

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Острозька академія»
Економічний факультет
Кафедра фінансів, обліку і аудиту

Кваліфікаційна робота

на здобуття освітнього ступеня магістра

на тему: **«Лізингові відносини у забезпеченні діяльності
підприємств»**

Виконав: студент 2 курсу, групи МФК-61
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа
та страхування»
освітньо-професійної програми
«Фінанси, банківська справа та страхування»
другого (магістерського) рівня вищої освіти
Михасюк Дмитро Олегович

Керівник – доктор економічних наук, доцент
Кривицька Ольга Романівна
Рецензент – доктор економічних наук, доцент
Антонюк Олена Ростиславівна

"РОБОТА ДОПУЩЕНА ДО ЗАХИСТУ"

Завідувач кафедри фінансів,
обліку і аудиту _____ (проф., д.е.н. Мамонтова Н.А.)
(підпис)

Протокол № ____ від « ____ » _____ 2020 р.

Острог – 2020

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЛІЗИНГУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ВИРОБНИЧОГО ІНВЕСТУВАННЯ.....	6
1.1. Поняття та особливості лізингу.....	6
1.2. Організація та управління лізинговими відносинами	11
1.3. Лізинг як важлива складова інвестиційного механізму	10
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ ТА СВІТІ	26
2.1. Економічні аспекти лізингових відносин у контексті конкурентоспроможності	26
2.2. Фінансовий аналіз розвитку лізингу в Україні	35
2.3. Особливості лізингових відносин у зарубіжних країнах	43
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ	52
3.1. Сучасні перешкоди лізингових відносин в Україні.....	52
3.2. Характеристика резервів розвитку лізингу як форми інвестування в Україні	65
3.3. Рекомендації щодо запобігання тінізації лізингу в Україні	74
ВИСНОВКИ	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	88

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Невід’ємною складовою ефективного функціонування ринкової системи господарювання як в Україні, так і за кордоном, в даний час є лізинговий механізм інвестування. У нашій країні лізинг знаходиться на стадії становлення, розвитку, відбувається досить швидко розширення сфер його застосування, охоплення лізинговими послугами нових галузей, регіонів, секторів економіки.

Особливої актуальності для України набуває лізинг як механізм активізації виробництва, інвестиційного процесу, пожвавлення всієї національної економіки. Відбувається більш повне використання сучасного і високоефективного обладнання і технологій підприємств з незначними оборотами і стартовим капіталом, оновлення морально і фізично застарілих засобів виробництва. Застосування лізингу дозволяє задовольнити різноманітні інтереси суб’єктів економіки (як безпосередньо учасників лізингової угоди, так і, непрямым чином, всіх інших суб’єктів товаропровідної ланцюга), раціоналізувати процес руху товару в цілому. Оптимізація різних потоків, властивих лізингових відносин, можлива при широкому застосуванні в діяльності суб’єктів лізингу результатів наукових досліджень в галузі логістики. Першорядне значення належить лізинговій компанії, що здійснює загальне керівництво процесом лізингової діяльності.

Розробці теоретичних положень модернізації й технологічного оновлення підприємств присвячені наукові дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: Л.М. Березіної, Н. К. Васильєвої, С.В. Васильчак, І.І. Вініченка, О.В. Гончаренко, Л.І. Катан, П. Т. Саблука, С.Ю. Хамініч, Є.М. Шабаліна та інших.

Розвитку лізингових відносин, як умови матеріально-технічного забезпечення підприємств присвячені праці В.Г. Андрійчука, О.І. Баєва, М.П. Бондаренка, Ю.С. Гринчук, М.Я. Дем’яненка, В.В. Іванишина, П.А. Лайка, О.В.

Олійника, Г.Є. Павлової, В.Я. Плаксієнка, В.К. Терещенка, Г.В. Черевка та інших. Дослідження й узагальнення наукових праць з розвитку лізингу, досвіду його розвитку в Україні дали можливість встановити, що окремі питання цієї багатопланової проблеми залишаються не достатньо дослідженими. Поза межами уваги дослідників залишилися саме економічні аспекти розвитку лізингових відносин підприємств.

Мета дослідження: обґрунтувати перспективи вдосконалення лізингових відносин в Україні на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів лізингових відносин.

Досягнення поставленої мети вимагає вирішення таких завдань:

- вивчити поняття та особливості лізингу;
- дослідити організацію та управління лізинговими відносинами;
- розглянути лізинг як важливу складову інвестиційного механізму;
- надати оцінку економічних аспектів лізингових відносин у контексті конкурентоспроможності;
- здійснити фінансовий аналіз розвитку лізингу в Україні;
- розглянути особливості лізингових відносин у зарубіжних країнах;
- обґрунтувати перспективи розвитку удосконалення лізингових відносин в Україні.

Об'єкт дослідження: лізингові відносини у забезпеченні діяльності підприємств.

Предмет дослідження: організаційні та фінансово-економічні аспекти лізингових відносин у забезпеченні діяльності підприємств.

В ході дослідження використані такі методи: дедукція, індукція, аналіз, синтез, метод аналогій, математичний аналіз, статистика, теорії бухгалтерського обліку та ін.

Інформаційною базою дослідження стали та наукові праці в області лізингу, логістики та інвестиційній сфері, трансформовані стосовно предмету

цього дослідження; монографії та наукові публікації провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, матеріали науково-практичних конференцій і семінарів, зарубіжний і вітчизняний досвід в даних областях.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЛІЗИНГУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ВИРОБНИЧОГО ІНВЕСТИВАННЯ

1.1. Поняття та особливості лізингу

У сучасній науковій літературі лізинг стає все більш популярною категорією. Українськими економістами лізинг розглядається з різних точок зору: юридичної, бухгалтерської, фінансової, і т.д. Відповідно в наукових дослідженнях українських авторів існує безліч визначень і підходів до поняття «лізинг». Однак, сутність даного поняття часто трактується суперечливо. Частина економістів ототожнює лізинг з однією з форм орендних відносин. Інші дослідники розглядають лізинг як одну з форм кредитування підприємницької діяльності. Існує позиція, що полягає у визначенні лізингу, як однієї з форм договору купівлі-продажу майна або його довірчого управління. Також чимале число робіт економічного спрямування присвячено особливості і унікальності лізингу як інструменту фінансування.

Сформовані думки про поняття лізинг і підходи до визначення його сутності можна умовно розділити на наступні групи: ототожнення лізингу з орендою, підхід до лізингу як до інвестиційного інструменту і розгляд лізингу як особливої категорії економічних відносин. Іноді можна зустріти визначення поняття «лізинг», що з'єднують в собі кілька підходів відразу: лізинг трактується, як інструмент фінансування, що має ознаки і оренди, і кредиту, і інвестиційного фінансування [5].

Найчастіше, трактування поняття «лізинг» описується виходячи з його переваг над іншими інструментами фінансування інвестиційної діяльності підприємства, наприклад, над кредитом. Для більш детального визначення поняття «лізинг» необхідно систематизувати існуючі в науковій літературі трактування цього поняття.

У дослідженні ж будемо дотримуватися думки, що ототожнення поняття «лізинг» з поняттям «оренда» досить коректне, однак, необхідно також відзначити особливі риси, які відрізняють лізинг від загальноприйнятого розуміння оренди:

1. «Економічний власник». Взаємини між лізингодавцем і лізингоодержувачем при лізингу часто накладають на останнього обов'язки, які швидше властиві власнику майна, але не особі, яка тимчасово володіє і використовує майно (наприклад, перехід до орендаря ризику загибелі майна). Не маючи формальне право власності на предмет, при лізингу орендар, по суті, є його повновладним розпорядником [16].

2. Майно. Найчастіше, при укладанні договору лізингу, лізингоодержувачу передається нове, спеціально придбане під його потреби майно, яке може бути не пов'язане з основною діяльністю лізингодавця.

3. Термін оренди. Дана ознака не є визначальною, проте, в більшості випадків термін договору лізингу максимально наближений до терміну корисного використання майна.

4. Повернення майна. Дана специфіка також не є визначальною, оскільки після закінчення договору лізингу можливі варіанти його відновлення або повернення майна лізингодавцю. Однак, беручи до уваги той факт, що найчастіше лізингові платежі протягом договору лізингу покривають всі витрати лізингодавця з придбання та здачі в лізинг майна (спочатку їх калькуляція відбувається виходячи з даного припущення), після закінчення договору, як правило, майно переходить у власність лізингоодержувача.

5. Постановка на баланс. Умови обліку лізингового майна обов'язково повинні бути вказані в договорі лізингу і можуть бути визначені за згодою сторін: майно може бути відображено як на балансі лізингодавця, так і на балансі лізингоодержувача.

6. Коефіцієнт прискореної амортизації. В Україні при придбанні основного засобу з використанням лізингу застосовується коефіцієнт прискореної амортизації майна, що дорівнює 3, таким чином, списання вартості майна на витрату, тим самим зменшення податкової бази з податку на прибуток, відбувається в 3 рази швидше.

У вітчизняній науковій літературі лізинг часто описується з чималою часткою не виправданого оптимізму - про нього традиційно говорять як про найбільш ефективний інструмент фінансування операцій з придбання активів. Можна довго сперечатися про обґрунтованість і цінність подібних тверджень, тим не менш, вони мають місце в сучасному навчально-методичному забезпеченні.

Наведемо деякі з них, звертаючи увагу на стилістичні та сутнісні особливості трактування даного явища. Наприклад, лізинг - це найважливіший імпульс у розвитку саме підприємницької діяльності, оскільки він дозволяє мобілізувати комерційні кошти на ринку капіталів і, використовуючи їх, стимулювати поставку обладнання комерційним організаціям, виробничим компаніям, допомагаючи їм здійснити технічне переозброєння при відсутності вільних грошових коштів [17].

Лізинг сприяє скороченню циклу виробництва нової техніки і створює сприятливі умови для підтримки платоспроможного попиту на цю техніку. Це дозволяє прискорити науково-технічний прогрес на підприємствах машинобудування, електроніки, автомобіле- і сільгоспмашинобудування, авіатранспорту, суднобудування, зміцнити конкурентоспроможність всіх задіяних в лізинговій операції учасників. Договір лізингу широко використовується і в розвинених країнах і служить важливим джерелом нових інвестицій.

У законодавстві деяких країн лізинг традиційно розглядається як особливий вид оренди, що представляє собою комерційну діяльність з придбання за свій рахунок (або за рахунок кредитних коштів) майна однією

особою з метою його передачі в оренду іншій особі і вилучення доходів від цієї діяльності у вигляді отримання орендних платежів [17]. В одному з документів Європейської федерації національних асоціацій міститься наступне визначення лізингу: «Лізинг - це договір оренди, промислових товарів, обладнання, нерухомості для використання їх у виробничих цілях орендарем, тоді як товари купуються орендодавцем, і він зберігає за собою право власності» [15].

У ряді зарубіжних країн поряд з терміном «лізинг» використовуються й інші терміни: «кредит-оренда», «фінансова оренда», «операції з фінансової оренди». Незважаючи на наявні відмінності в термінології, по суті, мова йде про одне й те ж поняття. Наведені твердження цілком справедливі, все ж або не відображають сутнісної природи лізингу, або акцентують увагу на очевидних його особливостях та призначенні.

Можна навести інші приклади частковостей. Так, в період становлення сучасної економічної моделі господарювання в Україні при визначенні ролі лізингу акцент робився на вигляд майна, що є предметом угоди. Наприклад, сюди можна віднести визначення, згідно з яким лізингом рекомендують називати вид орендних відносин в разі, коли об'єктом угоди виступає саме обладнання [19]. Інше визначення подібного роду виглядало наступним чином: лізинг трактувався як передача в оренду машин, обладнання та нерухомого майна у тимчасове користування з оплатою спожитої вартості, послуг орендодавця і відсотка від вартості обладнання [2].

Відносно аргументів про безумовну перевагу лізингу, в порівнянні з іншими варіантами фінансування придбання майна, слід зазначити, принаймні, два істотні моменти. З одного боку, не можна не згадати про вимушений характер угоди лізингу з боку лізингоодержувача. Підприємцю потрібен не лізинг як такий, а основні засоби, необхідні для майбутньої генерації доходів. Можливості придбання їх в існуючих умовах досить обмежені, підприємцю нічого не залишається, як іти на умови, які часто можуть бути і не вигідні йому з фінансової точки зору. Клієнт, який звернувся в лізингову компанію, спочатку

потребує тимчасову відстрочку з виплати всієї вартості майна (ця обставина є основоположною при виборі такого джерела фінансування). В іншому випадку він скористався б придбанням майна безпосередньо за готівковий або безготівковий розрахунок. Клієнт усвідомлено йде на подорожчання вартості майна за рахунок нарахованих відсотків і комісій лізингодавця. Фактично в залежності від внутрішньої фінансової ситуації і своїх можливостей, клієнт використовує різні за термінами способи придбання майна на порівнянних з базовими параметрами фінансових умовах. Метою подібної поведінки є необхідність в розтягнутості в часі платежів; фінансові аспекти угоди в додатку до такої категорії, як ефективність, не є першорядними. З іншого боку, в умовах конкуренції лізинг відмінно вписується в різноманітні заходи з підвищення можливості для реалізації продукції.

Згідно Янковському К.П., до специфічних форм лізингу також відносяться чистий (коли всі витрати несе лізингодавець) і частковий (витрати з обслуговування майна несе лізингоодержувач). Кузьміна В.В. і Цвих А.А. поділяють лізинг на терміновий і поновлюваний. При терміновому лізингу оренди предмет лізингу є одноразовим, і договір лізингу припиняє дію в дату, зазначену в ньому. Поновлюваний же лізинг передбачає можливість автоматичної пролонгації терміну оренди після закінчення дії договору. У наукових працях сучасних українських дослідників можна знайти досить великі варіанти класифікації лізингу, такі як «лізинг-бланко», «револьверний лізинг», «леверидж-лізинг», «прямий лізинг», «непрямий лізинг» та ін., А Горемікін В. А. і зовсім описує 25 видів лізингу.

Однак, більшість подібних класифікацій містить всілякі відмінності однієї лізингової угоди від іншої, поглиблені до абсурду, при ігноруванні основного положення сучасної науки - пріоритету змісту над формою. З позиції положення переважання економічного змісту лізингу над його формою, для цілей як бухгалтерського обліку, так і фінансової науки єдино коректної класифікації є поділ лізингу на оперативний (операційний) і фінансовий.

Отже, лізинг є новим явищем на українському ринку, хоча у світовій практиці вже сформовані дієві механізми лізингових операцій. Стримує процес збільшення обсягів лізингової діяльності в Україні недосконалість та суперечливість вітчизняного законодавства. Для покращення ситуації необхідне подальше дослідження сутності лізингу, його принципів, функцій та механізмів здійснення. Це дасть можливість розробити дієві заходи по стимулюванню розвитку ринку лізингових послуг.

1.2. Організація та управління лізинговими відносинами

У сучасних умовах у вітчизняній економіці лізинг стає одним з основних способів стимулювання інвестиційної активності підприємств. Є певний досвід діяльності лізингових фірм, створена законодавча база з обліку лізингових відносин, намічені перспективи їх розвитку. По суті, лізинг це задача в тимчасове користування майна за плату, але в кожній країні є свої особливості в області організації, права, обліку, що впливає на специфіку лізингових відносин.

Лізинг має довгу історію успішного розвитку. Йому притаманний ряд позитивних властивостей, які роблять його більш кращою системою відносин, ніж кредитна. Серед них зниження ризику неповернення коштів, можливість відстрочки початку платежів і надання зручної схеми виплат, зниження оподаткованого прибутку та ряд інших. Це, поряд з державною підтримкою, заснованої на розумінні урядом важливої ролі лізингу, сприятиме його розвитку як інструмент забезпечення інвестиційної активності [18].

В деяких економічно розвинених країнах Заходу на частку лізингу припадає понад 30% нових інвестицій, а загальний обсяг лізингових відносин в світі в середині 90-х рр. склав більше 350 млрд дол. Основний обсяг лізингових відносин зосереджений в Північній Америці, Азії та Європі. На ці три континенти припадає понад 90% світових лізингових угод. У Північній Америці 95% лізингового ринку припадає на США. В Азії найбільший обсяг

операцій доводиться на Японію: 81,7% всіх угод. Досить активно лізинг розвивається в таких країнах, як Тайвань, Сінгапур, Індонезія, Південна Корея [20].

У Європі лідерами лізингу є Німеччина, Великобританія і Франція: більше 60% лізингових угод. З точки зору найбільш бажаних видів майна, що застосовуються в лізингових операціях, понад 50% припадає на вантажні та легкові автомобілі, друге місце займає машинобудівне і технологічне обладнання - близько 24%, а на третьому місці комп'ютери та офісне обладнання - трохи більше 10%. Більше 80% майна, переданого в лізинг, споживають промисловий сектор, будівництво і сферу приватних послуг. Невелика частка приватних користувачів пояснюється особливостями законодавства окремих країн, такими, наприклад, як відсутність податкових пільг, заборона приватним особам на ведення лізингових відносин [9].

В даний час в виробниче майно, яке бере участь в лізингових операціях, вкладається майже в два рази більше коштів, ніж в майно невиробничого призначення. Найбільшу частку серед промислових об'єктів складають промислове обладнання, засоби транспорту і зв'язку, причому передбачається і подальше збільшення їх частки. Аналіз українських даних показує, що вкладення з використанням лізингу по регіонах концентруються в Центральному, Західно-Сибірському і деяких інших великих промислових регіонах, а також в Північно-Кавказькому регіоні, що пояснюється наявністю тут офшорних зон. Частка машинобудівного обладнання в загальному обсязі лізингу в Україні становить 11%, комп'ютерів і офісного обладнання - 33%, автомобілів - 22% і іншого майна - 32%. На частку контрактів терміном до двох років припадало близько 40%, а від двох до п'яти - 60% загального обсягу [17].

Дану обставину можна віднести до числа позитивних факторів, так як термін контракту збігається в основному з терміном морального старіння обладнання. Однак на його величину впливають і сучасні негативні тенденції в економіці. Відзначимо також, що хоча наведені цифрові дані збігаються із

загальносвітовими, обсяг лізингових відносин становить в Україні всього близько 23 млн дол. США, або 0,006% загальносвітового рівня [11].

В США вважається, що угода відповідає умовам фінансового лізингу, якщо лізингодавець вкладає в обладнання не менше 20% його вартості, період лізингу не перевищує 80% терміну служби обладнання і в кінці терміну залишкова вартість становить не менше 20% початкової [30].

У Німеччині необхідно, щоб звичайний термін служби і основний термін лізингу були практично однаковими; протягом терміну договору його розірвання неможливо.

У Голландії договір протягом фіксованого терміну не може бути розірваний лізингоодержувачем, платежі за договором співвідносяться з ціною покупки плюс прибутку лізингоодержувача, а в кінці терміну лізингу майно має дуже малу вартість.

В Японії, при фіксованому терміні лізингу, загальна сума платежів дорівнює сукупним витратам на придбання обладнання, зданого в лізинг; анулювання договору протягом терміну дії заборонено [17].

У Франції лізингова угода надає можливість викупу орендованого майна за заздалегідь обумовленою ціною, а обладнання використовується для виробництва або комерційної діяльності. Лізингові операції можуть здійснювати тільки банки та інші спеціалізовані фінансові установи.

Відзначимо основні переваги, які роблять лізинг привабливим для всіх учасників договірних відносин [22]:

1. Інвестування у формі майна, на відміну від грошового кредиту, значно знижує ризик неповернення коштів. Це обумовлено тим, що лізингодавець зберігає право власності на передане майно, яке виступає в якості застави.

2. Припускаючи стовідсоткове кредитування, лізинг не вимагає негайного початку платежів, що дозволяє при відносно невеликому зниженні показника фінансової стійкості підприємства лізингоодержувача оновлювати виробничі фонди, придбавати коштовне майно. У разі використання традиційних форм

кредитування підприємство має частину вартості придбаного майна (обладнання) оплатити за рахунок власних фінансових коштів.

3. Договірні процедури отримання підприємством майна в лізинг простіші, ніж отримання позики на його придбання, оскільки лізингове майно виступає в якості заставного забезпечення.

4. Найважливішою перевагою лізингової угоди в порівнянні з кредитною угодою є його гнучкість: сторони мають можливість узгодити зручну схему фінансових виплат.

5. Зменшується ризик морального і фізичного старіння майна, так як майно не купується у власність, а береться в тимчасове користування. При цьому за лізингоодержувачем зберігається право подальшого викупу майна в разі наявності економічної вигоди.

6. Особливістю лізингової угоди є та обставина, що майно, яке купується, не враховується у лізингоодержувача на балансі, що не збільшує його активи і звільняє від сплати податку на це майно.

7. При використанні лізингу відбувається зниження оподаткованого прибутку. Це обумовлено тим, що лізингові платежі відносяться на витрати виробництва та обігу (собівартість).

8. Позитивним фактором також є наявність амортизаційних і податкових пільг, якими лізингодавець може «поділитися» з лізингоодержувачем шляхом множення розміру лізингових платежів.

9. При реалізації нових (додаткових) стратегій фінансового менеджменту виробник майна (обладнання) отримує додаткові можливості для збуту своєї продукції.

Лізингу притаманний і ряд негативних моментів. Наприклад, лізингодавець схильний до ризику морального старіння майна і неотримання лізингових платежів, а для лізингоодержувача вартість лізингу може виявитися більшою, ніж фінансові витрати на покупку або банківський кредит. Однак позитивні моменти, притаманні лізингу, значно переважають над негативними [18].

Історичний досвід застосування лізингу в економічно розвинених країнах підтверджує його важливу роль в оновленні виробництва, розширенні збуту продукції та активізації інвестиційної діяльності. Але в Україні лізинговий бізнес знаходиться зараз лише на стадії становлення. Досить сказати, що в США в формуванні капіталу лізингові операції складають 30%, а в Україні тільки 1% загального обсягу інвестицій.

