

Для прийняття ефективних управлінських рішень щодо розвитку виробництва зерна керівники і фахівці сільськогосподарських підприємств повинні мати певний досвід, постійно володіти ринковою інформацією, освоювати зразки техніки нового покоління.

Висновки. Поступове удосконалення структури посівних площ з урахуванням регіональних особливостей і здійснення заходів щодо нарощування ресурсного потенціалу зернового виробництва забезпечить суттєве підвищення урожайності зернових культур. У розвитку виробництва провідних зернових культур озимої пшениці, кукурудзи і ячменю, найважливішими чинниками є рівень забезпеченості посівів добривами і високопродуктивним сортовим насінням, а також технічні можливості проведення в оптимальні терміни всіх технологічних операцій з їхнього вирощування і збирання [2, с. 128].

Високу врожайність зернових культур також можна забезпечити завдяки використанню сучасних інноваційних і ресурсозберігаючих технологій, інноваційних підходів щодо обробки ґрунту та вирощування сільськогосподарських культур, а для цього необхідна підготовка та перепідготовка кадрів та інформаційного забезпечення. Також необхідно здійснити ряд заходів щодо регулювання цін на ринку, щоб виробники зерна могли повноцінно і ефективно працювати. Важливу роль для підтримки українського зерна на конкурентоспроможному рівні, повинна відігравати держава. Державне регулювання експортно-імпортних операцій із зерном та постійна підтримка виробників зерна сприятиме підвищенню ефективності зернового господарства в країні і, зокрема, прибутковості сільськогосподарських підприємств різних форм власності та господарювання.

Література

1. Дані Головного управління статистики у Вінницькій області — www.vn.ukrstat.ua
2. Економіка сільського господарства: навчальний посібник для студентів вузів / За ред. В. К. Збарського, В. І. Мацибори. — К.: Каравела, 2009. — 264 с.
3. Бистрова І. О. Організаційно-економічні засади розвитку ринку зерна: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства та АПК)» / Ірина Олександрівна Бистрова; Білоцерківський держ. агр. ун-т. — Біла Церква, 2007. — 23 с.
4. Лебедев К. А. Стратегія розвитку зерно продуктового підкомплексу України / К. А. Лебедев // Економіка АПК. — 2009. — №3. — С. 119—123.
5. Статистичний збірник «Сільське господарство України» Державної служби статистики України — agro.ua.net/statistics/.

Стаття надійшла до редакції 13.11.2013

УДК 330.3

Лозінська К. В., викладач,
Вінницький коледж економіки та підприємництва
Тернопільського національного
економічного університету

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ АПК

Анотація. У статті розглянуто особливості лізингових відносин у країнах світу, зокрема в сфері сільського господарства. Здійснено аналіз основних аспектів лізингової діяльності в США, Англії, Франції та Німеччині, охаракте-

ризовано моделі правового забезпечення лізингу, виявлено основні фактори, які впливають на розвиток лізингової діяльності в Україні, виокремлено основні чинники розвитку лізингу на світовій арені.

Ключові слова: лізинг, АПК, лізингоодержувач, банк, лізингова компанія, уряд.

Вступ. Процеси, які відбуваються у світовій економіці, свідчать про прагнення західних країн до пошуку нових шляхів і методів оновлення виробничих ресурсів, які дозволяли б ефективно використовувати фінансові можливості. Таким інструментом виступає лізинг. У світі вже накопичено певний досвід розвитку лізингу, особливо у сфері сільського господарства. Критичне осмислення практики лізингових послуг, тенденцій у їх розвитку, аналіз умов, що забезпечують ефективність лізингових відносин, мають велике значення для аналізу і прогнозування розвитку лізингової діяльності. Досить необхідним для України і взагалі для пострадянських країн є залучення світового досвіду формування та розвитку лізингових відносин. Проте, слід відмітити той факт, що механічне перенесення світового досвіду без урахування особливостей і конкретної економічної ситуації в Україні не дасть позитивних результатів.

Постановка задачі. Питанням зарубіжного досвіду лізингової діяльності та його впливом на розвиток лізингу в Україні присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як О. Баєва, Н. Внукова, Н. Добіжа, А. Загородній, О. Луб'ницький, Л. Мельник, В. Міщенко, А. Мокій, Н. Слав'янська, В. Трач, Т. Ункоська, Г. Холодний, та інші. У роботах даних авторів значна увага приділяється таким аспектам, як вплив лізингу на розвиток АПК, особливості укладання лізингових договорів, політика щодо підтримки сільськогосподарських підприємств шляхом застосування лізингу як джерела фінансування, перенесенню світового досвіду на український ринок лізингових відносин, тощо. Однак, незважаючи на різноманітні підходи до висвітлення даних питань в наукових працях, проблематика, пов'язана із застосування світового досвіду розвитку лізингових відносин на українському ринку фінансових послуг, зокрема в сфері АПК, лишається не достатньо вивченою.

