

Оксана ТУЛАЙ, Олександра ВАСИЛЬЧИШИН

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕВАГИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЛІЗИНГОВОГО МЕХАНІЗМУ

Проаналізовано економічні переваги лізингового механізму для вітчизняних суб'єктів господарювання, які потребують оновлення матеріально-технічної бази, розроблено рекомендації та визначено шляхи уникнення можливих несприятливих ситуацій чи виникнення форс-мажору у лізингових відносинах для лізингоотримувачів зокрема, та для України в цілому.

Питання фінансового забезпечення оновлення основних засобів в умовах світового розвитку технологій та вітчизняного дефіциту фінансових ресурсів підприємств сьогодні є актуальним, оскільки останні є рушійною силою розвитку економіки будь-якої країни. Саме тому, ця *проблематика має неабиякий теоретичний інтерес* у вітчизняній економічній науці і потребує фахового вирішення у практичній площині.

Одним із ефективних шляхів залучення капіталу для оновлення основних засобів підприємств, як свідчить зарубіжний досвід, є лізинговий механізм. Аналіз сучасних досліджень і публікацій, де започатковано розв'язання цієї проблеми, визначає широке коло праць, які присвячені вивченню особливостей лізингового механізму та впровадженню його в економіку України. Серед їх авторів можна відзначити таких *вітчизняних та зарубіжних економістів*, як Р. Капроні, С. Кисіль, Н. Рязанова, Д. Василенко, В. Ніколаєв, Л. Пасєка, В. Трач, Н. Коваленко, О. Шевченко, О. Селехман, Л. Данилова, Л. Ларіонова, Г. Черевко, Г. Калитка, К. Малишенко.

Проте, незважаючи на наявність багатьох наукових розробок у сфері лізингових відносин, необхідно зазначити, що сьогодні не сповна проаналізовано можливості та переваги механізму лізингу для українських підприємств. Тому *метою дослідження є аналіз економічних переваг лізингового механізму для вітчизняних суб'єктів господарювання, які потребують оновлення матеріально-технічної бази або відкривають чи мають намір розширити свій бізнес, і розробка на цій основі рекомендацій та визначення шляхів уникнення можливих несприятливих ситуацій чи форс-мажору у лізингових відносинах для лізингоотримувачів зокрема та для України загалом.*

Потенційний попит на лізингові послуги в Україні сьогодні оцінюється фахівцями Світового банку від 12 до 50 млрд. доларів США. Ці розрахункові цифри враховують теперішній знос основних засобів і потребу їх заміни в різних галузях економіки. Термінова необхідність застосування лізингового механізму визначається науковцями у таких галузях як сільське господарство (амортизовано до 90% основних засобів) і транспорт (амортизовано 60% основних засобів). Розвиток

вітчизняного лізингового ринку може відіграти вирішальну роль у модернізації обладнання підприємств, розвитку малого і середнього бізнесу в Україні, особливо враховуючи той факт, що більшість малих підприємств не може скористатися кредитами у зв'язку з відсутністю у потрібному обсязі заставного майна [4].

Аналіз сучасного стану лізингового ринку в Україні (іноземні експерти оцінюють щорічний обсяг в 300 млн. доларів США) показує, що: в більшості випадків предметом лізингу є транспортні засоби, сільгосптехніка, офісне і банківське обладнання, обладнання для харчової промисловості, яке досить швидко окуповується; операції на даному ринку сьогодні мають явно виражену тенденцію у бік їх імпорту (понад 80% лізингових операцій здійснюються за договорами міжнародного лізингу) [6]. Основними причинами останнього є хороші умови нерезидентів України за такими показниками, як термін лізингу, розмір попередньої оплати, а також те, що зарубіжні компанії є класичними фінансовими посередниками й на відміну від українських, не заробляють на самому предметі лізингу. Така ситуація призводить до: утворення довгострокової тенденції витоку капіталу з України; до зменшення прибутків бюджету (адже лізинговий платіж зменшує оподатковуваний прибуток) та виникнення залежності українських підприємств від іноземних фінансових структур. Іншою проблемою використання лізингового механізму на макrorівні є так званий „псевдо лізинг”, під прикриттям якого іноземні підприємства вдало, без порушення чинного законодавства, здійснюють свої інвестиції або реінвестиції в свої ж українські підприємства, що також мінімізує їх платежі до бюджету.