Необхідно відзначити також причини, які стримують нині розвиток лізингу в Україні [31]:

- обумовлені кризою економіки високі ставки кредитів і короткий термін їх надання, в той час як оптимальний термін лізингового кредиту становить три роки;
- недосконалість податкової системи і високий рівень податків, відсутність податкових пільг за лізинговими операціями, виходячи з певної «довгостроковості» кредитування;
- високі темпи інфляції;
- відсутність капіталу у лізингової компанії і ліквідних ресурсів;
- відсутність інфраструктури лізингового ринку;
- несприятливий інвестиційний клімат.

Економічні розрахунки показують, що в результаті впливу всієї сукупності факторів лізингові операції є для інвесторів, як правило, вигідним вкладенням капіталу.

У класичному розумінні лізинг - це форма довгострокової оренди, пов'язана з передачею в користування обладнання, майна. Фактично ж лізинг має більш складну економічну природу, в якій одночасно є місце кредиту, інвестиційної та орендної діяльності. Дана підприємницька діяльність спрямована на інвестування фінансових коштів для придбання майна у власність передачу його в оренду [44].

Суб'єктами лізингової діяльності є три сторони: виробник - постачальник обладнання, лізингова фірма (лізингодавець, орендодавець), а також лізингоодержувач - Користувач, господарюючий суб'єкт. Лізингова діяльність

пов'язана з виконанням лізингодавцем певних функцій відповідно до договору, згідно з яким оплачується вартість обладнання, і воно здається в оренду лізингоодержувачу з правом викупу в кінці терміну оренди.

Лізинг здійснюється за наступною схемою: Здійснювати лізингову діяльність можуть лізингові фірми (компанії), а також індивідуальні підприємці [43].

Об'єктами лізингу є основні засоби, що використовуються виключно для підприємницьких цілей. Розвиток лізингу в Україні пов'язано з необхідністю оновлення і заміни основного капіталу, обладнання, яке морально застаріло і фізично зношене; практично мова йде про виробничий парк машин і обладнання. Об'єктивними причинами розвитку лізингу в усьому світі є закономірності та особливості розвитку науково-технічного прогресу і зростання капіталовкладень в наукоємні виробництва.

Оскільки українську економіку характеризують нерозвиненість фінансових ринків, труднощі з традиційним кредитуванням, відсутність сервісного обслуговування, яке не в силах забезпечити користувача при впровадженні нової техніки і технологій, лізинг може і повинен стати одним з ефективних інструментів розвитку ринкової економіки. Звідси виникає необхідність управління лізингом з боку держави і в рамках спеціалізованих компаній, що займаються лізинговим бізнесом [16].

Розглянемо особливості управління лізинговою діяльністю в рамках держави. Лізингова діяльність зазвичай має дві основні форми: економічну і позаекономічну. Економічне регулювання пов'язане, перш за все, з державною підтримкою лізингової діяльності. Це розробка і реалізація програм розвитку лізингової участі держави в створенні інфраструктури лізингу, фінансування з державного бюджету лізингових проектів, а також надання інвестиційних кредитів.

Економічна форма реалізації лізингової діяльності ґрунтується також на податковій послабленні суб'єктам лізингових відносин. Так, наприклад, в Україні передбачається зниження або повне звільнення від податку на прибуток

лізингодавців за договорами з терміном, що перевищує три роки. Звільняються від сплати податку на прибуток банки, що кредитують лізингові проекти, а також від податку на додану вартість малі підприємства.

Часткове або повне звільнення від сплати митних зборів і податків надається по об'єктах, що ввозяться тимчасово або у відповідності з лізинговими угодами. Особлива політика проводиться при нарахуванні амортизаційних відрахувань на основні фонди. Поряд з прискореною амортизацією, учасники лізингових угод можуть списувати додатково до 35% початкової вартості основних фондів в перший рік їх використання [10].

Позаконотомічне регулювання лізингової діяльності здійснюється за допомогою розвитку правової бази та захисту інтересів учасників лізингу. Держава гарантує правову підтримку лізингу, невторчання в лізингову діяльність компаній, захист майна від незаконного вилучення. Розвиток лізингової діяльності в Україні вимагає всебічного аналізу управлінської концепції лізингової діяльності. Потреба в цьому в даний час зростає ще й тому, що лізингові операції є невід'ємною частиною стабілізації і розвитку економіки [28].

Залежно від ступеня розвитку лізингу і сформованої практики виділяють наступні напрямки в управлінській концепції лізингової діяльності: виробниче, самостійне (маркетингове) і спеціалізоване. Нижчий рівень управління лізинговою діяльністю зазвичай зосереджується в виробничих підрозділах фірм - постачальників обладнання. Саме тут знаходяться кваліфіковані кадри, які мають досвід у виробництві та сервісному обслуговуванні. У міру розвитку і зростання лізингової діяльності подібна схема організаційного управління перестає відповідати економічним інтересам обох сторін, і виникає необхідність у переході до нової форми управління [19].

Використання лізингових активів виділяється в самостійні підрозділи на виробництві. Лізингові операції зазвичай здійснюються маркетинговою службою, що найчастіше зустрічається в банківській системі. Найвищим вважається той рівень управління лізинговою діяльністю, коли остання

виходить за межі підприємств-виробників і може бути вже представлена різного роду лізинговими компаніями.

Розглянемо відповідно до конкретних умов форми управління лізинговою діяльністю. Залежно від техніки проведення лізингових відносин розрізняють лізинг прямий і непрямий. Прямий лізинг має місце, коли постачальник сам, без посередників, здає об'єкт в лізинг. Робота без посередників знижує витрати, дозволяє отримувати виробнику економічні переваги від лізингової діяльності [11].

Схема 1: Організаційна форма управління прямим лізингом. Управління непрямим лізингом є найбільш складним варіантом, оскільки передбачає передачу майна в лізинг через посередників. Лізингодавець спочатку фінансує покупку у виробника засобів виробництва, потім поставляє їх лізингокористувачу, а за свою підприємницьку діяльність отримує лізингові платежі від орендаря. У непрямому лізингу беруть участь, як мінімум, три особи: підприємство (фірма), лізингова компанія і орендар.

Подальший розвиток організаційних форм управління лізингом зв'язується зі збільшенням обсягу угод, здійснюваних лізингодавцями, їх спеціалізацією, створенням юридично самостійних фірм на акціонерній основі. Укрупнення лізингових фірм сприяє переходу до компаній холдингового типу, спілок, різних об'єднанням. Холдингові моделі побудови компаній вважаються найбільш перспективною організаційною формою управління лізинговою діяльністю [39].

Схема 2. Організаційна структура управління непрямим лізингом. В даний час відомі лізингові компанії наступних типів: універсальні, створювані комерційними банками; спеціалізовані, створювані великими виробниками обладнання; комбіновані, створювані великими фірмами, що спеціалізуються на постачанні та обслуговуванні техніки. З усього різноманіття функціонуючих лізингових компаній переважна більшість створена за участю комерційних банків. Банки активно беруть участь у фінансуванні лізингових відносин. Одна з найбільш поширених форм - лізинг із залученням коштів, де лізингодавець

набуває устаткування за допомогою банківського кредиту та погашає борг з виручки, отриманої у формі орендних платежів [10].

В угоді, таким чином, крім постачальника обладнання, лізингодавця і лізингоодержувача, бере участь ще й кредитор в особі комерційного банку, страхової чи фінансової компанії. Така форма участі банків у лізинговому бізнесі носить назву непрямой. Банк може виступати в угоді і як лізингодавець в ролі «учасника-власника», створюючи у своїй структурі спеціальний відділ або групу фахівців. Це вже пряма форма участі банків у лізинговому бізнесі. При цій формі банк може залучити до фінансування довгострокової частини оренди як інших фінансових посередників (інвестиційні банки, фінансові компанії), так і великі промислові фірми, що володіють надлишковою ліквідністю.

Більшість існуючих в даний час в Україні лізингових компаній створювалися як малі підприємства. Але тепер уже завершується їх переклад на акціонерну форму функціонування.

Отже, завдання забезпечення економічного зростання вимагає підвищення інвестиційної активності підприємств, яке в сучасних умовах незавершеного переходу до ринкових відносин потребує прискореного розвитку лізингових відносин, але не забезпечується існуючою комерційною банківською системою. Ці об'єктивні обставини викликають необхідність в підвищенні ролі державної участі і управління розвитком лізингової системи. Як вітчизняний, так і зарубіжний досвід показує, що успішний розвиток лізингового бізнесу можливий лише за умови ефективної державної підтримки.

1.3. Лізинг як важлива складова інвестиційного механізму

Фінансова оренда - один з видів оренди, регульований цивільним законодавством, який має на увазі під собою можливість розширити виробничі ресурси підприємства за допомогою використання сучасного і дорогого устаткування.

Оскільки лізинг є однією із складових частин інвестиційної політики, ступінь його розвиненості говорить нам про високий рівень всієї економіки

країни. З кожним роком рівень використання лізингу зростає, створюючи тим самим тенденцію на світовому ринку. Плюси лізингу очевидні.

По-перше, підприємству не обов'язково витратити великі гроші на придбання високовартісного обладнання. Ця обставина сприяє розвитку малого та середнього бізнесу в цілому, що, в свою чергу, сприяє прогресу конкуренції. Важливо розуміти, що конкуренція є одним із запорук успішної ринкової економіки, а для більшості розвинених країн і країн, що розвиваються система лізингових відносин вкрай важлива [10].

По-друге, ризик лізингодавця вкрай незначний, адже якщо лізингоодержувач виявиться неплатоспроможним, то обладнання повернеться до першого, який згодом може його продати або знову здати в оренду, тим самим відшкодувавши свої збитки.

Аналізуючи книгу І.В. Сахарова «Правовідносини, що виникають з договорів лізингу та купівлі-продажу об'єкта лізингу», можна прийти до висновку, що розвиток лізингу (так само як і необхідність стимулювання такого розвитку) актуалізує проблему створення адекватного механізму правового регулювання лізингових відносин. Вирішення цієї проблеми неможливе без глибокого наукового осмислення сутності цього порівняно нового явища в Україні [4].

Лізинг як ресурс інвестиційної діяльності з'явився в Україні недавно, тому що курс на ринкову економіку було взято лише після розпаду СРСР, але в даний момент спостерігається тенденція до зростання інтересу, до фінансової оренди, але, на жаль, є чинники, які гальмують його розвиток. Як приклад скажімо, що існують теоретичні проблеми, пов'язані з загальноприйнятою класифікацією основ фінансової оренди. Лізинг являє собою вид інвестиційної діяльності, спрямованої на інвестування тимчасово вільних або залучених фінансових коштів, при якому лізингодавець (орендодавець) за договором лізингу (фінансової оренди) зобов'язується придбати у власність майно у певного продавця і надати його лізингоотримувачу (орендарю) за плату в

тимчасове користування для підприємницьких цілей. В ролі лізингодавця можуть виступати лізингові фірми, банки [38].

Виходячи з того, що лізингове майно є об'єктом основних засобів, методологія його обліку на балансі економічного суб'єкта відповідає основоположним принципам обліку основних засобів. Однак у зв'язку з наявністю особливостей лізингових відносин їх відображення в бухгалтерському обліку суб'єктів лізингового договору має свою специфіку [3].

Суб'єктами лізингу є:

- лізингодавець, який надає в якості предмета лізингу майно, придбане у власність;
- лізингоодержувач, який приймає предмет лізингу у тимчасове володіння;
- продавець, який продає майно лізингодавцю [3].

Порівнюючи договір лізингу з іншими договорами цивільно-правового характеру можна виділити наступні переваги лізингу [26]:

- виключаються великі одноразові витрати і необхідність залучення позикових коштів;
- витрати на придбання рівномірно розподіляються на весь термін дії договору, і як наслідок вивільняються кошти для вкладення в інші види активів;
- в балансі організації підтримується оптимальне співвідношення власних і позикових коштів.
- лізингові платежі вносяться з доходу, отриманого від використання об'єкта лізингу;
- кредитування при лізингу за заздалегідь обумовленою ставкою;
- лізингові платежі списуються на виробничі витрати;
- 100% фінансування за рахунок виробничих засобів.

Для лізингодавця лізинг є вигідним способом вкладення капіталу, яке дозволяє йому досить ефективно розміщувати вільні грошові активи, і при цьому інвестування в формі майна знижує ризик неповернення коштів.

Важливо відзначити також і недоліки [26]:

- відносно висока ціна лізингу, в умовах нерозвиненого ранка;
- неможливість здійснення лізингових відносин з незавершеними об'єктами;
- старіння обладнання до моменту переходу його у власність [5].

Кінцева вартість використання такого майна вийде більш високою, ніж його придбання. Це пояснюється тим, що орендні платежі повинні покрити лізингодавцю не тільки витрати на придбання майна, але також витрати на його обслуговування і закладений відсоток прибутку від лізингової діяльності. Укласти договір лізингу простіше, ніж взяти кредит в банку, однак, для укладення договору лізингу потрібне узгодження інтересів більшої кількості учасників: лізингоодержувача, лізингодавця і продавця лізингового майна. При укладанні фінансового договору лізингу організація повинна погасити всі зобов'язання по виплаті орендних платежів перш, ніж отримає право власності на майно. Цей процес може бути досить тривалим, таким чином, до моменту виконання зобов'язань майно морально і фізично старіє [2].

Незважаючи на всі переваги нових форм міжнародного співробітництва, однією з основних проблем, яка гальмує більшість угод є - безпека. Використання такого універсального інструменту як лізинг, дозволило істотно поліпшити поріг безпеки. Можна виділити дві основні причини, які обумовлюють зростання довіри до лізингових відносин [21]:

- банківська криза 1998 року, яка змусила організації звернути увагу на лізинг як альтернативне джерело кредитування;
- оптимізація індустріальної організації лізингового бізнесу [1].

Можна виділити два основних види лізингу: внутрішній лізинг і міжнародний лізинг. При здійсненні внутрішнього лізингу лізингодавець і лізингоодержувач є резидентами України. Варто звернути увагу на міжнародний лізинг. При здійсненні виду лізингу лізингодавець чи лізингоодержувач є нерезидентом України. Міжнародний фінансовий лізинг вигідний не тільки досить простою схемою, але і одним з переваг є оптимізація

податкових відрахувань. Однак основною причиною використання міжнародного лізингу залишається можливість отримати високоякісну техніку, що дозволяє виробляти високоякісний продукт. З іншого ж боку, з'являється можливість продати товар (лізинговий продукт) за кордон. Звичайно з іншого, боку ризики залишаються, так як лізингодавець і лізингоодержувач є резидентами різних країн.

Основні переваги міжнародних лізингових угод [40]:

- скорочення імпорتنих поставок;
- можливість провести реконструкцію підприємств при мінімальних початкових грошових витратах;
- можливість відновити потік замовлень;
- створення додаткових робочих місць.

Успіх використання лізингу в світовій практиці дозволив з'єднати проектне фінансування і лізинг, що призвело до створення нового інструменту, який вчені-економісти називають як леверидж-лізинг. Зарубіжний досвід довів ефективність використання леверидж-лізингу для модернізації економіки, шляхом залучення іноземних інвестицій. Причому треба відзначити, що вартість залучених ресурсів таким способом зменшується, а терміни кредитування навпаки збільшуються. Однак дана форма лізингу вважається однією з найскладніших, так як потрібно узгодження інтересів великої кількості учасників.

Можна виділити наступні переваги даного виду лізингу [43]:

- формування додаткового каналу залучення великомасштабних іноземних інвестицій;
- можливість застосування податкових пільг і преференцій (пільги з податку на майно і податку на прибуток);
- можливість використання ряду привабливих моментів в порівнянні з факторингом. Наприклад, ці елементи можуть бути корисні для фінансування поповнення оборотних коштів, необхідних для учасників інвестиційного проекту;

- використання в якості забезпечення по леверидж-лізинг самого майна, що є предметом лізингу;
- структурування угоди в найбільш привабливому вигляді для кінцевого користувача.

Дана модель знайшла застосування, як приклад, в наступних країнах: США, Великобританія, Китай, Німеччина, Канада, Японія, Австралія, Франція, Швейцарія, Нідерланди. У кожній країні з даного переліку існують певні економічні, правові, управлінські особливості в законодавчих обмеженнях. Ці особливості виражаються в наступних питаннях [50]:

- система оподаткування;
- надання пільг (преференцій);
- звичаї ділового обороту;
- структурування угод (з урахуванням їх дизайну, масштабності, схем фінансування);
- вимоги регуляторів інвестиційної, банківської діяльності;
- географія проведення угод (внутрішній і міжнародний лізинг);
- правила бухгалтерського обліку; статистикою розвитку лізингу з урахуванням його циклічності та інших факторів [1].

Отже, сучасну ринкову економіку неможливо уявити без адекватної їй інфраструктури ринку лізингових послуг. При цьому, рівень розвитку лізингового сектора, багато в чому залежить від розвиненості всієї економічної системи. У свою чергу, лізинг надає комплексну дію на соціально-економічне життя суспільства. Очевидним стає велике значення даного механізму інвестування для економіки нашої країни. В даний час, для стану лізингових відносин України характерна наявність ряду основних проблем: нестабільність економіки, слабка розвиненість ринкової інфраструктури, загальна нерозвиненість лізингового механізму, не завжди прийнятне правове середовище по відношенню до лізингу, високі ставки за кредитними ресурсами.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

2.1. Економічні аспекти лізингових відносин у контексті конкурентоспроможності

Проведений аналіз показав, що в ході своєї діяльності багато лізингових компаній відчують вплив різних проблем як внутрішньо-фірмового плану, так і мають зовнішній характер.

До проблем, характерних для лізингової діяльності, зокрема відносяться:

- проблеми залучення джерел фінансування лізингової діяльності;
- питання недостатньої інформаційної прозорості даного сегмента;
- недостатня ефективність взаємодії з партнерами і ін.

Дослідження виявило, що багато лізингових компаній не володіють сильним аналітичним підрозділом, здатним заздалегідь дати оцінку можливим сценаріям розвитку господарського середовища лізингових послуг.

Особливості лізингових послуг припускають: наявність істотних обсягів фінансування; здатність стабільно купувати основні фонди різних номенклатур; мінімізація різних ризиків.

Таким чином, лізингова компанія повинна мати гнучку структуру функціонування, і ця структура повинна відповідати цілям і завданням, що стоять перед системою надання лізингових послуг. При цьому менеджери компанії повинні володіти достатнім практичним досвідом проектування та виконання лізингових угод, в яких важливу роль відіграють такі елементи лізингової діяльності як: схема інвестування; забезпечення гарантій з фінансового лізингу; оцінка майна.

Отже, лізингова компанія повинна мати, ефективні контакти з виробниками основних фондів, а також споживачами цього майна, банками і страховими товариствами. Крім того система надання лізингових послуг не може бути успішною, якщо лізингові компанії не розробляють ясні цілі довгострокового розвитку, а також системи послідовних заходів для їх досягнення.

В результаті аналізу, проведеного нами, важливим фактором підвищення конкурентоспроможності лізингової компанії є цінова політика в галузі надання лізингових послуг. З урахуванням важливості собівартості лізингових послуг, необхідно розширити форми залучення до лізингових відносин зарубіжних банків, чия участь в даний час здатна підвищити фінансову стійкість, а також рівень конкурентоспроможності учасників лізингових відносин.

Найважливішою складовою успішного функціонування лізингових компаній є ризик-менеджмент. Умовно ризики учасників лізингової діяльності можна поділити на:

- ризики лізингової компанії;
- ризики фінансові кредитної установи;
- ризики компанії лізингоотримувача.

При цьому слід мати на увазі, що зміна складу ризиків одного з учасників лізингової угоди, як правило, викликає зміна рівня ризиків інших учасників. Щоб уникнути погіршення відносин з партнерами, виявляти і розподіляти ризики необхідно на стадії здійснення експертизи лізингової угоди.

Виходячи з особливостей лізингової діяльності, ризики доцільно об'єднати у відповідні групи:

- а) фінансові;
- б) політичні;
- в) організаційні;

г) технічні;

д) майнові та ін.

При здійсненні лізингових угод особливе значення мають майнові ризики, які обумовлені речовим правом (права власності), що включають в себе ризики випадкової загибелі або втрати лізингового майна, внаслідок різних навмисних або ненавмисних дій або обставин. Міжнародний, а також український досвід, показує, що методи страхового захисту відпрацьовані в достатній мірі і постійно удосконалюються. На сьогоднішній день страхується більше 95% лізингового майна, не дивлячись на це, втрати лізингових компаній і банків від пошкодження або втрати майна досить значні.

Крім страхування предмета лізингу, ризики лізингової компанії можуть бути зменшені за рахунок оптимального розподілу ризиків між учасниками лізингової угоди, шляхом включення в лізинговий договір відповідних пунктів, що регламентують ті чи інші деталі можливих подій. Слід зазначити, що законодавство передбачає можливість передачі майнових ризиків до лізингоодержувача, але слід пам'ятати, що таке рішення може підвищити ймовірність виникнення ризику неплатоспроможності лізингоодержувача.

Крім того, лізингодавець має можливість передати майно в лізинг, уклавши при цьому договір викупу майна, по вартості, погодженої в момент укладення лізингового договору. Досвід функціонування великих лізингових компаній показує, що для реалізації великих лізингових угод, важливо мати забезпечувальні заходи з боку держави. Також в українській практиці широке застосування отримали банківські гарантії, що забезпечують мінімізацію ризиків, характерних для учасників лізингових відносин. У багатьох країнах, де лізингові відносини більш розвинені, ніж в Україні, інтереси лізингодавця захищені правом власності на лізингове майно.

На жаль, в силу різних причин (фінансова нестабільність, низька правова культура учасників бізнесу, відсутність вторинного ринку обладнання,

недосконалість функціонування судової системи та системи судових приставів і ін.), в Україні лізингові компанії змушені вдаватися до додаткових способів забезпечення.

