

УДК 330.142.21:63.332.01

Османов К. М.

КОНЦЕПЦИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ УКРАИНЫ

***Аннотация.** Развитие аграрного сектора Украины в современных нестабильных условиях определено нуждается в сбережении и укреплении материально-технической базы сельского хозяйства. Одним из основных критериев формирования и развития сельхозпроизводства должно стать формирование эффективной рыночной организационной структуры лизинговых услуг в агросекторе Украины. Лизинг по своей сущности представляет собой предоставление потребителю технических средств в долгосрочную аренду с последующей оплатой всей стоимости ее по частям в течение нескольких лет.*

***Ключевые слова:** сельское хозяйство, лизинг, агропромышленный комплекс, машинно-тракторный парк, сельхозпредприятия.*

Османов К. М.

КОНЦЕПЦІЯ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ЛІЗИНГОВИХ СТОСУНКІВ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

***Анотація.** Розвиток аграрного сектора України в сучасних нестабільних умовах безперечно потребує збереження і зміцнення матеріально-технічної бази сільського господарства. Одним з основних критеріїв формування і розвитку сільгоспвиробництва, повинне стати формування ефективної ринкової організаційної структури лізингових послуг в агросекторі України. Лізинг по своїй суті є наданням споживачеві технічних засобів в довгострокову оренду з подальшою оплатою усієї вартості її по частинах впродовж декількох років.*

***Ключові слова:** сільське господарство, лізинг, агропромисловий комплекс, машинно-тракторний парк, сільгоспприємства.*

CONCEPTION OF APPLYING THE THEORY OF LEASING RELATIONS IN AGRICULTURE OF UKRAINE

Summary. The development of agrarian sector of Ukraine in modern unstable conditions certainly needs economy and strengthening of material and technical base of agriculture. Undoubtedly, forming of effective market organizational structure of leasing services must become one of basic criteria of forming and developing the farming in the agroindustrial complex of Ukraine. Leasing is a grant to the consumer of technical equipments for a long lease with subsequent payment of all costs by installments during a few years. The leaseholder of equipment pays the certain percent set in an agreement to the lessor, thus, the normative is set for the income and cost of the presented services.

For an agricultural producer, leasing must solve a few important tasks simultaneously, this is acquisition of technique and providing financial means. As a result the forming of competition environment is provided for agricultural enterprises in market conditions.

Key words: agriculture, leasing, agroindustrial complex, machine and tractor fleet, agricultural enterprises.

Постановка проблемы. Актуальной проблемой в АПК остается обеспечение сельхозпредприятий основными и необходимыми техническими средствами производства. Почти прекратились процессы воссоздания и обновления материально-технической базы на селе. В данной тяжелой ситуации сельхозпредприятия вынуждены прийти к тому, что привлекают посторонние организации для выполнения основных агротехнологических операций в производстве продукции. По причине ежегодного уменьшения количества машинно-тракторного парка и, соответственно, балансовой стоимости у сельхозпредприятий уменьшаются возможности использования амортизационных отчислений для обновления основных средств. Одним из основных вариантов решения таких проблем должен стать лизинг, который объединяет элементы торговых, кредитных и финансово-инвестиционных операций. Лизинг для сельского хозяйства Украины является эффективным инвестиционным механизмом обновления основных средств, ведь для аграриев лизинг является выгодной и доступной формой приобретения сельскохозяйственной техники.

Анализ литературы. Следует заметить, что проблемами лизинга в АР Крым занимались такие ученые, как Ю. Н. Новиков, Ф. В. Зиновьев и др. [1]. Однако авторами не были обоснованы концептуальные взгляды по формированию эффективной структуры рынка лизинговых услуг в целом для аграрного сектора АР Крым.

Цель статьи – научно обосновать концепцию формирования лизинговых услуг в агросекторе Украины, а также обоснование конкурентной среды на рынке лизинговых услуг.

Изложение основного материала. В наиболее обобщенном виде под лизингом понимается продажа техники, машин, инструментов, оборудо-

вания и других средств производства с отсрочкой платежа потребителям [2]. По-своему же существу, лизинг является долговременной арендой с последующей оплатой всей ее стоимости по определенным частям в течение нескольких лет. Арендатор (пользователь техники) выплачивает арендодателю (владельцу технических средств) определенную процентную ставку за кредит, восполняя тем самым определенную нормативную прибыль и стоимость оказанных ему услуг.

