

Машлякевич А.О.

ОБГРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ І ЗАХОДІВ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ АГРАРНОГО ЛІЗИНГУ

Вступ. Індустріалізація сільського господарства змінилася деіндустріалізацією через різке скорочення ресурсного потенціалу сільськогосподарських товаровиробників. Низька платоспроможність сільських товаровиробників, диспаритет цін, недосконала інвестиційна політика й фінансово-кредитна система, ослаблена система технологічного сервісу призвели до зниження випуску сільськогосподарської техніки. Інноваційна спрямованість стратегії розвитку лізингу в аграрній сфері може забезпечити своєчасне формування розширеного відтворення засобів виробництва. Активізації використання внутрішніх і зовнішніх джерел інновацій, їх впровадження сприяє проведення оцінки стану інноваційної діяльності по трьох аспектах: організаційному, фінансовому, технологічному. Завдяки широкому поширенню лізингових відносин, що включають державну підтримку за допомогою формування стійкого правового забезпечення, що стимулює розвиток інституту аграрного лізингу, формуванню моделі відносин, що передбачають збалансованість інтересів всіх сторін суб'єктів лізингу можливе досягнення необхідного ефекту лізингових відносин у забезпеченні виробництва й відтворення засобів виробництва у всіх сферах діяльності АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи важливість проблем оснащення аграрних підприємств сучасною технікою і впровадження інтенсивних ресурсозберігаючих технологій, розв'язанню їх присвячені наукові праці багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців-економістів: І.К. Тальє, О.Є. Гудзя, М.Я. Дем'яненка, П.Т. Саблука, Р.П. Саблука, П.О. Мосіюк, А.М. Турила та інших. Проте питання оновлення матеріально-технічної бази аграрних підприємств при дефіциті вільних обігових коштів за допомогою лізингових операцій в аграрній сфері вивчені недостатньо та потребують подальшої деталізації.

Ціль роботи. Метою статті є обґрунтування шляхів і заходів удосконалення системи аграрного лізингу.

Виклад основного матеріалу. Реформування відносин власності в аграрній сфері розглядаються як орієнтир руху до формування фінансово самодостатніх систем із внутрішнім самоврядуванням і розподілом фінансових ресурсів. Фінансовий механізм об'єднання особливо затребуваний у сучасних економічних умовах, коли необхідна оперативна мобілізація фінансових ресурсів, їх ефективний перерозподіл у ключові сфери виробництва. З погляду мікроекономічної теорії, об'єднання підприємств і фінансових інститутів дозволяє за рахунок спрощених схем взаємин і залучення додаткових коштів забезпечити ефект фінансового важеля й оптимізувати структуру капіталу.

Тривала криза аграрної сфери стала однією із причин створення інтегрованих аграрних структур, фінансовий механізм яких здатний забезпечити навіть в умовах недостачі вільних фінансових ресурсів стратегічний курс розвитку аграрного сектора економіки, спрямований на інтеграційний ріст і створення великотоварних підприємств. Інтеграція дозволяє збільшити активи, розширити масштаби діяльності, підвищити технологічний рівень виробництва, оптимізувати оподатковувану базу, домогтися податкових, кредитних і інших пільг. Ефектом фінансової синергії більшою мірою володіє фінансовий механізм вертикально-інтегрованих структур [1].

Такого типу структури одержали найбільш поширення в зерновому підкомплексі у всіх регіонах країни. Вони являють собою жорстку систему вертикально інтегрованого формування, що дозволяє сполучити централізоване управління зі збереженням юридичної самостійності дочірніх підприємств, що здійснюють оперативне управління. Інтегратор-інвестор визначає стратегію розвитку інтегрованої корпоративної структури, напрямку розвитку дочірніх підприємств (формує портфель замовлень), фінансує виробництво й контролює виконання планів (виробничих, інвестиційних, фінансових).

Перевагою фінансового механізму інтегрованого об'єднання є можливість головної компанії перерозподіляти ресурси, змінювати напрямки фінансових потоків, здійснювати інвестиційні проекти у своїй корпорації переважно за рахунок власних джерел фінансування. При їх недостачі об'єднання залучає фінансові ресурси з боку, тому що є платоспроможним і фінансово стійким. Інтегрована корпоративна структура користується всіма формами державної підтримки сільського господарства. Але головним у формуванні фінансового механізму об'єднання стає правильний вибір мети розвитку й корпоративної стратегії. У протилежному випадку всі фінансові вкладення звернуться в збитки навіть при підтримці оптимальних пропорцій відтворювального процесу [2].

