

ДОСЛІДЖЕННЯ ПИТАНЬ СТРУКТУРИ ТА ПЕРЕДУМОВ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН У БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Ілляшенко О.В., старший викладач

Інститут підвищення кваліфікації, перепідготовки і підготовки кадрів, м. Северодонецьк

У статті розглянуті основні критерії визначення лізингу як джерела інвестиційної діяльності. Встановлені основні передумови розвитку лізингу в Україні взагалі і окремо у сфері будівельної діяльності. За результатами дослідження систематизовані основні передумови розвитку лізингу за змістом характерним кожної передумові. Запропоновані заходи щодо розвитку лізингу у будівельної діяльності країни.

Перегляд банками кредитної політики відбувався під впливом негативних явищ у сфері кредитування і перш за все серйозних труднощів, які виникли у зв'язку з несвоєчасним поверненням великої кількості кредитів та накопиченням великої кількості проблемних та майже безнадійних боргів. Через те банки змушені були підвищити вимоги до фінансової експертизи проектів, до гарантій ліквідності майнових застав. Посилився контроль за цільовим використанням кредитів. Банки почали вимогливіше ставитися до юридичного оформлення кредитних відносин із клієнтами. Однак усі ці дії звузили значно звузили коло клієнтів, які можуть претендувати на отримання кредиту.

По-перше, більшості клієнтів не вдається виконати умову обов'язкової власної участі у фінансуванні проектів у співвідношенні як 30:70 через відсутність вільних власних коштів, які справді складно акумулювати в умовах економічної нестабільності.

По-друге, клієнти, це стосується і будівельних підприємств, як правило, не мають можливості забезпечити позики, що їм видаються, високоліквідною майнвою заставою в необхідному обсязі (ці об'єкти лише знаходяться у стадії будівництва, та крім того існують деякі невирішені питання власності на землю) [1]. Не краща ситуація й на державних будівельних підприємствах і таких, що перебувають у процесі приватизації, підприємствах – їхнє майно в основному низьколіквідне, здебільшого це застаріле технологічне обладнання, уживані транспортні засоби та нерухомість.

По-третє, сама процедура заставного майна і нотаріального оформлення угод застави у багатьох випадках стала неприйнятною для клієнтів за строками та вартістю.

Враховуючи все це, банки вбачають у застосуванні лізингової схеми фінансування не стільки можливості розширення спектра надання послуг, скільки вихід із нинішньої ситуації з кредитуванням. Вихід цей – у поступовому нарощуванні обсягів лізингових операцій, які витісняють менш надійно забезпечені, а тому високоризикові інвестиційні кредити. В першу чергу банками передбачається використовувати фінансовий лізинг [2].

Отже, необхідно всіляко, бажано на державному рівні підтримувати розвиток інституту лізингу, вчасно вирішувати проблеми, що виникають на шляху його впровадження. Останнім часом структури різних рівнів, які зацікавлені в його поширенні сприяють його становленню і продовжують створювати необхідні для цього передумови.

Згідно з метою наукового дослідження у статті були систематизовані історичні, економічні, організаційно-технічні, суспільно-політичні, науково-дослідні, соціальні та правові передумови, які вже реально існують та ряд необхідних, без яких неможливе формування сфери розвитку лізингу. В таблиці приведено зміст передумов розвитку лізингу в Україні.

Отже, ринок лізингу в Україні в загальній та у будівельній галузі окрема перебуває на надзвичайно ранній стадії розвитку. Обсяг місцевих лізингових операцій, що фінансуються з внутрішніх джерел, досить низький і оцінюється на рівні 10 млн. доларів США. Усі інші операції, пов'язані з лізингом будівельної техніки або фінансуються міжнародними постачальниками устаткування.

Останнім часом процес впровадження лізингу в Україні помітно поживався, з'явилися нові компанії як державного, так і комерційного спрямування. Непідробний інтерес до нової ринкової структури почали виявляти банки, страхові компанії. Зрозуміло, це ті фінансові інституції, які можуть стати реальними каталізаторами процесу утвердження лізингу.

На теперішній час саме банки могли б узяти на себе роль «лізингового каталізатора» та сприяти його розвитку. Однак сьогодні банки не займаються безпосередньо цією вельми потрібною для нашої країни формою бізнесу з ряду об'єктивних причин, а саме:

- вони не можуть надавати послуги довготермінового характеру;

- банкам дозволено купувати об'єкти лізингу для подальшої передачі їх лізингоотримувачу лише за власні кошти;
- банки повинні володіти нерухомим майном загальною вартістю до 10% від обсягу власного статутного капіталу;
- встановлено високі процентні ставки за кредитами від Національного банку;
- для банків - лізингодавців не передбачено інвестиційних пільг.

