

## **ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ОРЕНДИ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

**Вступ.** Питання розвитку операцій з фінансової оренди (лізингу) стає особливо актуальним в умовах нестачі коштів на переозброєння матеріально-технічної бази виробництва. Лізинг вирішує три функції – фінансову, виробничу та збутову. На новій основі він об'єднує виробників, споживачів техніки і фінансові структури, спонукаючи їх до спільної успішної роботи. До Європи досвід фінансової оренди прийшов із США. В цій сфері європейці досягли значних успіхів. Зараз в країнах Центрально-Східної Європи лізингові операції розвиваються випереджувальними темпами, що відкриває певні перспективи і для України. Але, на жаль, у вітчизняній літературі досвід проведення європейськими країнами лізингових операцій належно не висвітлюється. Тому систематизація економічних умов та аналіз досвіду європейських країн щодо проведення операцій з фінансової оренди безперечно є актуальним завданням.

**Постановка завдання.** Для того, щоб дослідити економічні особливості проведення операцій з фінансової оренди у країнах ЄС, необхідно визначити, яким чином здійснюється облік лізингових операцій, оподаткування, нараховується амортизація та ПДВ. Питання фінансової оренди (лізингу) досліджувалося в основному російськими та західними вченими, такими як К. Боселінк, А. Юсупова, групою вчених Європейської Федерації Лізингових Асоціацій “Leaseurope” та ін. Але на сьогодні це питання не можна вважати глибоко дослідженим.

**Виклад основного матеріалу.** Бухгалтерський облік лізингових контрактів, який проводиться у європейських країнах, може бути поділений на 4 групи [11]:

1. Країни з переважанням концепції юридичного власника. Це означає, що лізингоотримувач не має права власності на актив. Згідно з цією концепцією актив, наданий в лізинг, не капіталізується на рахунках лізингоотримувача, тому що юридично актив належить лізингодавцю і залишається на його балансі. Цієї концепції дотримуються Франція та Італія.

2. В таких країнах, як Великобританія, Бельгія, Португалія, домінує концепція економічного власника. Ця концепція в першу чергу враховує права та обов'язки, які відносяться до економічних ризиків та вигод від використання активу. Згідно з цією концепцією не володіння активом, а право його використання визначає підхід до обліку. Економічний власник повинен включати до свого балансу актив, взятий у лізинг. Якщо економічним власником є лізингоотримувач, то це фінансовий лізинг, а якщо лізингодавець, то це оперативний лізинг.

3. Данія пропонує підприємствам вибір між цими двома концепціями. Обраний метод потрібно вказати у річному звіті. Це так зване право вибору.

4. Іспанський метод обліку лізингових операцій – це суміш концепцій юридичного та економічного власника. Після ухвалення Загального облікового плану у 1990 р. Іспанія дотримується концепції економічного власника. Згідно з нею лізингоотримувач декларує право на актив за угодою, якщо немає сумнівів щодо майбутнього виконання опціону на купівлю цього майна. Актив, наданий у лізинг, капіталізується як відчутний актив в балансі лізингодавця, у той час як лізингоотримувач повинен записувати свої зобов'язання по активу, взятому в лізинг, як невідчутний актив до власного балансу. Це так званий іспанський підхід.

Всі європейські країни користуються одним з чотирьох вищенаведених підходів. Останнім часом більшість країн обирає концепцію економічного власника. Концепція юридичного власника ще використовується, але переважно у південних країнах (Франція, Італія, Греція) та у деяких східних (Чехія, Фінляндія, Угорщина).

Загальноприйнятим у світі визначенням оперативного лізингу є поняття позабалансового фінансування, тобто лізингоотримувач отримує 100 % фінансування активу, але при цьому він не капіталізує його та не відображає у балансі фінансові зобов'язання.

Отже, в даному випадку поняття фінансового та оперативного лізингу є лише короткими визначеннями різних методів обліку лізингових контактів.

В континентальній Європі облік лізингових контрактів впливає на оподаткування, тому що річні розрахунки майже без змін використовуються для визначення бази оподаткування підприємства [11].

У країнах ЄС податок на прибуток юридичних осіб складає від 18 до 40,17 %, а податок на прибутковий податок з фізичних осіб – від 15 до 62,7 % (табл. 1).

