

ЛІЗИНГ В УКРАЇНІ: МИНУЛЕ І ПЕРСПЕКТИВИ



**Олександра
ВАСИЛЬЧИШИН**



Оксана ТУЛАЙ

Розглянуто особливості формування лізингових відносин в Україні, переваги та недоліки застосування лізингового механізму. Визначено можливості використання та перспективи розвитку лізингу у вітчизняній економіці.

Peculiarities of the leasing relations formation in Ukraine, advantages and disadvantages of leasing mechanism usage are revealed. Usage opportunities and prospects of leasing development in the national economy are defined.

*“Багатство – це не володіння майном,
а право ним користуватися”*

Арістотель

На сучасному етапі економічного зростання в Україні успішно розвиваються лише ті суб'єкти господарювання, яким вдається залучити значні фінансові ресурси, тобто тісно взаємодіяти з банківськими установами, торгово-збутовими фірмами, а також виробниками технічних засобів. У даному випадку лізинг є найкращим фінансовим механізмом, адже саме він передбачає органічне поєднання кредитних і специфічних торгівельних відносин.

Лізингові відносини виникли в результаті бізнес-практики так само, як і безліч фінансових схем, що несподіва-

но виникають, довільно розвиваються та швидко зникають, коли умови ведення бізнесу змінюються. Лише деякі з них продовжують існувати, майже нічим не змінюючись за довгий час у процесі економічного розвитку. До таких схем можна віднести лізинговий механізм фінансування інвестицій, що виявилася порівняно стійкою у середовищі законодавчо встановлених правил організації економічних відносин.

Вивчення наукових праць Д. Василенко, Л. Данилової, Р. Капроні, Г. Калитки, С. Кисіля, Н. Коваленко, Л. Ларіонової, К. Малишенка, В. Ніколаєва, Л. Паски,

Н. Рязанової, В. Трача, О. Селехман, Г. Черевко, О. Шевченко, С. Юрія, що присвячені розгляду питань зародження, становлення, здійснення і розвитку лізингу в Україні, дає можливість зробити висновок, що національна лізингова індустрія має складний і суперечливий характер. Це пояснюється тим фактом, що вже перші кроки становлення лізингових відносин в Україні, які викликали великий інтерес і бурхливе впровадження у діяльність підприємств, завершилися регресом. Ще донедавна окремі науковці висловлювались (що певною мірою було обґрунтовано) про приреченість, неефективність і нежиттєздатність лізингу, відсутність у країні реальних можливостей для його застосування. Проте, лізинг в Україні функціонує і розвивається доволі впевнено. Доказом цього є наявність великого попиту на лізингові операції, сприятлива економічна ситуація в країні, наявність потенційних лізингодавців і переваги лізингового механізму для всіх суб'єктів цих відносин, у тому числі для держави.

Разом з тим необхідно зазначити, що існує ще низка проблем юридичного, податкового та регулюючого характеру, які потребують вивчення. Тому метою цієї статті є дослідження стану, перспектив розвитку та ролі лізингу в економічному зростанні України.

ПОХОДЖЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН

В історичному та хронологічному плані, перша згадка (документальна) про лізингову операцію відноситься до 1066 року, коли Вільгельм Завойовник орендував у нормандських судновласників кораблі для вторгнення на Британські острови. Цей досвід не був забутий, і всього через два століття, в 1248 році, була зареєстрована перша офіційна лізингова операція – хрестоносці, готуючись до чергового походу, отримали таким чином амуніцію.

Введення в економічну лексику терміну “лізинг” (від англ. “to lease”), що означає “орендувати” або “брати в оренду”, пов'язують з операціями телефонної компанії “Белл”, керівництво якої в 1877 році ухвалило рішення не продавати свої телефонні апарати, а здавати їх в оренду.

Фінансовий лізинг в його сучасному розумінні бере свій початок у США. Засновником американського фінансового лізингу вважається Генрі Шонфельд, що організував у 1952 році лізингову компанію для однієї конкретної операції у сфері залізничного транспорту. Переконавшись в економічній доцільності і перспективності лізингових операцій, він вирішив і надалі займатися цим бізнесом, заснувавши відому американську лізингову компанію “United States Leasing Corp.” (в даний час “United States Leasing International Inc.”). У Європі фінансовий лізинг почав розвиватися наприкінці 50-х – початку 60-х років минулого століття.

Передумовою швидкого зростання фінансового лізингу в Північній Америці і Західній Європі була науково-технічна революція у 50-ті роки ХХ століття, яка призвела до великої потреби підприємств в оновленні основних засобів. Механізм фінансового лізингу дозволяв підприємствам це зробити на вигідніших умовах, ніж при покупці устаткування через банківську позику. В цей самий час активно почав розвиватися ринок фінансових послуг, пропонуючи нові форми кредитування, низькі відсоткові ставки тощо. Це, у поєднанні із сприятливим податковим режимом, що “супроводжував” лізингові операції, зробило лізинг привабливим для лізингових компаній, що позитивно вплинуло на розвиток лізингового сектора загалом.

У 70-ті роки ХХ століття фінансовий лізинг починає розвиватися на ринках Південної Америки, Азії і Африки. 80-ті

роки відмічаються ухваленням концепції фінансового лізингу практично у всьому світі. Сьогодні лізинг є ефективним фінансовим інструментом придбання і оновлення основних засобів як для малих і середніх підприємств, так і для фінансування багатомільйонних операцій в транспортних перевезеннях (наприклад, лізинг літаків), нафтовидобутку (лізинг бурових установок) [1].

