

Олександр ВАШКІВ

ЄВРОЛІЗИНГ В СИСТЕМІ ВАНТАЖНИХ АВТОПЕРЕВЕЗЕНЬ УКРАЇНИ

Резюме: Аналізуються сучасні тенденції розвитку євролізингу вантажного автотранспорту в Україні та вказуються огріхи вітчизняного законодавства, що стримують формування ринку лізингових послуг. Розглядаються переваги лізингу і їх вплив на формування ринкової інфраструктури вантажного автотранспортного комплексу України та його інтеграції в структури ЄС.

Ключові слова: лізинг, євролізинг вантажних автомобілів, інтеграція транспортної системи, лізингові компанії, правове поле лізингу.

Інтеграція України в структури Європейського Союзу вимагає розвитку загальної інфраструктури, що охоплює ті галузі - комунікаційні мережі і системи, енергетика, охорона навколишнього середовища, наука і технологія, - які безпосередньо стосуються створення та руху матеріальних потоків між просторово віддаленими виробниками і споживачами. Рух матеріальних потоків як один із вимірів економічного співробітництва, в повній мірі залежить від сформованості комунікаційної системи, зокрема її основної складової - транспортного комплексу.

Інтеграційні процеси в сфері транспорту значною мірою зумовлюються загальним соціально-економічним положенням тієї чи іншої країни. А оскільки Україна знаходиться на перетині головних транспортних напрямків Євразійського континенту, то питання активізації взаємовигідного міжнародного співробітництва є надзвичайно актуальними.

Розвиток співробітництва України в транспортній галузі вимагає вдосконалення процесу міжнародних перевезень з поетапною інтеграцією в європейську транспортну систему і закріплення позицій вітчизняних перевізників на транспортних ринках. Одним з етапів поступового входження України до європейської транспортної системи є прийняття у 1997 р. Програми створення і функціонування національної мережі транспортних коридорів, три з яких - автомобільні.

Реструктуризація транспортного комплексу України і особливо її складової - вантажного автотранспорту в сучасних умовах набувають особливо важливого значення.

Перехід вантажних автотранспортних підприємств на нові методи роботи в умовах ринкових відносин зобов'язує їх керівників незалежно від виду власності знаходити і використовувати нові форми підприємницької діяльності, що дозволили б порівняно швидко зміцнити свої позиції на ринку, створити сприятливі умови для оновлення автопарку сучасними зразками вантажних автомобілів. Необхідність останнього зумовлена тим, що структура наявного парку рухомого складу вантажного автотранспорту України далека від оптимальної як за вантажопідймальністю, типом кузова, так і за екологічністю. Вантажні автомобілі класу 2 - 5 т складають більшу частину автопарку, тоді як оптимальна їх кількість не повинна перевищувати 20 %. Не вистачає автомобілів вантажопідймальністю до 2 т: їх всього 18 % при потребі - 40 %. У розвинених країнах автомобілі цього класу складають основну частину рухомого складу - 60 - 90 %.

Невідповідність структури вантажного автотранспорту сучасній структурі попиту на автоперевезення виявляється і за типом кузова. Бортові автомобілі в Україні складають 39,2 % при потребі - 25 %, самоскидні - 35 %, необхідно - 30 %, фургони - 14,3 %, що на 12 % менше від потреби, рефрижератори - 1 % при існуючій потребі - 20 %.

На низькому рівні дизелізація вантажного автомобільного парку. Так, для автомобілів вантажопідймальністю понад 2,0 т він становить 22 %, тоді як у Німеччині і Франції вантажівки такого класу майже всі обладнані дизельними двигунами.

До цього слід додати, що середній вік вантажного автомобіля в Україні на початок 1997 р. сягав 9 років. Питома вага вантажівок із строком служби понад 8 років за даними Державного департаменту автомобільного транспорту України на початок того ж року становила 62,4 %. Практично повністю зупинилися процеси оновлення вантажного автопарку. Річні темпи оновлення рухомого складу вантажного автомобільного транспорту загального користування України з 1990 по 1996 рр. скоротилися з 5,41 до 0,12 %. У зв'язку з цим різко зросли витрати на ремонт і підтримання працездатного стану автомобілів.

