

## ОСОБЛИВОСТІ ВИКОНАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ

© Чернобай Л.І., Вацик Н.О., 2010

**Розглянуто сутність лізингових операцій; особливості управління лізинговими відносинами на підприємствах машинобудування та проаналізовано перешкоди розвитку лізингу в Україні. Запропоновано напрями вирішення виявлених проблем.**

**Considered the essence of leasing operations, especially leasing of the business and engineering analysis of the obstacles of leasing in Ukraine. A solution of the problems identified areas.**

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.** Обладнання підприємств є застарілим і недостатньо ефективним. Рівень зношення основних засобів досягає 43 %, а в промисловості і капітальному будівництві – 48 і 62 % відповідно. Існують підприємства, переважно у машинобудівній галузі, де рівень зношення основних фондів становить 80–90 % [4], що є причиною завищених витрат на матеріали та збільшення собівартості виготовленої продукції. Зростаюча потреба вітчизняних підприємств в оновленні основних фондів дедалі більше привертає увагу до розвитку усіх видів і форм лізингу, необхідність якого доведена вітчизняною і закордонною фінансово-виробничою практикою. Впровадження лізингу дає змогу здійснити оновлення основних фондів та їх ефективне використання, а також повне фінансування капіталовкладень, зберігаючи фінансову незалежність підприємств. У деяких країнах (США, Німеччина, Франція, Великобританія, Японія, Польща, Угорщина, Чехія та ін.) одним із основних інструментів підприємницької діяльності, вигідним для усіх сторін, став лізинг, частка якого у промислових інвестиціях у цих країнах досягає 20–25 % [2; 5]. Важливого значення набуває урядова підтримка лізингових відносин та формування механізму їх стимулювання, що забезпечує зростання кількості операторів лізингового бізнесу, освоєння нових видів лізингу, зокрема міжнародного, з врахуванням цілей і завдань інноваційної та інвестиційної політики.

Структура зовнішньої торгівлі України не відповідає сучасним тенденціям на світовому ринку і характеризується низьким рівнем якості багатьох традиційних експортних товарів, незважаючи на те, що вітчизняна продукція машинобудування експортується до 77 країн світу [4]. Українським машинам, устаткуванню та обладнанню за їх нинішнього рівня якості, технічного сервісу та умов фінансування експортних поставок важко конкурувати на світових ринках поза межами СНД. Одним із головних завдань машинобудівних підприємств на сучасному етапі стає підвищення якості виробленої продукції та рівня конкурентоспроможності. Для того, щоб вітчизняне машинобудування вийшло на світовий ринок і зайняло там достатній сегмент, потрібно насамперед розробити гнучку та дієву систему стимулювання експорту машинобудівної продукції.

Стимулювання експортерів на використання прибутку й амортизації для вкладень у технічне переоснащення своїх підприємств доцільно супроводжувати лізинговими операціями. Розвиток галузей машинобудівного комплексу і підвищення конкурентоспроможності їх продукції дасть змогу забезпечити масову заміну зношених основних фондів та поступово наростити експорт машинобудівної продукції, відновлюючи позиції України у цьому сегменті світового ринку.

Для реалізації експортного потенціалу рекомендуємо замість купівлі дорогих основних засобів залучити їх у лізинг, що уможливить заощадити значні кошти. Адже за найскромнішими

оцінками Міжнародної фінансової корпорації, Україна потребує щонайменше 172 млрд. дол. США інвестицій в основні фонди з метою їх оновлення [4]. Було проаналізовано, що у Європі лізинг займає майже третину від загального обсягу інвестицій в основні фонди, тим самим забезпечує високу конкурентоспроможність продукції, зокрема машинобудівної.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано вирішення цієї проблеми.** Питання розвитку і регулювання лізингу в Україні знайшли відображення в публікаціях Д. Малашук, Н. Рязанової, В. Беседіна, Н. Внукової, М. Гольцберга, В. Демідіона, Є. Кабатової, В. Кононенко, О. Кухленка, Л. Міщенко, О. Слов'янської, Я. Усенка та ін. В багатьох публікаціях обґрунтована необхідність сприяння розвитку лізингу. Відомими є праці зарубіжних науковців – В. Газмана, Н. Прилуцького, Є. Стоянової, Є. Четиркіна (Росія), Р. Брілі, С. Маерса (США), Д. Фрашона (Франція), Чандра Прассана (Індія), а також учених Великобританії, Німеччини, Італії, Канади, Польщі. Вони розробили основні принципи теорії і практики фінансового менеджменту і лізингу, висвітлили взаємодію підприємств і компаній на світовому ринку. Однак фактично відсутні напрацювання, за допомогою яких можна було б вирішувати питання взаємодії операторів лізингового бізнесу, вибору ефективних схем управління лізинговими відносинами.