*Таблиця 1*

### Рівень оподаткування (податок на прибуток) у країнах Європи [11]

Країни	Податок на прибуток юридичних та фізичних осіб
Австрія	юридичні особи – 34 %
Бельгія	юридичні особи – 40,17 %; фізичні особи – від 25 до 50 %
Німеччина	фізичні особи – від 19,9 до 48,5 %; юридичні особи – 25 %
Греція	юридичні особи – 40 % (35 %, якщо компанія входить до складу Афінської біржі)
Данія	юридичні особи – 32 %; фізичні особи – до 62,7 %
Ірландія	юридичні особи – 20 % (у 2001 р.)
Іспанія	юридичні особи – 35 % (+ інші місцеві, земельні податки та податок на нерухомість)
Франція	юридичні особи – 37,77 %
Фінляндія	юридичні особи – 29 %
Італія	юридичні особи – 37 %
Нідерланди	фізичні особи – від 33,90 до 60 %; юридичні особи – від 30 до 35 %
Португалія	юридичні особи – 36 %, але місцеві відрахування до 10 %
Швеція	юридичні особи – 28 %; фізичні особи – в середньому 31 %, максимально – 57 %
Великобританія	юридичні особи – 30 %
Чехія	юридичні особи – 31 %; фізичні особи – від 15 до 32 %
Угорщина	юридичні особи – 18 %
Польща	юридичні особи – 30 %
Словаччина	юридичні особи – 29 %

Країни, які використовують лише концепцію економічного власника (Великобританія, Ірландія та Швеція) застосовують різні правила обліку та оподаткування. Інші країни поєднують ці правила для того, щоб полегшити діяльність компаній.

У багатьох країнах світу, особливо в країнах ЄС, фінансовий інструмент лізингу набув широкого застосування, насамперед, завдяки податковим пільгам. Саме інститут прискореної амортизації став основою створення лізингу як такого, а також зробив лізинг конкурентноздатним у порівнянні зі звичайною орендою або кредитом. Це підтверджується тим фактом, що за останні кілька десятиліть лізинг став потужним фінансовим інструментом у багатьох країнах, зокрема у Західній Європі, в основному завдяки використанню прискореного режиму амортизації.

Прискорена амортизація – це спосіб, при якому в перші роки використання основних засобів передбачається більший обсяг відрахувань на амортизацію. Застосування амортизації з метою оподаткування означає прискорене списання вартості основних засобів на собівартість продукції, яка випускається, послуг, що надаються. Це призводить до зменшення оподаткованої бази з податку на прибуток. Такий порядок застосовується тільки в першій половині терміну служби основних засобів, що запроваджується. В другій половині терміну служби спостерігається зворотна картина, тобто відрахування з амортизації складають значно меншу суму або взагалі відсутні, в результаті чого збільшується оподатковувана база. Отже, прискорена амортизація має переваги у порівнянні з іншими видами податкових пільг, тому що надані підприємствам додаткові ресурси в результаті їх застосування згодом повертаються в державний бюджет.

У багатьох країнах існують податкові пільги, пов'язані із системою амортизаційних списань. Вони використовуються для стимулювання розвитку конкретних галузей, заохочення науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок або для загального інвестиційного поживлення.

У Німеччині, методи і норми амортизації – це предмет ретельно розробленого законодавства. Федеральне міністерство фінансів і міністерства фінансів Земель публікують офіційно ухвалені таблиці, в яких подаються методи і норми амортизації по різних видах основних засобів. Як вихідний використовується лінійний метод рівномірних списань. Наприклад, для виробничих будівель і споруд дозволена щорічна норма амортизаційних списань дорівнює 4 % (термін служби – 25 років), виробничих машин і устаткування – 10 % (термін служби – 10 років), комп'ютерів – 20 %, для засобів автомобільного транспорту – 20-25 % і т. д. Але одночасно німецьке законодавство надає компаніям право застосовувати до цих активів прискорену амортизацію.

Система амортизаційних списань у Швеції дозволяє списувати на витрати устаткування з терміном служби до 3-х років, з незначною вартістю в рік його придбання, а в цілому машини й устаткування – протягом 4-5 років.

У Франції існує можливість застосовувати прискорену амортизацію до устаткування, що використовується у виробничих і переробних галузях, енергозберігаючого, екологічного, інформаційного устаткування та ін. Наприклад, комп'ютер можна амортизувати за 1 рік. Коефіцієнт прискореної амортизації при терміні

служби устаткування до 4 років дорівнює 1,5, при терміні служби 5-6 років – 2; більше 6 років – 2-2,5.