Досвід лізингової діяльності США і Англії в СРСР не використовувався. Тільки під час Другої Світової війни радянські громадяни познайомилися з поняттям лізингу. США поставляло своїм союзникам по блоку зброю, продовольство, автомобільну техніку, медикаменти і т.д. Проте відразу після війни слово "лізинг" зникло з російського лексикону більш ніж на чотири десятиліття.

Будь-яке визначення лізингу є обмеженим і не може врахувати всіх форм прояву цього нового, а точніше старого й забутого кредитного інструменту. Найвлучніше, на нашу думку, визначення дає Європейська федерація національних асоціацій по лізингу устаткування (Leaseurope): "Лізинг – це договір оренди заводу, промислових товарів, устаткування, нерухомості для використання їх у виробничих цілях орендарем, тоді як товари купуються орендодавцем, і він зберігає за собою право власності".

ПЕРЕВАГИ ЛІЗИНГОВОГО МЕХАНІЗМУ

Лізинг вигідний для всіх учасників операції. Він є одним із основних фінансових інструментів, які дозволяють здійснювати значні капітальні вкладення у розвиток матеріально-технічної бази будь-якого виробництва. Лізингоотримувачу він дозволяє перетворювати незначні фінансові ресурси підприємства у виробничі капіталовкладення, а лізингодавця цікавить потік грошових коштів в період використання обладнання з точки зору виплати лізингових платежів.

Оскільки інвестування відбувається в основні засоби, підприємство, не зволікаючи, може розпочати виробництво і генерувати дохід, який є джерелом лізингових платежів. Процедура здійснення лізингових платежів, за домовленістю сторін, може бути значно гнучкішою, ніж у разі позикових відносин. Плюсом також є те, що платежі можуть здійснюватися у товарній формі (компенсаційна форма лізингу).

Лізингова форма придбання основних засобів дозволяє отримати вигоди під час податкового планування: лізингові платежі відносяться до валових витрат (собівартості) лізингоотримувача, що зменшує оподатковуваний прибуток.

Узагальнюючи привабливість лізингу для вітчизняних лізингоотримувачів та лізингодавців, виділимо низку переваг, що буде доказом доцільності активного розвитку лізингових відносин в Україні, а саме:

- лізинг дає змогу краще управляти оборотним капіталом, що пояснюється невеликою першою виплатою або її відсутністю;
- лізинг може забезпечити до 100% фінансування. Це зберігає оборотний капітал лізингоотримувача. Іноді лізингоотримувачі повинні платити авансом два-три лізингові платежі. Однак загальна сума цих платежів набагато менша, ніж типова чергова виплата за кредитом;
- лізинг забезпечує фіксовані виплати, що базуються на фіксованому відсотку. Інакше кажучи, ризик в отриманні відсотків покладається не на лізингоотримувача, а на лізингодавця. Лізингодавці, звичайно, перебувають у набагато кращому становищі, щоб витримати цей ризик, аніж їхні клієнти, оскільки мають доступ до інструментів, які дозволяють управляти такими ризиками (наприклад,

- балансування активів і пасивів за сумами та термінами);
- лізинг – це гнучка форма фінансування, адже зазвичай він набагато менше регулюється, ніж банківський кредит. Лізингодавці на розвинутих лізингових ринках пропонують звільнення від орендної плати, лізинг з підвищенням і зниженням плати, пакети послуг з фінансування до укладення лізингового договору та проміжного фінансування, можливість дострокової виплати та постійного оновлення основних фондів, багато інших різноманітних елементів, що відповідають кожній конкретній діловій ситуації лізингоотримувача;
 - лізинг забезпечує страхування від інфляції, оскільки лізингові платежі здебільшого фіксовані на певний термін (від трьох до п'яти років);
 - лізинг дає можливість лізингодавцю та лізингоотримувачу використовувати податкові вигоди;
 - лізинг зберігає можливість отримання кредитів, оскільки він взагалі не розглядається як борг, який зменшує обсяг кредиту;
 - лізинг розширює джерела кредитування, тобто виступає альтернативою до традиційного банківського кредитування, а не його заміною. Він розширює доступ до фінансування, створюючи нові та додаткові джерела кредитування, як на мікро (для лізингоотримувача, який може вже мати кілька операцій з банками), так і на макроекономічному (розширює загальну базу капіталу країни) рівнях;
 - лізинг допомагає уникати накладання обмежувальних умов. Банки переважно висувають позичальнику обмеження за великими позиками, а лізинг таких умов не висуває;
 - лізинг мобільніший, а тому дає змогу швидше отримати необхідні кошти. Він більш підприємницький та менш бюрократизований, ніж банківська сфера;
 - лізинг страхує від технічної відсталості: легше оновлювати обладнання, повертаючи його лізингодавцю. Майновий ризик у такому випадку покладається на лізингодавця;
 - лізинг може надавати такі нефінансові послуги, як технічне обслуговування обладнання. Банки ж ніколи не зможуть надавати такої допомоги разом з комерційною позицією;
 - лізинг дає змогу лізингоотримувачу заощаджувати кошти завдяки великому масштабу операцій лізингодавця. Таке заощадження особливо помітне, якщо лізингодавець спеціалізується на певному типі обладнання або якщо він закуповує його у великих кількостях в одного постачальника для багатьох своїх лізингоотримувачів;
 - лізингоотримувач оплачує лише вартість користування майном (а не повну вартість майна), якщо не має мети стати його власником. Наприклад, якщо обладнання коштує 100 умовних одиниць і залишкова вартість у кінці терміну лізингового договору становить 35 у. о., то лізингоотримувач фактично використовує усе обладнання (100%) протягом часу дії договору, але повинен заплатити тільки 65% від його вартості. Лізинг може бути дуже вигідним для малих і середніх підприємств з обмеженим капіталом;
 - лізинг сприяє активізації процесу інвестування у виробничу сферу, поліпшує фінансовий стан суб'єкта господарювання, якість та конкурентоспроможність продукції, що виробляється.