Однак організаційно-економічний механізм розвитку лізингових відносин в умовах ринкової економіки та стосовно конкретних умов України досліджений недостатньо як в теоретичному, так і в прикладному аспектах. Хоча певною мірою вже функціонує інфраструктура лізингових відносин, є наукові публікації.

**Цілі статті.** Цілями написання цієї роботи є:

- проаналізувати світовий та вітчизняний досвід лізингової діяльності підприємств машинобудування;
- дослідити сутнісні характеристики лізингу як виду економічної діяльності підприємства;
- виокремити особливості управління лізинговими відносинами на підприємствах машинобудування;
- виявити перешкоди здійснення міжнародного лізингу в Україні та запропонувати шляхи вирішення виявлених проблем.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Головними цілями і завданнями на сучасному етапі розвитку економіки України є стабілізація виробництва і відновлення економічного зростання. Поглиблення економічної кризи, незадовільні показники фінансового стану підприємств, зниження ліквідності та рентабельності ще більше ускладнили проблему технічного переоснащення промислових та сільськогосподарських підприємств, впровадження новітніх програмних засобів та автоматизованих технологій. Підвищення технологічного рівня виробництва, відновлення основних фондів зумовить зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції та сприятиме підвищенню показників рентабельності, ліквідності та фінансової стійкості, а це, власне, зумовить стабілізацію виробництва і поступове відновлення економічного зростання. Традиційні форми інвестування, а саме: залучення власних коштів і банківських кредитів на цьому етапі неспроможні задовольнити потреби в інвестиціях і стримують розвиток НТП [5]. Альтернативним варіантом вирішення цих проблем є лізинг, про що свідчить постійне зростання його частки в загальних інвестиціях розвинених країн. На підставі даних Світового банку за допомогою лізингу в промислово-розвинених країнах здійснюється від 15 до 30 % інвестицій в основні фонди (лідерами за питомою вагою лізингу в загальнонаціональних інвестиціях можна вважати Ірландію (46 %) і Англію (35,8 %)) [6].

Незважаючи на усі перспективи використання цього фінансового інструмента, лізинговий ринок в Україні перебуває сьогодні в процесі розвитку. В 2006 році зростання лізингового ринку становило 80 %; на кінець року обсяги ринку становили вже 650 млн. дол. США (в 2005 – 353 млн. дол. США) [6]. Згідно з проектом Ернста Меренгса “Лізинг в Україні: минуле, сьогодні та

перспективи розвитку” на кінець 2007 р. портфель лізингових угод збільшився до 3,8 млрд. дол. США (у 2004 р. портфель лізингових угод становив 86 млн. дол. США), частка лізингу в інвестиції в основні засоби зростає з 1,15 у 2004 р. до 8,8 % у 2007 р. Доволі велику частку усіх лізингових угод становлять угоди міжнародного лізингу. Загальний обсяг експорту-імпорту лізингових операцій у 2006 – 2008 рр. наведений у табл. 1 [4].

Таблиця 1

**Динаміка структури експорту-імпорту лізингових операцій у 2005–2009 рр.**

Роки	Експорт			Імпорт		
	тис. дол. США	у % до загального обсягу	у % до попереднього року	тис. дол. США	у % до загального обсягу	у % до попереднього року
2005	42631,1	-	у 1,5 р. б.	70817,5	-	у 2,6 р. б.
2006	58944,1	0,8	138,3	107400,9	2,8	151,7
2007	64590,9	0,7	101,4	79570,1	1,6	73,9
2008	78063,1	0,7	120,7	93444,3	1,4	116,5
2009	46421,7	48,9	59,5	109023,0	69,5	116,7

Потенційний попит на лізингові послуги в Україні оцінюється фахівцями Світового банку від 12 до 50 млрд. доларів США. Ці розрахункові цифри враховують теперішнє зношення основних засобів і потребу їх заміни в різних галузях економіки. За оцінками Міжнародної фінансової корпорації для відновлення існуючих основних фондів потрібно 172 млрд. доларів США [4]. Країні потрібні не лише відремонтовані основні засоби, але й нові, що уможливають забезпечити користувачів новою технікою та технологіями, поповнять обладнання та транспортні засоби сучасними високопродуктивними зразками. Зазначена сума інвестицій має бути збільшена у кілька разів. В такий спосіб проблема підвищення конкурентоспроможності економіки України переходить в площину пошуку шляхів стимулювання розвитку міжнародного лізингу як ефективного інвестиційного інструмента.

