

УДК 330.341.1

Ірина Черевань

Irina Cherevan

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ЛІЗИНГУ ЯК НОВОГО НАПРЯМУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ**THE EFFECTIVENESS OF LEASING AS A NEW TREND INNOVATION IN AGRICULTURAL PRODUCTION**

Досліджені особливості результативності лізингової діяльності. Розглянуті основні форми економічних вигод для учасників лізингу в цілому та для держави.

Ключові слова: лізингодавець, лізингоодержувач, лізингові операції, потенційні покупці, лізингове кредитування, лізингова компанія, лізингові схеми фінансування.

Исследованы особенности результативности лизинговой деятельности. Рассмотрены основные формы экономических выгод для участников лизинга в целом и для государства.

Ключевые слова: лизингодатель, лизингополучатель, лизинговые операции, потенциальные покупатели, лизинговое кредитование, лизинговая компания, лизинговые схемы финансирования.

Features of the impact of leasing activity. Are considered the main form of economic benefits for the participants of leasing as a whole and for the state.

Keywords: lessor, lessee, leasing, potential buyers, leasing loans, leasing company leasing financing schemes.

Постановка проблеми. Масштабність та складність трансформаційних процесів в економіці України обумовлюють необхідність активізації підприємницької діяльності у всіх її сферах, посилення активності існуючих і формування нових форм її організації. До них відноситься і лізинг як одна з ефективних форм економічних відносин, що активно стимулює інвестиційну й інноваційну діяльність. У рамках розвитку орендних відносин лізинг має багатовікову історію, але найбільше його зростання припадає на другу половину ХХ-го століття. Зі збереженням позитивних тенденцій розвитку та обсяг лізингових угод на світовому ринку збільшився. В Україні за останній рік цей показник зріс удвічі. Це зумовлено, насамперед, великою різноманітністю його проявів, що надає підприємцям широкий вибір можливостей і умов для активізації лізингової діяльності в провідних галузях економіки, особливо в агропродовольчому комплексі (АПК). Завдяки широкому набору технічних, інформаційних і організаційних послуг лізинг стимулює міжнародну торгівлю, у тому числі трансфер технологій.

Метою роботи є обґрунтування теоретико-методологічних засад та практичних рекомендацій організації лізингової діяльності, покликаної забезпечувати залучення інвестицій в інноваційну сферу агропромислового комплексу України.

Аналіз попередніх досліджень. Високі темпи розвитку лізингу, його переваги порівняно з іншими інструментами інвестицій, а також підвищена методо-практична складність лізингової діяльності привернули значну увагу дослідників. Серед них вагомий внесок у дослідження лізингу зробили М. П. Бутко, Н. М. Внукова, В. А. Гайдук, В. М. Геєць, М. В. Гладій, С. С. Кисіль, М. Ф. Кропивко, Б. А. Малицький, В. І. Міщенко, Н. А. Ольховиков, В. М. Парнюк, Т. В. Пепа, О. А. Переможко, М. М. Руденко, П. Т. Саблук, В. М. Сахарчук, Д. А. Січко, В. П. Соловійов, О. В. Трофімова, Я. Б. Усенко, С. А. Харченко, Г. О. Холодний, Л. Г. Чернюк, В. Г. Чирков, Ю. М. Шевчук, С. М. Шкарлет та інші.

Із зарубіжних учених, праці яких набули широкого визнання в рамках дослідження проблем лізингу, виокремлюються Ю. М. Бриггем, В. Д. Газман, В. А. Горемікін, Л. А. Гехт, В. М. Джуха, А. О. Левкович, Л. Н. Прилуцький, Ю. С. Харитонова, А. Тальє, Е. І. Чекмарьова, Е. О. Човусян, Х. Й Шпиттлер та інші.

Виклад основного матеріалу. У лізингу, як єдиному комплексі інноваційного спрямування, є загальний (колективний) інтерес у всіх його учасників, причому прямий або опосередкований. Лізинг укладається з надією на високий (нехай достатній, прийнятний) ефект того або іншого результату інвестицій коштів. Це не суперечить тому, що у кожного учасника може бути акцент на той або інший критерій ефективності: наприклад, на розмір прибутку, на строк окупності, на рентабельність,

або на надійність одержання цих показників. Рівень ефективності в учасників може бути неоднаковий: у лізингодавця він може бути вищим, ніж у лізингоодержувача, і навпаки.