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

За часів командно-адміністративної економіки та соціалістичного устрою державні підприємства знали лише на оренді як одному з видів господарської діяльності, що був спрямований на передачу у тимчасове користування іншим підприємствам (орендарям) вивільнених з господарського обігу основних засобів чи приміщень. Метою такої діяльності було лише ефективне використання майна, що перебувало в господарській власності підприємства – орендодавця, і, звісно, не було предметом його основної діяльності.

Лізинг тоді зустрічався тільки у зовнішньоекономічній діяльності у формі угод міжнародного імпортного лізингу при придбанні на його умовах в іноземних компаній розвинутих капіталістичних країн (лізингодавців) радянськими підприємствами (лізингоотримувачами) морських та річкових суден, літаків або вантажних автомобілів. Але внутрішній лізинг в СРСР не набув поширення. Лізингові операції здійснювалися зовнішньоторговельними організаціями, наприклад такими, як: “Автоекспорт”, “Радтрансавто”, “Авіаекспорт”, “Радкомфлот”, “Совфрахт”, “Трактороэкспорт”. Зовнішньоторговельні організації були здебільшого споживачами послуг, тоді як провідна роль у цій сфері належала зарубіжним лізинговим компаніям. Не без підстави вважалося, що лізинг може стати одним із методів підвищення ефективності економіки радянської країни [2].

У той час про лізинг писали, що це дуже вигідна операція для суб'єктів господарювання [3]. Вигоди для промислових компаній полягали в тому, що: по-перше, вони отримували у розпорядження не грошовий, а реальний капітал, зменшуючи при цьому період його обороту та звільняючи частину прибутку для того, щоб вкласти його в інші еле-

менти основного капіталу; по-друге, лізинг зменшував можливі втрати від морального зносу засобів праці; по-третє, лізингові відносини сприяли зменшенню суми майнового податку, оскільки обладнання не переходило на баланс підприємства.

У подальшому, починаючи з 1989 р., у період роздержавлення майна та переходу підприємств на орендні форми господарювання, поширився такий специфічний вид оренди, як оренда трудовими колективами цілісних майнових комплексів з подальшим їх викупом. Однак, ця форма була застосована на перехідному етапі між перетворенням державної власності на колективну та приватну і носила, як правило, не комерційний, а допоміжний характер.

Багато вітчизняних науковців схиляється до думки, що лізинг в Україні почав розвиватись на початку 90-х років ХХ століття. Адже саме в той час були створені лізингові компанії за участю банків і страхових компаній. Проте їх діяльність тривала недовго і не мала очікуваного успіху. Основними причинами невдач були макроекономічна нестабільність, високий рівень інфляції, відсутність середньо- та довготермінового кредитування, відсутність законодавчого регулювання лізингової діяльності.

Необхідність розвитку лізингових відносин в Україні виникла об'єктивно, оскільки:

- великі підприємства, перетворені в акціонерні товариства шляхом роздержавлення власності, потребували модернізації основних засобів (парк яких сформувався ще за часів Радянського Союзу) або перепрофілювання своєї діяльності, що також вимагало придбання нового обладнання;
- новостворюваним малим і середнім підприємствам для розвитку діяльності потрібні були інвестиції у

придбання основних засобів, проте власних коштів і застави, необхідної для залучення банківських кредитів, у них бракувало;

- банки не могли запропонувати своїм клієнтам прийнятних умов отримання довготермінових кредитів на інвестиційні цілі за недостатністю довготермінових ресурсів через значну вартість такого кредитування і високі вимоги до обсягу та ліквідності забезпечення;
- вітчизняні та іноземні виробники машин і обладнання шукали нові ринки для збуту своєї продукції та нові фінансові схеми придбання її покупцями.

Таким чином, був сформований великий потенційний попит на лізингові послуги в Україні, зумовлений масштабними перетвореннями в економіці, а саме: реструктуризацією промисловості, приватизацією державних підприємств, технічним переоснащенням сільськогосподарських і транспортних галузей, становленням та розвитком приватного малого й середнього бізнесу. Потенційними вітчизняними лізингоотримувачами стали:

- великі і середні приватизовані підприємства, що потребували оновлення парку обладнання або взагалі репрофільювання діяльності;
- приватні та колективні підприємства малого та середнього бізнесу, які відчували гострий дефіцит засобів виробництва;
- державні та комунальні підприємства, що не підлягали приватизації, і яким була потрібна заміна зношеної техніки та обладнання.

З початку 1996 р. зацікавленість лізинговою діяльністю в Україні значно активізувалася. Банки, зіткнувшись з масовим неповерненням позичок у попередні роки, почали шукати нові надійніші (з кращим забезпеченням і менш

ризиковані) форми фінансування клієнтів, а також намагалися провести реструктуризацію проблемних боргів шляхом передачі в лізинг майна, що було заставним забезпеченням невдалих позичок. Але чинне в Законі України “Про банки і банківську діяльність” обмеження здійснювати лізингові операції тільки за рахунок власних коштів, тобто в межах статутного фонду та отриманого чистого прибутку, змусило банки для здійснення лізингових операцій створювати дочірні лізингові компанії, які, до того ж, використовувались ними для фінансування власного розвитку (придбання банківської техніки та нерухомості). Підприємства – виробники машин та обладнання (зокрема транспортних засобів та сільськогосподарської техніки) за допомогою лізингу намагалися вирішити проблему збільшення обсягів продажу власної продукції в умовах низького платоспроможного попиту.

