

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

А. Т. Юсупова

В статье рассматриваются проблемы развития российского агролизинга. Формулируется его роль в экономике, связанная с обеспечением сельхозпроизводителей, с одной стороны, и с поддержкой производителей техники – с другой. Дана оценка структуры рынка агролизинговых услуг, выделены основные игроки и особенности их поведения. Сформулированы некоторые рекомендации по развитию агролизинга, реализация которых способствовала бы и повышению конкурентоспособности отечественного сельхозмашиностроения, и обеспечению сельхозпроизводителей.

Одна из основных проблем российского аграрно-промышленного комплекса, – с одной стороны, то, что отечественные предприятия-изготовители сельхозтехники испытывают трудности со сбытом продукции, не могут реализовать ее по доступным ценам, с другой – сельхозпроизводители даже при крайней изношенности парка оборудования не в состоянии приобретать технику. «Нормальные» рыночные формы хозяйствования пока не в состоянии решить эту проблему, что делает актуальным поиск альтернативных рычагов. В сложившейся ситуации весьма плодотворной представляется организация взаимодействия изготовителей и потребителей сельскохозяйственного оборудования, на основе лизинга. Агролизинг предполагает, что техника и оборудование не продаются, а передаются во временное пользование на возмездной основе. В зависимости от условий договора по его истечению объект либо переходит в собственность пользователя либо возвращается лизингодателю. Роль последних особенно значима. Они привлекают свободные финансовые ресурсы, инвестируют их в оборудование и непосредственно взаимодействуют с пользователями. Лизинг позволяет расширить и разнообразить предложения оборудования на рынке путем восстановления изношенных частей и деталей, многократного использования техники разными потребителями и т.д. Он облегчает доступ к новой дорогостоящей технике для всех категорий сельхозпроизводителей, поскольку избавляет их от значительных единовременных затрат. Он может сопровождаться широким набором сервисных услуг, что существенно повышает надежность и безотказность работы техники и способствует увеличению объема выпускаемой сельхозпродукции [1, 2].

Конечно, лизинговые механизмы распределения техники не решат всех проблем, но их рас-

пространение, с одной стороны, может способствовать сбыту техники, с другой – удовлетворению спроса на нее. Следует особо подчеркнуть возможности лизинга инновационной техники и технологий в аграрной сфере, поскольку он позволяет связать в единый комплекс и производителей, и потребителей, и разработчиков.

Отличительная особенность схемы агролизинга – возможность включения в нее переработчиков и торговых предприятий, которые могут стать учредителями лизинговой фирмы, либо выплачивать часть лизинговых платежей за пользователя. Одно из существенных преимуществ агролизинга связано с возможностью оплаты услуг полностью или частично в компенсационной форме.

При эффективной реализации агролизинга сочетаются интересы предприятий – изготовителей сельскохозяйственной техники, ее потребителей и лизинговой фирмы. У каждого из перечисленных субъектов есть заинтересованность участвовать в этой схеме. Получаемый при этом эффект объясняется рядом причин: наряду с «обычными» преимуществами лизинга, это и особые льготы, предоставляемые аграрно-промышленному комплексу, и использование фьючерсных сделок, и упоминавшаяся уже выше возможность натуральной оплаты услуг и др. Имеет место и определенный синергический эффект.

Таким образом, агролизинг – это механизм, распространение которого способствует поддержке и сельхозпроизводителя и производителя техники, что представляется особенно важным в современной ситуации. Далее мы будем анализировать агролизинг, учитывая эту «двойственную» природу.

Лизинг в целом является рыночным инструментом финансирования, его развитие может идти «естественным» путем, без направленного вмешательства государства. Однако в России в силу особенностей общей экономической ситуации такое развитие может быть затруднено. При этом в аграрной сфере подобное торможение будет особенно заметно. Следовательно, на начальных этапах развития государственная поддержка и стимулирование лизинга необходимы. Практика стран Западной Европы подтверждает данный тезис.

