

ЛІЗИНГОВІ ВІДНОСИНИ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Майданевич П.М.

У статті розглянуто поняття лізингу, позитивні та негативні риси лізингових відносин, запропоновано заходи щодо вдосконалення лізингових відносин в АПК.

Ключові слова: лізинг, інвестиції, інновації, АПК.

ВСТУП

Агропромисловий комплекс України в даний період перебуває в стані, близькому до критичного. Катастрофічно не вистачає коштів для розширеного відтворення. Державна допомога сільському господарству на придбання техніки становить 7-10% від потреби. Кошти, які виділяє держава, значно зменшує інфляція та диспаритет цін.

У системі заходів щодо виходу із кризи аграрних підприємств одним з найважливіших напрямків є організація лізингової діяльності. Законодавче закріплення даного інституту цивільно-правових відносин відбулося відносно недавно. Досвідчених фахівців що досконало володіють питаннями лізингу практично немає. У сфері лізингових відносин є чимало невирішених проблем, у числі яких і сформована система обліку лізингових операцій.

Таким чином, актуальність дослідження полягає в необхідності активізації інвестиційних процесів, можливості використання лізингу як альтернативного варіанту придбання майна за рахунок власних або залучених коштів.

В дослідженнях теоретичних та практичних аспектів становлення лізингових відносин значний вклад зробили Ю.Н. Бабак [1], Н.А. Адамов [2], Ю.С. Гринчук [3], А.А. Пересада [4], А.М. Турило [5], В.І. Дячек [6] та багато інших дослідників. Але деякі питання залишаються недостатньо вивченими та опрацьованими.

Метою статті є розгляд лізингу як виду інвестиційної діяльності, що дозволяє використати його переваги для поліпшення фінансово-економічного стану аграрних підприємств, а також визначити основні напрямки удосконалення лізингових відносин.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Слід зауважити, що забезпечення єдиного розуміння змісту, критеріїв класифікації та видів і різновидів лізингу має не тільки суто теоретичне, а й важливе практичне значення. Не можна вважати нормальним явищем невідповідність визначення агролізингу в законодавчих документах України та Росії. В Законі України "Про лізинг", прийнятому у 1997 році, він визначається як "вид підприємницької діяльності", а в законі Російської Федерації, прийнятому на рік пізніше, лізинг названо видом інвестиційної діяльності. Крім того, в українському законі виділено лише види та форми лізингу, а в російському – форми, типи і види. В інтересах розширення і зміцнення економічних зв'язків подібні невідповідності небажані.

Недостатньо розроблені на сучасному етапі і методологічні аспекти організації лізингових відносин. Більшість авторів трактує їх як багатосторонні відносини учасників лізингової діяльності. На наш погляд, такий підхід збіднює і звужує методологічну базу визначення напрямів їх удосконалення. Більш доцільно виділити три групи відносин: 1) відносини власності; 2) відносини розподілу; 3) відносини конкуренції. У складі першої групи необхідно звернути увагу на дотримання залежності між відшкодуванням вартості майна лізингодавця та економічним ефектом його використання лізингодержувачем. Крім того, за лізингодавцем або продавцем слід законодавчо закріпити обов'язок виконання так званих "аварійних ремонтів" протягом усього терміну використання майна, а не лише гарантійного строку, вказаного виробником (продавцем), наприклад, технічних засобів.

У сфері відносин розподілу в теоретичному плані заслуговує на увагу питання щодо зміни бази розрахунку винагороди лізингодавцю. Нині у ролі бази виступає вартість лізингового майна. Пропонується замість нього використовувати показник нормативних витрат лізингодавця на підготовку та здійснення лізингової угоди, а загальну суму винагороди визначати як добуток суми цих витрат на фактичний коефіцієнт прибутковості використання лізингового майна лізингодержувачем. У такий спосіб, на нашу думку, можна було б забезпечити зацікавленість всіх учасників лізингового

Майданевич Петро Миколайович, к.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Південного філіалу Національного університету біоресурсів і природокористування України «Кримський агротехнологічний університет», м. Сімферополь, 099-922-89-18, qwer20003@rambler.ru

процесу в його високих кінцевих, а не проміжних результатах, гармонізувати інтереси суб'єктів лізингу.

