

ВПЛИВ СУБ'ЄКТИВНИХ ЧИННИКІВ НА РОЗВИТОК ЛІЗИНГУ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Анотація. Досліджено умови функціонування аграрних підприємств. Визначено зміст проблем розвитку лізингу. Запропоновано шляхи їх усунення.

Ключові слова: аграрна сфера, лізингодавець, договір лізингу, лізинг.

Лізинг, як і будь-яке інше економічне явище, має свої позитивні і негативні сторони, об'єктивну та суб'єктивну природу. Тому для формування цілісної картини розвитку лізингового обслуговування аграрного сектору необхідно проаналізувати відношення сільгоспвиробників до лізингу, його проблем та перспектив на українському селі, визначити наявність суб'єктивного фактору та його вплив у повільному просуванні цього виду бізнесу в аграрній сфері.

Мета статті: необхідність ретельної розробки і урахування всіх факторів, зокрема, суб'єктивного, які можуть завадити реалізації лізингу.

В основу даного аналізу покладені матеріали дослідження, проведеного за типологією, розробленою Шепотько Л.О., Прокопою І.В., Максимюк О.П., [1] та інших [2,3,4,5] спеціально для сучасної мережі сільських поселень України, серед представників аграрного сектору усіх форм власності та форм господарювання в травні-червні 2006, 2009, 2012 років. Дослідження поділено на дві частини: опитування, здійснене за допомогою анкет, та аналіз отриманих даних. Анкетування здійснювалось у сільських населених пунктах Запорізької області на основі квотної вибірки у обсязі 570 анкет. Після відбракування та ремонту масиву анкет залишилося 499, які було введено до бази даних.

База даних оброблена соціологічною програмою Easy Sociology. За допомогою цієї програми отримано одномірний та двомірні розподіли. Похибка аналізу менше 2%, що припустимо за правилами соціологічних досліджень. Опитувальний документ представлено анкетною, де питання розбито на блоки,

пов'язані між собою за змістом та смисловим навантаженням. Отримані результати мають несуттєві відхилення протягом усього періоду дослідження.

На підставі відповідей на питання I блоку з'ясовано що, зернові та технічні культури вирощують у фермерських господарствах (ФГ), підсобних господарствах, приватних підприємствах (ПП) та товариствах з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Овочівництво та садівництво притаманне фермерським, підсобним господарствам та селянським спілкам. Тваринницька галузь приблизно рівномірно розподілена між підприємствами усіх форм власності.

Дві третини респондентів розраховують тільки на власні кошти при вирішенні проблем матеріально-технічного забезпечення. 17% респондентів не визначилися з джерелом фінансування. Лише 8% респондентів збираються здійснювати заходи поповнення та оновлення матеріально-технічної бази шляхом лізингу. Результати свідчать, що модернізація здійснюватиметься в межах окремого елемента технологічного циклу, адже 95% респондентів вказали про потребу оновлення існуючої матеріально-технічної бази. Проте, слід враховувати: по-перше, зміни технології; по-друге, зміни цін на інвестиційні товари; по-третє, зміни у системі машин, що може призвести до недоукомплектування господарства потрібною технікою, та інші. Але результати господарювання у аграрній сфері спонукали нас визначити шляхи розв'язання проблеми.

Низький відсоток респондентів розглядає лізинг як джерело зміцнення матеріально-технічної бази підприємства. Однією з причин є обізнаність підприємців аграрної галузі з поняттям лізингу. Добре знайомі з поняттям лізингу лише 28% респондентів. Причому ця обізнаність носить суто теоретичний характер, адже обсяги придбання техніки на умовах лізингу не перевищує 10%, тобто практичний досвід отриманий від співпраці з лізинговими компаніями має майже кожен десятий від опитаних. Тому більш менш ознайомленими можна вважати трохи менше половини з представлених в опитуванні аграріїв. Втім ми вважаємо, що реальний ступінь ознайомленості з

лізингом нижче за вказаний. Оскільки в регіоні майже відсутнє інформаційне забезпечення цього виду діяльності. Крім того, укладені договори лізингу практично не відрізняються один від одного, що свідчить про відсутність індивідуального підходу з боку лізингодавців до потенційного лізингокористувача. Причина – наявність на ринку, за великим рахунком, лише двох операторів і обидва використовують бюджетні кошти. Більш ніж третина респондентів фактично не знайомі з лізингом, попри відносну новизну цього виду діяльності.

