

ЛІЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

З моменту становлення в нашій державі ринкових відносин досить актуальним постає питання організації раціонального й ефективного використання суб'єктами господарювання наявних ресурсів і капіталу у грошовій формі, постійного підвищення конкурентоспроможності діяльності на всіх рівнях відносин.

Ефективним засобом підвищення рівня конкурентоспроможності, а також досягнення більш високих фінансових результатів через раціональне використання ресурсів є лізинг.

Практика вітчизняного господарювання свідчить, що сьогодні існує нагальна потреба в аналізі та оцінці впливу лізингових операцій на формування рівня конкурентоспроможності національних промислових підприємств.

Таким чином, основними завданнями фінансових аналітиків у найближчому часі є:

визначення особливості вітчизняної практики використання лізингових операцій;

аналіз і прогноз основних тенденцій розвитку світового лізингового ринку;

виявлення переваг і недоліків лізингу порівняно з іншими альтернативними шляхами вкладання капіталу;

оцінювання впливу лізингових операцій на показники конкурентоспроможності.

При активному впровадженні лізинг через властиві йому можливості має бути потужним імпульсом технічного і технологічного переозброєння виробництва, структурної інноваційної перебудови економіки в

цілому, насичення ринку високоякісними конкурентоспроможними товарами.

Вивченню питання використання лізингу як інструменту підвищення ефективності присвячені наукові праці видатних зарубіжних і вітчизняних учених-економістів, зокрема: В.А. Гайдука, В.М. Хобти, Т.І. Балабанова, С.Я. Боренця, В.Д. Газмана, В.В. Гончарова, А.П. Кисельова, В.В. Козик, Ю.В. Макогона [1-7] та ін. Але більш-менш повного зв'язку між основними завданнями лізингу, історією його розвитку та особливостями практичного використання в сучасних умовах вітчизняного бізнесу як інструменту підвищення конкурентоспроможності згадані джерела не містять.

Термін “лізинг” (від англ. “to lease”) означає “орендувати” або “брати в оренду”. Лізинг розпочав своє існування в англійських країнах і вже скоро став досить поширеною операцією: у США у лізингу знаходиться 45% виробничого обладнання, у Японії – 33%, у ФРН – 18%. Уперше цей термін зв'язували з операціями телефонної компанії “Белл”, керівництво якої у 1877 р. прийняло рішення не продавати свої телефонні апарати, а здавати їх в оренду. Однак перше товариство, для якого лізингові угоди стали основою діяльності, було створено тільки у 1952 р. у Сан-Франциско з назвою “Юнайтед стейтс лізинг корпорейшн”. Саме тому батьківщиною цього бізнесу справедливо вважається США.

Радянські громадяни познайомилися з поняттям лізингу тільки під час другої Світової війни завдяки постачанню США союзникам зброї,

продовольства, автомобільної техніки, літаків тощо. Однак зразу ж після війни поняття “лізинг” зникло з радянської економіки більш ніж на чотири десятиліття.

У 1995 р. розпорядженням Президента України був підготовлений наказ про лізинг сільськогосподарської техніки, але його не було підписано. У 1997 р. Верховна Рада України прийняла Закон “Про лізинг”[8], який 16 грудня 1997 р. було підписано Президентом України

Л. Кучмою (на даний час діє в останній редакції від 16.01.2004 р.).

Згідно з законом 1997 р. без доповнень і коректив, зроблених у наступних роках, лізинг визначався як підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних або залучених коштів, де основою є надання лізингодавцем у виключне використання на визначений термін майна лізингоодержувачу, яке є власністю лізингодавця або купується ним у власність за дорученням та узгодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингових платежів.

В останній редакції закону поняття “лізинг” ототожнюється суто з “фінансовим лізингом” як видом цивільно-правових відносин, що характеризується тривалим терміном контракту (від 5 до 10 років) та амортизацією всієї або більшої частки вартості обладнання. Фактично фінансовий лізинг являє собою форму довгострокового кредитування. При закінченні терміну дії договору орендар може повернути об’єкт лізингу шляхом продовження контракту або складанням нового, а також придбанням його за залишковою вартістю.

