

Олександр Дзюблюк

## ***ЗНАЧЕННЯ ЛІЗИНГОВОГО СЕКТОРА ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ***

Лізинг є важливим джерелом фінансування як і для малих підприємств так і для підприємства, що займаються запусками орбітальних супутників в багатьох країнах. Значимість та швидкий розвиток він набув у світовій економіці завдяки тому, що при лізинговій угоді враховуються інтереси всіх задіяних сторін, тобто встановлюється баланс їхніх інтересів у будь-якому економічному середовищі країни. Крім того, лізинг створює додаткову конкуренцію на ринку фінансових послуг, оскільки з появою лізингового сектора в економіці країни знижується вартість фінансування і розширюється ринок фінансових послуг, особливо фінансування з незмінною процентною ставкою. А у країнах з економікою, що розвивається, лізинг часто є альтернативою банківському кредитуванню для придбання основних засобів, дозволяючи, тим самим, компаніям зменшувати свою кредитну заборгованість у банківських установах.

В цілому, цей фінансовий інструмент сприяє ефективному проведенню індустріальної і фінансової політики в країні. На додаток до мобілізації ліквідних засобів для формування капіталу підприємств лізинг є важливим стабілізаційним чинником під час економічного спаду за рахунок того, що лізинг значно збільшує ефективність пільгового податкового режиму, встановленого для здійснення капіталовкладень.

Нагромадження капіталу, пов'язане з придбанням обладнання, має значний вплив на валовий внутрішній продукт будь-якої країни. В загальному вигляді, чим більш продуктивними є активи, тим більшою буде віддача. Крім цього, зростання нагромадження капіталу призводить до зростання зайнятості та розширення податкової бази. В свою чергу, нагромадження капіталу значною мірою знаходиться під впливом багатьох факторів, до яких належить і

податкова політика країни. Як країни з економікою, що розвивається, так і розвинуті країни з успіхом використовують податкові стимули, такі як податкові кредити, податкові списання та прискорена амортизація, для стимулювання придбання обладнання.

Податкова політика, що впливає на нагромадження капіталу, значною мірою впливає також на сферу лізингу. Що стосується лізингу, є два важливі податкові моменти:

1. Право на податкову амортизацію у фінансовому лізингу.
2. Строки амортизації.

Необхідно зазначити, що оподаткування та бухгалтерський облік переслідують зовсім різні цілі. Завданням оподаткування є отримання доходів, стимулювання інвестицій, а в загальному плані – вплив на економіку з широкої соціально-економічної точки зору. Метою ж бухгалтерського обліку є належне представлення, в усіх суттєвих аспектах, фінансового становища компанії акціонерам, кредиторам, інвесторам та іншим зацікавленим сторонам з метою вироблення аналітичних висновків, прийняття рішень тощо.

Формальний підхід має справу з назвою договору лізингу. У багатьох країнах, де лізинг набув широкого використання, якщо угода позначена як лізинг, вона вважається лізинговою для податкових цілей. Економічна природа угоди до уваги не береться. Наприклад, дві сторони вступають у договірні відносини, метою яких для лізингоодержувача є придбання активу в кінці строку лізингу. Цього досягають, при фінансовому лізингу з повною виплатою вартості, завдяки автоматичному переходу права власності до лізингоодержувача в кінці строку лізингу, або наявності номінального опціону на предмет лізингу, (наприклад, за одну валютну одиницю). Незважаючи на те, що насправді відбулося придбання, податкові органи у країні з формальним підходом вважатимуть угоду лізинговою.

З огляду на те, що у звичайному словнику під лізингом розуміють оренду, у країні з формальним підходом лізинг оподатковується так само, як і орендна

операція. Лізингодавець вважається податковим власником активу незалежно від того, хто ним володіє в економічному розумінні. У країні з формальним підходом юридичне і податкове володіння співпадають, тобто лізингодавець вважається як податковим, так і юридичним власником обладнання. Також, у таких країнах не існує різниці між фінансовим і оперативним лізингом з точки зору оподаткування доходу та прибутку. Всі угоди лізингу оподатковуються згідно з режимом оподаткування оренди. Таким чином, як у фінансовому, так і в оперативному лізингу рентний дохід мінус амортизація складає частину податкової бази лізингодавця й відповідно, лізингоодержувач вважає рентні платежі витратами у податковому розумінні.

