УДК 65.9
О. Галущак

ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ЛІЗИНГУ

Кожна форма підприємницької діяльності з'являється тоді, коли порушується стійкість системи ринкових виробничих відносин. Нова форма виконує свої специфічні, притаманні тільки їй, народногосподарські функції. Повний та правильний розвиток нової форми підприємницької діяльності зумовлюється поєднаним та узгодженим розвитком усіх існуючих підприємницьких форм. Саме тому виникла потреба у лізингу — формі, що поєднує в собі елементи орендних та кредитних відносин.

Функціонуванню лізингу в нашій країні сприяла низка передумов та факторів. У першу чергу, це досвід роботи на оренді. Ще в 1921р. Декретом Раднаркому "Про порядок здавання підприємств, підвідомчих Вищій Раді Народного господарства" в оренду були здані близько семи тисяч підприємств.

Важливою передумовою лізингу стало запровадження з 1 січня 1991р. єдиних норм амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних фондів народного господарства. З метою створення економічних умов для активного оновлення основних фондів і прискорення НТП у галузях народного господарства, а також для скорочення затрат на капітальний ремонт фізично зношеної техніки введений метод прискореної амортизації та новий порядок нарахування амортизаційних відрахувань. Метод прискореної амортизації поширюється на активну частину основних виробничих фондів (машини, обладнання, транспортні засоби), тобто, на ті основні фонди, які найчастіше стають об'єктами лізингу. Завдяки цьому методу відбувається більш швидке перенесення балансової вартості основних фондів на витрати виробництва та обігу в порівнянні з нормативними термінами служби цих основних фондів.

Необхідність лізингу викликана і нерозвиненістю оптової торгівлі засобами виробництва у нашій країні. Така ситуація стала наслідком здійснення планового розподілу ресурсів за централізовано затвердженими фондами на основі прикріплення виробників зі споживачами.

Слабкий розвиток кредитно-фінансової системи є одним із факторів впровадження лізингу в економіку країни. Централізований розподіл довгострокових кредитних ресурсів, який існував донедавна, мав негативний вплив на кредитно-фінансову діяльність. Тому саме лізингові компанії допоможуть у фінансуванні виробничих інвестицій.

Значна зношеність основних засобів виробництва і відсутність коштів для їх заміни — ще одні фактори, що підтверджують необхідність впровадження та розвитку лізингу. Зі статистичних даних про оновлення основних фондів за останні роки можна зробити висновок, що процес оновлення обладнання не тільки сповільнюється, але й скорочується. У даному випадку лізинг виступатиме методом фінансування інтенсивного розширеного відновлення основних фондів. Без значних разових витрат лізинг допоможе оновити обладнання.

Характеристика факторів, що сприяють впровадженню лізингу в економіку, була б неповною, якби не згадати про появу попиту на послуги лізингових фірм з боку малого підприємництва (в т.ч. венчурні угоди). Лізинг може фінансувати венчурні угоди — договори про субсидіювання наукових досліджень та розробок за індивідуальними проектами та програмами.

На нашу думку, створення спеціалізованих лізингових компаній, які б займались пошуком джерел постачання обладнання на ринок машинотехнічної продукції, підвищить ефективність використання основних фондів підприємств. Висока вартість нового обладнання часто не підходить споживачу. Тому лізингові компанії повинні задовільнити вимоги своїх клієнтів іншим шляхом. Вважаємо, що в першу чергу лізингові фірми повинні знайти зайву техніку, яка рахується на балансі підприємств-споживачів і надійшла до них з різних організаційних причин.

Утворення запасів непотрібного обладнання у підприємств — споживачів цього обладнання виникає внаслідок таких причин:

- низька якість одержаних машин;
- зміна техпроцесів;
- одержання обладнання від виробника у розкомплектованому стані;
- наднормативне замовлення техніки;
- складність монтажу обладнання через непідготовленість виробничих приміщень;
- низька кваліфікація робітників, які не в змозі обслуговувати певну техніку;

- зміни в асортименті продукції, що випускається;
- моральне старіння техніки для даного виробництва;
- організаційно-технічна непідготовленість виробництва;
- незадовільна робота ремонтної служби підприємств;
- тривалі терміни монтажу та здачі в експлуатацію обладнання;
- неспівставність термінів завезення та монтажу техніки;
- зайве обладнання підприємств, отримане ними у спадщину в результаті роз'єднання об'єднань;
- зміна потреби в обладнанні в результаті реконструкції, модернізації або технічного переозброєння виробництва.