Результати. У західних країнах лізинг є важливим інструментом реалізації державної політики підтримки та розвитку АПК. У країнах ЄС на підтримку АПК виділяються кошти обсягом 45 % вартості всієї реалізованої сільгосппродукції. Так, основними споживачами лізингових послуг в цих країнах (більше 80 %) є два сектори: сектор приватних послуг, а також промисловість і будівництво. Слід зазначити, що частка лізингових послуг в сільському господарстві дуже не значна. Найбільший обсяг поставок по лізингу припадає на Францію та Італію — понад 1 млрд євро, Іспанію — 801 млн євро, Великобританію — 328 млн євро, Швецію — 279 млн євро, Німеччину — 250 млн євро [1].

Так, лізингові відносини мають свої особливості в тій чи тій країні, які визначаються, перш за все, існуючим у них характером правових відносин. Опираючись на підхід, запропонований В.А. Горемікіним існуючі закордоном моделі правового забезпечення можна представити у трьох видах:

Світова практика підтверджує, що важливим фактором розвитку та ефективного функціонування лізингу є система стимулів, яка включає в себе дві групи заходів, такі як прискорена амортизація та податкові пільги [2].

Таблиця 1.1

МОДЕЛІ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛІЗИНГУ

Вид правового забезпечення лізингу	Країни з даним видом правового забезпечення	Сутність та особливості лізингової діяльності при даному правовому забезпеченні
Спеціальні закони і підзаконні акти відсутні	США, Німеччина	Лізингова діяльність регламентується актами з питань оподаткування, а також загальними положеннями цивільного та торгового права. Основними мотивами використання лізингу є амортизаційні і податкові пільги. В кінці договору лізингу не є обов'язковою умовою наявність опціону купівлі обладнання
Є спеціальні законодавчі акти	Англія, Австрія.	Лізингові відносини будуються і регулюються з урахуванням як вартості об'єкта лізингу, так і в залежності від суб'єктів лізингового контракту. Відносини регулюються нормами Закону про оренду-продаж, якщо вартість майна, що взято у лізинг не перевищує встановленої величини. Відповідно і система бухгалтерського обліку відображає об'єкт лізингу на балансі орендаря
Існують спеціальні закони, за допомогою яких відбувається регулювання лізингових відносин	Франція, Італія, Бельгія	Відносини між учасниками лізингових операцій регулюється законом: встановлюються ознаки, що характеризують угоду як лізингову; формулюється вимоги, яким повинен відповідати лізингодавець; встановлюється співвідношення між строками лізингу та нормативним терміном служби майна. Обов'язковою умовою лізингового контракту є наявність опціону на купівлю. У бухгалтерському обліку об'єкт лізингу обліковується на балансі лізингової компанії. Питання, що стосуються ризику і відповідальності учасників договору вирішуються відповідно до норм цивільного і торгового права

За допомогою прискореної амортизації обладнання та устаткування, зданого в оренду, лізингоодержувачу надається частина податкових пільг через систему зниження платежів. Найефективніше ці заходи застосовуються в США. Тут 10 % вартості інвестицій віднімаються з суми податку. Але цією пільгою можна скористатися тільки при умові, що договір укладений відповідно до встановлених правил: тривалість лізингу не повинна перевищувати 30 років; лізинг не повинен передбачати купівлю предмета лізингу за ціною нижче ринкової. Крім того, лізинг повинен забезпечувати орендодавцю одержання прибутку і можливість продовження лізингу.

Стимулюванню активізації лізингової діяльності спричинило введення на початку 70-х років податкової інвестиційної пільги: надавалася безвідсоткова позика, рівна 52 % вартості майна, що знижувало вартість лізингу. Хоча в наступні роки податкова ставка поступово знижувалася до 35 %, цей захід як і раніше був значущим фактором використання лізингу для фінансування інвестицій.

Розвитку лізингу у Франції також сприяло надання пільг. Так, орендарю надається право вибирати терміни амортизації залежно від тривалості контракту: якщо контракт підписано на 3 роки, то встановлювався трьохрічний термін амортизації, при контракті на 7 років термін амортизації збільшувався до 10 років. Окремим лізинговим компаніям надавалися істотні податкові пільги: 85 % прибутку звільнялося від оподаткування.