Сьогодні через те, що вітчизняні виробничі потужності забезпечують потреби транспортного комплексу у вантажівках лише на 15 - 17 %, «оновлення парку рухомого складу шляхом імпорту автомобілів є важливим напрямком довгострокового управління розвитку автотранспорту України» [11, с. 4]. До того ж паливна економічність вантажних транспортних засобів, якими укомплектовані вітчизняні автогосподарства, в 1,5 рази нижча порівняно з автомобілями провідних зарубіжних фірм. Ситуація ускладнюється ще й тим, що при зростанні попиту на міжнародні автоперевезення, «наші зарубіжні партнери в Європі докладають максимум зусиль для того, щоб в односторонньому порядку освоїти спільний транспортний ринок, забуваючи про умови паритету» [10, с. 5]. Протекціоністська політика західноєвропейських держав сприяє цьому. Згідно з нормами міжнародного стандарту EURO - 1, запровадженого з 1 січня 1995 р., та EURO - 2, що вводиться у 1998 р. [див.: 7, с. 12; 12, с. 84], європейські країни не прийматимуть вантажних автомобілів, що не відповідають екологічним вимогам та не обладнані тахографами. «У першу чергу така заборона стосується українських КраЗів, російських КамАЗів, ЗІЛів, ГАЗів та білоруських МАЗів» [7, с. 12], питома вага яких в структурі рухомого складу вантажних АТП України перевищує 90 %, в т.ч. 58 % в автогосподарствах, що займаються міжнародними автоперевезеннями.

Таке становище так чи інакше орієнтує керівників вантажних автопідприємств України на придбання іноземних автомобілів, які проте для більшості вітчизняних підприємств є поки що недоступними. Насамперед - через високу ціну.

Як наслідок вітчизняні автогосподарства поставлені перед розв'язанням дилеми, що за своєю природою є замкненим колом: 1) необхідність перекомплектації наявного витратного парку автомобілів, що за своєю структурою відповідав би існуючому попиту на автоперевезення; 2) відсутність власних джерел фінансування, однією з причин якої є нераціональна структура застарілого рухомого складу, що зводить нанівець інвестиційну та інноваційну діяльність у сфері вантажних автоперевезень. Складність ситуації посилюється й відсутністю довгострокового банківського кредитування.

Для того, щоб реально пожвавити виробничу діяльність підприємств, забезпечити процеси економічного оновлення і розширеного відтворення, слід ширше впроваджувати в практику нові для економіки нашої країни способи оновлення матеріальної бази і модернізації основних фондів автопідприємств всіх форм власності. Одним із таких способів є лізинг транспортних засобів.

Немає необхідності говорити про те, яку роль в економіці відіграють інвестиції. Джерелами коштів при цьому можуть бути або власні грошові засоби підприємств, або позичені. А лізинг якраз і виступає в ролі джерела позичених коштів - комерційного кредиту в натуральній формі.

Лізинг як форма підприємницької діяльності широко поширений в країнах Центральної та Західної Європи. Серед об'єктів, що використовуються в лізингових операціях, значна частка припадає на вантажні автомобілі. Так, у Болгарії в 1994 р. 71,4 % лізингових операцій припадало на вантажівки, в Іспанії - 32,1 %, Люксембурзі - 31,5 %, Франції - 26,2 % (що забезпечує їй перше місце в Європі за абсолютними обсягами - 2324 млн. еку), Португалії - 22,6 %, Угорщині, Словенії, Словачії - по 20,0 %, Нідерландах - 19,0 %, Великобританії - 12,1 %. В середньому на лізинг вантажних автомобілів серед 23 країн Європи припадало 13,8 % від загального обсягу лізингових операцій [див.: 8, с. 38-39].

Обсяги лізингу транспортних засобів в Україні значно скромніші, що є прямим наслідком неформованості вітчизняного ринку лізингових послуг. Причина цього криється не у відсутності до

грудня 1997 р. Закону України «Про лізинг». Так, наприклад, у Великобританії та Німеччині немає спеціальних законів, що регламентують лізингові угоди [див.: 9, с. 38-39], хоча частка лізингу в загальній сумі інвестицій цих країн складає відповідно 33,3 і 15,8 %.

Нерозвиненість лізингового ринку в Україні пояснюється радше внутріекономічними причинами, законодавчою неузгодженістю та відсутністю кваліфікованих спеціалістів, що володіють тонкощами організації лізингових відносин.

