

**Борисюк Олена**

**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ  
ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН  
В УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ  
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**



УДК [339.187.6:33.012.23] (477)

ББК 65.42-803.9

Д 36

Рекомендовано до друку вченою радою

Волинського національного університету імені Лесі Українки

(протокол № 4 від 27.10. 2011р.)

***Рецензенти:***

**Слав'юк Р.А.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України.

**Борисюк О.В.**

Державне регулювання лізингових відносин в умовах розвитку ринкової економіки України : монографія, Луцьк: ПрАТ «Волинська обласна друкарня», 2012. 168 с.

ISBN 978-966-361-653-7

У монографії аналізуються особливості, закономірності та перспективи державного регулювання розвитку лізингових відносин в умовах розвитку ринкової економіки України.

Для науковців, фінансистів, викладачів та всіх, хто цікавиться проблемами розвитку лізингових відносин в сучасних умовах.

УДК [339.187.6:33.012.23] (477)

ББК 65.42-803.9

ISBN 978-966-361-653-7

© Борисюк О.В., 2012

© ПрАТ «Волинська обласна друкарня»

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>3</b>
<b>РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В РИНКОВИХ УМОВАХ .....</b>	<b>10</b>
1.1. Сутність лізингу та об'єктивна необхідність його державного регулювання.....	10
1.2. Форми та методи державного регулювання лізингових відносин.....	34
1.3 Особливості державного регулювання лізингу в зарубіжних країнах.....	43
Висновки до розділу 1.....	54
<b>РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ.....</b>	<b>57</b>
2.1. Оцінка сучасного стану розвитку лізингових відносин як індикатор результативності державного регулювання.....	57
2.2. Аналіз механізмів державної підтримки лізингових відносин.....	69
2.3. Особливості методик розрахунку лізингових платежів.....	83
Висновки до розділу 2.....	98
<b>РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН.....</b>	<b>101</b>
3.1. Заходи державного впливу на розвиток вітчизняного лізингового середовища.....	101
3.2. Напрямки удосконалення впливу держави на розвиток вітчизняного лізингового середовища.....	108
3.3. Вдосконалення державного регулювання лізингових відносин.....	132
Висновки до розділу 3.....	148
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>151</b>
<b>ДОДАТКИ.....</b>	<b>155</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>178</b>

## ВСТУП

**Актуальність теми.** На сучасному етапі розвитку ринкових відносин України необхідність оновлення обладнання та сприяння доступності впровадження прогресивних, як правило, високовитратних технологій, особливо у провідних галузях економіки, значною мірою залежать від активізації лізингових відносин. Зважаючи на те, що за умов фінансової кризи ускладнюється можливість доступу вітчизняних підприємств до традиційних каналів поповнення фінансових ресурсів за рахунок бюджетних коштів та отримання банківських кредитів, посилюється увага до такого фінансового інструменту як лізинг.

Проте, останнім часом доводиться спостерігати не надто активний поступальний розвиток лізингових відносин, що пов'язаний із об'єктивними та суб'єктивними чинниками, а передусім дієвістю державного регулювання, оскільки саме від державної участі залежить реальне пожвавлення підприємницької діяльності та забезпечення процесів зростання економіки на засадах лізингу. Як свідчить зарубіжний досвід, лізингові відносини можуть отримати активний розвиток лише за умов належної державної підтримки. А це, в свою чергу, посилює увагу українських вчених до вивчення сутності лізингу та розробки шляхів і засобів ліквідації проблем, що стримують його розвиток.

Значний внесок у дослідження наукових та практичних аспектів державного регулювання лізингу, визначення його переваг та недоліків застосування, а також особливостей функціонування, здійснено як українськими, так і зарубіжними науковцями, серед яких: Н.Л. Безклубна, С.І. Брус, Н.Н. Внукова, В.Д. Газман, О.В. Гудима, В.А. Горемикін, Є.Б. Долінська, Л.І. Катан, З.М. Кузьміна, Т.В. Куліш, М.І. Лещенко, А.В. Линенко, В.Н.

Лучко, А.В. Малявіна, В.І. Міщенко, І.Я. Носкова, Я.В. Онищук, Г.Т. Пальчевич, Л.В. Пельтек, Ю.В. Сосюрко, Н.С. Струк, Б.Ф. Усач та інші.

Вирішення питань державного регулювання лізингових відносин розкрито в працях М. І. Карліна, О.І. Ковтуна, П.В. Круша, А.Ф. Мельник, І.Р. Михасюка, Д.М. Стеченко, С.М. Чистова та інших.

Однак багато питань державної політики в області лізингу залишаються відкритими для дослідження, зокрема, в зарубіжній та вітчизняній науковій літературі відсутній єдиний підхід до механізму функціонування та розвитку лізингових відносин в умовах ринкової економіки України. До проблемних питань, які потребують подальшого дослідження, слід віднести існування різних підходів до визначення сутності лізингу та суміжних з ним понять (оренди, банківського кредиту), розбіжності щодо єдиного підходу до порядку розрахунку лізингових платежів – як основи взаємодії між основними учасниками лізингового процесу, що виникають на мікрорівні; існування розбіжностей в законодавчій базі щодо регулювання лізингу та відсутність рекомендацій з її вдосконалення; не достатньо уваги приділяється проблемі забезпечення державою належних умов для сприяння розвитку лізингових відносин.

У зв'язку з актуальністю та необхідністю розв'язання перелічених проблем з урахуванням специфіки державного впливу на становлення і розвиток лізингу та створення сприятливих умов для подальшого його функціонування, питання державного регулювання лізингових відносин набуває важливого теоретичного та практичного значення, що обумовило вибір теми дисертаційного дослідження, її мету та завдання.

**Мета і завдання дослідження.** Метою монографії є обґрунтування теоретико-методологічних засад та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму державного регулювання лізингових відносин в економіці України.

На основі мети дослідження в роботі окреслені такі завдання:

- систематизувати теоретичні підходи до визначення сутності й необхідності державного регулювання лізингових відносин в ринковій економіці для уточнення категоріального апарату і виявлення чинників та інструментарію їх реалізації;

- обґрунтувати можливі джерела фінансування лізингових компаній на етапі функціонування зрілих фінансових ринків з метою визначення ступеня їх доступності до фінансових ресурсів;

- відстежити сучасні тенденції розвитку лізингових відносин на основі діагностування факторів впливу на них для визначення перспектив їх подальшого розвитку в умовах світової економічної кризи та виявлення орієнтирів для удосконалення державного регулювання;

- охарактеризувати особливості інституційного та функціонального забезпечення державної підтримки лізингових відносин з метою визначення напрямів та системи інструментів усунення проблем, що стримують їх розвиток;

- здійснити оцінку діючих методичних підходів розрахунку лізингових платежів з метою їх удосконалення та закладення в основу взаємовідносин між основними учасниками лізингових відносин;

- узагальнити зарубіжний досвід державного регулювання лізингу з метою поглиблення напрямків його адаптації до використання у вітчизняних умовах;

- розробити структурну схему активізації лізингових відносин в Україні, яка б враховувала методи та заходи державного регулювання з метою активізації використання цього фінансового інструменту в розвитку національної економіки;

- виробити пропозиції щодо удосконалення механізму державного регулювання лізингу з метою активізації його розвитку в Україні на засадах імплементації програмно-планових підходів та формування комплексної моделі механізму державного регулювання лізингових відносин.

**Об'єкт дослідження** – процес державного регулювання розвитку лізингових відносин в Україні.

**Предмет дослідження** – сукупність теоретичних, методологічних і практичних засад державного регулювання лізингових відносин.

**Методи дослідження.** У процесі виконання роботи використані загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема: методи системного аналізу, на основі яких досліджуються процеси у взаємному та послідовному розвитку, методи причинно-наслідкового зв'язку (при встановленні відмінностей розвитку лізингу в світовій практиці та в Україні); методи моделювання, класифікації та типології (при поглибленому з'ясуванні сутності лізингових відносин та факторів їх формування та розвитку; методи індукції, дедукції, аналізу і синтезу (при дослідженні теоретичних основ лізингу та вивченні загальних напрямів розвитку і взаємодії лізингових відносин), порівняння, аналогії та систематизації (при оцінці законодавчих положень і перспектив розвитку лізингу), графічний метод (при розробці схем, котрі дозволяють активізувати лізингові відносини). Під час визначення напрямків практичної реалізації наукових засад державного регулювання лізингових відносин застосовано методи прогнозування та побудови логічних моделей.

Інформаційною базою дослідження були: вітчизняні та зарубіжні літературні джерела, дані державних органів статистики, законодавчі акти, що регулюють розвиток лізингових відносин, експертні оцінки, інформаційні дані мережі Інтернет, науково – практичні та методичні публікації в періодичній пресі, дані Всеукраїнської асоціації „Укрлізинг”, дані Українського об'єднання лізингодавців, дані Проекту Міжнародної фінансової корпорації „Розвиток лізингу в Україні”.

**Наукова новизна одержаних результатів.** Наукова новизна полягає в теоретичному обґрунтуванні та виробленні практичних рекомендацій щодо удосконалення інституційного та функціонального забезпечення державного регулювання лізингових відносин в національній економіці України:

*вперше:*

- розроблено цілісну модель активізації лізингових відносин із позицій державного регулювання, в рамках якої обґрунтовано сукупність заходів державної підтримки, з'ясовано методи та форми державного регулювання, визначено інструментарій та механізм їх реалізації, що дозволить прискорити розвиток лізингових відносин і швидкими темпами оновити матеріально-технічну базу вітчизняних підприємств та сприяти доступності впровадження сучасних прогресивних інновацій;

*удосконалено:*

- сутність поняття “державне регулювання лізингових відносин”, яке, на відміну від існуючих, розглядається як сукупність заходів держави спрямованих на посилення регулюючого впливу суб'єктів лізингових відносин з метою забезпечення сприятливих умов для подальшого їх розвитку;

- структуру джерел фінансування лізингових компаній, які поряд із традиційними (як зовнішніми, так і внутрішніми) включають альтернативні форми залучення капіталу, передусім сек'юритизація лізингових активів;

- методичні підходи до оцінки сучасного стану лізингових відносин, які пов'язані із обґрунтуванням тенденцій їх розвитку, що базуються на системі таких показників, як динаміка кількості лізингових компаній; динаміка кількості працівників лізингових компаній; динаміка лізингового портфеля; вартість активів, наданих в лізинг протягом року; кількість лізингоотримувачів протягом року, та дозволять враховувати вплив сучасних економічних процесів на подальший розвиток лізингових відносин;

- структурну схему активізації лізингових відносин, складовими елементами якої виступають методи і форми державного регулювання; органи державного регулювання; елементи та засоби державного впливу та сукупність послідовних заходів державної підтримки на різних ієрархічних рівнях управління;

*дістали подальшого розвитку:*



- підходи до обґрунтування та діагностики основних тенденцій розвитку лізингових відносин з урахуванням світового досвіду їх державного регулювання, в результаті чого встановлено активність державної підтримки залежно від шести стадій еволюційного циклу розвитку лізингових відносин, де перевага надається правовим та адміністративним методам, а серед непрямих (опосередкованих) методів домінуюча роль належить державному програмуванню, як на державному, так і на регіональному рівнях;

- оцінка діючих методичних підходів до розрахунку лізингових платежів в результаті чого з'ясовано, що у їх структурі переважають такі складові, як вартість лізингового майна, вартість кредитних ресурсів та плата за додаткові послуги;

- система інструментів державної підтримки лізингових відносин, пріоритетними серед яких визначено організаційні, мотиваційні, контролюючі, інформаційні та антимонопольні заходи, що можуть бути ефективними за належної інституційної підтримки з боку держави.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В РИНКОВИХ УМОВАХ

#### 1.1. Сутність лізингу та об'єктивна необхідність його державного регулювання

Термін “регулювання” можна розглядати у вузькому та широкому значеннях. У першому випадку значення цього терміна можна визначити, як державне втручання в економіку загалом, у другому ж, більш вузькому, – як втручання переважно з адміністративної та правової регламентації діяльності бізнесу. Останнє твердження виокремлює регулювання з точки зору недержавних структур, комерційних банків, інформаційних центрів та інших господарських суб'єктів.

У запропонованій роботі регулювання буде розглядатись у широкому значенні, де саме державі буде відводиться роль регулятора лізингових відносин.

Про активну, цілеспрямовану роль держави у реформуванні національної економіки, здатної забезпечити високу результативність цього процесу, свідчать численні приклади зі світового досвіду. Так, післявоєнне ефективне реформування Японії та Німеччини, а також кардинальні зміни в економічному розвитку ряду країн Південно-Східної Азії й Південної Америки відбувалися саме за активної свідомої участі держави [65, с.9].

На сучасному етапі важливе значення для розвитку вітчизняного лізингового ринку має державне регулювання, котре повинно докорінно відрізнитися від управління, котре існувало при командно-адміністративній системі [34, с.211].