Цю техніку нові споживачі отримають за цінами, значно нижчими від ринкових, а колишні власники зайвого обладнання отримають дохід для розвитку свого виробництва.

Другим джерелом поступлення техніки на лізинговий ринок є обладнання оборонних підприємств, яке в результаті конверсії може стати об'єктом лізингу. Вважаємо, що лізингові компанії повинні звернути увагу на цю високоякісну та прогресивну техніку, перепрофілювавши її згідно нових виробничих потреб. Обладнання підприємств оборонної промисловості може бути використане малими та середніми підприємствами.

В ролі ще одного джерела надходження обладнання є його незатребувані запаси на складах та в незавершеному будівництві.

Обладнання, яке поступатиме з вищеназваних джерел, втратило частину своїх властивостей або в результаті використання його у виробництві, або в результаті тривалого зберігання. Укладені в майбутньому договори на ці об'єкти лізингу мають назву лізингу майна, яке вже використовувалось.

Наступним джерелом можуть стати запаси обладнання у самих виробників цього обладнання. Відбувається це, на нашу думку, з ряду причин:

- незадовільна робота маркетингової служби в плані збуту своєї продукції;
- слабка реклама продукції, що випускається;
- погане стимулювання продажу продукції;
- відсутність післяпродажного обслуговування;
- висока вартість обладнання;
- незадовільний аналіз аналогічної продукції конкурентів;
- прогнозування обсягів виробництва обладнання без вивчення попиту на нього;
- низькі технічні характеристики виготовленого обладнання;
- нерозвиненість оптової торгівлі засобами виробництва.

Існуюче донедавна централізоване забезпечення матеріальними ресурсами привело до негативних наслідків. Адже, з одного боку, існував дефіцит ресурсів та важкість їх забезпечення, а з другого боку, створювались наднормативні запаси техніки. Саме розвиток лізингу зменшить величину запасів невстановленого та наднормативного обладнання.

Вважаємо, що шукаючи обладнання для лізингу, лізингові компанії повинні розширити географічні масштаби своєї діяльності. Об'єкти для лізингу можуть бути знайдені не тільки в нашій країні, але й в країнах близького зарубіжжя. Особливо це стосується малих та середніх підприємств нашої країни, які мають нижчий рівень технічного розвитку, ніж великі підприємства зарубіжних країн.

Економічна доцільність використання лізингу — в потенційних можливостях та перевагах, закладених у цій формі господарювання для всіх

трьох учасників лізингової угоди.

Для покращення кінцевих результатів діяльності підприємства важливо не право власності на засоби виробництва, а право їх використання з метою отримання доходу — така економічна логіка лізингових операцій. Підприємству-орендарю нема потреби витрачати значні капіталовкладення на купівлю дорогого обладнання, він може одержати його в тимчасове користування. Ця сторона лізингу особливо повинна привернути увагу малих і середніх підприємств. Невеликі колективи за допомогою лізингу мають можливість не тільки оперативно реконструювати виробництво, але й направити зекономлені фінансові засоби на інші потреби. Вважаємо, що розвиток лізингу у нашій країні особливо повинен бути вигідним для підприємств та фірм, що створюються і відчувають гостру потребу в обладнанні, але не мають коштів для його придбання. Можливість обходитися без банківського кредиту на придбання засобів виробництва у власність дозволяє орендарям зберегти здатність до самофінансування, підтримувати рентабельність на необхідному рівні.

