

УДК 35.073.513.1

О.О. Уханьова,
помічник судді
Господарського суду
Донецької області

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЛІЗИНГУ ЯК ЗАСОБУ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

На сьогодні лізинг є важливим і ефективним інструментом розвитку ринкової економіки і власне інвестиційної діяльності. Щорічно питома вага лізингових операцій в економіці значної кількості країн неухильно зростає, що сприяє розширенню ринку лізингових послуг і залученню у лізингові відносини нових учасників, зацікавлених в ефективному застосуванні переваг лізингового механізму. Лізингова діяльність стала в останні часи розглядатися як вид інвестиційної діяльності, що базується на використанні значних фінансових ресурсів. У значній мірі успішність залучення капіталу у сферу господарювання шляхом використання лізингу залежить від рівня розробленості та розгалуженості правової бази у цій сфері. В Україні відносини лізингу отримали правове оформлення у 1997 р., проте необхідність проведення подальшої модернізації законодавства у цій сфері з урахуванням зарубіжного досвіду обумовлює актуальність та своєчасність виконаного дослідження.

Окремі аспекти лізингових правовідносин досліджувалися у працях провідних українських і зарубіжних учених: Т.Є. Абової, А.Г. Бобкової, В.М. Гайворонського, В.П. Жушмана, І.Є. Замойського, Г.Л. Знаменського, О.С. Іоффе, А.Г. Барабаш, В.П. Єфімочкина, В.В. Лаптева, В.К. Мамутова, І.А. Танчука, О.О. Чувпила, В.С. Щербини, В.В. Вітрианського, В.Д. Газман, В.А. Горемікіна, М. Джованьоллі, О.В. Кабатової, А.Л. Смирнової, В.Хойер, О.М. Чекмарьової, Х.Й. Шпітлера та ін. Сучасна наукова література, яка присвячена проблемам лізингу, представлена головним чином роботами сучасних економістів. Серед таких науковців: Н.М. Внукова, І.В. Горобець, О.Г. Луб'яницький, В.І. Міщенко, О.В. Ольховиков, Р.П. Саблук, Л.А. Савельєв, В.М. Хобта та ін. Проте окремі правові проблеми отримали своє вирішення у роботах вчених-правознавців. Зокрема, роботи вітчизняних правознавців Р.П. Бойчука і С.П. Кисіль стосуються в основному питань договору лізингу. Ю.В. Ілларионов дослідив організаційно-правові аспекти лізингової діяльності як об'єкта корпоративного управління, а також питання оподаткування лізингових операцій. Інші питання правового регулювання лізинго-

вих відносин, у тому числі інвестиційні аспекти лізингу, правове забезпечення розвитку лізингу у сфері економіки України, особливості правового забезпечення державної підтримки лізингових відносин у різних галузях народного господарства України, залишалися осторонь таких досліджень.

Метою дослідження є узагальнення зарубіжного досвіду правового регулювання лізингових відносин з виокремленням особливостей, притаманних деяким національним правовим системам.

Лізинг на сьогоднішній день є найефективнішим інструментом розвитку економічних відносин. Але, незважаючи на наявність Закону України «Про фінансовий лізинг», правова база у сфері лізингу залишається не розробленою та має колізійний характер.

Саме стимулююча функція лізингу відіграє найважливішу роль у розвитку економіки. І це підтверджується позицією законодавця. Адже Закон України «Про лізинг» у новій редакції має назву «Про фінансовий лізинг», яка сама по собі акцентує увагу на стимулюванні розвитку інвестиційної діяльності за рахунок лізингу. Це підтверджує також і міжнародний досвід, оскільки в економічно розвинених країнах лізинг становить 20–30 % від загальної суми прямих інвестицій. Близько 80 % нових видів продукції виготовляється на обладнанні, взятому в лізинг.

Усуненню багатьох пов'язаних з лізингом проблем могло б сприяти логічне законодавче вирішення питання щодо напрямів розвитку орендних та лізингових відносин. Саме тому для цього вкрай важливим є використання зарубіжного досвіду.

Активний розвиток лізингових відносин вимагає не тільки узагальнення теорії й практики, накопичених в Україні, але й всебічного аналізу регулювання лізингової діяльності в економічно розвинених країнах. Необхідність цього зростає ще й тому, що багато десятиліть у літературі проблеми лізингу не висвітлювалися взагалі. А між іншим лізинг має багаторічну історію розвитку.

Аналіз досвіду світового лізингового ринку свідчить, що в останні десятиліття лізингові операції стали невід'ємною частиною стабілізації й розвитку економіки в багатьох країнах. Збільшення темпів росту обсягу лізингових операцій у розвинутих краї-

© О.О. Уханьова, 2007

нах значно перевищує темпи росту приватних капіталовкладень у виробництво машин і устаткування. Лізинг став широко використовуватися при збуті продукції як на внутрішніх, так і зовнішніх ринках.