Безусловно, лизинг как организационно-экономическая форма решает две важные для сельского товаропроизводителя задачи: первая – приобретение техники, вторая – ее финансирование. Решение этих задач кардинально меняет конкурентную среду между сельхозтоваропроизводителями, что в дальнейшем может повлиять на качество самой продукции и ее цену.

Оперативный лизинг по своей сущности характеризует предоставление техники, машин и оборудования для многократного использования на тот срок, время использования которого на много меньше общего срока службы данных технических средств. Данный вид лизинга характеризуется на практике небольшой продолжительностью контракта (от 3 до 5 лет), а также не полной амортизацией технических средств за время предоставления ее по лизингу. Как правило, такое оборудование и техника по истечении срока договора лизинга вновь может быть передано по новому договору в аренду с последующим возвратом его лизинговой компании. На практике по оперативному лизингу в основном сдается в аренду строительная техника, дорогостоящий транспорт, специализированное и эксклюзивное оборудование.

Финансовый лизинг в отличие от оперативного характеризуется длительным сроком дого-

вора (от 5 до 12 лет), при котором большая часть технических средств подвержена полной амортизации. На практике финансовый лизинг является формой долгосрочного кредитования технических средств, по истечении срока действия которого лизингополучатель может вернуть объект лизинга, продлить договор лизинга или, что наиболее часто происходит, может выкупить объект лизинга по его остаточной стоимости.

В практике также используются и другие виды лизинговых отношений.

Возвратный лизинг или «lease-back», при котором заключается договор между владельцем данного имущества и лизинговой компанией о продаже этого имущества лизинговой компании и временном владении этим имуществом уже бывшим владельцем. В данной операции два участника: бывший владелец или нынешний арендатор имущества и лизинговая компания, т. е. новый владелец. Данная сделка дает возможность арендатору имущества, т. е. бывшему владельцу, получить доход от продажи своего имущества и при этом использовать его в своей деятельности на условиях договорной аренды. Экономический положительный эффект от такой операции увеличится лишь в том случае, если арендная плата будет ниже капитальных инвестиций от продажи этого имущества. Данный вид лизинга приводит к уменьшению балансовой стоимости предприятия.

Очень часто лизинговой компании (лизингодателю) не хватает собственных денежных средств, необходимых для реализации лизинговых операций и услуг, то она может их привлекать. На практике такая операция называется «*лизинг с дополнительным привлечением средств*». Более 80% всех лизинговых операций являются лизингом с привлечением денежных средств. Лизинговая компания берет долгосрочный кредит в одном или нескольких кредитных учреждениях на сумму около 80% от суммы стоимости предоставляемого в аренду имущества без права регресса на арендатора, и имущество в этом случае является залогом этого кредита.

На практике также используются сделки под названием «*сублизинг*», при которой арендодатель получает право на арендные платежи, так как лизинг осуществляется не на прямую, а через посредника – лизинговую компанию. В договоре лизинга оговаривается, что в случае банкротства посредника лизинговой компании суммы арендной платы будут поступать основному арендодателю.

В последнее время широко получила распространение практика заключения договоров между лизинговыми компаниями и производителями техники, в соответствии с которыми произ-

водители техники от лица лизинговых компаний предлагают своим клиентам приобретение своей продукции с помощью лизинга. С помощью таких договоренностей решаются обоюдно стратегические задачи: лизинговая компания в полной мере использует торговую сеть производителя, а тот, в свою очередь, расширяет границы сбыта своей продукции. Такие сделки получили название «*помощь в продаже*» или «sales-aid».

Зарубежный опыт предоставления сельскохозяйственной техники по лизингу свидетельствует, что в условиях неплатежеспособности сельского производителя и ограниченных поставках техники данная форма организации обеспечения средствами производства является наиболее эффективной. В последнее время лизинг технических средств, оборудования, машин и инструментов во всем мире развивается очень быстрыми темпами.