З нашої точки зору, при оцінці ризиків, характерних для учасників лізингових відносин, доцільно застосовувати попереджувальні методи, які знижують ймовірність виникнення ситуації, ризикованої для учасників лізингової діяльності. Зокрема, до таких методів належать: ефективне планування, яке повинно враховувати всі суттєві зміни макроекономічного середовища; аналіз змін на лізинговому ринку; моніторинг зміни фіскальної політики держави.

Використання цих методів дозволить учасникам лізингових відносин зменшити ймовірність виникнення ризикованих ситуацій. З огляду на специфіку лізингової діяльності, найбільш поширеними є:

- порушення договірних зобов'язань за лізинговими платежами;
- ризики неповернення предмета лізингу;
- ризики неплатоспроможності лізингоодержувача.

Дослідження показало, що найбільш ефективним методом зниження цих ризиків є метод попереднього фінансового аналізу лізингоодержувача. Витрати лізингодавця головним чином формуються з витрат на придбання предмета лізингу, отже, важливу роль при цьому відіграє вплив інвестиційних ризиків. Для мінімізації цих ризиків необхідно доцільно систематично аналізувати різні сегменти економіки, на основі отриманих даних необхідно приймати рішення про диверсифікацію своєї діяльності, як за географічними сегментами, так по інвестиційним портфелям і лізинговим проектам. Крім того, потрібно завжди прагнути до оптимізації складу постачальників лізингового майна, яке передається в лізинг.

Таким чином, для попередження небажаних ризиків, необхідно проводити заходи, спрямовані на їх мінімізацію, виходячи з ймовірності, масштабів, а також причин конкретних ризиків. Управління лізинговою

компанією повинно здійснюватися з урахуванням змін у зовнішньому середовищі, так як зміни в зовнішньому середовищі можуть дати інформацію про те, які позитивні чинники доцільно використовувати для зміцнення своїх позицій на ринку лізингових послуг. Як показує практика, зовнішнє середовище нескінченно створює різні фактори, що впливають на конкурентоспроможність учасників лізингових відносин, одні з яких посилюються, а інші слабшають.

Слід зазначити, що частина зовнішніх факторів створює нові можливості для розвитку лізингових відносин, а інша частина перешкоджає їх розвитку, створюючи проблеми і різні обмеження. Щоб перебувати в конкурентоспроможному стані протягом тривалого часу, лізингової компанії потрібно прогнозувати надані їй нові можливості і створені перед нею перешкоди, і з урахуванням цих факторів, планувати свою діяльність. Для того щоб максимально вигідно використовувати зовнішні чинники, лізингової компанії необхідно знати сильні і слабкі сторони свого потенціалу. При плануванні своєї діяльності лізинговим компаніям слід мати на увазі, що можливості і загрози, створені зовнішніми факторами, можуть кардинально міняти свою характеристику.

Наприклад, можливість, невикористана лізинговою компанією, може перетворитися на загрозу, якщо цю можливість використовувала конкуруюча компанія, а вдало усунена загроза може створити конкурентну перевагу для лізингової компанії, якщо конкуренти не зуміли впоратися з цією загрозою. Щоб успішно використовувати дані рекомендації, крім вміння виявляти можливості і загрози, важливо розуміти, що найбільш важливо для компанії.

Наприклад, в ході нашого дослідження, встановлено, що в компанії з лізингу істотна роль у вирішенні цих завдань відводиться департаменту попереднього аналізу ризиків і можливостей. Використовуючи запропоновані рекомендації, фахівці даного департаменту ведуть регулярний пошук нових форм і методів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності,

вони дають рекомендації щодо перспективних напрямків діяльності компанії, аналізують окремі лізингові угоди з метою виявлення резервів підвищення їх ефективності.

Для підвищення конкурентоспроможності лізингових компаній, необхідно розширювати асортимент пропонованих послуг, створюючи при цьому для клієнта додатковий сервіс і комфорт. Наприклад, лізингова компанія постійно підвищує комплексність своїх послуг, пропонуючи клієнтові додаткові пакети супутніх послуг, що дозволило зміцнити позиції цієї компанії на ринку лізингових послуг. Важливо відзначити, що для досягнення високої конкурентоспроможності лізингових компаній, необхідний дуже ретельний вибір лізингоодержувачів, який заснований на комплексній оцінці їх потенціалу з точки зору реалізації запланованого проекту.

При цьому повинні враховуватися такі показники, як: обсяг ринку, яку він обіймав потенційним клієнтом; фінансово-економічний стан; наявність майнової бази; права на площі, призначені для установки лізингового обладнання; ступінь ефективності системи управління; система контролю якості; термін окупності і прибутковість проекту і ін.

Дослідження показало, що в світі має місце тенденція укрупнення бізнесу, де не є винятком і лізинг. Еволюція лізингових відносин показує, що добровільні об'єднання лізингових компаній у вигляді асоціацій (саморегульованих організацій) сприяє підвищенню конкурентоспроможності цього сегмента в цілому, а також окремих господарюючих суб'єктів, що входять в асоціацію.

Таким чином, об'єднання в добровільні союзи може дати лізинговим компаніям значно більші результати, ніж діяльність кожної з компаній окремо. Проведений аналіз показав необхідність активного застосування можливостей інноваційного менеджменту, як найважливішого інструменту підвищення конкурентоспроможності лізингових компаній. Крім того, потрібно активізувати державні зусилля, спрямовані на розвиток системи кредитування

на тривалий термін, а також методів залучення іноземних інвестицій в лізинговий сегмент.

В даний час на ринку лізингових послуг України найбільш конкурентоспроможними є ті лізингові компанії, які підтримуються банківським капіталом. У цих фірмах лізингові послуги диверсифіковані. Наявність конкуренції, як відомо, є одним з найважливіших свідчень розвиненості ринку.

В Україні перші ознаки конкуренції на ринку лізингових послуг стали проявлятися тільки в 2002 році. До цього часу конкуренція була, але вона більше виявлялася в той момент, коли лізингоотримувачі обирали, що для них привабливіше і економічніше - лізинг або кредит. У 2003-2005 рр. тенденція розвитку конкуренції (суперництва) безпосередньо в лізинг посилилася. Саме це явище сприяло помітного поживлення ринку лізингу в цілому. Ключовою подією 2005 року в цьому контексті став прихід на український ринок відразу п'яти міжнародних гігантів лізингу. Це австрійський «ФБ-Лізинг», італійський «Локаті Лізинг», нідерландський «ІНГ Лізинг» та ін. На ринок лізингу вийшли і нові українські лізингові компанії. У 2005 році про початок роботи заявили лізингова компанія малого бізнесу Республіки Татарстан, лізингова компанія «КамАЗ», компанія «Інтеграл Лізинг». Однак ці компанії не володіли такими ресурсами, як дочірні підприємства іноземних гігантів.

Лізингодавці стали змагатися за те, хто представить клієнтам найбільш вигідні умови, що в кінцевому підсумку відбилося на ціні лізингової послуги. Стрімке зростання ринку лізингу сталося в 2010 році. Помітною подією 2010 року стало розширення лізингодавцями філіальних мереж. Незважаючи на підвищення концентрації на зростаючому ринку лізингу, місця поки вистачає всім: конкурентні зіткнення держкомпаній з приватними лізингодавцями трапляються рідко. Приватні компанії в умовах останніх років в Україні виграють в тих випадках, коли необхідні оперативні рішення і більш гнучкі умови роботи [7].

Західна практика має досвід застосування показників, що характеризують рівень конкуренції через концентрацію і монополізацію ринку лізингу. Так, в США ці показники використовуються для того, щоб сигналізувати органам державної влади необхідність втручання в ринкові механізми. Потреба в такому втручанні державних органів може виникнути з урахуванням визначення ступеня ринкової влади одного або декількох підприємств, тобто їх надмірного впливу на ціни і обсяги виробництва фірм [5, с. 158].

Конкуренція, як показує аналіз, змушує лізингові компанії перебудувати свій бізнес. При цьому в умовах дорослішання ринку змінюються характеристики лізингових угод, проекти стають більш складними за структурою, подовжуються терміни угод. Серед найбільш важливих тенденцій на сьогоднішньому українському ринку відзначаються експертами диверсифікація джерел фінансування діяльності, оптимізація управління ризиками та бізнес-процесами, а також експансія лізингових компаній в регіони. Диверсифікація джерел фінансування змушує українські лізингові компанії активніше підвищувати свою кредитоспроможність і підтверджувати її високий рівень відповідними рейтинговими оцінками.

Зростаюча конкуренція змусила лізингові компанії шукати нові незайняті сегменти ринку. Наприклад, нові лізингові продукти з'явилися в 2005 році в сегменті лізингу автотранспорту - найрозвиненішому, мабуть, і конкурентному на українському ринку. Це призводить до розширення спектра послуг, пропонованих лізингодавцями на додаток до лізингових автомобілів: ремонт та сервісне обслуговування на технічних станціях і навіть заправка автомобіля бензином. Тому основними лізингоотримувачами автотранспорту є в основному дрібний і середній бізнес.

Зростання конкуренції на ринку, безумовно, є сприятливим фактором і для лізингоотримувачів - у них є можливість вибирати більш вигідні умови для роботи.

Вважаємо, що слід звернути особливу увагу на три таких основних аспекти конкуренції, як, по-перше, ціна, по-друге, якість і, по-третє, функціональність. Ці складові мають безпосереднє відношення і до конкуренції в лізинговому бізнесі. Так, ціноутворення лізингових послуг враховує реакцію як лізингоодержувачів, так і лізингодавців. Оскільки ціна і якість, як показує аналіз відповідного емпіричного матеріалу, все більше стандартизуються, то з кожним роком все гостріше конкуренція буде розгортатися навколо функціональності лізингової послуги. Таку ситуацію можна охарактеризувати як гнучку конкуренцію.

Можна зробити висновок: стратегічний успіх в лізинг приходить до тих компаній, які спокійно роблять свою справу в пошуку нових проектів, укладення нових договорів, виконуючи взяті зобов'язання. У той же час є приклади того, що невеликі компанії виживають, а іноді і процвітають, сконцентрувавшись на маленькій ринковій ніші і зайнявши в ній домінуюче становище. Наприклад, використання таких лізингових продуктів як «Лізинг в пакеті» [6].

У конкурентній боротьбі в якості важливої обставини виступає фактор часу. У багатьох джерелах фіксується, що лізингові операції вимагають меншого часу і праці на оформлення в порівнянні з кредитними операціями. Крім того, банк може виставляти додаткові умови, в той час як лізингова компанія може надати більш щадні умови угоди. У самій конкурентній взаємодії між лізингодавцем і лізингоодержувачем важлива маркетингова позиція кожного з учасників - компанія з більш впевненою позицією на ринку буде першою диктувати свої умови.

Отже, слід зазначити, що важливою умовою розвитку лізингових відносин є створення сучасного мобільного законодавства, що стимулюватиме ділову активність усіх учасників лізингових угод (лізингових фірм, банків, підприємств виробничої та сервісної сфери, потенційних лізингоодержувачів), та цілеспрямований вплив органів державного управління на економічні

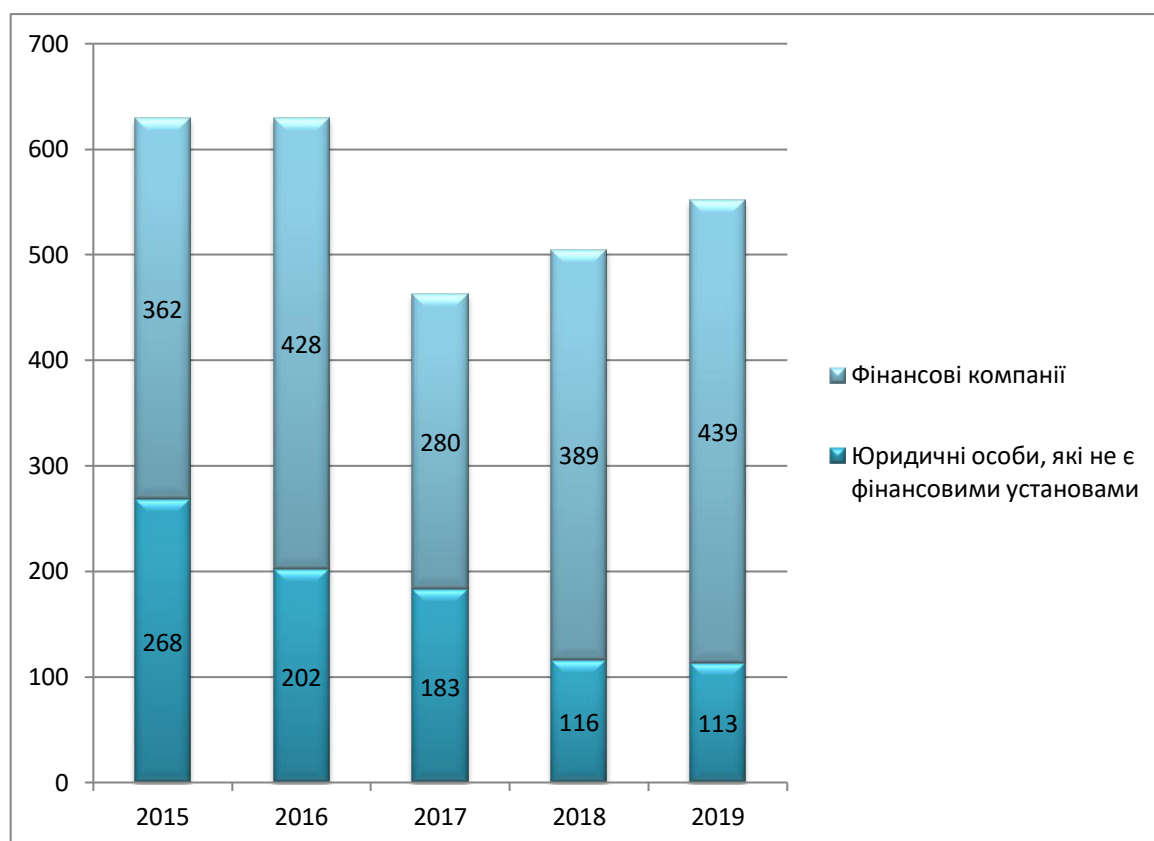
інтереси учасників лізингових відносин із метою створення умов для виконання лізингом його інвестиційних, виробничих та інших функцій на мікро- та на макроекономічному рівнях.

2.2. Фінансовий аналіз розвитку лізингу в Україні

Лізинг уже давно набув високого рівня поширення у високо розвинених країнах світу. В Україні ж даний інструмент формування інвестиційних ресурсів не набув глобального характеру і лише окремі підприємства його використовують. Водночас сучасні економічні реалії, які характеризуються хронічним дефіцитом фінансових ресурсів на вітчизняних підприємствах та складністю залучення інших джерел інвестицій вимагають від підприємств звернути більшу увагу на лізинг [27].

Перед аналізом ринку лізингу в Україні зазначимо, що в нашій державі він почав розвиватися фактично з 1997 р., коли було прийнято Закон «Про лізинг», а у 2003 р. його змінено на Закон «Про фінансовий лізинг» [2]. З цього часу й починається поступовий розвиток лізингових послуг. Головними учасниками ринку лізингу в Україні є лізингодавці, які проводять операції з лізингу. Згідно з чинним вітчизняним законодавством лізингодавцями можуть бути банки та інші небанківські установи, які мають відповідні ліцензії на надання послуг з фінансового лізингу.

На рис. 2.1 наведено динаміку кількості лізингодавців в Україні за 2015-2019 рр.*



*розроблено автором на основі [17]

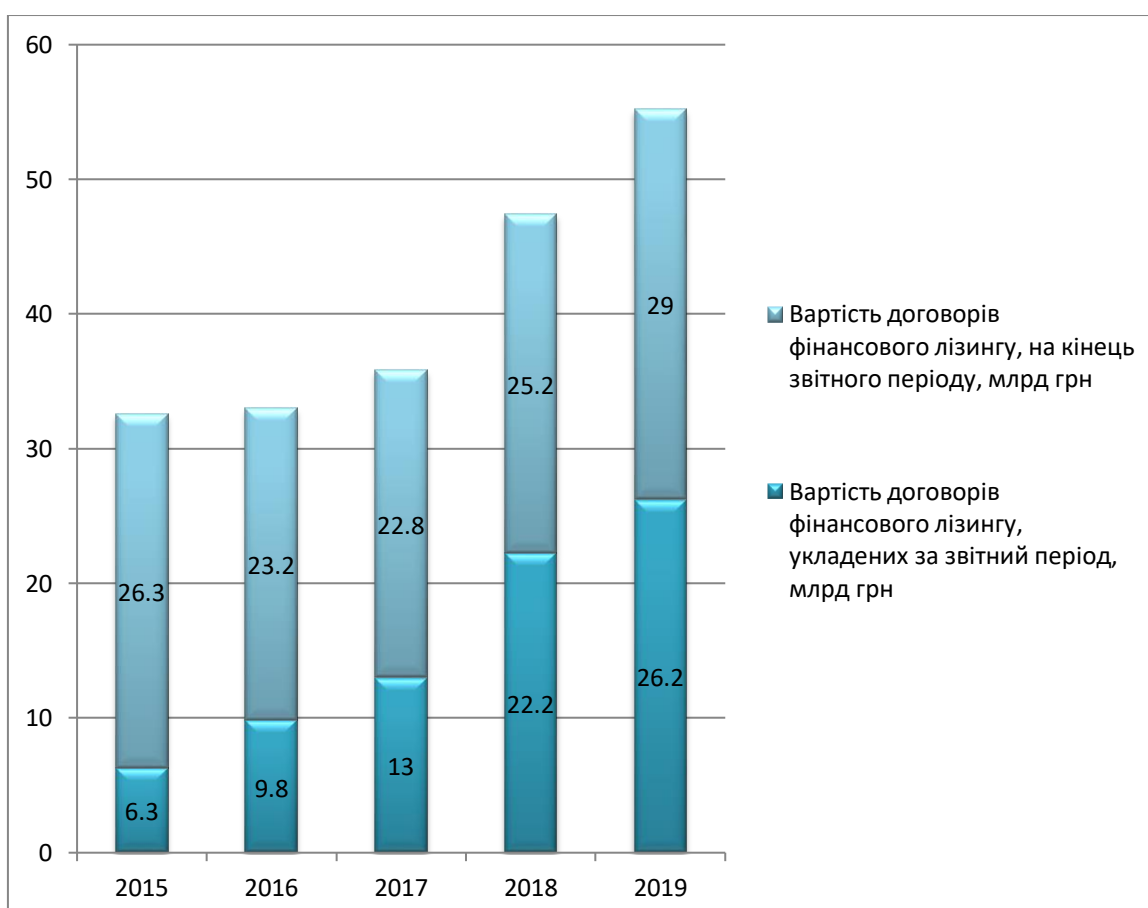
Рис. 2.1. Динаміка кількості лізингодавців в Україні за 2015-2019 рр.

Протягом 2015-2019 рр. спостерігається чітке зниження кількості юридичних осіб, які не є фінансовими установами, але можуть проводити операції з лізингу. Зокрема, їх кількість зменшилася з 268 одиниць у 2015 р. до 113 одиниць на кінець 2019 р. Таке зменшення може бути спричинене як економічною кризою в країні, так і введенням з 2017 р. ліцензування такої діяльності в Україні. На противагу їм кількість фінансових компаній, які є лізингодавцями починаючи з 2017 р. зростає з 280 одиниць до 439 одиниць у 2019 р. Загальна чисельність лізингодавців в Україні свого максимуму досягла у 2015-2016 рр., коли їх кількість складала по 630 одиниць.

На сьогодні ситуація на ринку лізингу трохи стабілізується і загальна чисельність гравців на цьому ринку складала 552 одиниці. Слід відмітити, що наведені вище дані враховують чисельність тих компаній, які мають ліцензію

на ведення лізингової діяльності. Водночас, велика частина їх фактично не проводять лізингової діяльності. В силу застарілих звітів, реальну картину щодо самих тих компаній, які реально здійснюють лізингову діяльність дослідити неможливо. Загалом ринок лізингу є досить концентрованим, на якому 3 головних лізингодавці тримають 59 % загального ринку. Так найбільшими гравцями цього ринку є «ОТП-Лізинг», «УЛФ-Фінанс» та «Порше Лізинг Україна». Найбільш стрімко розвивається компанія «Ілта», яка за результатами 2019 р. продемонструвала приріст у розмірі 159 % від попереднього року [28].

Використовуючи дані рис. 2.2. проаналізуємо динаміку надання послуг фінансового лізингу за 2015-2019 рр.*



*розроблено автором на основі [17]

Рис. 2.2. Динаміка надання послуг фінансового лізингу за 2015-2019 рр.

Відповідно до наведених даних спостерігається стрімкий розвиток лізингового ринку. Загальна чисельність укладених за звітний період договорів фінансового лізингу зросла з 4119 одиниць у 2015 р. до 15488 одиниць у 2019 р. Зменшення протягом аналізованого періоду відбулося лише у 2017 р. порівняно з 2016 р. на 1408 одиниць. Загальна вартість договорів фінансового лізингу укладених за звітний рік також щорічно зростала і за останні 5 років зросла з 6,3 млрд. грн. до 26,2 млрд. грн.

Загалом спостерігаються позитивні зміни, які свідчать про розвиток ринку лізингу в Україні. Вітчизняні підприємства у зв'язку з нестачею фінансових ресурсів почали більш активніше вдаватися до послуг фінансового лізингу. Члени асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» прогнозують, що наступні 3-5 років будуть «роками лізингу». За їх прогнозами очікується за цей період зростання лізингового ринку як мінімум у 4-5 рази. Цьому сприяє активний розвиток аграрного сектору, який є одним з основних лізингоодержувачів [11].

У табл. 2.1 відобразимо динаміку вартості договорів фінансового лізингу за галузями у 2017-2019 рр.