Відповідно до законодавства більшості економічно розвинених країн передача в оренду машин і устаткування до 1980-х років регулювалася загальними нормами, які визначали відносини сторін при передачі майна в тимчасове користування — оренду. При цьому в нормативних актах різних країн була відсутня термінологічна визначеність й однозначність, яка ускладнювала розвиток лізингових відносин. За останнє десятиріччя у праві зарубіжних країн отримали закріплення юридичні визначення лізингу і його окремих видів, а в деяких з них прийняті спеціальні законодавчі акти.

Всебічний аналіз зарубіжного досвіду правового регулювання лізингових відносин був проведений О. В. Кабатовою [1, с. 38]. Залежно від наявності спеціального лізингового законодавства авторка запропонувала певну систематизацію країн, які застосовують лізинг: О. В. Кабатова виділила кілька різних підходів до правового регулювання лізингових відносин у економічно розвинених країнах, що дозволило об'єднати останні у три основні групи:

1. Континентальні країни Західної Європи (Франція, Бельгія, Італія), які мають спеціальні закони, що регулюють лізингові угоди.

2. Країни, що мають спеціальні законодавчі акти (так звані країни «загального права» — Англія, Австрія, Нова Зеландія).

3. Провідні економічно розвинені країни, які не мають спеціальних законів і підзаконних актів (США, Німеччина, Японія).

Для спеціальних законів, прийнятих у країнах першої групи, характерна певна, так би мовити, «гнучкість». У спеціальних нормативних актах цих країн дається визначення лізингу, виходячи із ознак, наявність яких свідчить про укладання договору лізингу, формуються вимоги, яким повинен відповідати лізингодавець, а також співвідношення між строком лізингу та нормативним терміном служби майна, регламентуються відносини між лізингодавцем, лізингоодержувачем і продавцем майна.

У спеціальних законах регламентовано комплекс тристоронніх майнових відносин, які виникають при лізингу. Вони регулюють взаємини не тільки між двома основними категоріями (лізингодавцем і лізингоодержувачем), але й між лізинговою компанією й постачальником.

Відповідно до цих законодавчих актів у лізинговій угоді на тристоронній основі обов'язково вказується, що устаткування набувається з метою наступної здачі в оренду, що воно може використатися тільки у виробничих цілях, а також обумовлю-

ються умови щодо права на покупку та ціни, по якій устаткування може бути придбане після закінчення строку договору. У цих країнах питання відповідальності вирішуються загальними нормами цивільного і торговельного права.

У другій групі країн правове регулювання лізингу здійснюється виходячи із двох принципів: а) залежно від вартості майна, переданого в тимчасове користування, б) залежно від суб'єктів лізингового правовідношення. Наприклад, у законодавчій практиці Англії за умови, що вартість об'єкта лізингу перевищує 2000 ф. ст., а користувачем є юридична особа, застосовуються норми Закону про оренду-продаж 1965 р. [2, с. 149].

Для третьої групи країн (основний представник — США) відсутність спеціального законодавства не перешкоджає розвитку лізингу. Це визначається тим, що донедавна у США головним мотивом використання лізингу виступали амортизаційні й податкові пільги. Ці пільги, у свою чергу, регламентувалися в законодавчих актах з питань оподаткування. У країнах цієї групи стосовно до лізингових угод також широко застосовуються загальні положення цивільного й торговельного права [3, с. 346].

Лізинг у світовому масштабі характеризується різним рівнем свого розвитку. Середньорічні темпи росту обсягів лізингу в економічно розвинених країнах становлять, як правило, близько 3 %.

Найбільш успішним був розвиток американського лізингового ринку. США посідає перше місце по кількості лізингових операцій. Частка цієї країни складає 42,8 % загальносвітового рівня [4, с. 34].

В Європі різкий стрибок розвитку лізингового ринку відбувся в 80-х роках. Обсяг лізингових операцій в цей період збільшився в 6,5 разів [5, с. 27]. Усього в Західній Європі через лізинг здійснюється більше 20 % інвестицій у виробничі фонди. При цьому до 80 % лізингового «бізнесу» Західної Європи припадає на Великобританію, Німеччину, Італію і Францію [6, с. 174]. Перехід до ринкової економіки Угорщини, Чехії, Словаччини та інших країн Східної Європи, а також країн СНД відкрив нові можливості для лізингового бізнесу. Ринок лізингових послуг у США має певні відмінності від Західної Європи, а тим більше від країн Східної Європи.

Лізинг в економічно розвинених країнах становить близько 20–30 % від загальної суми прямих інвестицій, а близько 80 % видів нової продукції виготовляється на обладнанні, взятому в лізинг.