Забезпечення зростання конкурентоспроможності як суб’єкта господарювання, так і лізингової

компанії ґрунтується на практичному впровадженні ефективного механізму фінансування лізингових контрактів і погашення заборгованості за ними. Завданнями лізингоодержувача та лізингодавця є пошук найбільш зручного за терміном і розміром платежів фінансового плану. При цьому є два основних чинники, за яких обрані умови та схема платежів будуть ефективними для обох сторін:

розмір лізингових платежів має забезпечити лізинговій компанії прибуток не нижче середньої норми прибутку на вкладений капітал та покриття всіх витрат, пов’язаних із виконанням та обслуговуванням контракту;

ціна лізингу для лізингоодержувача не має бути вищою за ціну банківського кредиту на придбання відповідного майна.

Методи розрахунку лізингових платежів слід базувати на використанні теорії зміни вартості грошей у часі (через дисконтування). Для всіх схем розрахунків основною вимогою має бути рівність теперішньої вартості всіх лізингових платежів і вартості майна, яке пропонується у лізинг (у тому числі з використанням у моделі розрахунку факторів інфляції, ризику, обіговості коштів та ін.).

Лізинг як повноцінний фінансовий інструмент набув світового розповсюдження наприкінці 70-х років минулого століття. У цей період спочатку було налагоджено загальносвітову статистику проведення лізингових операцій. Найбільшу активність у цій справі виявила компанія “London Financial Global Leasing Report”. Протягом багатьох років у цій компанії аналізується інформація про розвиток національних лізингових ринків (насамперед, тенденції розвитку базуються на даних 50 найбільших). На підставі цієї інформації аналізуються дані

про континентальні і світові обсяги лізингу, тенденції розвитку лізингового бізнесу, його стратегічні перспективи.

У таблиці представлено динаміку змін загальносвітових обсягів проведення лізингових операцій протягом 20 останніх років [9, 55].

Таблиця. Обсяги лізингу устаткування у світі у 1986 -2005 рр., млрд. дол. США

Рік	Північна Америка	Європа	Азія	Південна Америка	Австралія та Нова Зеландія	Африка	Усього в світі
1986	24	7,9	4,8	0,3	3,6	0,2	40,8
1987	29,8	11,9	5,9	0,8	4,3	0,3	53
1988	37,7	13,2	6,3	1,5	4,4	0,5	63,6
1989	48	16	8,5	1,6	4,7	0,8	79,6
1990	50	16,7	10,5	1,6	4,9	1	84,9
1991	52,5	17,4	15,9	1,7	4,8	1,1	93,5
1992	64	18,1	20,9	1,6	4,4	1,2	110,2
1993	80,8	24,7	25,9	1,6	3,9	1,2	138,1
1994	87	41,2	36,5	1,5	5,4	1,8	173,4
1995	101,3	64,6	50,2	1,4	5,6	2,1	225,2
1996	117	80,1	63,6	3,2	7,1	2,8	273,8
1997	126,8	98	65,3	2	7,3	3	302,4
1998	125,4	117,9	77,5	1,9	5,1	3,8	331,6
1999	130	120	83,4	3,5	4	4,4	345,3
2000	127,6	99,5	80,8	6,3	4,2	4,8	323,3
2001	132,5	81	79,9	9,3	4,9	2	309,6
2002	148	87,5	99,2	11,1	5,9	4,7	256,8
2003	69,3	100	104,8	15,1	6,2	5,7	401,1
2004	177	117,7	105,8	15	7,3	5,3	428,1
2005	212,4	132,5	112,0	17	9,2	5,2	488,3

Дані таблиці свідчать, що за два десятки років щорічні обсяги лізингу у світі збільшилися більш ніж у 10 разів. Однак потрібно розуміти, що номінальне зростання у 10 разів має бути скореговане, як мінімум, на розмір інфляції у провідних країнах світу за цей період. Якщо світовий розмір інфляції цього періоду прийняти за 3%, то більш реальним є зростання лізингового бізнесу у 6 разів. Така динаміка свідчить, що середньорічні темпи зростання лізингових операцій у світі за 1986-2005 рр. становили близько 10%.