Таблиця 2.1

Вартість договорів фінансового лізингу за галузями у 2017- 2019 рр.*

Назва галузі	2017		2018		2019		Темп зростання, %	
	млн. грн.	Питома вага, %	млн. грн.	Питома вага, %	млн. грн.	Питома вага, %	2018/2017	2019/2018
Будівництво	1049,5	4,61	1198,7	4,75	1206,6	4,16	14,97	0,66
Добувна промисловість	167,1	0,73	822,4	3,26	865,3	2,98	417,83	5,22
Легка промисловість	8,3	0,04	5,7	0,02	10	0,03	20,48	75,44
Машинобудування	262,7	1,15	245,9	0,97	256,5	0,88	-2,36	4,31
Металургія	476	2,09	1017	4,03	557,2	1,92	17,06	-45,21

Продовження табл. 2.1

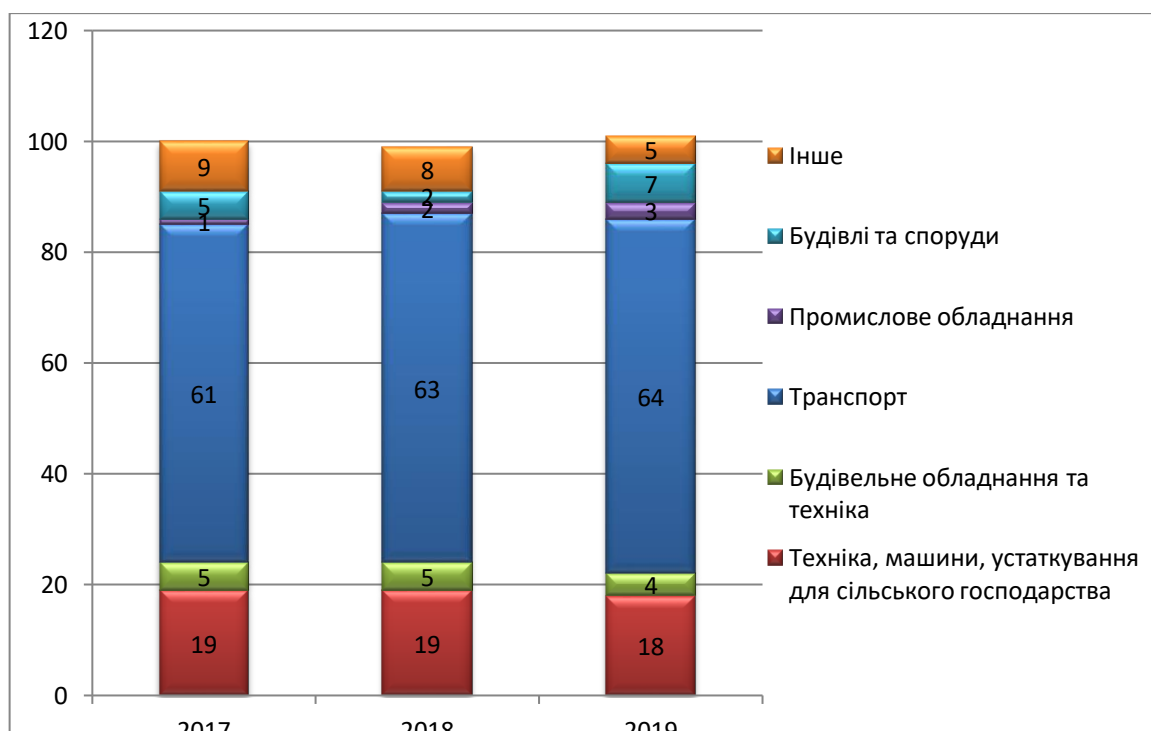
Сільське господарство	5503,4	24,18	5320,2	21,09	5812	20,04	5,61	9,24
Сфера послуг	1349,2	5,93	1661,3	6,59	1935,2	6,67	43,43	16,49
Транспорт	7220,4	31,73	6925,7	27,45	6536,3	22,53	-9,47	-5,62
Харчова промисловість	303,3	1,33	617,1	2,45	1155,8	3,98	281,07	87,30
Хімічна промисловість	117,6	0,52	155,1	0,61	132,4	0,46	12,59	-14,64
Медичне обслуговування	18,2	0,08	119,5	0,47	116,5	0,4	540,11	-2,51
Комп'ютерна та телекомунікаційна сфера	8,2	0,04	108,3	0,43	156	0,54	1802,4 4	44,04
Переробна промисловість	42,9	0,19	94	0,37	687,2	2,37	1501,8 6	631,0 6
Інше	6231,6	27,38	6935,5	27,49	9580,3	33,03	53,74	38,13
Всього	22758, 4	100	25226, 4	100	29007, 3	100	27,46	14,99

*розроблено автором на основі [17]

Серед основних лідерів за вартістю договорів фінансового лізингу є сфера транспорту та сільського господарства, на які у звітному році припадає 22,53 % та 20,04 % відповідно. При цьому їх частка скорочується щорічно. Особливо це стосується сфери транспорту, яка демонструє падіння вартості договорів у 2019 р. на 9,47 % відносно 2017 р. та на 5,62 % порівняно з 2018 р. Частка сільського господарства за 3 роки скоротилася з 24,18 % до 20,04 %, але в абсолютних значеннях спостерігається його приріст на 5,61 % та 9,24 % у звітному році порівняно за 2017-2018 рр. відповідно. Слід відмітити, що найбільшими темпами відбувається розвиток лізингу в переробній галузі вартість укладених договорів зросла на 631,06 % порівняно з 2018 р., харчовій промисловості – на 87,3 % порівняно з 2018 р. та у легкій промисловості, де приріст склав 75,44 %.

Саме лізинг у цих галузях економіки динамічно розвивається та поширюється протягом останніх років. Водночас в окремих галузях спостерігається різке падіння вартості договорів фінансового лізингу. Зокрема, це металургія, хімічна промисловість, транспорт та медичне обслуговування. З урахуванням виявлених тенденцій можемо констатувати, що ключову роль продовжують відігравати сільське господарство та транспорт, які на двох концентрують більше 40 % усього лізингового ринку. Водночас в інших галузях економіки відповідно до світових останніх тенденцій лізинг також починає розвиватися. Зростає чисельність підприємств різних сфер господарства, які починають користуватися послугами лізингу [9].

Одним з фактором зростання ринку лізингу можна назвати – обізнаність підприємців, особливо представників малого та середнього бізнесу, про таку послугу як фінансовий лізинг та його однозначні переваги порівняно з кредитом. У якості предмету лізингового договору виступають різні основні засоби. Структура розподілу вартості договорів фінансового лізингу за обладнанням у 2017-2019 рр. наведена на рис. 2.3.



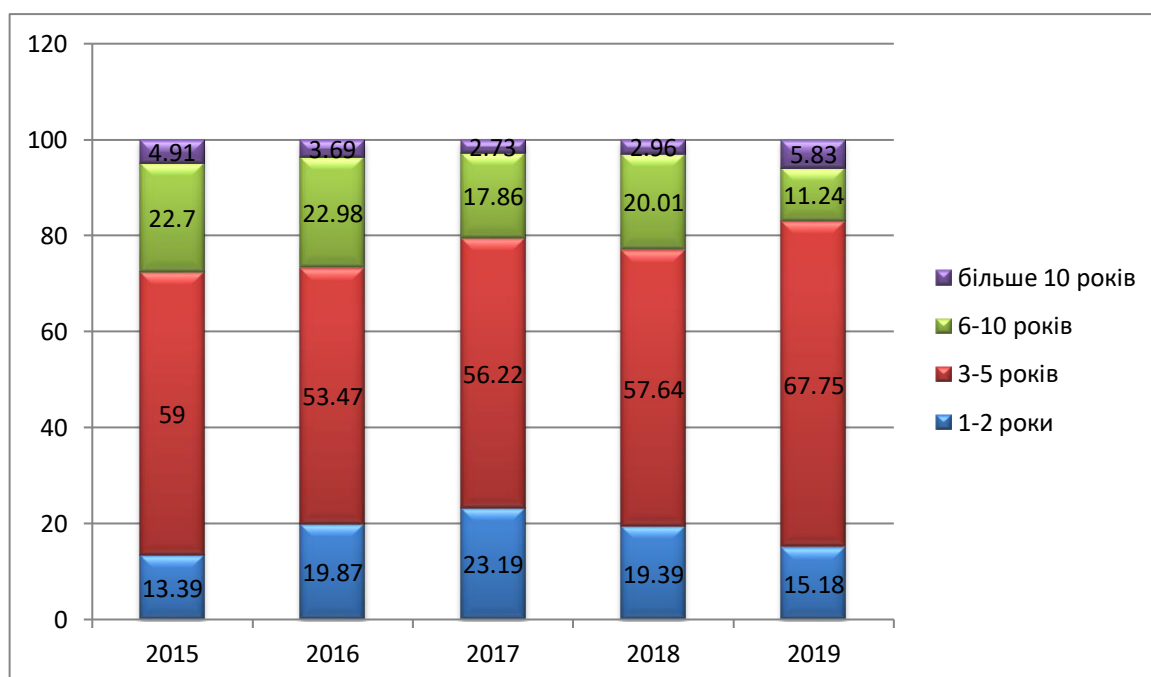
*розроблено автором на основі [17]

Рис. 2.3. Структура розподілу вартості договорів фінансового лізингу за обладнанням у 2017-2019 р., %

Як бачимо, протягом 2017-2019 рр. суттєвих змін в структурі договорів фінансового лізингу за обладнанням не відбулося. Найбільшу питому вагу в структурі договорів фінансового лізингу обладнання в звітному році займає транспорт, на який припадає 63 %. На другому місці знаходиться техніка, машини та устаткування для сільського господарства із значенням 18 %. Саме ці два різновиди обладнання у 91 % договорів фінансового лізингу є предметом договору.

У подальші роки подібна структура договорів фінансового лізингу буде спостерігатися і надалі. Експерти прогнозують зростання купівлі техніки, машин, устаткування для сільського господарства у лізинг. Тому ринок фінансового лізингу в значній мірі залежатиме від стану та розвитку аграрного сектору України.

Що стосується терміну дії договору фінансового лізингу, то він дуже варіюється від 1-2 років до періоду, що перевищує 10 років. Проведений аналіз дозволив на рис. 2.4 виокремити частку договорів фінансового лізингу за терміном їх дії.



*розроблено автором на основі [17]

Рис. 2.4. Частка договорів фінансового лізингу за терміном їх дії у 2015- 2019 рр., %

Протягом 2015-2019 рр. термін дії договору фінансового лізингу в більшості розрахований на середньостроковий період терміном дії на 3-5 років. У звітному році на них припадає 67,75 % усіх договорів. Короткострокові договори терміном дії в 1-2 роки у 2019 р. складають 15,18 % від їх загальної кількості, що значно менше від попередніх років.

Спостерігається поступове зростання частки довгострокових договорів фінансового лізингу терміном дії більше 10 років. У 2019 р. на них припадає 5,83 % усіх договорів. Лізингоотримувачі намагаються укласти договори фінансового лізингу на більший період, що для них є економічно вигідним.

На основі результатів проведеного аналізу складемо SWOT-аналіз ринку фінансового лізингу в Україні (табл. 2.2).

SWOT-аналіз ринку фінансового лізингу в Україні

Сильні сторони	Можливості
<ol style="list-style-type: none"> 1. Вдосконалення та уніфікація лізингового законодавства. 2. Державно-приватне партнерство при здійсненні лізингових відносин. 3. Спрощення судово-адміністративних процедур при вилученні предмета лізингу в невідповідальних лізингоотримувачів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Використання програм лізингу для ефективного розвитку стратегічних програм розвитку (загальнодержавних, галузевих та регіональних). 2. Впровадження нових лізингових програм, продуктів та послуг, конкурентоспроможних за світовими стандартами. 3. Диверсифікація джерел фінансування лізингової діяльності.
Слабкі сторони	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> 1. Низький рівень стійкості на ринку комерційних лізингових компаній. 2. Недостача «довгих» і «широких» грошей в інвестиційному фінансуванні. 3. Відсутність якісної та різнобічної статистичної звітної інформації. 4. Вузька база фондування лізингових компаній. 5. Низька ефективність заходів збільшення прозорості гібридних фінансових інструментів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вихід на український ринок сильних іноземних лізингових компаній. 2. Часті зміни лізингового законодавства (нормативних актів). 3. Нестабільність національної валюти. 4. Зростання інфляції, що призводить до подорожчання вартості залучених фінансових ресурсів. 5. Зниження рейтингів країни на міжнародному рівні в сфері кредитування та лізингу. 6. Використання фінансового лізингу в тіньових схемах з метою оптимізації оподаткування та виведення активів в офшори.

*розроблено автором на основі [15]

На основі вище проведеного SWOT-аналізу бачимо, що фінансовий лізинг в Україні має значну кількість як сильних сторін, так і слабких. При цьому кількість слабких сторін значно перевищує кількість його сильних сторін. Саме у ліквідації слабких сторін криються подальші перспективи розвитку лізингу. Також існують в зовнішньому середовищі як можливості для подальшого розвитку фінансового лізингу, так і загрози, які є перешкодами щодо його стабільного розвитку. Таким чином, проведений аналіз дозволяє

констатувати, що ринок лізингових послуг в Україні лише починає свій розвиток.

Протягом 2015-2019 рр. спостерігається динамічне його зростання відповідно до світових трендів. Лізинг в Україні поступово стає головною альтернативою кредитних ресурсів при здійсненні інвестиційної діяльності на впровадження у діяльність підприємств інноваційних технологій. На сьогодні лізингове фінансування стає головним драйвером їх економічного зростання.

Водночас лізинг повністю ще не розкрив свій потенціал в Україні та має можливості щодо подальшого зростання. Однак існують певні проблеми, які заважають повноцінному його розвитку. Тому в наступному підрозділі доцільно запропонувати шляхи їх вирішення.

Отже, для українських підприємств лізинг надає можливість одночасного розв'язання двох проблем, надзвичайно актуальних у теперішніх економічних умовах: одержання сучасного обладнання і мінімізації обсягу одномоментних виплат в іноземній валюті. Лізинг у порівнянні з традиційною купівлею-продажем має багато переваг, серед яких належить виділити такі, найбільш значущі. Лізинг дає можливість лізингоодержувачу розширити виробництво та налагодити обслуговування обладнання без значних одноразових витрат і залучення позикових коштів.

2.3. Особливості лізингових відносин у зарубіжних країнах

На думку істориків і економістів, лізингові угоди уклалися в стародавньому Шумері і датувалися державою приблизно 2000 роком до нашої ери. Так, глиняні таблички, знайдені в шумерському місті Ур, містять відомості про оренду сільськогосподарського знаряддя, землі, водних джерел, худоби та інших тварин. Історики також стверджували, що Арістотель посилався на ідею оренди трактатом «багатство знаходиться в користуванні, а не у власності»,

написаного близько 350 р. до н.е., англійський автор Т. Кларк стверджує, що оренда була відома задовго до того, як Аристотель жив: він знаходить кілька положень про оренду в законах Хаммурапі, прийнятих у 1760 р. до н.е. Римська Імперія також не залишилася осторонь від проблем оренди - вони знайшли своє відображення в інститутах Юстиніана [16].

Введення в економічний лексикон терміну «лізинг» (lease - брати і передавати майно у тимчасове користування) пов'язане з діяльністю телефонної компанії Bell, керівництво якої в 1877 році прийняло рішення не продавати свої телефони, а здавати їх в оренду. Стародавня Греція була першою країною, яка розробила договори оренди рудників (підприємств з видобутку корисних копалин, в основному руд, підземним або відкритим способом). Рудники різних розмірів в Афінах належали державі і здавалися в оренду через єдиний орган гірничодобувним компаніям на термін від 3 до 7 років. Стародавня Греція також була піонером концепції лізингу [22].

Великобританія. Одним з перших законів, які згадують лізинг в Великобританії, був Статут Уельсу, написаний в 1284 році. Статут використовував існуюче земельне законодавство в якості правової основи для здачі в оренду нерухомого майна, такого як сільськогосподарська техніка. З появою залізниць в середині XIX століття дрібні підприємства вкладали свої капітали в вугільні вагони і, в свою чергу, здавали їх в оренду гірничодобувним компаніям. Договори лізингу часто давали лізингоодержувачу право придбати обладнання після закінчення терміну його дії. Лізинг в Великобританії можна розділити на [20]:

1. Фінансовий лізинг;
2. Оперативний лізинг;
3. Угода з оренди товарів з опцією купівлі.

Для лізингових компаній у Великобританії є обов'язковими для сплати такі податки як:

1. Корпоративний податок
2. Податок на капітал (як правило 1%, від вирученої суми від випуску акцій)
3. Податок на додану вартість (15%)
4. Місцеві податки (в основному на нерухомість).

Якщо говорити про лізинг в більш сучасному вигляді, одним з перших прикладів можна привести компанію «Mercantile Leasing Company». Стимулом для розвитку лізингу в Великобританії стало введення податкових пільг. У 70-х і початку 80-х років компанії мали право віднімати інвестиції з оподаткованого прибутку в тому році, в якому вони були зроблені, однак тільки в кінці звітного року. Ця пільга стимулювала розвиток лізингу, але не була безоплатною, так як поверталися назад через податки на лізингові платежі у вигляді корпоративного податку, ставка якого тоді складала 52% [20].

Однак серед найбільш економічно розвинених країн світу Великобританія займає друге місце за цим показником після США. У наш час у Великобританії сформована «Асоціація фінансів і лізингу» - це провідна торгова асоціація для секторів споживчого кредитування, автофінансування і фінансування активів Великобританії та є найбільшою організацією такого типу в Європі.

У Великобританії ринок лізингу досяг € 39,1 млрд. В Україні його масштаби поки набагато скромніші: за даними НБУ і Держфінпослуг, діючий лізинговий портфель на початок 2018 року складав 40,4 млрд. грн.

Сполучені Штати Америки. Пол Гетті - один з перших доларових мільярдерів, сказав: «Купуйте те, що дорожчає, орендуйте те, що знецінюється». Сьогодні більше 30% всього обладнання, придбаного в США, купується за договором лізингу. Це робить лізинг єдиною найбільшою формою зовнішнього корпоративного фінансування в країні. Зараз більше 80% компаній від невеликих стартапів до найбільших світових компаній здають в оренду

частину або все своє обладнання на загальну суму майже 300 мільярдів доларів на рік [38].

Фінансовий лізинг в його сучасній формі виник в США. Перша американська лізингова компанія «Юнайтед Стейтс Лізинг Корпорейшн» була заснована Генрі Шофелдом в 1952 році. В результаті цього лізинг відокремився як новий вид підприємницької діяльності і став згодом окремою галуззю економіки – лізинговою індустрією. Компанія була створена для обслуговування залізничного транспорту. В кінці 1950-х-початку 1960-х років в Європі і стали з'являтися більше власних лізингових компаній.

Технічний прогрес призвів до того, що підприємства стали частіше оновлювати свої капітальні активи. Лізинг дозволив підприємствам купувати активи на більш вигідних умовах, ніж просто придбання обладнання. Сприятлива кон'юнктура процентних ставок 1950-х років працювала спільно з більш сприятливим податковим режимом, щоб різко збільшити число договорів оренди по всьому світу. Зараз значна частина американського обладнання здається в оренду, а не купується.

1. Операційна оренда - вона дозволяє орендарю використовувати обладнання, але право власності залишається за орендодавцем.

2. Фінансова оренда - в цьому випадку орендодавець юридично володіє обладнанням, а орендар зберігає фактичне право власності, оскільки фінансова оренда повністю амортизується. США-світовий лідер в сфері лізингового бізнесу і довго їм буде залишатися.

Переваги для лізингоотримувача - відсутність необхідності надання застави і простіша процедура оформлення документів, ніж при кредитуванні. У США і Європі цей напрям розвивається дуже активно. Так, в Америці за 2017 рік обсяг лізингових операцій склав \$ 100 млрд.

Німеччина. Сьогодні в Німеччині майже п'ята частина інвестицій в основний капітал в підприємницькому секторі фінансується за рахунок лізингу,

основний акцент робиться на автомобілі. Ця особлива форма зовнішнього фінансування в країні є альтернативою банківському кредиту і доповнює його. У Німеччині створено безліч лізингових компаній, які організовуються в лізингові асоціації. Популярний в Німеччині фінансовий лізинг з повною виплатою (при цьому в договорі вказується термін дії без можливості розірвання, платежі при цьому покривають витрати на придбання майна та основні витрати рефінансування). Перша лізингова компанія в Німеччині була створена в 1968 році в Locflease Mietfinanzierung GmbH.

1. З правом продовження договору
2. Без права продовження
3. З правом покупки

В Німеччині вийшла постанова про договір лізингу «Постанова про часткову амортизацію», вона передбачає часткову амортизацію обладнання протягом основного терміну договору. Як правило, лізингові договори в Німеччині для обладнання складаються на 2-5 років, а нерухомості з 8 і буває перевищують 20 років [26].

У Німеччині ринок лізингу досяг € 25,5 млрд.

Японія. Японія - розвинена і квітуча країна. Зараз Японія на другому місці після США за кількістю лізингових відносин. Процес лізингу в Японії дуже вигідний, так як використовується зручний податковий режим, який полягає в експорті податкових пільг з однієї країни в іншу. Якщо лізинг є угодою з виробництва товарів, то клієнт має право на податкову амортизацію. В іншому випадку лізингова компанія буде мати аналогічне право. Такий механізм виробництва товарів вигідний виробникам, так як така угода фінансується за лізинговою схемою. Лізингоодержувачі також мають переваги від такого виду співпраці завдяки тому, що фінансування відбувається за нижчими відсотковими ставками [30].

Китай. У той час як в розвинених країнах лізингова галузь, можливо, вже дозріла, вона все ще розвивається і росте в Китаї. Китайський лізинговий ринок продемонстрував двозначне зростання в останнє десятиліття і все ще має потенціал для підтримки цього швидкого зростання в наступному десятилітті або після нього. Незважаючи на те, що китайський лізинговий ринок пережив період різкого зростання, він все ще має величезний потенціал, оскільки його коефіцієнт проникнення на ринок як і раніше знаходиться на дуже низькому рівні. Незважаючи на ці проблеми, китайська лізингова галузь вступає в свою золоту еру, чому сприяли китайські уряди як на центральному, так і на провінційному рівні, в безпрецедентній мірі, поряд зі створенням корпоративної кредитної інформаційної системи.