Широке використання лізингу у США, та в інших країнах Західної Європи визначається більш сприятливими економічними умовами. В цих країнах здійснюється підтримка підприємництва через лізинговий механізм, і для використання лізингу не обов'язкове надання окремих податкових пільг. Так,

наприклад, можливість віднесення на собівартість продукції лізингових платежів має перевагу перед іншими формами виробничих інвестицій.

Лізинговий «ринок» Азії на 90 % визначається діяльністю лізингових компаній чотирьох країн — Японії, Південної Кореї, Гонконгу й Індонезії. У Південній Америці лідером лізингового «бізнесу» є Бразилія. В Африці — Марокко й Нігерія. В Австралії, дев'ятій за обсягом лізингових операцій у світі, за рахунок лізингу здійснюється 1/5 національних інвестицій у нове обладнання [5, с. 27–28].

Аналіз загального розвитку лізингу в економічно розвинених країнах дозволяє зробити висновок, що рівень і темпи його розвитку у країні визначають такі фактори: 1) досконалість нормативно-правової бази; 2) система державного регулювання; 3) стан інвестиційного ринку; 4) використання системи гнучкого бухгалтерського обліку.

Лізингове законодавство в багатьох країнах має істотні відмінності.

У Бельгії, Італії, Франції, на відміну від Великобританії та США, обов'язковою умовою лізингової угоди є продаж майна по закінченню строку договору за попередньо погодженою ціною (опціон). При цьому, наприклад, у США лізинг має форму фінансової угоди, де використані оренда із кредитом та іншими позиками. Роль опціону при лізингу взагалі має прямо протилежні оцінки: від визнання його як необхідною й невід'ємною частиною лізингу до повного заперечення позитивного значення в лізингових операціях [6, с. 175–176].

У світовій практиці не встановлено єдине трактування самого поняття лізингу й лізингової угоди. Причому це пов'язано не тільки з використанням різних термінів для опису лізингових операцій, але й із правовими особливостями.

Так, в законодавстві України терміни «лізинг» й «фінансова оренда» використовуються як синоніми. Проте у законодавстві економічно розвинених країн термін «Leasing» має більш широке значення, ніж поняття «фінансова оренда» (financial leasing, location – finansement, leasingvertrag, Locazione finanziaria). Фінансова оренда розуміється як один з видів лізингу. Зокрема, законодавством Англії, Франції багато угод інтерпретуються як лізингові. У Франції лізингові угоди, які передбачають із закінченням обумовленого строку можливість опціону (права викупу за остаточною ціною), відносяться до угод «кредит-оренда». Причому така диференціація має принципове значення, оскільки угоди типу «кредит-оренда» регулюються державою іншими засобами.

На думку Д. Кремье-Ізраель, лізинг — це купівельність операцій, які дозволяють передавати майно орендареві в рахунок виплати періодичних платежів, і в деяких випадках передбачається опціон на покуп-

ку лізингового майна. А кредит-оренда — це вид лізингу, який має відмінні риси й урегульований окремим законом [7, с. 18]. У своїй роботі Ж. Пас також розрізняє поняття «лізинг» й «кредит-оренда» [8, с. 8].

У Франції, Бельгії, Італії, де існує лізингове законодавство, дається визначення лізингу, перераховуються ознаки, наявність яких свідчить про укладення договору фінансового лізингу (фінансової оренди), формулюються вимоги, яким повинен відповідати лізингодавець, а також закріплюється співвідношення між строком лізингу й нормативним терміном служби майна, регламентуються відносини між лізингодавцем, лізингоодержувачем і продавцем майна.

Незважаючи на існування вищенаведених відмінностей, можна виділити й загальну структуру побудови лізингових відносин в економічно розвинених зарубіжних країнах. Виходячи з аналізу законодавства цих країн, можна зробити висновок, що ця схема наступна: виробник на підставі договору купівлі-продажу передає право власності на своє майно лізинговій компанії, яка у свою чергу не може користуватися й розпоряджатися цим майном «найбільш абсолютним способом», або розпоряджатися за своїм розсудом. Тобто лізингодавець може використати тільки своє право розпоряджатися майном і з одним обмеженням: він може здати його в тимчасове користування за договором лізингу. Це обмеження можливе тому, що лізингова компанія набуває майно у постачальника з конкретною метою, і воно передається не контрагентові за договором купівлі-продажу, а користувачеві за договором лізингу. При даній схемі абсолютно очевидно, що лізингова компанія має право на фінансове відшкодування обмеження своїх прав власника, тому держава надає лізингодавцю різні податкові та амортизаційні пільги.