У світовій економіці машинобудування є найглобалізованішою галуззю, для якої характерні як жорстка конкуренція, так і співпраця, значні обсяги обміну продукцією. Навіть економічно розвинені країни не можуть задовольнити свої потреби за усім асортиментом продукції машинобудування лише за рахунок власного виробництва. Можливості інтеграції вітчизняного машинобудування у світовий економічний простір мають розглядатися з урахуванням конкурентоспроможності української продукції та можливості співпраці, зокрема у забезпеченні комплектних поставок і технічному обслуговуванні поставленої продукції.

25–40 % вартості виробленої продукції у промисловості розвинених країн припадає, як правило, на машинобудування. Незадовільний розвиток машинобудування навіть за високих показників розвитку інших промислових галузей – істотна структурна вада економіки [3]. Необхідно врахувати і те, що науково-технічний прогрес в усіх галузях народного господарства матеріалізується через продукцію машинобудування, особливо в таких її пріоритетних галузях, як верстатобудування, електротехнічна та електронна промисловості, приладобудування, виробництво електронно-обчислювальної техніки тощо. Тому полегшення праці і підвищення її продуктивності шляхом забезпечення усіх галузей народного господарства основними фондами високого технічного рівня є основним економічним призначенням продукції машинобудування [3].

За приблизними оцінками доктора економічних наук, професора Онищенка В.П., діяльність українських виробників на світових ринках високотехнологічної продукції у 2004 р. була незначною і становила лише 1,5 – 1,8 млрд. доларів, або 0,09 % від світового ринку, хоча експортний потенціал є більшим і оцінюється приблизно у 10 – 15 млрд. доларів [2]. Проте для його реалізації необхідно насамперед зробити значні зусилля щодо втілення інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності України за 1995–2009 рр. дає змогу зробити висновок про те, що експорт більшості високотехнологічних товарів України до 2000 р. скорочувався і лише з 2000 р. розпочалось його зростання [4].

В умовах ринкових перетворень економіки України актуальність розвитку лізингової діяльності полягає насамперед у необхідності технічного переоснащення та оновлення основних фондів існуючих підприємств, запровадження нових програм у процес виробництва, а також у потребі розширення матеріально-технічної бази малих та середніх підприємств. Для України саме лізинг виступає ефективним механізмом оновлення техніки та технологій, збільшення обсягів реалізації машинобудівної продукції, стимулює науково-технічний прогрес у галузі машинобудування.

Лізинг чинить прямий і опосередкований вплив на макроекономіку країни. Лізинговий бізнес стимулює інноваційну та інвестиційну діяльність, підвищує рівень зайнятості, має позитивний вплив на платіжний баланс, розвиток підприємництва, конкуренції та ринкових відносин країни. Залучення інвестицій вітчизняними машинобудівними підприємствами в основні засоби не лише за допомогою традиційних кредитних методів зумовить підвищення економічного становища України. Це, своєю чергою, приведе до переходу економіки на якісно новий рівень ефективності.

Для того, щоб навчитись ефективно управляти лізинговими відносинами на вітчизняних машинобудівних підприємствах, необхідно спочатку розглянути, що ж собою являє лізинг та термін управління лізинговими відносинами.

Оскільки в Україні процес становлення лізингу знаходиться на початковій стадії, тому знання теоретичних основ лізингу в зовнішньоекономічній діяльності, техніки його планування має важливе значення для майбутніх вітчизняних спеціалістів і практиків ЗЕД.

Успіх лізингового бізнесу у будь-якій галузі, зокрема в машинобудуванні, залежить від правильного розуміння його змісту та специфічних особливостей. Тому насамперед необхідно вивчити, у чому полягає сутність лізингу, його принципи та організаційні форми. Лише всебічне пізнання економічного механізму та переваг, що закладені в системі лізингу, дасть змогу широко використовувати його у підприємницькій діяльності.

Що стосується суті лізингу, то єдиної думки стосовно цього поняття поки що не існує. Фахівці вважають, що лізинг – це дещо середнє між кредитом і орендою, хоча у діловому обороті він має ширшу, складнішу потрійну основу та містить в собі одночасно властивості кредитної угоди, інвестиційної та орендної діяльності, результатом взаємодії яких є створення нової організаційно-правової форми бізнесу.

Економічна сутність лізингу полягає в передачі однією стороною (лізингодавцем) другій стороні (лізингодержувачу) матеріальних цінностей в тимчасове користування з виплатою вартості послуг лізингодержувача у відсотках за кредит.

Отже, одним із завдань лізингової операції є кредитування зданого в оренду об'єкта. Звідси схожість лізингу з кредитом. Проте поняття “лізинг” і “кредит” не тотожні. На відміну від кредиту після закінчення терміну лізингу і виплати усієї суми орендної плати об'єкт лізингу залишається у власності лізингодавця (якщо договором не передбачено його придбання).