Мотивація отримання основних фондів через лізинговий механізм практично така ж як і в разі залучення кредитних ресурсів, тобто коли власних грошових коштів не вистачає. Проте сама процедура лізингових платежів може бути за домовленістю сторін значно гнучкішою, ніж у разі кредитних відносин (наприклад, платежі можуть здійснюватися у товарній формі (компенсаційна форма лізингу). До того ж, лізингова форма придбання основних засобів дозволяє отримати вигоди під час податкового планування: лізингові платежі відносяться до валових витрат (собівартості) лізингоодержувача, що зменшує оподатковуваний прибуток, операції з оперативного лізингу звільняються від справляння ПДВ. У випадку, якщо орендар сплачує орендну плату за декілька періодів, то на підставі пп. 7.4.1 Закону “Про податок на додану вартість” він має право включити всю суму сплаченого ПДВ до податкового кредиту (якщо в оперативній оренді легковий автомобіль, то до податкового кредиту відноситься тільки 50% суми ПДВ, сплаченого в сумі орендних платежів), проте орендодавець включає отриману суму ПДВ в податкове зобов'язання.

Лізинговий механізм набув широкого поширення у світовій економіці завдяки тому, що при лізинговій угоді враховуються інтереси всіх задіяних сторін, тобто встановлюється баланс їхніх інтересів. Зокрема, розглянемо та проаналізуємо переваги лізингового механізму як засобу фінансування матеріально-технічної бази для підприємств, що мають потребу у її відновленні та виникнення можливих проблем, з якими вони можуть стикнутися як потенційні лізингоодержувачі.

Лізинг дещо схожий із банківським кредитуванням. Проте, для підприємства, що обере не кредит для відновлення матеріально-технічної бази, а застосує

лізинг, даний вид фінансування буде мати чимало переваг. Лізингова угода не передбачає обов'язкового забезпечення виконання зобов'язань лізингоодержувача за договором у вигляді застави. Це є одним із найбільш вагомих аргументів при виборі виду фінансування, оскільки більшість підприємств в Україні мають морально застарілі і фізично зношені основні фонди, що не можуть бути прийняті банком (або іншою кредитною організацією) у якості адекватної застави при укладенні кредитного договору, особливо якщо врахувати, що співвідношення суми кредиту, що видається, і застави за ним встановлюється, здебільшого, як 1,0 до 2,5 (іноді співвідношення встановлюється як 1,0:3,0). При використанні лізингового механізму в якості забезпечення виконання зобов'язань за договором виступає сам предмет лізингу, оскільки, відповідно до чинного законодавства України, при настанні двох неплатежів за договором лізингу для вилучення майна лізингодавцю достатньо резолюції нотаріуса (зазначимо, що дана правова норма введена порівняно недавно і недостатньо відпрацьована на практиці). Крім того, банківські чи інші фінансово-кредитні установи, які виступають лізингодавцями, страхуючи себе, беруть аванс, який, звісно, не повертається (переважно 20–40% від вартості предмета лізингу), що є невідповідним чи не завжди можливим аспектом для підприємств.

У зарубіжній практиці лізингових відносин таких країн як Сполучені Штати Америки чи Англії, де лізингова індустрія найбільш розвинута, лізинг припускає 100% кредитування, що сприяє зберіганню ліквідності підприємства-лізингоотримувача. Тобто, це дозволяє підприємству одержати дороге устаткування без разового вкладення власних фінансових коштів. При використанні звичайного банківського кредиту підприємство повинно частину вартості майна сплатити за рахунок власних коштів. При лізинговому механізмі ця сума (аванс) залишається в розпорядженні підприємства, тобто підприємство-лізингоотримувач залишає за собою право використовувати її на власний розсуд й отримати додатковий прибуток, який згодом буде спрямований на виконання зобов'язань за договором лізингу. При використанні механізму банківського кредитування, підприємство такої можливості, звісно, не має.