У багатьох країнах по-різному вирішується питання про суб'єктів лізингових відносин, і їхнє правове положення розрізняється за змістом. У Франції лізингодавцями можуть бути банки та пов'язані з ними спеціалізовані фінансові організації, а постачальник майна не може суміщати свою діяльність із діяльністю лізингодавця [5, с. 68]. У США банківські холдингові компанії, які мають ліцензію лізингодавця, мають право здійснювати лізинг рухомого і нерухомого майна, а національні банки — тільки лізинг рухомого майна. У Бельгії лізингодавець для того, щоб займатися лізингом, зобов'язаний одержати спеціальний дозвіл у Міністерстві економіки. В Італії для одержання ліцензії на здійснення лізингової діяльності встановлений мінімальний розмір капіталу для лізингодавця [3, с. 346].

У більшості країн найбільш активними учасниками лізингових відносин є кредитні організації, тому держава намагається створити умови для залучення їх у сферу лізингової діяльності.

Практично у всіх країнах банкам було дозволено здавати в лізинг майно, тобто виступати в ролі безпосередніх лізингодавців. У результаті, коли на рубежі 60–70-х років у компаній виникла гостра нестача ліквідних коштів, банки стали здавати в лізинг устаткування.

Законодавство ряду країн забороняє банкам надавати кредити одному позичальникові в розмірі, що перевищує 10 % статутного капіталу, у той час як на лізинг такі обмеження не поширюються [9, с. 779].

Оскільки лізингові операції являють собою за формою варіанти кредитування, і в ряді випадків їхнім основним змістом є фінансування, банки стають необхідним учасником в організації й виконанні лізингових проектів. На сьогоднішній день жодна досить велика операція не обходиться без особистої участі банків.

В економічно розвинених країнах по-різному трактується назва суб'єктів лізингових відносин. В англійських країнах використовуються терміни: «lessor» — орендодавець, лізингодавець — власник активу, переданого в лізинг і «lessee» — орендар, лізингоотримувач — користувач активу, переданого в лізинг [10, с. 15].

У Франції, Бельгії сторони договору лізингу називаються орендодавцем та орендарем, причому як у літературі, так і у законодавчих актах. Це пов'язано з тим, що такі договори носять найменування договору фінансової оренди. Здається, що таке найменування сторін не зовсім відповідає їх дійсному положенню й реальному обсягу їхніх прав й обов'язків. Однакові найменування сторін двох різних договорів можуть привести до змішання понять, тому доречніше було б прийняти такі терміни, як «лізингодавець» й «лізингоодержувач».

Правове регулювання лізингових відносин в економічно розвинених країнах має ряд своїх специфічних особливостей.

У США, які є лідером в обсягах лізингу, визначені відмітні ознаки, які виділяють фінансову оренду в окремий вид договору оренди (ст. 2A — 103 ЄТК США) [1, с. 49].

При цьому повинна бути здійснена одна з наступних дій:

1. Лізингодавець одержує копію контракту, відповідно до якого придбав майно або право володіння майном до підписання договору лізингу.

2. Лізингоодержувач схвалює контракт, по якому лізингодавець придбав майно або право на володіння чи користування майном, що є істотною умовою укладання договору лізингу.

3. Лізингодавець до підписання договору лізингу одержує повну й достовірну заяву про зобов'язання та гарантії, про відмову в гарантіях, обмеженнях у правах вимоги, способах захисту та відшкодування збитків.

4. Якщо оренда не є споживчим договором, то лізингодавець, перше ніж лізингоодержувач підпише договір лізингу, повинен у писемній формі:

а) вказати лізингоодержувачу особу, яка поставляє майно, за винятком випадків, коли сам лізингоодержувач вибрав даного постачальника та уповноважив лізингодавця придбати майно чи право володіння й користування даним майном у даної особи;

б) вказати, що лізингоодержувач має право на користування зобов'язаннями та гарантіями, наданими лізингодавцю постачальником майна за контрактом, відповідно до якого лізингодавець придбав майно або право володіння та користування майном;

в) повідомити, що лізингоодержувач може вступити в контакт із особою, яка поставила майно лізингодавцю, і одержати від даної особи повну й достовірну заяву про зобов'язання та гарантії, а також про відмову в гарантіях й обмеженнях гарантій або способів захисту (ст. 2A — 405, 2A — 406 ЄТК США) [11, с. 107].

Таким чином, у лізинговій угоді беруть участь три суб'єкти: лізингодавець, лізингоодержувач і постачальник, і вона має складатися із двох договорів — лізингу й поставки. При цьому гарантії, які дані постачальником лізингодавцю за договором поставки, поширюються й на лізингоодержувача в тій мірі, в якій права лізингоодержувача за договором лізингу пов'язані з договором поставки. Гарантії постачальника стосовно лізингоодержувача не повинні змінювати прав й обов'язків сторін договору поставки, а також покладати на лізингоодержувача які-небудь обов'язки за договором поставки. Ризик випадкової загибелі майна покладено на лізингоодержувача. А в тому випадку, якщо момент передачі майна не зазначений, і пропозиції або доставка майна не відповідають умовам договору і дають підстави для відмови від прийомки майна, то ризик випадкової загибелі лежить на постачальнику до того моменту, коли порушення договору лізингу будуть виправлені або майно буде прийнято.