Так, например, в США объемы лизинговых услуг в 2012 году увеличились в сравнении с 2002 годом в 10,6 раза. Исходя из объемов фактического уровня лизинговых услуг по всем хозяйствам, объемы лизинга для агросектора в 2012 году составили 21–26 млрд. долл. В данный период в США объемы лизинговых услуг составили 238,8 млрд. долл., или 38% от всех финансовых инвестиций, в Германии – 26%, в Англии – 35%, во Франции – 22%, в Испании – 19%, в Италии – 18%, а в Украине меньше – 2%.

Во многих европейских странах производители оборудования очень редко предоставляют свою продукцию по лизингу, так как это специфическая сфера деятельности, которая требует особых навыков и опыта работы с комплексом финансовых, юридических и бухгалтерских вопросов. Как правило, лизингодателем выступает обычно специализированная фирма-посредник, которая получает заказы от фирмы-изготовителя технической продукции на ее реализацию.

Основной причиной широкого распространения лизинговых услуг в большинстве стран мира является их преимущество над обычной ссудой. Сам по себе лизинг предполагает около 8–12-процентное кредитование, которое не требует быстрых, моментальных платежей. Эти платежи в основном начинаются после поставки технических средств покупателю, а иногда и позже. За рубежом лизинг в настоящее время рассматривается как основная и дополнительная система перспективного технического финансирования, которая охватывает арендные отношения, некоторые элементы кредитных отношений с использованием залога и расчеты с долговыми обязательствами.

Лизинговые отношения дают возможность сельхозпроизводителям получать значительные

налоговые льготы, суммы которых напрямую зависят от условий договора лизинга и действующего налогового законодательства в данной стране. Указанные налоговые льготы действуют потому, что владельцем данной техники выступает не сельхозпроизводитель, а лизингодатель. Основным сроком действия лизингового договора является срок в размере 50–90% от общего расчетного срока эксплуатации данного объекта. Сумма остаточной стоимости определяется и оговаривается в договоре лизинга. Лишь в том случае, если фактическая сумма окажется меньше предусмотренной в договоре, сельхозпроизводитель будет обязан возместить эту разницу лизингодателю. Основная прибыль лизингодателей формируется за счет регулярных выплат лизингополучателей, и после окончания срока действия договора лизинга возможен процесс реализации техники.

Например, оперативный лизинг в Нидерландах разделяется на два вида: лизинг техники без предоставления сервисных услуг и лизинг с полным пакетом сервисных услуг за уходом техники. Последний вид лизинга особенно широко распространяется для автотранспортной техники, однако он также применяется и в сельском хозяйстве, который называется оперативный лизинг с полным техническим обслуживанием. В таком случае техническое средство предоставляется в распоряжение лизингополучателя для его использования, но юридические права на технику остаются за лизинговой компанией. Поэтому

она полностью несет ответственность за условия использования техники и берет на себя экономический риск. Техническое обслуживание оплачивается лизинговой компанией за счет расчетов по этой технике лизингополучателем.

В Италии с целью поддержания национального сельского хозяйства государство оказывает сельхозпроизводителям большую помощь. Так, за последние годы объемы субсидий составили около 40–50% от всех затрат в производстве сельскохозяйственной продукции. В основном эта финансовая поддержка используется специально для приобретения сельскими производителями необходимой им техники, машин и оборудования. Следует отметить, что суммы платежей сельских производителей меньше фактической стоимости техники по лизингу, нежели суммы государственной финансовой помощи.

Таким образом, в западных странах накоплен огромный опыт финансово-лизинговой помощи сельским производителям в процессе приобретения ими необходимой техники, машин и оборудования, который заслуживает должного внимания, особенно при организации лизинговых отношений, на основании которых могут быть разработаны и предложены определенные рекомендации для отечественных лизинговых компаний.

Необходимость в развитии структуры лизинговых взаимоотношений в Украине обусловлена фактическим наличием и тотальным сокращением сельскохозяйственной техники в стране (рис. 1).