Российский агролизинг уже имеет определенную историю. Лизинговые операции в аграрной сфере стали осуществляться с середины 1990-х гг., за это время вышло большое количество нормативно-правовых документов разного уровня, регулирующих

и регламентирующих эти сделки. Отечественный опыт показывает, что успешны агролизинговые схемы только тогда, когда они в какой-либо форме поддерживаются или инициируются государственными структурами, либо организуются иностранными фирмами, стремящимися завоевать новые рынки. В последнем случае, естественно, объект лизинга – техника зарубежного производства.

В настоящее время сформировалась интересная структура рынка лизинговых услуг в России в целом и в аграрной сфере в частности. Нами на основе данных мониторинга рейтингового агентства «Эксперт РА», а также результатов собственного обследования лизинговых фирм был проведен анализ этого сектора [3, 4]. Отметим некоторые наиболее интересные выводы.

Все лизинговые фирмы, занимающиеся агролизингом, можно условно разделить на три группы.

- ОАО «Росагролизинг»;
- фирмы, ориентированные на производителей;
- другие участники рынка.

Эти группы очень разные, они неравнозначны с точки зрения влияния на структуру рынка. Ведущая роль в реализации государственной политики поддержки аграрной сферы традиционно отводилась ОАО «Росагроснаб», деятельность которого диверсифицировалась за счет лизинга, и впоследствии специально созданного ОАО «Росагролизинг» [5]. Круг отечественных предприятий и номенклатура их продукции, передаваемой в лизинг данной фирмой, достаточно широки. Росагролизинг занимается и операциями с импортной техникой.

Интересный тип лизингодателей – *фирмы, непосредственно ориентированные на производителей сельскохозяйственной техники*. Зарубежный опыт демонстрирует эффективность лизинговых операций, осуществляемых непосредственно изготовителем. Однако в российских условиях такая практика законодательно запрещена. Предприятия-изготовители могут учреждать лизинговые фирмы. Такой опыт существует, но в большинстве случаев лизинговые фирмы не ограничиваются операциями с техникой только одного изготовителя. Если фирма ориентирована на конкретного «основного» поставщика-учредителя, как правило, ее деятельность не приносит прибыли.

Важный участник рынка – *«независимые» фирмы*. Под «независимыми» мы имеем в виду фирмы, которые не ориентированы в явном виде на реализацию государственных приоритетов и не учреждены предприятиями изготовителями отечественной сельхозтехники.

По данным [4], наиболее значимыми на рынке агролизинга в 2004 г. были 37 фирм. Это множество участников охватывает самых заметных иг-

роков рынка, формирующих содержательные тенденции и структуру рынка. Следует отметить высокий уровень концентрации фирм на рынке агролизинга, коэффициенты концентрации, рассчитанные нами по объему сделок, составляют CR_4 – 52,37%, CR_6 – 64,77% (рис. 1). Безусловным лидером является Росагролизинг (его доля на рынке составляет 86,17%). Если исключить из анализа эту фирму (рис. 2), рынок становится менее концентрированным, однако и в этом случае есть явно выраженные лидеры, CR_4 – 92,31%, CR_6 – 94,34%. Они доминируют на рынке, определяют его структуру, обладают определенной рыночной властью. Эта особенность представляется важной. В случае государственного стимулирования агролизинга, предполагающего распределение средств федерального бюджета на конкурсной основе, именно эти фирмы в первую очередь будут претендовать на их получение.

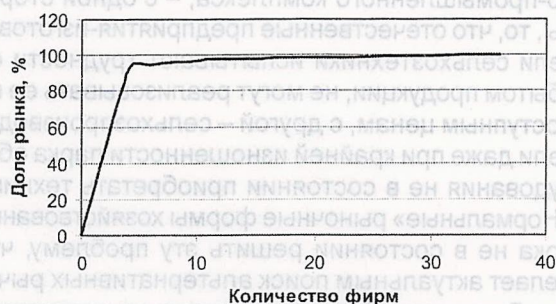


Рис. 1. Концентрация на рынке агролизинга в России в 2004 г.