Якщо лізингодавець відмовляється від прийняття майна або іншим способом порушує умови договору лізингу, постачальник має право на відшкодування збитків, які не покриті його страховим полісом, а ризик випадкової загибелі залишається за лізингоодержувачем протягом розумного, з комерційної точки зору, періоду часу (ст. 2A — 220 ЄТК США).

Якщо поставка майна буде затримана або не здійснена, постачальник повинен вчасно сповістити лізингодавця про це, а останній у зв'язку із цим має право розірвати договір лізингу (ст. 2A — 405, 2A — 406 ЄТК США). Зобов'язання лізингодавця є дійсними та можуть бути примусово виконані як у відношенні кожної зі сторін, так і відносно третіх осіб, включаючи правонаступників сторін, і не мо-

жуть бути припинені, змінені або замінені іншими без згоди лізингодавця (Ст. 2А — 407 ЕТК США).

Лізингові відносини у США регулюються також Законом про оподаткування 1982 р. (з доповненнями і змінами 1986 р.), які вводять поняття «фінансовий лізинг».

Відповідно до цього закону для того, щоб угода задовольняла умовам фінансового лізингу, вона повинна мати наступні характеристики: мінімальні інвестиції в орендоване майно з боку лізингодавця повинні становити не менш 20 % його вартості; лізингоодержувач не може мати право (опціону) на викуп устаткування за ціною нижче його ринкової вартості, дійсної на момент застосування цього права; лізингоодержувач не може інвестувати в орендоване їм устаткування, крім окремих удосконалень; період лізингу не повинен перевищувати 80 % терміну служби устаткування; по закінченні строку лізингу устаткування повинне мати оцінену залишкову вартість у розмірі не менш 20 % його первісної вартості; лізингодавець повинен очікувати підвищення загального прибутку за договором лізингу незалежно від податкових пільг [5, с. 33].

В випадках, коли лізинг за згодою сторін не підпадає чітко під ці стандарти, при визначенні фінансового лізингу беруть до уваги судові прецеденти. У загальному випадку суди застосовують критерій «вигоди і тягара права власності», щоб визначити, чи володіє лізингоодержувач устаткуванням в економічному змісті. Зокрема, для суду особливо важливими вважаються наступні факти:

формою угоди повинен бути договір лізингу;
обов'язковою умовою є комерційна мета угоди (крім податкових пільг) і те, що лізингоодержувач повинен мати ознаки права власності.

У США одержали поширення наступні види лізингових компаній: банки; спеціалізовані відділення фірм — виробників техніки; лізингові брокерські фірми; інвестиційні, страхові організації.

На сьогоднішній день у США успішно застосовуються два основних види лізингу: відкритий і закритий.

Відкритий лізинг має наступні найбільш характерні риси:

а) лізинг звичайно здійснюється на строк від 24 до 36 місяців;

б) лізингоодержувач приймає на себе ризик втрати майна, а перед його одержанням у володіння він повинен застрахувати його, вказавши лізингодавця;

в) лізингодавець приймає на себе всю відповідальність, пов'язану з ремонтом і підтримкою робочого стану майна;

г) лізингоодержувач зобов'язується провадити передбачені щомісячні платежі протягом строку

лізингу й виплатити залишок суми погашення по закінченні дії договору лізингу;

д) лізингоодержувач не має переважного права на придбання майна по закінченні строку лізингу [9, с. 780].

Після закінчення строку відкритого лізингу звичайно відбувається одна з наступних подій. Хоча лізингоодержувач не має переважного права на покупку майна, він може сам виплатити гарантований залишок. У цьому випадку майно передається йому або зазначеній особі. Майно пропонується франшизному лідерові, у якого воно набувається. Якщо франшизний лідер не набуває майно, то лізингодавець звичайно продає його за оптовою ціною іншому лідерові, хоча лізингодавець може знову передати майно за договором лізингу.

Закритий лізинг відрізняється від відкритого однією важливою деталлю: лізингоодержувач не гарантує залишкову вартість орендованого майна наприкінці строку лізингу й лізингодавець допускає цей ризик.

Відкритий лізинг застосовується в основному при лізингу автотранспортних засобів, а закритий при лізингу майна значної вартості [9, с. 782–783].