Рівень і глибину розвитку лізингу в будь-якій країні світу визначають такі макрочинники:

нормативно-законодавча база;

державне регулювання; макроекономічні умови, стан інвестиційного клімату (наявність інвестиційних пільг, середній рівень банківського відсотка, рівень інфляції тощо);

національна система бухгалтерського і податкового обліку.

Деякі країни Західної Європи (Великобританія, Німеччина, Данія) не мають спеціальної нормативно-законодавчої бази з питань лізингу, а розглядають його в межах звичайного комерційного права (так звана *концепція економічного власника*), у той час як, наприклад, Франція, Португалія, Швеція мають спеціальне законодавство, де чітко визначені права лізингодавця і

лізингоодержувача, їх взаємини з виробниками майна, що надається в лізинг (*концепція юридичного власника*).

Крім того, частина країн Західної Європи займає стосовно юридичного аспекту проміжне положення, маючи у своєму законодавстві елементи, характерні як для тієї, так і для іншої правової системи.

У Бельгії, Італії, Франції обов'язковою умовою лізингової угоди є продаж майна після закінчення терміну угоди за попередньо погодженою ціною – опціон. Опціон у Великобританії, США не є умовою лізингу, де в угоді передбачається оренда з наступним продажем. При цьому у США лізинг має форму фінансової угоди, що використовується на рівні з кредитом або іншими позиками.

Різноманітність форм економіко-правових взаємин має місце у деяких країнах світу. Так, наприклад, законодавством Великобританії, Франції багато угод трактуються як лізингові; у той же час у Німеччині вони можуть відповідати поняттю угоди з виплат. У Франції лізингові угоди, що передбачають після закінчення обговореного терміну можливість опціону, належать до угод типу “кредит-оренда”, причому таке розходження має принципове значення, оскільки угоди типу “кредит-оренда” регулюються державою іншими методами. Французький уряд не дозволяє виготовнику майна здійснювати лізингові операції (лізинг є специфічною функцією банків).

Державне регулювання лізингової діяльності у кожній країні має свої особливості. Там, де лізинг є специфічною функцією комерційних банків (Італія, Франція), держава не тільки регулює банківську діяльність у цілому, але і здійснює окремий активний контроль за лізинговими операціями. У

Великобританії і Німеччині банки здійснюють моніторинг лише тієї частини лізингових операцій, що проводяться підвідомчими до них структурами. В інших країнах ЄС моніторинг лізингової діяльності з боку держави порівняно з банківськими операціями значно спрощений.

Законодавствами Італії, США, Франції передбачені спеціальні вимоги до здійснення лізингового механізму. Лізингові угоди підлягають реєстрації в судових органах з метою оповіщення визначеного кола осіб, передбаченого законодавством, про власника майна, переданого в лізинг.

У Великобританії, Німеччині, Данії, Нідерландах лізингова діяльність, як правило, не регулюється і не обмежується з боку держави.

Як показує досвід, специфічне законодавство не є визначальним для динамічного розвитку лізингу. Домінуючими є макроекономічні умови країни, рівень державної підтримки інвестиційної діяльності і лізингу в цілому.

Найбільш сприятливі умови для розвитку лізингового ринку сьогодні створені у Великобританії, Німеччині, Ірландії, Норвегії, США і деяких інших розвинутих країнах світу.

Так, наприклад, в Ірландії для стимулювання лізингу компаніям надаються державні субсидії, можливість використовувати прискорений режим амортизації у податковому обліку та інші умови, що в цілому стимулює розвиток лізингового ринку. Завдяки стимулюванню лізингу Ірландія стала світовим центром лізингу літаків, у країні ефективно функціонує Міжнародний центр з надання фінансових послуг.