Варто зазначити, що при фінансуванні банком чи іншою фінансово-кредитною установою лізингодавця, крім договору лізингу, що укладається між підприємством-лізингоодержувачем, лізингодавець (наприклад, лізингова компанія), укладає ще договір застави з банком, при цьому предметом застави виступає майно, передане в лізинг згідно з договором лізингу з лізингоодержувачем. Негативним моментом для підприємства-лізингоотримувача у даній ситуації є те, що існує ризик несумлінного виконання зобов'язань лізингодавця перед банком, при повному виконанні своїх зобов'язань лізингоотримувача. Це може призвести до судових розглядів з вимогою банку вилучення предмета застави в лізингодавця-позичальника, у той час як лізингоотримувач вже виплатив більшу частину вартості (або усю вартість) майна.

Лізингова угода більш гнучка, ніж кредитна угода з банком, тому що надає можливість обом сторонам розробити зручну для них схему виплат. Так, лізинг не потребує негайного початку платежів, що надає підприємству-лізингоотримувачу можливість виконувати зобов'язання за лізинговим договором не за рахунок засобів, вилучених від інших видів діяльності, а за рахунок засобів, що будуть надходити

вилучених від інших видів діяльності, а за рахунок засобів, що будуть надходити від реалізації продукції (послуг), вироблених за допомогою використання предмету лізингу, тобто з урахуванням специфіки конкретного виду лізингового проекту. За взаємною домовленістю сторін лізингові платежі можуть здійснюватися після одержання виторгу від реалізації товарів (послуг), вироблених на взятому в лізинг устаткуванні.

Як ми вже зазначали, платежі за лізинговим договором можуть носити як грошовий, так і компенсаційний характер. При лізингу з компенсаційним характером платежів зобов'язання лізингоотримувача можуть виконуватися або цілком, або частково у формі постачання товарів, вироблених на даному устаткуванні, або у формі надання зустрічної послуги. В окремих випадках лізингова компанія може також сприяти збуту продукції лізингоотримувача, виробленої на отриманому в лізинг устаткуванні. Ставки платежів також можуть бути встановлені за узгодженням сторін як фіксованими, так і плаваючими.

Сьогодні, для запобігання інфляційних ризиків лізингові компанії, при розрахунку платежів за лізинговим договором, можуть використовувати прив'язку до курсу визначеної стійкої валюти: а) на дату укладання лізингового договору розробляється графік лізингових платежів у розрізі відшкодування вартості майна і винагороди за лізинг з урахуванням узгодженої між сторонами періодичності погашення; б) у договорі фіксується курс обраної валюти на дату укладання лізингового договору; в) у лізинговому договорі фіксується зобов'язання лізингоотримувача виконувати платежі з урахуванням коригування на зміну курсу обраної валюти відносно курсу на день укладення договору. Коригування здійснюється відповідно до формули:

$$S_t = \frac{S_n \times K_t}{K_o},$$

де S_t – сума платежу (з урахуванням зміни курсу) на дату фактичного виконання платежу;

S_n – сума платежу за графіком;

K_t – курс на дату фактичного виконання платежу;

K_o – курс на день укладення договору.

Використання подібних розрахунків характеризується двома рисами: з одного боку, захищає лізингодавця від інфляції, з іншого боку – дозволяє лізингоотримувачу одержати майно з нарахуванням процентної ставки по лізингу, що буде на рівні процентних ставок по валютних кредитах і є значно нижчою, ніж по кредитах у вітчизняній валюті.

Лізингові компанії можуть запропонувати графік платежів, розрахований без застосування вищевказаного коригування. У даному випадку відсотки по лізингу будуть значно вищими, а графік лізингових платежів буде складений таким чином, що при дотриманні законодавчо встановленого терміну лізингового договору (для фінансового лізингу – термін, за який амортизується не менше 60% вартості), сама вартість майна буде відшкодовуватися у максимально допустимі законодавством короткі терміни.

Таким чином, підприємство-лізингоотримувач має право вибору методики розрахунку і сплати лізингових платежів.