У зарубіжній практиці широкого застосування набув такий прийом, як диференціація термінів оренди і впровадження на основі цього пільгового кредитування. В Австрії, щоб мати можливість використовувати передбачені законом пільгові кредити, необхідно, щоб термін договору лізингу не перевищував 40—90 % загального періоду використання обладнання, і, щоб об'єкт лізингу був самостійною одиницею. В Англії контракт визнається лізинговим, якщо укладається на термін, що становить не менше 75 % від терміну експлуатації майна. У Німеччині у випадку, коли термін експлуатації майна перевищує основний час його оренди, і лізингоотримувач має право на його продовження і опціон, тому за існуючим положенням він сплачує тільки збір, розмір якого значно менший орендної плати або купівельної ціни. В Італії податкові пільги диференційовані за галузями. Найбільші пільгові умови надаються лізинговим компаніям, які практикуються у галузях, які вимагають на даному етапі прискореного розвитку. Однією з таких сфер є сільське господарство. Такі заходи позитивно сприяли підвищенню популярності лізингу.

Слід відмітити той факт, що в західних країнах існують різні розміри лізингових платежів. Вони встановлюються залежно від фінансового стану лізингових компаній, обсягу лізингових операцій та інших умов. В Італії, наприклад, лізингова компанія «Фінбайлезеспа» стягує за лізингові операції від 7 до 15 % річних від вартості майна, яке беруть у лізинг, що при терміні лізингу 5 років призводить до його подорожчання на 35—75 %. Голландська лізингова компанія «Лахе Ланден» стягує з лізингоодержувача 2,5 % за свої послуги і 4,5 % за довгостроковий кредит банку. У Німеччині «УФІ Кредит Банк» і співпрацюючі з ним лізингові компанії стягують за лізингові операції 10 % річних і додатково до цього 3—4 % на оплату дилерам, що також призводить до подорожчання техніки за п'ятирічний термін лізингу на 65—75 %. Незважаючи на таке подорожчання техніки, лізинг широко використовується виробниками сільськогосподарської продукції, так як це більш вигідно, ніж купівля устаткування за готівкові кошти.

Іншою особливістю зарубіжної практики є активна участь у лізинговому бізнесі банків. Банки, враховуючи, що лізинг має багато схожих характеристик із кредитним фінансуванням, самі виступають безпосередніми учасниками розробки і реалізації лізингових проектів. Крім того, нерідко вони виступають не в ролі кредиторів лізингових компаній, а безпосередніми орендодавцями, здаючи в лізинг машини та обладнання. До цього їх підштовхують існуючі у ряді країн обмеження на видачу кредиту одному позичальнику, тоді як на лізингові операції вони не поширюються.

Характерним є те, що лізинговим бізнесом займаються дуже великі банки. В Англії майже 3/4 кредиту, наданого сільським товаровиробникам, припадає на чотири великих банки, таких як «National Westminster Bank», «Midland Bank», «Lloyd Bank». Загальна спрямованість кредитної політики цих банків полягає в стимулюванні розвитку великого бізнесу в аграрному секторі.

У закордонній практиці лізинг машин та обладнання для сільського господарства використовується як дієвий чинник підвищення конкурентоспроможності фермерів. Особливо досягла успіху в цій справі Франція, в якій лізинг технічних ресурсів сільськогосподарського призначення займає домінуюче положення. Лізингова активність тут регулюється за допомогою диференційованої політики інвестицій.

Так, при вирішенні проблеми збільшення виробництва молока були збільшені інвестиції в департаментах, що спеціалізуються на молочному тваринництві, що

призвело до зростання продажу в лізинг машин та устаткування для перероблення тваринницької продукції.

І навпаки, наслідком скорочення інвестицій у регіонах, які вирощують зернові культури, стало зменшення обсягів лізингу на відповідну техніку [3].

Із міжнародної практики заслуговує на увагу аспект механізму повернення власності. До цього вдаються лізингодавці у разі, коли лізингоодержувачі не взмозі погасити свої фінансові зобов'язання. В Україні, Росії та країнах СНД існує порядок повернення майна за допомогою арбітражної процедури, яка є складною і тривалою. У більшості країн з розвинутою лізинговою індустрією проблеми подібного роду дозволені без участі судової системи. Існує відпрацьований позасудовий механізм дії чітких гарантій, що дозволяє лізингодавцю у разі порушення контракту на законних підставах повертати предмет лізингу. Така процедура зменшує ризик лізингових компаній і дозволяє їм діяти на ринку лізингових послуг більш впевнено.

