

УДК 339.138:332.122

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЛИЗИНГА ВОССТАНОВЛЕННОЙ ТЕХНИКИ

Козенко К.Ю.

ГНУ «Всероссийский научно-исследовательский институт орошаемого земледелия Россельхозакадемии», Волгоград, e-mail: k-kozenko@rambler.ru

В статье обосновано, что малые и средние сельскохозяйственные предприятия испытывают недостаток собственных средств для обновления машинно-тракторного парка, не могут воспользоваться кредитами банка из-за отсутствия залогового имущества. В таких условиях экономически оправданным выступает аграрный лизинг сельскохозяйственной техники. Причины формирования лизинга восстановленной техники: тракторы, комбайны, исчерпавшие нормативный срок амортизации, обладают остаточным ресурсом; наиболее обеспеченные сельхозтоваропроизводители приобретают новые машины, а высвободившиеся выставляют на продажу; невысокая цена по сравнению с новой техникой; возможность организации послепродажного технического сопровождения. Определены перспективные направления лизинга подержанной техники, заключающиеся в следующем: повышение надёжности, ремонтпригодности машин, организация их технического сопровождения, формирование политики гарантий; совершенствование организации и технологии восстановления агрегатов, узлов и деталей.

Ключевые слова: лизинг, восстановленная техника, остаточный ресурс, техническое сопровождение, механизмы воздействия государства, вторичный рынок сельскохозяйственной техники

THE PERSPECTIVE DIRECTIONS OF LEASING FORMATION OF THE RESTORED EQUIPMENT

Kozenko K.Y.

All-Russia Research Institute of irrigative agriculture, Volgograd, e-mail: k-kozenko@rambler.ru

The small and medium-sized agricultural enterprises lack own means for updating of machine and tractor park, can't use the bank credits due to the lack of mortgage property. Economically justified agrarian leasing acts. The reasons of formation of leasing of the restored equipment: tractors, the combines which have settled standard term of depreciation, possess a residual resource; the most provided agricultural producers get new cars, and released offer for sale; the low price in comparison with new equipment; possibility of the organization of after-sale technical maintenance. Perspective directions of leasing of second-hand equipment: increase of reliability, maintainability of cars, organization of their technical maintenance, formation of policy of guarantees; improvement of the organization and technology of restoration of units, knots and details.

Keywords: the leasing, the restored equipment, residual resource, technical maintenance, mechanisms of influence of the state, the secondary market of agricultural machinery

Реализовать современные экономически эффективные, инновационные технологии, повысить качество сельскохозяйственной продукции при высокой степени изношенности машинно-тракторного парка возможно при вложении инвестиционных средств в техническое перевооружение. Большинство российских сельскохозяйственных предприятий испытывают недостаток собственных средств для обновления машинно-тракторного парка. Обостряется положение тем, что малые и средние сельские хозяйства не могут воспользоваться кредитами банка по причине отсутствия залогового имущества, обеспечивающего кредитоспособность. В этой ситуации экономически оправданным источником финансирования воспроизводства основных фондов выступает аграрный лизинг, что обуславливает динамичное развитие рынка лизинговых услуг в АПК России.

Вопросы организации лизинговых отношений активно освещаются отечественными и зарубежными учёными, но проблема управления аграрным лизингом на вторичном рынке, рынке подержанной техники не уде-

ляется достаточного внимания. В частности, в специальной литературе не нашли полного освещения такие аспекты, как комплексность, взаимообусловленность всех сторон сделки, системность, взаимосвязанность, взаимообусловленность лизинговых операций. Это определяет актуальность темы исследования, поскольку инструментарий управления лизингом восстановленной техники не реализует все свои теоретические преимущества и не способен на практике учесть многообразие финансовых целей и сопряженной с ними социальной ответственности участников лизинговых операций.

В исследовании проблемы использован инструментарий историко-монографического, сравнительного, структурного и функционального методов анализа, приемы экспертного прогнозирования.

Федеральным законом «О лизинге» (от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ) определено, что финансовый лизинг – вид лизинга, при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать лизингополучателю

данное имущество в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и определенных условиях во временное владение и пользование. При этом срок, на который предмет лизинга передается лизингополучателю, соизмерим по продолжительности со сроком полной амортизации предмета лизинга или превышает его. Предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока действия договора лизинга или до его истечения при условии выплат лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга [7].

