

О.О. Орлов.,
доктор економічних наук,
Рясних Є.Г.,
кандидат економічних наук

ЩО ЗАВАЖАЄ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

Жорстка економічна криза, в якій перебуває Україна, посилилася за рахунок світової фінансової кризи. Відчайдушніші спроби керівництва держави шляхом штучної стабілізації національної валюти розв'язати проблеми відродження економіки не дають бажаних результатів. Посилення фіскальної функції податків призводить до зменшення фінансових ресурсів підприємств і зниження платоспроможного попиту населення. У свою чергу це не тільки не допомагає розвитку власного виробництва, а навпаки – ще більше руйнує його.

Без реальних інвестицій у новітній технології наші вітчизняні підприємства не зможуть вийти з економічної скрути. Пошук інвестиційних джерел за кордоном поки що не дає бажаних результатів. Невпевненість у стабільності політики нашої держави, висока корумпованість усіх рівнів влади, відсутність належних законів, які б захищали права іноземних інвесторів, та інші чинники стоять на заваді припливу реальних коштів в Україну.

Але якщо сподіватися тільки на іноземні інвестиції, то проблеми оновлення виробничого апарату і виходу з кризи ніколи не буде розв'язано. Відомо, що інвестиційні потреби України оцінюються в 50 мільярдів доларів. Необхідно шукати і внутрішні джерела. А взагалі загальносвітова закономірність виходу з кризи така: спочатку стабілізується і починає зростати виробництво споживчих товарів, потім збільшується випуск проміжної продукції і аж тоді оживає інвестиційний комплекс (машинобудування, капітальне будівництво).

Прикро, але це загальновідомий факт, що галузі, які виробляють товари народного споживання, у нас практично зникають. Держава також втратила величезні кошти, які б могли бути спрямовані на реструктуризацію галузей народного господарства за рахунок непередуманої лібералізації зовнішньої торгівлі та демонополізації виробництва й продажу алкогольних і тютюнових виробів. Багатомільярдні кошти пішли на рахунки у західні банки, торгово-посередницькі операції або в операції з валютою і нерухомістю, але тільки не у виробництво.

І все-таки нам здається, що проблема внутрішніх джерел інвестицій може бути розв'язана. І в цьому напрямку, крім заходів із регулювання зовнішньої торгівлі, відновлення державного контролю над виробництвом і реалізацією лікєро-горілчаних та тютюнових виробів, слід звернути увагу на порівняно нову форму економічних відносин – лізинг. Реалізація цих відносин у ринкових країнах дала вражаючі результати.

Першу згадку про лізинг історики виявили в «Законах Хаммурапі» (близько 1800 р. до н.е.). Аристотель у своєму трактаті «Риторика» (350 р. до н.е.) зазначав, що багатство полягає у використанні майна, а не в праві власності (по суті також ідеться про лізинг). Проте формування лізингу як підприємницької діяльності пов'язують зі створенням у 1952 році в Сан-Франціско компанії «Юнайтед стейтс лізинг корпорейшен». Тому батьківщиною цього бізнесу справедливо вважається США. Відтоді починається бурхливий розвиток цього бізнесу.

У США вже наприкінці 60-х років лізингові операції досягли 1 млрд. дол., а до кінця 80-х їхній обсяг перебільшив 110 млрд. дол. Дещо пізніше лізинговий бізнес поширився в Західній Європі, проте одразу ж завдяки ЄС став міжнародним. Частка інвестицій у машини та обладнання в загальних обсягах промислових капіталовкладень у

1995 році становила в США 30 %, у Великобританії – 25 %, у Німеччині – 20 %, у Франції – 22 %. Першість за цим показником належить Австрії, Новій Зеландії і Гонконгу – до 50%¹.

За прогнозами американських учених, до кінця сторіччя близько третини усієї продукції надходитиме на міжнародний ринок за лізинговими контрактами або за контрактами, що містять елементи лізингу².