Слід відзначити і таку особливість, як пільгове кредитування за спеціальними програмами. Німецький сільськогосподарський рентний банк у Франкфурті-на-Майні надає кредит за такими спеціальними програмами, як «Сільське господарство», «Оновлення села», «Молоді фермери». За останньою із зазначених програм кредити видаються тільки фермерам у віці до 40 років і за наявності успішної п'ятирічної сільськогосподарської практики. У Німеччині, на відміну від більшості країн, де політика кредитування спрямована на стимулювання розвитку в аграрному секторі великого бізнесу, вона здійснюється в рамках, визначених обсягами виробництва. Так, молочне скотарство кредитується при вмісті до 120 корів, відгодівлю свиней — до 1700 свиномісць, відгодівлю птиці до 100 тис. голів, виробництво яєць - до 50 тис. курей-несучок. Не кредитується конверсія боргів, додаткове придбання засобів виробництва і швидкозношуваного інвентарю. Така політика диктується реалізованою в країні програмою екстенсифікації сільського господарства і переведення частини фермерських структур на біологічно чисті виробництва.

Світова практика показує, що все більшого поширення набуває надання в лізинг дорогої техніки колективним користувачам. Для цього утворюються товариства по спільному використанню техніки. В лізинг береться потужна техніка, автомобілі та інші машини, які індивідуально експлуатувати економічно не вигідно.

Залучення іноземного капіталу є важливою умовою сприяння інвестиційного клімату в аграрній сфері. Проте, слід зазначити, що Україні не варто розраховувати на участь у даному процесі державних коштів іноземних країн. Справа в тому, що в політиці західних країн все ясніше проявляється тенденція захоплення світового продовольчого ринку, а, отже, розширення експорту. В якості сфер розширення розглядаються, насамперед, Україна, Росія та країни Співдружності. Західні країни, і особливо США, зацікавлені в ослабленні місцевого АПК, і тому вони не будуть вкладати в нього свої кошти.

Інша справа — приватний капітал, для якого головна мета полягає в отриманні прибутку. Західні компанії проявляють усе більший інтерес до ведення бізнесу в сфері АПК на пострадянському просторі. При цьому в їх діяльності проглядається чітка тенденція до зміни політики цього бізнесу. Якщо раніше вони займалися експортом продовольчих товарів, то тепер переходять до організації його на місці, і однією з важливих форм такої участі є лізингова діяльність. Причому такі дії іноземних компаній підтримуються на державному рівні шляхом надання різних

пільг. У Росії, наприклад, для компаній, що інвестують у виробництво більше 100 млн доларів, знижуються митні збори на ввезене обладнання [4].

Такі великі транснаціональні корпорації, як «Кейс», «Джон-Дір», «Нью Холанд», «АГКС» та інші вже поділили між собою світовий ринок тракторної та сільськогосподарської техніки і направляють свої сили на захоплення ринку країн СНД, у тому числі і України, де цей ринок перебуває на стадії становлення. Їх проникнення на український лізинговий ринок пов'язаний, насамперед, з тим, що ряд позицій залишається не зайнятою вітчизняним лізингом. Виходячи на ринок з налагодженою організацією діяльності, такі фірми складають серйозну конкуренцію вітчизняним структурам, отримуючи при цьому гарний прибуток.

Проникненню зарубіжних фірм на український лізинговий ринок сприяє ряд економічних умов. Зокрема ввозиться з-за кордону сільськогосподарська техніка (за винятком тракторів) не обкладається податком на додану вартість. Існують також помірні мита. На більшість сільськогосподарських машин та трактори з потужністю до 66 квт вони складають 5 % від їх вартості, і стягується збір за оформлення митних документів у розмірі 0,15 %. Досить прибутковими для зарубіжних компаній є купівля та лізинг вживаної техніки, яка не обкладається митом. За кордоном така техніка коштує дешево, і її лізинг вигідний як для лізингодавців, так і для лізингоодержувачів. Підвищує інтерес до такої техніки і те, що вона проходить передпродажну підготовку, на неї видається гарантія, і лізингодавці забезпечують технічне обслуговування та ремонт.