Станом на червень 2017 року у Китаї налічувалося 8218 підприємств фінансового лізингу, які здійснили угоди на суму 5,6 трлн юанів, що в 8 разів і 2,7 рази більше, ніж в кінці 2013 року відповідно [44].

Відповідно до регулюючих органів, фінансові лізингові компанії в Китаї можна розділити на банківські лізингові компанії, вітчизняні лізингові компанії та іноземні лізингові компанії; при цьому іноземні лізингові компанії становили до 96,5% від загального числа на кінець червня 2017 року, з числом майже 8000; але банківські лізингові компанії внесли 37,8% до обсягу бізнесу на кінець червня 2017 року завдяки сильній фінансовій силі, випереджаючи два інших типи компаній. В майбутньому банківські лізингові компанії як і раніше будуть основною силою для галузі. До 2014 року фінансові лізингові операції Китаю відбувалися в основному в сфері транспорту, загального обладнання, промислового обладнання та інших традиційних галузей промисловості [44].

Під впливом економічної реструктуризації, структурної реформи з боку пропозиції і інших чинників попит на фінансовий лізинг з боку традиційного виробництва обладнання в Китаї в останні роки знизився, в той час як попит з боку аерокосмічної, автомобільної, медичної та медичної промисловості, морського машинобудування, зеленої енергетики та інших секторів зріс,

особливо в енергетичному обладнанні, його фінансові лізингові активи зросли з більш ніж 30 млрд юанів у 2014 році до більш ніж 200 млрд юанів в 2016 році [60].

По регіонах послуги фінансового лізингу Китаю в основному доступні в Пекіні, Тяньцзіні, Шанхаї і Гуандуні, що є результатом їх географічних переваг і політики. Станом на кінець 2016 року сукупне число фінансових лізингових компаній в чотирьох регіонах перевищила 80% від загального числа в країні. У Китаї кошти фінансових лізингових компаній в основному надходять з капіталу, банківських кредитів, міжбанківських запозичень (кредитів) та депозитів акціонерів, серед яких провідну роль відіграють акціонерний капітал і банківські кредити, що відображають відносно прості канали фінансування.

В цілому китайська індустрія фінансового лізингу все ще перебуває в зародковому стані, стикаючись з такими проблемами, як недосконалі закони і правила, неповна податкова політика, дисбаланс регіонального розвитку та монотонний канал фінансування, але з широкими перспективами розвитку. У 2016 році рівень проникнення китайського ринку фінансового лізингу склав близько 8%, що значно нижче 15-30% в Європі і США [60].

За Великобританією за обсягом ринку йдуть Німеччина (53,2 млрд. євро), Франція (43,6 млрд. євро), Італія (19,5 млрд. євро). Лізингова асоціація Leaseurope приводить також дані по групах країн. Так, в Австрії, країнах Бенілюксу, Швейцарії ринок лізингу виріс на 13,3%, досягнувши 34,9 млрд євро. У Греції, Португалії, Іспанії та Марокко загальний обсяг лізингових відносин досяг 15,2 млрд євро, збільшившись на 21,6%. У країнах Північної Європи і в країнах Прибалтики (Латвія, Литва, Естонія) зростання склало 27,8% (з 25,5 млрд євро до 32,6 млрд євро) [7].

У США лізинг - головний інструмент інвестицій. Ринок лізингу в США набагато ширше ринку західноєвропейських країн. Це визначається в тому числі нормативно-правовою базою, станом ринку інвестицій, грошово-кредитної політикою. У США як правило основними лізингодавцями є великі

концерни. Однак там відсутнє спеціальне законодавство, що регулює лізингові відносини. Замість цього термін «фінансова оренда» закріплена в Торговому Кодексі США.

У Сполучених Штатах існує 2 види лізингу - відкритий і закритий. Відкритий вид передбачає термін лізингового договору від 24 до 36 місяців, лізингоодержувач повністю бере на себе ризик пошкодження майна, а також зобов'язання з ремонту техніки. При цьому по закінченню терміну лізингового договору, лізингоодержувач не матиме переваги при придбанні техніки. Закритий тип лізингу відрізняється від відкритого тим, що лізингоодержувачу не гарантована залишкова вартість майна в кінці терміну дії договору. Як правило, для дорогого обладнання вибирають закритий вид лізингу. У США термін лізингу не повинен бути більше 40 років. В Японії практикують таку форму лізингу як «комплексний лізинг» [1]. Він включає в себе сукупність послуг з лізингу, купівлі-продажу і позик [7].

Говорячи про фінансовий лізинг в Японії, то він відрізняється тим, що має відповідати двом критеріям [12]:

1. Загальна сума лізингових платежів повинна приблизно збігатися з сумою витрат на придбання майна, що здається в лізинг. А термін лізингового договору становить не менше 70% від терміну служби майна, тобто термін договору фіксований.

2. Договір по лізингу не може бути анульований протягом терміну його дії. В Японії велика частка майна (понад 30%), що здається в лізинг, припадає на комп'ютерну техніку.

У Німеччині через відсутність спеціального закону про лізинг, лізингові договори регулюються як договори оренди. Обов'язковою вимогою є те, що майно має значитися на балансі лізингодавця, а інакше угода буде вважатися кредитним договором. У Німеччині найбільш популярний лізинг автомобілів (майже 59%) [2]. Найбільші німецькі автомобільні корпорації створюють свої

лізингові компанії, які діють по всьому світу. На відміну від Німеччини, у Франції лізингові відносини законодавчо регулюються. Крім того, операцію по лізингу можуть проводити або банки, або спеціальні установи. Виробники не мають право вести лізингову діяльність.

У Франції існує два види лізингу [2]:

1. location simple - лізинг нерухомого майна без права викупу.
2. credit-bail - лізинг рухомого майна з правом викупу (фінансовий лізинг).

Credit-bail можливий в одному з трьох випадків:

- лізингодавець набуває устаткування для здачі в оренду;
- обладнання береться в лізинг з метою виробничої або комерційної діяльності;
- лізингоодержувач має право викупити обладнання за заздалегідь встановленою ціною.

Отже, лізинг є альтернативним методом фінансування витрат на оновлення матеріальної бази і модифікацію виробництва. З економічного погляду, лізинг схожий з кредитом, що надається під основні засоби, маючи водночас значні переваги проти банківського кредитування, проте, у зв'язку із відсутністю у виробників достатньої інформації, він не є поширеним.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

3.1. Сучасні перешкоди лізингових відносин в Україні

Лізинг в сучасному світі є одним з найважливіших інструментів модернізації та оновлення виробництва, проте в українській економіці він досі не грає істотної ролі. В даний час в лізинговій сфері є ряд проблем, виявлення та вирішення яких і присвячений розділ.

За результатами проведеного аналізу проблеми ефективного застосування лізингового механізму в Україні можна умовно розділити на кілька груп. Першу групу складають проблеми, які стосуються розвитку теоретичної бази лізингу в Україні. Друга група - проблеми державного регулювання лізингової галузі, включаючи законодавче регулювання. Третя група - загальні ринкові проблеми, які повинні вирішуватися лише спільними зусиллями всіх учасників лізингового процесу. Четверта - проблеми, що стосуються лізингодавців, і п'ята - проблеми, які більшою мірою стосуються лізингоодержувачів.

Спроба поділу проблем по учасниках механізму лізингових відносин умовна, оскільки кожна проблема відбивається на всіх учасниках ринку і тільки у взаємодії всіх бенефіціарів можливо успішніше вирішувати проблеми лізингу.

Розглянемо кожен групу проблем в окремо.

1) Проблеми, пов'язані з розвитком теоретичних підходів в дослідженні лізингу і лізингових відносин: Відсутність всебічно відпрацьованої теоретичної бази лізингових відносин та механізму ефективного використання лізингу. Вагомий внесок в дослідження проблем лізингу вніс вчений - один з провідних фахівців проблем лізингу - В.Д. Газман, який є автором великої кількості

монографій, статей, наукових досліджень по ринку лізингу, його сутності і тенденції розвитку лізингових відносин. Слід звернути увагу на той факт, що в роботах вчених і фахівців при розкритті умов і причин виникнення лізингу немає ніяких матеріалів, крім кількох згадок, щодо того, що лізинг виріс з оренди, кредиту або теорії прав власності. Тому дана проблематика, на наш погляд, є однією з найбільш перспективних для подальшої теоретичної розробки.

Низька розвиненість і рівень опрацювання окремих видів лізингу. Ринок лізингу України, так само як і інші ринки, що розвиваються, відрізняє абсолютна нерозвиненість певних видів лізингу, що багато в чому пояснюється відсутністю нормативної бази в законодавстві. Наприклад, одним з таких видів є оперативний лізинг. У доступному юридичному полі оперативний вид лізингу взагалі відсутній. Фактично такі види угод можуть реалізовуватися в Україні або під виглядом оренди, або створенням додаткової юридичної особи, що виступає продавцем необхідного обладнання для реалізації угоди. Одночасно, крім зайвих правових процедур, відсутність законодавчого визначення оперативного лізингу обумовлює додатковий ризик в податковому секторі для учасників угоди. Відповідно, багато підприємців вирішують використовувати неоперативний вид лізингу, не отримуючи при цьому доступ до інструменту модернізації та впровадження новітніх технік і технологій.

У сучасній економічній ситуації лізингодавці стикаються з великою кількістю неплатежів, відповідно, їм доводиться вилучати майно без можливості реалізації угоди класичного фінансового вилученого майна в подальшому. На даний момент лізинговий ринок для фізичних осіб не отримав розвитку, незважаючи на те, що законодавчо даний вид лізингу був прийнятий в 2011 році, але фактично такий вид лізингової послуги досі відсутній. Вищезазначена проблема пояснюється тим, що лізинговим компаніям стає в сучасних умовах набагато вигідніше працювати з великою клієнтурою і великими замовленнями, ніж укладати угоди невеликих обсягів з сектором

середнього і малого підприємництва, і фізичними особами, які вигоди практично не несуть.

На відміну від Європи, в українському лізингу велика частка переданих в лізинг транспортних засобів і мала частка нерухомості і устаткування. Лізингові послуги в Україні обмежуються лізингом рухомого майна в силу великої вартості, складності здійснення і тривалих термінів договорів по лізингу нерухомості. Слід зазначити, що предметом лізингу в Україні не можуть бути нематеріальні активи. У той же час в західній практиці лізинг програмного забезпечення широко поширений. Тому створення і розвиток даного виду лізингу також має довгострокову перспективу. Крім того, перспективним в українській економіці є розвиток лізингу персоналу, ринку фінансового лізингу та ін. Мала кількість інформації по ринку і велика розрізненість даних. Дана проблема існує як в теоретичному аспекті лізингової діяльності, так і в практичному. Причому це характерно не тільки для України, але і для світової практики в цілому.

2) Проблеми державного регулювання: лізинговий ринок України не має досить сильних лобістів, а також спеціалізованих регуляторів, в результаті чого законодавче регулювання лізингу здійснюється в безладному режимі і прийняті законодавчі акти роблять украй негативний вплив на функціонування лізингового ринку:

Відсутність ефективної державної підтримки лізингу. Більшість заходів держпідтримки галузі носять не обов'язковий, а рекомендаційний і формальний характер. Державна підтримка в Україні направлена в основному на лізингоодержувачів. Заходи держпідтримки пропонують відшкодування частини лізингових платежів лізингоотримувачам, але субсидії виплачуються лише за договорами лізингу майна виключно вітчизняного виробництва. У той же час при здійсненні програм підтримки відбувається наступний казус. Держава пропонує субсидії, лізингоотримувачі звертаються в державні органи для участі в програмі, на що їм приходиться відповідь, що тимчасово заявки не

приймаються, коли вони будуть прийматися, також невідомо. Тобто фактично програми державної підтримки не працюють. Що стосується лізингодавців, то тут держава не надає ніяких заходів підтримки. Скажемо більше, що вводяться в останні роки законодавчі акти, які говорять про те, що держава прагне погіршити стан галузі для лізингодавців. Але в даному випадку не враховується той факт, що з жорсткістю умов роботи лізингових компаній погіршуються і умови роботи лізингоодержувачів: ресурси стають дорожчими, доступність лізингу зменшується. А сегмент малого та середнього підприємництва часом зовсім не має можливості отримати джерела фінансування своєї виробничої діяльності.

Проблеми податкового регулювання і податкових пільг. Обов'язкова умова для отримання податкової пільги - наявність в договорі лізингодавця, тому він часто продає не фінансову послугу або продукт, а сам факт своєї участі в угоді, що є обов'язковою умовою для отримання податкових преференцій.

Відсутність мегарегулятора лізингової галузі. В сучасній Україні немає структури, чия діяльність була б націлена на комплексне регулювання і стимулювання розвитку лізингової галузі. Дана проблема стоїть перед лізинговою галуззю з самої її появи. В даний час лізингова галузь регулюється безліччю різних державних установ. Об'єднана лізингова асоціація намагається взаємодіяти з органами влади для оптимізації лізингової діяльності, однак її доцільно посилити на державному рівні.

Розосередження правової бази. Велика кількість різних нормативно-правових актів регулює лізинговий механізм, але вони не відповідають вимогам, які стоять перед сучасним ринком: у різних законодавчих актах дано уривчасті відомості про правове регулювання галузі, при цьому багато юридичних аспектів лізингового механізму так до кінця і не опрацьовані. Слід сказати, що постійно законодавство змінюється і доповнюється, але частіше за всі зміни не вносять позитивного результату в діяльність суб'єктів галузі.

Багато доповнень викликають негативний ефект у галузі і суперечливі погляди серед її суб'єктів. Наприклад, в кризовий 2009 р. були внесені поправки, що посилюють вимоги до застосування прискореної амортизації. Дана поправка викликала негативний ефект і безліч негативних думок. Процес правотворчості у суб'єктів галузі викликає негативні очікування, відповідно, цей процес негативно відбивається на ринку.

Низька стандартизація договорів. Дана проблема обумовлюється недоробленістю законодавства і недоліками розвитку галузі. На Заході договори більшою мірою стандартизовані. В Україні ж лізингові компанії для залучення клієнтів розробляють індивідуалізовані контракти, що викликають розрізненість ринку. Відсутність програми розвитку лізингової галузі. Проект державної програми розвитку лізингу був підготовлений ще 16 років тому, але так і залишився проектом.

3) Загальноринкові проблеми: Вкрай низька ринкова прозорість для суб'єктів даної галузі. Компанії, що існують в галузі, підрозділяються на дві категорії: «надводна частина» лізингового ринку України складається з 120-130 компаній, на їх частку припадає близько 80% ринкового обсягу. Ці цифри показують ситуацію високої ринкової концентрації. «Підводна частина» ринку складається з ще порядку 3500 компаній, причому їх діяльність не є відкритою. Темпи приросту українського ринку лізингу значно вище темпів приросту європейського ринку, хоча в цілому його обсяг менший майже в 7 разів. Високі темпи приросту на початковому етапі пояснювалися новизною і нерозвиненістю лізингу.

На сьогоднішній момент темп приросту українського ринку знижується в зв'язку з великою кількістю проблем галузі. Мала частка охоплення зарубіжних ринків. Невеликий обсяг лізингового ринку в Україні, мала кількість великих і ефективних компаній призводять до того, що охоплення зарубіжних ринків складає всього 7%.

Домінування великого бізнесу серед лізингоодержувачів. Лізинговий український ринок працює неефективно, що веде до того, що лізингодавцям стає вигідніше продавати лізингові послуги лише великим лізингоотримувачам. Крім того, відзначається брак платоспроможних клієнтів і недостатній попит або неготовність організацій галузі працювати з клієнтами середньої ланки, до них відносяться підприємства в основному середнього та малого бізнесу.

На сучасному етапі український лізинговий ринок сильно залежний від великих проектів, кожна організація, яка входить в десятку найбільших, зробила свої обсяги переважно на таких угодах, причому без урахування великих угод компанії ВЕБ-лізинг темпи розвитку лізингового ринку негативні і складають на 2015 р. - 3,2%. Відповідно, така залежність збережеться на ринку.

Відсутність сертифікації працівників лізингових компаній і, відповідно, їх низька компетентність. Лізингова діяльність є досить творчою областю фінансів. Будь-яка угода на цьому ринку є унікальною. В силу властивої лізингової багатосторонності на його ключовій ланці - лізингової компанії - фокусуються інтереси всіх учасників інвестиційного процесу, що обумовлює підвищені вимоги до компетентності її співробітників. Знання, необхідні фахівцям з лізингу, найрізноманітніші, і не тільки інструкції і закони. Співробітникам лізингової компанії потрібна компетентність у багатьох ринках товарів і послуг, законах руху фінансових потоків, необхідні знання маркетингу, реклами, статистики, економічних моделей, економіки клієнтів і, звичайно, досконале знання предмета лізингу, різних лізингових відносин і продуктів. Без компетентного персоналу лізингова компанія не буде конкурентоспроможною на ринку, не зможе адекватно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури і, відповідно, ефективно задовольняти потреби в інвестиційному розвитку своїх клієнтів - сьогоdnішніх і потенційних лізингоодержувачів.

Розуміючи цю ситуацію, частина лізингового співтовариства ще до кризи 2008 р. визнала перспективним створення «прозорого», доступного і відкритого для всіх учасників ринку лізингу, механізму виявлення рівня і оновлення складу знань своїх співробітників з метою забезпечення незмінно конкурентоспроможної кваліфікації персоналу.

4) Проблеми, які стоять перед лізингодавцями: Часткова відміна прискореної амортизації. У кризовий 2009 році в Україні скасовується можливість використання прискореної амортизації, причому для обладнання 1-3-х амортизаційних груп. Вони включають в себе обладнання, що володіє терміном корисного використання до 5 років. А в 2010 р. Міністерство фінансів запропонувало ідею скасування прискореної амортизації зовсім при лізингу. Даний економічний ризик зберігається до цих пір. Фінансове співтовариство розділилося на дві групи. Прихильники даної реформи помічають, що пільги податкового характеру повинні надаватися лізингоотримувачам - кінцевим бенефіціарам. Держава є зацікавленою в тому, щоб працювало обладнання, необхідне для діяльності організації, а також були придбані всі необхідні виробничі потужності, а не в тому, щоб лізингова компанія брала участь в даній угоді. Також прихильники скасування амортизації прискореного типу, вони переконані, що дана міра дозволить оздоровити ринок і загострити конкуренцію, а також зверне увагу лізингових компаній на капіталізацію їхніх фірм. Передбачається, що реформа збільшить прозорість лізингового ринку, усуне спотворення фінансових і бухгалтерських показників лізингоодержувачів, податкову внутрішньокорпоративну оптимізацію і спростить оцінку стану бізнесу лізингоодержувачів в реальному світі.

Протилежна точка зору полягає в тому, що предмет лізингової діяльності має певну специфічну природу і амортизація повинна проходити прискорено. За умови скасування прискореної амортизації розбіжність термінів лізингової угоди і термінів кредитування, валюти кредитних договорів і валюти лізингового договору, процентних ставок тільки посилиться. Скасування амортизації прискореного типу за чинним на сьогоднішній момент портфелем

приведе до того, що більшість компаній лізингової галузі збанкрутує через нездатність оплатити набагато більший податок на прибуток, це буде мати наслідки великого скорочення обсягів інвестиційної активності і нових угод. Проблеми даної галузі нададуть прямий вплив на стійкість банківської системи України і фінансової системи. Наша точка зору повністю збігається з противниками скасування цієї пільги.

Відсутність культури управління ризиками. Лізингодавцям необхідно активніше впроваджувати найкращу практику управління ризиками та обмінюватися досвідом в цій сфері. Фінансова оцінка клієнтів є не найкращою стороною у багатьох лізингодавців. Глибина оцінки визначається віднесенням клієнтів до конкретної групи надійності за прикладом категорій якості банківських позик і кредитів. Скорингові системи служать одними із засобів, за допомогою яких можливо попереднє визначення груп надійності лізингових компаній. Скоринг - це система, яка шляхом використання кредитних банківських історій дозволяє оцінити ймовірність банкрутства потенційного лізингоодержувача, базуючись на його соціально-демографічній характеристиці. Однак дані системи поки мало розвинені на українському лізинговому ринку. Скорингові системи показують свою ефективність лише на ринку стабільному або швидко розвиваючому. Але перспектива впровадження цих систем на ринках, де ризик накладається на предмет лізингової угоди, значною мірою залежний від рівня розвитку вторинного ринку обладнання і від законодавчих можливостей компанії лізингодавця з позасудового, наприклад, через виконавчий напис нотаріуса, і оперативному вилученню предмета лізингової угоди у недобросовісних позичальників.

У ризик-менеджменті лізингових компаній, крім управління кредитним ризиком, присутні проблеми і в різних інших сферах. Велика частина ризиків знаходиться в операційній діяльності організацій лізингової галузі. За умови наявності на ринку достатньої кількості кваліфікованих кадрів у сфері кредитного ризик-менеджменту, в тому числі і для компаній лізингового ринку, у сфері управління операційного ризику компетенції тільки формуються.

Управління операційними ризиками повинно стати для лізингових компаній зоною розвитку з точки зору методології та впровадження процедур контролю бізнес-процесів на рівні облікових автоматизованих систем.

Висока вартість джерел фінансування. Дана проблема тісно взаємопов'язана з високими процентними ставками по банківських кредитах. Банківські кредити серед джерел фінансування займають лідируючу позицію. Для того щоб галузь активно розвивалася, необхідно підтримувати ставку рефінансування на найбільш низькому рівні.