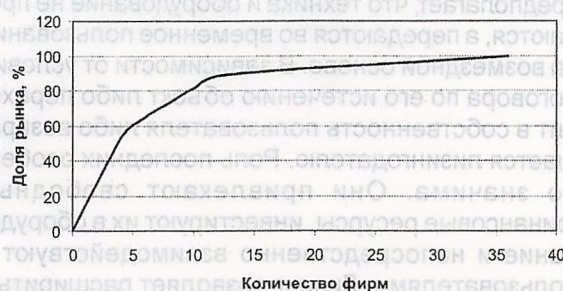


Рис. 2. Концентрация на рынке агролизинга в России в 2004 г. без учета ОАО «Росагролизинг»

Рынок услуг агролизинга характеризуется территориальной неравномерностью. Практически половина фирм (19 из 37) расположена в Москве. Как показывают наши данные, несмотря на многочисленные попытки со стороны местных органов государственного управления регулировать агролизинг, далеко не во всех регионах есть заметные агролизинговые фирмы. Это означает, что необходимо либо развитие разветвленных фили-

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

альных структур вокруг фирм, расположенных в центральном регионе, либо стимулирование создания новых фирм на отдаленных территориях.

Нами было проведено небольшое исследование лизинговых компаний, работающих с сельскохозяйственной техникой. Первым руководителям предлагалось экспертно оценить опыт своих предприятий и перспективы развития агролизинга. В обследовании участвовали как столичные, так и провинциальные компании. Полученные ответы позволяют выделить некоторые характеристики поведения лизингодателей.

Оказалось, что практически все компании имеют опыт работы три и более лет, соответственно их руководителей можно считать экспертами, знающими анализируемый рынок. Как правило, фирмы передают в лизинг как отечественную, так и импортную технику. Специализируются на отечественной технике только лизинговые компании, четко ориентированные на конкретного производителя этой техники, фактически созданные этим производителем. В основном фирмы взаимодействуют с лизингополучателями, расположенными на территории ближайших районов. Особенности сельхозпроизводителей затрудняют работу с удаленными пользователями.

Интересно отметить, что все эксперты считают агролизинг эффективным рычагом повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного машиностроения. Эксперты отмечают, что безусловным конкурентным преимуществом отечественной техники в настоящее время является ее низкая цена. Возможности оказания сервисных услуг в настоящее время не воспринимаются как фактор, определяющий предпочтительность российского оборудования. Эксперты выделяют высокий уровень качества импортной техники в сравнении с отечественной. Государственная поддержка и стимулирование агролизинга, по мнению участ-

ников опроса, должны быть адресованы и лизингодателю, и пользователю.

На рисунке 3 отражены основные типы лизингодателей, участвующих в схемах агролизинга в России.

Пунктиром обозначены варианты агролизинга, предполагающие организацию операций с техникой импортного производства. Эти направления агролизинга, на наш взгляд, не требуют особой поддержки со стороны государства. Здесь «фактором продвижения» может служить стремление зарубежных производителей к завоеванию новых рынков.

Рычагами повышения конкурентоспособности отечественного машиностроения могут стать варианты агролизинга, ориентированные на российскую технику. Развитие именно этого направления следует поддерживать и стимулировать. Рассмотрим некоторые выводы и рекомендации, реализация которых будет способствовать решению поставленной задачи укрепления отечественного машиностроения.

Обобщая анализ текущего состояния рынка агролизинга, отметим следующее:

– агролизинг в России используется, эта сфера была и остается объектом государственного регулирования и жесткого администрирования со стороны органов государственной власти. С одной стороны, такая организация оправдана особенностями аграрной сферы и сельхозпроизводителей, с другой – она ограничивает потенциал лизинговых форм финансирования;

– рынок агролизинга по существу контролируется государством посредством деятельности компании «Росагролизинг». Однако при доминировании этой фирмы операции агролизинга выполняют и многие другие фирмы, которые не зависят от государственного финансирования. Такая структура, на наш взгляд, позволяет развивать и «чис-