У всіх розвинутих країнах базовими елементами механізму координації системи господарства є ринок і держава. Важливе практичне значення має проблема їхнього раціонального співвідношення, яке не є сталим і залежить від багатьох умов: рівня економічного розвитку, специфіки виробництва,

менталітету нації та іншого. Ось чому практично неможливо розробити модель співвідношення між ринковим і державним механізмами координації національної економіки, яка була б спільною для всіх країн. Обидва механізми мають свої переваги і недоліки, а тому головним завданням держави є раціональний розподіл функцій між ними. Держава регулює ті сфери і процеси, які ринок виконує недостатньо ефективно або не в змозі координувати взагалі. Ринкова економіка не захищена від таких негативних явищ, як неповна зайнятість населення, циклічність економічного розвитку, монополізм, нестабільність рівня цін, несправедливий розподіл доходів тощо. Є сфери діяльності, які не завжди вигідні для приватного бізнесу – наука й освіта, охорона здоров'я, оборона, охорона довкілля. Є також сфери, де ринкові механізми спрацьовують або із запізненням, або не спрацьовують зовсім (зокрема, це стосується ринку робочої сили). Багато економічних проблем мають соціальний і політичний характер, і втручання держави для їх вирішення є обов'язковим [128, с.13 - 14].

У командно-адміністративній економіці держава розглядалася як головний суб'єкт економічних відносин, а розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів здійснювався не в інтересах окремих членів суспільства. Це значною мірою привело до краху командної економіки. У незалежній Україні важливо не повторити вказану помилку [87, с.5].

Заслуговує на увагу погляд А. Ф. Мельник стосовно того, що саморегулювання ринку як спосіб управління економікою було властиве для епохи вільної конкуренції. У другій половині XIX ст. у зв'язку із появою монополій і посиленням процесу усупільнення капіталістичного виробництва, а пізніше – на межі із XX ст., коли прискорилися розвиток монополій, зрощування промислового і банківського капіталу, з'явилася об'єктивна необхідність у втручанні держави у формування структури і пропозицій відтворення. Така необхідність була викликана потребами подолання економічних криз, обмеження зростання безробіття, стримання

монополістичних тенденцій і розвитку конкуренції, пом'якшення соціальних наслідків стихії ринку, а також обмеження чисельності банкрутів [126, с.6].

Враховуючи вищезазначене, на нашу думку, об'єктивна необхідність державного регулювання лізингових відносин пов'язана із відсутністю досконалої конкуренції на вітчизняному фінансовому ринку та ефективних механізмів їх державного регулювання і стимулювання. Разом із тим, державні та міждержавні інститути покликані зберігати такі цінності учасників лізингових відносин, як надання правової підтримки, захист їхнього майна від незаконного вилучення та створення рівного доступу всіх суб'єктів до матеріальних, фінансових, трудових, природних та інформаційних ресурсів.

Перш ніж дати визначення державному регулюванню лізингових відносин, необхідно з'ясувати, що розуміється під лізинговими відносинами, що неможливо без розгляду ключового поняття, як "лізинг".

В умовах розвитку ринкових відносин інвестиційні потреби господарства не можуть повною мірою задовольнятися за рахунок традиційних каналів фінансування, якими є бюджетні кошти, власні засоби підприємств та довгостроковий банківський кредит [122, с.316].

На початку XXI сторіччя зношеність основних засобів на підприємствах багатьох видів економічної діяльності в Україні досягла критичного рівня, наслідком чого є неможливість подальшого нарощування економічних та соціальних показників розвитку країни, зниження конкурентоздатності вітчизняної продукції, підвищення технологічних та екологічних ризиків, збільшення енергоємності та матеріалоємності виробництва, поглиблення соціальних проблем [157].

Саме лізинг надає доступ до найновішої техніки і передових виробничих технологій, як у періоди економічного зростання, так і в умовах його спаду. Як прогресивний метод фінансування виробництва, лізинг забезпечує доступ до техніки і технологій не лише на вітчизняному, а й на світовому ринку [47, с.35].

Розвиток лізингу є особливо актуальним для України з огляду на такі обставини. По-перше, українська економіка характеризується високим ступенем зношеності основних фондів. При цьому підприємства змушені фінансувати інвестиції переважно із власних коштів, оскільки кредити банків, кошти інститутів спільного інвестування та інші джерела зовнішнього фінансування складають порівняно невеликий відсоток загального обсягу капітальних вкладень в економіці. По-друге, в країні недостатньо розвинутий сектор малих та середніх підприємств, насамперед через ускладнений доступ до фінансування [139, с.155 - 156].

Варто відзначити, що придбання виробничого обладнання за умовами фінансового лізингу має низку переваг порівняно з іншими способами. По – перше, цей спосіб вважається капіталозберігаючим, оскільки для придбання устаткування немає необхідності вилучати з обороту великі суми коштів, тому що лізингові платежі належать до валових витрат в обсязі амортизаційних відрахувань. По – друге, відсутньою є потреба в заставі, оскільки майно, що передається в лізинг, саме є заставою [140, с.233].

Вважається, що в сучасному значенні лізинг – це американський винахід, що виник в 50-их ХХ століття. Хоча окремі елементи його прояву існували на всіх етапах людської цивілізації [110, с. 28].

А. В. Малявіна стверджує, що багатовіковим досвідом доведено, що багатство у кінцевому результаті полягає не безпосередньо у володінні власністю, а у ефективному її використанні. Особливістю цього є те, що об'єкт лізингу одночасно виступає власністю лізингодавця і функцією капіталу лізингодавця [124, с.108 - 109].

Враховуючи всю складність відносин, що виникають при використанні лізингу, проаналізуємо, як визначають його сутність вітчизняні та зарубіжні вчені, а також вітчизняна законодавча база.

Так, відомий російський фахівець в галузі лізингу, В. Я. Горемикін вважає, що лізинг – це система підприємницької діяльності, що включає в себе, як мінімум, три види організаційно-економічних відносин: орендні,

інвестиційні і торгіві, зміст кожного з яких окремо не виокремлює сутності специфічних фінансово-майнових відносин лізингових операцій [56, с. 27].

Цю ж думку підтримують такі вчені як Н. Карп, Р. Махмутов, Є. Шабалін, визначаючи сутність лізингу, як систему економічних відносин, що полягає в придбанні у власність майна за визначену плату в тимчасове користування [90, с.8].

В. Міщенко, О. Луб'яницький, та Н. Слав'янська вважають, що лізинг можна розглядати як операцію з розміщення рухомого та нерухомого майна, яке спеціально закуповується лізинговою компанією, стає її власністю, але здається в оренду підприємцям. Враховуючи фінансовий бік лізингових відносин, вони зазначають, що лізинг слугує прогресивним методом матеріально-технічного забезпечення виробництва, способом збуту машин та обладнання, а також інструментом активного маркетингу [129, с.7 - 8].

В. Бочаров і М. Лещенко дотримуються думки про те, що лізинг – це кредит, який відрізняється від банківського тим, що надається лізингодавцем лізингоодержувачу в формі переданого у використання майна (обладнання, машин) [35, с. 298; 114, с.11].

Такий висновок вони роблять виходячи з того, що лізингодавець надає лізингоотримувачу фінансову послугу, оскільки отримує майно у виробника (продавця) за повну вартість, а лізингоотримувач компенсує цю вартість періодичними внесками (платежами) з погашенням відсотків за кредитом.

Б. Зима і Г. Зима вважають лізинг новим видом найму, розглядаючи його як різновид професійного кредиту, що передбачає контракт на оренду рухомого і нерухомого обладнання, в якому обумовлюється можливість його продажу орендареві [85, с.85].

В економічній енциклопедії лізинг трактується як “довготермінова оренда (від 6 місяців до кількох років) машин, обладнання, транспортних засобів, виробничих споруд тощо на умовах повернення, терміновості й платності на підставі відповідного договору між орендодавцем та орендарем, що передбачає можливість їх наступного викупу орендарем”. Крім того,

зазначено, що “лізинг виступає як новий спосіб фінансування й активізації збуту і розглядається як різновид довготермінового кредиту, наданого у натуральній формі, який погашається клієнтом на виплат, тобто лізинг поєднує орендування й кредит, платежі на виплат і прокат” [70, с.184].

Законом України „Про лізинг” зазначено, що лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений термін лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням, і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [80].

За Законом України „Про фінансовий лізинг” дається наступне визначення лізингу – це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. За договором фінансового лізингу лізингодавець зобов’язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений термін не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі)” [82].

Відповідно до Господарського кодексу України, „лізинг – це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виняткове користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений термін майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське віддання) за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного постачальника (продавця майна), за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів” [58, с.49].

Подальше усвідомлення сутності лізингу неможливе без з’ясування сукупності факторів, які на нього впливають.

Ефективність функціонування будь-якого механізму визначається на основі вихідних факторів, які слугують критеріями ефективності. Рушійна сила певною мірою формується в результаті взаємозв'язку складових елементів, оскільки їх сукупний вплив визначає економічні результати діяльності. Відповідно, для формування раціональної державної політики щодо лізингу першочергова увага повинна бути приділена оцінці впливу основних складових механізму державного регулювання на економічну ефективність діяльності [11, с.67].

В наукових дослідженнях основні фактори, впливу на лізинг, та їх взаємозв'язок з державним регулюванням лізингу, як правило, класифікують на глобальні (податкова політика, нормативно-правове забезпечення лізингових відносин, наявність спеціалістів цієї галузі, темпи інфляції, стан та можливості банківської системи) і локальні (наявність інформації по об'єктів лізингу, ринку лізингових послуг, їх якість та інше) [11, с.65] (див. Дод. А).

Вважаємо, що, крім глобальних, тобто зовнішніх та локальних (внутрішніх) факторів, безпосередній вплив на лізингові відносини справляють суб'єктивні та об'єктивні чинники.

Зокрема об'єктивні пов'язані з особливостями та ступенем розвитку науково-технічного прогресу, а також приросту капітальних інвестицій у наукоємні технології.

Серед цієї групи можна виділити [124, с.118 - 119]:

- збільшення темпів оновлення техніки і технологій, а відповідно й скорочення термінів морального зносу обладнання й устаткування та збільшення їх розвитку від періоду повного фізичного зносу;
- подорожчання сервісного обслуговування нової техніки;
- посилення диференціації випущеної продукції та розширення потреб тимчасового використання дорогої техніки;
- прогресуюча нестача капіталу на фінансовому ринку і розповсюджена недоступність традиційних джерел інвестування для суб'єктів господарювання, у першу чергу це стосується малого та середнього бізнесу.



Суб'єктивні фактори впливу на лізингові відносини характеризуються виваженою економічною політикою з боку держави на поведінку господарюючих суб'єктів щодо подолання психологічного бар'єру стосовно того факту, що ефективна діяльність може бути побудована не лише за рахунок власних, але й залучених коштів.

Лізинг є складним механізмом, котрий має форми прояву орендних зв'язків та елементів банківського кредитування.

З метою достовірності порівняння лізингу з орендою та банківським кредитом, задля розробки ефективного механізму його державного регулювання, зупинимось детальніше на їх характеристичі.

Вивчення багатьох наукових публікацій, аналіз чинного законодавства України та складнощів, що виникають при лізингових відносинах, дозволяють стверджувати, що не тільки в нашій державі, але й поза її межами не існує єдиного тлумачення поняття "лізинг", яке частіш за все прирівнюється до оренди [16, с.103].

У практиці радянських підприємств оренда використовувалась як один із видів господарської діяльності, що був спрямований на передачу в тимчасове користування іншим підприємствам (орендарям) вивільненим з господарського обігу основних засобів чи приміщень з метою лише більш ефективного використання майна. Тому внутрішній лізинг тривалий час не набував поширення, а траплявся тільки у зовнішньоекономічній діяльності [61, с.65].

Найбільш суттєвою різницею лізингу та оренди можна вважати питання переходу ризиків та відповідальність суб'єктів угоди при виконанні умов договору. Зокрема, за договором лізингу, лізингодавець не відповідає за несвоєчасне надання об'єктів у користування, а також не несе відповідальності за виявлені дефекти в об'єкті оренди. За це відповідає виробник обладнання. Лише в тому випадку, коли вибір постачальника здійснювався лізингодавцем або він втручався у вибір майна, з'являється настає відповідальність лізингодавця, яка вимірюється розміром завданого ним збитку. Таке

обмеження відповідальності лізингодавця пов'язане з тим, що лізингоотримувач сам обирає постачальника майна і сам відповідає за свій вибір [16, с.105 ].

На основі детального аналізу характеристик оренди та лізингу (див. дод. Б та дод. В) можна зробити висновок про те, що між орендою та лізингом існує більше відмінного, аніж спільного.

Крім цього, на думку деяких авторів [56, с.133; 114, с.30] суттєвою відмінністю лізингу від оренди є те, що найчастіше у використанні надається нове, спеціально придбане для цього обладнання.

Провівши аналіз порівняльних характеристик між лізингом та орендою нами встановлено, що лише за зовнішніми ознаками ці поняття є схожими між собою (див. Дод. В), проте лізинг є більш складною та своєрідною формою економічних взаємозв'язків. Хоча слід зазначити, що серед фахівців та науковців не існує єдиного погляду на співвідношення лізингу та оренди. Погляди вчених поділились на два напрямки: одні з них вважають тотожними поняття фінансового лізингу та фінансової оренди, інші ж відстоюють думку про те, що фінансова оренда є лише формою прояву фінансового лізингу. На нашу думку, останнє твердження є цілком закономірним, оскільки лізинг є складнішою формою господарських взаємовідносин, а тому лише за певними критеріями має схожість з орендою.

Крім ознак орендних взаємовідносин, лізингова угода обумовлюється принципами строковості, платності та повернення, що зовнішньо має форми прояву банківського кредиту. Тому, дослідимо детальніше схожість і відмінність лізингу та банківського кредиту, враховуючи основні критерії цих понять (функції, форму надання, спосіб здійснення платежу та інші) (див. Дод. Д).