При реализации этого положения в лизинге подержанной техники выясняется необходимость уточнения и дополнения понятий «на определенный срок, который соизмерим по продолжительности со сроком полной амортизации предмета лизинга или превышает его, и определенных условиях во временное владение и пользование». И если сроки полной амортизации новой техники определены, обоснованы, то понятие амортизации техники, приобретённой на вторичном рынке, требует обстоятельного исследования. Это важнейшее направление формирования лизинга восстановленной техники. Согласно пункту 1 статьи 257 Налогового кодекса Российской Федерации первоначальной стоимостью имущества, являющегося предметом лизинга, признаётся сумма расходов лизингодателя на его приобретение, сооружение, доставку, изготовление и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования [6]. Это положение также требует уточнения и дополнения, так как в лизинге на вторичном рынке выступает необходимость определения остаточной стоимости подержанных машин, стоимости восстановления машин ремонтным предприятием, цены услуг по техническому и технологическому сопровождению техники в период эксплуатации.

Опыт стран со сложившейся рыночной экономикой, развитым сельским хозяйством, сельскохозяйственным машиностроением и ремонтно-техническим аграрным сервисом может послужить методической базой разработки направлений и мер по развитию лизинга вторичной сельскохозяйственной техники в современных российских условиях. В странах с развитой рыночной экономикой ёмкость вторичного рынка в 1,5–3 раза превышает ёмкость первичного рынка. Например, в США продаётся ежегодно около 100 тыс. новых и 150–200 тыс. подержанных тракторов, а в Германии соответственно 23–25 и 65–75 тысяч.

Вторичный рынок в странах с развитым сельским хозяйством динамично развивается. Так, в Германии в 2000 г. было продано

бывшей в эксплуатации сельскохозяйственной техники на сумму 14 млрд евро, а уже в 2002 г. – почти на 18 млрд. евро. Только за два года прирост составил 30%. Аналогичная картина наблюдается в других странах Западной Европы, в США.

Быстрое развитие вторичного рынка сельскохозяйственной техники в экономически развитых странах обусловлено несколькими основными причинами. Первая из них заключается в том, что тракторы, комбайны, другие сложные машины, даже исчерпав нормативный срок амортизации (составляющий, как правило, 10–12 лет), обладают высокой работоспособностью и большим остаточным ресурсом. В США, Канаде, Франции, ФРГ тракторы, комбайны, другие сложные машины работают по 20 и более лет. В США тракторы, которые проработали более 20 лет, составляют 25–30%, во Франции – 15–20%. В Италии 35% тракторов отработало более 15 лет. Такие продолжительные сроки службы машин обусловлены их небольшой годовой загрузкой, что в свою очередь определено высоким уровнем технической оснащённости сельскохозяйственного производства. Не менее важная роль в том, что работоспособность машин сохраняется долго, принадлежит хорошо организованному ремонтно-техническому обслуживанию, высокому качеству и высокой культуре эксплуатации машинно-тракторного парка.

Вторая причина развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники состоит в том, что под влиянием жесткой конкуренции западные фирмы сельскохозяйственного машиностроения постоянно модернизируют производство техники, выпускают машины нового поколения, более производительные, с лучшими технико-эксплуатационными, эргономическими и экологическими характеристиками. Таким образом, усиливается обратная корреляция между стоимостью покупки сельскохозяйственной машины и себестоимостью единицы произведённой с её использованием продукции. В связи с этим наиболее обеспеченные сельхозтоваропроизводители приобретают модернизированные машины, несмотря на их более высокую по сравнению с устаревшими машинами цену, а ранее купленные машины выставляют на продажу на вторичном рынке.

В США и странах Западной Европы машина в течение срока службы переходит от богатых фермеров к средним по своему достатку, а от них – к экономически слабым. До окончательного снятия с эксплуатации тракторы, комбайны, автомобили перепродаются два-три раза.

Чтобы за пять-семь лет или за более короткий срок накопить средства на покупку

новой машины, состоятельные фермеры начисляют амортизацию ранее приобретенной машины ускоренными методами. Они идут на это, несмотря на то, что возрастают издержки эксплуатации машинно-тракторного парка, себестоимость механизированных работ и конечной сельскохозяйственной продукции, несмотря на определённый риск сокращения в связи с этим дохода от её реализации.