Для лізингоотримувача зменшується ризик морального і фізичного зносу та старіння майна, тому що майно не набувається, а береться у тимчасове користування.

Фінансовий лізинг доцільно використовувати для придбання дорогого майна з низьким темпом морального і фізичного старіння: це можуть бути виробничі лінії з переробки сільськогосподарської продукції, сільськогосподарська техніка, вантажні автомобілі та ін. Водночас в оперативний лізинг доцільно брати комп'ютери, офісну техніку, медичне устаткування та ін. Варто врахувати, що умовне співвідношення «лізинг – купівля» залежно від вибору виду лізингу буде істотно відрізнятися при фінансовому й оперативному лізингу. Так, при фінансовому лізингу лізингодавець знає, що майно, передане за договором лізингу, залишиться у лізингоотримувача. Таким чином, його не турбують умови експлуатації предмета лізингу і те, що буде з предметом лізингу після завершення дії договору: лізингодавець відшкодує в процесі лізингової угоди вартість майна і винагороду за лізинг. При оперативному лізингу ситуація зовсім інша: після завершення дії договору предмет лізингу повертається лізингодавцю. Цілком природно, що за період експлуатації предмет лізингу терпить певні погіршення своїх якісних характеристик (фізичний знос), крім цього, він також старіє (моральний знос). Перед лізингодавцем постає проблема передачі цього ж майна в лізинг новому лізингоотримувачу, але у цьому випадку в лізинг буде передаватися вже майно, що було в експлуатації, отже, за значно нижчими розцінками. Отже, передача в оперативний лізинг нового майна буде дорожчою, ніж передача його ж у фінансовий лізинг, оскільки лізингодавець захоче якнайшвидше відшкодувати витрати, понесені при придбанні майна.

Логічний висновок на підставі вищевикладеного полягає в тому, що фінансовий лізинг є більш вигідним із погляду витрат, ніж оперативний лізинг. Вибір виду лізингу повинен бути прийнятим лізингоотримувачем на підставі розроблених планів діяльності з використанням предмета лізингу.

Проте, викладене вище не буде мати відношення до практики лізингу за кордоном, оскільки там лізинг устаткування, що раніше вже перебувало в експлуатації, одержав широке поширення.

Лізинг дає підприємству-лізингоотримувачу значну економію за рахунок максимального використання виробничих ресурсів. На відміну від придбаного майна, таке устаткування доставляється не на склад підприємства, а безпосередньо на місце, і відразу ж після закінчення експлуатації повертається попередньому власнику. Завдяки цьому економляться виробничі і складські площі, зменшуються витрати на транспортування. Крім того, таке майно частіше експлуатується з більшим навантаженням з метою одержання на ньому максимального обсягу продукції.

Платежі за лізинговою угодою залежно від виду лізингу мають таку структуру:

– при фінансовому лізингу – відшкодування вартості майна і виплата винагороди за лізинг. Відшкодування вартості майна здійснюється за рахунок прибутку і не відноситься на витрати, виплата винагороди класифікується як витрати підприємства, що зменшує суму податку з прибутку. Відповідно до чинного

законодавства, фінансовий лізинг звільнений від ПДВ, проте, сьогоднішні чітко не визначені розрахунки з бюджетом по ПДВ при достроковому розірванні договору фінансового лізингу, а також при його завершенні [5];

– при оперативному лізингу – в структурі платежів не виділяють відшкодування вартості майна – весь платіж є винагородою за лізинг і, при сплаті його, відноситься лізингоотримувачем на витрати підприємства.

При наданні потенційним лізингоотримувачем заявки на лізинг лізингова компанія проводить детальний аналіз його господарської діяльності, також розраховується ефективність конкретного лізингового проекту. Отримана інформація дає можливість потенційному лізингоотримувачу реально оцінити свій бізнес, перспективи конкретного виду діяльності, а також може використовуватися підприємством у його подальшій діяльності. Подібний вид консультаційних послуг також є позитивною відмінністю лізингу від інших альтернативних форм фінансування відновлення матеріально-технічної бази підприємства.