Недивно, що на ринку лізингу вантажних автомобілів України панівне становище посідають лізингові компанії провідних європейських автомобілебудівних фірм. З 1991 по 1997 рр. їх кількість зросла від однієї до семи, а лізингова діяльність здійснюється як прямими представництвами, так і фірмами торговими агентами виробників. Сьогодні євролізинг вантажівок в Україні представлений такими марками автомобілів: французькою «Renault», голландською «DAF», італійською «Iveco», німецькою «Mercedes-Benz», шведськими «Scania» і «Volvo», чеською «Tatra». За словами представника компанії DAF Trucks в Україні А. Кузнєцова: «Рівень технології і якості у всіх виробників практично однаковий. Представництва конкурують у якості обслуговування і умовах укладання контрактів. Успіх тієї чи іншої марки визначається умовами лізингу. Перевізник, що обирає фірму для укладання лізингового контракту, сьогодні орієнтується перш за все на умови фінансування» [12, с. 84].

В міру насичення українського ринку лізинговими послугами та підвищення вимог до сервісу відчутно зростає різноманітність послуг, що надаються лізинговими компаніями. В першу чергу це виявляється у комплексності лізингових угод. Лізингові компанії, здаючи в оренду вантажівок, часто беруть на себе функції не тільки щодо ремонту та страхування, але й доставки орендованих машин, надання маркетингових і постачальницько-збутових послуг. Це дозволяє лізинговим компаніям зберігати високі темпи росту при відносному зниженні рівня лізингових ставок.

Розрізнені дії кожного з представників євролізингу в Україні швидше нагадують «розвідку боєм», аніж узгоджені дії єдиної команди. Скидається на те, що європейські національні лізингові об'єднання (такі як міжнародна асоціація Leaseurope - Європейське федеративне об'єднання компаній з лізингу устаткування, в складі якого 25 країн і понад 1200 лізингових компаній; спеціалізована асоціація ECATRA - Європейська асоціація орендодавців легкових та вантажних автомобілів та ін.) не ризикують виходити на український ринок, залишаючись в ар'єргарді і очікуючи завершення «чорнової» роботи щодо формування в Україні ринку лізингових послуг, здійснюваних поодинокими лізинговими фірмами. Як не дивно, але саме міжнародні лізингові організації покликані надавати допомогу у вирішенні правових, податкових, фінансових та інших проблем, урегульовувати питання, пов'язані з практикою лізингових операцій в рамках процесу інтеграції європейських країн. Очевидно, на заваді цьому є, по-перше, нерозвиненість вітчизняного лізингового ринку. Головна ознака цього - відсутність до недавнього часу української національної асоціації лізингових компаній, яка виступала б посередником між європейськими лізинговими організаціями та Урядом України. Лише в кінці квітня 1997 р. відбулась установча конференція асоціації «Укрлізинг». По-друге, «кризовий стан української економіки, високий рівень невизначеності щодо перспектив та напрямів реформування господарської системи, нестабільність законодавства, обмеженість валютних коштів у більшості українських підприємств, а також відсутність будь-яких гарантій щодо недоторканості приватної власності стримують європейський капітал від активного виходу на потенційно дуже місткий український ринок» [4, с. 33].

Недосконалість регіональної політики в сфері лізингу, імпортного зокрема, утруднюють і затримують розвиток та повноцінне функціонування в Україні цієї своєрідної інвестиційної галузі підприємницької діяльності. Прийняття під кінець 1997 р. Закону «Про лізинг», покликаного врегулювати правові відносини між суб'єктами лізингових операцій, спричинило й нові недоречності. Сам закон суперечить цілому пакету інших документів. Влада ж настійно не поспішає ані виправляти помилки, ані, навіть, видавати пояснення до прийнятих законодавчих актів. У результаті можливості застосування документа в Україні є мінімальними, і навіть ті компанії (як вітчизняні, так і зарубіжні), що до 1997 року могли розвивати свою лізингову діяльність, сьогодні стоять перед перспективою закриття.

Закон «Про лізинг» суперечить чинному закону «Про оподаткування прибутку підприємств», згідно з яким об'єкти оперативного і фінансового лізингу можуть використовуватись протягом строку, що не перевищує строку їх амортизації [див. 2, ст. 18.1], тобто за суттю для фінансового лізингу нижня межа строку встановлювалась нульовою.