5) Головна проблема, яка стоїть перед лізингоотримувачами, - це їх нестійке становище на ринку. В даному випадку мова йде про підприємства малого і середнього бізнесу. Від рівня розвитку малого бізнесу безпосередньо залежить рівень економічного розвитку будь-якої країни. Присутність на ринку значної кількості малих підприємств стимулює розвиток конкуренції, змушує великі компанії піклуватися про впровадження нових технологій і підвищення ефективності виробництва. Недарма підтримка малого бізнесу, по суті, означає підтримку ринкової, конкурентної економіки в цілому. Якщо порівняти дані по Україні з даними по Євросоюзу і США, то стане очевидно, що в нашій країні розмір сектора малих підприємств в кілька разів менше, ніж за кордоном. Малий бізнес в Західних країнах розвинений набагато краще, ніж в Україні.

В Європі малі підприємства поповнюють скарбницю податками більш ніж на 50%. На поточний момент в європейському малому бізнесі працюють десятки мільйонів підприємств, на яких працює понад 70% зайнятих. Незважаючи на позитивну динаміку в зростанні кількості українських малих підприємств, їх загальна чисельність як і раніше відстає від середньоєвропейської. Так, якщо на тисячу чоловік в нашій країні припадає приблизно 11,5 підприємств, то для держав Євросоюзу цей показник варіюється від 35 до 68. До того ж в Україні значне збільшення чисельності малих підприємств, на думку багатьох експертів, пов'язано з ростом кількості фірм одноденок. Як вважають деякі фахівці, близько 50% українського малого

бізнесу продовжує залишатися в тіні. Дані по кількості працюючих на малих підприємствах також говорять не на користь України: якщо для нашої країни цей показник становить близько 22% в загальній чисельності зайнятих, то на Заході ця величина доходить до 50- 70%. Варто сказати і про питому вагу продукції малих підприємств у ВВП: в більшості західних країн цей показник досягає 50%, а то і 70% ВВП, тоді як в Україні цей показник не досягає і 18%.

В Україні вживаються заходи державної підтримки малого бізнесу, однак ефект від реалізації відповідних програм до сих пір залишається невеликий. Вітчизняні малі підприємства і донині змушені миритися з такими проблемами, як недосконалість податкової системи, наявність високих адміністративних бар'єрів при вході на ринок, тиск кримінальних структур, необґрунтовані побори з боку чиновників контролюючих державних органів. Не варто забувати і про брак фінансових ресурсів для розвитку бізнесу при обмеженому доступі до банківських кредитів і фінансової допомоги з боку держави, про дефіцит кваліфікованих кадрів, про слабку захищеність працівників малих підприємств в соціальному плані. З вітчизняних малих підприємств в програми держпідтримки потрапляють лише одиниці. Реалізовані сьогодні в Україні заходи держпідтримки малих підприємств практично не охоплюють сегмент росту малого бізнесу. Такі підприємства не можуть розраховувати ні на пільги при створенні нових робочих місць, ні на отримання пільгових кредитів, що в значній мірі гальмує розвиток вітчизняного малого бізнесу. Вище ми розглянули основні проблеми лізингу в Україні. Для подальшого розвитку галузі та збільшення темпів зростання та обсягів лізингу необхідно вирішувати існуючі проблеми. Ми бачимо такі шляхи вирішення вищезазначених проблем.

Необхідна теоретична проробка всіх аспектів лізингу, це пояснюється тим, що, не знаючи економічної основи, неможливо розвинути ефективний ринок. Для поліпшення інвестиційного клімату потрібно спиратися на економічні закони, що діють в даному секторі. Відповідно, вчені і дослідники повинні більше часу приділяти розробці сутності лізингу. Зокрема, таке можливо при співробітництві, наприклад, Об'єднаної лізингової асоціації з

різними передовими українськими університетами. Досвід такої взаємодії є в Західних країнах. У 2011 р одна з провідних компаній-консультантів Oxford Economics (входить в структуру бізнес-школи Оксфордського університету) провела дослідження ринку лізингу і випустила звіт «The Use of Leasing Amongst European SMEs» by Oxford Economics (Nov. 2011). У частині законодавчої активності Leaseurope це дослідження грає дуже значну роль. Практично всі звернення організації до Єврокомісії і Єврокомітету супроводжуються посиланнями на дослідження Оксфорда. Наведені в посиланнях дані дуже повно ілюструють важливість і значимість лізингової галузі для економіки Європи. Використання даних Оксфорда дозволяє Leaseurope говорити не тільки від імені учасників асоціації, але також і від імені галузі в цілому. В Україні ж аналогічних досліджень не проводилося. Якби таке дослідження було, то, можливо, діалог з регуляторами Об'єднаної лізингової асоціації був би більш ефективний.

Важливою частиною розвитку галузі є поліпшення законодавства, що регулює лізингову галузь. Необхідно законодавчо визнати оперативний лізинг для можливості його широкого застосування. Галузі, де інноваційна активність висока, особливо зацікавлені в оперативному лізингу. Наприклад, сучасне комп'ютерне обладнання, яке морально старіє дуже швидко, потребує заміни набагато раніше закінчення терміну його фізичної амортизації. В цьому випадку краще оперативного лізингу інструменту стимулювання годі й чекати. Необхідно також законодавче регулювання таких видів лізингу, як вторинний лізинг, лізинг для фізичних осіб, лізинг нематеріальних активів, лізинг персоналу. Крім того, повинні бути усунені всі прогалини існуючих видів лізингу. Держава повинна ефективно підтримувати галузь за допомогою різних програм не тільки для лізингоотримувачів, а й для лізингодавців. Такі програми повинні функціонувати, а не перебувати в стадії «заморозки» з самого початку запуску. Необхідно поліпшити стан малого і середнього бізнесу для того, щоб даний сегмент ринку міг користуватися лізингом.

Шляхи виходу з ситуації, що склалася лежать в розробці і реалізації ефективної державної політики підтримки малого бізнесу. Тільки зниження адміністративних бар'єрів з боку місцевих чиновників, введення пільгових податкових режимів, розширення можливостей отримання пільгових кредитів на розвиток бізнесу, як це робиться в розвинених країнах, здатні перетворити український малий бізнес в дійсну опору економіки країни. Якщо надати компаніям лізингової галузі хоча б невисокі пільги по податках, створити інституційне сприятливе для них поле і зменшити тиск податкової служби, то лізинг стане одним з найефективніших інструментів оновлення виробництва, особливо в сфері державно-приватного партнерства, і підтримки середнього і малого підприємництва.

Еволюціонування системи рефінансування через банк розвитку - найважливіший стимулюючий фактор лізингового ринку, проте його єдине застосування недостатнє для даного ринку. Для того щоб максимально використовувати фінансову оренду в процесі інвестування, важливо повернути ті привілеї, якими вона володіла, і перш за все можливість застосування амортизації прискореного типу по всіх групах устаткування.

Доповнення законодавства в частині стандартизації лізингового договору також поліпшило б стан галузі. Розробка і втілення в життя проекту розвитку лізингової галузі покращили б інвестиційний клімат країни. Формування в Україні системи сертифікації працівників лізингової галузі створить передумови до збільшення прозорості ринку та поліпшення фінансового стану лізингових компаній. Нами пропонується створення системи сертифікації за образом і подобою сертифікації учасників ринку цінних паперів, тобто на основі ієрархічної системи з визначенням галузі знань, необхідної для кожного учасника лізингового ринку.

Для формування якісних кадрів лізингових компаній потрібно впровадження в процес вивчення у вищих навчальних закладах дисципліни «Лізинг», яка не має широкого поширення в практиці викладання. Для

зниження ризиків діяльності лізингових компаній необхідні в цілому поліпшення інвестиційного клімату в країні, зниження процентних ставок. Цьому міг би сприяти ряд заходів, які з різних причин не використовуються на ринку. По-перше, це налагодження роботи з бюро кредитних історій, або створення бюро лізингових історій - єдиної бази лізингоодержувачів, куди б заносилися дані про ненадійних і сумнівних клієнтів. По-друге, масове застосування гаранту фізичних осіб (засновників, керівництва), яке різко могло б підняти рівень виконання договірних зобов'язань. По-третє, розширення застосування супутникових систем стеження за майном. По-четверте, можливість частіше застосовувати інструмент інкасових гарантів.

У травні 2012 р. Об'єднана лізингова асоціація і рейтингове агентство «Експерт РА» почали роботу зі створення галузевого стандарту управління ризиками в лізинговій сфері. Основні положення стандартів управління ризиками будуть спрямовані на уніфікацію практики ризик-менеджменту на українському лізинговому ринку, на підвищення фінансової стійкості та прозорості лізингодавців, зростання довіри інвесторів, кредиторів та органів влади до лізинговому ринку. Впровадження спеціалізованого індексу лізингового ринку дозволило б підвищити прозорість лізингового ринку, стимулювати розвиток галузі і своєчасно вирішувати проблеми, що з'являються. Ми пропонуємо в даному питанні піти по шляху США і на основі даних декількох найбільших компаній створити відповідний індекс.

Що стосується подальшого розвитку, то потенціал для зростання ринку великий: на сьогодні проникнення лізингу в валові внутрішні інвестиції становить в Україні всього 6,9%. Наприклад, у Великобританії ця частка набагато вище - 15,3%, в Німеччині - 10,2%. В цілому, можна сказати, що в ринку є запас міцності для розвитку. Багато ринкових ніш ще залишаються незаповненими, а деякі види лізингу і нерозвиненими зовсім. Однак проблеми, що існують в галузі, негативно відбиваються на темпах розвитку лізингу. Тому, на нашу думку, темпи зростання в найближчі кілька років складуть не більше 10%. У довгостроковій перспективі при оптимістичному сценарії темпи

зростання будуть значно перевищувати показники в 10%. Оптимістичний сценарій передбачає під собою поліпшення інвестиційного клімату країни та коригування законодавства на користь лізингоодержувачів і лізингодавців.

Отже, Україні необхідні інвестиції, але не спекулятивного, а довгострокового характеру, які формують стабільну економіку. А лізингові операції – це довгострокове інвестування. Лізинг – це шлях до оновлення матеріально-технічної бази виробництва, також і шлях модернізації діючих основних фондів. Найбільш привабливими галузями для українського лізингового бізнесу можуть стати будівництво, авіа- та судноперевезення, сільське господарство, мале підприємництво, а також й інші сфери бізнесу.

3.2. Характеристика резервів розвитку лізингу як форми інвестування в Україні

В даний час існує два найбільш поширені методи залучення фінансування: покупка майна в кредит або взяття його в лізинг. Для того щоб свідомо вибрати оптимальний метод фінансування інвестиційного проекту, необхідно знати особливості, переваги та недоліки цих методів. Хоча при кредитуванні в тимчасове користування можуть передаватися як грошові кошти (грошова форма кредиту), так і майно (товарна форма кредиту), в сучасній практиці при використанні терміну «кредит» зазвичай мають на увазі передачу банком позичальникові саме грошових коштів. При лізингу ж лізингова компанія купує і передає в тимчасове користування лізингоодержувачу саме конкретне майно. У цьому полягає основна відмінність кредиту та лізингу. Придбання майна в лізинг має ряд переваг в порівнянні з отриманням кредиту. Причому переваги мають усі сторони, зацікавлені в лізинговій операції, а саме: лізингоотримувач, лізингодавець і продавець майна.

Для лізингоодержувача плюси використання лізингу полягають у наступному:

1) Вимоги до лізингоодержувача при лізингу менш жорсткі, ніж до позичальника при отриманні кредиту. Так як діяльність банків, в тому числі і щодо кредитування, регулюється нормативними інструкціями Центробанку, а також внутрішніми нормативними документами, банки зобов'язані дотримуватися значень нормативів по кредитних ризиках, ліквідності і т.д. Банками встановлюються методи оцінки класу кредитоспроможності позичальників, ступеня кредитного ризику, можливості надання фінансування. Це робиться на основі показників офіційної звітності та розрахунку різних фінансових коефіцієнтів. Всі ці вимоги обмежують банки в ухваленні рішення про видачу кредиту тій чи іншій організації. Лізингові компанії при наданні своїх послуг керуються тільки власними методиками та підходами до оцінки лізингоодержувачів. Вони звертають увагу на реальний стан бізнесу, можуть прийняти до уваги неофіційну «управлінську» звітність, знаходять особливий підхід до кожної угоди і кожного клієнта. Банк при видачі кредиту на фінансування лізингової угоди також проводить оцінку кінцевого одержувача коштів, але формально позичальником виступає лізингова компанія, а до неї у банку претензій не виникає.

2) Умови розрахунку графіка лізингових платежів більш гнучкі, ніж графіка виплат по кредиту. Складаючи графік платежів, лізингова компанія може врахувати сезонність бізнесу лізингоодержувача, передбачити відстрочку в погашенні вартості майна або будь-які особливості діяльності клієнта. Лізингоодержувач може звернутися в лізингову компанію, наприклад, з проханням збільшення терміну дії договору, при цьому лізингова компанія змінить схему сплати платежів, орієнтуючись на можливості клієнта. При отриманні кредиту схеми платежів встановлюються заздалегідь, і змінити їх дуже непросто, а отримання відстрочки вимагає винесення угоди на кредитний комітет, тобто по суті її повторного розгляду співробітниками банку.

3) Кредитори лізингоодержувача не можуть мати претензій на лізингове майно. Протягом всього терміну дії договору лізингове майно є власністю лізингової компанії. Тому дане майно не може бути заарештовано або вилучено кредиторами лізингоодержувача при виникненні будь-яких економічних суперечок. Лізингоодержувач в будь-якому випадку може використовувати майно - предмет лізингу - і отримувати з нього доходи, за рахунок яких може поліпшити свій фінансовий стан.

4) Менший термін розгляду заявки на отримання лізингу. За деякими видами лізингу, наприклад, авто лізингу, термін прийняття рішення може становити до 15 хвилин після звернення в лізингову компанію. Звичайно, це не означає, що через 15 хвилин лізингова компанія вже готова укласти договір. Але протягом цього часу клієнту буде повідомлено попереднє рішення про можливість отримання фінансування. Для остаточного рішення лізингоодержувачу необхідно буде надати встановлений пакет документів для оцінки його стану. При найшвидшому розгляді заявки лізингова компанія може дати остаточну відповідь про укладення угоди протягом одного дня з моменту надання повного пакета документів. При кредитуванні теж є пропозиції щодо прискореного прийняття рішень (експрес-кредити), але діють вони тільки щодо споживчих кредитів або кредитів на покупку автомобіля, і тільки для фізичних осіб. Для юридичних осіб таких програм експрес-кредитування не існує.

5) Терміни фінансування по лізингу більші, ніж терміни надання кредиту. Середній термін кредиту становить 24-36 місяців. При цьому чим довше термін кредиту, тим вище процентна ставка. При лізингу стандартний термін фінансування - 36 місяців, проте лізингові компанії пропонують фінансування терміном до 5 і навіть до 10 років.

6) Можливість застосування прискореної амортизації при лізингу. Відносно лізингового майна може бути застосована прискорена амортизація з коефіцієнтом до 3. Застосування механізму прискореної амортизації дозволяє зменшити податок на майно. При цьому після закінчення дії договору лізингу

можна купити предмет лізингу за мінімальною залишковою вартістю (наприклад, придбати на фізичну особу автомобіль, який до кінця дії договору буде практично списаний).

7) Лізингові платежі відносяться на витрати. Повна сума лізингових платежів відноситься на витрати, що дозволяє знизити податок на прибуток. При отриманні банківського кредиту джерелом погашення суми кредиту частково є нарахована амортизація. Відсутні виплати необхідно проводити за рахунок інших коштів. Крім того, існує обмеження на віднесення платежів по кредитах на витрати. Відсотки за кредитами, що перевищують встановлену максимальну межу, відносяться на прибуток.

8) При лізингу можливе придбання автотранспорту при відсутності у лізингоодержувача автогосподарства. За погодженням з лізинговою компанією при транспортному лізингу придбані транспортні засоби можуть бути зареєстровані на лізингодавця. А лізингоодержувач, не маючи власного автогосподарства, може експлуатувати придбаний за лізингом автотранспорт в своїх цілях.

9) Можливість включення в лізингові платежі податку на майно, транспортного податку, страхування та інших витрат. Предмет лізингу може бути врахований на балансі лізингової компанії, при цьому на ній же лежить обов'язок з обчислення і сплати податку на майно. Також вона сплачує і транспортний податок, якщо предмет лізингу зареєстрований на неї. Страхівка теж може бути оплачена лізингодавцем. Всі додаткові витрати лізингової компанії будуть включені в розрахунок лізингових платежів. Рівномірний розподіл витрат на термін лізингу дозволить клієнтові знизити навантаження по здійсненню платежів з податків, страхування і т.д.

10) У лізинг можна взяти б/у майно. Придбати вживане майно в кредит вкрай проблематично. Банки надають кредитне фінансування тільки на придбання б/у автомобілів. Звичайно, і при лізингу існують обмеження,

наприклад, за роком випуску предмета лізингу, але придбання б/у майна в лізинг не представляє особливих проблем.

11) Співробітники лізингової компанії надають допомогу у вирішенні різних організаційних питань, що стосуються лізингової угоди. Маючи великий досвід, діловими зв'язками і знаннями, фахівці лізингової компанії контролюють і вирішують різні питання, пов'язані з придбанням лізингового майна і реалізацією лізингової угоди, такі, як:

- перевірка надійності постачальника і юридичної чистоти предмета лізингу;
- узгодження з постачальником умов поставки, монтажу, оплати придбаного майна;
- організація митного очищення придбаного майна (в тому числі із залученням надійних митних брокерів);
- отримання вигідних тарифів по страхуванню і сприяння при настанні страхового випадку;
- інші питання взаємодії з контрагентами, податковими органами тощо з питань виконання лізингової угоди.

12) При лізингу можливе отримання знижок у постачальника. Лізингові компанії закупають у постачальників обладнання та майно на значні суми, і є їх корпоративними клієнтами. Тому постачальники нерідко надають лізинговим компаніям знижки. Особливо поширене надання знижок на придбання в лізинг легкових автомобілів. Іноді розмір знижки може бути дуже суттєвим, що дозволяє пропонувати програми лізингу з нульовим подорожчанням (сума вартості автомобіля зі знижкою і лізингових відсотків дорівнює ціні автомобіля в салоні, що дозволяє говорити про нульове подорожчання автомобіля для лізингоодержувача)[33].

13) При лізингу лізингоодержувач може використовувати більше виробничих потужностей, ніж при покупці того ж активу в кредит. Тимчасово вивільнені фінансові ресурси можуть бути використані на інші цілі.

14) Так як лізинг довгий час служить засобом реалізації продукції виробництва, то державна політика, як правило, спрямована на заохочення і розширення лізингових відносин.

15) У разі низької прибутковості лізингоодержувач може скористатися поворотним лізингом, що дозволяє отримати пільгове оподаткування прибутку.

16) Лізинг дозволяє організації, яка не має значних фінансових ресурсів, розпочати здійснення великого проекту. Можливість отримання високої ліквідаційної вартості предмета лізингу в кінці терміну дії договору є зазвичай вирішальною при прийнятті рішення про використання лізингу.

17) Лізинг не збільшує борг в балансі лізингоодержувача і не змінює співвідношення власних і позикових коштів, тобто його можливості по отриманню додаткових позик не знижуються [7].

Для лізингових компаній - лізингодавців - існують свої переваги від реалізації лізингових угод:

1) Право власності на передане в лізинг майно істотно збільшує податкові пільги. Компанії з високим оподатковуваним прибутком не забирають частину податкових пільг у лізингоодержувачів з пільговим режимом оподаткування прибутку через нижчу ставку орендної плати, ніж відсотки по кредиту на придбання того ж майна.

2) Так як лізингове майно залишається у власності лізингодавця, він може використовувати це майно в невиробничих цілях (наприклад, в якості додаткового забезпечення повернення кредитних коштів).

3) Висока ліквідаційна вартість майна після застосування прискореної амортизації; повернення її частини після реалізації об'єкта лізингу може принести значний прибуток.

4) Допомога у продажу продавцеві з боку лізингодавця. За угодою з лізингодавцем продавець від імені лізингової компанії пропонує клієнтам фінансування поставок своєї продукції за допомогою лізингу.

5) Інвестиції в формі майна, на відміну від грошових коштів при кредиті, знижують ризик неповернення коштів, тому що право власності на майно залишається за лізингодавцем.

6) Лізингодавець здійснює всі операції при проведенні лізингової угоди, що значно відбивається на його комісійній винагороді.

7) Лізингодавець має можливість знаходити додаткові фінансові ресурси для продовження і розширення діяльності, закладаючи здане в лізинг майно або поступаючись право вимоги лізингових платежів.

8) Зникає проблема нецільового використання кредитних коштів, так як вони в повному обсязі спрямовуються на придбання конкретного майна.

9) Інвестиції в виробниче обладнання за допомогою лізингу гарантують генерування доходу, що покриває зобов'язання по лізингу.

Продавець (виробник) лізингового майна також має свої вигоди від здійснення лізингової угоди:

1) Отримання додаткових можливостей збуту продукції.

2) Угода для продавця стає менш ризиковою, так як ризик повернення вартості майна бере на себе лізингодавець через лізингові платежі[7] .

Однак разом з перерахованими перевагами лізинг має і недоліки, які проявляються в фінансово-кредитній сфері і невирішених бухгалтерських проблемах. У порівнянні з кредитом лізинг має більш складну організацію і вимагає більшої кількості учасників угоди.

Для лізингоодержувача недоліки можуть полягати в наступному:

1) При фінансовому лізингу лізингові платежі не припиняються до кінця дії договору, навіть якщо лізингове майно стає застарілим під впливом науково-технічного прогресу.

2) Лізингоодержувач не виграє на підвищенні залишкової вартості майна.

3) Лізингоодержувач не є власником предмета лізингу, тому використовувати майно він може тільки строго відповідно до умов договору лізингу. Будь-які інші дії (зміна місця експлуатації майна, здача його в суборенду і т.д.) повинні бути узгоджені з лізинговою компанією. При порушенні будь-яких умов договору лізингодавець може вилучити майно. Також лізингодавець не може використовувати предмет лізингу в якості застави при отриманні кредиту.

