

УДК 631.173(477.64)

Плаксін О.А.

к.е.н. доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

СТАН ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В АГРАРНІЙ СФЕРІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Анотація. Досліджено умови функціонування аграрних підприємств. Визначено характер лізингових відносин, визначено потенціал лізингу в реалізації завдань оновлення і модернізації основних засобів підприємств аграрної сфери усіх форм власності, і проаналізовано відношення сільгоспвиробників до лізингу, його проблеми та перспективи в Україні, визначена наявність суб'єктивного фактору та його вплив у повільному просуванні цього виду бізнесу в аграрній сфері. Запропоновано шляхи усунення проблем.

Ключові слова: національна економіка, аграрна сфера, лізингодавець, договір лізингу, лізинг, потенціал.

Постановка проблеми. Стан національної економіки потребує серйозних змін. Протягом останніх двох десятиліть однією з гострих проблем є зношеність основних засобів. На необхідності нагального розв'язання цієї проблеми постійно наголошують як науковці, так і виробники. Вирішувати пропонують у різні способи, але одностайні в одному – оновлення основних засобів це ключ до зростання економіки. Серед пропонованих «рецептів» оздоровлення економіки було й широке залучення лізингу. Проте частка лізингу в оновленні основних засобів була низькою. Це пов'язували з відносною новизною цього способу у вітчизняному економічному середовищі. Але навіть зараз лізинг не посідає провідного місця серед інших способів оновлення основних фондів, особливо аграрної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В основу даного аналізу покладені матеріали дослідження, проведеного за типологією, розробленою Шепотько Л.О., Прокіпою І.В., Максимюк О.П., [1] та інших [2,3,4,5] спеціально для сучасної мережі сільських поселень України, серед представників аграрного сектору усіх форм власності та форм господарювання в 2006, 2009, 2012 та 2015 роках. Для отримання об'єктивного результату не було змін в методиці проведення дослідження. Дослідження поділено на дві частини: опитування, здійснене за допомогою анкет, та аналіз отриманих даних. Анкетування здійснювалось у сільських населених пунктах Запорізької області на основі квотної вибірки у об-

сязі 570 анкет у 2006 та 2009 роках, 585 анкет 2012 році та 580 анкет у 2015 році. Після відбракування та ремонту масиву анкет було введено до бази даних відповідно 499, 495, 506 та 501 анкет.

Формулювання цілей статті. Визначити потенціал лізингу в реалізації завдання оновлення і модернізації основних засобів підприємств аграрної сфери усіх форм власності за період 2006-2015 роки, встановити позитивні і негативні сторони, об'єктивну та суб'єктивну природу лізингових відносин, проаналізувати відношення сільгоспвиробників до лізингу, його проблем та перспектив на українському селі, визначити наявність суб'єктивного фактору та його вплив у повільному просуванні цього виду бізнесу в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу. База даних оброблена соціологічною програмою Easy Sociology. За допомогою цієї програми отримано одномірний та двомірні розподіли. Похибка аналізу складала менше 2%, що припустимо за правилами соціологічних досліджень. Опитувальний документ представлено анкетною, де питання розбито на блоки, пов'язані між собою за змістом та смисловим навантаженням. Отримані результати мають несуттєві відхилення протягом усього періоду дослідження.

На підставі відповідей на питання І блоку з'ясовано що, зернові та технічні культури вирощують у фермерських господарствах (ФГ), підсобних господарствах, приватних підприємствах (ПП) та товариствах з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Овочівництво та садівництво притаманне фермерсь-

ким, підсобним господарствам та селянським спілкам. Тваринницька галузь майже рівномірно поділена між підприємствами усіх форм власності результати свідчить, що структура виробництва є стабільною серед підприємств рослинницького спрямування. Лише відбулося скорочення у тваринництві через відмову від цього виду діяльності.

Дві третини респондентів розраховують тільки на власні кошти при вирішенні проблем матеріально-технічного забезпечення. Кожний шостий респондент не визначився з джерелом фінансування. Близько 8% респондентів збираються здійснювати заходи поповнення та оновлення матеріально-технічної бази шляхом лізингу, проте у 2015 році цей показник зріс до 11,5%. Результати свідчать, що модернізація здійснюватиметься в межах окремого елементу технологічного циклу, адже 90-95% респондентів вказали про потребу оновлення існуючої матеріально-технічної бази. При цьому респонденти чітко розуміють: по-перше, можливі зміни технології; по-друге, зміни цін на інвестиційні товари; по-третє, зміни у системі машин, що може призвести до не доукомплектування господарства потрібною технікою, та інші.