Незамортизовану за угодою фінансового лізингу вартість об'єкта оренди згідно з Законом «Про лізинг» необхідно викупити. А це може становити 40 % при виконанні мінімального обсягу лізингу в 60 % вартості [див. 3, ст. 4], що може виявитись надзвичайно складною фінансовою проблемою для лізингодержувача. При продовженні строків відповідного контракту можна вести мову про оперативний лізинг. Але при цьому виникає проблема захисту лізингодавця.

Пріоритетність амортизації, що виявляється в поділі лізингу на оперативний і фінансовий згідно із Законом України «Про лізинг», породжує недоречності іншого характеру. За міжнародними стандартами обліку для об'єктів лізингу приймаються економічні строки служби основних засобів, що обумовлюється в угоді відповідно до виробничих умов їх експлуатації. Визначальним при цьому повинне бути поняття ризику, оскільки прийняття лізингодержувачем на себе всіх ризиків (в т.ч. пов'язаних із власністю), є найважливішою специфічною ознакою фінансового лізингу. На жаль, правова база України не має напрацьованого юридичного трактування поняття економічних ризиків у контексті фінансових відносин.

Останні зміни, внесені до Закону «Про оподаткування прибутку підприємств» від 30.12.1997 р., виявляють негативну дію на розвиток імпортного лізингу в Україні. Згідно з внесеними змінами до відома лізингодавця (нерезидента України) доводилося, що податок на прибуток обчислюється за період, який уже минув; і те, що лізингодавець отримує не 100 % належної йому суми відповідно до лізингової угоди, а лише 85 %. Інші 15 % (податок на дохід нерезидента в Україні) будуть утримані в бюджет. Або інший варіант - заплатити в бюджет за нерезидента 15 % прибутку, що залишився у розпорядженні лізингової компанії після сплати всіх обов'язкових податків та інших витрат.

Складна ситуація виникає при сплаті податку на додану вартість (ПДВ), що ним учасники лізингу обкладаються на загальних підставах [див. 3, ст. 2], але який повинен був би сплачуватись в момент зміни власника, тобто коли його амортизація сягне (або буде близькою) 100 %.

Не позбавлене законодавчої неузгодженості надання послуг з імпортного лізингу автотранспортних засобів. По-перше, згідно з Законом «Про податок на додану вартість» лізингові операції відносяться до об'єктів оподаткування, а Указ про критичний імпорт виділяє транспортні засоби серед категорії товарів, що не обкладаються ПДВ. Щоправда, в цьому документі не уточнюється, що автотранспортні засоби можуть бути об'єктом лізингу. По-друге, залишається неврегульованим питання про те, що виступає об'єктом оподаткування імпортного лізингу. Згідно із Законом України «Про податок на додану вартість» - лізингова плата, що, в свою чергу, порушує норми інших законодавчих актів України, які звільняють імпорт послуг від сплати ПДВ.

Неврегульованість правового поля України в сфері імпортного лізингу виявляється і в особливостях митного законодавства. Так, при оформленні об'єктів лізингу лізингодержувач, який юридично не є власником отриманого майна, змушений виплачувати значні суми ще не зароблених грошей у вигляді митного збору. А це - 10 % від митної вартості. За найскормнішими підрахунками сума митного збору складає понад 20 тис. грн. за одну вантажну машину. У Молдавії, наприклад, якщо транспортні засоби чи якість інше обладнання отримують у лізинг, лізингодержувача звільняють від усіх митних зборів.

Перепоною в реалізації міжнародних лізингових проектів в Україні є проблема сублізингу, що, на жаль, не знайшло свого відображення в Законі «Про лізинг». На офіційному рівні пояснення цього зводиться до мотивації ціни на лізингові послуги, що за умови сублізингу можуть значно зрости. А в результаті міжнародний лізинговий бізнес не може ефективно впроваджуватись безпосередньо через угоди з українськими лізинговими компаніями, які опісля самі могли б виступати суб'єктами лізингу в ролі лізингодавця. Поширення такої схеми лізингу на початковому етапі його становлення цілком виправдане з огляду на те, що «лізингові компанії, які виникли на

пострадянській території, малочисельні, слабкі і не володіють в повній мірі технікою лізингування» [5, с. 34].

