



УДК 336.531.2
© 2013

*А.С. Даниленко,
член-кореспондент НААН*

*Л.М. Сатур,
кандидат
економічних наук*

*Білоцерківський
національний аграрний
університет*

РОЛЬ АГРОЛІЗИНГУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ВІДТВОРЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено сучасний рівень матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств. Визначено роль лізингу як одного з напрямів забезпечення простого і розширеного відтворення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: розширене відтворення, матеріально-технічні ресурси, потенціал, агролізинг, державна підтримка

Постановка проблеми. Нестабільність економічних умов господарювання, зниження ефективності виробництва продукції зумовлено насамперед критичним рівнем забезпеченості агропідприємств України матеріально-технічними ресурсами. Низька платоспроможність сільськогосподарських підприємств зумовлює пошук альтернативних засобів відтворення, які дають змогу підвищувати технологічний рівень виробництва. Одним з таких засобів є агролізинг.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Теоретичним аспектам функціонування лізингу та його ролі в матеріально-технічному забезпеченні підприємств присвячені роботи Андрійчука В.Г. [1], Артиша В.І. [2], Білоуська Я.К. [3], Внукової Н.М. [4], Іванишина В.В. [5], Підлісецького Г.М. [7], Саблука Р.П. [9], Хойєра В. [10] та ін.

Мета дослідження — визначення ролі агролізингу у простому і розширеному відтворенні матеріально-технічного забезпечення агропідприємств та обґрунтування практичних пріоритетних напрямів його розвитку в умовах, що склалися.

Виклад основного матеріалу. Встановлено, що нині матеріально-технічне забезпечення агропідприємств досягло критичної межі. Так, кількість основних технічних засобів, що

вибувають з експлуатації, у 10–20 разів перевищує кількість придбаних нових. Водночас майже 80% наявної в агропідприємствах техніки відпрацювало амортизаційний термін експлуатації і потребує значних затрат на підтримання її в робочому стані. Рівень технічної готовності в напружені періоди робіт не перевищує 70–75%, що призводить до порушень технології вирощування сільськогосподарських культур, а щорічні втрати зерна за збирання врожаю досягають 5–10 млн т і значна його кількість переходить із класу продовольчого в кормовий.

Виправлення такої ситуації неможливе без впровадження новітніх технологій на основі модернізації і техніко-технологічного переоснащення аграрного виробництва. За розрахунками Національного наукового центру «Інститут механізації і електрифікації сільського господарства» для відтворення машинно-тракторного парку й досягнення рівня технологічної потреби необхідно щороку поставляти селу 70 тис. тракторів, 7,5 тис. зернозбиральних комбайнів, 17,9 тис. сівалок різного типу та ін. техніки й обладнання [7].

Одним з найефективніших заходів як для сільгосптоваровиробника, сільгоспмашинобудування, так і для держави є фінансовий лізинг. За користування технікою сільгосптоварови-

робник середньорічно сплачує близько 4% вартості техніки, що в кілька разів нижче розміру плати за банківськими кредитами, а бюджет уже в перший рік одержує платежі у вигляді податків, зборів понад 50% від вартості техніки, придбаної у фінансовий лізинг [11].

Із часу започаткування фінансового лізингу (1998 р.) сільгосптоваровиробникам на вигідних для них умовах передано у фінансовий лізинг понад 20,5 тис. одиниць техніки на суму 1,96 млрд грн, із них 1166 зернозбиральних комбайнів і жаток до них на суму 577,9 млн грн, 6619 тракторів на суму 345,7 млн грн.

Перед вибором механізму державної підтримки технічного оснащення агропідприємств слід враховувати низку факторів, які в подальшому підвищуватимуть рівень ефективності підтримки. Серед таких факторів основними є: суб'єкт підтримки повинен самостійно здійснювати вибір сільськогосподарської техніки, у тому числі іноземного виробництва, яка за якістю, технологічним рівнем і ціною оптимально підходить для здійснення відповідних технологічних процесів; необхідно чітко визначити майнові права суб'єкта підтримки; фінансовий стан суб'єкта повинен бути стабільним, а фінансово-господарська діяльність — прибутковою [6, 8].