У той же час існують країни, де розвитку лізингу перешкоджають деякі суттєві обмеження. Наприклад, у Греції заборонений лізинг нерухомості, а також

вантажного автотранспорту й автобусів. Гальмом розвитку ринку лізингових послуг є прийняті норми амортизації у бухгалтерському і податковому обліку, що регулюються державою.

Інфраструктура ринку лізингових послуг в Україні цілком сформувалася за останні чотири роки. За даними вітчизняної економічної статистики найчастіше лізинг використовується на ринку вантажних автомобілів, сільськогосподарської техніки, устаткування для харчової промисловості і переробки сільськогосподарської продукції, а також у малому бізнесі, де недостатність обігових коштів відчувається найбільш гостро.

Таким чином, лізинг як ефективний фінансовий інструмент до даного часу не використовується повною мірою вітчизняними господарниками.

За організаційною структурою і спектром послуг національні лізингові компанії можна розділити на:

холдингові компанії, які створені найбільшими українськими та іноземними комерційними банками;

спеціалізовані комерційні лізингові компанії, створені за участю іноземного капіталу в статутному фонді;

відділення промислових, транспортних і комерційних підприємств, що реалізують лізингові проекти.

Залежно від джерела фінансування українські лізингові компанії можна розділити на три типи (від вартості залученого компанією капіталу залежить вартість і умови лізингового проекту):

державні компанії, орієнтовані на потреби агропромислового комплексу (надають у лізинг сільгосптехніку). Джерело їх фінансування – Державний лізинговий фонд, що надає кошти на порівняно вигідних умовах;

приватні компанії, що працюють у режимах вільних економічних зон (ВЕЗ). За рахунок пільгових умов ВЕЗ вартість

лізингових послуг ненабагато відрізняється від державних компаній, але проводити лізингові операції можна тільки у межах ВЕЗ;

лізингові компанії, фінансовані комерційними банками (в Україні по суті є їхніми дочірніми структурами). Для зменшення кредитних ризиків банки найчастіше або самі створюють комерційні структури (промислово-фінансові групи), або входять до складу їх акціонерів. Високі ставки оподаткування і нестабільність законодавчої бази на практиці істотно обмежують діяльність цих компаній.

Активізації лізингових процесів в Україні сприяло створення у 1997 р. Всеукраїнської асоціації лізингу “Укрлізинг”, що є членом Європейської федерації національних лізингових асоціацій “LEASEUROPE”. Асоціація активно займається консультативною діяльністю, маркетинговим аналізом, втіленням власних інформаційних проектів і програм з питань лізингу, розробкою пропозицій щодо вдосконалення європейського лізингового законодавства.

Головні фактори, що гальмують повноцінне використання лізингу як ефективного інструменту підвищення конкурентоспроможності в Україні, – це недостатнє фінансування лізингових проектів з боку комерційних банків і недосконалість законодавства.

Основними проблемами законодавства з питань лізингу, що вимагають невідкладного вирішення, на нашу думку, такі:

1. Фінансовий лізинг встановлює жорстку залежність терміну користування предметом лізингу від терміну амортизації. Існуючі норми амортизації є причиною невиправдано затягнутих термінів лізингових угод і, відповідно, їх низької економічної привабливості. Така тверда залежність на

практиці може призвести до виникнення ситуацій, коли складений і підписаний у чіткій відповідності до законодавства лізинговий договір у визначений момент вступить у протиріччя з чинним законодавством, а це означає, що він може бути визнаний недійсним.

2. Визначення суб'єктів лізингу через поняття суб'єктів підприємницької діяльності спричиняє різке обмеження числа учасників лізингових угод і фактично встановлює заборону на підписання угод міжнародного лізингу з нерезидентами.

3. Відсутність наявності інституту сублізингу в Законі “Про лізинг” обмежує як свободу комерційних рішень, так і доступ нерезидентів на ринок України, а в тому випадку, якщо угоди сублізингу все-таки укладаються (що прямо не заборонено законом), існуючий закон не містить правила, права та обов'язки учасників сублізингу.