Одержані результати дозволяють визначити залежність між рівнем обізнаності з лізингом і якістю освіти – зростання рівня обізнаності знаходиться у прямій залежності від якості освіти, на характер тенденції впливає фактор часу. З тих хто обізнаний з лізингом більше половини сприймають його позитивно. Саме на цю категорію мають спрямовувати свої зусилля лізингові компанії. Ефективна співпраця у цієї сфері має спонукати до залучення у цей процес нейтрально налаштованих, а згодом і решту аграріїв.

Негативне ставлення до лізингу притаманне власникам дрібних господарств. Це пов'язано з їхнім упередженим ставленням до усього, що пов'язано зі зверненням про допомогу до будь-яких установ. Високий показник негативного ставлення до лізингу з боку ФГ пов'язаний з відмовою ним у лізинговому обслуговуванні тієї частини, яка не є юридичною особою.

Досить велика частина опитаних незадоволені обсягом та якістю інформації про лізинг. Позитивну відповідь надали частина тих виробників, хто безпосередньо мав контакти з представниками лізингових компаній це близько чверті опитаних. Загалом можна стверджувати, що аграрії знаходяться у інформаційному вакуумі тому, що три чверті респондентів незадоволені інформаційним забезпеченням або не можуть себе чітко позиціонувати щодо надходження потоку інформації про лізинг. Тому важливо визначити у який спосіб та який обсяг інформації про лізинг було одержано аграріями.

Загалом існує розуміння значення лізингу у матеріально-технічному забезпеченні, але механізм реалізації підриває довіру до нього. Особливо чітко

це видно, якщо порівняти з відповідями власників ФГ, чия освіта, як правило середня спеціальна і незакінчена вища. Переважна більшість респондентів отримали інформацію про лізинг від лізингодавців. Втім лізингові компанії ведуть себе занадто пасивно, адже лише 2% вказали, що лізингова інформація надійшла до них від лізингодавця. Це дає підстави вважати, що необхідна більш інтенсивна пропаганда лізингу серед аграріїв. 68,5% з тих хто відповів, що йому не потрібна інформація про лізинг – власники підсобних господарств. Пояснимо це розміром підприємств та звичкою покладатися лише на власні сили і ресурси. Крім того пропозиція аграрної міні техніки обмежена через низький платоспроможний попит. Це знайшло відображення у відповідях наступного питання.

Лише 6% респондентів готові брати участь у лізинговому процесі. 55% респондентів бажають, але у майбутньому. Поки що лізинговим компаніям не вистачає зацікавленості у збільшені масштабу діяльності, через це спостерігається відсутність гнучких механізмів ведення і реалізації лізингових проектів. Більше половини опитаних зайняли позицію очікування щодо майбутньої поступливості лізингових компаній, яка проявлятиметься у пропонуванні більшого числа варіантів укладання лізингової угоди. Результати опитування показують, що вибір селян щодо способу поповнення матеріально-технічної бази не є спонтанний. Він добре обміркований, адже розподіл голосів поміж основних переваг і недоліків приблизно однаковий з деяким зміщенням у сторону складності реалізації лізингового проекту.

Основним стримуючим фактором є економічна та політична нестабільність – 31,75%. Але ми вважаємо, що цей результат отриманий під емоційним впливом. Проте, нехтувати цією складовою неможна. Вагомими причинами є також наявність неофіційних внесків – 19%, обмежений вибір доступної техніки – 11,3% та дисциплінованість і коректність лізингодавців. На нашу думку, дані стримуючі фактори державі і суспільству до снаги подолати у найближчі часи. Для цього потрібне бажання усіх суб'єктів лізингового процесу за сприяння і стимулювання цих прагнень з боку держави.