Методи прискореної амортизації використовуються не тільки у розвинутих країнах, але й у країнах, що розвиваються різними темпами. Загальна особливість – інтенсивне використання цих методів для стимулювання інвестицій у технічне переозброєння [11]. На Україні малим підприємствам поряд із застосуванням прискореної амортизації дозволено в перший рік експлуатації додатково списувати у вигляді амортизаційних відрахувань до 20 % первісної вартості основних фондів з терміном служби більше 3-х років.

Податок на додану вартість є загальноприйнятою практикою в Європі. Визначення ПДВ змінюється в залежності від того, що постачається по лізингу – товари чи послуги. Важливо також те, кому нараховується ПДВ – лізингодавцю чи лізингоотримувачу.

Стандартна ставка ПДВ встановлюється від 16 до 25 % для товарів та від 7 до 10 % – для спеціально визначеного переліку товарів. Іноді запроваджується ставка 0 % для нерухомості. Ставка ПДВ для послуг встановлюється від 5 до 10 %, в окремих випадках – на рівні ставок ПДВ для товарів [11].

У деяких країнах існують свої особливості. В Німеччині, Великобританії та Іспанії по-різному розглядають економічного власника [3]. Наприклад, лізингові фірми ФРН об'єднані у Федеральний союз лізингових компаній. В 1972 р. частина лізингових компаній і банків об'єдналися в “Німецьку лізингову асоціацію” (НЛА). Значного поширення лізингові операції набули у сфері фінансового лізингу, який в Німеччині отримав назву інвестиційного [3].

Правила щодо економічного власника активу в Німеччині встановлюються податковими органами. Економічний власник має капіталізувати актив у своєму балансі. Там, де баланс визначальний для бази оподаткування, фіскальні характеристики лізингового контракту відділені від комерційних та юридичних. Вони є визначальними для ухвалення рішення про лізинг. Якщо за умовами контракту економічним власником активу є лізингодавець, то актив краще капіталізувати на балансі лізингодавця.

Капіталізація активу лізингодавцем призводить до зменшення фіскального тягаря для самого лізингодавця, тобто обсяг податків менший порівняно з ситуацією, коли економічним власником є лізингоотримувач. Це дуже важливо для компаній, що обирають лізинг.

Якщо актив, що взятий у лізинг, капіталізується лізингодавцем, то лізингові платежі та податки з них розглядаються лізингоотримувачем як витрати. А якщо актив капіталізується на балансі лізингоотримувача (контракт класифікується як купівля у кредит), то лізингові платежі та податки не розглядаються як витрати. Отже, лізингоотримувач сплачує податки у повному обсязі. Значні податкові та позабалансові переваги, які виникають через те, що актив капіталізується на балансі лізингодавця, створюють ситуацію, при якій лізингоотримувачі намагаються уникати контрактів, які класифікуються як купівля у кредит [6].

Лізинговий бізнес в Англії почав розвиватися завдяки створенню в 1960 р. за ініціативою американської лізингової фірми “Юнайтед Стейтс лізинг корпорейшн” на основі англійської компанії “Макентайл кредит К” (80 % капіталу) першої лізингової компанії [3].

Лізинг Великобританії характеризується бурхливим зростанням, яке настуило після того, як змінилися податкове та амортизаційне законодавства. Уповільнення розвитку подібних відносин починалося відразу після послаблення або скасування заохочувальних заходів. Державна підтримка була спрямована на стимулювання інвестицій у цілому, лізингова діяльність спеціально не виокремлювалася. При цьому явні пільги надавалися тільки лізингодавцю, який згодом “ділився” з користувачем, пропонуючи більш вигідні умови угоди.

Значною мірою від заходів державного впливу залежали операції фінансового лізингу, особливо ті, що відносяться до багатомільйонних (big ticket) і проміжних (medium ticket). Їхні обсяги чітко реагували на зміни в законодавстві. Тут користувачі враховували в першу чергу фінансові показники. Скасування податкових переваг, наданих у свій час лізингодавцю, ускладнювало умови розрахунків. Лізинг втрачав привабливість. Кон’юнктурні “злети” в такі періоди змінювалися різким зменшенням обсягів, практично не укладалися угоди про постачання комплексів устаткування. Лізингодавці намагалися зберегти свої позиції, вдосконалюючи форми розрахунків і пропонуючи додаткові послуги.