На вторичном рынке стран с развитым сельскохозяйственным производством наибольшим спросом пользуются машины, отслужившие 3–5 лет и имеющие небольшую наработку (тракторы – не более 3000 мото-часов, зерноуборочные и кормоуборочные комбайны – не более 1000 мото-часов). Широкий спрос находят тракторы и комбайны со сроком службы 6–8 лет, но с годовой наработкой соответственно не более 600 и 200 мото-часов. Западные фермеры при покупке подержанной машины принимают в расчёт не только её возраст, но и интенсивность использования прежним владельцем.

Третья причина приобретения многими фермерами бывшей в употреблении техники – это невысокая её цена по сравнению с ценой новой техники. Цены подержанных машин в большинстве случаев находятся в пределах от 30 до 60% цены новых. Например, тракторы, отработавшие от трёх до пяти лет и (с наработкой до 3000 мото-часов), продаются по ценам более чем в два раза ниже цен новых. Широким спросом пользуются не только подержанные и восстановленные машины, но и отдельные агрегаты, узлы, детали. Цены на них составляют в большинстве случаев 25–50% цен на аналогичные новые. На некоторые детали цены ниже или выше этого уровня, однако не превышают 60%. Чем сложнее деталь и больше её послеремонтный ресурс, тем выше цена.

Четвертая причина – эффективная система организации товародвижения и активизации сбыта техники на вторичном рынке, хорошо организованное послепродажное техническое сопровождение. Её основой является развитая сеть дилеров. Фирмы-производители сельскохозяйственной техники организуют дилерские пункты всюду, где эта техника продаётся. В США, например, насчитывается около 12 тыс. дилерских пунктов, а в Канаде примерно 1,5 тысячи.

Дилеры выполняют непрофильные для заводов сельскохозяйственного машиностроения функции: продажа новых машин, оказание ремонтно-технических услуг, скупка, восстановление и продажа подержанных машин, послепродажное обслуживание машин, восстановление и мелкосерийное производство запасных частей, производство расходных материалов и др.

То есть фирмы-производители техники взаимодействуют с дилерами на принципах аутсорсинга и франчайзинга.

Для активизации сбыта используются различные способы продажи сельскохозяйственной техники. Широкое распространение получила продажа в рассрочку (в кредит). Практикуется также продажа в зачёт, когда продавцу новой машины покупатель передаёт подержанную машину по согласованной цене и доплачивает разницу. В США достаточно широко практикуется сдача подержанных машин в аренду, в том числе в форме лизинга. В европейских странах, включая и страны Восточной Европы, аренда подержанной техники на условиях лизинга тоже начинает развиваться. Машины берут в аренду в основном фермеры, для которых из-за ограниченных финансовых возможностей затруднительно сразу приобрести машину в собственность.

Наблюдается тенденция к интеграции организаций и предприятий, которые занимаются скупкой и продажей подержанной техники. Главные цели интеграции – активизация продаж, повышение конкурентоспособности, защита собственных интересов участников этого бизнеса. Например, в Германии создано Объединение немецких торговцев бывшими в эксплуатации машинами – специализированная группа в составе Объединения немецкой оптовой торговли машинами и инструментами (FDM).

Активизации сбыта техники, в том числе сельскохозяйственной, в западных странах способствуют биржи, ярмарки, выставки-продажи. Однако ярмарки бывших в эксплуатации машин и оборудования, особенно международные, пока редкость. В лучшем случае подержанная и восстановленная техника на таких ярмарках занимает второстепенное место. Исключением является Германия, где создана самая большая в мире международная биржа подержанных машин и оборудования «Resale» (число участников более 500, число выставленных на продажу машин около 100 тыс. единиц). Биржа действует с 1995 года.

До появления интернета определённым тормозом развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники на Западе являлось то, что её продавцам и покупателям было довольно трудно получить необходимую информацию. Однако сейчас положение коренным образом изменилось. В интернете созданы биржи подержанных машин. В Германии этим бизнесом занимается Федеральное объединение немецкой экспортной торговли (BDEX), в состав которого входят 46 фирм, а также Объединение немецких торговцев подержанными машинами, о котором было сказано

выше. На транснациональном уровне в Европе такой бизнес через интернет осуществляет объединение EAMTM, в которое входят 350 членов. В других странах в интернете создаются многочисленные банки данных о бывших в эксплуатации машинах. Самой крупной биржей Интернета считается «Supplus Record Machinery and Equipment Directory».