При використанні лізингу лізингоотримувач одержує можливість виходу за допомогою лізингових угод на міжнародний ринок. Сьогодні міжнародний лізинг розвинений в Україні недостатньо, але експерти пророкують даному виду лізингу великі перспективи. Лізинг спроможний принести значну економію при укладенні міжнародних угод. При інтерлізингових угодах лізингоотримувач має можливість користуватися податковими пільгами країни, з якої надходить майно – предмет лізингу і пільгами своєї країни (митними, фінансовими), якщо розвиток міжнародних зв'язків стимулюється на державному рівні.

Додаткова вигода існує також при укладенні суборендних договорів. Лізингоотримувач, відповідно до умов лізингового договору, може мати можливість одержувати додатковий прибуток завдяки передачі в оренду такого майна третім особам (на жаль, у даний час в Україні відсутні законодавчі норми, які б регулювали сублізингові відносини).

У цілому, як стимул розвитку виробництва, лізинг зможе забезпечити українським підприємствам спрощення і стимулювання процесу відновлення основних виробничих фондів, прискорення освоєння нового обладнання і технологій, скорочення термінів, необхідних для організації випуску нової продукції, полегшення в одержанні імпоротної техніки і її фірмове обслуговування. Крім цього, лізинговий бізнес дозволяє знизити ризик можливих втрат при освоєнні нової продукції, полегшує одержання банківських кредитів, розширює можливість ознайомлення з новою технікою.

Для суспільства та держави в цілому розвиток лізингової індустрії також дає певні переваги:

– створюються умови для розвитку науково-технічного прогресу. Лізинг стимулює впровадження досягнень науково-технічного прогресу і, насамперед, у провідних галузях сучасної економіки: електроніці, авіабудуванні, кораблебудуванні тощо;

– завдяки фінансовим лізинговим угодам створюються не тільки нові галузі, але і відбувається переозброєння в традиційних галузях. За кордоном уряди держав субсидіюють деякі лізингові програми, пов'язані з вирішенням екологічних проблем, розвитком транспорту і зв'язку;

– за допомогою використання лізингу підвищується гнучкість і ефективність економіки. Лізинг дає можливість значно збільшити віддачу наявних у країні основних виробничих фондів через придбання ними значної рухливості. Використання устаткування, що простоє, дозволяє збільшити обсяг нової продукції і, насамперед, товарів народного споживання;

– скорочується потреба в кредитах. Поширення лізингових відносин зменшує напруженість, пов'язану з винятковим банківським фінансуванням;

– стимулюється торгівля новітніми засобами виробництва і технологіями. Промислове устаткування стає, завдяки лізинговим угодам, доступним для малих і середніх підприємств. Споживачі одержують якісну, але дорогу техніку;

– стабілізується національна валюта. Майно, що надається в лізинг, оцінюється в поточних цінах, лізингові платежі з майбутніх надходжень сприяють зниженню інфляції в країні і зміцненню національної валюти;

– розширюються зовнішньоекономічні зв'язки. Лізинг засобів виробництва на міжнародному ринку є одним із ефективних методів інтегрування країни у світову економічну систему;

– знаходять вирішення проблеми конверсії оборонних підприємств. Завдяки лізинговим інвестиціям у підприємства оборонної галузі можливе значне прискорення конверсії цих підприємств, перепрофілювання їх на випуск цивільної продукції. Лізинг спроможний допомогти як в отриманні нового обладнання, так і в глибокій модернізації виробництва на принципах лізингу. Крім того, за допомогою лізингу можлива передача частини невикористовуваного в оборонній галузі устаткування і спеціалістів на підприємствах, що випускають товари народного споживання;

– завдяки лізингу стимулюється ділова активність: устаткування, машини, виробничі споруди стають доступними для десятків тисяч виробників у країні. Це створює стимул у країні для створення нових малих підприємств, випуску нових видів товарів, створення конкурентного середовища в старих галузях.