Виходячи з аналізу даних додатку Д, можна дійти наступних висновків:

1. Сутність цих понять проявляється в функціях, які вони виконують. Слід відзначити, що ні одна із функцій лізингу не співпадає із функцією кредиту, вони є абсолютно різними. Так, якщо функції банківського кредиту

полягають у регулюванні процесу перерозподілу вільних коштів між суб'єктами господарювання, сприяння прискоренню обігу грошей та вирівнювання норм прибутку між галузями і сферами народного господарства, то лізинг виконує виробничу, фінансову, постачальницьку та пільгову функції, які будуть розглянуті детальніше.

2. На противагу лізингу, який передбачає щонайменше тристоронній характер угод, при банківському кредиті має місце двохстороння угода.

3. Банківський кредит вимагає високоліквідну заставу, а при лізингу заставою є сам об'єкт лізингової угоди.

4. Лізинг найбільш вигідний малим підприємствам та таким, що не мають тривалої кредитної історії, що виключається при отриманні банківського кредиту.

Наявність неоднозначних підходів щодо дослідження законодавчих та теоретичних визначень лізингу дає змогу систематизувати їх у вигляді рисунка (рис. 1.1):

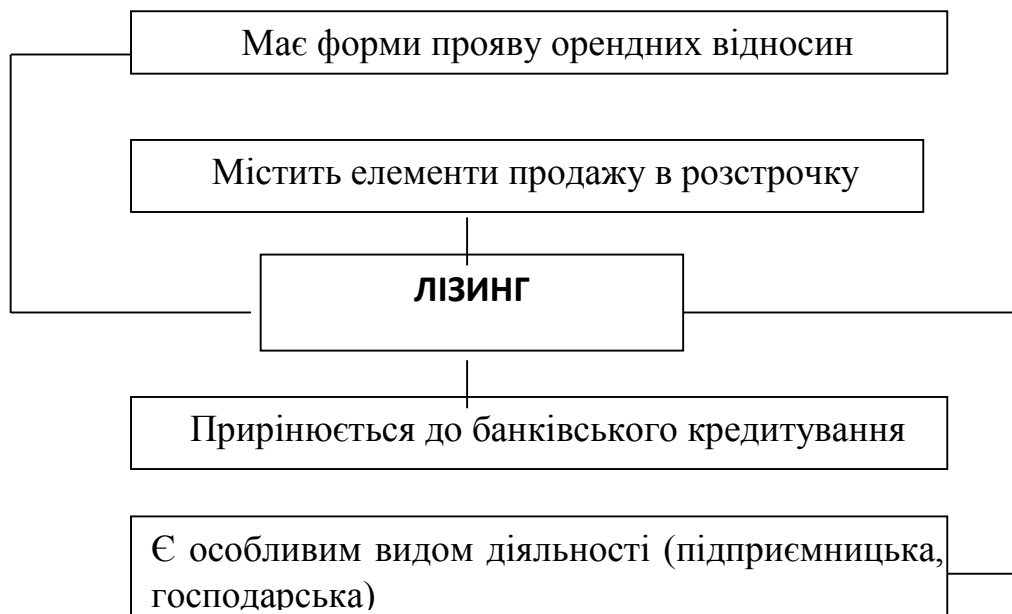


Рис. 1.1 Підходи у визначенні сутності лізингу

\* Складено на основі джерел: [35, 55, 80, 82]

Отже, враховуючи всю складність і в той же час своєрідність відносин, що виникають при лізингу, варто відзначити, що нині немає однозначної думки з приводу єдиного погляду на сутність лізингу. Вчені поділились на три великі групи, де одні розуміють лізинг як своєрідну альтернативу банківському кредитуванню, інші – як прояв оренди, а треті вважають лізинг особливим видом діяльності.

З метою визначення особливостей лізингу та виділення його характерних рис, вважаємо доцільним виділити функції, які він виконує.

Найбільш вираженою є фінансова функція лізингу. Механізм її реалізації полягає в тому, що лізинг виступає основною формою вкладень фінансових ресурсів в основні фонди. Стрімкий розвиток науково-технічної революції призводить до того, що інноваційні потреби економіки держави не можуть повністю задовольнятися за рахунок традиційних джерел фінансування (власні кошти підприємств та організацій, довгострокові кредити банків, цільовий державний кредит, державні субсидії, заощадження населення, позички міжнародних фінансових інститутів, кредити іноземних банків). Тому, поряд із традиційними джерелами залучення фінансових ресурсів, виникає потреба у нетрадиційних каналах поповнення коштів для задоволення інвестиційних потреб підприємств, серед яких провідна роль належить лізингу. Саме фінансовий лізинг, в умовах розвитку ринкових відносин, розширює канали залучення додаткових коштів, зводить до мінімуму залучення кредитних ресурсів банку.

Наступною функцією лізингу, на наш погляд, є виробнича функція, про актуальність якої ще у IV столітті говорив Арістотель. На його думку, для того, щоб отримати дохід, не обов'язково мати у власності майно, достатньо лише мати право користуватися ним, у результаті чого можна отримати дохід. Механізм реалізації цієї функції полягає в тому, що в умовах розвитку ринкових відносин підприємство, не маючи достатніх коштів для придбання обладнання, частково вирішує цю проблему за рахунок використання необхідних машин та

устаткування, за допомогою лізингу. Це є надзвичайно ефективним способом забезпечення сталого виробництва і доступу до передових технологій.

У структурі функцій лізингу важливо виділити й збутову функцію. На відміну від попередніх двох вищезазначених функцій, для яких є всі необхідні передумови для широкого використання їх у вітчизняній практиці, збутова функція поки в Україні реалізується не повною мірою, але має важливе значення. Це пояснюється тим, що багато підприємств нашої держави стикаються з проблемами реалізації виробленої ними продукції. На нашу думку, це можна пояснити тим, що ринкова економіка, що супроводжується принципами вільної конкуренції, вимагає конкурентоспроможного ринку вітчизняної продукції. Реалізація цієї функції полягає й у розширенні кола споживачів, у першу чергу таких, що, або не мають достатніх фінансових можливостей придбати певне обладнання, або через особливості виробничого циклу своєї діяльності не мають потреби постійного використання цього обладнання. Розширення сфери реалізації цієї функції могла б забезпечити Українська держава, збільшивши коло суб'єктів, які можуть брати участь у лізингових відносинах.

Крім цього, подальший розвиток лізингових відносин зумовив появу пільгової функції лізингу. Широкого застосування вона набула за кордоном, а саме у США та Англії, оскільки їхня чинна система оподаткування надавала широкі можливості отримання пільг, як для лізингодавця, так і для лізингоодержувача. Однією з поширених пільг, яка має широке застосування, є використання методу прискореної амортизації, виходячи з терміну контракту та враховуючи термін служби об'єкта лізингу, що дозволило лізингодавцю отримати пільги, зменшені на суму оподаткування. Також лізинготримувач одержував право на податкову знижку за інвестиції залежно від вартості обладнання. Користувачу майна лізинг теж вигідний, оскільки податковим законодавством лізингові платежі відносились до поточних витрат, що в свою чергу зменшувало податкову базу. Але лізингові компанії зазвичай маніпулювали вказаними пільгами, укладаючи відповідні угоди тільки на

папері, для продажу їх відповідним лізингоотримувачам. Внаслідок такої поведінки економіка США недоотримала значні кошти до федерального бюджету (за неофіційними даними, це десятки мільярдів доларів США). Тому з метою припинення зловживань при отриманні вказаних пільг, підвищилися вимоги до ознак, що характеризували лізингову угоду як таку, що насправді мала місце.

Як показує зарубіжна практика, пільгова функція не лише має беззаперечно виконуватись в повною мірою для сприяння розвитку лізингових відносин, але й може носити спекулятивний характер. На наш погляд, враховуючи жорсткі умови податкового середовища в Україні, ця функція не матиме застосування в лізинговому підприємстві. Намагаючись отримати податкові пільги, виникнуть численні спроби фальсифікації, які можуть призвести до недоотримання значних сум до бюджету у вигляді податків, зборів та обов'язкових платежів. Тому необхідно вкрай обережно підходити до механізму її реалізації в Україні.

Для ефективного державного регулювання лізингу в Україні, важливо уточнити суб'єкти та об'єкти лізингових відносин.

Задля цього розглянемо суб'єкти та об'єкти лізингу в Україні відповідно до вітчизняного законодавства.

Так, згідно із Законом України „Про фінансовий лізинг” суб'єктами лізингу можуть бути [82]:

- 1) лізингодавець – юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингоодержувачу;
- 2) лізингоодержувач – фізична або юридична особа, яка отримує право володіння та користування предметом лізингу від лізингодавця;
- 3) продавець (постачальник) – фізична або юридична особа, в якій лізингодавець набуває річ, що надалі буде передана як предмет лізингу лізингоодержувачу;
- 4) інші юридичні або фізичні особи, які є представниками багатостороннього договору лізингу.

Зазвичай на практиці лізингові відносини мають реалізуватися за участі трьох прямих суб'єктів, а саме: лізингодавця, лізингоотримувача і постачальника.

Непрямими учасниками лізингової угоди є комерційні та інвестиційні банки, які кредитують лізингодавця і виступають гарантами угод, страхові компанії, брокерські та інші посередницькі фірми, різноманітні фонди [171, с.11].

Банк, виступаючи у ролі непрямого учасника лізингу, або кредитує безпосередньо лізингову угоду, або ж, що є більш складною схемою, сам купує устаткування (стає його власником) [118, с.146].

Лізингодавцями (лісорами) можуть бути [185, с.12]:

- банки та їхні філії, фінансові компанії, кредитні установи, в яких передбачений цей вид діяльності;

- спеціалізовані лізингові компанії, які, крім фінансового забезпечення угоди, беруть на себе низку послуг нефінансового характеру (утримання і ремонт майна, заміну зношених запасних частин, консультації з експлуатації тощо);

- фінансові лізингові компанії, що утворюються спеціально для здійснення лізингових операцій, основною функцією яких є фінансування угоди;

- страхові та пенсійні фонди;

- брокерські лізингові фірми;

- будь-яка виробнича або торгівельна фірма, для якої лізингова діяльність передбачена в установчих документах і яка має достатню кількість фінансових коштів.

Лізингоодержувач (рентер) – користувач майна, котрим може бути будь-який суб'єкт підприємницької діяльності (юридична особа в будь-якій організаційно-правовій формі, що здійснює підприємницьку діяльність, або громадянин, котрий займається підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи і зареєстрований як приватний підприємець.

Постачальником (продавцем) може бути будь-яка особа, що займається продажем об'єктів лізингу, які передаються відповідно до договору: виробник майна, постачальницько-збутова організація [185, с.12].

В. А. Горемикін стверджує, що в розвинутих країнах діють три види лізингових компаній, залежно від функціонального призначення, а саме брокерські, фінансові та сервісні. Брокерські компанії не беруть безпосередньої участі в лізинговому договорі, а тільки надають посередницькі послуги – зводять основних учасників угоди: лізингодавців, лізингоотримувачів, виробника та банк. За комісійну винагороду, лізингові брокери можуть виступати в ролі агентів, представляючи інтереси однієї із сторін. Фінансові компанії займаються тільки кредитуванням лізингової угоди. Сервісні компанії передбачають надання додаткових послуг, тобто, займаються монтажем, консультаціями, технічним обслуговуванням майна, що надається у лізинг [56, с.41].

Враховуючи специфіку діяльності лізингових компаній в Україні, можна виділити наступні їх види:

1. Торгові компанії і представництва західних та вітчизняних виробників. Стосовно закордонних слід відзначити, що українські офіси компаній ведуть тільки роботу з пошуку клієнтів і здійснюють моніторинг діючих контрактів. Приклад: Volvo-Finance, SCANIACredit, Iveco. До вітчизняних відносять Фінансово-лізингову компанію „Електрон” та ТОВ „Агротехлізинг”, котрій надається товарний кредит під низьку відсоткову ставку. Перевагою таких компаній є вузька спеціалізація і можливості дешевого фінансування.

2. Лізингові компанії, учасниками яких є банки. Нариклад, АТ „Перша Лізингова Hertz” (акціонери: Перший український міжнародний банк, Голландська інвестиційна компанія Eastern Prospekt), ТОВ „Аваль-лізинг” (м. Миколаїв, КБ „Аваль”), ЗАТ „Лізингова компанія „Укрінкомліз” (КБ „Кредитпромбанк”), ЗАТ „Укрґослізинг” (КБ „Надра”). Планують створення власних лізингових компаній КБ “Приватбанк”, КБ „Кредит банк”, КБ „ТАС-



коммерцбанк”, КБ „Брокбізнесбанк”. Їх сильний бік – наявність постійного джерела фінансування.

### 3. Державні лізингові компанії.

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 18 вересня 1997 р. № 1031 створено Державний лізинговий фонд з метою технічного переоснащення сільського господарства та забезпечення виробників необхідною технікою та устаткуванням на умовах фінансового лізингу [150].

Джерелами формування фонду є кошти, які надходять у результаті повернення бюджетних позичок, наданих у минулі роки колишнім Міністерством сільського господарства і продовольства України Державному комітету України по харчовій промисловості, заготівельним та іншим підприємствам, товаровиробникам через фінансові органи й органи Державного казначейства України [91, с.238].