З огляду на це можна запропонувати додаткові механізми підтримки, крім уже діючих, зокрема: поширення заходів стимулювання державою приватних лізингових компаній для активізації співпраці з агропідприємствами через часткову компенсацію лізингової ставки процента на рівні, що становить розмір облікової ставки НБУ; через часткову компенсацію вартості об'єкта лізингу після внесення авансового платежу лізингоотримувачем за ставкою, еквівалентною авансовому платежу, але не більше ніж 30%.

Розрахунки таблиці показують, що для агротоваровиробників як лізингоотримувача більш прийнятно, коли державна підтримка надається разом з авансовим платежем. Так, у першому варіанті загальна сума лізингових платежів, яку сплачує лізингоотримувач за весь період дії лізингового договору, становить 1453,5 тис. грн, тоді як у другому варіанті — 1254 тис. грн. Сплата лізингових відсотків пов'язує учасників лізингового договору з бюджетним процесом на 5 років, і тому існує певний ризик того, що на весь період дії договору не будуть передбачені в бюджеті відповідні кошти.

У другому варіанті такі ризики відсутні. Слід

вказати, що вітчизняна практика має певний досвід в одноразовій виплаті частки вартості сільськогосподарської техніки у розмірі 30%. Запропонований варіант компенсує лише 21% вартості техніки, але доцільно передбачити суму часткової компенсації на рівні суми авансу, який сплачує лізингоотримувач, але не більше 30%.

Найобґрунтованішою для суб'єктів державною підтримкою технічного забезпечення агропідприємств на умовах фінансового лізингу сільськогосподарської техніки є державна підтримка через механізм компенсації вартості об'єкта лізингу.

Для вирішення питання обмеження вибору сільськогосподарської техніки необхідно внести зміни до Закону України «Про державний бюджет», відповідно до яких вилучити з видаткової статті «Часткова компенсація вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва» слово «вітчизняного».

У зв'язку з цим виникає застереження про неприйнятність державної підтримки іноземного виробника, але на противагу цьому слід зазначити, що діюча компенсація відсотків банків за кредитні ресурси, надані комерційними банками, не вимагає від утримувачів кредитів витратити кредитні кошти на товари та послуги лише вітчизняного виробництва.

Зазначимо, що крім цього, у трактуванні вітчизняного законодавства не чітко визначено термін «сільськогосподарська техніка вітчизняного виробництва». Так, у Законі України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» (2002, зі змінами) наведено таке визначення цього терміна: «вітчизняна техніка і обладнання для агропромислового комплексу — техніка і обладнання, зазначені у п. 1 цієї статті, що виготовляються підприємствами України, у вартості яких питома вага сировини, матеріалів, вузлів, агрегатів, деталей і комплектуючих виробів вітчизняного виробництва становить більше 50%». Таке визначення не враховує того, що структура собівартості може штучно змінюватися в інтересах підприємства з метою участі в державних програмах. Тому для забезпечення ефективності та прозорості виробництва сільськогосподарської техніки доцільно цей «штучний» термін узагалі вилучити з вітчизняних законів і підзаконних актів [5].

Вважаємо, що одним із перспективних напрямів удосконалення фінансово-кредитного забезпечення товаровиробників досліджуваної

Порівняльний розрахунок варіантів державної підтримки технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств

Показники	1 варіант. Часткова компенсація лізингових платежів, крім їх частини, що відшкодує вартість об'єкта лізингу	2 варіант. Часткова компенсація вартості техніки, яка передана в лізинг
Вартість техніки, грн	1200000	1200000
Аванс, грн (15%)	180000	180000
Часткова компенсація вартості, грн	0	360000
Відсоток лізингової компанії, %	18	18
Термін лізингу, міс.	60	60
Облікова ставка НБУ, %	9,50	9,50
Загальна сума лізингу, грн	1020000	660000
Сплачені відсотки, грн	918000	594000
Компенсація лізингових відсотків, грн	484500	0
Загальна сума, сплачена за 5 років, грн	1453500	1254000
Джерело: розрахунки автора		