Проте варто підкреслити, що розвиток лізингового ринку повинен регулюватися державою, оскільки неврегульований розвиток ринкових відносин у країні здатний створити низку реальних фінансових складнощів. Наприклад, в окремих державах збільшення обсягу позикових коштів, у тому числі і за лізингом, стало перешкодою здійснення економічних планів уряду, узгоджених із реальними обмеженими ресурсами.

Міжнародні угоди з лізингового імпорту також сприяють росту загальної зовнішньої заборгованості країни. Якщо на рівні підприємства угода може видаватися економічно вигідною, це зовсім не обов'язково свідчитиме, що її укладання відповідає загальнодержавному курсу розвитку. Тому державні організації у випадках, якщо та або інша форма лізингових угод є недоцільною, можуть спробувати змінити рішення керівництва підприємства економічними методами. Наприклад, національний банк може запропонувати підприємству кредит для закупівлі устаткування на більш вигідних умовах, відмовивши його тим самим від лізингу і заощадивши країні валюту, що передбачалося до виплати у вигляді орендної плати понад ціну цього устаткування.

При аналізі можливостей укладання лізингових угод необхідний всебічний аналіз їх можливостей і наслідків. Держава повинна проводити свою політику, оскільки неконтрольоване наростання обсягів деяких видів лізингових операцій здатне здійснити дестабілізуючий вплив на валютно-фінансову сферу країни.

Аналізуючи чинники лізингової діяльності, можна стверджувати, що лізингові контракти сприяють установленню довгострокових контактів між виробниками і споживачами. Це сприяє процесу безупинного удосконалювання продукції, що випускається, налагодженню вже випущеного устаткування, взаємному навчанню спеціалістів, зростанню різноманітних і гнучких видів товарообміну, розвитку ринку засобів виробництва.

З іншого боку, лізингові відносини довгостроково прив'язують сторони до тих самих партнерів, постачальників або споживачів. Через це виникає небезпека сильної взаємозалежності, монополізму, диктату. Лізинг також спроможний призвести до зменшення гнучкості дій партнерів за договором, пов'язаних зобов'язаннями і законодавчими обмеженнями.

Таким чином, при належній увазі до інтересів усіх сторін, використання лізингу здатне приносити істотний соціальний і економічний ефект. Проте, не можна розглядати лізинг у відриві від сформованого сьогодні ринку лізингових послуг. Велику увагу при дослідженні лізингового ринку варто приділити його структурі, а також основним напрямкам моніторингу його стану, що досліджуватиметься нами в подальших працях.

Україна стала на шлях глибоких соціально-економічних перетворень, неодмінною умовою успішного здійснення яких є розвиток виробничої сфери. Проте сьогодні виробничо-технічна база нашої держави перебуває у стадії занепаду: процес заміни застарілих та зношених машин та обладнання, фактично, припинено. В країні ще не створено достатні політичні, економічні й організаційні умови, які могли б залучити ефективні іноземні інвестиції в потрібних обсягах та формах. Внутрішні ж накопичення переважної більшості діючих підприємств різних форм власності, доведених до кризового стану, незначні. Довгострокове кредитування виробництва комерційними банками є досить ризикованим і майже припинилося.

Тому необхідно використовувати альтернативні методи фінансування витрат на оновлення матеріальної бази і модифікацію виробництва. Однією з таких альтернатив є лізинг – ефективний інструмент оновлення основних фондів без значних одноразових витрат капіталу. Активне впровадження лізингових операцій на підприємствах України може стати потужним імпульсом технічного розвитку, переобладнання виробництва і структурної перебудови економіки.

Незважаючи на економічні переваги впровадження лізингу, в Україні він не дуже поширений. Можна назвати багато факторів, що стримують його розвиток, але головним з них є відсутність нормативно-правової бази, яка б досконало регулювала лізингову діяльність. Закону України "Про фінансовий лізинг" [1], прийнятого Верховною Радою у грудні 2003 р., недостатньо для стимулювання розвитку лізингової індустрії. Належному розвитку лізингових відносин в Україні перешкоджають причини загальноекономічного характеру, які стосуються забезпечення прав власності, правового регулювання фінансово-лізингових відносин та їх оподаткування.