Отже, в Україні були створені передумови для розвитку лізингового бізнесу, а саме:

- відносна стабілізація курсу національної валюти;
- послаблення валютного регулювання;
- поява перших законодавчих положень, що визначали лізингову діяльність і регулювали її оподаткування.

У період 1996–1997 рр. розпочали роботу такі лізингові компанії, як Фінансово-лізинговий дім банку “Україна”, “Укресімлізинг”, Українська фінансово-лізингова компанія, Українська сільськогосподарська лізингова компанія “Украгроліз”, “Сокіл-Лізинг”, Лізингова компанія “Укртранслізинг”, “Украгролізинг”, “Украгромашінвест”, “Агролізинг” (Автономна Республіка Крим, м. Сімферополь), “Аваль-Лізинг” (м. Миколаїв), “Харківська регіональна лізингова компанія” та інші.

На базі створеного Лізингового центру почав здійснювати лізингову діяльність "Приватбанк". Про готовність фінансувати інвестиційні проекти на умовах лізингу заявили Укрсоцбанк та АТ "Українська фінансова група".

З вересня 1997 р. активно здійснює лізингові операції і швидко нарощує обсяги компанія "ХАНСА-ЛІЗИНГ УКРАЇНА" – дочірнє підприємство лізингової компанії HANSA LEASING (Естонія).

Згодом з'явилось ще декілька компаній, створених за участю іноземного капіталу, в тому числі лізингова компанія "ОПТИМУС" (м. Київ) – дочірнє підприємство OPTIMUS SA (Польща), лізингова компанія "Агро-айленд" (м. Миколаїв) – дочірнє підприємство U.V.A. International (США), а також дочірня лізингова компанія Кредитпромбанку (Українкалізинг) з російським капіталом.

Виникають спроби створення лізингових компаній у спеціальних економічних зонах з метою застосування пільг, що поширюються на інвестиційні проекти таких зон при реалізації лізингових угод. Однією з перших була зареєстрована лізингова компанія "Євросиваш" (АР Крим, Північнокримська експериментальна економічна зона). Відтак, були створені лізингові компанії у спеціальних економічних зонах "Яворів" і "Славутич".

Поряд з іншими лізингодавцями, держава також виявила свої наміри підтримувати лізингову діяльність на мікрорівні (не у властивий їй спосіб) і створила у вересні 1997 р. Державний лізинговий фонд (ДЛФ) [4; 5]. Для підтримки виробників сільськогосподарської техніки Фонд повинен був на пільгових умовах фінансувати проекти лізингових компаній щодо постачання української сільгосптехніки. Через місяць була створена державна лізингова компанія ВАТ "Украгроماشінвест" як один із суб'єктів використання Державного лізингового

фонду. Статутний фонд компанії був сформований за рахунок передачі пакетів акцій інших підприємств, пов'язаних з її діяльністю. У 1998 р. Фонд забезпечив сільськогосподарські підприємства 773 тракторами і понад 1000 одиниць іншої ґрунтооброблювальної техніки, отримавши з бюджету 65 млн. грн. У лютому 1999 р. була створена ще одна державна лізингова компанія "Украгролізинг" як правонаступник Державного лізингового фонду, оскільки Фонд був розпорядником бюджетних коштів, виконуючи роль кредитора, не будучи при цьому юридичною особою, а отже, не міг укладати договори. У вересні 1998 р. за ініціативою Держінвесту України була створена компанія "Укрдержлізинг", засновниками якої стали акціонерна компанія "Держінвест України", АТ "Фінанси і кредит" та СК "Гарант-Авто". Компанія спеціалізується на лізингу автотранспорту, обладнання для зв'язку та телекомунікацій, комп'ютерної техніки і медичного обладнання. Проблемою реалізації таких дорогих транспортних засобів, як літаки вітчизняного виробництва займається компанія "Укравіалізинг".

У 1997 р. лізингові, страхові компанії, банки, промислові підприємства, наукові та вищі навчальні заклади об'єднались в Асоціацію лізингових компаній "Укрлізинг" – громадську організацію, що займається пропагандою лізингу. В жовтні 1997 р. Україна була прийнята повноправним членом Європейської федерації національних лізингових компаній – Leaseurope.

ВІТЧИЗНЯНІ ЛІЗИНГОДАВЦІ

Засновниками лізингових компаній в Україні виступають:

1) комерційні банки, які створюють потужну фінансову базу і дають можливість реалізовувати великі лізингові проекти (лізинг літаків, суден, заводів тощо). Як правило, значна частина осіб,

які користуються послугами створених банками лізингових компаній, є клієнтами цих банків. Прикладом може бути Експортно-імпорتنний банк, який створив лізингову компанію “Укресімлізинг” як дочірнє підприємство;

2) виробники та дистриб'ютори обладнання із залученням банківського капіталу. Лізингова компанія може залучати не тільки банківські, але й товарні кредити підприємств-засновників, за рахунок чого забезпечується розширення обсягів збуту дистриб'юторських фірм, а, відповідно, і виробництва товаровиробників. Прикладом цієї схеми є “Перша лізингова компанія”, основними акціонерами якої стали автомобільна група “Ілта”, “Істерн Проспект Б.В.”, “Перший український міжнародний банк”;

3) банки разом з іноземними інвесторами, включаючи міжнародні фінансово-кредитні інститути. Високий імідж такої компанії дозволяє залучати серйозних клієнтів. Вітчизняні засновники мають можливість освоїти досвід роботи іноземних лізингових фірм, що видається важливим для підвищення ефективності майбутньої діяльності. Так, за допомогою корпорації “Український фонд Гарантій”, створено “Міжнародну лізингову компанію”, яка надає в лізинг сучасне західне обладнання;

4) державні органи влади разом з асоціаціями підприємців, іншими неприбутковими організаціями і фондами. Таким лізинговим структурам доцільно працювати з найменш захищеними суб'єктами господарювання – малими та новоствореними підприємствами та реалізовувати стратегічно важливі лізингові проекти. Для прикладу, в Росії працює “Московська лізингова компанія”, яка сформувалась як структура підтримки розвитку малого бізнесу.