Випередили в цьому плані нашу державу і країни Східної Європи. Із середини 80-х років лізинг є складовою політики таких країн, як Угорщина і Болгарія. Елементи лізингових структур з'явилися в Чехії, Хорватії. На жаль, в Україні лізинг досі не має широкого розповсюдження. Причини: відсутність донині нормативно-правової бази, підтримки з боку держави, у тому числі на регіональному рівні.

У 1995 році розпорядженням Президента України «Про заходи щодо подолання кризи неплатежів і підтримки вітчизняних виробників» було дано вказівку відповідним міністерствам підготувати наказ Президента про лізинг сільськогосподарської техніки. Наказ було підготовлено, але не підписано. А от у Росії аналогічний наказ підписано ще у вересні 1994 року, що дало поштовх швидкому розвитку лізингу в Росії. Нарешті в 1997 році Верховна Рада України прийняла Закон «Про лізинг», який 16 грудня 1997 році було підписано Президентом України Л. Кучмою.

Лізинговий бізнес не знає занепаду, темпи його зростання значні. Чим пояснюється така ситуація?

З одного боку, науково-технічна революція потребує швидкого оновлення активів і особливо обладнання. За цих умов підприємства за рахунок власних коштів і традиційних кредитів банків уже не можуть задовольняти цих зростаючих потреб. Як альтернатива цим джерелам і з'являється лізинг. Він дає змогу споживачам обладнання в умовах нестачі власних коштів (особливо у малих і середніх підприємств) здійснити технічне переоснащення, зменшити витрати і випускати якісну конкурентоспроможну продукцію. З другого боку, фірми – виробники обладнання в умовах зростання конкуренції і нестачі коштів у споживачів змушені шукати нові форми збуту своєї продукції. Лізинг допоміг цим фірмам знайти нові ринки збуту, розширити товарообіг, підвищити ділову активність, а в результаті – поліпшити свій фінансовий стан.

І нарешті банки. Для них лізинг – це нові клієнти, значне розширення банківських операцій і, як підсумок, також поліпшення фінансового стану.

Таким чином, лізинг вирішує три функції – фінансову, виробничу і збутову і на новому підґрунті об'єднує виробників, споживачів техніки і фінансові структури, зацікавлюючи їх у спільній успішній роботі.

На нашу думку, в Україні не просто є передумови для швидкого розвитку лізингу. Ще більше, відчувається гостра потреба у впровадженні цієї прогресивної форми економічних відносин. Справді, основні фонди на наших підприємствах спрацьовані, на них практично неможливо швидко і якісно виготовляти конкурентоздатну продукцію. Так, по групі великих машинобудівних підприємств Хмельницької області спрацьовання основних фондів становить 40-55 %, а по найважливішій для виробництва третій групі – робочі й силові машини та обладнання – ще більше: від 64 до 87 %³. Ці підприємства переважно збиткові або малорентабельні, а через це не мають ні власних коштів, ні можливості одержати кредити на оновлення обладнання.

Водночас заводи – виробники обладнання навіть за умов різкого спаду і зменшення обсягів виробництва не можуть реалізувати своєї продукції через неплатоспроможність

¹ Холодный Г. Лизинг в промышленно развитых странах. // Бизнес-информ. – 1997. - № 6. – С. 29-31.

² Там же, с. 30.

³ Орлов О. Проблемы амортизации активов в условиях рыночной экономики. // Вісник Технологічного університету Поділля. – 1998. - № 5. – С. 65-74.

покупців.

У складній ситуації опинились і комерційні банки України. Та парадоксальна ситуація, коли промислові й сільськогосподарські підприємства банкрутували, а банки збагачувалися, не могла тривати довіку, і вона вже закінчилася. Без успішної роботи промисловості та сільського господарства не має перспектив розвитку і банківська система. Тому лізинг і для банків – це перспективний напрямок діяльності, і чим вони почнуть ним займатися, тим швидше будуть відроджуватися промисловість і сільське господарство. Тому такі банки, як «Аваль», Укресімбанк та інші, уже створили свої дочірні лізингові компанії⁴.