Розпорядником коштів державного лізингового фонду є голова його дирекції, який на конкурсній основі визначає лізингодавців, які надають необхідне устаткування у фінансовий лізинг. Мінагропром та Мінагрополітики визначають запланований обсяг необхідної техніки та доводять його заводам-виробникам як необхідний план закупівель. Надання техніки лізингоотримувачам відбувається на основі наступної послідовності: спочатку укладається договір між дирекцією лізингового фонду і лізингодавцями з приводу умов надання й повернення коштів, а потім договір між лізингодавцями і лізингоодержувачами про умови отримання техніки на умовах лізингу [149].

Державну лізингову компанію ВАТ „Украгромашінвест” як єдиного із суб’єктів використання Державного лізингового фонду було створено у 1997 році [107, с.147].

Проте діяльність державного лізингового фонду в Україні виявилась неефективною і вимагає аналізу об’єктивних та суб’єктивних причин цього явища. Це насамперед було пов’язано із несплатою лізингових платежів до фонду. Тому держава пішла на створення нової державної лізингової компанії

“Украгролізинг”, що засвідчує Постанова Кабінету Міністрів України „Про утворення державного лізингового підприємства „Украгролізинг” від 19 лютого 1999 року № 225 [151].

Ця компанія стала правонаступником державного лізингового фонду. При цьому надання техніки у лізинг супроводжується тепер договором запоруки або застави, та передбачається обов’язкова передплата в розмірі 15% від вартості техніки.

Указом Президента України „Про додаткові заходи щодо дальшого розвитку лізингу в аграрному секторі економіки” від 23 лютого 2001 року державна компанія „Украгролізинг” була реорганізована у Національну акціонерну компанію (НАК) „Украгролізинг” [184].

НАК „Украгролізинг” швидко пристосувалась до реформаторських процесів, що відбуваються на селі, та поставляє техніку на максимально вигідних умовах [108, с.137].

Відтепер ця компанія не тільки здійснює усі види лізингу, але й надає товаровиробникам агросервісні послуги та сприяє залученню інвестицій для виконання держаних програм у цій галузі.

Нині НАК „Украгролізинг” має свої філії у кожній області України.

Крім цього, слід відзначити, що Законом України „Про державну підтримку авіабудівної галузі” створено державне підприємство – „Укравіалізинг”.

Національною програмою розвитку рибпромислової галузі України на 2002 – 2010 рр. передбачено створення довгострокової системи кредитування вітчизняного промислового суднобудування [57].

У сфері літакобудування Комплексною програмою утвердження України як транзитної держави у 2002 – 2010 рр., передбачено створення протягом 2005 – 2010 рр. лізингових компаній для оновлення літаків [79].

4. Незалежні лізингові компанії. До них можна віднести: „AVIS”, ТОВ „Перша Західно-Українська лізингова компанія” (м. Львів), ТОВ „Компанія „Лізинговий будинок” (м. Львів). Вони працюють переважно в секторі

оперативного лізингу та, як правило, спеціалізуються з надання в лізинг легкових автомобілів.

Як правило, це високопрофесійні компанії з розвинутою інфраструктурою по Україні (мережа станцій технічного обслуговування, регіональні представники, знижки постачальників, спеціально підготовлений персонал).

Для прикладу: в Росії лізингодавці представлені такими видами [56, с.41 - 42]:

1. Комерційні лізингові компанії – це дочірні компанії великих банків („Промстройлізинг”, „Інком лізинг”, „Лізинг – бізнес”).

2. Комерційні лізингові компанії, що створені за виробничою ознакою („Аеролізинг”, „Лукойл – лізинг”).

3. Лізингові компанії, що створені за участю державних чи муніципальних органів („Агропромлізинг”, „Лікострой”).

4. Лізингові компанії, які створені торговими компаніями та незалежними лізинговими компаніями, що не мають зв'язку із банківськими, промисловими або державними ресурсами („Крейтлізинг”, „Петролізинг”).

5. Міжнародні лізингові компанії та їх філії в різних країнах.

6. Іноземні фірми – постачальники обладнання, автотранспортних засобів і технологій.

Враховуючи вищевикладений матеріал, на нашу думку, сутність державного регулювання лізингових відносин полягає в тому, що це сукупність заходів держави, спрямованих на посилення регулюючого впливу суб'єктів лізингових відносин з метою забезпечення сприятливих умов для подальшого їх розвитку.

Можна стверджувати, що процес розвитку лізингу і державне регулювання знаходяться в діалектичному взаємозв'язку: з одного боку лізинг може бути використаний як інструмент, за допомогою якого держава здійснює реалізацію багатьох завдань щодо регулювання економіки, а з іншого – на становлення й розвиток ринку лізингових послуг безпосередньо або

опосередковано впливають заходи державного регулювання. Водночас неможливо регулювати лізингову діяльність ізольовано від інших сфер: цей процес повинен бути частиною системи державного регулювання всієї економіки [20, с.25].

На основі аналізу законодавчої бази та літератури з питань лізингової діяльності, потенційний склад учасників лізингових відносин можна відобразити таким чином (рис. 1.2):



Рис. 1.2 Структурна схема зв'язків при лізингу

Дамо пояснення до рисунку 1.2:

- (1) – лізингоотримувач звертається із заявкою до лізингової компанії;
- (2) – не маючи власного об'єкта, що бажає отримати в лізинг споживач, лізингодавець звертається до відповідного виробника;
- (3) – лізингова компанія на основі договору про поставку із виробником, отримує необхідне обладнання в лізинг;
- (4),(5) – на випадок непередбачених обставин (загибелі, пошкодження, тощо) лісор, уклавши відповідний договір, страхує предмет угоди, сплативши страхові платежі;
- (6) – відбувається передача предмета лізингу рентеру;
- (7) – на обладнанні, що було отримане у лізинг, рентер виробляє відповідну продукцію, реалізуючи її на ринку кінцевим споживачам;

(8) – за реалізовану продукцію рентер отримує грошові кошти;  
(9) – частину грошових коштів сплачує лісору у вигляді лізингових платежів;

(10), (11) – із отриманих лісором платежів, частина спрямовується на погашення основної суми боргу та сплату відповідних податків до бюджету;

(12) – сплата виробником відповідних платежів до бюджету.

Як видно із рис.1.2, лізинг є складним механізмом, котрий включає в себе відносини між лізингодавцями і лізингоотримувачами у зв'язку з наданням певного об'єкта в лізинг, між лізингодавцями та фінансовими установами, зокрема банками, в частині отримання банківського кредиту, між лізингодавцями та страховими компаніями, пов'язаними зі страхуванням об'єкту лізингової угоди та іншими взаємовідносинами. У запропонованій роботі під лізинговими відносинами розуміються взаємозв'язки, в першу чергу, між потенційними учасниками лізингу, тобто між лізингодавцями та лізингоотримувачами .

Відповідно до розміру лізингового портфелю та вартості наданих у лізинг активів, протягом 2008 року визначено рейтинг найбільших лізингових компаній в Україні (див. Дод. Е і Дод. Ж).

До недоліків українських лізингових компаній варто віднести той факт, що вони на неналежному рівні здійснюють технічне обслуговування наданого в лізинг майна та не створюють відповідних сервісних центрів.

Як свідчить практика, дуже часто до складу основних учасників залучаються посередники, які виступають у як:

- представник клієнта з боку інших учасників лізингових взаємовідносин;

- самостійний суб'єкт, який бере безпосередню участь при укладанні угод із постачальниками з метою подальшої реалізації відповідного обладнання.

Вважаємо, що з метою уточнення складу учасників лізингових відносин їх склад може виглядати таким чином (див. Дод. З).

Якщо лізингова компанія не має необхідного майна для надання його у лізинг, то вона звертається до виробника необхідного обладнання. Крім цього, серед суб'єктів, що беруть участь у лізингових відносинах, можна виділити цілий ряд спеціалізованих посередників, серед яких значне місце займають дилери, маклери, брокери, агенти та інші. З метою ефективного їх розмежування, вважаємо за необхідне виявити коло наданих їм прав та обов'язків (див. Дод. І).

Отже, дослідивши склад суб'єктів, які прямо чи опосередковано беруть участь при лізингових відносинах, можна дійти до таких висновків. По-перше, склад учасників лізингу на практиці є набагато ширшим, аніж це пропонується Законом України „Про лізинг”. По-друге, державі потрібно й надалі активно підтримувати та створювати державні лізингові компанії, які мають легший доступ до джерел фінансування своєї діяльності. Тим більше, що саме державні лізингові компанії є необхідними нашій державі, оскільки вони будуть забезпечувати лізингом перш за все ті, галузі, які найбільш цього потребують, що можна сказати про їх безумовні переваги перед комерційними лізинговими компаніями. По-третє, відповідна державна підтримка стосовно створення сервісних, страхових та посередницьких послуг дозволить не тільки надзвичайно швидкими темпами прискорити розвиток лізингу в нашій державі, але й зменшити безробіття.

Щодо об'єкта лізингу, слід зазначити, що із прийняттям Закону України „Про фінансовий лізинг” майно, що передається в лізинг, визнається як предмет (а не як об'єкт) лізингу [23, с.75].

Для більш повного та ґрунтовного вивчення законодавства пропонуємо авторський підхід щодо змін об'єкта лізингу за такими критеріями: право власності на об'єкт, порядок реєстрації об'єкта, ризик випадкового знищення або пошкодження об'єкта, витрати на утримання лізингового майна, передача та повернення об'єкта (див. Дод. К).

Відповідно до підпункту 8.2.1 Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств” під терміном „основні фонди” варто розуміти

матеріальні цінності, що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку протягом періоду, який перевищує 365 календарних днів з дати введення в експлуатацію таких матеріальних цінностей, та вартість яких перевищує 1000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом [156].

Слід відзначити, що у Росії до предметів лізингу може відноситись не тільки рухоме й нерухоме майно, але й права на інтелектуальну власність (ліцензії, товарні знаки, „ноу-хау”). Вважаємо, що такий досвід заслуговує на увагу і в Україні, оскільки розширення переліку предметів лізингу за рахунок нематеріальних активів дозволить збільшити пропозицію на ринку лізингових послуг, забезпечивши споживачів необхідними активами.

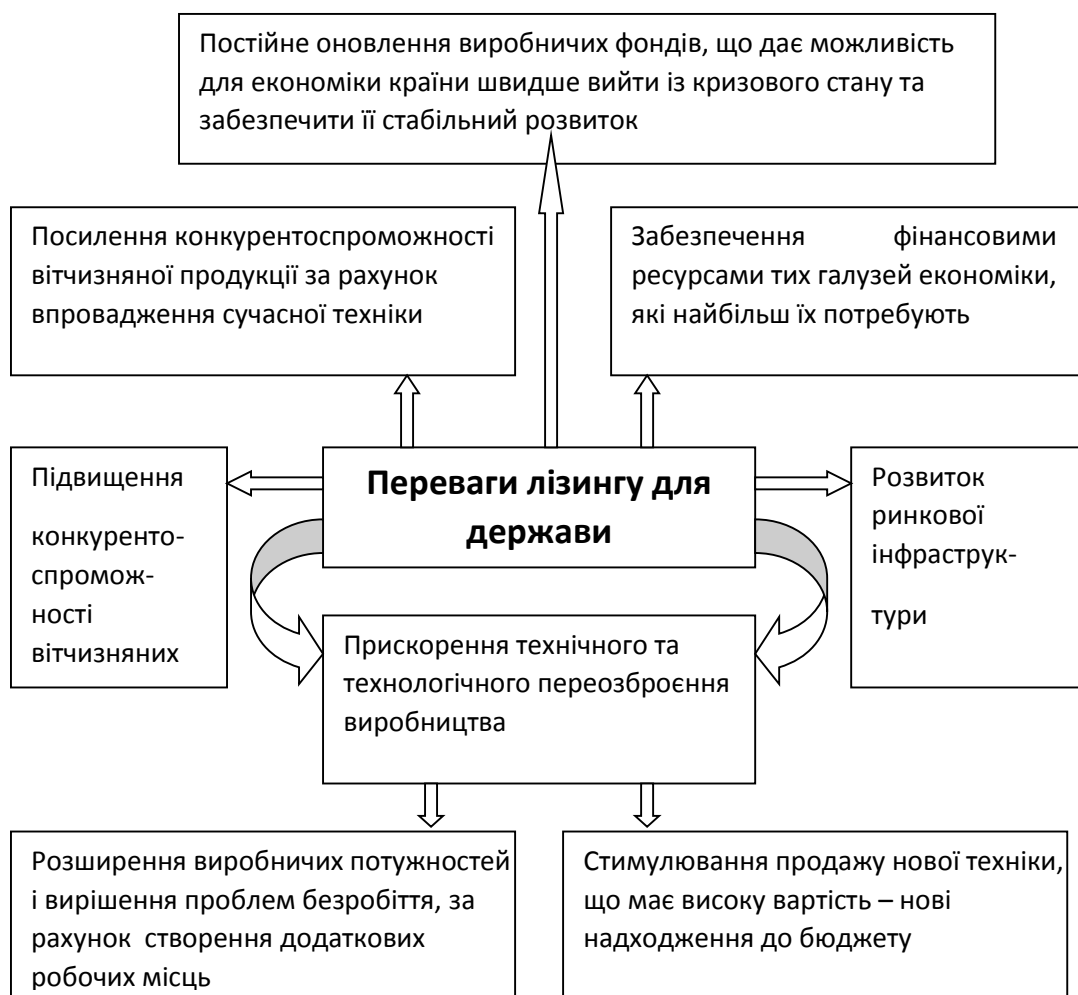
Позитивним моментом щодо предмету із прийняттям Закону України „Про фінансовий лізинг”, є той факт, що не спостерігається умови надання останнього тільки для підприємницьких цілей.