Цікавою організаційно-правовою формою заснування лізингової компанії може бути участь фінансово-кредитних установ разом

зі споживачами лізингових послуг. За рахунок цього формується споживчий попит на обладнання, що сприяє технічній модернізації підприємств. Таку схему формування статутного фонду лізингових компаній можна вважати ефективною тільки при відповідній державній підтримці. Доцільним також видається створення подібних лізингових структур, виходячи з галузево-територіального принципу і зважаючи на пріоритетність лізингу в тій чи іншій галузі.

Більшість фінансових посередників – лізингодавців – насправді використовує передбачений українським законодавством продаж у розстрочку, що є фінансовим механізмом найближчим до міжнародної концепції фінансового лізингу. Лізингодавців, які надають справжній фінансовий лізинг, можна розділити на дві основні категорії:

1) іноземні дочірні лізингові компанії, які підпадають під юрисдикцію країни, з якої ввозиться об'єкт лізингу (наприклад, компанія “Вольво-Фінанси”);

2) державні лізингові компанії чи лізингові фонди, які спроможні обійти юридичні і податкові проблеми, що стримують приватних лізингодавців (наприклад, Національна акціонерна компанія “Украгролізинг”).

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ЛІЗИНГОВОГО РИНКУ

В останні роки вітчизняні підприємства все активніше виходять на зовнішній ринок. У переважній більшості міжнародних лізингових угод українські підприємства є лізингоотримувачами. Так Харківський молочний комбінат придбав за лізингом технологічну лінію для упаковки молока фірми “Тетра Пак”. Провідні шведські компанії передали на умовах лізингу вітчизняним сільськогосподарським підприємствам міні-сироварні і ковбасні міні-цехи. Акціонерне товариство “Харківтрансекспедиція” розробило схему лізингу вживаних ма-

шин з фірмовою передпродажною підготовкою. На даному етапі в різних регіонах України вже напрацьовано досвід лізингових операцій щодо техніки концернів “Вольво”, “Мерседес”, “Рено”, “Scania”, “MAN”, “Diemler-Benz”, поступило ряд цікавих пропозицій від фірм США, Канади, Німеччини про передачу на умовах лізингу значної кількості сільськогосподарського обладнання.

На думку фахівців, запровадження і поширення лізингових схем фінансування в агропромисловому секторі України є надзвичайно важливим для відродження і стабілізації сільськогосподарського виробництва. Керівники підприємств сільгоспмашинобудування вважають, що на базі заводів галузі необхідно створити лізингові компанії, які будуть фінансувати державне замовлення на техніку, а селяни, які отримують машини, будуть мати змогу протягом 3–4 років розрахуватися за них. Перший досвід реалізації продукції машинобудування за лізинговою схемою накопичено в Харкові, де, починаючи з 1995 р., Харківський тракторний завод реалізовує на внутрішньому ринку свою продукцію, отримуючи бюджетні асигнування, які, щоправда, надходять з великими перебоями.

Щодо сільськогосподарської техніки, то, незважаючи на великі перспективи в майбутньому цього виду лізингу, нині цей напрямок слід віднести до найбільш ризикованих. Основними факторами ризику є довгий цикл виробництва та концентрація грошових потоків наприкінці сезону, значна залежність результатів діяльності від погодного фактора та виконання всієї технології, яка не може бути профінансована за лізингом (насіння, добрива, паливо), відсутність у більшості регіонів країни сервісних центрів постачальників техніки та втрата часу при її обслуговуванні, використання бартерних схем розрахунків, наявність у більшості підприємств бюджетної за-

боргованості. Серйозно та ефективно лізингом сільгосптехніки може займатись тільки потужна лізингова компанія з розгалуженою мережею філіалів, що має можливість фінансувати інші компоненти технології і може здійснювати збут сільгосппродукції. Інший шлях – створення лізинговою компанією мережі власних підконтрольних сільськогосподарських підприємств і передача їм техніки на умовах лізингу.

Надійним напрямком є лізинг обладнання для переробки сільськогосподарської продукції. Однак і тут присутній ризик, зумовлений впливом сезонного характеру надходження сировини; великою строкатістю показників якості сировини і складністю забезпечення контролю за цим; наявністю проблем щодо реалізації продукції, зокрема у дрібних виробників, через недостатній розвиток інфраструктури ринку; необхідністю здійснювати монтаж обладнання тощо. Цей напрямок може бути освоєний невеликими та середніми лізинговими компаніями, але вони, як правило, будуть зустрічатися з порушеннями термінів платежів і проблемами вилучення майна.

Лізинг дорожньо-будівельної, будівельної та іншої техніки, що використовується у комунальному господарстві, є надійнішим і не має великих проблем. Потреба в будівельній техніці має тенденцію до зростання, зумовлену збільшенням обсягів будівельних, ремонтно-будівельних, дорожньо-будівельних робіт і робіт, пов'язаних з комунальним обслуговуванням. Основний ризик може бути спричинений недостатністю бюджетного фінансування при виконанні робіт за замовленнями комунальних служб. Лізинг такої техніки – непогана спеціалізація для лізингової компанії, орієнтованої на роботу у великому місті.