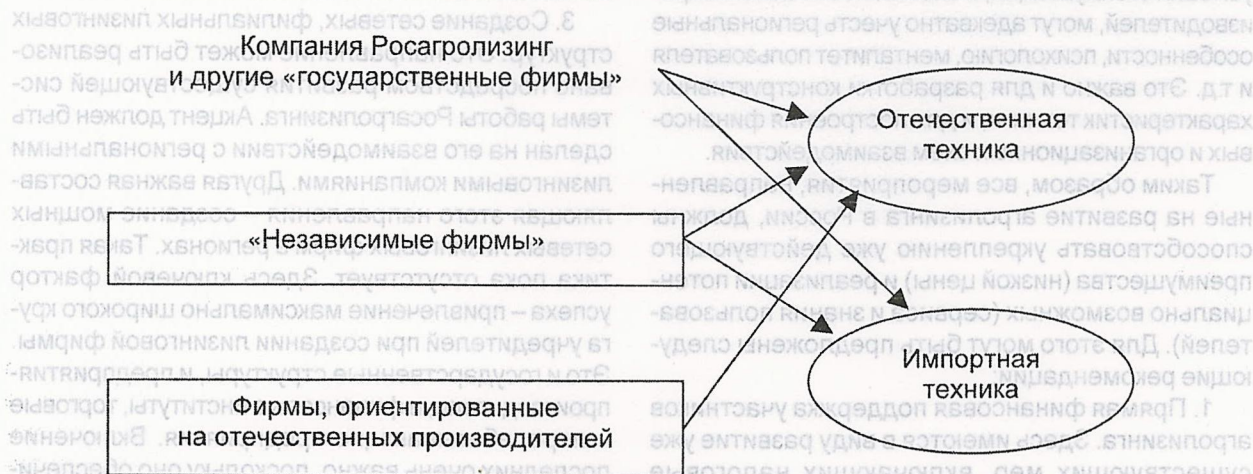


Рис. 3. Основные лизингодатели в схемах российского агролизинга

то рыночные» направления агролизинга, и четко реализовывать государственные приоритеты;

- распределение сельскохозяйственной техники с использованием лизинговых механизмов частично способствует обеспечению сельхозпроизводителей, т.е. одна из задач агролизинга в некоторой степени решается. Другая цель агролизинга – поддержка отечественных производителей, решение проблем сбыта их продукции – пока не достигается. Существующие формы и методы реализации агролизинга реально не помогают машиностроительным предприятиям.

Таким образом, сейчас агролизинг не является фактором повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного машиностроения, т.е. потенциал лизинга реализуется не полностью. Для того, чтобы агролизинг был полезен российским машиностроительным предприятиям, на наш взгляд, необходимо в первую очередь при его реализации учитывать конкурентные преимущества отечественных производителей. Отметим, что здесь мы имеем в виду только те преимущества, которые важны в рамках лизинговых схем.

К числу таких конкурентных преимуществ можно отнести:

- относительно низкие цены. Эта особенность признается всеми участниками рынка, уже сейчас она реально влияет на выбор потребителей;

- возможность предоставления пользователю широкого набора сервисных услуг. Данная особенность потенциально заложена в любой лизинговой схеме, поскольку лизинг предполагает возможность эффективного взаимодействия между изготовителями и пользователем. В настоящее время реально на практике это преимущество реализуется слабо;

- хорошее понимание специфики пользователей. Российские изготовители глубоко знают и условия эксплуатации, и возможности сельхозпроизводителей, могут адекватно учесть региональные особенности, психологию, менталитет пользователя и т.д. Это важно и для разработки конструктивных характеристик техники, и для построения финансовых и организационных схем взаимодействия.