Підхід, заснований на економічному змісті угоди. В той час як формальний підхід має справу з позначенням угоди, підхід, заснований на економічному змісті, має справу з економічним змістом угоди, обумовленим її структурою. Використовуючи приклад з номінальним опціоном на предмет лізингу за одну грошову одиницю, податкові органи в країні з підходом за економічною природою угоди, базуючись на економічному змісті угоди, не вважатимуть її лізинговою для цілей оподаткування. Лізинг вважатиметься позикою.

За даного підходу економічна концепція власності використовується без огляду на правову концепцію власності. Таким чином, при закінченні дії угоди фінансового лізингу з виплатою повної вартості обладнання лізингоодержувач (а не лізингодавець) вважається власником обладнання для цілей оподаткування.

Податкові органи в країнах з підходом, заснованим на економічному змісті угоди, виробили ряд правил для визначення того, є лізингова угода орендою чи позикою. Іноді такі податкові правила запозичуються з міжнародних стандартів обліку, наприклад, стандарту МСБО-17. Стандарти обліку, такі як МСБО-17, вводять поняття економічного змісту угоди, розрізняючи договори фінансового та операційного лізингу таким чином, що

фінансовий лізинг за своїм економічним змістом є позикою, а не орендою, відповідно операційний лізинг є орендою. Стандарт МСБО-17 містить детальні інструкції для розрізнення цих двох типів лізингу.

У країнах, що використовують підхід, заснований на економічному змісті, лізингоодержувач заявляє про своє право на податкову амортизацію (і показує сплату відсотків) при фінансовому лізингу; лізингодавець, трактуючи угоди як позики, показує отримання відсотків. Операційний лізинг розглядається однаково як в країнах з одним підходом, так і з іншим: лізингодавець показує отримання рентних платежів як дохід, який компенсується амортизацією; лізингоодержувач показує рентні платежі як витрати.

Передовий світовий досвід свідчить, що формальному підходу надається перевага для цілей прямого оподаткування в країнах, де лізинг ще тільки розвивається. Для цього є ряд причин. Перш за все, недостатність “податкового апетиту” з боку лізингоодержувача. Як у країнах, де лізинг розвивається, так і в країнах, де він широко використовується, багатьом лізингоодержувачам не потрібні податкові вигоди від амортизації. Це відбувається тому, що компанія знаходиться на початковій стадії свого розвитку, або тому, що компанія несе збитки. Тим не менше, таким компаніям необхідно здійснювати інвестиції в виробниче обладнання. Його придбання не є доцільним з податкової точки зору, оскільки не існує потреби у вигодах від податкової амортизації, а зважаючи на існування та складність переносу чистих операційних збитків податкові вигоди буде втрачено.

По-друге, багатьом компаніям необхідне поповнення внутрішніх ресурсів на придбання обладнання. Як через нестачу коштів, так і через недостатній “податковий апетит”, такі компанії не купуватимуть обладнання, а це негативно відіб’ється на економіці країни. Таким чином, правильним рішенням буде передача лізингодавцю податкової вигоди від амортизації. Лізингодавець її більше потребує та краще використає. Адже завдяки амортизаційному стимулу,

він заохочений придбавати обладнання від імені лізингодержувача, який використовуватиме його для виробничих цілей.

По-третє, амортизація насправді несе в собі певну грошову вигоду теперішньої вартості для лізингодавця. Останні, особливо на конкурентних ринках, можуть поступатися частиною або усім обсягом вигод від теперішньої вартості об'єкта лізингу шляхом зниження лізингових платежів. Знижені платежі для лізингодержувачів спричинять або появу більшої кількості лізингодержувачів, або збільшення обсягів обладнання, взятого в лізинг вже існуючими лізингодержувачами. У будь-якому випадку, додаткова кількість виробничого обладнання буде знаходитися у використанні, що призведе до розширення обсягів основного капіталу в країні.