У США банківські холдингові компанії можуть займатися лізингом, оскільки лізинг є еквівалентом надання кредитів. Банківська холдингова компанія повинна вести лізингову діяльність на основі повної виплати, тобто до надання лізингу вона повинна відшкодувати витрати по інвестиціях майна та по фінансуванню. Строк лізингу не може перевищувати 40 років, а час, протягом якого банківська холдингова компанія може володіти майном після закінчення лізингу, обмежено 2 роками. Для того щоб лізингова компанія одержала податкові пільги, вона повинна виконати наступні умови:

тривалість лізингу повинна бути менше 30 років;
лізинг не повинен передбачати можливість покупки лізингового майна за ціною нижче ринкової;
лізинг не повинен передбачати графік платежів, при якому спочатку будуть більші, а потім менші;
лізинг повинен забезпечити лізингодавця нормальним ринковим рівнем прибутку;

можливість продовження лізингу повинна враховувати нормальну ринкову вартість устаткування [3, с. 347].

Успішний розвиток лізингових відносин у США став можливим завдяки традиційній підтримці в цій країні найбільш ефективних форм господарської діяльності шляхом державного й нормативного регулювання.

В Японії, незважаючи на фінансові кризи, протягом 20 років питома вага інвестицій у формі лізингу зросла у два рази, і вона займає друге місце у світі за обсягом лізингових інвестицій [5, с. 38].

Як підкреслює Ф. Марвуд, в Японії фінансовий лізинг визначається як угода, яка задовольняє наступним двом основним вимогам:

1) строк лізингу строго фіксується, і загальна сума лізингових платежів визначається в сумі, приблизно рівній сукупним витратам на придбання устаткування, зданого в лізинг;

2) забороняється анулювання договору лізингу протягом періоду його дії [12, с. 27].

В Японії фінансовий лізинг трактується як угода з реалізації, лізингоодержувач наділяється правом на податкову амортизацію, у протилежному випадку подібним правом буде володіти лізингодавець [13, с. 24].

Фінансовий лізинг розглядається як угода з реалізації продукції, якщо задовольняється один з наступних критеріїв:

після закінчення періоду лізингу лізингове майно буде передано лізингоодержувачу за нульову або номінальну грошову винагороду;

у лізинг передається устаткування, вмонтоване в будинок і тому не переміщуване з місця на місце;

у лізинг передаються завод, машини або устаткування для спеціальних цілей, зазначених лізингоодержувачем, тому в результаті лізингове майно важко використати в інших цілях;

строк лізингу менше 70 % законодавчо встановленого терміну служби лізингового майна (60 %, якщо цей термін служби становить 10 років і більше) [14, с. 48].

У Канаді лізингом визнається договір, за яким одна особа (лізингодавець) надає рухоме майно в розпорядження іншої особи (лізингоодержувача) на певний строк за плату; лізингодавець набуває майно, що є предметом лізингу, у третьої особи на вимогу й відповідно до вказівок лізингоодержувача; договір лізингу може бути укладений тільки в підприємницьких цілях [15, с. 280–281]. Майно, що є предметом лізингу, навіть якщо воно пов'язане з нерухомим майном або приєднане до нього, зберігає характер рухомого майна на весь час дії договору, якщо не втрачає свою індивідуальність. Про наявність договору лізингу лізингодавець повинен вказати в документах про купівлю-продаж майна. При цьому продавець майна за договором купівлі-продажу відповідає безпосередньо перед лізингоодержувачем за законними і договірними гарантіями, властивими договорам купівлі-продажу. З моменту вступу наймача (лізингоодержувача) у володіння майном на нього переходять всі ризики загибелі цього майна, навіть внаслідок дії непереборної сили. У такому ж порядку до наймача переходять обов'язки по несенню всіх витрат, пов'язаних зі змістом і ремонтом майна. У випадку, якщо майно не було доставлено лізингоодержувачу в розумний строк після укладення договору або впродовж стро-

ку, зазначеного у вимозі про доставку, лізингоодержувач вправі вважати договір лізингу розірваним. При цьому лізингодавець повинен повернути лізингоодержувачу все отримане від нього за договором, за винятком розумної суми з урахуванням вигоди, яку лізингоодержувач витяг з договору в період його дії. По закінченні договору лізингу лізингоодержувач зобов'язаний повернути майно лізингодавцю, якщо тільки він не скористався у відповідному випадку правом придбати це майно (таке право може бути надано лізингоодержувачу договором) [15, с. 281].

У Великобританії під фінансовою орендою (лізингом) розуміється угода, при якій, в основному, всі ризики й винагороди від володіння й користування орендованими засобами переходять на орендаря. Звичайно це відбувається, якщо на початку дії орендної угоди поточна вартість мінімально встановлених орендних виплат, включаючи первинний внесок орендаря, покриває майже всю (звичайно 90 % і більше) вартість орендних коштів.

Під короткостроковою орендою у Великобританії розуміється будь-яка інша оренда, що не попадає під категорію «фінансова оренда».