галузі є розвиток лізингу племінних тварин. Посередником між виробниками племінної худоби та агропідприємствами, що потребують його, повинен стати обласний лізинговий фонд, який бере на себе лише фінансову частину угоди, а ризик використання предмета лізингу перебирає користувач [1]. Відомо, що для фінансового лізингу характерним є тривалий термін угоди, виплата платежів протягом устанавленого строку, близького до терміну використання худоби в господарствах області. Важливою ознакою фінансового лізингу є неможливість розірвання лізингового договору протягом усього строку контракту. Переваги лізингу полягають у тому, що він забезпечує вигоди всім учасникам договірних відносин, оскільки передбачає реєстрацію племінної худоби, її страхування, оформлення фінансових документів, надання податкових і фінансових пільг [4]. Його використання дає змогу оперативно реагувати на ринкові зміни з урахуванням можливості оренди додаткового поголів'я племінної худоби, що підвищує ефективність використання продуктивного капіталу. Племінна худоба як об'єкт лізингу виступає у ролі застави й не потребує значної частки власних засобів, тому агропідприємствам простіше отримати майно в лізинг, ніж позику на його придбання, адже кредит звичайно видається на 75–80% вартості придбані худоби, а лізинг забезпечує 100% вартості угоди й значно прискорює оборот. При цьому племпідприємства значно розширюють можливості гарантованого збуту молодняка, а

товарні господарства, використовуючи лізинг, підвищують свою конкурентоспроможність, заощаджують засоби й отримують знижку на податок.

Постановою № 648 від 28 липня 2010 р. затверджено Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для закупівлі племінних нетелей та корів, вітчизняної техніки й обладнання для агропромислового комплексу з наступною їх реалізацією агропідприємствам на умовах фінансового лізингу.

Перелік техніки, племінних нетелей та корів і граничні ціни на них визначаються утвореною Міністерством аграрної політики та продовольства конкурсною комісією з питань визначення пріоритетів забезпечення основними фондами агротоваровиробників на умовах фінансового лізингу. Бюджетні кошти надаються на поворотній основі на підставі угод між Міністерством аграрної політики та продовольства і державним підприємством «Спецагролізинг».

Лізингодавець використовує бюджетні кошти для проведення розрахунків із постачальниками на підставі договорів поставки. Повернення бюджетних коштів здійснюється через перерахування частини лізингових платежів від лізингоодержувачів до лізингодавця на підставі договорів фінансового лізингу.

Лізингоодержувачі відповідно до умов договору фінансового лізингу вносять плату (лізингові платежі), що складається із сум відшкодування частини вартості предмета лізингу та сум винагороди лізингодавця за техніку, племінних

нетелей та корів, що передаються на умовах фінансового лізингу, яка становить 5% річних невідшкодованої вартості предмета лізингу.

Кошти, що надходять як комісія за передані в лізинг техніку, племінні нетелі та корови, використовуються лізингодавцем згідно із затвердженим фінансовим планом. Техніка, племінні нетелі та корови надаються у фінансовий лізинг за умови внесення лізингодержувачами попереднього платежу, що становить не менше ніж 5% від їхньої вартості, на який не нараховується лізинговий платіж у частині винагороди лізингодавцю.

Основним критерієм визначення потенційних лізингодержувачів є відсутність простроченої заборгованості за придбані на умовах фінансового лізингу та/або в кредит техніку, племінні нетелі та корови. Техніка, племінні нетелі та корови не надаються лізингодержувачам, щодо яких розпочато процедури банкрутства, передбачені Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», або лізингодержувачам, строк простроченої заборгованості яких перед державним (місцевим) бюджетом та Пенсійним фондом України перевищує шість місяців.