В основі стабільності фінансового механізму агрооб'єднання лежить розподільна функція фінансів: процес розподілу прибавочного продукту на нагромадження й споживання здійснюється таким чином, щоб кожне дочірнє підприємство, що входить до складу об'єднання, на вигоду від реалізації виробленої ними продукції могло не тільки відшкодувати всі свої видатки й здійснювати просте відтворення, але й доставати прибуток, достатній для здійснення розширеного відтворення (збільшення обсягів виробництва продукції за рахунок застосування нових, найбільш прогресивних технологій, модернізації техніки, створення інфраструктури, формування ефективних каналів руху товарів).

Основними принципами формування фінансово-кредитного механізму інтегрованого об'єднання в умовах ресурсно-відтворювальної кризи є:

- забезпечення високого рівня розвитку інвестиційного потенціалу в інтересах соціально-економічної стабілізації кожного учасника й об'єднання в цілому;
- санація областей депресивності, підвищення конкурентоспроможності продукції й підвищення

- інвестиційної конкурентоспроможності;
- пошук і мобілізація внутрішніх інвестиційних резервів, здатних забезпечити стабільність, безпеку й підвищення життєздатності економіки структур корпорації;
- створення оптимальних організаційно-економічних умов для ефективного використання інвестиційного потенціалу учасників корпорації.

Відмітною рисою фінансового механізму агрооб'єднань повинне стати залучення зовнішніх фінансових ресурсів за рахунок експортних операцій. Сукупний фінансовий ефект від розвитку експорту сільськогосподарської продукції (зерна, сояшника та ін.) повинен виявитися не тільки для самих агрооб'єднань, але й для економіки в цілому. Це можливо лише при правовому, організаційному, науковому, інформаційному й економічному сприянні держави.

При недотриманні кількісних і якісних пропорцій перебування специфічних активів на різних стадіях кругообігу порушується безперервність останнього, що неминуче негативно позначається на загальній швидкості руху авансованої й інвестованої вартості. Це є «індикатором якості» фінансово-кредитного механізму підприємства. Для підтримки необхідних пропорцій і забезпечення своєчасності зміни форми вартості в ринкових умовах найбільш привабливими стають довгострокові відносини з партнерами як по придбанню засобів виробництва, так і по реалізації готової продукції.

Величина транзакційних витрат залежить від довгостроковості договорів між партнерами. Ми виділяємо три типи взаємин: у рамках разового довгострокового контракту між постачальником і покупцем; у рамках міжфірмового стратегічного альянсу; у рамках інтегрованих структур. Більш високий ступінь скорочення витрат показали останні два типи інтеграції.

Міжфірмовий стратегічний альянс - форма довгострокової взаємодії фірм з метою координації виробничої й ринкової діяльності для досягнення стійких переваг на ринку (рис. 1).



Рис. 1. Перспективна схема лізингу через інтегровані структури

Транзакційні витрати альянсу виникають при внутрішньогосподарській й ринково-контрактній взаємодії групи підприємств, наприклад, заводу-виготовлювача техніки, підрозділу продажу техніки, підрозділу продажу запасних частин, підрозділу по гарантійному супроводженню техніки, споживача-машинисту, тобто сільгосптоваровиробника. Фінансові переваги альянсу виражаються [3]:

- у подоланні екстремального впливу факторів зовнішнього середовища;
- у здатності довгострокового контракту мінімізувати транзакційні витрати;
- у прозорості цих відносин і нівелювання опортуністичної поведінки партнерів по бізнесу;
- у фірмовому обслуговуванні об'єкта продажу (техніки) безпосередньо виготовлювачем, що дає йому можливість перекопатися у якості своєї продукції.

Крім того, підвищуються шанси для сільгосптоваровиробників відшкодувати лізингові платежі за допомогою натуральної форми розрахунку.

В агрооб'єднаннях повинен бути сформований механізм вертикальних і горизонтальних договірних відносин. У силу того що цей механізм постійно підтримується інтегрованою організаційною оформленістю майже автоматично без великих щорічних витрат, транзакційні витрати для сільгоспідприємств, що входять в агрооб'єднання, зведені практично до нуля.

На фінансову ситуацію в аграрних підприємствах також впливають нефінансові фактори:

- низький рівень менеджменту в галузі;
- відсутність достатньої кількості підприємницько обдарованих людей у сільській місцевості;
- слабка адаптованість сільських керівників до ринкових умов;
- вся робоча сила в сільській місцевості відрізняється низькою якістю - як із професійної, так і з дисциплінарної точки зору.

У цих умовах багато сільгосп підприємств не в змозі скористатися навіть дуже сприятливою кон'юнктурою аграрного ринку.