Достатньо надійним напрямком лізингової діяльності, який не містить підвищених ризиків, є лізинг транспор-

тних засобів і, насамперед, автотранспорту. Зі всього автотранспорту потрібно виокремити такі перспективні об'єкти лізингу, як: автобуси, мікроавтобуси для міських та міжміських пасажирських перевезень; спеціалізовані вантажні автомобілі та міні-автомобілі для забезпечення роздрібної і дрібногуртової торгової мережі продуктами та матеріалами (в тому числі рефрижератори); автотягачі з напівпричепами для міжнародних вантажних перевезень. Такий вид лізингу прийнятний для більшості лізингових компаній, особливо для тих, що перебувають на початковому етапі розвитку. Потрібно відмітити, що транспортні засоби, як предмет лізингових операцій на вітчизняному лізинговому ринку, є найпоширенішим. Користуються попитом також і об'єкти нерухомості, сфери послуг, торгівлі та обладнання (банківсько-завантажувального, технологічного).

Лізингові механізми широко використовуються у таких економічних галузях, як промисловість, у тому числі переробна промисловість, сільське господарство, будівництво, нерухомість.

Отже, сьогодні можна стверджувати, що процес впровадження лізингового бізнесу на українському ринку почався. Для України, яка лише починає освоювати лізингову індустрію, надзвичайно важливим є вивчення зарубіжного досвіду розробки лізингових проектів, щоб створити конкурентноздатні та ефективно працюючі лізингові компанії, які зможуть продуктивно функціонувати та надавати всі види послуг, що їх пропонують лізингові фірми в розвинутих країнах світу.

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ

За останні 2–3 десятиріччя в європейських країнах і на американському континенті лізинг став використовуватися

дуже широко. У США, як уже було зазначено, він з'явився ще в 50-х роках минулого століття. На частку цієї країни припадає половина світового обігу товарів, які постачаються за допомогою лізингу. Однією з причин швидкого розвитку лізингу в США були податкові пільги: прискорена амортизація і інвестиційні податкові пільги (до 10% вартості нових інвестицій віднімалося від суми податку). Але право на податкові пільги виникало тільки тоді, коли угода відповідала правилам, що встановлюються Управлінням внутрішніх прибутків Міністерства фінансів США для оренди. До 1977 року фірми могли брати обладнання в оренду, не відображаючи його вартості в своїх балансах. У цьому випадку мав місце позабалансовий облік. Тому фірми, які вже мали великий борг, могли додатково брати обладнання, не показуючи збільшену суму заборгованості. Таким чином, справжній борг був прихований від інвесторів та експертів. У 1976 році Управління стандартизації фінансового обліку видало постанову, яка змусила враховувати такі фінансові аспекти, як придбання майна і прийняття на себе фінансових зобов'язань. Метою цієї постанови було розмежувати "справжній лізинг" і купівлю за допомогою лізингу. Постанова затвердила відповідні пункти, які характеризують лізинг, а саме: право власності в кінці угоди переходить до орендаря; лізингова угода дозволяє купити обладнання в кінці угоди за ціною, нижчою від ринкової; термін угоди більший або дорівнює 75% корисного терміну служби та інші. З 1986 року клімат для лізингу на податковій основі змінився, оскільки уряд побачив у ньому субсидію на благо іншої держави. Податкова реформа значно знизила економічну вигоду від лізингу. Проте розвиток лізингу не зупинився, а продовжується. Справа в тому, що погашення лізингових угод все-таки має біль-

шу гнучкість, ніж, наприклад, погашення звичайних позик. У США лізингові компанії краще знають обладнання, ніж інші кредитори. Оскільки їх кредитоспроможність залежить від можливості реалізувати обладнання після закінчення терміну угоди, то компанії дуже зацікавлені в лізингу найбільш цінного і ефективного обладнання. У цьому випадку вони з готовністю беруть на себе всі подібні ризики. Окремі податкові пільги все-таки зберігаються. Найбільшими американськими лізинговими компаніями є: Bank Amerilase Group, Golodetz Trading Corp., Security Pacific Group, Considar Corp.

У Великобританії лізинг почав розвиватися тільки наприкінці 1970 р., після введення податкових пільг. Компанії могли віднімати 100% інвестицій з оподаткованого прибутку в році, в якому вони здійснювалися. Ці пільги були важливі тільки для компаній з великою прибутковістю, але непрямо вони були доступні й орендарям. Компанія могла скористатися податковими пільгами тільки в кінці звітного року. Тому, якщо вона робила інвестиції на початку року, то їй доводилося чекати деякий час до отримання вигоди від цих пільг. Але якщо компанія продавала обладнання лізингової компанії і потім брала його в оренду, ті непрямі вигоди могли бути отримані швидше. Тому лізингові компанії відкривають філіали з різними результатами фінансового року. Податкова інвестиційна пільга поверталася назад через податки на орендні платежі, але вона надавала безвідсоткову позику, яка дорівнювала 52% вартості майна, що відбивалося і на вартості лізингу для орендаря.

