

ЗОЛОТІ ПРАВИЛА ЛІЗИНГУ В АГРОБІЗНЕСІ



Олександр ПРОЦЮК,
в.о. генерального директора
Національної акціонерної
компанії «Украгролізинг»

Рішення підприємця чи цілої структури щодо розширення існуючого або відкриття нового виробництва завжди пов'язане із проблемою пошуку і використання прийнятних способів фінансування. Оптимальний спосіб фінансування має забезпечити підприємству мінімізацію витрат із придбання та використання обладнання протягом терміну інвестиційного проекту з урахуванням часового чинника та механізму оподаткування. Поряд із ринком банківських кредитів, акціонерного та позикового капіталу існує розвинений ринок лізингових послуг, який часто виступає альтернативою банківському фінансуванню.

Як фінансова послуга сьогодні лізинг виступає одним із факторів зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, покращення якості послуг, підвищення ефективності виробництва і, як наслідок, – зміцнення позицій на вітчизняному та світовому ринках. За державної підтримки лізинг в Україні може стати дієвим інноваційним інструментом модернізації економіки. Про стан та перспективи лізингу в Україні ми говоримо із Олександром Процюком, в.о. генерального директора Національної акціонерної компанії «Украгролізинг».

– Олександр Вікторовичу, лізинг – один із потужних і затребуваних видів фінансових послуг у світі. Чи так це в Україні?

Порівняно з тенденцією, яка спостерігається в інших, більш розвинених державах, структура українського лізингу дуже своєрідна: я схильний до думки, що у нас немає розуміння відмінності фінансового лізингу від договорів купівлі-продажу товарів з розстроченням оплати. Про незрозуміння в Україні відмінностей фінансового лізингу від інших різновидів операцій свідчить як судова практика розгляду спорів щодо фінансового лізингу, так і тлумачення операцій фінансового лізингу з боку фіскальних органів.

Проте, це дрібниці в порівнянні з тим, що навіть дехто з народних депутатів України не розуміється на фінансовому лізингу і не знає як законодавець, що існує два різновиди фінансового лізингу – прямий фінансовий лізинг та непрямий фінансовий лізинг. Відповідно до визначення фінансового лізингу в ст.806 Цивільного кодексу України, при прямому фінансовому лізингу лізингова компанія самостійно купує предмет фінансового лізингу і згодом поставляє його на підставі договору фінансового лізингу на користь лізингоодержувача, а при непрямому фінансовому лізингу лізингодавець на підставі договору фінансового лізингу здійснює оплату предмету фінансового лізингу, технічні характеристики, специфікацію та виробника якого обирає лізингоодержувач.

Взагалі, основне призначення фінансового лізингу – це прискорене оновлення основних

засобів виробництва (станки, машини), які є індивідуально-визначеними речами, як сказано в законі.

Якщо брати практику західних держав, то лізингоодержувачі після закінчення терміну дії лізингового договору повертають, як правило, предмет фінансового лізингу лізингодавцю. У нас в державі такий підхід не практикується.

Хоча в Україні розвиток ринку лізингових послуг було розпочато прийняттям Закону України «Про лізинг» у грудні 1997 року, на жаль, він досі не є розвинутим серед українських підприємств інструментом оновлення основних засобів виробництва.

Здавалося б, законодавча база є, і прагнення розвивати лізинг часто виникає у різних суб'єктів підприємництва, а от розуміння нюансів побудови цього бізнесу і досвіду організації бізнес-процесів іноді бракує.

Досвід розвитку фінансового лізингу в інших державах світу свідчить, що фінансовий лізинг отримав найбільший розвиток в тих державах, де на законодавчому рівні стимулюються процеси модернізації основних засобів виробництва через податкову політику. В податкових законах багатьох держав, де фінансовий лізинг отримав розвиток, існує податок на капітал компаній, а тому компаніям вигідно брати в фінансовий лізинг основні засоби виробництва (машини, обладнання тощо), бо право власності на предмет лізингу не переходить до лізингоодержувача. Існують й інші різновиди податкових пільг, як то зменшення



податкової бази для нарахування податку на прибуток тощо.