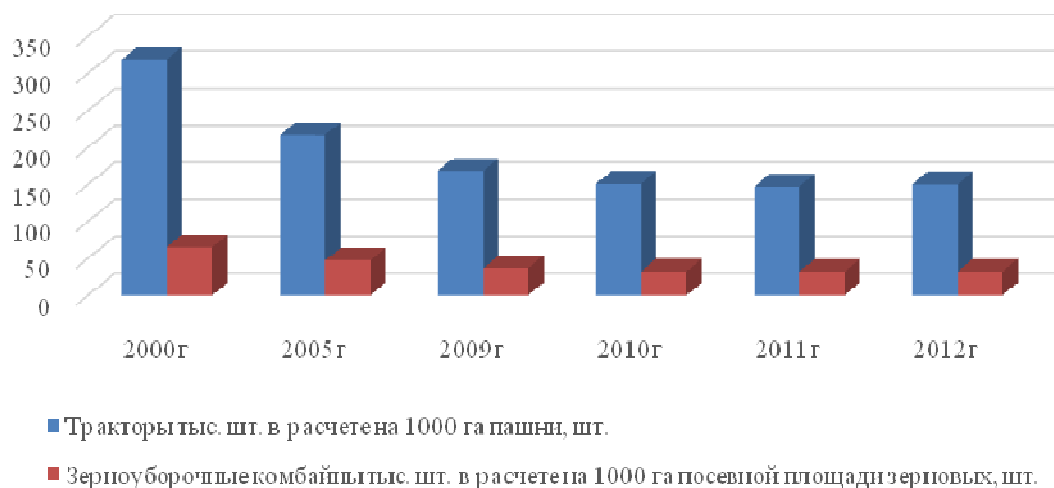


Рис. 1. Динамика сокращения сельскохозяйственной техники в Украине, шт. [3].

Снижение количества сельхозтехники негативно влияет на готовность селян к сельскохозяйственным работам. Главной причиной в отставании с подготовкой техники к необходимым весенне-полевым работам является отсутствие платежеспособности у сельхозпроизводителей. Финансовых средств не хватает для обновления

машинно-тракторного парка, на закупку необходимых запасных частей и других материалов. Сократилось количество проводимых текущих и капитальных ремонтов. Стремительно растут расходы, идущие на содержание сельхозтехники и поддержание ее в рабочем состоянии. Лизинг в сельском хозяйстве Украины существует уже на

протяжении более 20 лет. Главным нормативно-правовым актом, регулирующим лизинговые взаимоотношения в Украине, является Закон Украины «О лизинге», принятый 16 декабря 1997 г. Данный нормативный акт определяет сущность понятия лизинга, выделяет объекты и субъекты лизинга, некоторые условия лизинговых отношений в процессе заключения договоров, права и обязанности сторон лизинга, выделяет две формы лизинга: финансовый и оперативный.

По мнению ученых, данный нормативный акт содержит некоторые недостатки и неточности. Однако он явился началом в развитии украинского рынка лизинга.

Выводы. По нашему мнению, развитие конкурентной среды на рынке лизинговых услуг в Украине возможно при условии создания нескольких лизинговых компаний, используя при этом определенные финансовые стимулы. Считаем, что в Украине необходимо сформировать еще один частный лизинговый фонд, который позволит создать здоровую конкурентную среду в лизинговых отношениях.

Сформировать лизинговый фонд для аграрного сектора возможно при условии использования специально выделяемых на эти цели денежных средств региональных (местных) бюджетов Украины, который должен составлять не менее 50% средств фонда, а также привлеченных финансовых средств заводов-изготовителей сельскохозяйственной техники – 10%, банков – 10%, предприятий агротехнического сервиса – 10%, вкладов сельскохозяйственных предприятий – 10% и прочих источников – 10%.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ульяновченко О. В. Сучасні моделі дослідження операцій в економіці : навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих аграрних закладів освіти III–IV рівнів акредитації / О. В. Ульяновченко ; Харк. держ. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. – Харків, 2009. – 139 с.
2. Смык С. Новини від «Укراгролізінгу» / С. Смык // Агроперспектива. – 2008. – № 86. – С. 57–58.
3. Статистический бюллетень за 2013 г. / Государственное управление статистики Украины. – К., 2013. – 160 с.