Лізинг набув великого поширення у Франції, де він відомий під назвою "креді-бай". У квітні 1967 року була створена перша французька лізингова компанія "Локафранс". Сьогодні у Франції розвивається лізинг літаків і вертольотів, судів і барж, підйимально-транспортно-

го обладнання, контейнерів, обчислювальної техніки, медичного обладнання, поліграфічного і великого промислового обладнання. Лізинг нерухомості також регламентується законом від 1966 р. У 1967 році у Франції були створені Товариства операцій з нерухомістю у сфері промисловості і торгівлі (СІКОМІ). СІКОМІ мають форму акціонерних компаній з капіталом не менше 10 млн. франків, який повинен бути повністю внесений на момент створення товариства. Лізинговим компаніям СІКОМІ надаються значні податкові пільги: на 85% прибутки звільнення від податку, прискорена амортизація і т. д.

У Німеччині існує велика кількість лізингових компаній, 57 із них входять до Німецької лізингової асоціації. Порядок оподаткування лізингових угод визначається у відповідних листах федерального міністра фінансів. Укладені відповідно до встановлених норм лізингові контакти дозволяють скористатися низкою податкових пільг. Одна з провідних у галузі лізингу компаній – "Гефалізинг Гмбх". "Гефа-лізинг Гмбх" була заснована групою "Гефа" 1968 року. За час свого існування фірма надала своїм клієнтам в оренду обладнання загальною вартістю понад 3 млрд. марок.

В Австрії середній термін оренди складає від 2 до 15 років, відповідно до економічно доцільного терміну служби предмета лізингу. Дозвіл на продовження не допускається. Після закінчення терміну дії контракту орендар може укласти новий контракт на оренду предмета лізингу упродовж періоду експлуатації, який залишився, або вступити в переговори про його придбання. В Австрії основою для розвитку лізингу став закон про найом. Лізинг в Австрії розвивається вже 25 років. У лізинг здаються навіть дитячі садочки і школи! Для використання податкових пільг згідно з законом 1984 р. необхідно, щоб термін

угоди по лізингу не був меншим від 40% загального періоду використання обладнання. Однією з повідних лізингових фірм є "Райфайзен лізинг".

Перша лізингова компанія в Італії з'явилася 1963 року. Зараз Італійська лізингова асоціація налічує 50 компаній. Існують податкові пільги щодо лізингу для громадських організацій і в деяких галузях економіки. Закони про пільги були прийняті з таких позицій: технологічні інновації, реконструкція промисловості, видавнича справа, суднобудування, енергетика, кустарний промисел, торгівля, сільське господарство, комунальне господарство. Найбільша італійська лізингова група "Локафіт" віддає в лізинг робочий інструмент, землерийні машини, сільськогосподарські машини, обладнання для офісів, нерухомість, транспорт (автомобілі, літаки, кораблі і т. д.). Одним із фундаторів є "Банк Насіональ де Лаворо". Група створила спільні фірми в Німеччині, Франції, США, Іспанії, Китаї, здійснює операції з Угорщиною і Югославією.

В Японії найбільшою лізинговою компанією є "Century Leasing System", яка була створена у 1969 році. Її статутний капітал – 585 млн. єн. Вона має філіали в Гонконгу, Сінгапурі, Великобританії. Акціонерами цієї компанії є комерційний банк, трейдерська і дві страхові фірми.

В Іспанії зареєстровано 117 компаній, які займаються лізингом, з яких 20 незалежних, інші при банках. Термін оренди в основному становить 3–5 років. Основними актами, які регулюють лізингові угоди, є: Декрет 1977 року (визначення лізингу), Декрет 1980 року (операції лізингу, нерухомість), Закон 1988 року (участь банківських установ).

ПРИЧИНИ ПОВІЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

Розвиток лізингу на зовнішньому ринку для України можливий після становлення внутрішнього лізингового

ринку, оскільки в жодній країні лізинг не починав розвиток з міжнародного, а в першу чергу він проходив апробацію на внутрішньому ринку. Тому спробуємо окреслити проблеми, з якими стикаються вітчизняні й іноземні суб'єкти лізингу на внутрішньому ринку, а потім доповнимо їх проблемами, притаманними виключно зовнішньому лізингу.

Перш за все, це неоднозначне трактування тих чи інших положень нормативних актів. Так, основними законодавчими проблемами розвитку внутрішнього і міжнародного лізингу є:

- неадекватне визначення фінансового лізингу, яке встановлює не виправдані обмеження на строки контрактів фінансового лізингу;
- необґрунтовані вимоги щодо складу та розміру лізингових платежів. Це є невиправданим обмеженням свободи договірних відносин між учасниками контракту фінансового лізингу;
- оподаткування лізингодавця у випадку дострокового повернення об'єкта лізингу;
- обов'язковість переходу права власності на майно до лізингоотримувача після закінчення терміну фінансового лізингу. На нашу думку, тут мова може йти лише про можливість (право вибору) переходу права власності на об'єкт фінансового лізингу до лізингоотримувача. Конкретні умови переходу прав власності повинні регламентуватися договором фінансового лізингу;
- надмірне оподаткування податком на додану вартість при переході права власності на об'єкт лізингу. Лізингоотримувач змушений сплачувати ПДВ двічі: вперше, коли лізингодавець збільшує основну вартість об'єкта на суму ПДВ, і вдруге, коли лізингоотримувач набуває право власності;

- складні процедури повернення прав володіння майном, які не забезпечують швидкого повернення об'єкта лізингу у випадку невиконання своїх зобов'язань та банкрутства лізингоотримувача;
- неповний перелік випадків, коли повернення об'єкта лізингу лізингодавцю дозволено у несудовому порядку. Дотепер цей перелік обмежений лише випадком несплати двох періодичних платежів. На нашу думку, для лізингодавця слід запровадити спрощений порядок вилучення переданого в лізинг майна і в таких випадках: погане технічне обслуговування майна лізингоотримувачем, погіршення ним стану об'єкта лізингу, неплатоспроможності лізингоотримувача.