Низький відсоток респондентів розглядає лізинг як джерело зміцнення матеріально-технічної бази підприємства. Однією з причин у 2006-2009 роках була обізнаність підприємців аграрної галузі з поняттям лізингу. Добре знайомі з поняттям лізингу цей період склала лише 28% респондентів. Причому ця обізнаність носить суто теоретичний характер, адже обсяги придбання техніки на умовах лізингу не перевищувала 10%, тобто практичний досвід отриманий від співпраці з лізинговими компаніями має майже кожен десятий від опитаних. Тому більш менш ознайомленими можна було вважати дещо менше половини з представлених в опитуванні аграріїв.

У період з 2012-2015 рік результати склали 42% та 6% відповідно. Вважаємо, що реальний ступінь ознайомленості з лізингом нижче за вказаний. Оскільки в регіоні майже відсутнє інформаційне забезпечення цього виду діяльності. Крім того, укладені договори лізингу практично не відрізняються один від одного, що свідчить про відсутність ін-

дивідуального підходу з боку лізингодавців до потенційного лізингокористувача та небажання вести бізнес в аграрній сфері. Більше ніж третина респондентів фактично не знайомі з лізингом, попри майже двадцятирічну історію цього виду діяльності.

Одержані результати дозволяють визначити залежність між рівнем обізнаності з лізингом і якістю освіти – зростання рівня обізнаності знаходиться у прямій залежності від якості освіти, на характер тенденції впливає фактор часу. З тих хто обізнаний з лізингом більше половини сприймають його позитивно. Саме на цю категорію мають спрямовувати свої зусилля лізингові компанії. Ефективна співпраця у цієї сфері має спонукати до залучення у цей процес нейтрально налаштованих, а згодом і решту аграріїв. Негативне ставлення до лізингу притаманне власникам дрібних господарств. Це пов'язано з їх упередженим ставленням до усього, що пов'язано зі зверненням про допомогу до будь-яких установ. Стабільно високий показник негативного ставлення до лізингу з боку ФГ пов'язаний з відмовою ним у лізинговому обслуговуванні тієї частини, яка не є юридичною особою. Загалом, впродовж всього періоду дослідження категорія і обсяг негативно налаштованих респондентів незмінні.

Досить велика частина опитаних незадоволені обсягом та якістю інформації про лізинг. Позитивну відповідь дала частина тих виробників, хто безпосередньо мав контакти з представниками лізингових компаній, це близько чверті опитаних. Загалом можна стверджувати, що аграрії знаходяться у інформаційному вакуумі тому, що три чверті респондентів незадоволені інформаційним забезпеченням або не можуть себе чітко позиціонувати щодо надходження потоку інформації про лізинг. Насторожує те, що зростання рівня охоплення Інтернетом сільської місцевості зріс у рази, але позитивних зрушень у популяризації лізингу, в інформаційному забезпеченні чомусь не відбулося. Тому важливо визначити у який спосіб та який обсяг інформації про лізинг було одержано аграріями.

Існує загальне розуміння значення лізингу у матеріально-технічному забезпеченні, але механізм реалізації підриває довіру до

нього. Особливо чітко це видно, якщо порівняти з відповідями власників ФГ, чия освіта, як правило середня спеціальна і незакінчена вища, а на 2012-2015 – вища. Переважна більшість респондентів отримали інформацію про лізинг від лізингодавців. Втім лізингові компанії ведуть себе занадто пасивно, адже лише 2% вказали, що лізингова інформація надійшла до них від лізингодавця. Це дає підстави вважати, що необхідна більш інтенсивна інформаційна діяльність. 68,5% з тих хто відповів у 2006-2012, що йому не потрібна інформація про лізинг – власники підсобних господарств. Пояснимо це розміром підприємств та звичкою покладатися лише на власні сили і ресурси. Крім того пропозиція аграрної мінітехніки у цей період вважалася обмеженою через низький платоспроможний попит. Але поступово ситуація змінюється. Лише половина з опитаних не змінила своєї думки щодо необхідності інформації про лізинг. Вважаємо, що у подальшому кількість не зацікавлених лізингом суттєво зменшиться, оскільки достатньо велика кількість осіб так чи інакше мали або матимуть справу з кредитними угодами різного характеру. Це підтверджується відповідями наступного питання.