Появилась возможность свести вместе продавцов и покупателей новой и бывшей в эксплуатации техники не только данной страны, но и других стран. Тем самым существенно расширились границы вторичного рынка техники. В перспективе просматривается возможность организации глобального рынка. Распространяется информация о подержанной технике и печатными изданиями, и через интернет. Это может быть положено в основу организации информационного, а также консультационного обслуживания участников отечественного вторичного рынка сельскохозяйственной техники.

Управление производственно-сбытовой деятельностью западные производители сельскохозяйственной техники и их дилеры строят на принципах маркетинга. Один из основных принципов заключается в максимальном учёте особенностей рынка сбыта, интересов и предпочтений потребителей как необходимого условия укрепления позиций фирмы на рынке, её высокой конкурентоспособности. Результат проявляется в росте объёма продаж и максимизации доходов, причём не только в данный момент, но также в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Именно на это направлена сбытовая стратегия дилеров ведущих западных фирм-производителей сельскохозяйственной техники.

Важным направлением адаптации лизинга подержанной техники является территориальное позиционирование (зонирование) сбыта с учётом специализации и особенностей сельскохозяйственного производства. Это позволяет выработать для каждой зоны максимально адаптированную к специфике зоны программу послепродажного обслуживания и восстановления бывшей в эксплуатации техники, сократить на складах номенклатуру и объём запасных частей. Создаются условия для повышения уровня специализации технологического оборудования для ремонта сельскохозяйственной техники, для сокращения производственных издержек и снижения себестоимость ремонта.

Заметным направлением является повышение качества, надёжности, ремонтнопригодности машин, организация их технического сопровождения после продажи. Фирмы-изготовители отвечают за состояние техники в течение всего срока её эксплуатации. В США, например, этот

принцип закреплён законодательством, которое запрещает продажу техники без организации системы её послепродажного обслуживания. Эта система включает обеспечение потребителей запасными частями; проведение технического обслуживания и ремонта машин; приобретение, восстановление и продажу подержанной техники; разработку и обеспечение потребителей нормативно-технической и ремонтно-эксплуатационной документацией; переподготовку и консультации фермеров, желающих ремонтировать машины собственными силами. Инструкция по уходу и ремонту, технология ремонта разрабатываются на начальном этапе использования машины. Составляется номенклатура запасных частей, которые будут необходимы, определяется потребность и способы подготовки специалистов по обслуживанию. Уже на стадии проектирования и разработки конструкции машины создаётся оборудование и инструменты для быстрого и надёжного выполнения ремонта и технического обслуживания.

Перспективным направлением формирования рынка восстановленной техники является формирование политики гарантий. Производящие технику фирмы устанавливают гарантийные сроки работы машины и её важнейших узлов в гарантийный период. Если машина вышла из строя в первые 30 дней после покупки, дилеры многих фирм бесплатно заменяют её новой. Если же поломка случилась на втором и последующих месяцах эксплуатации в течение гарантийного срока, фермер получает новую машину на срок ремонта в аренду с 50-процентной её оплатой. В Германии существует предпродажный испытательный срок (6–8 дней), на который фермер может взять машину у дилера для испытаний её в работе. В зависимости от их результатов фермер покупает машину или возвращает её.

Для вторичного рынка, рынка подержанной техники должны приниматься организационные формы ремонтно-технического обслуживания, удобные для фермеров. В гарантийный период дилер ремонтного предприятия выполняет ремонт с выездом к фермеру по его требованию. Крупный ремонт проводится в мастерских дилера с бесплатной доставкой техники. Условия обговариваются договором. Практикуется замена неисправных агрегатов и узлов (двигателей, КПП, топливной системы, электрооборудования, электронных систем и др.) исправными, что значительно сокращает простой машин в ремонте. Крупные фирмы, производящие сельскохозяйственные машины, имеют специализированные заводы или цехи по ремонту двигателей и других агрегатов и уз-

лов машин, обеспечивают высокое качество ремонта благодаря применению современных методов восстановления деталей, использованию специализированного высокопроизводительного и точного оборудования.

