

УДК 69.003; 69.007

ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ РЫНКА АРЕНДНЫХ И ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ

Н. В. Купчикова, Ю. Ю. Силаенков

Астраханский инженерно-строительный институт (Россия)

Проанализированы особенности работы рынка арендных и лизинговых услуг строительной техники и оборудования. Выявлены основные проблемы лизинга в РФ и возможность их решения. Приведены данные о лизинговых операциях по итогам прошлого года.

Ключевые слова: лизинг, лизингодатель, лизингополучатель, продавец, страховщик, строительная техника, землеройная техника, подъемное оборудование, проблемы лизинга.

The concepts related to leasing are discussed. Problems of leasing and the possibility of their solution in Russia are presented. The data on leasing operations at the end of last year are given.

Key words: leasing, lessor, lessee, seller, underwriter, construction equipment, earth-moving equipment, lifting equipment, problems of leasing.

Приобретение строительными компаниями современной мобильной техники, машин и оборудования в собственность не всегда становится возможным ввиду значительной их стоимости. Для этого в работу строительной площадки включаются либо крупные холдинги, либо мелкие фирмы, стремящиеся содержать в собственности парк современной строительной техники, машин и оборудования. Лизинг позволяет решить проблему приобретения дорогостоящей строительной техники.

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

Объектом в данном случае выступает строительная техника. 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 так же 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 так же 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 также 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 так же и растет конкуренция в данном сегменте рынка.

Рынок лизинга в России, по итогам 2013 г., находился в состоянии застоя (стагнации). Рассматривая 2014 год, 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.

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. 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 так же 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 техники 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 может в данной ситуации – аренда техники на срок поставки.

3. Лизинговые компании сталкиваются с проблемой некультурного использования строительной техники машинистами. Также, компании, передающие в лизинг большое количество строительной техники, наблюдают 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 моточасов. Стоит включить и социальный аспект, который будет включать в себя хорошие условия работ, достойная заработная плата, премия, социальная поддержка. Сложнее обстоит дело с прямыми пользователями строительной техники, т. к. каждая компания в индивидуальном порядке решает, как ей вести свой бизнес и использовать технику. Для обеспечения своих рисков лизингодатель в обязательном порядке страхует предмет (объект) лизинга от всевозможных рисков (в зависимости от специфики передаваемой в лизинг техники).

4. Скачкообразное поведение курса валюты вначале года, негативно сказывается на лизинге строительной техники. Поскольку машины и оборудование, в большинстве случаев имеют импортное происхождение. Соответственно стоимость предмета (объекта) лизинга растет. В итоге, лизинговая компания оказывается в неблагоприятной ситуации, а именно возникает необходимость пересмотреть договоры с лизингополучателями, которые этим не довольны. В ином же случае лизинговая компания сама встает перед фактом снижения рентабельности. Именно поэтому некоторые компании пересмотрели свои планы по приобретению техники, перенеся принятие решения на более поздние сроки стратегического планирования.

5. Еще одной проблемой развития рынка лизинга строительной техники выступает отсутствие новых крупных инфраструктурных проектов, которые все чаще остаются на бумаге. Если лизинговые компании не могут справиться с собственной экономикой, то увеличивается спрос на краткосрочную аренду строительных машин.

6. Подводя итог по проблематике рынка лизинговых услуг в нашей стране, следует отметить и отсутствие достаточных оборотных средств у всех участников рынка. Госкомпаниям такое положение дает право уча-

ствия в крупных инфраструктурных проектах. И возникает возможность того, что лизинговые компании с госучастием начнут занимать рынок, тем самым вытесняя с рынка другие компании (частных). Известно, что при покупке новой техники частные компании вынуждены кредитоваться, причем на все менее выгодных условиях: ставки рублевого кредитования с начала года выросли на 2–5 %, а банки вовсе не горят желанием поддерживать строительную индустрию. Все это означает в перспективе рост ставок для лизингополучателей – и отток клиентов [2].

Определяя риски рынка, следует выделить следующие классы строительной техники, машин и оборудования, пользующиеся большим спросом на рынке:

- землеройная техника: экскаваторы городского класса, бульдозеры, погрузчики и экскаваторы-погрузчики;
- дорожно-строительная техника, в которую входят фрезы, укладчики, грейдеры, катки;
- подъемное оборудование, включающее башенные краны, колесные краны, строительные вышки;
- прочее строительное оборудование, включающее, асфальтобетонное оборудование, дробильно-сортировочные комплексы и пр. сложное и дорогостоящее оборудование.

Ввиду своей ликвидности и целевой аудиторией, каждый вид строительной техники имеет свою специфику. Землеройная техника относится к востребованной и ликвидной, ведь в ней нуждаются при любых циклах строительства. Приобретают такую технику чаще всего представители среднего и малого бизнеса.

Дорожно-строительная техника дорогостоящая и приобретают ее чаще всего крупные дорожно-строительные компании. Дорожно-строительная отрасль довольно специфична, так как является сезонным видом бизнеса. На этом основании лизингополучатели требуют определенных условий для своих договоров. Как правило, срок поставки дорожно-строительной техники достаточно длительный, потому зачастую используется отсрочка погашения основного долга на срок поставки техники. Это позволяет дорожно-строительным компаниям начинать лизинговые платежи по акту получения первой прибыли.

Выделим и лизинг специализированной техники, к которой относятся различное бетонное оборудование, асфальтобетонные заводы, дробильно-сортировочное оборудование, различные горнопроходческие комплексы. Изготовление и комплектование осуществляется согласно специальным техническим заданиям, такое оборудование бывает как стационарное, так и сложномонтируемое, а это является проблемой при необходимости его изъятия [1].

Прежде чем реализовать подобную сделку, уделяется большое внимание изучению бизнес-плана использования оборудования и технико-

экономическим обоснованиям, финансовому потенциалу лизингополучателя, ведь если лизингополучатель финансово несостоятелен, то реализация такого имущества может занять длительное время. Все это отражается на ликвидности лизинговой компании.

Таким образом, исследования особенностей работы рынка арендных и лизинговых услуг строительной техники и оборудования показали:

1. Лизингодатели (компании) размещают на своих официальных сайтах так называемые «черные списки», куда заносят данные о недобросовестных заемщиках и покупателях строительной техники и оборудования. Таким лизингополучателям стоит задуматься о своей работе на строительном рынке, т. к. это, безусловно, сказывается на репутации строительной компании.

2. Лизингодатели (компании), передавая специализированную технику в лизинг, проверяют тщательно информацию о том, соответствует ли оборудование основному виду деятельности предприятия.

3. Предпочтения на рынке лизинга отдаются зарубежным производителям строительных машин, оборудования, ввиду их большей мобильности, маневренности, мощности и универсальности.

Список литературы

1. Бешеные краны: лизинг строительной техники оправдывает ожидания. – URL: http://estp-blog.ru/rubrics/materials_equipment/rid-429/

2. Корпоративный менеджмент. – URL: http://www.cfin.ru/management/finance/capital/leasing_deal.shtml

3. Сахарова И. В. Правоотношения, возникающие из договоров лизинга и купли-продажи объекта лизинга. – М. : Юстицинформ, 2013.

4. Философова Т. Г. Лизинг : учеб. пособие. – М. : 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.