Таблиця 1

Передумови розвитку лізингу в Україні

№ з\п	Структура передумов	Зміст передумов
1.	Історичні	1.1. Наявність традицій орендного підприємництва 1.2. Можливість використання досвіду орендних відносин в період економічних реформ
2.	Економічні	2.1. Необхідність розвитку ринкових відносин, в тому числі через формування ефективних елементів ринкової інфраструктури 2.2. Об'єктивна потреба в нових формах і джерелах кредитування і інвестування 2.3. Зміни ситуації в збутовій політиці підприємств 2.4. Потреба в більш раціональному розміщенні і використанні основних засобів виробництва 2.5. Структурні зміни в сфері матеріального виробництва і послуг юридичним особам 2.6. Наявність зацікавленості зарубіжних лізингових компаній до розширення зв'язків зі споживачами в Україні 2.7. Можливість виходу українських товаровиробників з допомогою лізингу на ринки інших країн
3.	Суспільно-політичні	3.1. Державна політика, що поширюється в області лізингу 3.2. Наявність спеціалізованої суспільної організації "Лізинговий фонд" 3.3. Створення Укрлізингу
4.	Організаційно-технічні	4.1. Наявність досвіду зовнішньоторгових орендних операцій 4.2. Участь банківських установ в лізингових операціях 4.3. Зацікавленість вітчизняних підприємців в фінансовій лізинговій діяльності 4.4. Проведення процесу реструктуризації великих підприємств з елементами лізингу 4.5. Початок процесу створення спеціалізованих лізингових компаній
5.	Науково-дослідні	5.1. Відомість для спеціалістів лізингу як метода стимулювання розвитку виробничих сил 5.2. Наявність зарубіжних наукових шкіл в області лізингу 5.3. Зацікавленість в дослідженні проблем лізингу
6.	Соціальні	6.1. Підвищення рівня життя через оновлення основних засобів 6.2. Підвищення зайнятості через збільшення збуту продукції
7.	Правові	7.1. Створення основ законодавства про лізинг 7.2. Встановлення пільг по лізинговим операціям

Зважаючи на зазначені фактори, українські банки надають перевагу опосередкованій участі у лізинговому бізнесі - створюють лізингові компанії. Тобто йдеться про непряму участь банківського капіталу у лізинговому бізнесі. Але, навіть обравши такий шлях, банк нашкоджується на досить відчутну перепону: сума, яку він має право інвестувати, не повинна перевищувати 25% від його власного капіталу. Відтак невеликі та низьколіквідні комерційні банки не в змозі брати участь у лізинговій діяльності.

Що стосується безпосередньо розвитку лізингу у будівельній галузі, то він стримується з багатьох причин загального характеру. Насамперед даються взнаки відсутність державної програми розвитку лізингу у будівництві, низька кваліфікація спеціалістів, які обслуговують ринок цих послуг. Лізингові компанії фінансово слабкі, оскільки цілковито залежать від засновників, їм нерідко бракує коштів для

придбання саме того нестандартного обладнання, яке цікавить саме будівельних виробників як потенційних лізингоотримувачів. Такі засоби коштують десятки тисяч і сотні доларів США за одиницю.

Окрім цього, існує і загальна проблема стримання обсягів лізингових операцій через недосконалість українського законодавства. Головною хвибою законодавства щодо лізингу є те, що основним регулюючим параметром у лізингових угодах встановлено строк амортизації, який і є головним гальмом. У цьому питанні Закон України "Про фінансовий лізинг" суперечить чинному Закону "Про оподаткування прибутку підприємств", згідно з яким оперативний і фінансовий лізинг можуть бути використані на строк, що не перевищує строку їх повної амортизації, тобто по суті для фінансового лізингу нижня межа строку є нульовою.

Тут доречно скористатися досвідом Росії, яка перейшла до міжнародних норм лізингових операцій, визначивши коефіцієнт прискореної амортизації, що дорівнює трьом. Після цього лізингові компанії почали з'являтися дуже швидко.

Крім того у Законі України "Про фінансовий лізинг" не знайшла відображення проблема міжнародного сублізингу, що стримує реалізацію міжнародних лізингових проектів. Світовий лізинговий бізнес не може ефективно впроваджуватися в Україні шляхом договорів з українськими лізинговими компаніями, які потім самі могли б виступати по лізингових об'єктах лізингодавцями.

Така схема була поширена на початковому етапі розвитку лізингу в сусідніх країнах, наприклад, у Білорусі. І це правильна схема, оскільки лізингові компанії, що виникають на пострадянській території, нечисленні, малопотужні й не володіють достатньою мірою технікою лізингування. Вітчизняним лізинговим компаніям також необхідна операція сублізингу, оскільки при відсутності замовлень лізингоодержувач змушений сам вдаватися до сублізингу.

Законодавчого оформлення потребує механізм страхування лізингових операцій. На державному рівні слід розв'язувати також проблему захисту інвестора (лізингодавця).