Нині, беручи до уваги чинні нормативні акти, необхідно чітко з'ясувати переваги і вади лізингу в Україні. Як відомо, в лізинговій угоді беруть участь здебільшого три учасники: лізингодавець (банк чи лізингова компанія), постачальник (виробник обладнання) і лізингоодержувач (споживач обладнання). Розглянемо переваги кожного з учасників лізингової угоди.

Лізингоодержувач:

- має можливість користуватися необхідним обладнанням без одночасної мобілізації на це власних чи позитивних коштів;
- звільняється від одночасної повної сплати вартості майна, що вигідно відрізняє лізинг від операції купівлі-продажу (практично придбання майна здійснюється за рахунок коштів, що відносяться на валові витрати);
- строки і розмір виплат лізингових платежів є предметом взаємної домовленості сторін і тому можуть бути дуже гнучкими, такими, що враховують інтереси обох сторін;
- платежі можуть сплачуватися не лише грошима, а й 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.

До того ж деякі лізингові компанії не вимагають від лізингоодержувача додаткових гарантій, оскільки забезпеченням угоди є обладнання, яке лізингоодержувач згідно із Законом «Про лізинг» може в беззаперечному порядку повернути у разі неотримання платежів протягом двох чергових строків.

Таким чином, на відміну від кредиту, лізинг дає можливість створити доступніші й надійніші умови господарювання.

Виробник обладнання:

- згідно з лізинговою угодою відразу одержує 100 % передоплату за своє обладнання;
- у зв'язку з тим, що передача майна за лізинговою угодою не є об'єктом оподаткування по ПДВ, збільшується обсяг продажу, забезпечується проникнення на нові ринки.

Лізингодавець (банк чи лізингова компанія):

- розширює коло банківських операцій, збільшує кількість клієнтів і, як наслідок, рівень доходів;
- зменшується ризик від неплатоспроможності клієнтів, оскільки при порушенні умов угоди можна вимагати обладнання, що здане в оренду;
- вищезазначена обставина уможливорює проведення лізингових операцій із клієнтами, які мають нестійкий фінансовий стан, а також із новоствореними

⁴ Орлов О. Діалектика ринку і амортизаційна політика. // Економіст. - № 3. – С. 35 – 37.

- малими підприємствами;
- лізингові платежі в частині амортизаційних нарахувань є складовою витрат лізингодавця, що зменшує оподатковуваний прибуток;
- лізингодавець одержує також винагороду за майно, що здане лізингоодержувачем за угодою лізингу (в % від залишкової вартості);
- величина лізингових платежів може перевищувати проценти за кредит.

Отже, в умовах економічної кризи з постійним очікуванням зростання інфляції, коли практично відсутні середньостроковий і довгостроковий кредити, лізинг за певних умов дає можливість розв'язати проблему інвестицій у технічне переоснащення підприємств, без чого економіки України не підняти.

Про які умови йдеться? У цілому це умови, які зробили б лізинг вигідним для всіх учасників угоди, а в результаті сприяли б піднесенню економіки країни. В першу чергу необхідно ретельно переглянути всі нормативні акти щодо лізингу, усунути наявні протиріччя, а то й зовсім абсурдні положення.

Розглянемо вили лізингу, як вони подані у Законі «Про лізинг» (ст. 4). Фінансовий лізинг укладається в часі не менше як на строк, за який амортизується 60 % вартості об'єкта лізингу. А в ст. 10 («Право власності на об'єкт лізингу») зазначається, що право викупу об'єкта лізингу у лізингоодержувача виникає не раніше, ніж амортизується 60 % об'єкта лізингу.

Із цим положенням можна було б погодитися, якби у ст. 18 не було сказано, що амортизаційні відрахування на майно, передане в лізинг, нараховуються у відповідності із законодавством України. За умови чіткого дотримання цього законодавства відповідно до нового порядку нарахування амортизації⁶, скажімо, по третій групі основних фондів – силові машини та обладнання – 60 % амортизація може бути досягнена аж через 6 років, і навіть за так званої прискореної амортизації за цей строк амортизується лише 67 % вартості обладнання. А оскільки у ст. 8 Закону «Про лізинг» зазначено, що строк угоди лізингу має відповідати вимогам цього закону, то строк угоди фінансового лізингу на обладнання, а також строк викупу залишкової вартості майна лізингоодержувачем повинен бути не меншим ніж 6 років.