Лізинг також має певні спільні ознаки і з традиційною орендою. До того ж на відміну від неї він має свої особливості:

- задача об'єкта лізингу в оренду, як правило, здійснюється фінансовими закладами (лізинговими компаніями);
- тривалість лізингу менша від періоду зношення об'єкта лізингу. Він відповідає терміну амортизації (3–7 років);
- на відміну від традиційної оренди в лізинговій операції беруть участь, як правило, три суб'єкти:
  - 1) орендодавець – лізинговий посередник, спеціалізована фірма;
  - 2) орендар – користувач чи споживач об'єкта оренди у вигляді промислового чи торгового підприємства;

3) продавець, постачальник – фірма виробничого чи торгового профілю з випуску або доставки обладнання відповідно до заявки орендаря.

Лізинг є міжнародним, коли лізингова компанія і орендар, лізингова компанія і постачальник, чи всі три учасники операції знаходяться в різних країнах. У межах міжнародного лізингу виділяють прямий лізинг, тобто орендну угоду між юридичними особами різних країн, який, своєю чергою, поділяється на експортний та імпортовий; непрямий іноземний лізинг, в якому орендар і орендодавець є юридичними особами однієї країни, але капітал останнього частково належить іноземним фірмам, чи якщо орендодавцем виступає дочірня компанія іноземної ТНК. Протягом останніх кількох років багато західних економістів до міжнародного лізингу зараховують тільки прямий, а операція з непрямого лізингу належить до угод всередині країни.

Розрізняють два основні види лізингу – оперативний та фінансовий.

Оперативний лізинг характеризується здачею предмета оренди на період, значно менший від повного терміну амортизації. У такому випадку орендні платежі лише частково компенсують початкову вартість об'єкта оренди. Після закінчення терміну лізингового договору можливим варіантом є повторна здача предмета лізингу в оренду, можливо іншому орендарю.

Фінансовий лізинг характеризується середнім і довготривалим характером договору, амортизацією повної чи більшої частини об'єкта. У статті 4 закону України “Про лізинг” фінансовий лізинг визначається як договір лізингу, в результаті підписання якого лізингоодержувач за своїм замовленням отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на період, не менший від того, упродовж якого амортизується 60 % вартості об'єкта лізингу, визначеної в день підписання договору. Після закінчення терміну дії договору орендар може повернути об'єкт оренди орендодавцю чи купити його за залишковою вартістю.

Правила, прийняті у багатьох країнах, передбачають деякі вимоги до умов лізингових операцій, зокрема:

- правило обов'язкової мінімальної власної участі лізингодавця у фінансуванні угоди на рівні не нижче 20 %;

- правило максимального терміну лізингу, згідно з яким цей термін має бути меншим за корисний термін життя обладнання.

Окремим випадком фінансового лізингу є зворотний лізинг, який передбачає продаж обладнання лізинговій компанії й отримання його назад у порядку фінансового лізингу. Отже, разом з відмовою від права власності колишній власник обладнання отримує додаткові кошти для фінансування інших потреб та зменшує податкові виплати, пов'язані з вартістю орендованого майна.

Як зазначалось вище, сьогодні лізингові операції розглядаються як новий вид фінансування. Цьому сприяють тенденції економічного розвитку та інші вигоди, до яких належать:

- загострення конкуренції, що потребує оптимізації інвестицій, які дають можливість істотно розширити ринок збуту;

- підтримка розвитку лізингових операцій з боку державних органів влади і фінансових ділових кіл загалом, що стимулює зростання інвестиційної діяльності;

- створення міцної основи для здійснення розрахунків, що надає балансові переваги і страхові вигоди.

Оскільки характерною ознакою сьогодення є процес глобалізації, то відповідно невід'ємним елементом діяльності машинобудівних підприємств, що залежить не лише від внутрішніх можливостей, але від впливів зовнішнього середовища, є формування ефективної системи управління. Проф. О.С. Кузьмін розглядає термін управління як цілеспрямовану дію на об'єкт з метою змінити його стан або поведінку у зв'язку зі зміною обставин [1].

Об'єктом вивчення менеджменту є процес управління виробничо-господарською діяльністю підприємств. З функціонального погляду менеджмент поділяється на п'ять видів управлінської діяльності, а саме: планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання [1].

**I етап.** Для ефективного залучення основних фондів у лізинг на українських машинобудівних підприємствах доцільно спочатку розглянути, як саме здійснюється процес управління в межах функції планування.

Процес планування дасть змогу сформулювати орієнтир в управлінні лізингом на підприємствах машинобудування.

Для того, щоб усвідомити реальні позиції машинобудівної продукції, необхідно здійснювати систематичне оцінювання рівня її конкурентоспроможності.

Слабкість позицій вітчизняного машинобудування на світових ринках зумовлена недостатньою його конкурентоспроможністю.