Агрегаты капитально ремонтируют на крупных заводах, куда они поступают из всех зон деятельности фирмы, в том числе из других стран. Например, английская фирма «Perkins» скупает бывшие в употреблении двигатели своего производства по всему миру. Она восстанавливает их и вновь продаёт. Отремонтированные двигатели имеют высокую надёжность и гарантия на них такая же, как и на новые. Тем не менее фирма продаёт их по цене всего лишь от 40 до 60 процентов цены новых двигателей. Гарантия на отремонтированный двигатель один год, в то время как для новых двигателей – два года.

Большое внимание уделяется организации и технологии восстановления деталей. В частности, применяются высокоточные станки с программным управлением. Процессы восстановления и контроля качества автоматизируются, используются высококачественные материалы для нанесения покрытий на изношенные поверхности деталей. Восстановленные детали, агрегаты и узлы используют при ремонте машин как дилеры, так и сами фермеры. Это объясняется тем, что детали, отремонтированные по современным технологиям, имеют почти такой же ресурс, что и новые, то есть сохраняется высокий уровень наработки на отказ машины в целом. При этом цена восстановленных составных частей существенно ниже.

Фирмы-изготовители сельскохозяйственной техники снабжают фермеров запасными частями от начала массового производства машины до тех пор, пока она находится в эксплуатации. Это правило распространяется даже на машины, которые сняты с производства 15–20 лет назад. Номенклатура запасных частей к технике, выпускаемой крупными фирмами, доходит до 600 тыс. наименований. Фирмы идут на это, несмотря на то, что по оценкам американских специалистов около 45% запасных частей на складах устаревают и могут быть проданы только с убытками, а расходы на их хранение достигают 25–30% от производственных затрат продавца.

Подводя итог зарубежного опыта, можно сделать вывод, что сложившийся в развитых странах вторичный рынок сельскохозяйственной техники отличается высоким организационным и технологическим уровнем. Многие подходы к его построению могут быть приняты на вооружение и в России. Один из центральных – развитие маркетинговых исследований на вторичном рынке сельскохозяйственной техники. Это необ-

ходимое условие его упорядочения и роста эффективности функционирования. Проводя параллели с исторически сложившейся в России системой технического агросервиса и учитывая возможности ее развития, есть основания считать, что дилерами у нас могут быть ремонтно-технические предприятия и специализированные заводы по ремонту сельскохозяйственной техники. Эту же роль могут выполнять предприятия агроснаба, которые имеют необходимое оборудование для сложных ремонтов машин и агрегатов, восстановления изношенных деталей. Есть также основания полагать, что в обозримой перспективе будут созданы правовые и экономические условия для организации дилерской службы на основе кооперации сельских товаропроизводителей, предприятий технического сервиса, других заинтересованных организаций.

Факторы развития лизинга подержанной техники, которые играют ключевую роль в выборе направлений и механизмов развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники в России, можно разделить на три группы: первая – экономическое положение и техническая оснащённость сельскохозяйственного производства. Они определяют способность хозяйств обеспечить воспроизводство, обновление и поддержание на необходимом уровне численности машинно-тракторного парка за счёт собственных и заёмных финансовых ресурсов, необходимость государственной поддержки, объёмы закупки (лизинга) техники различного назначения и типоразмера, а, следовательно, влияют на спрос, ассортиментную и ценовую конъюнктуру на рынке. Вторая группа – состояние ремонтно-технического и торгово-технического агросервиса – определяет потенциальные организационные и технологические возможности этих предприятий удовлетворить требования сельхозтоваропроизводителей к качеству и стоимости восстановленной техники, услуг по её ремонту, предпродажной подготовке, а, следовательно, также оказывают влияние на ассортиментную и ценовую конъюнктуру на вторичном рынке. Третья группа – состояние вторичного рынка сельскохозяйственной техники – характеризует, насколько он способен выполнять основное своё предназначение – быть эффективным экономическим инструментом воспроизводства и сохранения машинно-тракторного парка, поддержания на необходимом уровне его численности.

Активизация всех трёх групп факторов, играющих значительную роль в выборе направлений и механизмов развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники, позволяет разорвать образовавшийся порочный