Нами обґрунтовано розвиток моделей фінансових відносин сільськогосподарських підприємств на основі лізингу племінної худоби.

Перша модель є доцільною для ремонту продуктивного стада в невеликих сільгоспдприємствах, які відчувають фінансові труднощі за формування поголів'я стада. Як продавець у цьому разі виступає племпідприємство, лізингодавець — державне підприємство «Спецагролізинг» (далі — лізингодавець). У лізинговій угоді беруть участь: сільськогосподарське підприємство, страхова компанія, сільськогосподарське підприємство і переробне підприємство. Всі сторони, що беруть участь в угоді, одержують вигоди:

- лізингоотримувач має можливість придбати високопродуктивну худобу;
- переробне підприємство укладає довгостроковий договір щодо поставки сировини;
- племпідприємство збільшує продаж худоби; органи державної влади надають фінансу-

вання на вигідних умовах і стимулюють зростання обсягів виробництва продукції.

Вважаємо, що, враховуючи низькі можливості держави щодо фінансування операцій з фінансового лізингу придбання племінних нетелей, у вітчизняних умовах доцільно стимулювати його використання товаровиробниками як одну із форм реалізації продукції та кредитування.

Наступна модель фінансових потоків на основі лізингу між племінними господарствами та агротоваровиробниками ефективна за реалізації інвестиційних рішень, що не потребують значних фінансових ресурсів, за дефіциту поточних платіжних ресурсів. Реально використовувати її можуть підприємства, які стабільно функціонують на ринку, є рентабельними та фінансово стійкими. Продавцем у цьому разі є племпідприємство, лізингодавцем — державне підприємство «Спецагролізинг» (далі — лізингодавець).

Третя модель відрізняється складнішою структурою угоди. Вона може бути використана, коли лізингоотримувач зацікавлений в одержанні племінної худоби світової селекції. Лізингова компанія у цьому разі виступає як позичальник банку, залучаючи таким чином кошти для здійснення угоди.

Оцінюючи умови роботи основних лізингових компаній України, варто зазначити, що найвигідніші умови лізингу надає компанія ТОВ «УніКредит Лізинг», яка має не лише широкий асортимент якісної техніки та обґрунтовану маркетингову політику, а й вигідні умови надання в лізинг техніки. Такі компанії, як VAB Лізинг, Райффайзен Лізинг Аваль, CreditEuropeLeasing, Євро Лізинг також мають досить вигідні умови співробітництва для клієнтів і надають широкий асортимент якісної техніки у лізинг [3]. У свою чергу, компанія НАК «Украгролізинг», незважаючи на досить вигідні умови надання техніки в лізинг, перебуває на останніх щаблях у рейтингу лізингових компаній України, що зумовлено незадовільним рівнем якості техніки, яка передається у лізинг (обмежений перелік вітчизняної техніки, визначений міжвідомчою експертною радою), та низькою якістю маркетингової політики компанії.

Висновки

З метою активізації діяльності компанії НАК «Украгролізинг» на ринку послуг фінан-

сового лізингу її діяльність повинна розвиватися у таких напрямках:

оптимізація регіональної структури компанії. Компанія має максимально оптимізувати свої регіональні відділення, за можливості створити міжрегіональні центри, які обслуговуватимуть передані об'єкти лізингу. Розширення переліку техніки, що передається в лізинг, є одним із основних засобів залучення нових клієнтів до обслуговування компанії. При цьому, якщо передача в лізинг лише вітчизняної техніки є елементом державної підтримки вітчизняного машинобудування, то наявність переліку техніки, визначеного Міжвідомчою експертною радою (МЕР), є штучним обмеженням асортименту техніки. Рекомендується максимально знизити обмеження для вітчизняних виробників техніки в питаннях передачі їх продукції в лізинг через НАК «Укragролізинг» за допомогою усунення обмежень МЕР;