Конкурентні відносини є обов'язковим компонентом загальної системи лізингової діяльності в умовах ринку. Він передбачає наявність багатьох лізингових компаній, які надають лізингові послуги однакового призначення, а потенційний лізингоодержувач має можливість вибору з точки зору власних інтересів. Проте, в Україні ринок лізингових послуг для агропромислового виробництва знаходиться у стадії формування, тому стосовно відносин конкуренції можна обмежитись лише одним загальним зауваженням. Формування ринку агролізингових послуг слід здійснювати під кутом зору забезпечення дієвості та прозорості конкуренції.

Знос основних виробничих засобів аграрних підприємств становить 50,7%, машин і устаткування - 51,1%, транспортних засобів - 58%, будинків і споруд - 56,7%. Вибуття основних засобів в 4,5 рази перевищує їх введення в експлуатацію. Проблема відновлення основних виробничих засобів залишається однією із самих гострих проблем агропромислового комплексу. До 2009 року рівень фізичного та морального зносу техніки наблизився до критичної оцінки [1, с.184].

У таких умовах агроформування стоять перед необхідністю пошуку доступних інвестицій, причому для багатьох з них це навіть не проблема розвитку, а питання виживання. У зв'язку із цим поряд із традиційними методами інвестування виникає інтерес до такої форми, як лізинг, що сприяє технічному переозброєнню та формуванню необхідних потужностей для сільськогосподарських підприємств. Лізинг – вид фінансових послуг, пов'язаних з формою придбання основних засобів [2, с. 11].

У світовому економічному співтоваристві поняття "лізинг" використовується досить широко. Міжнародне застосування цього терміну аж ніяк не виключає розбіжностей при його використанні в різних країнах. Вітчизняна економічна література лізинг трактує по-різному: як оренду, довгострокову оренду, середньострокову оренду, різновид орендних операцій, єдине господарське боргове зобов'язання, специфічна форма кредиту, майновий кредит, складна торгово-посередницька операція тощо [3, с.37]. По суті, лізинг – це довгострокова оренда майна для підприємницької діяльності з наступним правом викупу, що має деякі податкові преференції.

У лізингових операціях не існує однозначної переваги між довгостроковим чи короткостроковим періодом дії договору. Це питання вирішується в кожному конкретному договорі окремо, саме тому, що об'єктом лізингових відносин є високотехнологічне устаткування, яке має свою специфіку та постійно обновлюється. Таке устаткування має більш високий рівень морального старіння, крім того, на ринок постійно надходить устаткування, в якому використано останні досягнення науки та техніки. Відповідно, лізингоодержувач у більшості випадків буде обмежувати максимальний термін лізингового договору для того, щоб мати можливість

використовувати у своїй основній діяльності сучасне устаткування [2, с.35].

Лізинг має ряд переваг у порівнянні з іншими варіантами фінансування. Насамперед лізинг дозволяє організації при мінімальних одноразових витратах придбати сучасне устаткування та техніку в достатній кількості. При цьому лізингові платежі відносяться на собівартість, що дозволяє заощаджувати значні суми при сплаті в бюджет податку на прибуток.

Також при лізингу можливе використання механізму прискореної амортизації, що дозволяє підприємству максимально швидко відновити через собівартість інвестиційні витрати. Майно, що було об'єктом лізингу, можна також реалізувати за ринковою ціною, одержавши тим самим додатковий прибуток.

Перевага лізингу також полягає в тому, що при оформленні лізингового договору вимоги кредитора до позичальника, є більше м'якими, ніж при звичайному кредитуванні.

Крім того, ймовірність одержання в лізинговій компанії довгострокового фінансування набагато вища, ніж при кредитуванні, саме тому що багато банків практично не надають кредитів на строк більше 1 року, тоді як лізингова компанія, що є постійним і надійним позичальником, без проблем одержує довгострокові кредити [4, с. 183].