Грошові платежі для покриття лізингового зобов'язання розподіляються на весь період дії лізингової угоди, строк якої встановлюється за страховими нормативами. Лізингодавець повинен враховувати кошти, які отримані від лізингоодержувача як фінансові активи. І навпаки, при короткостроковій оренді лізингодавець враховує здані їм в оренду кошти як основний капітал, на який поширюються норми амортизації, а платежі, сплачені за нього, надходять на рахунки прибутку і збитків, відповідно, лізингодавця й лізингоодержувача. У Великобританії, стимулювання лізингових відносин здійснюється шляхом надання податкових пільг суб'єктам лізингу. Виходячи із правил оподаткування, використовуються наступні умови:

а) міжнародні лізингові операції здійснюються лізинговою компанією та підпадають під оподаткування Великобританії, а не іншої країни – учасника лізингової угоди;

б) лізингова компанія професійно займається лізингом, тобто надає устаткування в оренду на постійній основі;

в) оподаткування лізингоодержувача здійснюється відповідно до законодавства Великобританії.

У разі лізингу без права викупу:

лізингодавець має право на податкові знижки на вартість товару та бере до уваги при підрахунку оподаткованого прибутку повну вартість лізингових платежів як торговельні надходження у тому звітному періоді, до якого вони відносяться (або в окремих випадках, коли вони отримані);

лізингодавець має право у фінансових податкових розрахунках відняти повну вартість лізингових платежів.

У разі лізингу із правом покупки об'єкта лізингоодержувач має право викупу об'єкта по номінальній сумі наприкінці обумовленого періоду, а його платежі складаються з двох елементів:

- 1) плати за придбання об'єкта, рівній покупній ціні лізингодавця (капітальний елемент);
- 2) лізингових платежів за найм об'єкта до здійснення права покупки (фінансовий елемент) [5, с. 63].

Лізингодавець не має права на податкові знижки відносно лізингового майна, а також при визначенні оподатковуваного прибутку бере до уваги фінансовий елемент платежів лізингоодержувача як торговельні надходження у тому звітному періоді, до якого вони відносяться. Капітальний елемент буде обкладено податками, тільки якщо він перевершує витрати лізингодавця [9, с. 786].

Лізингоодержувач має право на податкові знижки відносно капітального елемента платежів (навіть майбутніх), а також має право на відрахування фінансового елемента при підрахунку оподатковуваного прибутку за весь період дії угоди [5, с. 63].

При контрактах найму («прямий лізинг») право на податкові знижки має лізингодавець, а при лізингу із правом покупки об'єкта право на податкові знижки має лізингоодержувач.

При лізингу машин й устаткування передбачені певні податкові знижки (25 % вартості устаткування), які списуються щорічно на амортизацію. Протягом першого року лізингові платежі не обкладаються податком.

При здійсненні міжнародних лізингових угод у Великобританії застосовується штрафне оподаткування. Звичайно лізингодавець має право робити знижку у 25 % на капітал (по залишковій вартості), але при використанні міжнародних операцій — 10 %. Ці обмеження на застосування механізму більшої прискореної амортизації при міжнародному лізингу були введені з 1982 р. [3, с. 350].

Досліджуючи особливості розвитку лізингових відносин у Німеччині, Л. Н. Прилуцький відзначає, що Німеччина — одна з провідних у Європі країн з розвитку лізингових послуг. «У Німеччині фінансовий лізинг визначається як угода, яку укладають на фіксований строк, протягом якого розірвання договору, як правило, неможливо, а лізингові платежі протягом цього періоду покривають як мінімум витрати на придбання або виробництво товарів з урахуванням додаткових витрат, включаючи витрати з рефінансування в лізингодавця (тобто лізинг із повною виплатою)» [13, с. 22].

У Німеччині правові умови лізингової діяльності переважно визначаються судовою практикою й поста-

новими податкових служб. Так, згідно п. 1 § 39 Загального податкового кодексу, активи приписуються юридичному власникові для податкових цілей [5, с. 55].

Визначення фінансового лізингу для податкових цілей діє, коли контракт укладений на певний період часу, протягом якого він не може бути припинений однією з сторін, доти поки обидві сторони не виконають своїх контрактних зобов'язань (основний період лізингу). Лізингові платежі, що сплачує лізингоодержувач протягом основного періоду лізингу, покривають вартість придбання або виробництва об'єкта лізингодавцем, а також всі побічні витрати, включаючи вартість фінансування [5, с. 56].

Якщо ці попередні умови виконані, то економічним власником є лізингодавець за умови, що основний період лізингу становить від 40 до 90 % строку амортизації. Інакше економічним власником є лізингоодержувач.

У Франції законодавчий акт про лізинг був прийнятий 2 липня 1966 р. Цей закон дав визначення лізингу, врегулював лізингові відносини й установив податкові пільги для суб'єктів лізингу.