Для оцінювання рівня конкурентоспроможності машинобудівних підприємств використаємо економетричну модель, розроблену Д. Малащуком [3]:

$$K_m = -0,0128 - 0,4029PB + 0,8347I_{ок} + 0,6505H,$$

де  $K_m$  – коефіцієнт конкурентоспроможності машинобудівної галузі;  $PB$  – коефіцієнт промислового виробництва;  $I_{ок}$  – коефіцієнт інвестування в основний капітал;  $H$  – коефіцієнт науково-технічної діяльності.

Для України у 2003 р. значення коефіцієнтів були такими:

$$PB = 0,04;$$

$$I_{ок} = 0,25;$$

$$H = 0,1.$$

Загальний коефіцієнт конкурентоспроможності машинобудування, розрахований Д. Малащуком, становить 0,13.

Порівнюючи оцінки конкурентоспроможності машинобудівних комплексів різних країн світу за економетричною моделлю бачимо, що Україна за усіма параметрами конкурентоспроможності значно поступається провідним країнам світу [3].

**II етап.** Отримавши реальну оцінку рівня конкурентоспроможності машинобудівного комплексу України, приступаємо власне до планування управління лізинговими відносинами на машинобудівних підприємствах. Широке розповсюдження лізингового бізнесу на формуючому вітчизняному ринку лізингових послуг значною мірою залежить від рівня ефективності лізингових операцій. Визначення ефективності лізингу необхідно для обчислення вигідності лізингу порівняно з іншими формами фінансово-господарських операцій.

Основою економічного механізму взаємовигідних відносин між лізингодавцем і лізингоодержувачем є розмір лізингових платежів. Лізингові платежі виплачуються в період дії лізингової угоди і включають в себе амортизаційні відрахування на повне відтворення переданого в лізинг майна і лізинговий відсоток. Лізинговий відсоток повинен покривати витрати лізингодавця, а також забезпечити прибуток.

Крім того, для визначення фактичного розміру лізингових платежів необхідно враховувати коефіцієнт дисконтування – очікувану норму дохідності від капітальних вкладень у лізингову операцію у поточному році:

$$at = 1/(1+i)^n, \quad (1)$$

де  $i$  – розмір ставки дисконту;  $n$  – поточний рік.

Отже, реальна сума лізингового платежу за весь період дії лізингового договору становитиме:

$$Pl = \sum (At + Lnpt) * ItaT, \quad (2)$$

де  $Pl$  – загальна сума лізингового платежу, грн.;  $At$  – річна сума амортизованих відрахувань на повне відтворення об'єкта, грн.;  $Lnpt$  – річна величина лізингового відсотка, грн.;  $It$  – індекс інфляції у поточному році;  $T$  – період дії лізингового договору.

Інтегральний економічний ефект лізингодавця від реалізації лізингової операції визначається:

$$Pl = \sum (Pet + PTt + Ht - Bt) * at, \quad (3)$$

де Пл – загальна сума лізингових платежів за період дії лізингового договору, приведена до першого року, грн.; Р<sub>et</sub> – витрати лізингодавця у році t, грн.; РТt – поточні витрати лізингодавця, грн.; Нt – податки, сплачені лізингодавцем у поточному році; Вt – виручка від реалізації майна, грн.

**III етап.** Основною метою управління фінансовим лізингом з позицій залучення підприємством позикового капіталу є мінімізація потоку платежів з обслуговування кожної лізингової операції.

Оснoву грошового потоку лізингового активу становлять авансовий лізинговий платіж (якщо він зумовлений умовами лізингової угоди) і регулярні лізингові платежі (орендна плата) за використання активу. Розрахунок загальної суми цього грошового потоку у сучасній вартості здійснюється за такою формулою:

$$ДПЛ = АП_{л} + \sum_{i=1}^n \frac{ЛП + (1 + C_{ин})}{(1 + i)^t}, \quad (4)$$

де ДПЛ – сума грошового потоку по лізингу, приведена до сучасної вартості; АП<sub>л</sub> – сума авансового лізингового платежу.

У розрахунковому алгоритмі, наведеному вище, вартість активу передбачається до повного списання у кінці терміну його використання. Якщо після терміну використання активу, взятого в оренду на умовах фінансового лізингу або придбаного у власність, він має ліквідаційну вартість, то прогнозована її сума вираховується з грошового потоку.

У процесі управління фінансовим лізингом необхідно врахувати, що багато правових норм його регулювання у нашій країні ще не встановлені. У цьому випадку слід орієнтуватися на міжнародні стандарти здійснення лізингових операцій з відповідною їх адаптацією до економічних умов нашої країни.

Ці операції мають як переваги, так і недоліки, що важливо враховувати під час їхнього здійснення у будь-якій країні для ефективного управління лізинговими відносинами.