Доречно послатися на відомий принцип оптимуму Парето. Вважається, що ресурси використовуються неефективно, якщо можна, застосовуючи їх іншим способом, поліпшити положення хоча б одного господарського суб'єкта, не погіршивши при цьому положення інших.

Є й такий фактор, як виявлена ініціатива при формуванні колективу лізингу. Її може виявити кожен із трьох основних учасників лізингу (постачальник, лізингодавець, лізингоодержувач), знайшовши та вибравши двох інших партнерів. Кожна сторона підписує лізингову угоду, сподіваючись на певний інтерес. Залежно від причини підписання лізингової угоди, можна виділити: а) навмисне рішення підписати угоду; б) вимушене рішення її підписувати (у разі гострої необхідності). У кожному разі є можливість виконати лізингову угоду та одержати бажаний економічний результат. У кожного з учасників лізингу є свої можливості у здійсненні лізингових операцій.

Помітну роль у здійсненні лізингових операцій АПК відіграють комерційні банки, що беруть участь у посередницькій діяльності. Банки не тільки кредитують учасників лізингу, але й забезпечують формування складу постачальників лізингових об'єктів – насамперед із своїх постійних клієнтів. Американський економіст Х. Хеймел писав: «Лізингова компанія діє як рука банку, що не може або не хоче брати участь у прямому лізинговому кредитуванні. Банки вважають, що, маючи справу із дружніми компаніями, вони можуть забезпечити бажаний контроль над лізинговими операціями. Одержувачі лізингового кредиту зазвичай вибираються банками, і якщо в цьому беруть участь лізингові компанії, то вони звичайно керуються вимогами банку» [1, с. 44].

Відмінністю лізингової схеми фінансування від прямого кредитування є наявність фінансового посередника між банком і орендарем, разом з тим загальноприйнята методика кредитування в цьому випадку зберігається. Безпосередній банківський позичальник в особі лізингової компанії виступає як фінансовий посередник. Реальним же позичальником залишається орендар (лізингоодержувач), що використовує активи у виробничих цілях. Отримані ним кошти направляються для погашення лізинговою компанією її боргу перед банком. Зрозуміло, що банку доводиться цікавитися та аналізувати стан справ як у лізинговій компанії, так і у орендаря.

Результативність лізингової діяльності основних форми економічних вигод для всіх учасників лізингу в цілому та для держави можна виразити наступним:

1. Переорієнтація кредитної діяльності на реальний сектор економіки.
2. Залучення у виробництво, зокрема в АПК, високих технологій, що підвищують конкурентоспроможність агропромислової продукції, підприємства та країни в цілому.
3. Підвищення загального рівня капітальних вкладень у провідні (базові) сфери діяльності, галузі господарства.
4. Розширення виробництва та створення нових робочих місць, підвищення зайнятості населення.
5. Придбання активів за допомогою лізингу дотримує «золоте правило фінансування», відповідно до якого фінансування повинно здійснюватися протягом усього строку використання активу.
6. Лізинг сприяє клієнтам банку здійснювати реорганізацію виробництва, не відтягуючи при цьому більше грошей з оборотних коштів.
7. Передача в лізинг устаткування, виготовленого за кордоном.
8. Лізинг забезпечує найбільш прості схеми виконання зобов'язань, тому що майно, передане в лізинг, одночасно є заставою.
9. Лізинг може бути єдиним джерелом коштів для підприємства чи фірми, які ще не мають ділової історії та достатніх активів для застави.
10. Залучення приватних інвестицій в економіку країни.
11. Збільшення податкових надходжень у державний бюджет у результаті активізації підприємства.
12. Лізинг, як правило, знижує адміністративні витрати за рахунок вилучення операцій з придбання, утримування та продажу майна.
13. Оскільки лізинг уже порівняно довгий час служить засобом реалізації продукції сільськогосподарській і промислових галузей, то державна політика в Україні спрямована (повинна бути спрямована) на заохочення та розширення лізингової діяльності.
14. Лізинг здатний направляти фінансові ресурси безпосередньо на придбання матеріальних активів і тим самим усувати проблему нецільового використання кредитних коштів.
15. Лізинг зменшує негативні коливання кон'юнктури ринку за рахунок стабільності лізингових платежів.