Знання переваг та недоліків лізингових відносин дозволить передбачити розвиток повноцінного лізингового ринку, який відповідав би світовим тенденціям, зокрема що він дасть змогу зосередити зусилля на розробці таких важливих питань, як значне розширення його структур, урізноманітнення джерел фінансування лізингових операцій, посилення привабливості українського лізингового ринку для усіх його учасників та узгодження відносин між ними [105, с.370].

Для максимального використання переваг лізингу і впровадження необхідних проектів з модернізації прибуткових галузей, банкам доцільно створювати власні лізингові компанії, що матимуть такі переваги [105, с.371]:

- можливість залучення пільгових кредитів для розширення своєї діяльності;
- можливість використовувати широкий спектр інструментів оптимізації комерційної діяльності;
- можливість банків досягнути більш високої ліквідності кредитного портфеля.

Крім банків, важливе значення має визначення переваг лізингу для держави, яка, як було з'ясовано раніше, є активним учасником лізингових відносин (див. рис. 1.3).



**Рис. 1.3 Переваги, які отримує держава від проведення лізингу**

Крім цього, важливо систематизувати переваги, які може отримати кожен із суб'єктів лізингових відносин, у першу чергу основні учасники лізингової угоди – лізингодавці та лізингоотримувачі (див. Дод. Л).

Крім цього, позитив використання лізингу, по-перше, проявляється в тому, що він робить гнучкими відносини між виробниками та споживачами, що є актуальним в умовах ринкових відносин. Лізинг дозволяє виробникам продукції прискорити обіг оборотного капіталу та підвищити ефективність його використання. Лізингодавець при укладанні контрактів здійснює передоплату об'єкта лізингу, а графіки погашення платежів узгоджуються з



виробниками, що дає можливість мати власні фінансові ресурси, не залучаючи при цьому кошти фінансових організацій. По-друге, лізинг допомагає збільшити віддачу основних фондів за рахунок їх мобільності через зменшення потреби в залученні банківських кредитів. Тим паче, що у зв'язку із значним неповерненням кредитів, політика комерційних банків спрямовується на підвищення вимог до її проведення і, як наслідок, до збільшення відсоткових ставок. Крім цього, як відомо, банки вимагають високоліквідної застави, яка у кілька разів перевищує вартість взятого в кредит об'єкту. Тому, цілком зрозуміло, що в кредиті відмовлено підприємствам малого та середнього бізнесу (не мають ліквідної застави або значних активів) та новоствореним підприємствам (не мають тривалої кредитної історії). Тому актуальність використання лізингу, в першу чергу для зазначених суб'єктів, є цілком очевидною, тим більше, що вони займають значний сегмент на ринку. По-третє, лізинг вважається капіталозберігаючим способом залучення фінансових ресурсів для інновацій, бо для придбання устаткування немає необхідності вилучати з обороту великі суми коштів, оскільки лізингові платежі належать до валових витрат виробництва в обсязі амортизаційний відрахувань. Окрім цього, графік їх погашення узгоджується між лізинговою компанією та споживачем її послуг, тобто потенційним лізингоотримувачем, що надає обом сторонам лізингової угоди можливість вибрати найбільш прийнятну та вигідну схему цих виплат [31, с. 94].

Отже, визначення переваг, які характерні усім учасникам лізингового процесу, дозволяє передбачити важливість цього фінансового інструменту в сучасних умовах розвитку ринкових відносин. Для рентера лізингова діяльність є головним джерелом прибутку. До того ж, лізинг дає можливість лізингодавцеві стовідсоткове покриття усіх витрат, а при здійсненні міжнародного лізингу отримати додаткові кошти за рахунок різниці між податковими ставками, що діють у різних країнах.

## **1.2. Форми та методи державного регулювання лізингових відносин**

Історія розвитку країн з розвинутою ринковою економікою характеризується неоднозначністю рішень щодо втручання держави у економіку (посилення або послаблення його). Водночас в жодній країні з розвинутою ринковою економікою держава не припинила діяльності з цілеспрямованого її розвитку. Сьогодні держава не тільки визначає загальні рамки і правила функціонування ринкового господарства, а й сама діє – насамперед через ринковий механізм, доповнюючи його [126, с.7].

Вивчення та обґрунтування ролі державного регулювання є предметом вивчення багатьох економічних напрямків та шкіл.

Найбільш глибоко обґрунтував необхідність державного впливу на економіку англійський економіст Джон М. Кейнс. У 1936 році він опублікував працю „Загальна теорія зайнятості, процента і грошей”, в якій чітко окреслив коло специфічних макроекономічних проблем, запропонував засадні принципи методології та методики їхнього аналізу, сформулював завдання економічної політики держави [193, с.13].

Заслуга Кейнса полягає в тому, що він обґрунтував необхідність та значення державного регулювання для розвитку економіки, визначив, якими засобами та інструментами повинна керуватися держава у своїй практичній діяльності.

Теорії неокласичного, неоліберального, неоконсервативного напрямку (монетаризм, теорія раціональних очікувань, теорія „економіки пропозиції”) визнають необхідність державного втручання в економічне життя суспільства, але зводять його до мінімуму і віддають перевагу непрямим (опосередкованим) методам державного впливу [51, с.16].

Ідея монетаристів зводилася до відмови від широкого втручання держави в економічні процеси, а натомість увага сконцентрувалася на непрямих методах, зокрема, таких, як регулювання грошового обігу.

Теорія „економіки пропозиції”, на відміну від кейнсіанства, пропагує необхідність стимулювання пропозиції, а також зростання ефективності виробництва на основі зниження витрат виробництва, скорочення прибуткових податків, стимулювання інноваційного підприємництва, скорочення соціальних витрат тощо. А прихильники неокласичної теорії — теорії раціональних очікувань стверджують, що заходи держави зі стабілізації економіки є неефективними. Це пояснюється тією обставиною, що суб’єкти господарювання (підприємці, споживачі, наймані робітники), осмислюючи всю інформацію про об’єкти, які представляють для них грошовий інтерес, розуміючи можливі наслідки економічної політики держави, ведуть себе раціонально: приймають оптимальні (найкращі для них) рішення — рішення, які максимізують їхнє благополуччя. Заслуговує на увагу теорія суспільного вибору, засновником якої є лауреат Нобелівської премії американський економіст Джеймс Б’юкенен. Його представники виходять з того, що, займаючись політичною діяльністю, беручи участь у розробці й реалізації рішень в економічній сфері, людина, що зайняла державну посаду (державний службовець, парламентарій, президент), не обов’язково буде керуватись інтересами суспільного добробуту. Використовуючи політичні (бюрократичні) інститути, вона намагатиметься реалізувати свої індивідуальні цілі, отримати політичну чи економічну „ренту”. Прихильники теорії суспільного вибору приходять до висновку, що існує політична нерівність, можливість прийняття нераціональних з суспільної точки зору рішень. Тому вони, не заперечуючи ролі держави, все-таки бачать вирішення проблеми у вільному розвитку ринкових відносин на цивілізованих правових засадах [65, с.16 - 17].

Враховуючи неоднозначність вказаних підходів стосовно втручання держави в економічну діяльність господарюючих суб’єктів, ми вважаємо, що

без активної регулюючої ролі держави не може бути ефективного поживлення лізингових відносин.

Всебічний аналіз світового досвіду державного регулювання лізингових відносин дозволяє стверджувати, що немає жодної країни з високорозвиненою економікою, де б держава усунулась від їх регулювання.

Державні механізми управління і регулювання економікою при кардинальних ринкових перетвореннях у тих чи інших країнах діють по-різному [20, с.25].

Так, практично в усіх країнах з розвинутою лізинговою індустрією на формування ринку лізингових послуг вирішальне значення має вплив державних органів, сприяючи при цьому вирішенню існуючих протиріч. У результаті реалізації спеціальних державних програм і пільг, а також за допомогою міжнародних фінансових організацій, фактично сформувався стійкий лізинговий ринок у Південній Кореї (обсяги його збільшилися за рахунок дій держави у 3,7 рази), Бразилії(4,2 рази), Гонконзі (2,5 рази), та Індонезії (3,2 рази) [51, с.25].

З метою посилення державного впливу на розвиток лізингових відносин у нашій країні, необхідно визначити методи та форми їх регулювання.

Методами державного регулювання лізингових відносин можна вважати способи впливу держави в особі законодавчих та виконавчих органів на цей вид фінансового інструменту з метою створення або забезпечення належних умов його розвитку відповідно до національної економічної політики [104, с.246].

На думку групи вчених, представником якої є І. Михасюк, методи регулювання економіки можна класифікувати за характером впливу на господарську діяльність її суб'єктів. Виділяють адміністративні, економічні, донорські та протекціоністські методи регулювання економіки. До адміністративних методів відносять організаційно-структурну перебудову національної економіки, плановий виробничий контракт з підприємством, забезпечення паливними та природними ресурсами. Сукупність економічних

методів регулювання економіки складають податкова політика, норми і нормативи, регулювання цін, валютне регулювання, регулювання кооперації [128, с.28].

Система управління виробничими галузями на початку перехідного періоду ґрунтується на адміністративних методах керівництва із поступовим використанням принципів територіально й функціонально-галузевого управління, які повністю дають змогу узгодити державні, галузеві й регіональні інтереси з інтересами трудових колективів, що потребує використання економічних методів. Вони охоплюють фіскальну та грошово-кредитну політику центрального банку. Самостійним комплексним методом державного регулювання економіки є державне економічне програмування, що охоплює численні цілі та весь набір інструментів державного регулювання економіки. Діяльність підприємств з державною формою власності регулюється, в основному, адміністративними методами впливу, а діяльність підприємств з недержавною формою власності в перехідний період – переважно економічними (через фіскальну політику та грошово-кредитну політику центрального банку). Проте у другому випадку можна використовувати й елементи адміністративного управління. За допомогою економічних методів держава може впливати на співвідношення попиту і пропозиції на фінансових ринках. До третьої групи методів за цією класифікацією – донорських методів – належать державні дотації, податкові пільги та пільгові кредити. Групу протекціоністських методів складають захист від зовнішньої конкуренції, квоти і ліцензії, сприяння розвитку національної науки, техніки та технологій [128, с. 28 – 31].

Ми дотримуємося погляду А. Ф. Мельник щодо того, що методи державного регулювання можна класифікувати за двома ознаками: за формами та за засобами впливу.

До першої групи слід віднести методи адміністративного характеру, засновані на застосуванні таких засобів впливу, як різного роду ліміти, централізовано встановлені ціни, обмеження, штрафи, дозволи, ліцензії,

квоти, тощо, а також методи, засновані на застосуванні бюджету як джерела дотування, цільового фінансування окремих суб'єктів і сфер діяльності. До методів непрямого, опосередкованого впливу належать ті, що непрямо регламентують поведінку суб'єктів ринку, а через створення певного середовища для його діяльності, яке мотивує ту або іншу його поведінку. До складу методів непрямого впливу варто зарахувати податкове регулювання, регулювання через політику прискореної амортизації, методи стимулювання конкуренції, тощо. Залежно від застосування засобів впливу на ринок розрізняють правові, адміністративні, економічні, в тому числі фінансово-бюджетні і кредитно-грошові методи регулювання ринку. Механізм поєднання методів прямого і непрямого регулювання, правових, адміністративних та економічних може бути різним – залежно від ступеня розвитку ринкових відносин, фінансової і економічної ситуації в країні. З розвитком ринкових відносин, задіяним у процесі регулювання інститутів ринку методи прямого впливу (адміністративні) як правило, поступаються місцем опосередкованим, економічним [126, с. 34 - 35].

Подальший розвиток лізингових відносин неможливо уявити без подальшого використання адміністративних методів їх державного регулювання. При цьому мається на увазі не посилення обов'язковості виконання наказів, розпоряджень та введення штрафів і санкцій державними органами влади, а запровадження механізму ліцензування лізингових компаній, котрий буде детальніше досліджений в подальших параграфах роботи.

Поряд із цим, домінуюча роль при класифікації методів державного регулювання лізингових відносин за засобами впливу, належить правовим методам, котрі регулюються державою шляхом встановлення обов'язкових правил поведінки суб'єктів цих відносин.

У зв'язку із цим, нами систематизовано сукупність нормативно-правових актів, які регулюють лізингову діяльність з метою ефективного їх державного регулювання (див. Дод. М).

На основі даних додатку М, можна говорити про те, що лізингова діяльність в Україні регулюється Законами України, Указами Президента, постановами Кабінету Міністрів України, нормативними актами Національного банку України, міністерствами і відомствами, які в межах своєї компетенції, відповідно до чинного законодавства, здійснюють регулювання і контроль при здійсненні лізингових операцій. Проте вітчизняне законодавство має суперечливий характер щодо визначення лізингу. Так, Законом України „Про внесення змін в Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств” визначено, що операція буде вважатися фінансовою за умови, якщо об’єкт передається на термін, протягом якого амортизується не менше 75 % його первісної вартості. У той же час це суперечить вимогам прийнятого у 1998 році Закону України „Про лізинг”, коли відшкодування вартості об’єкта лізингу в складі лізингових платежів за період дії договору фінансового лізингу повинна включати не менше 60 % вартості об’єкта лізингу. Наведені величини (75 і 60 %) встановлено суб’єктивно, без достатніх економічних обґрунтувань, тому їх можна легко змінювати, причому закон не дає чіткої відповіді на запитання, рівень якої амортизації мається на увазі – тієї що нараховується для цілей бухгалтерського обліку, чи тієї, що застосовується для визначення податку з прибутку. Тому вважаємо, що законодавство, яке регулює лізингову діяльність, повинно сприяти розвитку лізингу, знизивши в першу чергу податкове навантаження на лізингодавця [141, с. 49 - 50 ].