У процесі розвитку лізингових відносин були виявлені численні переваги фінансування основних засобів виробництва у формі лізингу перед традиційним фінансуванням за рахунок довготермінового банківського кредиту. Переваги лізингових операцій відчутні для усіх учасників лізингу.

*Для виробника технічних засобів лізинг відкриває перспективи:*

1. Створення передумов для скорочення накладних витрат (витрат на рекламу, аналіз ринку, пошук споживачів тощо). У цьому випадку усі ці витрати покладені в обов'язки лізингової компанії, а виробник може сконцентрувати свої зусилля, зокрема фінансові, на розв'язанні виробничих задач зі зниження собівартості продукції.

2. В особі лізингової компанії виробник знаходить постійного гуртового споживача, готового заплатити стовідсоткову вартість замовлення одразу.

3. Отримується можливість перекласти на лізингову компанію незадоволення споживача, що викликано поламкою обладнання внаслідок неумілої експлуатації або поганого обслуговування.

*Орендодавцю (лізинговій компанії) лізинг дає можливість:*

1. Розширити номенклатуру товарів, яку він пропонує на внутрішньому і зовнішньому ринках.

2. Забезпечити продаж продукції і надання послуг, реалізація яких на інших умовах не вигідна або зовсім неможлива.

3. Підвищувати економічну ефективність зданих в оренду машин, інших товарів багаторазового користування.

4. Розвивати і зміцнювати ділові стосунки з кінцевими споживачами, уникаючи посередницьких фірм.

*Лізинг для орендаря забезпечує отримання важливих для його діяльності таких переваг:*

1. Стовідсоткове кредитування, яке не вимагає негайного початку платежів. Контракт підписується на повну вартість майна. Орендні платежі є поточними і, як правило, починаються після постачання майна орендодавцем або пізніше.

2. Набагато простіше отримати контракт по лізингу, ніж позику. Особливо це стосується дрібних і середніх підприємств.

3. Можливість через оренду сучасних і високопродуктивних технічних засобів не тільки оперативню реконструювати виробництво, а й направляти зекономлені кошти на інші потреби.

4. Ризик старіння обладнання повністю лягає на орендодавця. Орендар має можливість постійно оновлювати свій парк обладнання через підписання з лізинговою компанією нового контракту, але вже на більш прогресивне обладнання.

5. Під час підписання контрактів з лізинговою компанією орендар може розраховувати надходження своїх доходів і виробити з нею відповідну для нього схему фінансування.

6. Дає змогу орендувати найновіше і дороге обладнання без значного нагромадження капіталу для придбання такого обладнання.

7. З'являється можливість використовувати набагато більше виробничих потужностей, ніж під час купівлі технічних засобів. Тимчасово вивільнені завдяки лізингу грошові кошти орендар може витратити на будь-які виробничі потреби.

8. В орендаря з'являється можливість економії за статтею "Амортизація".

9. Якщо орендарем є акціонерне товариство, то зростає його ліквідність, що сприяє підвищенню курсу його акцій на біржі.

Лізинг передбачає також і різноманітні специфічні переваги. Так, наприклад, фінансування процесу формування основних засобів виробництва через лізинг не обмежує можливості підприємства у додаткових закупівлях матеріалів і сировини, необхідних для розширення виробництва.

Як і розвиток кредитної системи, лізинг містить у собі великий потенціал розкріпачення підприємництва, раціонального використання товарних і фінансових ресурсів, великої гнучкості у відносинах між невиробниками і споживачами. Тим самим лізинг і сам може зробити перші кроки до ринку, зокрема до ринку зовнішнього. Світовий досвід вже довів його життєздатність.

У той самий час лізинг має деякі недоліки:

1) в деяких випадках лізинг може бути дорожчий від купівлі за рахунок банківської позики;  
2) лізингоодержувач, не будучи власником товару, обмежений в користуванні об'єктом, взятим в оренду;

3) у деяких випадках лізинг промислового обладнання (особливо короткотерміновий) за несприятливої кон'юнктури може виявитися збитковим для орендаря. Проте ці недоліки можна перебороти за умови грамотного оформлення лізингового договору.

Для українських машинобудівних підприємств міжнародний лізинг важливий як один з інвестиційних каналів, засіб придбання й збуту продукції, за допомогою якого Україна могла б налагодити виробництво якісних та конкурентоспроможних не тільки на внутрішньому ринку товарів. Завдяки цьому наша країна змогла б посісти належне місце у міжнародному поділі праці, встановити партнерські відносини з іншими країнами. Втілення стратегії економічного зростання нашої держави та розвитку машинобудування на засадах міжнародного лізингу можливе лише за умови створення функціонального регуляторного механізму, що включає методи цивільно-правового регулювання, методи економічного регулювання, а також адміністративні методи регулювання лізингової діяльності. Саме система регулювання визначає динаміку, тенденції та напрямки розвитку міжнародного лізингового ринку. Особливе значення мають економічні методи регулювання лізингу, серед яких необхідно виділити систему оподаткування, яка безпосередньо впливає на економічну доцільність та ефективність використання цього фінансового інструмента.