Лише 6-8% респондентів готові брати участь у лізинговому процесі, 50-60% респондентів бажають, але у майбутньому. Поки що лізинговим компаніям не вистачає зацікавленості у збільшенні масштабу діяльності, через це спостерігається відсутність гнучких механізмів ведення і реалізації лізингових проектів. Більше половини опитаних зайняли позицію очікування щодо майбутньої поступливості лізингових компаній, яка проявлятиметься у пропонуванні більшого числа варіантів укладання лізингової угоди. Результати опитування свідчать, що вибір селян щодо способу поповнення матеріально-технічної бази не є спонтанним. Він ґрунтовно обміркований, адже розподіл голосів поміж основних переваг і недоліків є майже однаковим з деяким зміщенням у сторону складності реалізації лізингового проекту. Незрозуміла позиція лізингодавців від цього очікування: повне відсторонення від процесу, жодних позитивних зрушень.

Основним стримуючим фактором реалізації лізингових проектів є економічна та

політична нестабільність – 31,75-41,32%. Вагомими причинами є також наявність неофіційних внесків – 15-19%, обмежений вибір доступної техніки – 7,77-11,3% та дисциплінованість і коректність лізингодавців. На нашу думку, подолати наведені стримуючі фактори державі, суспільству, економічним суб'єктам можливо і необхідно. Для цього потрібне бажання усіх суб'єктів лізингового процесу за сприяння і стимулювання цих прагнень з боку держави. Основні перепони розвитку лізингу створюють загальна ситуація в країні та прозорість стосунків з лізингодавцями. Розглянемо ставлення до лізингу респондентів, які вже отримували і отримують лізингові послуги – 42,5%. Результати свідчать, що впливати на обсяг послуг лізингоодержувачі не в змозі, тому тут має місце взаємовплив між бажанням отримати бажане і тим, що отримано від лізингодавця.

Обсягом і якістю пропонованих лізинговими компаніями послуг не задоволені близько 60%. Дані респонденти пропонують три основні напрями вдосконалення, причому міняється лише пріоритетність порядку змін – напрями незмінні. Найголовніше для них є: зменшити тривалість процедури узгодження адже у деяких випадках це становить до півроку тому товаровиробникам просто набридає весь цей процес; вимога незв'язаної застави особливо часто цю відповідь дають представники щойно створених господарств, які ще не мають достатню кількість ліквідного майна; документальне забезпечення вимог лізингодавців збір інформації, що вимагає лізингодавець, пов'язаний з витратами часу і на думку клієнтів ця інформація носить часто декларативний характер і робиться для коректного обґрунтування відмови: «...Прямо і грубо «послати» не можуть, тому роблять так, щоб сам пішов...».

Високу задоволеність якістю виказали представники підсобних господарств з тієї умови, що вони поки не є власниками лізингового майна, а лише мають на меті ними стати. Можливо, що з цієї причини, тобто, не стикаючись з проблемами реалізації лізингового процесу вони не втратили оптимізму щодо цього процесу. Загалом не існує залежності між організаційно-правовою фо-

рмою та ступенем задоволення від лізингових послуг. Все залежить від конкретних умов і ситуації, яка склалася у певний момент часу.

Щодо обсягів лізингових послуг, то близько половини незадоволених суб'єктів господарювання належить до підсобних господарств. Адже вони знаходяться за межами лізингового процесу. Хоча дехто з них має у розпорядженні земельні ділянки у 200-300 га і більше, велика кількість мають землі близько 50 га. До того ж простежується тенденція до зростання площ землекористування, тобто екстенсивний фактор зростання є, потрібна інтенсифікація зростання. Це забезпечить ведення товарного господарства на новому рівні, тому вони потребують певного набору техніки, особливо й індивідуального підходу. Такі ж причини невдоволення характерні і для ФГ, особливо невеликих. Тому необхідний перегляд концепції взаємовідносин між лізингодавцями і лізингоодержувачами. Пряма залежність між обсягом запропонованих лізингових послуг і обсягом наданих вплинула на розподіл респондентів. Хоча структура «лідерів» та «аутсайдерів» дещо змінилася. Логічно було припустити, що тих кого менше всього задовольняв масштаб наданих послуг, очікувано опиняться у категорії тих, кого задовольняє обсяг лізингових послуг. Проте ці очікування справдилися наполовину. Отже, задоволеність якістю лізингових послуг, їх обсягом не залежить від освіти респондента та організаційно-правової форми підприємства.