4. Лізингоодержувач не має юридичних підстав вимагати від постачальника лізингового майна виконання зобов'язань щодо якості монтажу й обслуговування останнього.

5. Повернення предмета лізингу лізингодавцю дозволено у позасудовому порядку лише у разі несплати двох чергових платежів. Однак на практиці варіантів порушення лізингоодержувачем умов угоди, що збільшують ризики лізингодавця, значно більше.

6. Нечіткість визначення бази ПДВ при переході права власності наприкінці терміну лізингу: існує впевненість, що податкові органи будуть розглядати саме першочергову вартість предмета лізингу як базу для стягнення ПДВ.

Список усіх положень закону, що вимагають уточнення або доповнення, не вичерпується цими пунктами і настільки великий, що не залишає сумніву в тому,

що мова йде про практично повний його перегляд.

В українському парламенті минулого скликання активно проходило обговорення щодо законопроекту про внесення змін до Закону “Про лізинг”. Однак результати таких обговорень не можна визнати позитивними для розвитку лізингу як інструменту підвищення конкурентоспроможності. Проти законопроекту традиційно голосували комуністи, які визначають у поправках насамперед можливість фінансового лізингу землі. Законодавці висловлюються також проти сублізингу (на їхню думку, ланцюжок “посередників” удорожчує лізинг). Залишаються суперечки щодо процедури безперечного вилучення предмета лізингу у лізингоодержувача у разі невиконання умов угоди (законодавці вважають, що лізингоодержувачі можуть опинитися незахищеними юридично).

Проте як українські, так і зарубіжні експерти вважають лізингову діяльність в Україні перспективною. Серед факторів, що сприяють розвитку ринку лізингових послуг, слід виділити такі:

привабливість лізингу як фінансового інструменту інвестування в реконструкцію і технологічне відновлення виробництва (особливо в умовах обмежених можливостей залучення довгострокових кредитів). Наприклад, близько 70% автопарку і більш ніж 80% парку сільськогосподарських машин в Україні вимагають повного відновлення (щорічно 70-90% вантажних автомобілів купується саме на умовах лізингу);

можливість залучення під лізингові угоди більш дешевих кредитних ресурсів західних фінансових інститутів;

поява у країні платоспроможних покупців;

наявність податкових пільг за певних умов господарювання.

У найближчий час можна прогнозувати активізацію лізингових послуг у сферах оновлення промислового устаткування, транспортних засобів (для вантажних і пасажирських перевезень), а також у технологіях зв'язку.

Переваги, що формують конкурентоспроможні позиції для кожного з учасників лізингової угоди, такі:

1) для лізингоодержувача:

можливість користуватися необхідним обладнанням без одночасної мобілізації на це власних чи позичених коштів;

звільнення від одночасної повної сплати вартості майна;

строки і розміри виплат за лізинговими платежами є предметом взаємної домовленості сторін, і тому можуть бути досить гнучкими, тобто такими, що враховують інтереси обох сторін на кожному етапі співпраці;

платежі можуть сплачуватися не лише грошима, а частково чи повністю товарами або послугами;

лізингові платежі повністю відносяться на собівартість продукції, що зменшує оподатковуваний прибуток;

лізингові платежі (банківські і страхові) не обкладаються податком на додану вартість.

2) для виробника обладнання:

згідно з укладеною лізинговою угодою одразу одержує 100-процентну передплату за обладнання;

передача майна за лізинговою угодою не є об'єктом оподаткування за ПДВ.

3) для лізингодавця:

розширює перелік банківських операцій, збільшує кількість клієнтів і, як наслідок, рівень фінансової стійкості;

зменшується ризик неплатоспроможності клієнта, оскільки при порушенні умов угоди можна вимагати повернення обладнання, наданого в користування;

лізингові платежі стосовно амортизаційних нарахувань є складовою витрат лізингодавця, що зменшує оподатковуваний прибуток;

розмір лізингових платежів може перевищувати розмір процентів за кредит.