Основні перепони розвитку лізингу створюють загальна ситуація в країні та прозорість відношень з лізингодавцями. Розглянемо відношення до лізингу респондентів, які вже отримували і отримують лізингові послуги – 42,5%. Результати свідчать, що впливати на обсяг послуг лізингоодержувачі не в змозі тому тут має місце взаємовплив між бажанням отримати бажане і тим, що отримано від лізингодавця.

Обсягом лізингових послуг не задоволені 59,8%, з тих хто не задоволений якістю пропонованих лізинговими компаніями послуг. Дані респонденти пропонують три основні напрями вдосконалення. Найголовніше для них є: зменшити тривалість процедури узгодження – 30,4%, адже у деяких випадках це становить до півроку тому товаровиробникам просто набридає весь цей процес; вимога незв'язаної застави – 29,4% особливо часто цю відповідь дають представники щойно створених господарств, які ще не мають достатню кількість ліквідного майна; документальне забезпечення вимог лізингодавців – 25,5%, збір інформації, що вимагає лізингодавець, пов'язаний з витратами часу і на думку клієнтів ця інформація носить часто декларативний характер тому. Отже, перша і третя причини є взаємодоповнюючими та взаємовпливаючими.

Високу задоволеність якістю виказали представники підсобних господарств з тієї умови, що вони поки не є власниками лізингового майна, а лише мають на меті ними стати. Можливо, що з цієї причини, тобто, не стикаючись з проблемами реалізації лізингового процесу вони не втратили оптимізму щодо цього процесу. Відсутність задоволених серед представників виробничих кооперативів пов'язано з проблемами функціонування даних господарств, їх результативністю. Загалом не існує залежності між організаційно-правовою формою та ступенем задоволення від лізингових послуг. Все залежить від конкретних умов і ситуації, яка склалася у певний момент часу.

Щодо обсягів лізингових послуг, то близько половини незадоволених суб'єктів господарювання належить до підсобних господарств. Адже вони знаходяться за межами лізингового процесу. Хоча дехто з них мають у

розпорядженні земельні ділянки у 200-300 га і більше, велика кількість мають землі близько 50 га, що дозволяє вести товарне господарство тому вони потребують певного набору техніки, але не можуть надати документи на вимогу лізингодавця. Такі ж причини невдоволення характерні і для ФГ, особливо невеликих. Пряма залежність між обсягом запропонованих лізингових послуг і обсягом наданих вплинула на розподіл респондентів. Хоча структура «лідерів» та «аутсайдерів» дещо змінилася. Логічно було припустити, що тих кого менше всього задовольняв масштаб наданих послуг, очікувано опиняться у категорії тих, кого задовольняє обсяг лізингових послуг. Проте ці очікування справдилися на половину. Отже, задоволеність якістю лізингових послуг, їх обсягом не залежить від освіти респондента та організаційно-правової форми підприємства.

В процесі дослідження відношення аграріїв до лізингу його проблем та перспектив з'ясовано, що в цілому агровиробники Запорізької області обізнані з питань лізингу. Близько половини з них користувалися лізинговими послугами, як на умовах фінансового, так і оперативного. Найбільш негативне відношення до лізингу у власників підсобних господарств та дрібних ФГ, через фактичне позбавлення можливості широкої участі у цьому процесі.

Основними ускладнюючими факторами є загальносуспільна нестабільність, зміни законодавства та нормативних актів, регулюючих діяльність агросектору, та не добросовісність представників лізингових компаній. Втім, відсутність гнучкості у наданні техніки, не урахування побажань клієнтів трактувалося ними на вимогу здійснення неофіційних внесків, залучення у корупційні схеми, хоча дехто прямо вказав на існування цієї проблеми.

Лізингові компанії мають обмежений набір послуг та техніки, маючи на увазі відсутність суттєвих відмінностей у термінах дії угод. Водночас існують відмінності у напрямках державної підтримки при отриманні у користування техніки в аграрній галузі, хоча кінцевим користувачем є безпосередньо аграрій, а це деякими респондентами розцінюється, як дискримінаційні дії.