Позитивного вирішення проблеми сублізингу очікують і вітчизняні лізингові компанії, що працюють на українському ринку. Особливо гостро це стосується вантажного автотранспорту, оскільки лізингоодержувач інколи (за відсутності замовлень) вимушений іти на сублізинг, щоб уникнути збитків.

Поступ України до цивілізованого ринку лізингових послуг ускладнюється мінливістю і нестабільністю вітчизняного законодавства. Багато міжнародних лізингових проектів вступають у конфлікт з українським законодавством, яке інколи змінюється значно швидше, ніж завершиться строк дії контракту. Однак, незважаючи на всю суму означених причин, що, безумовно, мають характер негатиї, очевидно є потреба якнайшвидшого їх подолання, бо лізинг (євролізинг як його складова) є одним із безперечних і ефективних засобів оздоровлення економіки країни. Стосовно України орендні відносини в системі євролізингу мають характер нових інтеграційних зв'язків, спрямованих на пожвавлення та розвиток економічних взаємовідносин України та Європейського Союзу. За оцінками європейських дослідників лізингової діяльності ріст промислового виробництва, наприклад, на 5,7 % за рік корелював з 7 % ростом обсягу лізингових операцій.

Переваги, які отримують вітчизняні автопідприємства-рентери в результаті євролізингу вантажівок, виявляються в усіх сферах господарської діяльності.

Лізинг як особливий вид інвестування забезпечує: 1) диверсифікацію умов і джерел фінансування автотранспорту; 2) повне фінансування угоди з боку лізингодавця; 3) поступовість та гнучкість оплати вартості отриманих автомобілів; 4) безперервність і швидкі темпи оновлення рухомого складу та його технічне обслуговування; 5) економію власних засобів автопідприємств, складовими якої є економія на витратах, пов'язаних з володінням майном; економія на супутніх послугах; економія на навчанні персоналу; економія за рахунок максимального використання орендованих автомобілів і ін.; 6) зниження рівня економічних ризиків; 7) розширення можливостей більш обґрунтованого планування розвитку підприємства.

Належна законодавча підтримка і заохочення євролізингу вантажних автомобілів в Україні сприятиме швидкому реформуванню та розвитку системи вантажних автоперевезень як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а в загальному підсумку - побудові ринкової інфраструктури транспортного комплексу держави, розширенню інтеграційних зв'язків з Європейським Союзом.

Література

1. Закон України «Про лізинг» // Діло. - 1998. - № 2. - С. 39 - 41.
2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» // Діло. - 1998. - №№ 1, 2.
3. Закон України «Про податок на додану вартість» // Діло. Бізнес досє. - 1997. - № 35. - С. 1 - 8.
4. Будкін В., Сіденко В., Новицький В., Бураковський І., Малколм Н. Україна та ЄС: лібералізація співробітництва // Політична думка. - № 2 - 3. - С. 27 - 39.
5. Внукова Н. Ни по поняттям, ни по закону // Бизнес. - 1998. - № 11. - С. 34.
6. Гурняк І., Костецький Р. «Чи потрібні Україні вантажні автомобілі з-за її меж?» - запитує у нашого уряду представник фірми «DAF Trucks» // Діло. - 1996. - № 81. - С. 13.
7. Михальов В. Вітчизняним вантажним машинам може закритися шлях в Європу // Діло. - 1995. - № 12. - С. 12.
8. Прилуцкий Л. Финансовый лизинг. Правовые основы, экономика, практика. - М.: Издательство «Ось - 89», 1997. - 272 с.
9. Смирнов А.Л. Лизинговые операции. - М.: Издательство АО «Консалтбанкир», 1995. - 136 с.
10. Ткаченко А.Н., Игнатенко А.С., Марунич В.С. Международным перевозкам - законодательную основу // Автошляховик України. - 1997. - № 1. - С. 2 - 5.
11. Хабутдинов Р.А. Маркетинговая методика системного анализа конструкции автомобиля при обновлении подвижного состава // Автошляховик України. - 1994. - № 3. - С. 4 - 6.
12. Шульман А. Рынок с прицепом на будущее // Бизнес. - 1997. - № 51. - С. 84 - 85.