Однак слід відзначити наявність обставин, що стримують поширення зарубіжного лізингу. Головним є те, що його вартість вище українських. Це пов'язано з тим, що до витрат по вітчизняному комерційному кредиту, за схемою якою працюють зарубіжні фірми, додаються витрати, пов'язані з митними зборами, оформленням документів, витрати на купівлю валюти і переведення її в закордонні банки. Всі ці витрати включаються у вартість машин, що і здорожує зарубіжний лізинг. До того ж в цілому по вартості зарубіжна техніка набагато дорожче вітчизняної, і вона руйнівна для переважної більшості сільськогосподарських підприємств. Крім того, вона не завжди адаптована до українських умов. Але за якістю і технічним рівнем вона перевершує вітчизняну, що є важливою конкурентною перевагою, тому зарубіжні лізингові фірми проникають і закріплюються на українському ринку. До зарубіжного лізингу звертаються сільгосптоваровиробники, по-перше, тому, що вітчизняний лізинг поки не в змозі задовольнити всі потреби. Вдаються до дорогої зарубіжної техніки також підприємства, які спеціалізуються на виробництві продукції, прибутковість якої забезпечує її якість.

Відзначимо також, що привабливість закордонним лізинговим структурам забезпечує хороша організація їх роботи. Це, перш за все, добре поставлена реклама. Широко застосовується розсилка рекламних пропозицій з переліком і зазначенням вартості виробничих послуг. Надзвичайно важливо те, що однією з обов'язкових послуг є проведення планово-попереджувального обслуговування (а не у випадку поломки) на весь термін лізингу, а також можливість його проведення і в після лізинговий період. Надання техніки в лізинг здійснюється на конкурсній основі, чому передують ретельний аналіз кредитоспроможності лізингоодержувача. На думку керуючого директора лізингової компанії «КМБ-Лізинг» Джеймса Горхема, до цього зарубіжні лізингові компанії змушені вдаватися ще й тому, що: «В Україні не можна вірити всьому, що написано на папері. Перш ніж приймати рішення за заявкою потенційного клієнта ми повинні все перевірити, порухувати

всі активи, всі запаси, всі основні засоби, щоб мати уявлення про фінансовий стан підприємства».

Крім того, ряд фірм допускає до роботи на своїй техніці лише осіб, пройшли відповідну підготовку, гарантуючи їм підвищену оплату. Лізингові компанії здійснюють гнучку політику в плані комерційного інтересу: чим більше обсяг угоди, тим нижче відсоток комісійних. Важливо те, що лізингодавець не наполягає на величині пропонованого комерційного відсотка. Його остаточний рівень встановлюється в процесі торгів між контрагентами [5].

Говорячи про позитивні аспекти діяльності зарубіжних лізингових компаній в Україні і країнах СНД, слід мати на увазі, що для зарубіжних компаній лізингові операції за своєю суттю є експортом і заохочуються державами, оскільки вони покращують платоспроможність країни. Для держав, в яких ці операції здійснюються, це — імпорт. Виплати іноземним лізинговим компаніям збільшують зовнішню заборгованість країни. Ця обставина обумовлює необхідність державного регулювання лізингових операцій, що проводяться закордонними фірмами.

Висновки. На закінчення доречно відзначити, що успішному розвитку лізингових відносин за кордоном сприяли такі дві важливі обставини. Перша полягає в тому, що практично у всіх країнах більшість лізингових компаній об'єдналися в національні асоціації, які здійснюють координацію їх діяльності. Друга пов'язана з виходом лізингу на міжнародний рівень і з створенням асоціацій за регіональною ознакою на базі національних асоціацій. У зв'язку з цим виникла необхідність регулювання лізингу, як на рівні національних асоціацій, так і на регіональному та світовому рівнях.

Проведений аналіз лізингового бізнесу за кордоном дуже важливий для вироблення стратегії розвитку лізингової діяльності в агропромисловому комплексі України. Але очевидно, що запозичення цього досвіду має здійснюватися з урахуванням конкретних умов і стану АПК України.

Література

1. Грищенко І.М. Дослідження становлення лізингового посередництва // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 8(62). — С. 61—66.
2. Артіш В.І. Історичні аспекти виникнення та розвитку лізингу в світі // Український інвестиційний журнал WELCOME. — 2011. — № 11—12. — С. 3—11.
3. Купалова Г. І., Гринчук Ю. С. Лізинг в Україні: статистико-економічний аналіз, прогноз, шляхи подальшого розвитку. — К.: Бібліогр., 2011. — 237 с.
4. Внукова Н.М. Чи є можливості розвитку фінансового лізингу в Україні. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua>.
5. Онищук Я.В. Розвиток лізингу в Україні // Фінанси України. — 2009. — № 7. — С. 106—113.
6. Саблук П.Т. Становлення аграрної політики в Україні // Економіка АПК. — 2011. — № 1. — С. 5.

Стаття надійшла до редакції 14.11.2013