По-іншому реагували на заходи державного впливу обсяги угод ринкового і оперативного лізингу (small-ticket). Тут податкові пільги не були визначальним фактором, що дозволяло створювати для користувача вигідні умови. Останній у таких операціях враховував насамперед основні переваги лізингу – зручність розрахунків, можливість швидкої заміни устаткування, заходи, пов’язані з ремонтом і обслуговуванням (реалізація системи фірмового сервісу). Обсяги ринкового оперативного лізингу не зменшуються в результаті змін податкового й амортизаційного законодавства. Більше того,

збереження позицій лізингового інвестування в такі періоди можливе тільки завдяки цьому різновиду, який домінує на ринку під час спаду. Запровадження в господарську практику лізингу в цілому мало позитивний макроекономічний ефект. З одного боку, це сприяло загальному збільшенню обсягів інвестицій у сприятливі для національної економіки періоди, з іншого боку, угоди оперативного лізингу відігравали істотну стабілізуючу роль у періоди спаду [4].

Фінансовий лізинг в Іспанії заноситься до балансу як продаж активів, а суми, що отримуються лізингодавцем за актив, наданий у лізинг, враховується як кредит, наданий лізингоотримувачу. Відсотки, що сплачуються, зараховуються як зобов'язання. Якщо опціон на купівлю майна імовірніше за все буде виконаний, лізингоотримувач записує право використання активом як невідчутного активу, не зважаючи на те, що загальний обсяг платежів та вартість, сплачена за опціоном на купівлю, записується як відстрочені зобов'язання. Відсотки будуть нараховані як зобов'язання (відстрочені витрати). Лізингоотримувач має здійснювати амортизацію протягом терміну використання активу.

Принципи оподаткування не співпадають з принципами обліку. Для лізингоотримувача утримання податку дорівнює подвійній нормі амортизації активу (потрійна норма – для малих та середніх підприємств). Для лізингоотримувача базою оподаткування є лише періодичні лізингові платежі.

При фінансовому лізингу (постачання товарів) лізингодавець сплачує ПДВ за загальною ставкою 16 % лізингоотримувачу на початку дії лізингової угоди. Базою для визначення обсягу є готівкова вартість майна, наданого у лізинг. Якщо угода розглядається як надання послуг, то лізингодавець нараховує 16 % ПДВ на кожний сплачений лізинговий платіж [5].

Федерація Європейських Лізингових Асоціацій “Leaseurope” проводить постійний моніторинг стану європейського ринку конкуренції. Дані за 2003 р. (середні значення рейтингів) подані у табл. 2. (1 – найбільший вплив, 4 – найменший вплив).

Оцінюючи конкурентне поле на ринку лізингу з погляду лізингових компаній, можна зробити висновки, що найбільшу конкуренцію на ринку складають компанії, які так чи інакше тісно пов'язані з банківським капіталом. Зазвичай це компанії із 100-відсотковою участю банків. Тому незалежним лізинговим компаніям складніше працювати у відносній віддаленості від фінансових ресурсів. Цей фактор найбільш вагомий у всіх секторах лізингу, зокрема лізингу обладнання та лізингу нерухомості.

## Середнє значення рейтингів

Джерело конкуренції				Реакція компаній на конкуренцію			
Лізинг обладнання				Лізинг обладнання			
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
2,9	2	1,7	3,8	2	2,5	2	3,4
Джерело конкуренції				Реакція компаній на конкуренцію			
Лізинг нерухомості				Лізинг нерухомості			
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
2,7	2,4	1,3	3	1,5	2,7	2,2	3,3
				Джерело ризиків			
				(9)	(10)	(11)	(12)
				2,6	2	2,2	2,8

За матеріалами компанії “Рослизинг”(Росія) та “Leaseurope” [2], [11].

В умовах конкуренції компанії намагаються розширювати номенклатуру устаткування, що поставляється у лізинг, і роблять спроби знизити вартість послуг. Іншою реакцією на конкуренцію є поглиблення спеціалізації діяльності компанії, досягнення більш високої якості послуг і мінімізації ризиків.

Щодо конкуренції, то не слід забувати про існуючу тенденцію концентрації капіталу, зокрема на ринку лізингу. Найбільша концентрація ринку лізингу спостерігається у Данії, Німеччині, Іспанії та Словенії, де 1-2 компанії контролюють 25 % ринку [10].