Початок динамічного розвитку лізингу вимагає приведення діючої законодавчої бази до потреб сьогодення, нівелювання в нормативних актах протиріч, а то і зовсім абсурдних положень, що досить часто відірвані від реалій економічного сьогодення.

Так, наприклад, згідно зі ст. 4 Закону України "Про лізинг" при фінансовому лізингу право викупу об'єкта лізингу у лізингоодержувача виникає не раніше, ніж амортизується 60% об'єкта лізингу. Із цим положенням можна б було погодитися, якби у ст.18 цього закону не було б зазначено, що амортизаційні відрахування на майно, передане в лізинг, нараховуються відповідно до чинного законодавства України. 60% – це практично 6 років, і вже сама ця обставина перебиває можливості розвитку лізингу в Україні.

Лізинг – по суті майновий кредит, і в нинішніх умовах комерційні банки не погодяться надавати такий кредит строком на 6 років і більше. Тут, окрім усього іншого, слід враховувати те, що лізингоодержувач має ризик, пов'язаний із моральним старінням обладнання, і якщо лізингоодержувач відмовляється від викупу цього майна, то що з ним

робитиме лізингова компанія – невідомо. Своїх 40% вартості вона вже, напевно, ніколи не поверне.

Щоб вирішити це протиріччя, доцільно було б дозволити учасникам лізингових угод самостійно встановлювати строки угод і методи нарахування амортизації на об'єкт лізингу, що є ринковим механізмом. Якщо фінансовий стан лізингоодержувача задовільний, то він буде зацікавлений у високому рівні амортизаційних відрахувань, оскільки це в цілому зменшує величину лізингових платежів за період угоди. В іншому випадку суми амортизаційних відрахувань мають бути зменшені з подальшим їх зростанням до кінця строку угоди. Реалізація цих положень усуне штучні перепони на шляху успішного розвитку лізингу в Україні.

Ще одне суттєве заперечення, яке стримує розвиток лізингу, виходить з того, що операції, пов'язані з увезенням на митну територію України товарів за угодою лізингу, не звільняються від сплати ПДВ. Проте саме висока питома вага міжнародних угод лізингу змогла б забезпечити формування засад конкурентоспроможності національних підприємств через придбання прогресивної та інноваційної техніки.

Із практичного досвіду відомо, що новостворені підприємства, як правило, перших 3-5 років є збитковими, тобто не сплачують податок на прибуток. Якби вітчизняним законодавством було передбачено, що підприємства, які починають свою діяльність із використанням обладнання, придбаного згідно з договором фінансового лізингу, на 2-5 років звільняються від сплати податку на прибуток, то це активізувало б як створення, так і функціонування таких підприємств і одночасно

реанімувало б роботу вітчизняних товаровиробників.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку лізингових операцій в Україні маємо унікальний шанс ефективного поєднання результатів досліджень з історії становлення лізингових відносин з об'єктивними умовами функціонування лізингу в межах національного ринку, встановлення адекватного механізму державного регулювання лізингу з метою повноцінного його використання як потужного інструменту управління конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств.

Література

1. Хобта В.М., Гайдук В.А. Проблемы и перспективы развития лизинга в Украине / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2000.
2. Балабанов Т.И., Балабанов А.И. Внешнеэкономические связи. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 504 с.
3. Боренець С.Я. Міжнародні фінанси. – К.: Знання-Прес, 2002. – 311с.
4. Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарии. – М.: Фонд “Правовая культура”, 1997. – 189 с.
5. Гончаров В.В. Специфика управления важнейшими ресурсами. – К.: ЛІБРА, 1998. – 358 с.
6. Кисельов А.П. Теорія і практика сучасного бізнесу. – К.: ЛІБРА, 1995. – С. 142-144.
7. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини. – К.: Знання-Прес, 2003. – 381 с.
8. Закон України “Про фінансовий лізинг” №723/97-ВР від 16.12.1997 р. (із змінами і доповненнями, внесеними законами України).
9. Украина в мировой экономике / Ю.В. Макогон и др. / Под ред. В.Ю. Макогона. – Донецк, 1999. – 496 с.