Основою економічних методів державного регулювання лізингових відносин є грошово-кредитне регулювання, сутність якого полягає у здійсненні контролю за грошовою масою в обігу та розвитку кредитних відносин в економіці. Зважаючи на велику залежність лізингових відносин від банківської системи вважаємо, що їх подальший розвиток буде залежати від політики, яку проводитиме Національний банк України.

Серед окремої групи методів державного регулювання лізингу можна виокремити пропагандистські методи.

Пропагандистські, або морально-етичні методи ґрунтуються на зверненні (апелюванні) держави до честі й совісті, гідності людини, громадянина будь-якого соціального статусу: підприємців, фермерів, найманих працівників, державних службовців тощо. Ці методи передбачають заходи щодо патріотичного виховання, роз'яснення, засоби морального заохочення. Вони спрямовуються на формування та підтримку в людей певних переконань та стереотипів, духовних цінностей та моральних позицій, психологічних настанов щодо державної економічної політики. Ефективність зазначених методів залежить, з одного боку, від організації пропагандистських акцій та рівня довіри людей до державної влади, а з іншого – від глибини почуття патріотизму у громадян та наявності у суспільстві об'єднуючої національної ідеї. Серед конкретних заходів пропагандистських методів можна виокремити орієнтацію діяльності суб'єктів на цілі та пріоритети державних програм та індикативних планів; заклики державних органів влади та управління до політичних партій, підприємців, профспілок, працівників щодо дотримання певної лінії поведінки; політична реклама; участь держави, в особі відповідних посадових осіб органів державної влади та управління, у роботі об'єднань за економічними інтересами [97, с. 95].

Виходячи з вищезазначеного, зобразимо методи державного регулювання лізингу, де виділимо їх поділ за такими двома критеріями, як форми впливу і засоби впливу (див. Дод. Н).

На сучасному етапі лізингових відносин однією з найбільш ефективних форм державного регулювання є планування.

Так, планування – це специфічна управлінська діяльність з визначення цілей та шляхів їх досягнення. Планування в економіці є процесом визначення намірів щодо своєї (суб'єкта планування) діяльності відповідно до [97, с. 119]:

- існуючої ситуації (економічної кон'юнктури) на ринках, пов'язаних із цією діяльністю;



- запроваджених державою та метамікрокорпораціями (ТНГК – транснаціональними галузевими корпораціями) ринкових умов, режимів та правил економічної поведінки.

Ми вважаємо, що подальший розвиток лізингових відносин має базуватися на обґрунтованій економічній політиці держави, в основу якої має бути план подальшої реалізації певних заходів державної підтримки лізингу. Дослідження світового досвіду показує, що держава не може подолати кризові явища в економіці, не маючи сильної влади та не використовуючи елементів планування.

Нині на будь-яких рівнях управління (державному, регіональному) не можна обійтися без плану, котрий, з одного боку, не може бути лише директивним, а з іншого – тільки індикативним, адже інфраструктура лізингових відносин ще не повністю сформована. Поряд із цим, крім загальнодержавних планів, потребують розробки плани розвитку окремих галузей економічного розвитку на засадах лізингу.

Щоразу одним із найбільш ефективних форм державного регулювання лізингових відносин виступає прогнозування.

В усіх економічних системах прогноз є необхідною складовою частиною процесу планування та розробки економічної політики. Він дає змогу окреслити контури й намітити результати економічного розвитку в плановому періоді на основі аналізу вихідних умов і очікуваних тенденцій господарського розвитку, а також намірів уряду в галузі економічної політики й зовнішньоекономічної діяльності. Прогнози, з одного боку, є обґрунтуванням соціально-економічних рішень, а з іншого – допоміжним засобом визначення планових показників у процесі розробки проектів планів. Вирішення фундаментальних проблем національної економіки, які стоять перед Україною, неможливе без науково обґрунтованих прогнозів [104, с.281].

Тому, для отримання найбільш виваженої інформації про подальший розвиток лізингових відносин, у майбутньому доцільно використовувати різноманітні методи прогнозування.

В сучасних умовах неможливо уявити поживлення лізингових відносин без застосування елементів державного програмування.

Програмування – це розробка комплексних програм розвитку національної економіки або її секторів [65, с. 71].

Як форма державного регулювання воно полягає в аналізі стану лізингових відносин та розробці й реалізації окремих економічних програм їх розвитку, котрі повинні сприяти розв'язанню найважливіших загальнодержавних завдань держави шляхом цілеспрямованого розподілу ресурсів для розв'язання поставленої мети.

Слід відзначити, що стосовно програмування держава зробила певні активні кроки. Так, з 2006 року діють такі програми: „Програми розвитку лізингу в Україні на період 2006 – 2010 рр.” та „Програми сертифікації спеціалістів лізингового бізнесу”, які будуть детальніше проаналізовані в подальших параграфах цієї роботи.

Отже, державне регулювання лізингових відносин включає певну сукупність методів, проте їх доцільно класифікувати за двома ознаками: за формами впливу та засобами впливу. У першому випадку провідна роль належить адміністративним методам, основними інструментами яких є ліцензії, санкції, норми, стандарти.

Чільне ж місце серед групи методів за засобами впливу на лізингові відносини посідають правові та економічні, що необхідно враховувати й використовувати для активізації лізингових відносин в Україні. При цьому має бути посилення уваги з боку держави до таких форм державного регулювання лізингових відносин, як планування, прогнозування та програмування.

### **1.3 Особливості державного регулювання лізингу в зарубіжних країнах**

Подальший розвиток лізингових відносин в Україні потребує дослідження практики становлення та стимулювання лізингу державою у промислово розвинутих країнах.

Основна частина світового ринку лізингових послуг сконцентрована в “трикутнику”: США – Західна Європа – Японія, на частку яких припадає близько 93% обсягу лізингових угод у світі. Динамічно розвивається лізинг у Гонконзі, Індонезії, Тайвані, Сінгапурі, особливо в Південній Кореї, яка вийшла на п'яте місце в світовій класифікації [69].

Поряд із цим, у всьому світі лізингові операції набули визнання як засіб активізації інвестиційного процесу в сфері товарного обігу та надання орендних послуг партнерам. Яскравим прикладом цьому є те, що на початку 90-х років ХХ століття в тимчасове користування на умовах лізингу в США було придбано 45 % обладнання, яке реалізовувалось на внутрішньому ринку. У Німеччині та Японії цей показник склав відповідно 18 і 33 %. [174, с.54].

Інвестиції, що здійснюються через механізм лізингу, мають також позитивний вплив на рівень зайнятості в Україні. Так, згідно із звітом „Економічний вплив індустрії лізингу обладнання на економіку США”, виданим у березні 2004 року журналом „Global Insight Advisory Services Group”, у середньому 60 тис. дол. США, додатково інвестованих в обладнання, отримане через лізинг, створюють одне робоче місце в економіці США [174, с.55].

Міжнародна Фінансова Корпорація, яка реалізує програми технічної підтримки з розвитку лізингу в багатьох країнах світу, вважає, що лізинг сприяє розвитку країн з перехідною економікою, оскільки являє собою гнучку форму фінансування, що доповнює традиційне банківське кредитування та збільшує доступ до фінансування та загальної бази капіталу економіки країни.

З огляду на вищезазначене можна стверджувати, що розвиток цього методу є дуже важливим для України [39, с.105].

При розгляді світового досвіду лізингових відносин з'ясуємо найхарактерніші моменти :

1. Виділимо стадії розвитку лізингу в світі та визначимо, на якому з етапів перебуває лізинговий бізнес України.
2. Проаналізуємо розвиток лізингових відносин у провідних країнах світу (зокрема США, Великобританії, Росії).
3. Визначимо, яким чином у високорозвинутих країнах держава стимулює розвиток лізингу.

Для аналізу стану розвитку бізнес-середовища для лізингу в Україні представимо еволюцію лізингу в інших країнах. Еволюція лізингу в світі певною мірою схожа на еволюцію будь-якої іншої галузі, і лізинг зростає від народження до досягнення повного розвитку. Іноземні фахівці виділяють шість стадій розвитку лізингу: оренда, простий фінансовий лізинг, комплексний фінансовий лізинг, пакетування послуг або операційний лізинг, нові продукти, зрілість.

Перша стадія еволюції лізингових відносин (оренда) характеризується порівняно коротким терміном (до 1 року), де із закінченням терміну об'єкт повертається його власнику. Головними суб'єктами тут є орендар та орендодавець. Нині цей етап є надзвичайно поширений у багатьох країнах світу.

Друга стадія (простий фінансовий лізинг) отримала свій розвиток у США. У кожній окремій країні світу ця фаза має свої характерні особливості і навіть назви. Так, у Франції лізингові відносини називаються *credit – bail*, (кредит-оренда), в Німеччині – *Mitvertrag kredit* (кредитне співробітництво), у Бельгії – *location-financement* (найм – фінансування). Незважаючи на різні назви лізингу, об'єднує їх те, що лізингоотримувач із закінченням терміну дії отримує право на придбання об'єкта лізингу у власність за номінальною вартістю. Проте, ця стадія характеризується високими фінансовими та

майновими ризиками, у зв'язку із високою вартістю залучених кредитів. Протягом цього періоду лізингова діяльність в повній мірі є залежною від розвитку банківського сектору, який виступає основним кредитором фінансування лізингової угоди. Сюди належать такі країни, як Бангладеш, Хорватія, Нікарагуа та Румунія. До цієї стадії розвитку лізингу належить і вітчизняний ринок лізингу. Характеризуючи останнє положення, слід відзначити, що Україна, маючи певні проблеми, тільки розвиває лізингові відносини, але при належній державній підтримці варто очікувати на позитивне проходження наступних стадій лізингу в найближчій перспективі.

Після зародження, розвиток лізингових відносин переходить у зріліший етап свого існування – етап комплексного фінансового лізингу. Особливістю цього періоду, що власне й відрізняє його від попереднього, є те, що держава, усвідомлюючи важливість цього фінансового інструменту, надає активну підтримку його розвитку. За цих обставин, посилюється конкуренція серед лізингових компаній, які починають пропонувати нестандартний набір послуг, а на додаток, пропонують інформаційні, юридичні, сервісні, страхові, технічні та інші послуги. Також поживається діяльність професійних посередників, які пропонують свої послуги на лізинговому ринку. Деякі з них, надаючи послуги різноманітним лізингодавцям, розпочинають згодом і свою кар'єру лізингової діяльності. Зараз до цієї стадії належать такі країни, як Сальвадор, Індія, Пакистан, Панама та Перу.

Четверта стадія лізингу – пакетування послуг або операційний лізинг настає тоді, коли, маючи досконалу конкуренцію на внутрішньому ринку, лізингові компанії починають виходити на світові ринки та активно там конкурувати, пропонуючи свої послуги. Лізингові договори укладаються у гармонії між лізингодавцем та лізингоотримувачем, а не лише однією зі сторін, яка нав'язує свої інтереси. При цьому лізингодавці працюють творчо й винахідливо, а лізингоотримувачі мають повний набір пропонованих їм послуг. На цій фазі розвитку перебувають такі країни, як Бразилія, Аргентина, Колумбія, Мексика, Чехія, Угорщина, Росія, Польща, Естонія, Словенія, Данія,

Фінляндія, Норвегія, Німеччина, Ірландія, Італія, Нідерланди, Бельгія, Франція, Тайвань, Таїланд.

П'ята стадія розвитку лізингових відносин – стадія нових продуктів пов'язана із посиленням подальшої конкуренції між лізингодавцями, при якій завершення договору лізингу дозволяє продавцям своїх послуг та їх покупцям удосконалювати та робити гнучкішими терміни лізингу та сплату лізингових платежів відповідно до фінансових і технологічних змін. Тут актуальними є використання опціонів на продаж та купівлю, а також оновлення кредитів та продовження їх терміну. Новими продуктами, які характеризують п'яту стадію, вважаються венчурний лізинг та комплексний лізинг, а також сек'юритизація. Японія та Австралія знаходяться на цій фазі розвитку лізингу.

Остання фаза лізингових відносин – це стадія зрілості. Зрілість пояснюється тією обставиною, що вона набирає форми поглинань, придбань, спільних підприємств або альянсів та інвестиційних фондів (на цій стадії перебувають Сполучені Штати Америки). У зв'язку з акцентуванням уваги лізингодавців на оцінку різноманітних ризиків більшою мірою, аніж на проблемах фінансування своєї діяльності, норми їх прибутків починають поступово знижуватися. Використання нових інноваційних продуктів не є характерною ознакою періоду.

Характерним для всіх шести стадій лізингових відносин у світі є те, що по-перше, до уваги береться не стан розвитку окремої лізингової компанії, а окремо взятої галузі в країні, по-друге, перебуваючи на будь-якій зі стадій, лізинг може мати форми прояви іншого етапу.

Державне регулювання лізингу для кожної окремо взятої країни має свої особливості, які необхідно враховувати та аналізувати при використанні їх у вітчизняних умовах.

Враховуючи ту обставину, що лізинг у США займає передові позиції у світі, вважаємо за необхідне дослідити особливості його регулювання.

У США лізинг може мати два види: споживчий і фінансовий. Перший можна прирівняти в Україні до побутового прокату, коли на основі договору

між лізингодавцем і фізичною особою, відбувається придбання майна або для себе, або для членів своєї родини.