При цьому лізингова компанія може побудувати більш гнучкий графік платежів у порівнянні з вимогами банків за кредитними договорами. Існує можливість зміни графіка платежів протягом дії договору лізингу з урахуванням, наприклад, сезонних коливань у реалізації продукції лізингоотримувача або впливу інших факторів, пов'язаних з поточною діяльністю підприємства.

Таким чином, лізинг є ефективною формою вкладення коштів в основний капітал, доповненням до традиційних каналів фінансування. Підприємство – лізингоотримувач має можливість використання необхідного майна, не удаючись до одноразової мобілізації власних або позикових коштів для оплати вартості майна [5, с.45].

Не дивлячись на явні переваги лізингу він має певні недоліки:

1. Лізингодавець має ризик морального старіння устаткування та недоодержання лізингових платежів в зв'язку з інфляцією, а для лізингоотримувача вартість лізингу більша, ніж ціна покупки або банківського кредиту. Тому при складанні лізингового договору потрібна детальна робота з проведення експертизи за окремими питаннями.

2. Лізингоотримувач не є власником основних засобів, а тому не може надати їх в заставу при одержанні позики в банку, в свою чергу це зменшує його шанси на одержання такої позики на більш вигідних умовах.

3. Лізингодавець, що не має стабільних джерел фінансових коштів, підданий ризику раптової зміни процентних ставок за кредитами, які він змушений брати для фінансування інвестицій лізингоотримувача, що здорожує вартість

лізингового контракту. Цей ризик нейтралізується, якщо лізингова компанія є філією великого банку.

Проте, позитивних моментів властивих лізингу, набагато більше, ніж негативних, а історичний досвід розвитку лізингу в багатьох країнах підтверджує його важливу роль у відновленні виробництва, розширенні збуту продукції та активізації інвестиційної діяльності. Особливо привабливим лізинг стає із введенням податкових і амортизаційних пільг.

Для аграрного підприємства – лізингодержувача великою перевагою є можливість використання необхідного устаткування та іншої техніки без одноразових витрат власних коштів на їх придбання. У той час, коли придбання товарно-матеріальних цінностей відбувається з використанням банківського кредиту, що призводить до значної заборгованості покупця.

Основним джерелом фінансування аграрного лізингу є кошти державного бюджету – більше 140 млн. грн. щорічно, або майже третина у загальному обсязі фінансування. Проте, такі обсяги фінансування лізингових операцій для сільськогосподарських виробників незадовільні, оскільки через малий розмір не можуть задовольнити навіть найнеобхідніші потреби. Так, за останні 4 роки у розрахунку на одну галузь в середньому було використано 4,4 млн. грн. у рік, що дорівнювало вартості приблизно 28 колісних тракторів загального призначення або 8 комбайнів вітчизняного виробництва [6, с.47]. Тому необхідно знайти шляхи для більш широкого залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

Для знаходження оптимального рішення необхідно визначити методи залучення інвестицій в інноваційну сферу відносно до АПК. При цьому, на нашу думку, в умовах дефіциту фінансових ресурсів необхідно уникати додаткових витрат на посередницькі послуги. Тому, як оптимальний варіант для аграрної сфери ми пропонуємо використати прямий лізинг.

Прямий лізинг допускає, що власник майна (постачальник) безпосередньо здає об'єкт у лізинг користувачеві (двостороння угода).

Використання інструментарію лізингу призводить до оптимізації управління фінансуванням інноваційних проєктів шляхом створення механізму взаємозв'язку виробників і користувачів техніки.

Для цього необхідно вирішити наступні завдання:

- розробити організаційну структуру визначення розв'язуваних завдань;
- розробити схеми взаємодій учасників лізингової діяльності, оптимізувати існуючі механізми взаємодії;
- визначити порядок консолідації активів і їх оптимального використання для запуску та підтримки програм інвестування інновацій;
- визначити механізм просування інноваційних продуктів на український ринок з метою переозброєння існуючого парку сільськогосподарської техніки;
- відпрацювати механізми взаємовигідного співробітництва між вітчизняними виробниками

техніки з метою скорочення іноземних аналогів на українському ринку.