Уже сама ця обставина перебиває можливості розвитку лізингу в Україні. Лізинг – це по суті майновий кредит, і в нинішніх умовах банки не погодяться надавати такий кредит строком на 6 років. 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? Своїх 40 % вартості обладнання, що залишилися, вона вже не поверне.

Оперативний лізинг трактується у законі як угода, що укладається на строк, менший за строк, за який амортизується 90 % вартості об'єкта лізингу. З вищезазначеного можна зробити висновок, що угоди на об'єкти лізингу зі строком дії 60-89 % від строку повної амортизації можна віднести до угод як фінансового, так і оперативного лізингу. Проте між цими двома видами лізингу є істотна відмінність.

Так, майно, взяте по фінансовому лізингу, зараховується на баланс лізингоодержувачем і по закінченні строку угоди викупляється лізингоодержувачем. Майно, передане за договором оперативного лізингу, залишається на балансі лізингодавця, а по закінченні строку договору повертається лізингодавцеві. До того ж лізингові платежі за умовами угоди фінансового лізингу, на відміну від оперативного, не оподатковуються ПДВ⁷. Тому доцільно чіткіше визначити в законі фінансовий і оперативний лізинг, тим паче що у світовій практиці такий досвід уже є. Істотнішого

⁶ Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.97. // Галицькі контракти. – 1997. - № 26.

⁷ Закон України «Про податок на додану вартість». // Урядовий кур'єр. – 8 травня 1997 р.

значення набуває розв'язання протиріччя, пов'язаного зі строками фінансового лізингу й амортизаційними відрахуваннями.

Введений із 01.07.1997 р. новий порядок нарахування амортизації спричинив багато негативних наслідків. Тут ми зупинимось тільки на тому, що цей порядок практично унеможливило укладання взаємовигідної угоди фінансового лізингу за умови чіткого дотримання законодавства.

У сучасних умовах оптимальним строком укладання угоди фінансового лізингу може бути 3, а в окремих випадках 5 років. Наведені нами розрахунки засвідчили, що при терміні угоди 5 років згідно з чинним порядком нарахування амортизації амортизується 55,7 % вартості майна, а при терміні 3 роки – 38,6 %, що не вкладається у вимоги Закону «Про лізинг». Особливості нового методу нарахування амортизації полягають у тому, що коли в перші роки він приводить до різкого зростання амортизаційних відрахувань (за рахунок завищених норм), то в подальші роки (оскільки амортизація нараховується на залишкову вартість обладнання, що зменшується поквартально) величина їх стрибкоподібно зменшується, що зумовлює збільшення терміну повної амортизації об'єкта.

Нам здається доцільним, що при розв'язанні цього протиріччя слід брати до уваги такі міркування, які відповідають економічній суті Закону «Про лізинг». У ст. 16.2 зазначається: «...розміри, спосіб, форма та терміни внесення лізингових платежів і умови їх перегляду визначаються в угоді лізингу за узгодженням сторін...», що передбачає: сторони вибирають варіант, який враховує інтереси, фінансовий стан сторін і т.ін. Проте далі зазначено: «...у відповідності з вимогами цього Закону та законодавства України». А ці «вимоги» у частині амортизаційних відрахувань зводять нанівець цю можливість і роблять проблематичним укладання самої угоди.

Вважаємо, що доцільно було б дозволити учасникам угоди самим встановлювати строки угод і метод нарахування амортизації на об'єкти лізингу. Так, у країнах ринкової економіки широко застосовуються методи «суми кількості років», «прискореної компенсації витрат» (у США останній метод із 1981 – 1982 років став обов'язковим). Застосування цих методів при розрахунках лізингових платежів дає змогу при укладанні угоди брати до уваги фінансовий стан лізингоодержувача, а не формальні підстави.