Фінансово-кредитний механізм, виконуючи регулюючу функцію, повинен забезпечувати сільгосп підприємству оптимальні пропорції між власним і позиковим капіталом, між основним і оборотним. Для підтримки раціональної структури капіталу агроформування необхідна об'єктивна оцінка всіх його структурних елементів.

У своїх дослідженнях ми дотримуємося концепції управління вартістю підприємства як майнового комплексу, що проводиться шляхом управління вартістю його складових.

У сільському господарстві додаткові інвестиції в основний капітал (особливо в біокапітал) вимагають відповідних інвестицій в оборотний у зростаючій пропорції, що пов'язане із застосуванням більш якісних предметів праці (кормів, біодобавок, ветмедикаментів – у тваринництві, елітних насін'я, сучасних добрив, комплексів по захисту посівів від хвороб, шкідників і т.д. – у рослинництві) для сучасних технологій. Фінансово-кредитний механізм агроформування буде ефективний тільки при відсутності диспропорції між основним і оборотним капіталом. Якщо в 1988-1996 роках це співвідношення в межах 1:0,27 було оптимальним, в 1997-2002 роках воно у зв'язку з фінансовою кризою падало до 1:0,08 і було вимушеним, то в теперішній час доцільним варто вважати рівень забезпеченості основного капіталу оборотними коштами в межах 1:0,8-1:1,4 [4]. Таким чином, ефект від використання оборотного капіталу перебуває в тісному зв'язку з рівнем фондозабезпеченості при випереджальному рості першого.

Фінансово-кредитний механізм відтворювальної моделі повинен мати на меті ріст вартості підприємства. Як індикатори нагромадження капіталу підприємства може бути запропонований комплекс показників: пропорції між власним і позиковим, основним і оборотним капіталом, оборотність і рівень іммобілізації оборотного капіталу; тривалість технологічного циклу; вартість поточних активів власного виробництва для внутрішнього обороту. Принципова відмінність пропонованої системи індикаторів від традиційної полягає в уточненні вартісної оцінки елементів капіталу (виключенні неліквідів зі складу товарного й продуктивного капіталу), тобто в усуненні неспроможності вітчизняної концепції капіталу. Зміна динаміки й рівня індикаторів впливає на вибір способу управління капіталом у напрямку його максимізації.

Отже, ми вважаємо, що в потенціалі розширення й удосконалювання агролізингових відносин, додання їм інноваційної спрямованості й створення конкурентних переваг одним з істотних факторів є адаптація економічного механізму функціонування суб'єктів шляхом утворення міжфірмового стратегічного альянсу.

У зв'язку з різноманіттям видів лізингу й форм його організації в лізингову систему можуть додатково бути інтегровані й інші учасники лізингових відносин. У міжфірмовий стратегічний альянс можуть вступати незалежні підприємства, що виробляють засоби виробництва, що здобувають і використовують їх на умовах лізингу, що забезпечують технічний супровід техніки в гарантійний і післягарантійний період експлуатації.

Міжфірмовий стратегічний альянс є системою, його елементи перебувають у взаємозв'язку, взємодіювальності, взаємозалежності, інтегративно доповнюють один одного. У стратегічному альянсі модель «ціль - спосіб - результат» трансформується в модель «сукупність цілей - сукупність способів - сукупність результатів», у зв'язку із цим з'являється можливість розробити методіку ціноутворення, у якій визначальна роль належить моделі ціни, що забезпечує вирівнювання норм прибутку всім його учасникам.

Пропонована нами концепція міжфірмового стратегічного альянсу особливо актуальна у зв'язку із членством України у світовій організації торгівлі (ВТО). З розширенням господарських зв'язків вітчизняні сільгосптоваровиробники зштовхнуться з посиленою експансією провідних західних підприємств на український ринок, внаслідок чого сформується нові висококонкурентні умови, де неминуче будуть задіяні якісно більш високі стандарти господарювання.

У міжфірмовому стратегічному альянсі підвищується рівень адаптивності структурних елементів альянсу, нарощується його конкурентний статус. Міжфірмовий стратегічний альянс аграрного лізингу має якісні характеристики, поки не розкриті в економічній літературі. Нами виділені три з них, які, на наш погляд, найбільш повно відображають особливості лізингових відносин в АПК:

- взаємодії суб'єктів аграрного лізингу будуються на принципах етичної економії;
- відносини між суб'єктами в лізингу ґрунтуються на морально-асоціативному механізмі довіри;
- транзакційні витрати змінюють свій характер у силу того, що вони стають внутрішньоальянсовими.