– На Ваш погляд, яке місце агролізингу на ринку України: основні проблеми та особливості роботи?

Нагадую, від початку історії лізингу в Україні він регулювався відповідним Законом України «Про фінансовий лізинг», а згодом знайшов своє відображення у відповідному розділі Цивільного кодексу України. Згодом у нас з'явився ще й Закон України «Про регулювання ринків фінансових послуг» і регулятор цього ринку. Як ви можете пересвідчитись, законодавство розвивається й змінюється в Україні дуже стрімко.

Незважаючи на те, що агролізинг в Україні – найбільш затребуваний та актуальний вид фінансових послуг, через недосконалу систему регулювання діяльності нам часто доводиться стикатися зі складнощами у роботі.

Маю надію, що держава (а саме її представники, що управляють її корпоративними правами в нашому товаристві) у найближчий час зробить все можливе задля вдосконалення системи управління акціонерними товариствами, акції яких є державною власністю.

На цей час у багатьох державних чиновників відсутнє розуміння того, що між державними унітарними підприємствами (казенними підприємствами) та публічними акціонерними товариствами існують серйозні відмінності і щодо публічних акціонерних товариств, акції яких належать державі, некоректно застосовувати такі ж самі методи управління, як і до звичайних державних унітарних чи казенних підприємств. Це зовсім різні типи підприємств, і закон встановлює дуже різні вимоги до організації їх-

ньої звітності, побудови системи управління та можливості подальшого існування у випадку наявності збитків.

Прошу врахувати, що робота надання послуг фінансового лізингу підприємствам аграрного сектора економіки є однією з найскладніших, оскільки необхідно прораховувати всі ризики (ризик неврожаю, світового падіння цін на сільгосппродукцію тощо), опрацьовувати різні плани та стратегії поведінки лізингодавця при різних ситуаціях. У нас цього робити, на жаль, досі не вміє багато співробітників компанії.

У компанії «Украгролізинг» є кваліфіковані фахівці, які працюють над розробкою комплексу заходів із мінімізації ризиків, які існують в поточний момент на ринку України, або сприяють повному виключенню цих ризиків.

Я притримуюсь точки зору, що в законі все добре визначено – його треба тільки виконувати і завдяки цьому успішно працювати на ринку. Якщо підприємство працює в правовому полі, має професійно побудовану систему регулювання корпоративного управління, то й перевірки його діяльності потрібно проводити виключно в порядку визначеному корпоративними документами (Статутом, Положеннями тощо). А ми маємо, на жаль, іншу реальність...



– Якщо говорити про сучасні можливості вітчизняного виробника, чи варто лізинговим компаніям ставити собі за мету його всіляку фінансову підтримку?

Дуже непросте запитання. Я був на багатьох машинобудівних заводах, як в Україні, так і закордоном. У нас складна ситуація, бо на підприємствах застаріле, ще радянське обладнання, жакливі умови праці та, що найголовніше, – відсутність кваліфікованих працівників, бо всі спеціалісти звільняються у пошуках високої заробітної плати і впевненості у завтрашньому дні, емігруючи до Європи, Канади, США тощо. Серед тих підприємств України, які я особисто відвідав, я б виділив завод «Червона Зірка» у м. Кіровоград. Воно вже дуже близьке до організації своїх виробничих процесів на рівні кращих заводів світу.

Основна проблема вітчизняного машинобудування – відсутність запасів готової продукції. У цьому випадку лізингова компанія, перш ніж вкладати гроші у виробника, має прорахувати не тільки всі ризики, а також бути впевненою, чи зможе компанія поставити продукцію. Це, у нашому випадку, лотерея.

А найцікавіше те, що більшість світових виробників працює з лізинговими компаніями за дилерськими цінами, які суттєво нижчі за ринкові. Наші вітчизняні виробники сільськогосподарської техніки повинні, на моє переконання, зрозуміти, що лізинг – це не джерело отримання інвестицій, а інструмент, який сприяє збільшенню збуту готової продукції.