У Франції фінансовим лізингом вважається договір, який повинен задовольняти наступним вимогам:

лізингодавець купує устаткування для його наступної задачі в лізинг;

лізингодавець надає лізингоодержувачу можливість викупу майна за заздалегідь обговореною ціною, що враховує розмір попередньо вчинених лізингових платежів;

лізингоодержувач використовує устаткування для виробництва або в комерційній діяльності [13, с. 24].

За договором фінансового лізингу майно повинно бути закуплене лізингодавцем тільки у третьої сторони, тобто не допускається прямий лізинг. Лізингове майно враховується тільки на балансі лізингодавця. Лізингодавці-нерезиденти Франції можуть одержувати передбачені договором лізингові платежі від французьких лізингоодержувачів без непрямих податків.

На нашу думку, в економічно розвинених країнах лізинг розвивається через інвестиційні потреби економіки, високі темпи технічного прогресу, які вже не могли задовольнятися за рахунок винятково традиційних каналів фінансування. От чому в умовах конкуренції, що загострюється, лізинг був додатковим і досить ефективним каналом збуту виробленої продукції, він дозволяв домагатися розширення кола споживачів і завойовувати нові ринки збуту.

Представляється, що такий прогресивний розвиток в економічно розвинених країнах лізинг міг отримати тільки завдяки цілеспрямованому державному впливу на суб'єктів лізингових відносин, а також своєчасному й оперативному регулюванню лізингової діяльності.

Таким чином, узагальнюючи досвід правового регулювання лізингу в зарубіжних країнах як засобу стимулювання економіки, можна зробити наступні висновки:

у розвитку лізингу можна виділити шість стадій, кожна з яких послідовно проходить будь-яка країна: від простої короткострокової оренди до зрілості ринку. Остання стадія, яка характеризується розвитком індустрії лізингу, її консолідацією, розширенням обсягів міжнародного лізингу, більш властива США;

для більшості лізингових ринків характерна позитивна динаміка їхніх обсягів, особливо швидкими темпами збільшуються обсяги лізингових операцій у країнах, що розвиваються;

найбільша питома вага в номенклатурі лізингового майна займають транспортні засоби і промислове устаткування;

галузева приналежність лізингоодержувачів досить різноманітна з перевагою промисловості, сфери послуг, торгівлі, транспорту та комунікацій;

особливо швидкими темпами на теперішній час розвивається міжнародний лізинг, 50 % якого припадає на США;

у країнах з розвиненим лізинговим ринком існує чітка нормативна база та державне регулювання лізингової діяльності (на базі загального або спеціального законодавства);

національні правові норми щодо лізингу враховують специфіку економічного розвитку тієї або іншої країни;

відбувається процес уніфікації правового регулювання лізингу, зокрема на базі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, загальних принципів диференціації лізингу за економічним змістом, необхідності подання звітності тощо;

на сьогодні простежується тенденція щодо ускладнення порядку надання основних засобів у лізинг, методів реалізації лізингових операцій, розширення «асортименту» лізингових послуг;

все більшу роль у розвитку лізингового ринку відіграють міжнародні інституції, зокрема, Міжнародна фінансова корпорація.

Література

1. Кабатова О. В. Лізинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация. — М., 1991. — 280 с.
2. Джуха В. М. Лізинг — Ростову-на-Дону, 1999. — 203 с.
3. Горемыкин В. А. Основы технологии лизинговых операций. — М., 2000. — 250 с.
4. Бутенина Н. Н. История развития лизинговых отношений в США // Лізинг-ревію. — 2000. — № 9/10. — С. 31–35.
5. Газман В. Д. Рынок лизинговых услуг. — М., 1999. — 372 с.
6. Лещенко М. И. Основы лизинга. — М., 2000. — 310 с.
7. Cremieux — Israel D. Leasing et credit — bail mobiliers. — P., 1975. — P. 18.
8. Pace G. Pratique et technique financiere du credit — bail /leasing/ P., 1974. — P. 8.
9. Горемыкин В. А. Лізинг. — М., 2003. — 824 с.
10. Газман В. Д. Англо-русский толковый словарь терминов и понятий по лизингу. — М., 2001. — 162 с.
11. Единый торговый кодекс США. — М., 1996. — 426 с.
12. Marvud F. «Leasing Finance» (London Euromoney Books), 1990. — S. 27.
13. Прилуцкий Л. Н. Финансовый лизинг. Правовые основы, экономика, практика. — М., 1997. — 126 с.
14. Газман В. Д. Лізинговий бізнес в некоторых промышленно развитых странах // Аудиторские ведомости. — 1999. — № 12. — С. 45–51.
15. Витрянский В. В. Гражданский кодекс Квебека (Современное зарубежное и международное частное право). — М., 1999. — 375 с.

Подано до редакції 17.12.2007 р.