В системі державного регулювання лізингової діяльності є низка недоліків, які стосуються міжнародних лізингових операцій і, зокрема:

- недостатнє забезпечення захисту прав лізингоотримувача перед продавцем (щодо якості, цілісності та комплектності майна, його обслуговування та гарантійного ремонту тощо) без необхідності втручання лізингодавця. Це особливо важливо при укладенні угод міжнародного лізингу;
- відсутність переваг при сплаті митних зборів на предмети лізингу, що ввозяться для користування резидентом України, порівняно з будь-яким іншим імпортом;
- необхідність отримання ліцензій за експортними лізинговими операціями, що створює надмірні труднощі та витрати. Так, можна констатувати, що виконання договорів міжнародного експортного лізингу на сьогодні є важко здійсненим;
- вимога здійснювати лізингові платежі в українській грошовій одини-

ці у випадку міжнародного імпортного лізингу. Авансовий платіж лізингоотримувач-резидент може сплатити в іноземній валюті, але як тільки він отримає об'єкт в користування, платежі будуть здійснюватися в гривнях. Тому іноземні лізингодавці вимагатимуть валютне застереження як гарантію від інфляції та знецінення валюти;

- Україна досі не приєдналася до Оттавської Конвенції про міжнародний фінансовий лізинг 1988 року;
- неефективна система технічного регулювання. А це гальмує процес запровадження нових технологій на умовах імпортного лізингу та зменшує експортний потенціал країни в тому числі за рахунок експортного лізингу.

Серед основних макроекономічних проблем, які перешкоджають розвитку лізингу в Україні, можна виділити такі:

- неможливість більшості українських банків здійснювати довгострокове кредитування лізингових проектів. Вирішити дану проблему можна з допомогою товарних кредитів і широкого використання міжнародних імпортних операцій. Проведення лізингових операцій з використанням товарних кредитів іноземних виробників або із залученням іноземних інвестицій виявляється набагато дешевшим і прийнятним для українських споживачів;
- низька платоспроможність існуючих і потенційних лізингоотримувачів;
- економічна і політична нестабільність, які приводять до високих ризиків для лізингу в Україні;
- психологічні проблеми, пов'язані в багатьох випадках з неготовністю українського споживача до лізингових відносин. Українські лізингоотримувачі не сприймають

всі тонкощі та особливості лізингових операцій, оскільки звикли до традиційного державного фінансування, за яке можна було не повертати кошти. Тому вони не усвідомлюють важливості вчасного внесення лізингових платежів та їх обов'язковість.

Підводячи підсумок, зазначимо, що лізинг є надзвичайно важливим інструментом формування капіталу в усьому світі та має потенціал для того, щоб зробити значний внесок в економічний розвиток та зростання України. Розвиток вітчизняного лізингового ринку знаходиться під тиском, який є результатом політичної нестабільності. Проте перспективи розвитку лізингу є, оскільки країна обрала чіткий курс у напрямку вступу до Європейського Союзу. Однак, законодавча система поки що не забезпечує стабільної бази для лізингу; тривалість та невизначеність судових розглядів змушує лізингові компанії до здійснення ретельної оцінки усіх ризиків до укладення договорів лізингу. Хоча ця оцінка сама по собі є позитивним розвитком, вона не забезпечує безпосередньої підтримки зростання ринку лізингу, якого потребує Україна. Є велика вірогідність того, що нещодавні зміни у податковому законодавстві щодо лізингу не призведуть до отримання додаткових державних доходів, але вже призвели до того, що майже всі іноземні інвестори зайняли очікувальну позицію та не поспішають інвестувати в український ринок лізингу.

У результаті проведеної у березні 2006 року реформи оподаткування лізингові компанії відчули потребу у захисті своїх інтересів. З цією метою нещодавно була створена нова лізингова асоціація, яка захищає інтереси комерційних лізингових компаній.

Недостатність фінансових ресурсів в Україні залишається основною перешкодою розвитку ринку лізингу. Проте, він надає іноземним інвесторам можливість надавати економічно ефективніше довгострокове фінансування. Для того, щоб залучити іноземних інвесторів, операції українських лізингових компаній повинні бути прозорими та має бути удосконалена практика фінансового обліку.

З метою сприяння зростанню українського ринку лізингу слід розробити додаткові законодавчі акти, надати технічну підтримку та провести галузеві тренінги. Також потрібно частіше проводити урядові брифінги з цього питання. Крім того, слід проводити роботу з потенційними лізингоотримувачами з метою інформування їх про перспективи, які може забезпечити їм лізинг.

Література

1. Внукова Н. Н., Ольховиков О. В. *Мир лизинга*. – Х.: Основа, 1994. – 224 с.
2. *Мировые тенденции в развитии лизинговой отрасли* // Офіційний сайт компанії Дельталізинг. – www.Leasing.ru.
3. Хуторненко О. А. *Социально-экономические предпосылки развития арендных отношений*. – К.: УкрНИИИИ-ТИ Госплана УССР, 1991. – 52 с.
4. *Роль банков в усилении господарства финансового капитала: Монография* // Под ред. В. В. Щербакоева, Г. П. Солюса, В. В. Тмотілева. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 207 с.
5. *Постанова КМУ "Про створення державного лізингового фонду для технічного переоснащення сільського господарства"* // Урядовий кур'єр. – 1997. – № 177–178.
6. *Постанова КМУ № 286 від 7.03.98 р. Питання лізингової компанії "Укראгро-машіневіст"* // Офіційний вісник України. – № 10. – С. 60–76.