Для усунення зазначених недоліків доцільно прийняти нову редакцію Закону України, який би називався "Про лізинг" разом із змінами до податкових законів й випущення впливу на лізингові відносини Закону України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг" [2]. А саме, щодо проблеми з оподаткуванням, є сенс змінити порядок оподаткування так, щоб витрати лізингодавця на придбання предмету фінансового лізингу вважалися сумою фінансового кредиту, наданого лізингоодержувачу, оскільки фінансовий лізинг є різновидом фінансового кредиту. А до складу валового доходу лізингодавця для цілей оподаткування доцільно включити лише винагороду за договором лізингу, яку він одержує понад суму витрат, авансованих на придбання предмета фінансового лізингу.

Варто змінити порядок оподаткування так, щоб на операції з передачі предмета у фінансовий лізинг нараховувався ПДВ. Це дасть можливість лізингодавцю сплачені за придбання основних фондів суми ПДВ одразу відбивати в податковому кредиті. Податкові зобов'язання лізингодавця, що виникають внаслідок передачі основних фондів у фінансовий лізинг, зменшуватимуться на суму ПДВ, включеного до податкового кредиту. Лізингоодержувач матиме право включати суму ПДВ, нараховану на вартість основних фондів, які він одержує шляхом операції фінансового лізингу, до податкового кредиту і тим самим зменшити свої податкові зобов'язання з ПДВ, оскільки право на податковий кредит виникне з моменту зарахування основних фондів на баланс лізингоодержувача. Таким чином, оподаткування передачі основних фондів у лізинг дозволяє лізингодавцю збалансувати податкові зобов'язання сумами ПДВ, включеними до податкового кредиту, а лізингоодержувач матиме право зменшити свої податкові зобов'язання з ПДВ на суму ПДВ, нарахованого, а не сплаченого лізингодавцем за одержані основні засоби. Такий порядок буде привабливішим для лізингоодержувача, ніж придбання основних фондів за рахунок кредиту банку, оскільки йому не доведеться одразу сплачувати постачальникові суму ПДВ, отже, і брати більший банківський кредит. При цьому лізингодавець не завищуватиме розмір своєї винагороди, оскільки чим більшою вона буде, тим більші зобов'язання з ПДВ у нього виникнуть. Лізингоодержувач сплатить ПДВ лізингодавцю у складі лізингового платежу.

Реалізація запропонованих шляхів активізації лізингової діяльності вимагатиме прийняття розпорядчих рішень органами виконавчої влади, проведення експериментів та, можливо, певних бюджетних видатків. Проте ці заходи можна вважати цілком виправданими, оскільки їх запровадження може стати суттєвим важелем поживавлення підприємницької діяльності в Україні.

Суб'єктам господарювання буде вигідно укладати договори лізингу, бо операції лізингу потребують менше коштів, аніж, наприклад, отримання кредиту. Звісно, відсоток за користування кредитом може бути дуже високим, що спричинить певні труднощі у його поверненні. Проте використання лізингу забезпечить: по-перше задоволення підприємства в необхідних фондах; по-друге, витрати за користування предметом лізингу будуть меншими, ніж за користування кредитом, необхідним для придбання обладнання.

Для вирішення проблеми активізації лізингової діяльності, крім внесення змін до законодавства, необхідно здійснити низку організаційних заходів, що мають

забезпечити більшу доступність лізингових послуг для вітчизняних підприємств.

Перш за все, необхідно забезпечити формування в Україні мережі лізингових компаній, які повинні стати ланкою, що пов'яже споживачів і виробників устаткування і забезпечить територіальну деконцентрацію лізингових відносин, також необхідно розробити стратегії лізингу устаткування, яке швидко морально застаріває, з орієнтацією на дві категорії споживачів. Перша – найбільш технологічно розвинуті підприємства, зацікавлені в короткостроковому використанні сучасного устаткування і його швидкій наступній заміні без придбання у власність. Друга – це, передусім, представники малого бізнесу, що орієнтуються на фінансову доступність техніки з можливими придбаннями її у власність.