16. Інвестиції у формі майна, на відміну від грошового кредиту, знижують ризик неповернення коштів, тому що лізингодавець зберігає право власності на передане в лізинг майно.

17. Узгодженість грошових потоків – видатки та доходи від інвестицій ідуть паралельно, що створює умови для розширеного відтворення лізингового бізнесу.

18. Забезпечення розвитку ринкової інфраструктури.

19. Перевага лізингу для країни орендаря: сума лізингових угод не враховується в підрахунок національної заборгованості; тим самим з'являється можливість (за необхідності) перевищити ліміти кредиторської заборгованості, установлені Міжнародним валютним фондом в окремих країнах.

Основними формами економічної вигоди та результативності лізингової діяльності для постачальника об'єкта лізингу є:

1. Підтримка та розширення платоспроможного попиту на техніку та обладнання.

2. Розвиток і диверсифікованість ринку засобів виробництва.

3. Залучення нових об'єктів у сферу лізингу.

4. Вивільнення «зв'язаного» капіталу: частково відшкодовується вкладений капітал, що в іншому випадку був би повністю заморожений в умовах надвиробництва певного продукту.

5. Одержання доходу від частково невикористаного технологічного устаткування, що передається в лізинг на певний строк з наступним поверненням його постачальникові.

6. Постачальник одержує додаткові можливості збуту своєї продукції.

7. Прискорення темпів відновлення продукції, що випускається. Формування зміни моделей і типажу та на цій основі завоювання нових ринків.

8. Підвищення попиту на допоміжне устаткування. Експлуатація основного об'єкта може вимагати різних аксесуарів: приладів, оснащення, спеціального налагоджувального інструмента, що в умовах лізингу може продаватися постачальником разом з основним об'єктом.

9. Відносини з користувачем устаткування постачальник передає лізингодавцеві, що регулює можливі претензії при поломці устаткування.

10. Установлення зворотного зв'язку між постачальником і споживачем.

11. Кошти ефективної реклами.

12. Угода з реалізації майна (устаткування) для постачальника виглядає менш ризикованою, тому що лізингодавець бере на себе ризик повернення вартості майна через лізингові платежі.

Щодо форми економічної вигоди та результативності лізингу для лізингоодержувача, зокрема в системі АПК, то можна визначити наступне :

1. Можливе використання лізингоодержувачем нової, дорогої техніки, високих технологій без значних одноразових витрат, оскільки в системі лізингу виробниче устаткування передається в користування без попереднього викупу. Тим самим з'являється можливість налагодити виробництво при обмежених фінансових коштах (при міжнародному лізингу – валютних).

2. Розширення економічної свободи підприємця. Лізинг надає можливість вибору: викупити об'єкт лізингу, продовжити договір або залучити нове сучасне обладнання.

3. Однаковий стартовий капітал дозволяє при лізингу задіяти більше виробничих потужностей, ніж при покупці в кредит з відсотками. З'являється можливість відразу розпочати експлуатацію устаткування до його повної оплати.

4. Зниження потреби у власному стартовому капіталі.

5. Чітка регламентація лізингових платежів. І як результат, полегшується бізнес-планування на весь термін дії лізингового договору, забезпечується визначеність грошових надходжень.

6. Джерелом лізингових платежів може бути прибуток від продажу лізингоодержувачем продукції, виготовленої за допомогою використання орендованого устаткування, тобто устаткування само себе окупає.

7. Лізингові платежі можуть здійснюватися не в грошовій, а в товарній формі, зокрема в системі АПК.

8. Гнучкість платежів, які за лізинговим договором можна побудувати відповідно до очікуваних (прогнозованих, планованих) грошових потоків лізингоодержувача.

9. Велике значення має фактор часу. Строк лізингу може бути значно більшим від строку кредиту. Забезпечується нерівноцінність різночасних витрат і надходжень коштів.

10. Економія лізингоодержувача на відрахуваннях при сплаті податку на майно, оподатковуваною базою для якого при прискореній амортизації стає швидко зменшувана залишкова вартість орендованого майна.

11. Істотною перевагою лізингу є можливість придбати лізингоодержувачем у власність орендоване устаткування за залишковою вартістю після закінчення угоди по лізингу.