Лізинг розвивається в Україні якось однобоко. Так, договори оперативного лізингу майже не укладаються, бо цей вид лізингу приносить низькі прибутки. Належно не оцінено в нашій країні пайовий лізинг. Потребує вирішення і проблемна ситуація, за якої суб'єктом лізингової угоди в Україні не може бути фізична особа. У країнах Європи та в США такі договори, укладені компаніями з фізичними особами, особливо поширені на ринках нерухомості та легкових автомобілів.

Важливою проблемою на шляху розвитку лізингу в Україні є відсутність нормального менеджменту на всіх рівнях господарського управління, в тому числі й на рівні будівельних підприємств. В Україні більшість кредитів пов'язаних з будівництвом не повертається. Частково кредити не повертають узагалі, а частково віддають, але не за рахунок реалізації об'єкта будівництва, передбачених бізнес-планами. А якщо план не сходиться з фактом, це означає, що не працює система менеджменту.

Суттєвою перешкодою на шляху розвитку лізингу в будівельній галузі України стає й психологічний аспект. Морально не готові до сприйняття лізину ні лізингові компанії, ні лізингоотримувачі (підприємства будівники). Через брак достатньої інформації, лізингові компанії сприймаються багатьма господарниками як посередницькі структури, що нібито тільки те й роблять, що свідомо "накручують" вартість операцій, пов'язаних із кредитуванням.

Крім того, з точки зору лізингових відносин саме у будівельній галузі, важливого значення набуває використання вторинного устаткування. Оскільки в Україні відсутній ринок вторинного устаткування, виникає проблема викупу майна лізингоотримувачем. Це питання набагато ускладнюється, коли йдеться про оперативний лізинг. Безперечно, що створення вторинного ринку дозволить зробити лізингові угоди більш мобільнішими і привабливішими у фінансовому плані

Обсяг обов'язкових коштів, які щорічно виділяються на підтримку лізингової діяльності, повинен зазначатися у видатковій частині бюджетів усіх рівнів окремим рядком. Управляти коштами потрібно через Національний фонд сприяння розвитку лізингу. Це повинна бути некомерційна структура зі статусом юридичної особи, що створюється з метою фінансування програм, проектів і заходів, спрямованих на підтримку і розвиток лізингової діяльності шляхом акумулювання бюджетних і позабюджетних коштів, інвестування коштів підприємницьких структур (у тому числі приватних та іноземних), доходів від власної статутної діяльності, а також добровільних внесків юридичних і фізичних осіб. Поряд із реалізацією цих цілей фонд, в умовах підвищених ризиків, виступив би гарантом при кредитуванні та інвестуванні за рахунок інших джерел.

Діяльність фонду може бути спрямоване за такими трьома основними напрямками:

- пільгове кредитування суб'єктів лізингової діяльності;
- надання гарантійних зобов'язань суб'єктам лізингової діяльності при оформленні кредитів (інвестицій) для реалізації лізингових договорів;
- створення і фінансове забезпечення об'єктів інфраструктури підтримки лізингової діяльності.

За аналогією з Національним фондом доцільно створювати галузеві (міжгалузеві), регіональні (міжрегіональні) і місцеві фонди сприяння розвитку лізингу у будівництві.

Безумовно, лізинг має право на існування і повинен розвиватися й заохочуватися, так як за великої капіталомісткості українських підприємств лізинг може послужити інвестиційним "трампліном" для залучення в господарський обіг значних капітальних ресурсів. Процес переходу до ринкових відносин зумовив пошук нових шляхів вирішення проблем, пов'язаних з перехідними етапами розвитку економіки.

У зв'язку з появою негативних явищ у національній економіці та масовим неповерненням кредитів, банками була переглянута кредитна політика в результаті чого підвищилися вимоги до її організації та здійснення. Однак це суттєво звузило коло клієнтури і для виходу із нинішньої ситуації з кредитуванням банки почали застосовувати лізингові схеми, як ті, що мають понижений ступінь ризику.

На нашу думку, для швидшого поширення лізингу у будівництві та фінансового забезпечення його програм повинен бути створений Фонд сприяння розвитку лізингу за галузевою ознакою регіонального та міжрегіонального рівня.

Значно б вплинуло на розвиток лізингу в Україні високоякісне програмне забезпечення. Це дало б змогу створити базу даних лізингодавців та потенційних лізингоотримувачів для швидшого їх партнерського пошуку та укладання угод.

Отже, лізинг як прогресивний метод матеріально-технічного забезпечення спроможний підштовхнути процеси спаду виробництва та оновлення технологічної бази підприємств є безумовно надійним джерелом становлення та розвитку будівельної галузі. Доказом цього є не лише багаторічна практика використання лізингу провідними високорозвиненими західними країнами у цієї галузі, але й його вдале впровадження протягом останнього десятиріччя в Східній Європі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Доценко-Белоус Н. Инвестирование в строительство жилья // Бухгалтерия. – 2004. – № 50. С. 12-14.
2. Горемыкин В.А. Лизинг: Учебник. – М: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2003. – 944 с.