Висновки. В процесі дослідження відношення аграріїв до лізингу його проблем та перспектив з'ясовано, що в цілому агрови-

робники Запорізької області обізнані з питань лізингу. Близько половини з них користувалися лізинговими послугами, як на умовах фінансового, так і оперативного. Найбільш негативне відношення до лізингу у власників підсобних господарств та дрібних ФГ, через фактичне позбавлення можливості широкої участі у цьому процесі.

Основними ускладнюючими факторами є суспільна нестабільність, зміни законодавства та нормативних актів, регулюючих діяльність агросектору, та корупційна складова. Втім, відсутність гнучкості у наданні техніки, укладанні угоди, не урахування побажань клієнтів трактувалося ними як вимогу здійснення неофіційних внесків, залучення у корупційні схеми, хоча дехто прямо вказував на існування цієї проблеми.

Лізингові компанії мають обмежений набір послуг та техніки, маючи на увазі відсутність суттєвих відмінностей у термінах дії угод. Це прямо суперечить самій ідеї лізингу, адже лізингоодержувач звертається з метою отримання необхідної йому техніки. Водночас пріоритетність державної підтримки окремих категорій виробників аграрної галузі деякими респондентами розцінюється, як дискримінаційні дії.

За умови покращання ситуації в зазначених сферах, аграрії Запорізької області готові більш широко застосовувати лізингові схеми для оновлення та поповнення матеріально-технічної бази своїх підприємств. До того ж потребу у цьому заході відчувають практично всі учасники опитування. Тому потрібні певні зміни у механізмі матеріально-технічного забезпечення для кількісного і якісного задоволення цієї потреби у найближчий час.

Список літератури

1. Шепотько Л.О. Українське село: Вихід з кризи / Л.О. Шепотько, І. В. Прокопа, О. П. Максимюк, –К.: Урожай. – 1994. – С.56-76.
2. Городецька О. Г. Соціологічний аналіз мотивації електоральної поведінки сільської молоді [Текст] / О. Г. Городецька // Молодіжна політика: проблеми і перспективи: зб. матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф. 10-11 травня 2007р., Дрогобич / ДДПУ ім. І. Франка. - Дрогобич, 2007. - С. 280-285.
3. Городецька О. Г. Формування мотивації електоральної поведінки населення України / О.Г. Городецька // Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна : зб. наук. праць / ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2011. – Вип. 28. – С. 158-162.
4. Чигрин В.О. Сільська молодь і освіта: Соціологічний аспект // Нова парадигма: Журнал наукових праць. - Вип.68 / Гол. ред. В.П.Бех. - К.: Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова, 2007. - С. 213-220.
5. Тарасенко В.І., Сакада М.О., Чигрин В.О. Криза соціальної перспективи // Українське суспільство 1992-2007. Динаміка соціальних змін / За ред. д. екон. наук В. Ворони, д. соц. Н. М. Шульги. – К.: Інститут соціології НАН України, 2007. – 544 С. (С. 96-104).

Summary. *The necessity of leasing development in agrarian sphere has been substantiated in the article. Leasing sensitivity to subjective factors has been considered.*

Specialization of agrarian enterprises in the region has been studied. The ways of problems solving in material and technical provision of agrarian enterprises have been suggested. In the leasing share structure source for material and technical base renovation has been fixed. Influence of leasing awareness on the number of leasing contracts has been determined. Interdependence of leasing and education level as well as time has been determined. Lack of competition at the leasing services market has been noticed. The character of leasing perception depending on the education, organizational and legal forms of factories has been investigated. The reasons of negative attitude to leasing from small-farm owners have been ascertained. Quantity and quality of information on leasing is unsatisfactory. The sources of information about leasing have been determined. The level of landowners eagerness to take part in partnership in the process of leasing has been established. The necessity of change in leasing sellers and agrarian producers was determined. The choice substantiation agrarian enterprises technical base means was defined. It has been found out that there is the lack of interdependence between leasing services and educational level. The author points out the main leasing development restrictive factors in the agrarian sphere: political instability, law changes, the lack of flexibility in leasing sellers' policy etc. Basic directions for improving leasing servicing quality have been proposed.