На розвиток лізингу великий вплив має НТП. Він скорочує період морального старіння техніки і, з метою її оновлення, веде до необхідності застосування різних форм інвестування. Так, якщо оренда передбачає повернення орендованого майна юридичному власнику або збереження за ним права власності на дане майно до кінця терміну угоди, то при деяких формах лізингу можлива заміна орендованого обладнання на інше, більш прогресивне протягом терміну лізингового договору. Лізинг у цьому випадку відкриває доступ до найбільш передової техніки і вирішує протиріччя між необхідністю використання такої техніки в умовах конкуренції та її швидким моральним старінням.

Отже, лізинг — форма тимчасового використання, а не придбання техніки у власність.

Лізинг передбачає стопроцентне фінансування вартості майна, котре орендується, в той час, як кредит забезпечує 80-85% від суми, необхідної для придбання обладнання. Слід відмітити і те, що банківські кредити на придбання техніки надаються на термін не більше семи років, в той час, як погашення лізингових платежів здійснюються протягом 10 - 15 років. Таким чином, орендні платежі за лізинговими угодами менші від сум, котрі сплачуються на рахунок погашення кредиту. На відміну від банківського кредиту лізинг не вимагає від користувача надання гарантій на користування кредитом, дає можливість одержувати від банку ряд фінансових та нефінансових послуг.

Якщо підприємство придбає необхідне обладнання за рахунок власних коштів або шляхом використання довгострокових банківських позик, то воно фінансуватиме таке придбання з прибутку після його оподаткування у встановленому порядку. При лізингу фінансування виробничих інвестицій здійснюється з доходів орендаря до встановлення величини прибутку, котрий в подальшому підлягає оподаткуванню. Практика показує, що досягнута при цьому економія перевищує додаткові витрати, котрі несе лізингоотримувач, оплачуючи послуги лізингодавача.

Перевагою лізингу над іншими формами господарювання є договірний характер здійснення лізингових платежів. Лізингодавач та лізингоодержувач можуть договоритися про терміни і розмір платежів. Такий підхід дозволяє врахувати інтереси кожної із сторін. Так, наприклад, можливе поступове наростання або зниження розмірів лізингових платежів, можлива відстрочка першого платежу або, навпаки, авансові платежі.

Отже, лізинг — зручна форма фінансування споживача.

За допомогою лізингових операцій встановлюється тісний зв'язок між виробниками та споживачами техніки. Становище виробника у вирішальній мірі залежить від конкурентноспроможності обладнання, котре здається в оренду. У зв'яку з цим вся інформація про недоліки в роботі обладнання терміново доводиться до підприємства-виготовлювача для вживання необхідних заходів. Кон'юнктура ринку засобів виробництва постійно знаходиться в полі зору лізингових фірм.

Лізинг розширює коло учасників лізингових операцій. У першу чергу збільшується кількість підприємств, котрі виготовляють продукцію, бо лізингові операції роблять широку рекламу продукції підприємств-виготовлювачів, збільшуючи кількість нових замовлень. Крім цього, за рахунок підвищення якості обслуговування зростає кількість орендодавців із числа новостворених підприємств, котрі передають у користування майно, обладнання та іншу техніку.

В міру збільшення кількості лізингових операцій відбувається розвиток конкуренції. Адже виробники продукції вимушені не тільки покращувати якість продукції, але й надавати своїм споживачам більш вигідні фінансові умови, брати на себе зобов'язання по встановленню та обслуговуванню обладнання, навчанню персоналу орендаря.

Завдяки лізингу зменшується ризик втрат у зв'язку з платіжною неспроможністю орендаря, бо лізингова компанія, залишаючись власником майна до закінчення терміну договору, несе всі витрати згідно лізингового договору. Крім цього, для покриття заборгованості орендаря, орендодавач може вимагати повернення майна для продажу або здачі його в оренду іншому суб'єкту. Лізингова фірма перед укладанням договору повинна зробити необхідні розрахунки і впевнитись у можливості отримувати прибуток. Вважаємо, що в майбутньому відносини між орендарем та орендодавачем повинні будуватись на взаємодопомозі та розумінні справи для отримання додаткового прибутку від укладання договору — високої вартості незамортизованої частини майна в кінці договору. Виручка від продажу незамортизованої частини майна буде додатковим прибутком як лізингодавцю, так і лізингоодержувачу.