Головною причиною стрімкого розвитку лізингу в США стали податкові пільги: пришвидшена амортизація та інвестиційна податкова пільга (до 10 % вартості нових інвестицій вираховувалося із суми податку) [137, с.109 - 110].

До 1963 року банкам заборонялось виступати лізингодавцями, а тільки у якості кредиторів з фінансування угод. Вважаємо, що ця обставина також певною мірою прискорила лізингові процеси в США, оскільки це дозволило створити належним чином сприятливі умови для виникнення і функціонування лізингових компаній. Нагадаємо, що у вітчизняних умовах банки є активними суб'єктами лізингових угод.

У період стабілізації економіки, у 80-х роках ХХ століття, податкові пільги не розглядалися більше як інструмент стимулювання капіталовкладень. Зі зниженням прибутковості лізингу його розвиток не призупинився, що пояснюється більшою гнучкістю лізингових угод порівняно з банківською позицією. Лізингові компанії є операторами ринку вищої кваліфікації, ніж банківські установи, в сенсі ефективного використання обладнання — об'єкта лізингу, оскільки є спеціалізованими установами. Останніми роками у США помітне збільшення частки угод зворотнього лізингу. Найбільшими американськими лізинговими компаніями є Bank Amerilase Group, Security Pasifik Consider Corporations [137, с.109 - 110].

На нашу думку, американська модель розвитку лізингових відносин має багато цікавого, але головним є те, що держава активно підтримувала лізинг завдяки податковим та амортизаційним пільгами, а також законодавчим регулюванням, що необхідно врахувати для удосконалення державної підтримки лізингу в Україні.

Нині, на Західну Європу припадає більше 20% інвестицій, що спрямовуються у виробничі фонди через механізм лізингу. При цьому панівні позиції, крім США, займають такі країни, як Великобританія, Італія та Франція.

Деякі країни Західної Європи (Великобританія, Данія) реалізують свої лізингові відносини в рамках звичайного комерційного права, не маючи спеціального законодавства з лізингу. Інші – Франція, Португалія та Швеція керуються у своїй діяльності спеціальною законодавчою базою, що визначає права й обов'язки сторін при реалізації договірних відносин.

Якщо у Франції, Бельгії, Італії опціон вважається однією з основних умов лізингової угоди, то Великобританія, Ірландія та Голландія не розвивають лізингових відносин, побудованих на концепції юридичної власності. Крім цього, у Швейцарії наявність опціону означає договірні відносини купівлі-продажу на виплат, коли право власності переходить до лізингоотримувача в момент укладення відповідної угоди.

Як переконує зарубіжний досвід, ключовим фактором, який впливає на розвиток лізингу в будь-якій країні є активна державна підтримка, а не наявність спеціальної законодавчої бази. Прикладом країн, які мають позитивний державний вплив, є Великобританія, США, Норвегія, Ірландія. Так, надання державних субсидій та можливість використовувати прискорену амортизацію, є ключовими умовами лізингового ринку в Ірландії, яка нині лідирує у світі з надання в лізинг літаків.

Також є країни, які, здійснюючи лізингові відносини, мають певні державні обмеження. Наприклад, Греція не може надавати у лізинг вантажний транспорт та автобуси, а також нерухомість. Перешкоджають цьому норми амортизації, встановлені в цій країні. На нашу думку, це є негативом, оскільки обмеження кола об'єктів, що надаються у лізинг, може негативно впливати на всю галузь.

У Китаї держава надає підтримку лізингодавцям шляхом їх пільгового оподаткування. З 1988-го року в Китаї діє пільгове оподаткування як вітчизняних, так і зарубіжних лізингових компаній. До кінця 1990-го року доходи за лізинговими контрактами підлягали 10% - му оподаткуванню, а операції, які передбачали викуп майна в кінці терміну лізингового контракту, взагалі не оподатковувались [32, с.61].



У Франції великого поширення набув такий вид лізингу, як “кредит-бай” (kredit bail). У 1967 році засновано першу французьку лізингову компанію „Локафранс”. Прийнятий у 1967 році закон, який регулює лізингові відносини, надав істотні податкові пільги лізинговим компаніям СІКОМІ (товариства операцій з нерухомості у сфері промисловості та торгівлі): на 85% знижений податок на прибуток та введена пришвидшена амортизація [137, с.110].

Згідно з чинним законодавством Німеччини при укладанні лізингових угод, відповідно до встановлених правових норм, лізинговим компаніям надаються істотні податкові пільги. Серед лізингових компаній Німеччини з найбільшим статутним капіталом варто відзначити „Мітфінанц Гмбх” та „Гефа – лізинг Гмбх” [137, с.110].

Вважаємо, що на становлення законодавчої бази лізингу в Україні перш за все впливає досвід країн СНД, зокрема Російської Федерації та Білорусії, оскільки вони мають схожі моделі економічного розвитку із вітчизняною.

Відповідно до постанови Державної Думи Російської Федерації від 26 лютого 1996 року № 167 „Положення про ліцензування лізингової діяльності” виникла необхідність ліцензування лізингових компаній, були визначені умови та порядок видачі ліцензій, причини скасування або тимчасового призупинення дії ліцензії, а також контроль за дотриманням умов дії ліцензії. Ми вважаємо, що на це потрібно звернути увагу і з метою укріплення на ринку більш потужних лізингових компаній, запровадити їх ліцензування і в Україні.

Позитивним моментом, на нашу думку, є також положення статті 18 Закону Російської Федерації від 22 березня 1991 р. „Про конкуренцію і обмеження монополістичної діяльності на товарних ринках”, що встановлює антимонопольне регулювання на деякі лізингові операції як для резидентів, так і для нерезидентів, які здійснюють свою діяльність на території Росії. Так, у випадках купівлі-продажу предмета лізингу необхідно повідомити, а при здійсненні лізингових угод необхідно отримати попередню згоду Міністерства з антимонопольної політики та підтримки підприємництва Російської Федерації чи його територіального відділення.

Росія належить до групи країн, в яких існує спеціальне законодавство, що регулює лізингові відносини. Особливість полягає в тому, що правова база лізингу представлена нормативними актами державних органів влади різних ієрархічних рівнів управління (рис. 1.4).

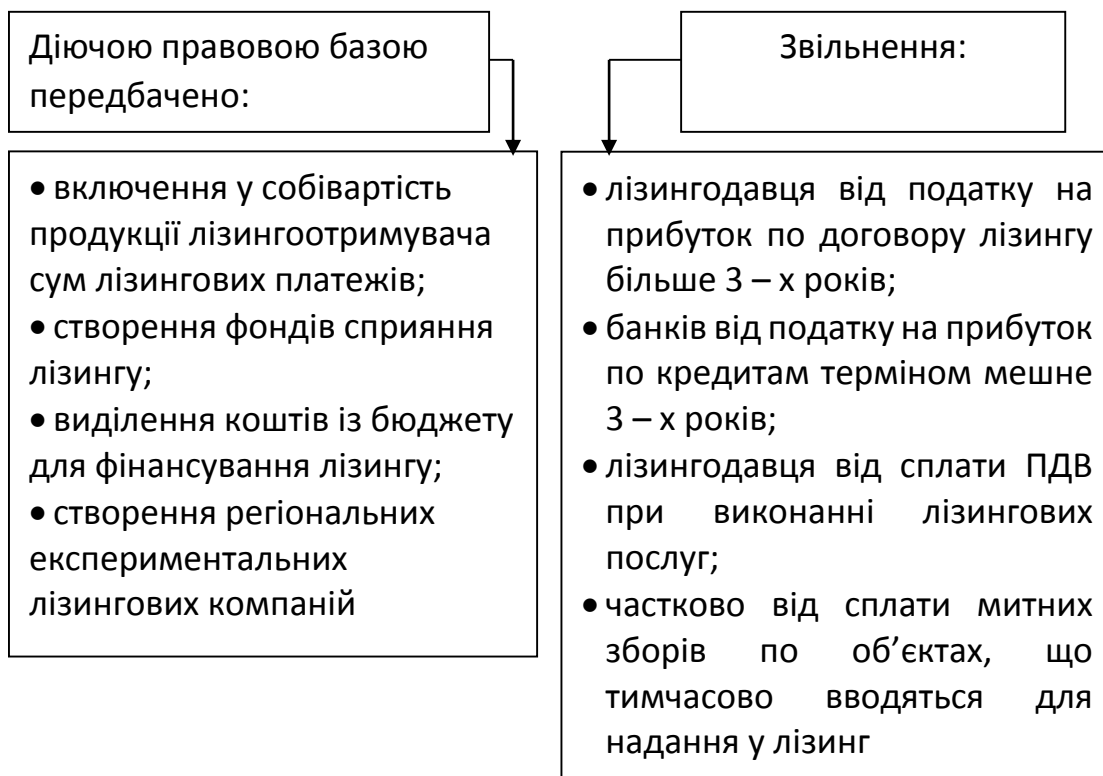


**Рис. 1.4 Структура нормативно – правової бази лізингу в Росії**

\*Джерело: [44, с.118].

Крім правових, визначимо, які заходи були здійснені державою при регулюванні лізингу в Росії.

Державна підтримка лізингу в Росії знаходить своє відображення у наданні певних пільг та гарантій (рис. 1.5 і 1.6):



**Рис. 1.5 Система лізингових пільг у Росії**

\*Джерело: [85, с.127]

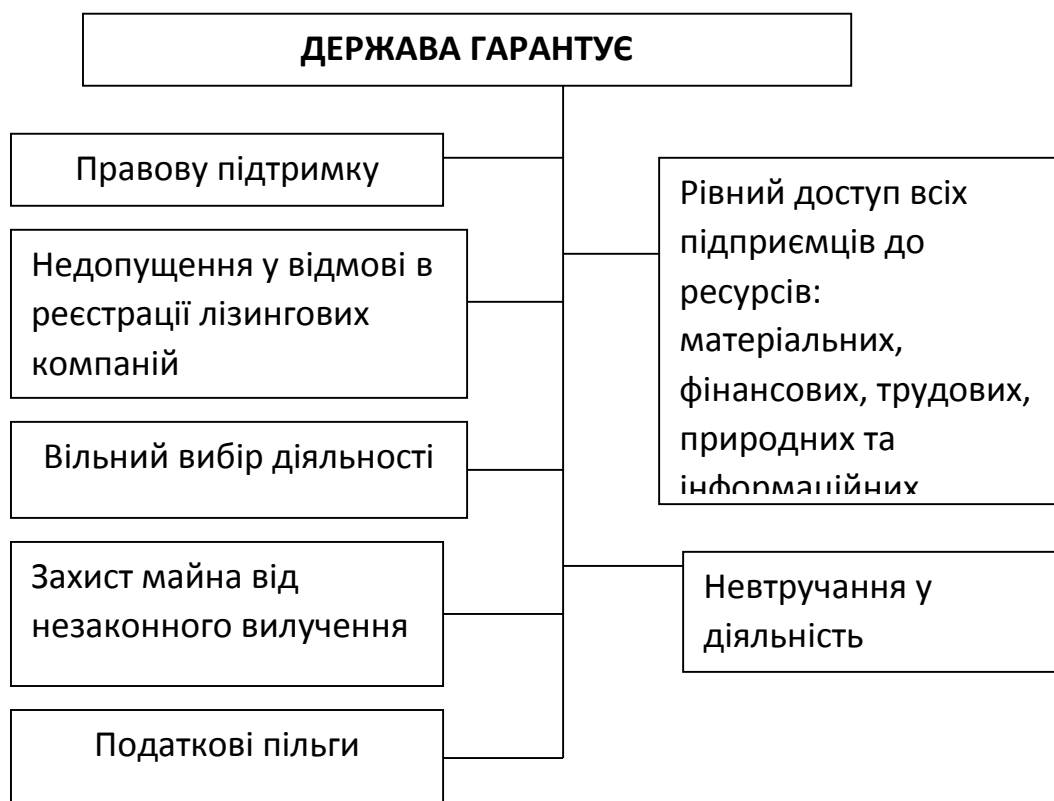
Аналізуючи рис. 1.5, слід сказати про те, що Росія має позитивний лізинговий клімат здійснення лізингових угод. Що стосується перенесення вартості капітальних витрат предмета лізингу на ціну виробленої продукції, то в цьому напрямку діють такі положення:

- за домовленістю сторони можуть застосовувати прискорену амортизацію предмета лізингу, причому рухомим об'єктам може надаватись коефіцієнт прискорення, що не може перевищувати 3.;

- малі підприємства, крім коефіцієнта, який не перевищує 2, мають змогу списувати на амортизаційні відрахування до 50% первісної вартості основних фондів із терміном служби більшим за три роки;

- якщо лізингодавець і лізингоотримувач використовують прискорений метод при нарахуванні амортизації, то має бути застосоване рівномірне їх нарахування (лінійний метод).

Крім вказаних пільг, Російська держава керується певними гарантіями проведення лізингу (рис.1.6):



**Рис. 1.6 Система гарантій лізингової діяльності в Росії**

\*Джерело: [85, с.127]

Крім того, держава проводить такі заходи підтримки лізингу [14, с.92]:

- розробляє програми розвитку лізингової діяльності як в Росії загалом, так і в окремих її регіонах;
- виділяє значну частку коштів із федерального бюджету на фінансування лізингових угод;
- проводить пайовий поділ державного капіталу у створенні інфраструктури лізингової діяльності в окремих цільових інвестиційно – лізингових проектах;
- стимулює банки до участі в лізингових угодах шляхом надання державних гарантій;
- у разі здійснення міжнародного лізингу, держава створює фонд державних гарантій з експорту машин та обладнання;
- удосконалює та регулює законодавчу базу з лізингу.