12. Лізинг не збільшує борг у балансі лізингодавця та не стосується співвідношень власних і позикових коштів. Таким чином, для лізингоодержувача можливість одержання додаткових (нових) позик не знижується.

13. Лізинг передбачає 100-відсоткове фінансування та не вимагає швидкого повернення всієї суми боргу, що особливо вигідно дрібним позичальникам.

14. Менша величина заставного забезпечення при лізингу істотно знижує вимоги до активів лізингоодержувача.

15. Лізингова угода може бути розроблена з урахуванням специфіки лізингоодержувача, зокрема, його платоспроможності.

16. Ризик морального та фізичного зношування переноситься на лізингодавця. У користувача є можливість взяти в оренду інше майно, повернувши взяте майно в того ж лізингодавця.

17. Менші ризики обумовлені також тим, що отримані лізингоодержувачем кошти, покликані використовуватися за цільовим призначенням.

18. Переговори з виробниками та постачальниками, оформлення договорів купівлі-продажу та реєстрацію майна виконує лізингодавець, що скорочує час і витрати лізингоодержувача.

Лізингодавець надає лізингоодержувачу устаткування в користування і робить різні послуги. За це лізингоодержувач платить гроші – в розстрочку. Одна з форм ринкових взаємин: продавець, природно, бажає продати дорожче, а покупець, теж природно – купити дешевше. Все це прямо стосується лізингових платежів. Але оскільки розстрочка здійснюється протягом певного періоду, то з'являється потреба враховувати фактор часу, а саме:

Варіант перший. Лізингоодержувач оплатив, а лізингодавець одержав майже всю суму грошей на початку періоду, установленого договором між ними. Цю суму грошей лізингодавець використовує в справі або кладе в банк під відсоток і тим самим протягом усього періоду буде одержувати додатковий прибуток (додатковий по відношенню до розміру лізингового платежу). У цьому випадку лізингоодержувач такого доходу, природно, не одержить.

Варіант другий. Майже вся сума грошей була переказана наприкінці періоду. Лізингоодержувач, почекавши з виплатою, одержав можливість гроші, відкладені ним (якщо вони в нього до цього були) для лізингових платежів, вигідно використати, наприклад, вклавши під відсотки в банк. Лізингодавець такого роду прибуток, зрозуміло, не одержить.

Варіант третій (консенсус). Оплата одноразово відбудеться в середині періоду, або буде розподілена рівномірно за роками періоду. У цьому випадку позиція обох сторін однакова: кожна сторона буде мати половину того, що могла б мати при нерівномірних платежах.

Механізм зведення витрат і результатів до розрахункового року (дисконтування) був освоєний десятки років тому і показаний в одній з методик. Оскільки витрати здійснює лізингоодержувач як представник сфери виробництва та інноваційної діяльності, то лізингові платежі варто не множити, а ділити на коефіцієнт зведення, що можна розглядати як одну з форм захисту інтересів лізингоодержувача.

В. А. Горемікін відмічає стосовно лізингу наступне:

«Звичайно, як і будь-яке економічне явище, лізинг може мати також негативні наслідки для учасників угоди, а саме:

- вартість лізингу може бути більшою, ніж відповідна позичка, оскільки ризик старіння устаткування лежить на лізингодавцеві, що вимагає підвищення комісійних для компенсації;
- у лізинг може бути залучена тільки частина майна, яку немає можливості або доцільності купувати на весь нормативний строк експлуатації;
- для здійснення лізингової діяльності лізингодавець повинен мати у своєму розпорядженні достатню кількість власних вільних коштів або мати доступ до «дешевих» грошей;
- лізинг із відносно коротким строком оренди може виявитися економічно невиправданим для лізингоодержувача;
- лізингові угоди характеризуються складністю – як з документального оформлення, так і з підготовки договору;
- устаткування, здане в лізинг, не може бути використане в іншому технологічному процесі;
- лізингоодержувач обмежений у розпорядженні орендованим майном, оскільки він не є власником;
- неможливість в окремих випадках припинення виплат лізингових платежів користувачем майна навіть при поломці устаткування з вини лізингодавця у зв'язку з тим, що лізингодавець при одержанні кредиту переуступає кредитором праву на одержання частини лізингових платежів у рахунок сплати кредиту;

- після закінчення строку лізингової угоди ринкова ціна устаткування може виявитися нижчою залишкової вартості, зафіксованої в договорі» [2 с. 101-102].