Слід відмітити, що лізинг, будучи складною фінансовою операцією, є досить простим у плані складання необхідних документів. Ця операція не вимагає багато часу на оформлення.

Наступною, не менш важливою перевагою лізингу для обох сторін, а особливо для орендодавача, є можливість розвитку орендного ринку засобів виробництва. Це, в свою чергу, передбачає розширення сфер збуту продукції підприємств-виробників, зацікавленість їх у швидкому виготовленні техніки нових поколінь та зростання її конкурентної спроможності. Лізинг може також допомогти у виведенні на ринок уже відомих товарів.

Отже, лізинг — це один з ефективних методів збуту продукції.

Найбільш важливою перевагою лізингу над іншими формами господарювання вважаємо те, що вартість взятого в оренду майна не відображається на балансі підприємства-орендаря, бо право власності залишається за орендодавачем. Ця особливість лізингу є дуже суттєвою при додатковому кредитуванні та перевірці фінансового стану підприємства-лізингокористувача. Американські вчені назвали цю перевагу "косметичною", бо лізингові платежі не відносяться до складу боргів, а до поточних витрат. Ці платежі здійснюються із суми прибутку, одержаного від використання орендованого майна, і не підлягають оподаткуванню, бо є орендною платою.

Важливим є те, що орендар має можливість включити в собівартість товару орендні платежі, чим прискорюється перенесення вартості машин на готову продукцію.

Держава може використовувати лізинг у своїй інвестиційній політиці, як це робиться в інших західних країнах. Встановлюючи ті чи інші податкові пільги, збільшуючи або зменшуючи терміни амортизації, держава має можливість керувати розвитком економіки, збільшуючи вкладення в певні галузі та прискорюючи їх розвиток.

Заслуговує уваги досвід оподаткування лізингових операцій у західних країнах, де надаються пільги, пов'язані, в першу чергу, з інвестиціями. З метою стимулювання величини прибутку розмір податкової знижки зростає прямо пропорційно росту прибутку. Якщо інвестор (орендодавач) сам не може скористатися податковими пільгами на інвестиції через недостатньо високий розмір прибутку, що обкладається податком, то він отримує їх, коли передасть у лізинг орендарю. Через орендаря, котрий має право на пільги, орендодавач отримає податкову знижку і частину її передасть орендарю. У здійсненні таких операцій зацікавлені обидві сторони, бо орендодавач отримає додаткові кошти, частину з яких передасть орендарю шляхом зниження розміру орендних платежів.

Отже, лізинг — засіб одержання податкових пільг.

Лізингова форма оренди дає можливість орендарю погасити свої платежі орендодавцю готовою продукцією, в тому числі і виготовленою на обладнанні, взятому в лізинг.

При укладанні лізингових договорів у нашій країні можна скористатися практикою американських компаній, котрі заключають лізингові договори, умовами яких передбачається, що платежі нараховуються в залежності від продуктивності взятого в оренду обладнання, або від інтенсивності його використання, якщо термін лізингового договору менший від амортизаційного періоду обладнання. Таким чином, досягається належне відношення до орендованої техніки та збереження її технічних властивостей.

Summary. Thus, leasing is compound trade-financial-credit operation, that makes flexible relations between producers and consumers, discoveres the means for rational using of commoditional and finantial resources, contributes to emancipation of enterprises.

Література

1. Гехт Л.И. Практика лизинга. - М.:Моск. менедж. шк. Бизнес в промишленности и науке, АО "Буклет", 1992. - 68с.
2. Ивашкин В.А. Лизинг машин и оборудования в развитых капиталистических странах: Учебное пособие. - М.: 1981. - 93с.
3. Кириченко Н.В. Экономическое содержание арендних отношений. - М.:1992.
4. Корбут Л.С., Лупинович Е.Н. Состояние и тенденции развития лизинга в зарубежных странах. - М.: 1991. - 28с.
5. Луців Б.Л. Лізинг і факторинг як альтернативне джерело кредитування та інструмент збуту: Навчальний посібник. - К.: ІСДО, 1993. - 72с.