Створення міжфірмового стратегічного альянсу пом'якшує нерозвиненість інфраструктури лізингових відносин, нестабільність інноваційного й інвестиційного клімату. Його функціонування підвищує рівень інвестиційної й інноваційної привабливості, забезпечує погодженість умов лізингових відносин з динамікою пропозиції та попиту.

Формування ефективної системи управління лізингом і постійним її вдосконалюванням спрямовано на зміцнення внутрішніх зв'язків системи лізингу. Об'єднання в стратегічний альянс незалежних фірм, пов'язаних загальним економічним інтересом, дозволить не тільки скорочувати транзакційні витрати альянсової взаємодії, але й забезпечувати зниження витрат на попередження опортуністичної поведінки партнерів. Правила контракту в міжфірмовому стратегічному альянсі більш сумісні по інтересах і стимулах, забезпечують створення стимулу для досягнення взаємного інтересу сторін не меншого, ніж доступний розрізненням фірмам.

При підготовці умов створення міжфінансового стратегічного альянсу потрібно розробляти етичні умови економічної діяльності. Координація діяльності суб'єктів стратегічного альянсу повинна забезпечити як економічну, так і етичну орієнтацію діяльності в лізингових відносинах.

Принципи формування альянсу повинні мати в основі такі фундаментальні морально-етичні цінності, що становлять його суть, як взаємодопомога, солідарність, свобода, справедливість, чесність, соціальна відповідальність. Найважливішим принципом функціонування міжфінансового стратегічного альянсу виступає довіра, підтримувана переконаністю в тому, що суб'єктам альянсу є що втрачати, якщо вони віддадуть перевагу опортуністичним діям.

В удосконалюванні механізму оновлення й відновлення машинно-тракторного парку є кілька структурних елементів. Найбільш важливим з них є організація технічного супроводу. У ситуації, що створилася, можливе скорочення темпів вибуття машинно-тракторного парку в АПК шляхом організації вторинного (у тому числі лізингового) ринку

З метою реалізації індустріально-інноваційного розвитку, створення й розвитку підприємств, що виробляють високотехнологічну продукцію з високою доданою вартістю, і залучення інвестицій в економіку України необхідне створення максимально сприятливих умов для розвитку виробництва за допомогою використання різних моделей лізингових угод. Суть пропонованої моделі полягає в комплексному обслуговуванні лізингоотримувача в співробітництві з іншими інститутами розвитку, комерційними організаціями, ТНК, індустріальними зонами й технопарками, що в багато разів підвищує якість лізингових відносин.

Узагальнюючи ці зміни, що відбуваються, можна зробити наступний висновок:

1. Маркетинг, логістика й інжиніринг стають невід'ємними атрибутами й складовими частинами лізингових інвестиційних проектів, особливо у великомасштабних складних індустріальних і інфраструктурних проектах, пов'язаних з технологічним відновленням, інноваціями й диверсифікованістю виробництва, при розвитку переробних галузей промисловості;

2. В Україні необхідна прогресивна тенденція переходу від *концепції традиційного лізингу при поставках одиничного устаткування* (штучних поставках) до *концепції технологічного лізингу* шляхом організації комплексних поставок нової техніки й впровадження передових технологій на окремих підприємствах, потім і до *концепції кластерного лізингу*, коли модернізуються техніка й технології взаємозалежних між собою переділів і виробництв у рамках 7-8 індустріальних кластерів у пріоритетних галузях і агропродовольчих кластерів у регіонах, що дає в цілому синергетичний і мультиплікативний ефект.

Висновок. Лізингові компанії повинні мати можливість використовувати різноманітні джерела фінансування й відповідну їм стратегію. Стратегія фінансування діяльності лізингової компанії передбачає використання доступних джерел фінансування в певній комбінації й логічній послідовності таким чином, щоб можливості одержання фінансування були достатніми, вартість найменшою, а ризики мінімізовані. Визначальним фактором вибору стратегії фінансування лізингової діяльності є розмір самої лізингової компанії

Джерела та література

1. Турило А.М. Оцінка ефективності інноваційного лізингу / А.М. Турило // Фінанси України. – 2005. – №1. – С. 44-49.
2. Циганов С.А. Організаційно-економічні аспекти використання лізингу / С.А. Циганов // Економіка АПК. – 2000. – №11. – С.66-71
3. Човник Ю.В. Створення лізингових компаній комерційними банками / Ю.В. Човник // Фінанси України. – №1. – С.83-88
4. Шевченко О. Лізинг – альтернатива банківському кредитуванню / Шевченко О., Мринська О. // Банківська справа. – 2000. – №4. – С. 31-33