Відомо, що найгострішою невирішеною проблемою в сільському господарстві за період економічних реформ стала майже повна відсутність оновлення машинно-тракторного парку. Однак, державні заходи щодо вирішення цієї проблеми в більшості були неефективними. Особливо це негативно проявилось при закупівлі в 1996-1998 роках за непомірно високими цінами понад тисячу американських зернозбиральних комбайнів John Deere і шестисот німецьких Case і Claas. Загальна вартість закупівлі цієї техніки становила близько 1 млрд. доларів США, що дорівнювало вартості дворічної програми вітчизняних заводів з виробництва цієї техніки.

Надійшла ж закордонна техніка переважно до операторів комерційних структур, які за договорами із сільськогосподарськими підприємствами її використовували за високу плату. На збиранні зернових культур вона сягала 20% збору врожаю. Водночас ці структури не поспішали розраховуватись за кредити. Так, перевіркою Міністерства аграрної політики зафіксовано, що за наявності 2,6 млрд. дол. США боргів отримувачів техніки повернено лише близько 1% від названої суми. Крім цього негативного явища з поверненням боргів виникла складна ситуація в подальшому використанні даної техніки, значна частина якої потребує ремонту, але за частини до неї ніхто не постачає, а вітчизняні заводи їх не виробляють. Отже, склалась ситуація, за якої вкладені колосальні кошти не дають відповідної віддачі.

У процесі пошуку більш ефективних форм державної підтримки оновлення сільськогосподарської техніки в країні здійснюється ряд заходів щодо створення сприятливого ринкового середовища та відповідних організаційних структур з продажу сільськогосподарським підприємствам в розстрочку технічних засобів, виділенні бюджетних асигнувань на придбання техніки за фінансовим лізингом у заводів, що постачається з виплатою за неї в розстрочку. Передбачена в державному бюджеті і компенсація сільськогосподарським товаровиробникам вартості купленої ними складної техніки вітчизняного виробництва.

З метою прискорення розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу 7 лютого 2002 року прийнято Закон України "Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу". В цьому законі передбачено років забезпечити технологічні потреби агропромислового комплексу вітчизняною технікою й обладнанням для впровадження сучасних технологій у виробництво, зберігання та переробку сільськогосподарської продукції.

ВИСНОВКИ

Таким чином, з урахуванням обмежень у вигляді відносних і абсолютних показників ефективності можливого інвестування в реальні

сектори економіки підтверджується доцільність реалізації технології лізингу як одного з напрямків при побудові економічної системи держави, адекватної розвитку суспільних відносин. Переглянувши позитивні та негативні сторони лізингової діяльності нами зроблено висновок, що позитивні фактори в лізингових відносинах аграрних підприємств переважають.

На основі аналізу запропоновано спрощену схему лізингу – прямий лізинг, що дозволяє виключити лізингову компанію як зайву ланку в відносинах між виробниками сільськогосподарської техніки та її користувачами. Тому по суті, фінансова лізингова компанія діє лише як постачальник кредиту, а цю функцію пропонується покласти безпосередньо на виробника техніки.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабак Ю.Н. Повышение роли лизинга в техническом обеспечении сельскохозяйственных предприятий / Ю.Н. Бабак // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету / за ред. В.Г. Ткаченко. – Луганск : Елтон-2. – 2008. – №85. – С. 179-186.
2. Адамов Н.А. Лизинг / Н.А. Адамов, А.А. Тилов / СПб.: Питер. – 2005. – 128 с.
3. Гринчук Ю.С. Економічна природа та сутність лізингу в аграрному секторі економіки України / Ю.С. Гринчук // Агроінком. – 2005. – №7. – С. 35-40.
4. Пересада А.А. Інвестиційне кредитування : Навч. посібник / А.А. Пересада, Т.В. Майорова. - К.: КНЕУ, 2002. – 271с.
5. Турило А.М. Оцінка ефективності інноваційного лізингу / А.М. Турило, Т.А. Черемисова // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 44-48.
6. Дячек В.І. Аналіз напрямів фінансового забезпечення для оновлення машинно-тракторного парку / В.І. Дячек // Статистика України. – 2006. – № 4. – С. 46-51.