4) На предмет лізингу може здійснюватися стягнення за зобов'язаннями лізингової компанії. Лізингодавець може надати лізингове майно в заставу за своїми кредитними договорами. При цьому кредити можуть бути отримані як для фінансування операції з даними лізингоодержувачем, так і для інших цілей. У разі виникнення фінансових труднощів у лізингодавця банк може звернутися до суду із заявою про вилучення лізингового майна. Лізингоодержувач як і раніше зможе користуватися майном, однак це може викликати деякі проблеми. Тому при укладанні угоди необхідно звертати увагу на стабільність і надійність лізингової компанії.

5) Лізингові платежі обкладаються ПДВ на відміну від виплат по кредиту. Це не становить проблем, якщо лізингоодержувач є платником ПДВ і може пред'явити сплачений ПДВ до заліку. Але якщо лізингоодержувач звільнений від сплати даного податку (наприклад, використовує спрощену систему оподаткування, є фізичною особою і т.д.), то сплачений у складі лізингових платежів ПДВ збільшує витрати по лізинговій операції[7] .

Масштаби лізингової діяльності з кожним роком все зростають. Це можна пояснити тим, що в сучасних умовах, де швидко розвиваються технології,

потенційні можливості лізингових відносин дозволяють оперативно оновлювати технічну базу виробництва, систематично здійснювати інвестиції. Також лізинг - це дуже вигідна форма інвестицій для організацій, що оновлюють парк виробничого обладнання, а також для тих, хто хоче розширити свій ринок збуту. Лізинг є важливим джерелом середньострокового фінансування підприємств, оновлення їх виробничих фондів. Все вищесказане переконливо говорить про привабливість лізингової діяльності для всіх сторін, зацікавлених в угоді.

У таблиці 3.1 наведені відмінні риси використання кредитного і лізингового механізмів інвестування

Таблиця 3.1

Відмінні риси кредитного і лізингового механізмів інвестування

Кредит	Лізинг
Можливість використання інвестицій в будь-який підприємницької діяльності	Інвестиції використовуються для активізації виробничих потужностей, розвитку і модернізації виробництва
Відсутність дійсних інструментів ускладнює контроль за цільовим витрачанням коштів	Контроль за цільовим використанням коштів гарантований, так як в лізинг віддається саме зазначене майно (обладнання)
Необхідна 100% -ва гарантія повернення кредиту і відсотків за його використання	Лізингове майно саме є гарантією, тому їх розмір знижується на його вартість
Балансоутримувач - саме підприємство, на майно нараховується амортизація	Майно відображається на балансі лізингодавця або лізингоодержувача; нараховується прискорена амортизація
Плата за кредит покривається за рахунок отриманих підприємством доходів, на які нараховуються всі передбачені податки	Лізингові платежі (включаються в собівартість продукції) знижують базу оподаткування та стимулюють розвиток виробництва

*розроблено автором на основі [28]

Лізинговий механізм має плюси і щодо гарантій, необхідних для інвесторів. При використанні банківського кредитування інвестор повинен на 100% бути впевнений в поверненні коштів і відсотків по кредиту, при реалізації лізингової угоди вимоги по гарантії з боку інвестора можуть бути знижені до 40% в залежності від умов договору та лізингової схеми. Інвестування як при кредитуванні, так і при лізингу, багато в чому залежить від надійності гарантії повернення вкладених коштів, від страхового захисту в разі настання повної або тимчасової неплатоспроможності клієнта.

Для лізингової угоди може бути залучено кілька гарантів: виробник або продавець майна, лізингоодержувач, лізингодавець, банк-гарант, банк-кредитор, страхова компанія, федеральні або регіональні органи влади. Основними видами гарантійного забезпечення можуть бути:

- гарантії (контргарантії) або векселі провідних банків, векселі підприємств і організацій, гарантовані провідними банками;
- застави цінних паперів, ліквідної продукції в обороті нерухомості;
- вартість майна, наданого в лізинг і т.д.

Ще одним важливим гарантом в лізингової діяльності виступають страхові організації, які виробляють за рахунок лізингоодержувача страхування транспортування взятого в лізинг майна, монтажу і пусконаладжувальних робіт, майнових ризиків і страхування від можливих втрат у разі невиконання зобов'язань за лізинговою угодою. Експертною оцінкою встановлено, що коефіцієнт ризику для учасників лізингових відносин знаходиться на рівні 30% [7].

На підставі усього вищевикладеного можна зробити висновок про те, що лізинговий процес має очевидну ефективність і великий ряд переваг для всіх його учасників, в зв'язку з чим можна говорити про доцільність використання його у підприємницькій діяльності.

3.3. Рекомендації щодо запобігання тінізації лізингу в Україні

З огляду на важливість адаптації системи економічної безпеки України до сучасних реалій першочерговими завданням є розроблення та практичне впровадження європейського інструментарію оцінювання та моніторингу рівня економічної безпеки, системний аналіз ризиків, поєднання зусиль та забезпечення ефективної взаємодії з питань реалізації державної політики забезпечення економічної безпеки. В цьому контексті розробка рекомендацій щодо запобігання розгортанню ризиків та загроз економічній безпеці держави, пов'язаних із тінізацією фінансового лізингу в Україні повинна ґрунтуватися на світових тенденціях боротьби з переміщенням капіталу в низько податкові юрисдикції та спільному об'єднанню країн з метою обміну податковою інформацією та забезпечення прозорості фінансових операцій. Мультинаціональні корпорації продовжують збільшувати свої частки у світовому ВВП.

Переважаючі тенденції використання внутрішніх мереж компаній з метою оптимізації оподаткування змінюються новими моделями, орієнтованими на регіональний та глобальний рівні та характеризуються розгалуженістю системи управління та мережею постачання. Сприятливими факторами для глобалізації фінансових потоків виступають швидкий розвиток електронної комерції та сервісної складової продуктів і послуг. Тяжіння виробництва до місцезнаходження клієнтів змінюється бажанням до низької вартості робочої сили або податкових пільг, які дозволяють знизити собівартість продукції чи послуг. Перелічені фактори виступають стимулюючими для власників бізнесу до використання технік агресивного податкового планування. Внаслідок агресивного податкового планування мультинаціональних корпорацій відбувається втрата державних податкових надходжень і ця проблема об'єднує світову спільноту навколо пошуку

найбільш ефективних інструментів боротьби з виведення прибутків з-під оподаткування [24].

За даними ОЕСР, в Україні поки що не виявлено шкідливих пільгових податкових режимів, відповідно, перший аспект кроку № 5 в Україні вже реалізовано. Проте операції фінансового лізингу в світі користуються пільговими режимами і особливими правилами, які із введенням плану BEPS скасовуватимуться. Вказана практика вже існує, зокрема пільгові режими, які були передбачено для лізингу в авіаційній галузі Гонконгу, з огляду на рекомендації щодо протидії шкідливим податковим режимам, було змінено на такі, які не передбачають пільгових режимів та індивідуальних податкових угод-консультацій [22].

Новий спосіб розкриття інформації, передбачений кроком № 13 є одним із найважливіших нововведень плану BEPS. Він передбачає формування трирівневої за структурою документації з трансфертного ціноутворення про діяльність групи компаній. Українські компанії та операційні структурні елементи міжнародних корпорацій повинні подавати так званій «місцевий файл» (local file), який є першим рівнем інформації для аналізу ТЦУ. Звіт місцевого рівня містить суть операції, яка підпадає під визначення контрольованої та інформацію про обраний принцип ціноутворення, який підкріплений використанням одного з обов'язкових методів. Другим рівнем розкриття інформації згідно кроку № 13 є «мастер-файл» а третім - «зведений звіт по країнах» або «звіт у розрізі країни» («country-by-country report»). Ці додаткові типи звітності покликані полегшити визначення агресивних практик із податкового планування транснаціональних корпорацій, завдяки яким відбувається штучне перенесення сум доходу до офшорних чи низькоподаткових юрисдикцій, що дає можливість оптимізувати податки до мінімального рівня.

На рівні «мастер-файла» передбачено висвітлення інформації про підходи групи компаній до трансфертного ціноутворення та характер здійснюваних

компанією операцій, що мають глобальний характер. «Мастер-файл» повинен містити: опис бізнесу й організаційної структури компанії, відомості про основні нематеріальні активи групи, основні операції, опис фінансових взаємовідносин всередині групи, загальні принципи фінансової політики. Підготовкою звіту цього рівня займається материнський холдинг групи чи уповноважена ним компанія групи. Для українських компаній критерієм належності до кола компаній, які подають на запит ДФСУ «мастер-файл» є річний обіг понад 50 млн євро.

Отже уникнення подання вказаної звітності є можливим при роздрібненні компанії. Оскільки ДФСУ направлятиме запит на отримання майстер-файла платнику податків лише за наслідками отримання та перевірки локального файла, не раніше ніж через 12 місяців після закінчення фінансового (або календарного, якщо не визначений фінансовий) року, який встановлений у групі компаній, у платників податків є достатньо часу для переформатування діяльності та уникнення наслідків неподання чи неповного подання звітності. Крім того платник податків формує мастер-файл не самостійно, а на основі інформації материнського холдингу.

Третій рівень звітності передбачений Планом BEPS - це зведений звіт по країнах, який подають лише корпорації з сукупним доходом більше 750 млн євро. Оскільки паритет цін у різних країнах суттєво відрізняється, надано право встановлювати на національному рівні інші значення сукупного доходу. Антимонопольним комітетом за пропозиції Організації економічного співробітництва та розвитку та Світової організації торгівлі було розроблено та подано на розгляд Верховної ради України пропозиції щодо підвищення вартісних порогів до 50 млн. євро. Цей показник є відображенням концентрації компанії та відображає відношення порогового показника до розміру річного ВВП відповідно до співвідношення, встановленого в ЄС (0,018%). Цей рівень звітності є найбільш ілюстративним для аналізу наявності схем оптимізації оподаткування оскільки включатиме фінансову інформацію про діяльність усієї

мережі компаній. Інформація із зведеного звіту по країнах призначена лише для оцінювання ризиків, та не може бути підставою для податкових перевірок.

Розкриття інформації пропонується здійснювати за певним переліком що містить обов'язкові елементи за кожною юрисдикцією: вид діяльності, обсяг виручки, обсяг прибутку, обсяг податків нарахованих та сплачених, статутний капітал, вартість матеріальних активів, кількість співробітників. Штрафи за неподання нових видів звітності з ТЦУ є суттєвими і складають: 300 прожиткових мінімумів – за неподання мастер-файла та 3000 прожиткових мінімумів – за неподання зведеного звіту по країнах. Для українських компаній – лізингодавців, які є переважно дочірніми компаніями іноземних банків або великих виробників техніки та обладнання зазначені нововведення полягатимуть у зростання кількості звітності регіонального рівня, зведений звіт по країнах подаватиме материнська компанія.

Для компаній, які використовували фінансовий лізинг з метою акумулювання коштів в низькоподаткових юрисдикціях подання вказаної звітності загрожує розкриттям тіньових схем, а формування нових тіньових схем, які містять кілька офшорних та оншорних юрисдикцій, ставатиме дедалі дорожчим та обтяжливішим, що нівелюватиме економічний зміст операції, який полягає в скороченні витрат. MLI-конвенція (Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and Profit Shifting) була розроблена OECD на виконання 6-го кроку та спрямована на боротьбу із зловживаннями внаслідок використання положень чинних Угод про уникнення подвійного оподаткування (УуПО).

Цей інструмент впорядковує умови застосування угод про уникнення подвійного оподаткування через надання прозорості умовам цих угод та положень MLI-конвенції які застосовуватимуться до кожної конкретної угоди. Прозорість забезпечуватиме База даних відповідності, яка міститиме інформацію про всі угоди про уникнення подвійного оподаткування та їхні положення. А зловживання, які пов'язані з маніпулюванням положеннями,

направленими на уникнення подвійного оподаткування, що використовувались для фактичної відсутності оподаткування, будуть проходити тест визначення основної мети, який запобігатиме неправомірному використанню угод.

З метою перевірки основної мети здійснюваних операцій та правомірності застосування пільгових податкових ставок будуть проходити аналіз такі аспекти: можливість самостійного ухвалення рішень управлінням компанії; наявність повноважень розпорядження прибутком та умови надання цих повноважень; основні ознаки ведення реальної економічної діяльності та отримання економічної вигоди; наявність комерційних ризиків стосовно активів; співпадіння особливостей грошових потоків та особливостей діяльності групи компаній, які претендують на податкові пільги. Для компаній, які оптимізують оподаткування за допомогою офшорних юрисдикцій наповнення змістом взаємодії з цими компаніями стане занадто фінансового обтяжливим та призведе до закриття фіктивних компаній та компаній – транзитерів.

Виділено основні ознаки зловживань у транзакціях, які направлені на отримання неправомірних податкових вигід: недостатність об'єктивної господарської мети транзакції; використання кондуїтних компаній та компаній зі спеціальною метою (*special purpose vehicle*); зайві кроки та складність конструкції; використання низькоподаткових юрисдикцій або офшорних територій. Протидія цим видам зловживань крім тесту основної діяльності («Principal Purpose Test» – PPT) передбачає також тест обмеження вигід («Simplified Limitation on Benefits Provision» – S-LOB). Країни можуть обирати один із тестів або їхню комбінацію.

Для проходження тесту S-LOB необхідно довести значущість для діяльності іноземної компанії, тобто володіти не менше ніж пів року не менше ніж 50% акцій компанії, з якою вона хоче здійснювати операції на пільгових умовах. Крім тесту з обмеження вигід (S-LOB) можливі інші механізми, які доводять право компаній користування пільговими податковими умовами, що

підтверджує гнучкість вказаних інструментів. В разі доведення компанією права користування податковими пільгами через ілюстрацію здійснюваних між компаніями транзакцій, доведення значної частки володіння компанією, така компанія правомірно використовуватиме визначені податкові режими.

Отже за сучасного стану міжнародної взаємодії встановлення кінцевого бенефіціарного власника є надто складним завданням для податкових органів, тому пропозиції щодо вдосконалення регулювання податковими нормами поняття бенефіціарного власника сприятимуть детінізації фінансового лізингу та гарантуванню економічної безпеки. Компанії, власники яких не бажають фігурувати в офіційних документах з тих чи інших причин вказують своїми бенефіціарами так званих «номінальних» осіб, в таких випадках виникають проблеми із встановленням достовірності інформації про бенефіціарного власника.

Якщо бенефіціарний власник є підставною особою, а механізмів перевірки цих даних в Україні наразі немає. ФАТФ визначає політично-значущу особу як «індивіда якому доручено чи було доручено виконувати видатну публічну функцію». Внаслідок привілеїв, що походять із статусу та впливу багато високопосадовців обіймають посади, які надають можливість накопичувати корупційні доходи, вони створюють попит на послуги з легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом. Накопичені доходи, що отримані внаслідок злочинів корупції і хабарництва, можуть слугувати для ланцюгової корупції, а також здійснення діяльності, пов'язаної з фінансуванням тероризму.

Рекомендації ФАТФ враховують потенційні ризики, що виникають у ділових відносинах з публічними діячами та вимагають застосування додаткової належної перевірки таких клієнтів. Проте, дані заходи є превентивними і наявність вимог ФАТФ щодо детальної перевірки публічних осіб жодним чином не означає, що всі публічні діячі корумповані та беруть участь у злочинній діяльності [32].

Методичні рекомендації щодо виявлення та ідентифікації публічних діячів та забезпечення проведення їх фінансових операцій, розроблені Державною службою фінансового моніторингу містять посилання на реєстр публічних діячів, але перевірка в ньому не є обов'язковою чи автоматичною. В таких умовах Центром протидії корупції за проектом «Підвищення ролі громадянського суспільства в нагляді за державними фінансами», який фінансується Європейським Союзом було розроблено платформу «Відкритий реєстр національних публічних діячів України», який містить інформацію про публічних діячів України та їх родинні зв'язки [33].

Проте перевірка на належність до публічних осіб при здійсненні фінансових операцій полягає у здійсненні анкетування на належність до публічних осіб та має досить обмежений характер оскільки не передбачає автоматичної перевірки. Це підтверджує також відсутність випадків зупинення фінансових операцій публічних діячів фінансовим моніторингом в Україні. Саме тому пропозиція автоматичної перевірки на належність до публічних осіб при здійсненні ними фінансових операцій дозволить сформулювати більш жорсткі умови для корупції та хабарництва.

Ризики, пов'язані із застосування правил тонкої капіталізації для мінімізації податкового навантаження походять із наявності у вітчизняних підприємств значних кредитів, отриманих від нерезидентів та одночасній збитковості діяльності. Законодавство України передбачає, що платники податку, які відповідно до п. 140.2 ст. 140 ПКУ збільшили фінансовий результат до оподаткування на відповідну суму, мають право у наступних звітних податкових періодах зменшити фінансовий результат до оподаткування на таку суму, зменшену щорічно на 5% від цієї суми, до повного її погашення. Вказане зменшення повинно здійснюватися з урахуванням обмежень, встановлених п. 140.2 ст. 140 ПКУ.

Наявність норм, які дозволяють зменшувати суму податку на прибуток платника на обсяг надмірно сплачуваних відсотків за кредитами, що були

отримані від нерезидентів – пов'язаних осіб, які одночасно не передбачають відповідного регулювання обсягу боргового капіталу підприємства чи спеціальних норм, що спрямовані на запобігання маніпулюванням розміром залучених від пов'язаних осіб економічно не обґрунтованих кредитів чи позик вказує на те, що вказані норми не можна вважати повноцінними правилами тонкої капіталізації.

Перенесення відсотків, що не відносяться до складу витрат, протягом звітного періоду на результати майбутніх податкових періодів не можна вважати такими, що відповідають міжнародній практиці зі встановлення правил тонкої капіталізації. База оподаткування з податку на прибуток не зменшується, а відбувається відстрочення зменшення. У зв'язку з цим пропонуємо внести зміни до ПКУ щодо беззастережної заборони віднесення надлишкових відсотків до витрат. З метою успішного здійснення обміну податковою інформацією Україна зобов'язується ввести до національного законодавства чимало змін.

Законодавство країни-учасниці CRS повинно регламентувати такі аспекти:

- порядок надання фінансовими установами інформації про власників рахунків до податкових органів;
- порядок гарантування належного рівня захисту фінансової інформації.

Обмін фінансовою інформацією в межах CRS буде неможливим для здійснення якщо не буде забезпечено належний рівень конфіденційності інформації, що передається через створення відповідного програмного забезпечення [34].

Наразі, українські податкові та правоохоронні органи уповноважені за індивідуальним запитом формувати звернення до органів тієї чи іншої країни щодо надання інформацією про фінансові операції певних осіб. У разі приєднання України до CRS, податкові органи матимуть змогу отримувати

інформацію про всі офшорні компанії, які належать українцям, їхні рахунки в іноземних банках та проведені транзакції. Насамперед перевірка стосуватиметься законності здійснення транзакцій за кордон з огляду на чинні валютні обмеження та факт сплати податку на доходи, що були отримані за межами України.

Завдяки приєднанню до CRS з'явиться можливість здійснювати порівняння інформації, отриманої за CRS- обміном із відповідними деклараціями українських чиновників. Запропоновані зміни є системними, тому очікується, що платники податків трансформуватимуть корпоративну структуру володіння бізнесом і вийдуть з тіні до кінця 2019 року, оскільки це вплине на дані, які підлягатимуть обміну. Тому усунення перешкод для початку обміну податковою інформацією, забезпечення повноти та прозорості перевірки податкової інформації сприятимуть успішному впровадженню плану BEPS в Україні.

Отже, застосування підходу інтерпретації заходів плану BEPS на сучасні вітчизняні реалії у світлі детінізації фінансового лізингу при розробці рекомендацій щодо запобігання розгортанню ризиків та загроз економічній безпеці держави, пов'язаних із тінізацією фінансового лізингу в Україні дало змогу зосередити їх на загальносвітових тенденціях боротьби з переміщенням капіталу в низько податкові юрисдикції та спільному об'єднанню країн з метою обміну податковою інформацією. Обґрунтовано, що ключові напрямки змін у світлі BEPS і загальної деофшоризації матимуть значний вплив на нові правила ведення бізнесу, а також детінізацію фінансового лізингу.

Визначено, що принципи підходу щодо оцінки змісту фінансової операції шляхом комбінування методів розподілу та оцінки співвідношення у загальному масштабі (*group-wide allocation and ratio method*), а також метод фіксованого співвідношення (*fixed ratio method*), які лежать в основі плану враховують необхідність дотримання балансу між безпекою операцій фінансового лізингу та можливостей зростання його обсягу.

Виявлено, що застосування підходу, що лежить в основі кроку № 13, спрямованого на вдосконалення вимог чинних національних правових норм до документації з трансфертного ціноутворення загрожує розкриттям тіньових схем для компаній, які використовували фінансовий лізинг з метою акумулювання коштів в низькоподаткових юрисдикціях, а формування нових тіньових схем, які містять кілька офшорних та оншорних юрисдикцій, нівелює економічний зміст тіньових операцій. Доведено, що автоматичний обмін інформацією на щорічній основі стосовно рахунків як фізичних, так і юридичних осіб за принципом резидентства покликаний покласти край використанню низькоподаткових юрисдикцій з метою оптимізації оподаткування.

Зміни які відбуватимуться внаслідок реалізації навіть мінімального стандарту заходів плану BEPS, є системними і бізнесу доведеться стикнутись із суттєвими результатами деофшоризації. Важливими аспектами забезпечення економічної безпеки є вдосконалення розкриття відомостей про бенефіціарного власника, запровадження автоматичної перевірки на належність до публічних осіб при здійсненні фінансових операцій, ефективного врегулювання вітчизняних правил тонкої капіталізації, забезпечення приєднання до системи автоматичного обміну податковою інформацією.