За умови поліпшення в вищевказаних сферах, аграрії Запорізької області готові більш широко застосовувати лізингові схеми для оновлення та поповнення матеріально-технічної бази своїх підприємств. До того ж потребу у цьому заході відчувають практично всі учасники опитування. Тому потрібні певні зміни у механізмі матеріально-технічного забезпечення для кількісного і якісного задоволення цієї потреби у найближчий час.

Література

1. Шепотько Л.О. Українське село: Вихід з кризи / Л.О. Шепотько, І. В. Прокопа, О. П. Максимюк, –К.: Урожай. – 1994. – С.56-76.
2. Городецька О. Г. Соціологічний аналіз мотивації електоральної поведінки сільської молоді [Текст] / О. Г. Городецька // Молодіжна політика: проблеми і перспективи: зб. матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф. 10-11 травня 2007р., Дрогобич / ДДПУ ім. І. Франка. - Дрогобич, 2007. - С. 280-285.
3. Городецька О. Г. Формування мотивації електоральної поведінки населення України / О.Г. Городецька // Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна : зб. наук. праць / ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2011. – Вип. 28. – С. 158-162.
4. Чигрин В.О. Сільська молодь і освіта: Соціологічний аспект // Нова парадигма: Журнал наукових праць. - Вип.68 / Гол. ред. В.П.Бех. - К.: Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова, 2007.- С. 213-220.
5. Тарасенко В.І., Сакада М.О., Чигрин В.О. Криза соціальної перспективи // Українське суспільство 1992-2007. Динаміка соціальних змін / За ред. д. екон. наук В. Воронин, д. соц. Н. М. Шульгин. – К.: Інститут соціології НАН України, 2007. – 544 С. (С. 96-104).

Annotation. The necessity of leasing development in agrarian sphere has been given in the article. Leasing sensitivity to subjective factors has been considered.

Specialization of agrarian enterprises in region has been defined. The ways for problems decision-making in material and technical provision of agrarian enterprises have been established. In the leasing share structure source for material and technical base renovation has been fixed. Awareness influence of leasing on the number of leasing contracts has been determined. Awareness and interdependence leasing and education level as well as obtaining time have been considered. It was also pointed out on the competition lack at the leasing services market. The character of leasing perception depending on the education level and organizational and legal factories forms

has been investigated. The reasons of negative attitudes leasing from farm owners have been ascertained. The factors of dissatisfaction by information quantity and quality on leasing have been found out. The sources of information about leasing have been determined. The level of landowner eagerness to take part in partnership in the process of leasing has been established. The necessity for change in leasing sellers and agrarian producers was determined. The choice substantiation agrarian enterprises technical base means was defined. The lack of interdependence between leasing services and educational level has been established. The major leasing development restrictive factors in agrarian sphere – political instability, law changes, the lack of flexibility in leasing sellers' policy have been illustrated.

The basic directions for leasing servicing quality have been proposed as well as the above mentioned ways interaction degree has been defined.

УДК 631.115

*Попова Т.В., к.е.н., доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ: ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

***Анотація:** досліджено зарубіжний досвід розвитку сутності неприбуткової організації, обґрунтована доцільність застосування структурно-оперативного підходу щодо трактування даної категорії; визначено місце обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів у міжнародній класифікації неприбуткових організацій через призму надання їм статусу неприбутковості.*

***Ключові слова:** неприбуткова організація, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, демократична сільськогосподарська політика, асоціація*

Постановка проблеми. У багатьох країнах світу розвиток сільських територій забезпечується «некомерційними організаціями». Їх називають «неурядові організації», «громадянське суспільство», «третій сектор», «добровільні організації», «сектор соціальної економіки», «неприбуткові організації», «благодійний сектор». Данні інституції відіграють суттєву роль у вирішенні проблеми пошуку засобів існування на селі, координують сільськогосподарське виробництво у середині розгалуженої системи агробізнесу, сприяють здійсненню демократичної сільськогосподарської політики. Завдяки унікальному сполученню приватної структури і суспільного призначення, зазвичай невеликим розмірам, зв'язку із громадськістю, гнучкості