Вигідність застосування операцій міжнародного лізингу у галузі машинобудування полягає насамперед у можливості використання сприятливого податкового режиму, встановленого у тій чи іншій країні. Це можна уявити як експорт податкових пільг з країни лізингодавця у країну лізингоодержувача. В Україні сьогодні фактично відсутні будь-які податкові пільги, які б стимулювали розвиток міжнародного лізингу. Зокрема, існує проблема потрібного податкового навантаження ПДВ операцій імпорту іноземних товарів на умовах лізингу: перший ПДВ (ПДВ іноземної країни) закладено у ціну товару. Другий ПДВ (20 % від митної вартості лізингового



об'єкта) сплачується лізингоотримувачем при перетині лізинговим об'єктом митного кордону України, третій ПДВ (20 % від залишкової вартості лізингового об'єкта) лізингоотримувач повинен сплатити під час викупу об'єкта. Законодавчо обумовлюється, що ПДВ на залишкову вартість не сплачується лише у разі наявності угоди про уникнення подвійного оподаткування між країнами лізингодавця і лізингоотримувача. З огляду на вищезазначену проблему, пропонуємо розглянути можливість звільнення лізингоодержувачів від сплати ПДВ під час оформлення митної декларації, оскільки лізингоодержувач ввозить не свою власність. Предмет міжнародного лізингу може стати власністю лізингоодержувача-резидента лише за умов виконання договору лізингу. У разі, якщо договір лізингу розривається, предмет лізингу повинен бути повернений лізингодавцю. Тому цей ПДВ доцільніше сплачувати в момент переходу права власності на майно лізингоодержувачу, враховуючи залишкову його вартість на момент переходу.

Іншою важливою проблемою чинного податкового законодавства про оподаткування міжнародного лізингу є надмірне оподаткування лізингоотримувача податком на репатріацію (податком на прибуток підприємств-нерезидентів). Закон “Про оподаткування прибутку підприємств” (ст.13.1) визначає, що податком на репатріацію оподатковується “лізингова (орендна) плата, що сплачується (нараховується) резидентами чи постійними представництвами на користь нерезидента-лізингодавця (орендодавця)”. Цю норму можна трактувати так, що увесь лізинговий платіж є об'єктом оподаткування податком на репатріацію. Але основну суму лізингового платежу становить погашення основної вартості майна, що не є прибутком нерезидента. У цьому разі оподатковуваним доходом підприємства-лізингодавця слід вважати лише ту частину лізингової плати, що дорівнює сумі процентів або комісій, нарахованих на вартість об'єкта лізингу. Отже, доцільною є зміна визначення в законі “Про оподаткування прибутку підприємств” оподатковуваних доходів лізингодавців-нерезидентів, а саме – визначення їх як “...сума процентів або комісій, нарахованих на вартість об'єкта міжнародного лізингу”.

Крім того, існує ще й проблема подвійного податкового навантаження податком на прибуток підприємств іноземного лізингодавця, бо, крім сплати податків на прибуток у своїй країні, з нього, згідно з українським законодавством, утримують ще й вже згадуваний податок на прибуток нерезидентів, ставка якого, згідно з діючим законодавством, становить 15 %. Для вирішення проблеми подвійного оподаткування пропонуємо розглянути такі методи:

- податкове вирахування (зменшення суми сукупного оподаткованого прибутку в державі, в якій компанія є податковим резидентом, на суми податків, сплачених в інших країнах);
- податкове звільнення (угоди про уникнення подвійного оподаткування – держава, де зареєстрована організація, оподатковує певні види прибутку, зокрема закордонного, при цьому доходи, отримані в іноземних державах, не будуть підлягати оподаткуванню в цих державах).

Незважаючи на те, що Україна має доволі високий потенціал для розвитку ринку лізингу, опитувані лізингові компанії наголосили на деяких аспектах, що стримують цей розвиток. А саме:

**1. Доступ до фінансування** – вартість лізингу залишається порівняно високою для лізингоотримувача, тому підприємства машинобудування все ще мало використовують переваги лізингу. Переважна більшість лізингових угод передбачає авансовий платіж, середня величина якого дорівнює 20 % від вартості предмета лізингу. Відсоткова ставка по лізингу вища за банківський кредит, крім того, вимагається додаткове забезпечення, окрім самого предмета лізингу. Але багато компаній, які сьогодні входять на ринок, добре обізнані з існуючими умовами. Такі компанії вимагають менший авансовий платіж та забезпечення (інколи не вимагають взагалі), і приймають рішення з кредитування, швидше орієнтуючись на грошовий потік. Вони також запроваджують простішу процедуру заявки та оформлення лізингових угод. Завдяки приходу на ринок таких нових компаній конкуренція зростатиме, що зробить лізинг доступнішим для підприємств машинобудування.