Якщо розташувати у порядку віддавання переваги з точки зору повноти амортизації за період дії договору і розміру лізингових платежів при використанні різних методів нарахування амортизації, то найнижчу суму лізингових платежів по третій групі основних фондів при 100 % амортизації надає метод «прискореної компенсації витрат». Приблизно однакові результати у «методу 200% залишку, що зменшується», і методу «суми кількості років». Навіть при використанні традиційного «рівномірного методу» амортизується лише 75% основних фондів, а на останньому місці знаходиться метод, запропонований у новому Законі «Про оподаткування прибутку підприємств» (1997 р.) – 55,6 % амортизації з найвищою сумою лізингових платежів (з урахуванням викупу недоамортизованої частки).

Суть згаданих методів викладено у книжці О. Орлова «Проблеми амортизации активов в условиях рыночной экономики».

На наш погляд, метод «прискореної компенсації витрат» доцільно взагалі впровадити у практику амортизації активів. Аргументацію цих положень див. у книжці цього ж автора «Діалектика ринку і амортизаційна політика».

Варіантів може бути багато, важливо лише, щоб ці питання вирішувалися самими учасниками лізингової угоди на взаємовигідних засадах. Якщо фінансовий стан лізингоодержувача задовільний, він буде зацікавлений у вищих амортизаційних відрахуваннях, оскільки це в цілому зменшує величину лізингових платежів за період угоди. Інакше суми амортизаційних відрахувань повинні бути зменшені з подальшим їх

зростанням до кінця строку угоди. Реалізація цих положень усуне штучні перепони на шляху успішного розвитку лізингу в Україні.

Відомо, що нині призупинено діяльність Запорізького автомобільного заводу, бо немає збуту продукції. Підприємство несе велику збитки на підтримання величезної інфраструктури, так звані умовно-постійні витрати. До речі, якби на пільгових умовах організувати реалізацію автомобілів за лізинговими угодами, причому не лише юридичним, а й фізичним особам, це дало б змогу оживити виробництво на цьому підприємстві та на підприємствах-суміжниках. Якщо з якоїсь причини лізингоодержувач не зможе робити лізингових платежів, то у відповідності із законом об'єкт повертається лізингодавцю і може бути повторно включений у лізинговий процес.

Не підлягає сумніву, що у певної частки населення є кошти, які можуть бути спрямовані на цю мету. Такий підхід вважається доцільним і з позицій цивілізованого завоювання ринку вітчизняними автомобілями. Але реалізація цієї пропозиції потребує внесення змін до Закону «Про лізинг», оскільки відповідно до статті 3 (суб'єкти лізингу) лізингоодержувач – це суб'єкт підприємницької діяльності.

Заперечення викликає положення, що згідно із Законом України «Про податок на додану вартість» операції, пов'язані з увезенням на митну територію України за угодою лізингу, не звільняються від ПДВ. Про саме міжнародні угоди лізингу змогли б забезпечити придбання нашими підприємствами справді прогресивної техніки.

І ще одне міркування. Із досвіду відомо, що новостворені підприємства, як правило, 2-3 роки бувають збитковими, тобто не сплачують податку із прибутку. Якби законодавством було передбачено, що ті новостворені підприємства, які починають свою діяльність із використанням обладнання, придбаного згідно з договором фінансового лізингу, на 2-3 роки звільняються від сплати податку на прибуток, це активізувало б як створення, так і функціонування таких підприємств і одночасно оживило б роботу вітчизняних товаровиробників.

На наш погляд, законодавцям і виконавчій владі доцільно було б ще раз переглянути Закон «Про лізинг», усунути всі наявні протиріччя, передбачити певні пільги учасникам угоди (які зможуть надійти до бюджету через збільшення доходності підприємств). Інакше кажучи, створити оптимальні умови для якнайшвидшого впровадження цієї форми економічних взаємовідносин між суб'єктами ринкової економіки.