Не можна вважати кредит інвестицією, адже платіж (попередня оплата) – це короткостроковий кредит і не більше.

Звичайно, я розумію, що вітчизняним виробникам сільськогосподарської техніки потрібна фінансова підтримка. Але цим повинна займатися держава, шляхом стимулювання розвитку економіки та інвестицій у виробництво через механізми податкових пільг, як це, наприклад, відбувається в Німеччині чи Англії. А лізингові компанії мають вкладати кошти в «живі» підприємства, задля отримання продукції, прибутку і т.д.

– Які секрети фінансового успіху лізингових компаній в цілому і вашої як окремого вагомego представника агролізингу?

Основний закон успішної роботи лізингової компанії – збереження реальних активів. Це непросте завдання в умовах різкої девальвації гривні. Як це відбувається насправді: увявіть собі, що ви купували пляшку води, коли вона коштувала 1,5 гривні. Зараз її ціна складає 3,5 гривні. Чи будете ви продавати її за 1,5 гривні або за 2 гривні? Звичайно, ні. Отже, основний прибуток в період девальвації можна отримати шляхом дооцінки товару до ринкових показників перед реалізацією, у нашому ж випадку – ми здійснили, наприклад, дооцінку техніки до ринкових показників і намагаємося прискорити лізингові платежі, зробивши їх щомісячними.

Специфіка роботи фінансового лізингу також базується на грамотному прорахуванні всіх ризиків, мінімізація їх наслідків. У компанії «Украгролізинг» є кваліфіковані фахівці, які працюють над розробкою комплексу заходів з мінімізації ризиків, які існують в поточний момент на ринку України або сприяють повному виключенню цих ризиків. Якщо говорити про успіх саме нашої компанії, варто повернутися до проблемного питання вітчизняного виробника. Не вкладаючи гроші у збанкрутіле підприємство, як вже згадувалося раніше, а замовляючи продукцію у «сильного», можна отримати з цього фінансовий зиск. Нам вдалося своєчасно прорахувати цей ризик, тому, закуповуючи продукцію в українського виробника, ми, на відміну від наших конкурентів на ринку лізингових послуг, уникнули ризику отримання збитків курсових різниць. Саме девальвація гривні негативно вплинула на роботу багатьох лізингових компаній, що працювали з іноземними постачальниками.

– Ви, як успішна людина, керівник великої компанії, що порадили б молодим лізингодавцям?

Рецепт незмінний – правильне прорахування ризиків. Не менш важливим є свідоме осмислення діючого законодавства, особливо,

що стосується роботи лізингової компанії. Є багато прикладів, коли ці два основні правила або повністю, або частково ігнорувалися, і результат завжди був неприємним.

Лізингодавець має точно знати, як йому вести діяльність, в які товари і яких підприємств вкладати свої кошти і на яких саме умовах. У цій справі також варто брати приклад із ведення банківської справи, бо треба прораховувати здатність лізингоотримувача, як і боржника за кредитними боргами, на його здатність обслуговувати платежі та провести повні розрахунки з лізингодавцем вчасно та в повному об'ємі.

Звісно, варто пам'ятати і про роль держави у цьому процесі. Втручання представників держави в роботу лізингових компаній має підтримувати діяльність останніх, а не заважати поточній роботі з надання послуг фінансового лізингу.

Для успіху роботи в напрямку надання послуг з фінансового лізингу потрібно вміти вдало поєднувати методи роботи класичних і консервативних банкірів з глибоким розумінням ринку товарів і покупців такого товару, яке притаманне торговцям. Іншими словами – дві якості у одного гравця.

Бесіду вела
Лариса СЕМАКА

СВЯТКУЄМО ЮВІЛЕЙ



25 років роботи на ринку ділових ЗМІ

- співпраця з державними органами;
- з професійними об'єднаннями учасників ринків;
- з фахівцями та аналітиками провідних компаній різних напрямків бізнесу

НАШІ ПАРТНЕРИ:

НАШІ МЕДІА-ПАРТНЕРИ:



www.ukrbizn.com (044) 238 68 38
ukrbizn@ukrbizn.com