Таким образом, все мероприятия, направленные на развитие агролизинга в России, должны способствовать укреплению уже действующего преимущества (низкой цены) и реализации потенциально возможных (сервиса и знания пользователей). Для этого могут быть предложены следующие рекомендации:

1. Прямая финансовая поддержка участников агролизинга. Здесь имеются в виду развитие уже существующих мер, включающих налоговые льготы лизингодателям, их льготное кредитование, субсидии лизингополучателям. Набор и механизм

реализации таких мер во многом уже сформирован и отработан.

Для того чтобы эта поддержка способствовала укреплению позиций отечественных производителей, необходимым условием ее получения должна быть работа с российской техникой. Следовательно, только те лизингодатели или лизингополучатели, которые эксплуатируют или передают в лизинг отечественную технику, могут воспользоваться указанной поддержкой.

Кроме того, следует, на наш взгляд, перенести акцент в реализации такой поддержки на уровень регионов. При этом могут использоваться как средства федерального, так и регионального бюджетов, но в любом случае условия распределения субсидий и льгот должны определяться на местах. Налоговые льготы должны также относиться в основном к местным налогам. Поддержка пользователей может осуществляться только на уровне регионов.

Реализация этого направления поддержки позволит сохранять относительно низкие цены на отечественную технику, используемую по лизингу, т.е. будет способствовать реализации важнейшего ее конкурентного преимущества.

2. Стимулирование создания сервисных центров по обслуживанию техники, используемой по лизингу. Здесь представляется полезным использовать опыт машинно-тракторных станций. Такие центры должны быть непосредственно включены в лизинговую схему, с одной стороны, и активно взаимодействовать с изготовителями, с другой. Тогда их деятельность будет способствовать расширению сбыта продукции отечественных изготовителей, повышению ее качества за счет тесной обратной связи с пользователями и др. В перспективе на базе таких центров могут быть реализованы сделки оперативного лизинга, организовано коллективное пользование техникой.

3. Создание сетевых, филиальных лизинговых структур. Это направление может быть реализовано посредством развития существующей системы работы Росагролизинга. Акцент должен быть сделан на его взаимодействии с региональными лизинговыми компаниями. Другая важная составляющая этого направления – создание мощных сетевых лизинговых фирм в регионах. Такая практика пока отсутствует. Здесь ключевой фактор успеха – привлечение максимально широкого круга учредителей при создании лизинговой фирмы. Это и государственные структуры, и предприятия-производители, и финансовые институты, торговые и перерабатывающие предприятия. Включение последних очень важно, поскольку оно обеспечивает возможность реализации гибких схем оплаты услуг лизинга. Ядром, центральным звеном

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

такой системы должно быть крупное отечественное предприятие сельскохозяйственного машиностроения. Концептуально такая схема была проработана в рамках проекта развития лизинга на базе ФПГ «Алтайсельмаш». Разветвленная филиальная организация позволит полностью учесть при планировании лизинга особенности пользователей на территории.

Все предлагаемые рекомендации взаимосвязаны, они должны быть реализованы комплексно. Так, например, финансовая поддержка является необходимым условием создания сетевых структур. Она обеспечит возможность установления низких цен.

Данный перечень можно продолжить, мы привели наиболее важные, на наш взгляд, и реализуемые рекомендации. Отметим, что все они нацелены на стимулирование развития лизинга отечественной сельскохозяйственной техники и связаны с направленной поддержкой со стороны государства. При этом импортная техника, безус-

ловно, также будет и должна быть представлена на рынке агролизинга. Это направление может развиваться самостоятельно, в рамках «чисто рыночных» форм. Операции с техникой зарубежного производства могут проводить все фирмы, работающие на рынке агролизинга, но государственной поддержкой они могут пользоваться только при лизинге отечественной продукции.

Литература

1. Юсупова А.Т. Экономическая природа лизинга: российские особенности / ИЭиОПП СО РАН. Новосибирск, 2001.
2. Лизинг аграрных машин в Сибири / Под ред. В.П. Кокорева, В.В. Титова. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1998.
3. Лизинг в России 2003: стратегия роста: Мат. конф. М., 2003.
4. Лизинговые компании в России: Справочник. М., 2005.
5. www.rosagroleasing.ru