По-четверте, в той час як деякі лізингодержувачі, не мають податкового "апетиту", інші не лише його мають, але й прагнуть якомога швидше використати чим більшу кількість податкових пільг. Як наслідок відбувається швидке використання податкових пільг. Лізинг, за якого лізингодавець заявляє про амортизаційні витрати, а лізингодержувач заявляє про витрати на лізингові платежі, допомагає досягти поставленої мети. Як правило, лізинговий період є коротшим, ніж амортизаційний період життя предмета лізингу. Не беручи до уваги такі великі транспортні засоби, як літаки або поїзди, лізинговий період складає від трьох до п'яти років, в той час як амортизаційний термін обладнання є, як правило, значно довшим. Зрозуміло, що коли користувач обладнання стоїть перед вибором: амортизувати актив протягом значно довшого періоду, ніж період дії лізингової угоди, або заявляти про лізингові платежі протягом терміну дії лізингової угоди, перевага надається другому варіанту. Необхідно зазначити, що з аналітичної точки зору лізинговий платіж є ні чим іншим, як сумою основного платежу і відсотка (та інших стягнень на користь лізингодавця). Основна ж сума відповідно дорівнює амортизаційним відрахуванням. Таким чином, лізингодержувач амортизує актив протягом терміну дії лізингової угоди завдяки виведення лізингових

платежів з оподаткування. Таке податкове заохочення спричиняє збільшенню обсягів лізингових операцій.

Отже, з цілої низки причин, розглянутих вище, державним урядам рекомендується дозволити лізингодавцям заявляти про амортизаційні відрахування, а лізингоодержувачам заявляти про лізингові платежі за умов фінансового лізингу. Формальний підхід є виграшним для обох сторін, що стимулює процес нагромадження капіталу. Проте, виграють не тільки лізингодавці та лізингоодержувачі, в найбільшому виграші опиняється країна. Формальний підхід стимулює лізинг що означає збільшення використання обладнання. Додаткове виробниче устаткування призводить до збільшення зайнятості, прискореного зростання ВВП і збільшення податкових надходжень.

До країн, що використовують формальний підхід, відносяться: Аргентина, Австралія, Бангладеш, Бразилія, Чилі, Чеська Республіка, Данія, Сальвадор, Фінляндія, Франція, Гватемала, Гондурас, Індія, Ірландія, Італія, Японія, Марокко, Нікарагуа, Норвегія, Пакистан, Панама, Перу, Словацька Республіка, Шрі-Ланка, Таїланд, Туреччина і Великобританія.

У країнах, які використовують формальний підхід, де лізингодавці мають право заявляти про амортизаційні відрахування, слід виділити два основні підходи їх реалізації. При першому підході амортизаційний період та метод є однаковими як для лізингодавця, так і для користувача чи покупця (якщо актив було придбано). При другому підході амортизаційний період та метод реалізації амортизаційних відрахувань для лізингодавця відрізняються. У багатьох країнах, де лізинг тільки розвивається, використовується другий підхід. Найбільш поширений метод, який використовується при другому підході, полягає в тому, що лізингодавцю дозволено заявляти про амортизаційні відрахування протягом лізингового періоду, який звичайно є коротшим від терміну амортизації активу, що дає лізингодавцю можливість показувати прискорену амортизацію. Прискорена амортизація для лізингодавця дозволяє лізинговій індустрії, особливо на ранніх етапах розвитку, розвиватися

швидкими темпами. Таке швидке зростання трансформується у додаткові капітальні інвестиції для країни.

До країн, які дозволяють лізингодавцям амортизувати обладнання протягом терміну дії лізингової угоди, відносяться: Аргентина, Бангладеш, Сальвадор, Франція, Гватемала, Гондурас, Італія, Пакистан, Панама, Перу.

Слід відзначити, що у багатьох країнах встановлюється мінімальний термін дії лізингової угоди. Тобто, логіка оподаткування доходу в цьому випадку полягає в тому, щоб попередити укладання лізингодавцем та лізингоодержувачем надзвичайно коротких за терміном дії угод, що призведе до податкових недонадходжень, оскільки лізингоодержувач показуватиме лізингові платежі (а насправді амортизацію плюс прибуток) протягом значно коротшого періоду, ніж амортизаційний період обладнання.

До країн, які встановили мінімальні строки дії лізингових угод, відносяться Аргентина, Бразилія, Чилі, Чеська Республіка, Індонезія, Пакистан, Панама, Перу, Таїланд і Туреччина.

Діючий в Україні закон “Про оподаткування прибутку підприємств” використовує підхід, заснований на економічному змісті угоди, та розрізняє фінансовий лізинг та операційний лізинг. При фінансовому лізингу замовлення активу здійснює лізингоодержувач, при операційному – лізингодавець.