Отже, суть лізингу полягає в тому, що прибуток компанії приносить не право власності на майно (обладнання, транспорт тощо), а право користування таким майном. У зв'язку з цим немає сенсу здійснювати придбання майна у власність тоді, коли є альтернативна можливість отримати його у користування та за менші кошти. Решту коштів можна буде сплачувати поступово протягом тривалого періоду часу із виручки, яку принесе майно, не обтяжуючи таким чином власні обігові кошти. Явище ж тінізації лізингових операцій пов'язане із наявністю податкових пільг, а також використання фіктивного лізингу для легалізації коштів, які крадуться у держави або ж тіньових капіталів. Ці процеси становлять загрозу нормальному розвитку лізингового бізнесу в Україні, який є дієвим механізмом оновлення основних фондів, завдяки

різноманітності форм якого, кожен лізингоотримувач може обрати схему лізингової угоди, найбільш зручну та вигідну для розвитку власного бізнесу. Тому здійснення заходів інформаційного, дорадчого, нормативно-правового характеру є таким важливим для запровадження в умовах сьогодення.

ВИСНОВКИ

Після написання роботи ми можемо навести такі висновки:

Лізинг є новим явищем на українському ринку, хоча у світовій практиці вже сформовані дієві механізми лізингових операцій. Стримує процес збільшення обсягів лізингової діяльності в Україні недосконалість та суперечливість вітчизняного законодавства.

Завдання забезпечення економічного зростання вимагає підвищення інвестиційної активності підприємств, яке в сучасних умовах незавершеного переходу до ринкових відносин потребує прискореного розвитку лізингових відносин, але не забезпечується існуючою комерційною банківською системою. Як вітчизняний, так і зарубіжний досвід показує, що успішний розвиток лізингового бізнесу можливий лише за умови ефективної державної підтримки.

Сучасну ринкову економіку неможливо уявити без адекватної їй інфраструктури ринку лізингових послуг. При цьому, рівень розвитку лізингового сектора, багато в чому залежить від розвиненості всієї економічної системи. У свою чергу, лізинг надає комплексну дію на соціально-економічне життя суспільства. Очевидним стає велике значення даного механізму інвестування для економіки нашої країни.

Важливою умовою розвитку лізингових відносин є створення сучасного мобільного законодавства, що стимулюватиме ділову активність усіх учасників лізингових угод, та цілеспрямований вплив органів державного управління на економічні інтереси учасників лізингових відносин із метою створення умов для виконання лізингом його інвестиційних, виробничих та інших функцій на мікро- та на макроекономічному рівнях.

Для українських підприємств лізинг надає можливість одночасного розв'язання двох проблем, надзвичайно актуальних у теперішніх економічних умовах: одержання сучасного обладнання і мінімізації обсягу одномоментних

виплат в іноземній валюті. Лізинг у порівнянні з традиційною купівлею-продажем має багато переваг, серед яких належить виділити такі, найбільш значущі. Лізинг дає можливість лізингоодержувачу розширити виробництво та налагодити обслуговування обладнання без значних одноразових витрат і залучення позикових коштів.

Лізинг є альтернативним методом фінансування витрат на оновлення матеріальної бази і модифікацію виробництва. З економічного погляду, лізинг схожий з кредитом, що надається під основні засоби, маючи водночас значні переваги проти банківського кредитування, проте, у зв'язку із відсутністю у виробників достатньої інформації, він не є поширеним.

Україні необхідні інвестиції, але не спекулятивного, а довгострокового характеру, які формують стабільну економіку. А лізингові операції – це інвестування, це довгострокове інвестування. Лізинг – це шлях до оновлення матеріально-технічної бази виробництва, також і шлях модернізації діючих основних фондів. Найбільш привабливими галузями для українського лізингового бізнесу можуть стати будівництво, авіа- та судноперевезення, сільське господарство, мале підприємництво, а також й інші сфери бізнесу.

Лізинговий процес має очевидну ефективність і великий ряд переваг для всіх його учасників, в зв'язку з чим можна говорити про доцільність використання його у підприємницькій діяльності.

Суть лізингу полягає в тому, що прибуток компанії приносить не право власності на майно (обладнання, транспорт тощо), а право користування таким майном. У зв'язку з цим немає сенсу здійснювати придбання майна у власність тоді, коли є альтернативна можливість отримати його у користування та за менші кошти. Решту коштів можна буде сплачувати поступово протягом тривалого періоду часу із виручки, яку принесе майно, не обтяжуючи таким чином власні обігові кошти. Явище ж тінізації лізингових операцій пов'язане із наявністю податкових пільг, а також використання фіктивного лізингу для легалізації коштів, які крадуться у держави або ж тіньових капіталів. Ці

процеси становлять загрозу нормальному розвитку лізингового бізнесу в Україні, який є дієвим механізмом оновлення основних фондів, завдяки різноманітності форм якого, кожен лізингоотримувач може обрати схему лізингової угоди, найбільш зручну та вигідну для розвитку власного бізнесу. Тому здійснення заходів інформаційного, дорадчого, нормативно-правового характеру є таким важливим для запровадження в умовах сьогодення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агеєва І.В. Розвиток ринку матеріально-технічних ресурсів. Економіка АПК. 2014. №7. С. 135-139.
2. Аграрний сектор України : веб-сайт. URL: <http://agroua.net/> (дата звернення: 12.10.2020).
3. Агролізинг: важливий, доступний, динамічний : веб-сайт. URL: http://www.vab.ua/ukr/press_centre/comments/agro-l-zing-vazhlivydostupniy-dinam-chniy/ (дата звернення: 12.10.2020).
4. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств. К.:КНЕУ, 2017. 624 с.
5. Андрійчук В.Г. Фінансовий лізинг у розвитку матеріально-технічної бази аграрних підприємств. Економіка АПК. 2013. -№3. С. 65–69.
6. Анташов А. Лізинг – нова сфера кредитних фінансових послуг. Фінанси, облік, аудит. 2015. №2. С. 140-144.
7. Артиш В.І. Лізинг в матеріально-технічному забезпеченні фермерів. Економіка АПК. 2016. № 10. С. 30–33.
8. Артиш В.І. Механізм калькуляції ціни лізингової техніки. 2016. №2. С. 136-139.
9. АТ «Ощадбанк» : веб-сайт. URL: <https://www.oschadbank.ua/ua/business/finansuvannya-biznesu> (дата звернення: 12.10.2020).
10. Бабак Ю.М. Економічні й організаційні методи удосконалення лізингу в становленні технічної бази підприємств АПК: дис. на здобуття уч. ступеня к. е. н. 08.00.04. Луганськ, 2017. 22 с.
11. Бадзим О.С. Лізинг комерційної нерухомості як альтернатива банківському фінансуванню. 2017. № 3. С. 258-266.
12. Баєва О.І. Лізингові відносини в аграрному секторі економіки України: дис. на здобуття уч. ступеня к. е. н. 08.07.02. Київ, 2014. 24 с.
13. Баєва О.І. Переваги і недоліки лізингу в АПК для різних суб'єктів. Збірник наукових праць. Харків, 2017. Вип. 8 С. 96–98.
14. Банківська енциклопедія. К.: Ельтон, 2016. 328 с.

15. Банківська система України: проблеми становлення та розвитку : веб-сайт.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2016_5 (дата звернення: 12.10.2020).
16. Басін В. Щодо стратегії тракторного виробництва в Україні. 2017. №1-2. С. 12-15.
17. Бахур Н.В. Підвищення рівня інвестиційної безпеки України на основі розвитку лізингу. 2019. № 1. С. 448-456.
18. Березіна Л.М. Альтернативи забезпечення ефективності функціонування підприємств аграрної сфери України. Дніпропетровськ: Герда, 2016. Т.4. С.57-63.
19. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций. М.: АОЗТ. 2015. 528 с.
20. Белоусова О.С. Державне регулювання розвитку лізингу в Україні: Дис. на здобуття наукового ступеня к. н. з держ. управ. 25.00.02. Київ, 2017. 22 с.
21. Білоус А.П. Лізинг: світовий досвід. 2016. №5. 125 с.
22. Білоусова О.С. Ретроперспектива та стан розвитку лізингу в країнах з розвинутою ринковою системою. 2015. № 5. С.8-13.
23. Білоусько Я.К. Досвід формування та використання машинотракторного парку розвинутих країн. Економіка АПК. 2013. № 5. С. 127–133.
24. Білуха М. Курс аудиту : підручник. Київ : Вища школа ; Знання, 2016. 574 с.
25. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера. К.: «Ника-Центр», 2017. 480 с.
26. Бондар Т.А. Сутність лізингової діяльності в Україні та проблеми її регулювання. К., 2016. с. 189 – 191.
27. Борисюк І.О., Цибульська А.С. Аналіз сучасного стану ринку лізингових послуг в Україні. Інфраструктура ринку: Електронний науково-практичний журнал. 2018. Вип. 15. С. 153-160.
28. Борисюк О.В. Державне регулювання лізингових відносин в умовах розвитку ринкової економіки України: дис. на здобуття уч. ступеня к. е. н. 08.00.03. Тернопіль, 2016. 23. с.
29. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту. Київ : Молодь, 2017. 1000 с.

30. Брюховецкая Н.Е. Трактовка лизинга и история его развития : сб. науч. тр. Донецк : ДонУЭП, 2016. № 2. С. 143–149.
31. Бутинець Ф. та ін. Аудит і ревізія підприємницької діяльності : навчальний посібник. Житомир : Рута, 2017. 416 с.
32. Васильчишин О.Б. Лізинг як вид підприємницької діяльності. Серія: економіка. 2015. № 12. С. 172-175.
33. Вишнякова І. Теоретичні аспекти визначення поняття «лізинг». Вісник Академії митної служби України. 2017. № 4 (16). С. 22-30.
34. Вітлінський В.В. Моделі оцінки ризику неплатежу операцій фінансового лізингу. 2015. № 6. С. 62-68
35. Галушко В.О. Фінансовий фізінг техніки у сільському господарстві. Облік і фінанси АПК. 2016. №5. С. 82-85.
36. Глушкова Н. Практический аудит на современном предприятии : эффективное пособие по практическому аудиту. Москва : КНОРУС-ЭКОР, 2017. 288 с.
37. Годованець О.В. Облік та аналіз фінансового лізингу як форми інвестування: дис. на здобуття уч. ступеня к. е. н. 08.06.04. Тернопіль, 2015. 23 с.
38. Голосніченко І. П. Відносини державної служби та предмет адміністративно-правового регулювання. 2016, с. 12-20
39. Горемикін В.А. Лізинг: підруч. К.: Основи, 2016. 942 с.
40. Горемыкин В.А. Лизинг: Учебник. М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и К», – 2017. – 240 с.
41. Господарський кодекс України № 2424-IV від 04.02.2005 : веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 12.10.2020).
42. Грабельська О.В. Лізинг: класифікація та ефективність застосування // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2016. № 704. С. 89-94.
43. Гринчук Ю.С. Економічна природа та сутність лізингу в аграрному секторі економіки України. Агроінком. 2015. № 7. С. 35-40.

- 44.Грідіна Г. Фінансовий лізинг: проблеми та перспективи розвитку в Україні. Traektoria Nauki = Path of Science. 2017. № 9. С. 2019-3025.
- 45.Гудима О.В. Організаційно-економічний механізм лізингу сільськогосподарської техніки: Дис. на здобуття наук.о ступеня к. е. н. за спеціальністю 08.07.02. Дніпропетровськ, 2015. 23 с.
- 46.Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: <http://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 12.10.2020).
- 47.Деякі проблемні питання кримінально-правової кваліфікації постановлення суддею (суддями) завідомо неправосудного рішення в кримінальному провадженні (ст. 375 КК) : веб-сайт. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vvsu_2014_8_6 (дата звернення: 12.10.2020).
- 48.До питання правового забезпечення оптимізації державного управління в Україні : веб-сайт. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PrDe_2013_24_30 (дата звернення: 12.10.2020).
- 49.Добровольська О.В. Фінансовий лізинг як альтернатива банківському кредитуванню. Економічний форум. 2016. № 2. С. 361-364.
- 50.Долинська Є.Б. Розрахунок лізингових платежів з урахуванням ризику неплатежу. 2014. №3-4. С. 41-44.
- 51.Дученко М.М. Стан та перспективи розвитку лізингової галузі в Україні. Ефективна економіка. : веб-сайт. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/1_2019/55.pdf. (дата звернення: 12.10.2020).
- 52.Євтушевський В. А. Корпоративне управління. 2018. 406 с.
- 53.Конкурентні переваги в системі теоретико-понятійного апарату конкурентоспроможності : веб-сайт. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2011_6_21 (дата звернення: 12.10.2020).
- 54.Конкурентні переваги в системі теоретико-понятійного апарату конкурентоспроможності : веб-сайт. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2011_6_21 (дата звернення: 12.10.2020).
- 55.Кубко Є. Б. Сучасний механізм адміністративно-правового регулювання: методологія вдосконалення. Сімферополь: Б. в., 2015. С. 100-107.

- 56.Кулиняк І.Я. Тенденції та перспективи розвитку ринку фінансового лізингу в Україні. Вісник соціально-економічних досліджень. 2019. № 1 (69). С. 48-57.
- 57.Лізингова галузь в Україні: тенденції та рекомендації для зростання : веб-сайт. URL: http://uul.com.ua/wp-content/uploads/2018/10/Leasing_report_ukr_final_09202018.pdf (дата звернення: 12.10.2020).
- 58.Малишко В.М., Микитюк М.С. Правова природа лізингу. Юридичний вісник. Повітряне і космічне право. 2015. № 1. С. 121-124.
- 59.Методичні підходи до оцінювання процесів модернізації промислово розвинутих територій України : веб-сайт. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2015_10_4 (дата звернення: 12.10.2020).
- 60.Михайлов А.М. Фінансові інструменти формування інвестиційних ресурсів в аграрному секторі національної економіки в умовах глобалізаційних викликів. Економіка АПК. 2019. № 3 С. 52-61.
- 61.Міщенко В.І., Луб'яницький О.Г., Слав'янська Н.Г. Основи лізингу: Навч. посібник. К.: Знання, КОО, 2016. 138 с.
- 62.Мухін П.О. Лізингові компанії на ринку капіталів : проблемні аспекти. Вісник соціально-економічних досліджень. 2015. Вип. 2 (57). С. 266-272.
- 63.Недеря Л. В., Павличук С. В. Багатоаспектний підхід до визначення сутності поняття «лізинг». Молодий вчений. 2014. № 6 (09). С. 184-187.
- 64.Нетудихата К.Л. Аналіз динаміки розвитку лізингу в Україні. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 12. С. 210-214.
- 65.Никитченко Ю. В. Лізинг в Україні і США: спільне та відмінне. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 7. С. 100-104.
- 66.Онищук Я.В. Розвиток лізингу в Україні. 2015. - №7 . С.106 – 109.
- 67.Організаційно-правові форми державного підприємства та державного акціонерного товариства: порівняльно-правовий аналіз Право та інноваційне суспільство : веб-сайт. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pric_2013_1_9 (дата звернення: 12.10.2020).

- 68.ОТП Лізинг. Лізингові послуги в Україні від компанії: веб-сайт. URL: <https://www.otpleasing.com.ua/> (дата звернення: 12.10.2020).
- 69.Отченаш К.Г., Драган Т.М. Ринок фінансового лізингу у цифрах. 2017. №2.
- 70.Офіційний сайт Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» : веб-сайт. URL: <http://www.uul.com.ua> (дата звернення: 12.10.2020).
- 71.Підсумки діяльності фінансових компаній та юридичних осіб (лізингодавців) за 2018 рік. : веб-сайт. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_IV%20kv_2018.pdf (дата звернення: 12.10.2020).
- 72.Підсумки діяльності фінансових компаній та юридичних осіб (лізингодавців) за I півріччя 2019 року: веб-сайт. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_II%20kv_2019.pdf (дата звернення: 12.10.2020).
- 73.Підсумки діяльності фінансових компаній та юридичних осіб (лізингодавців) за 2017 рік : веб-сайт. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/OsnPokazn/FK_4%20%D0%BA%D0%B2_2017.pdf (дата звернення: 12.10.2020).
- 74.Підсумки діяльності фінансових компаній та юридичних осіб (лізингодавців) за 2015 рік : веб-сайт. URL: https://nfp.gov.ua/files/FK_2015.pdf (дата звернення: 12.10.2020).
- 75.Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2016 рік : веб-сайт. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/OsnPokazn/FK_4%20%D0%BA%D0%B2_2016.pdf (дата звернення: 12.10.2020).
- 76.Податковий кодекс України № 2856-VI від 23.12.2010: веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 12.10.2020).
- 77.Про фінансовий лізинг: Закон України від № 1381-IV від 11.12.2003: веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 12.10.2020).
- 78.Слав'янська Н.Г. Мікрокредитування як спосіб фінансування малого бізнесу. 2016. №2. С. 78-81.

79. Слободянюк О.В., Степанова І.В. Ринок лізингових послуг в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. Вип. 16 (4). С. 129-132.
80. Сутність предмета фінансового права / Л. К. Воронова // Проблеми законності : веб-сайт. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pz_2010_111_5 (дата звернення: 12.10.2020).
81. Теорія держави і права – основа формування професійної компетентності майбутніх правників : веб-сайт. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnau_2017_1_33 (дата звернення: 12.10.2020).
82. Україна в рейтингах: як змінювались позиції країни в 2014-2019 роках. : веб-сайт. URL: <https://ru.slovoidilo.ua/2019/11/01/infografika/jekonomika/ukrainarejtingax-kak-menyalis-pozicii-strany-2014-2019-godax> (дата звернення: 12.10.2020).
83. Цивільний кодекс України № 980-IV від 19.06.2003. : веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 12.10.2020).
84. Черненко Н.О, Ковальчук Н.В. Аналіз стану сучасного ринку міжнародного лізингу в Україні. Ефективна економіка. : веб-сайт. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5636> (дата звернення: 12.10.2020).
85. Як виглядає ринок лізингу в Україні і чи є надія на його розширення : веб-сайт. URL: <https://uul.com.ua/2018/zalizty-v-lizyng-yak-vyglyadaye-rynok-liz/> (дата звернення: 12.10.2020).
86. A Ugba, M., Awujola, A., Shcherbyna : веб-сайт. URL: [http://doi.org/10.21272/sec.3\(4\).5-12.2019](http://doi.org/10.21272/sec.3(4).5-12.2019). (дата звернення: 12.10.2020).
87. Balas, A.N., Kaya, H.D. The Global Economic Crisis And Retailers' Security Concerns: The Trends. SocioEconomic Challenges, : веб-сайт. URL: [http://doi.org/10.21272/sec.3\(2\).5-14.2019](http://doi.org/10.21272/sec.3(2).5-14.2019). (дата звернення: 12.10.2020).
88. Goncharenko, T., Lopa L.. Balance Between Risk And Profit In The Context Of Strategic Management: The Case Of Ukrainian Banks. SocioEconomic Challenges

- : веб-сайт. URL: [http://doi.org/10.21272/sec.4\(1\).111-121.2020](http://doi.org/10.21272/sec.4(1).111-121.2020). (дата звернення: 12.10.2020).
- 89.Каяа, Н.Д.. Government Support, Entrepreneurial Activity and Firm Growth. SocioEconomic Challenges, 3(3), : веб-сайт. URL: [http://doi.org/10.21272/sec.3\(3\).5-12.2019](http://doi.org/10.21272/sec.3(3).5-12.2019). (дата звернення: 12.10.2020).
- 90.Кобушко, І., Жула, О., Колесник, М.. Improvement of the mechanism of innovative development of small and medium-sized enterprises. SocioEconomic Challenges. 2017.
- 91.Мереса, М., Киданемаріам, Хафту. Factors Determining the Success of Small and Medium Enterprises in Tigray region: the Case of selected town Hintalo Wejerat Wereda. : веб-сайт. URL: [http://doi.org/10.21272/sec.3\(1\).72-89.2019](http://doi.org/10.21272/sec.3(1).72-89.2019). (дата звернення: 12.10.2020).
- 92.Нараянан, В. Г., Кадасала, Н. Р., Ачарі, Л. В. Н., Саху, С. International trade policies and sustainability of nano-textiles. SocioEconomic Challenges. 2017.
- 93.Нгуедіе, У. Н. Н.. Corruption, Investment and Economic Growth in Developing Countries: A Panel Smooth Transition Regression Approach. SocioEconomic Challenges. 2018
- 94.Обіджон, Г. Зажаркін, О., Зажаркіна, Л.. Research of innovation activity influence on return of stocks in industrial enterprises. SocioEconomic Challenges. 2017.
- 95.Палієнко, М., Ляулюов, О. The Impact of Social Factors on Macroeconomic Stability: Empirical Evidence for Ukraine and European Union Countries. SocioEconomic Challenges. 2018
- 96.Павлік, В. Institutional Determinants Of Assessing Energy Efficiency Gaps In The National Economy. SocioEconomic Challenges, : веб-сайт. URL: [http://doi.org/10.21272/sec.4\(1\).122-128.2020](http://doi.org/10.21272/sec.4(1).122-128.2020). (дата звернення: 12.10.2020).
- 97.Сайма, Т. Geopolitics of International Relations, Ethnic Polarization and Internal Conflict: A Case for Pakistan. SocioEconomic Challenges : веб-сайт. URL: [http://doi.org/10.21272/sec.3\(4\).25-38.2019](http://doi.org/10.21272/sec.3(4).25-38.2019). (дата звернення: 12.10.2020).

98. Shafi, S. Employees' Self-Cultural Integration Through Cultural Intelligence: A Case Of Finnish Firm. *SocioEconomic Challenges*, : веб-сайт. URL: [http://doi.org/10.21272/sec.2\(4\).32-43.2018](http://doi.org/10.21272/sec.2(4).32-43.2018) (дата звернення: 12.10.2020).
99. Vidic, F. Entrepreneurial Orientation and Knowledge Creation and Their Impact on Company Performance. *SocioEconomic Challenges*. 2018
100. Zwerenz, D. Racism In Germany And The Global Consequences For Premium Brands. *SocioEconomic Challenges* : веб-сайт. URL: [http://doi.org/10.21272/sec.3\(2\).54-62.2019](http://doi.org/10.21272/sec.3(2).54-62.2019). (дата звернення: 12.10.2020).