Значно впливає на діяльність компаній нормативно-правова база, яка регламентує лізингову діяльність і традиції, що сформувалися на ринку. На думку компаній, джерелами ризиків для лізингових операцій можуть бути недоліки в цивільному законодавстві та в нормативній базі бухгалтерського обліку. Не менш важливим залишається фактор податкового законодавства. Стан банківського законодавства і реальна ситуація на ринку хвилюють лізингові компанії значно менше.

**Висновки.** Враховуючи вищенаведене, зазначимо, що основним для обліку лізингових операцій є визначення економічного або юридичного власника активу, наданого в лізинг. Згідно з концепцією економічного власника актив обліковується на балансі лізингоотримувача, який здійснює амортизацію та сплачує лізингодавцю фінансові зобов'язання з відсотками. У деяких країнах



існують різні додаткові правила. Згідно з концепцією юридичного власника лізингодавець залишає актив у себе на балансі, амортизує його. Тому всі лізингові платежі розглядаються як прибуток, що робить цей вид лізингу дуже схожим з оперативним лізингом.

У всіх країнах ЄС існує єдиний підхід до визначення оперативного лізингу. Він розглядається як орендна угода, за якою актив залишається на балансі лізингодавця, який здійснює амортизацію, а всі лізингові платежі розглядаються як прибуток.

Розвиток лізингу у великій мірі залежить від рівня оподаткування в державі. У країнах ЄС податок на прибуток юридичних осіб складає від 18 до 40,17 %, а податок на прибутковий податок з фізичних осіб – від 15 до 62,7 %.

Інститут прискореної амортизації став основою для створення лізингу, а також зробив його конкурентоздатним у порівнянні зі звичайною орендою або кредитом. Методи прискореної амортизації використовуються не тільки в розвинутих країнах, але й у країнах світу, що розвиваються. Загальна особливість – інтенсивне використання цих методів для стимулювання інвестицій у технічне переозброєння.

Під час здійснення лізингових операцій постає питання нарахування та сплати податку на додану вартість. Визначення ПДВ змінюється в залежності від того, що постачається по лізингу – товари чи послуги. Також має значення, кому нараховується ПДВ – лізингодавцю чи лізингоотримувачу. Зазвичай нарахування ПДВ відбувається стандартно, лише в декількох країнах Євросоюзу спеціальне визначення ПДВ подане в законодавстві.

Найбільшу конкуренцію на ринку складають компанії, пов'язані з банківським капіталом. Відбувається постійний процес концентрації капіталу. Компанії реагують на конкуренцію шляхом розширення номенклатури лізингового устаткування, намагаються знижувати вартість послуг та збільшують спеціалізацію своєї діяльності з метою покращення якості послуг та мінімізації ризиків.

### ***Список літератури***

1. Коваленко Н.І., Човнюк Ю. Тенденції розвитку лізингу: світовий досвід і реалії в Україні // Банківська справа. – 2000. – № 6.
2. Лізинг в Європе // Технологи лізинга и инвестиций. – 2002. – № 2. ([www.rosleasing.ru](http://www.rosleasing.ru)).
3. Міщенко В.І., Луб'яницький О.Г., Слав'янська Н.Г. Основи лізингу. – К., 2001.
4. Національна лізингова асоціація Великобританії // [www.fla.org.uk](http://www.fla.org.uk)
5. Національна лізингова асоціація Іспанії // [www.ael.es](http://www.ael.es).
6. Національна лізингова асоціація Німеччини // [www.leasingverband.de](http://www.leasingverband.de).

7. Трынин Д. Особенности лизинга в промышленно развитых странах // Финансовый менеджмент. – 2004 – № 3.
8. Юсупова А.Т. Особенности развития лизинга в странах Западной Европы // ЭКО. – 1998. – № 10.
9. Christof Beuselinck. The economic impact of leasing // Working Paper (www.leaseurope.org).
10. Leasing activity in Europe: Key Facts and Figures 2004 // Leaseurope Annual Report, 2004 (www.leaseurope.org).
11. www.leaseurope.org.  
Отримано 25.11.2005

Власенко, М.О. Економічні основи та особливості фінансової оренди у країнах Європейського Союзу [Текст] / М.О. Власенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / УАБС НБУ. – Суми, 2006. - Т. 15. - С. 275-284.