посилення контролю за системністю платежів клієнтів. Необхідно розділити підрозділи компанії, які займаються передачею техніки в лізинг і контролем за її збереженням та виплатою лізингових платежів. При цьому служби контролю по можливості мають бути мобільними та максимально незалежними від підрозділів, які видають тех-

ніку, і від клієнтів компанії;

створення власних договорів чи підписання договорів про співпрацю з наявними сервісними центрами. Сервісні центри є важливими партнерами лізингових компаній, особливо в питаннях підготовки техніки до повторної передачі в лізинг;

налагодження співпраці зі страховими партнерами. Так, під час вибору страхової компанії необхідно обирати надійного партнера — страхову компанію, яка запропонує оптимальне співвідношення ціни та якості послуг. Це дасть змогу знизити вартість страховки для позичальника за рахунок усунення посередників (агентів) між страховими компаніями та власниками страхового майна;

аналіз можливості співпраці НАК «Укragролізинг» з партнерами у банківській сфері.

Розглядаючи послуги фінансового лізингу на ринку сільськогосподарської техніки, варто відзначити велику кількість лізингових компаній, що входять до організаційної структури фінансової компанії, найчастіше — банку. Це створює додаткові переваги компанії щодо реалізації запланованих проектів із лізингу, оскільки існує постійна фінансова підтримка з боку банківської установи.

Бібліографія

1. Андрійчук В. Методологічні і методичні засади обґрунтування параметрів угоди фінансового лізингу в аграрному секторі/В. Андрійчук, О. Радюненко//Економіка України. — 2002 — № 10. — С. 56–64.
2. Артиш В.І. Шляхи забезпечення аграрних підприємств сільськогосподарською технікою/В.І. Артиш//Економіка АПК. — 2003. — № 8. — С. 31–34.
3. Білоусько Я.К. Удосконалення техніко-технологічного оснащення аграрного виробництва/Я.К. Білоусько, В.Л. Товстопят. — К.: ННЦ ІАЕ, 2012. — 59 с.
4. Внукова Н.М. Оцінка можливостей розвитку фінансового лізингу в Україні/Н.М. Внукова, О.С. Бадзин//Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 9. — С. 49–58.
5. Іванишин В.В. Розвиток та функціонування ринку технічних засобів для сільського господарства в Україні/В.В. Іванишин//Економіка АПК. — 2011. — № 3. — 79 с.
6. Міхалін І.Г. Лізинг у відтворенні виробничого потенціалу сільського господарства України//Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2005. — № 6. — С. 216–219.
7. Підлісецький Г.М., Денисенко П.А. Фінансовий лізинг як механізм державної підтримки техніко-технологічного забезпечення сільського господарства/Г.М. Підлісецький//Економіка АПК. — 2011. — № 4. — С. 75–79.
8. Руденко М.М. Лізинг в АПК у контексті відновлення основних засобів аграрних підприємств/М.М.Руденко//Економіка АПК. — 2009. — № 4. — С. 63–67.
9. Саблук Р.П. Фінансовий лізинг: стан та перспективи розвитку/Р.П. Саблук, О.В. Кравчук//Проблеми економіки. — 2011. — № 4. — С. 121–123.
10. Хойер В. Как делать бизнес в Европе/В. Хойер. — М., 1990. — 111 с.
11. Plaxico J.S. Financial Leasing as an Alternative to Ownership/Plaxico J.S., Darrel Kletke//Oklahoma Current Farm Economics. — 1979(52): 3–9.
12. Troy S. Dumler Leasing vs. Buying Farm Machinery / Troy S. Dumler, Jeff Williams, Kevin C. Phuyetter //Kansas State University, October. — 2010. — Режим доступу: www.ksre.ksu.edu
13. James W. Richardson Entry into farming: the effects of leasing and leverage on firm survival/James W. Richardson, Catharine M. Lemieux, Clair J. Nixon//Southern journal of agricultural economics, Desember. — 1983. — Режим доступу: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/30148/1/15020139.pdf>

Надійшла 28.01.2013.