У цьому питанні В. А. Горемікіна підтримує інший відомий учений В. Д. Газман: «Незважаючи на наявність великої кількості переваг, лізинг має також деякі недоліки порівняно з кредитом:

по-перше, лізинг відрізняється підвищеною складністю організації угоди, що обумовлено необхідністю узгодження інтересів великої кількості її учасників;

по-друге, тривалість договору не завжди може бути узгоджена з періодом морального старіння устаткування, використовуваного, наприклад, у галузях високих технологій;

по-третє, одержуючи майно в лізинг, підприємство набуває право розпоряджатися ним, тільки виконавши всі зобов'язання за договором лізингу та ставши власником активу» [3, с. 201-202].

При бажанні перелік недоліків лізингу можна поповнити. Наприклад:

1) при фінансовому лізингу орендні платежі не припиняються до кінця контракту, навіть якщо науково-технічний прогрес робить лізингове устаткування застарілим;

2) лізингоодержувач не виграє на підвищенні залишкової вартості;

3) поворотний міжнародний лізинг, побудований на податковій основі, обертається збитками для країни лізингодавця;

4) при міжнародних мультивалютних операціях відсутні повні гарантії від валютних ризиків (проблема переноситься з одного учасника на іншого).

Вартими уваги є співставлення та критична оцінка переваг і недоліків лізингу. Так, В. А. Горемікін справедливо резюмує: «Конкретна оцінка переваг лізингу може бути зроблена з урахуванням індивідуальних особливостей кожного проекту окремо. З огляду на те, що лізингові відносини мають як позитивні сторони, так і негативні моменти, у кожному конкретному випадку лізингової угоди необхідно враховувати всі переваги та недоліки, а також їхні наслідки для всіх сторін і після докладного фінансового аналізу приймати рішення: укласти договір або вдатися до інших форм фінансування для придбання нового обладнання» [2, с. 102].

Стосовно цього аналогічної думки притримується також В. Д. Газман:

«Кожна лізингова компанія проводить різноманітні розрахунки для визначення переваг лізингу порівняно із кредитом. На практиці використовується низка методик. Такі розрахунки необхідні для того, щоб економічно зацікавити і переконати клієнтів в пропонованих послугах... Оскільки грошовий потік і у випадку покупки, і у випадках лізингу є для підприємства витратою коштів, то перевага надається варіанту, що мінімізує загальну величину видатків» [3, с. 203-204].

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Багаторічним світовим досвідом підтверджена ефективність лізингу, що висуває його в ряди провідних напрямків інвестиційної діяльності. Рішення про здійснення конкретним суб'єктом лізингу певних дій приймається, виходячи з реальних умов і обставин – позитивних і негативних. При ухваленні лізингового рішення в першу чергу беруться до уваги інтереси суб'єктів лізингової угоди, яка укладається. Обґрунтування управлінського (лізингового) рішення базується на обраній базі порівняння та на певних критеріях економічної ефективності з врахуванням акцентів, які зумовлюють інтереси суб'єкта угоди, конкретних обставинах та прийнятних умовах її здійснення.

Список використаної літератури

1. Чекмарёва Е. И. Лизинговый бизнес : практич. пособ./ Е. И. Чекмарёва. – М. : Экономика, 1994. – 127 с.
2. Горемыкин В. А. Лизинг : учебник ; изд. 2-е исправл. и дополн./ В. А. Горемыкин. – Москва : Издательский дом «Филинь». 2008. – С. 944.
3. Газман В. Д. Финансовый лизинг : учеб. пособ./ В. Д. Газман. – Москва : ГУ ВШЭ. 2003 – С. 392.

References

1. Chekmarjova, E. I. Lizingovyj biznes: praktičeskoe posobie. – М. : Jekonomika, 1994. – 127 s.
2. Goremykin, V. A. Lizing. Uchebnik. Izdanie 2-e ispravlennoe i dopolnennoe. – Moskva : Izdatel'skij dom «Filin#». 2008. – S. 944.
3. Gazman, V. D. Finansovij lizing. Uchebnoe posobie. Moskva : GU VShJe. 2003 – S. 392.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2014.