**2. Податкове законодавство та Адміністративна реформа.** Розвиток лізингу стримують переважно специфічні проблеми регуляторного середовища, зокрема відсутність системи економічного стимулювання розвитку міжнародного лізингу в Україні. Важливою складовою економічного стимулювання розвитку міжнародного лізингу є пільгова система оподаткування.

Податкове законодавство України не передбачає будь-яких пільг під час здійснення операцій міжнародного лізингу і містить положення, які роблять застосування цього фінансового інструмента економічно не вигідним. Введення пільгової системи оподаткування операцій міжнародного лізингу здатне значно прискорити розвиток ринку цього виду послуг, зробити його ефективним інвестиційним механізмом національного розвитку, зростання економічного потенціалу. Існуюче податкове законодавство містить деякі перепони щодо лізингу. Якщо проект Податкового Кодексу буде схвалено (очікується до кінця 2008 року), лізинг стане не таким дорогим для лізингоотримувача. Проте, навіть якщо Податковий кодекс буде прийнятий, все рівно необхідно внести певні зміни до адміністративної та судової систем, щоб спростити процедуру повернення об'єкта лізингу, що зменшить вартість трансакції для лізингодавця.

**3. Нерозвинені кредитні бюро.** Лізингові компанії відчувають труднощі, аналізуючи потенціальних лізингоотримувачів, внаслідок відсутності достатньої інформації про кредитну історію клієнта. В країнах, де лізинг становить істотний процент капітальних інвестицій, процедури аналізу істотно спрощуються, оскільки простий телефонний дзвінок може надати інформацію про кредитну історію потенційного лізингоотримувача. В Україні процес отримання кредитної історії істотно ускладнюється. З розвитком кредитних бюро лізингові компанії зможуть спростити процес оцінки клієнта, що сприятиме росту кількості лізингових операцій.

Проаналізувавши усе вищенаведене, можна констатувати, що актуальність розвитку лізингу в Україні насамперед зумовлена значною питомою вагою морально застарілого обладнання, низькою ефективністю його використання. Можливим варіантом вирішення цих проблем є лізинг, що виступає ефективним механізмом залучення інвестицій в основні фонди для вітчизняних машинобудівних підприємств, тим самим може забезпечити високу конкурентоспроможність машинобудівної продукції на світових ринках. А за правильного планування управління лізинговими відносинами дасть змогу уникнути небажаних недоліків, а також заощадити значні кошти, оновити техніку та технологію та збільшити обсяги реалізації машинобудівної продукції. Лізинг збільшує обсяги продажу обладнання. Для місцевих та зарубіжних постачальників обладнання лізинг є механізмом розширення доступу до користувачів цього обладнання та засобом збільшення обсягів продажу. Донині розвиток національного виробництва в Україні гальмується відсутністю достатніх за обсягом інвестицій для модернізації обладнання. Підприємства продовжують боротися за виживання на ринку, використовуючи застарілі технології, що є економічно не ефективним. Вони не можуть розірвати порочне коло низької продуктивності та ліквідності, щоб мати можливість інвестувати у нове обладнання. У цій ситуації саме лізинг забезпечує надійну альтернативу.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Можна стверджувати, що використання лізингу для залучення інвестицій в основні фонди машинобудівних підприємств є ефективним фінансовим інструментом. Проте для того, щоб уникнути небажаних наслідків та побороти недоліки, менеджерам зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств необхідно використовувати функцію планування у процесі управління лізинговими відносинами, що уможливить мінімізувати потік платежів з обслуговування кожної лізингової операції. Щодо подальших досліджень проблеми, окресленої у назві роботи, то необхідними повинні бути такі, що спрямовані на розроблення та використання ефективних механізмів управління лізинговими відносинами на машинобудівних підприємствах, які враховуватимуть особливості лізингу та інтереси підприємств машинобудування.

1. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. *Основи менеджменту.* – К.: Академвидав, 2003. – 414 с. 2. Онищенко В.П. *Україна на світових ринках високотехнологічної продукції,* 2007. 3. Малащук Д.В. *Україна на світовому ринку машинобудівної продукції.* – К., 2007. 4. Державний комітет статистики України. – [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). 5. Рязанова Н. *Інвестиційний механізм лізингу: зарубіжна практика та реалії України // Ринок цінних паперів: Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.* – 2005. – №9. 6. *Українське об'єднання лізингодавців.* – [www.leasing.org.ua](http://www.leasing.org.ua).