Українські лізингодавці, вважають тривалість терміну дії лізингової угоди обов’язковою умовою для визначення фінансового лізингу, а передачу активу лізингодавцю – як належне. Така ситуація пояснює відсутність в Україні на даному етапі лізингової індустрії операційного лізингу. Податкові органи зазначають, що передача активу лізингоодержувачу є основним, контрольним елементом. Передача активу також вважається першочерговою необхідністю. Тим не менше, предмет лізингу із залишковою вартістю 25% має все ще достатньо довгий термін експлуатації. Зокрема, Податкове управління США, у якості орієнтиру вимагає 20%. Необхідно також зазначити, що в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку не існує числового виміру, а лише

ззначається про “переважну частину” терміну використання. Також, критерій “сума лізингових (орендних) платежів з початку строку оренди дорівнює або перевищує первісну вартість предмета лізингу”, на відміну від порівняних положень бухгалтерських стандартів, не зменшує цю суму до теперішньої вартості об’єкту. Це перетворює даний критерій на некоректний та штучний апріорі, як будь-який інструмент економічного аналізу. Оскільки більшість лізингових угод, що укладаються останнім часом, є довготерміновими, більшість лізингових угод завдяки цьому критерію автоматично перетвориться на фінансовий лізинг шляхом простого множення.

Тим не менше, ці труднощі можна оминати з практичної точки зору шляхом вибору операційного виду лізингу, як пропонувалось вище. За звичайної ситуації як лізингодавець, так і лізингоодержувач прагнуть, щоб угода розцінювалася, як операційний лізинг на відміну від податкових органів, що прагнуть трактувати угоду як фінансовий лізинг. При операційному лізингу для цілей оподаткування лізингодавець отримує амортизаційні платежі, а лізингоодержувач отримує зменшення витрат. Оскільки лізингодавці звичайно краще за лізингоодержувачів здатні використовувати амортизаційні податкові вигоди, операційний лізинг для цілей оподаткування є вигідним для обох сторін. Лізингоодержувач має всі підстави вимагати від лізингодавця зниження лізингових платежів, оскільки лізингодавець користується податковими пільгами. Зазначимо, що така ситуація з’явиться, коли ринок лізингу буде достатньо розвинутим.

Такий розвиток ситуації говорить про те, що концептуальні засади фінансового лізингу в Україні не до кінця зрозумілі та оцінені. Критерії для визначення статусу фінансового лізингу в українському законодавстві є недостатньо чіткими та обґрунтованими. Беручи до уваги теперішній стан розвитку фінансового лізингу в Україні, ця сфера потребує спрощення її регулювання.



Проблеми, що постають на даному етапі в сфері прямих податків України, мають просте вирішення, яке принесе економічні ефекти для країни: прийняття формального для цілей прямого оподаткування. Оскільки на сьогодні в Україні об'єми фінансового лізингу невеликі, прийняття формального підходу несуттєво змінить доходи держави від податкових надходжень. Навпаки, оскільки фінансовий лізинг стимулюється до розвитку і росту, в діловому середовищі з'явиться додатковий капітал, а податкова база економіки країни розвинеться і розшириться, що в свою чергу збільшить податкові надходження.

Щодо періоду, протягом якого лізингодавець має змогу показувати амортизаційні відрахування то в Україні основні засоби поділяються на три групи залежно від амортизації: група 1 – будівлі та офісні приміщення, їх частини та засоби радіопередачі, включаючи жилі будівлі та їх частини (квартири та санітарні приміщення); група 2 – автомобільний транспорт, запасні частини, меблі, побутові електричні прибори, оптичні та інженерні прибори та інструменти, включаючи персональні комп'ютери (персональні), та інші прилади для автоматичної обробки даних, інформаційні системи, телефони, мікрофони, інше офісне обладнання та інженерні прибори; група 3 – інші основні засоби, не включені до груп 1 і 2.

З метою реального стимулювання внутрішніх та зарубіжних інвестицій у сферу лізингу, Україні слід дозволити орендодавцям показувати амортизаційні витрати протягом строку лізингу незалежно від групи класифікації. Це буде еквівалентним прискореній амортизації у випадку лізингу.

У розвинутих країнах лізинг складає значну частину формування капіталу (основних фондів) і, звичайно, має потенціал, щоб відігравати аналогічну роль на ринках країн, що розвиваються. Таким чином, лізинг, як сильний та життєздатний фінансовий інструмент відіграє важливу роль в економічному розвитку країни, використання якого необхідно активізувати для економічного зростання й України.