Можна запропонувати запровадження в практику цілісного лізингу майнових комплексів підприємств, включаючи приміщення, устаткування та оренду земельних ділянок.

Активізувати роботу банків на ринку лізингу неможливо, не зменшивши ризик лізингових операцій. Для цього необхідно прийняти законопроекти, спрямовані на вдосконалення системи захисту прав кредиторів. Як показує досвід, розробка і прийняття таких документів вимагають значних зусиль та часу. Істотно знизити рівень ризику лізингових операцій для банків можна, залучаючи на ринок лізингових послуг надійніших клієнтів. Ними можуть стати установи і організації, які закуповують основні засоби з повною оплатою за рахунок бюджетних коштів [8]. Проте, через постійне недовиконання бюджету значна частка цих видатків не фінансується. Тому доцільно передбачати в Законі про бюджет положення про те, що бюджетні установи й організації мають право здійснювати закупівлю основних засобів шляхом операцій фінансового лізингу за рахунок бюджетних коштів та залучення кредитів банків. Надання такого права, по-перше, розширить можливості бюджету у фінансуванні видатків капітального характеру, що вкрай важливо в умовах дуже складного та напруженого бюджету; по-друге, посилить довіру банків до лізингоодержувачів, підвищить їх заінтересованість у лізингу; по-третє, стимулюватиметься вітчизняне виробництво, а відповідно, зростуть і доходи бюджету.

Ефективним джерелом формування ресурсів для лізингового бізнесу можуть стати амортизаційні відрахування. Для того, щоб підвищити заінтересованість підприємств у направленні амортизаційних відрахувань на здійснення лізингових операцій, треба прийняти відповідні законодавчі рішення. Необхідно запровадити підвищені коефіцієнти до норм амортизації, яка нараховується для цілей оподаткування на основні нові фонди, які закуповуються на умовах лізингу. Запровадження такого порядку нарахування амортизації, з одного боку, підвищить заінтересованість у придбанні продукції вітчизняного виробництва, оскільки імпорт техніки стане економічно не вигідним через застосування ввізного мита, а з іншого – стимулюватиме залучення фінансових ресурсів у промисловість.

Отже, застосування лізингу забезпечує поживлення інвестиційного процесу, впровадження новітніх науково-технічних досягнень, раціональне використання фінансових ресурсів. Використання лізингу дасть можливість оновлення основних фондів, залучення інвестицій, що позитивно вплине на фінансовий стан вітчизняних суб'єктів господарювання.

Література

1. Закон України "Про фінансовий лізинг" № 723/97 // Урядовий кур'єр. – 2004. – №8, від 16 січня.
2. Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг" // Урядовий кур'єр. – 2001. – № 154, від 28 серпня.
3. Капроні Р., Кисіль С., Рязанова Н., Василенко Д. Лізинг в Україні. Посібник. Проект з розвитку лізингу в Україні МФК. – 2001. – 142 с.
4. Нестеров Ф. В., Компанец В. А. Сантехника вызывали? Или гидродинамический анализ перспектив развития рынка лизинга // Український інвестиційний журнал WELKOME. – 2004. – №1 (103). – С. 35-38.
5. Трофімова О. В. Правове регулювання лізингової діяльності в Україні. – К.: КИТ, 2005. – 216 с.
6. Соціально-економічне становище України за 2003 рік // Український інвестиційний журнал WELKOME. – 2004. – № 1 (103). – С. 3–13.
7. Рязанова Н. Без інвестицій в оновлення техніки та технологій України не може сподіватися на конструктивне вирішення своїх соціальних та економічних проблем // Лізинг в Україні. Інформаційно-аналітичний бюлетень Проекту "Розвиток лізингу в Україні" Міжнародної фінансової корпорації. – 2005. – № 3. – С. 1–3.
8. Внукова Н. Сучасний стан економіко-правового регулювання фінансового лізингу в Україні // Лізинг в Україні. Інформаційно-аналітичний бюлетень Проекту "Розвиток лізингу в Україні" Міжнародної фінансової корпорації. – 2005. – № 3. – С. 8–10.

Редакція отримала матеріал 4 червня 2007 р.