количественных, а также качественных характеристик формирования лизингового бизнеса. В течение последних 6 лет наблюдается тенденция повышения средней стоимости лизинговых услуг, размеров авансовых платежей, а также увеличение среднего срока действия лизингового договора и увеличения спектра услуг.

Их оказывают лизингодатели, в деталях логистического обслуживания, а также разработки технико-экономических обоснований и рассмотрения рынков оборудования [9].

Список литературы

1. ЕСТП — БЛОГ. URL: http://estp-blog.ru/rubrics/materials_equipment/rid-429/
2. Купчикова Н. В., Чумакова А. В. Рейтинговая оценка устойчивости среды обитания жилого комплекса по системе «Зеленое строительство» // Перспективы развития строительного комплекса. 2014. С. 345.
3. Сахарова И. В. Правоотношения, возникающие из договоров лизинга и купли-продажи объекта лизинга. Юстицинформ, 2013.
4. Философова Т. Г. Лизинг : учеб. пособие. Юнити-Дана, 2012.
5. Сучилин Г. Б., Купчикова Н. В. Конструирование учебного тренажера на базе стационарного электрического консольного крана для ведения лабораторных работ по строительным специальностям // Перспективы развития строительного комплекса. Астрахань, 2012. Т. 2. С. 79–83.
6. Лизинг. Основы теории и практики / под ред. В. А. Шабашева, В. А. Федуловой, А. В. Кошкина. М., 2004.
7. Официальный сайт «Эксперт Ра». URL: <http://www.raexpert.ru/>
8. О финансовой аренде (лизинге) : Федеральный закон РФ от 29 октября 1998 г. № 64-ФЗ (ред. от 28.06.2013).
9. Экономика недвижимости : учебник / под ред. проф. О. С. Белокрыловой. Ростов н/Д : Феникс, 2009. 378 с. (Высшее образование).
10. Малый бизнес: кредит или лизинг? В помощь бизнесу. URL: <http://www.biznesvkredit.ru>