Вважаємо, що саме всі перераховані вище державні заходи дозволили лізинговому бізнесу Росії зайняти значне місце у світі, швидкими темпами випередивши розвиток вітчизняного ринку лізингу.

Нині на ринку лізингових послуг приймає участь близько 100 країн світу, серед яких переважають країни, що розвиваються. Світовий лізинговий ринок має важливе значення, оскільки дозволяє інтернаціоналізувати виробництво та фінансову сферу, розширює можливості передачі технологій із промислово розвинутих країн до країн, що розвиваються та дозволяє імпортувати необхідне обладнання.

Міжнародним інститутом по уніфікації приватного права розроблена міжнародна уніфікація юридичних термінів та умов розвитку лізингових відносин, з метою сприяння лізингу між різними країнами світу. Вперше, в 1979 році проект уніфікованого законодавства з лізингу був розглянутий та активно обговорювався на конференціях та симпозіумах. У 1988 році на міжнародній конференції в Отаві (Канада) за участю 55 країн світу була прийнята Конвенція УНІДРУА „Про міжнародний фінансовий лізинг”, в основі якої лежать положення про те, що, по-перше, лізинг є самостійним правовим інструментом, по-друге, лізинг є трьохсторонньою угодою, що має спільні риси з орендою, умовною купівлею-продажем, позикою, але не належить ні до однієї з них, а об'єднує домовленості купівлі-продажу та лізингу. Варто нагадати, що Україна приєдналася до згаданої конвенції у 1998 році.

На нашу думку, що крім податкових та амортизаційних пільг, що мають місце у кожній із розглянутих країн, сприятимуть розвитку лізингу в Україні й спеціальні міжурядові угоди між країнами СНД, а в першу чергу з Росією та Білоруссю.

Але на шляху до цього необхідно привести до єдиної уніфікації нормативно-правову базу та провести інші заходи. Хоча певні позитивні кроки в цьому напрямку вже зроблено. Так, у 1997 році, національними асоціаціями України, Росії та Білорусії створена лізингова конфедерація „СНД-лізинг”,

координацію роботи якої здійснює Виконавчий комітет. 25 жовтня 1998 року в Москві була прийнята „Конвенція про міждержавний лізинг”.

Враховуючи світовий досвід, вітчизняним законотворцям необхідно пам'ятати про те, що активізація лізингу відбудеться тільки тоді, коли за належних умов державної підтримки, в його проведенні братимуть участь та матимуть зацікавленість всі суб'єкти лізингової угоди.

Отже, в усьому світі лізингові операції вважаються важливим фінансовим інструментом, який має значну державну підтримку. Нині лізинг стає все більш популярним не тільки тому, що дозволяє підприємствам користуватись новою технікою та устаткуванням, за умов обмеженості власних фінансових ресурсів, а й тому, що надає значні вигоди виробникам, банкам та державі.

## **ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ I**

1. В умовах подорожчання кредитів (а в умовах світової економічної кризи й неможливості їх отримання) та відсутності власних фінансових ресурсів, запровадження лізингу в Україні є вкрай необхідним та актуальним.

2. Розвиток лізингових відносин зумовив неоднозначність трактування економічного змісту поняття “лізинг” як у нормативно-правовій базі держави, так і в літературі з питань лізингу. Це призвело до того, що більшість вітчизняних та зарубіжних фахівців порівнює лізинг з орендою та банківським кредитом. Провівши аналіз порівняльних характеристик між лізингом та орендою і банківським кредитом, встановлено, що лише за зовнішніми ознаками ці поняття схожі між собою, проте лізинг є більш складною та своєрідною формою економічних взаємозв'язків.

3. Визначення та ґрунтовне розуміння переваг, які можуть отримати суб'єкти лізингової угоди, дає усі підстави стверджувати про необхідність і доцільність розвитку лізингу, як на державному, так і на міждержавному

рівнях. Це викликано тим, що поряд із іншими перевагами, виробнику обладнання лізинг допомагає вирішити проблеми його реалізації, лізингоотримувачу – не відволікаючи значних фінансових ресурсів з обігу надає першочергове право на отримання необхідного обладнання, в тому числі й найсучаснішого, а лізингодавцю – отримати від своєї діяльності прибуток. Що ж до держави – як активного учасника лізингових відносин, систематизовано перелік переваг, що в загальному підсумку пояснюються прискоренням економічного зростання та розширенням світогосподарських зв'язків.

4. Виходячи із проведеного аналізу, переконуємося, що у вітчизняних умовах сутність державного регулювання лізингових відносин має полягати в тому, що це сукупність заходів держави спрямованих на посилення регулюючого впливу суб'єктів лізингових відносин з метою забезпечення сприятливих умов для подальшого їх розвитку.

5. Позитивним моментом стосовно предмету є той факт, що із прийняттям Закону України „Про фінансовий лізинг”, не спостерігається умови надання останнього тільки для підприємницьких цілей. Це дозволяє прогнозувати те, що кількість основних засобів, що надаються у лізинг, помітно збільшиться.

6. Порівнюючи суб'єктів лізингових відносин можна зробити висновок. Про те, що згідно із законодавством України, до складу суб'єктів лізингу відносять лізингодавців, лізингоотримувачів, продавців лізингового майна та інших юридичних або фізичних осіб, які є сторонами багатостороннього договору лізингу. На практиці цей склад є значно ширшим, оскільки на ринку лізингових послуг у ролі суб'єктів цього ринку виступають також банки та їх філії, страхові компанії, торгові представництва зарубіжних і вітчизняних виробників, а також посередники, зокрема лізингові брокери, що є доцільним при пайовому лізингу.

7. Для розвитку бізнес-середовища лізингу треба враховувати вимоги відповідного етапу, на якому знаходиться наша країна. Еволюція лізингу, яка

напрацьована багатьма роками світової практики, проходить шість стадій: оренда; простий фінансовий лізинг; комплексний фінансовий лізинг; пакетування послуг або операційний лізинг; нові продукти; зрілість. Вітчизняний лізинг належить до другої із них, але як переконує зарубіжний досвід, ключовим фактором, який впливає на прискорення розвитку лізингу в будь-якій країні, є активна державна підтримка.

8. Основою проведення лізингових операцій у країнах Євросоюзу є інтеграція податкової бази, надання пільгового режиму інвестування, валютного та інших видів регулювання з метою гармонізації лізингових угод у міжнародному розрізі. Нині єдиного лізингового ринку в Євросоюзі поки не спостерігається, але певні кроки з об'єднання національних ринків уже зроблені. Важлива увага приділяється уніфікації загальних умов підприємницької діяльності, яка є основою проведення лізингових відносин, а також, запровадження Євросоюзом рішень, що безпосередньо стосуються лізингу. Тому Україна повинна враховувати вимоги Євросоюзу при розвитку лізингу в нашій державі.



## РОЗДІЛ 2

# АНАЛІЗ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

### 2.1. Оцінка сучасного стану розвитку лізингових відносин як індикатор результативності державного регулювання

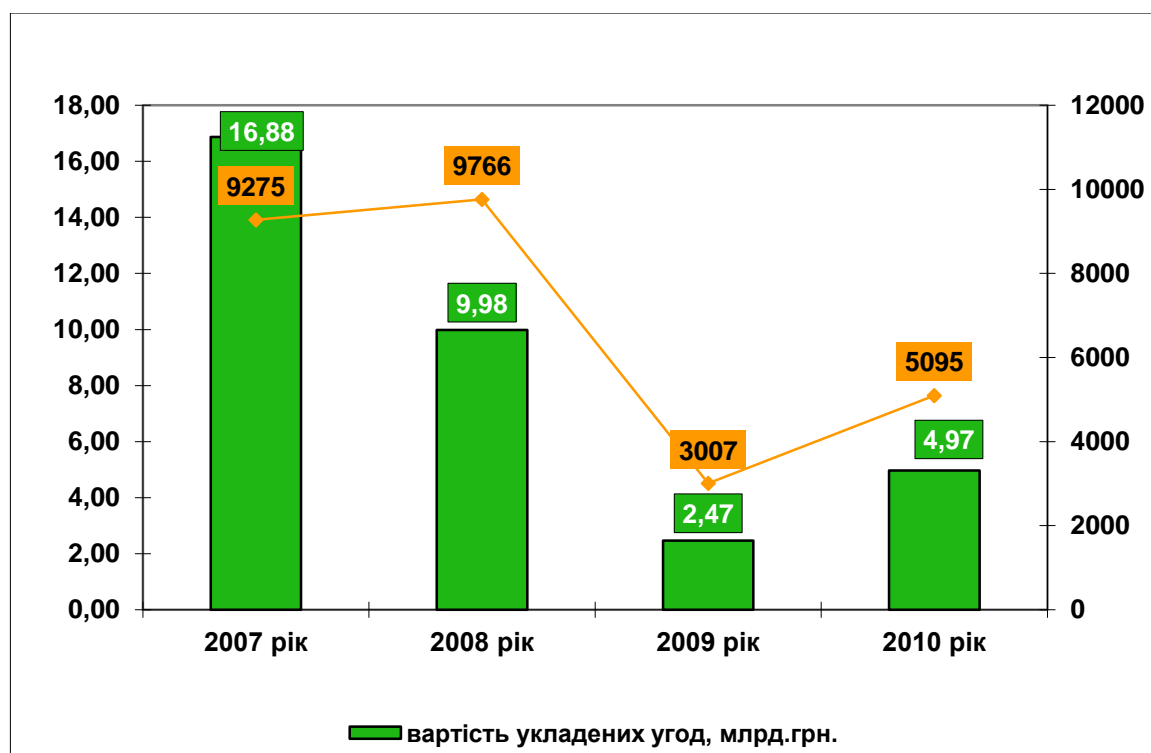
На бізнес-середовище українського лізингу впливають як внутрішні, так зовнішні чинники, які визначають характер розвитку лізингових відносин. Зокрема, до внутрішніх можна віднести рівень конкуренції серед лізингових компаній, якість надання ними послуг. Нині конкуренція серед лізингових компаній є досить різноплановою і залежить від об'єктів, що пропонуються. Так, конкуренція серед лізингових компаній, які надають у лізинг автомобілі є надзвичайно високою, на відміну від надання в оперативний чи фінансовий лізинг сільськогосподарської техніки або літаків та залізничного транспорту, де конкуренція є майже відсутня. На відміну від внутрішніх чинників, які можна певною мірою регулювати, зовнішні чинники повністю залежать від ефективності державного регулювання лізингу. Сюди можна віднести вплив світової економічної кризи на подальший розвиток лізингу, на яку не мають впливу потенційні його учасники – лісор та рентер.

З метою ефективного та належного державного регулювання лізингу необхідно проаналізувати, як змінився характер розвитку лізингу протягом останніх років, враховуючи такі характеристики, як динаміка кількості лізингових компаній і відповідно їх працівників, лізингового портфеля, кількості укладених договорів, власників лізингових компаній, видів активів, що надаються у лізинг та інші.

Світова криза, нестабільність вітчизняної економіки, недосконале законодавство та скорочення обсягів внутрішнього і зовнішнього фінансування негативно позначилися на ринку протягом 2008-2010 рр. Через відсутність джерел фінансування, девальвацію української валюти відбулося різке падіння платоспроможного попиту, значно скоротилась загальна

вартість лізингових угод. У зв'язку із скороченням обсягів фінансування і підвищенням ризикованості інвестицій зросли відсоткові ставки. Також скоротились терміни лізингового кредитування.

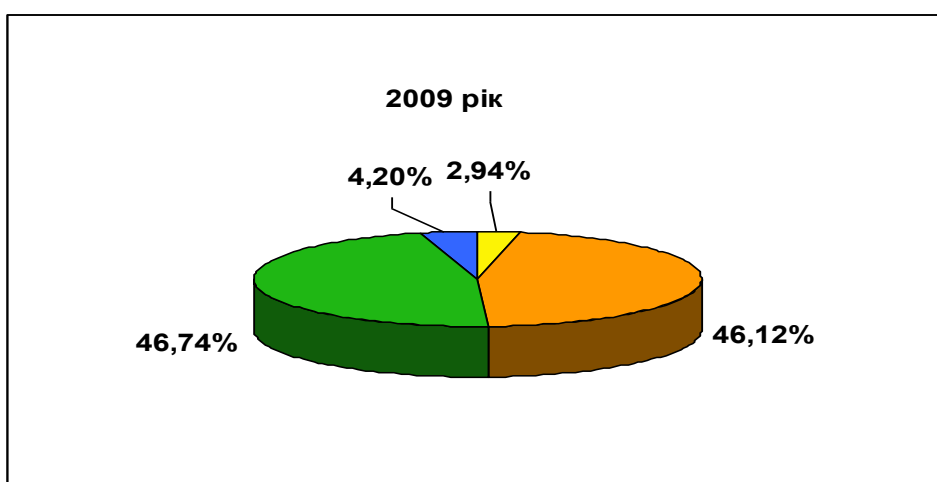
Крім об'єктивних кризових причин можна також відзначити несприятливий податковий клімат, недостатню фінансову стійкість лізингодавців, недостатній розвиток та обмежене використання інфраструктури ринку лізингу. За оцінками фахівців 70-80% лізингових компаній відмовилися від залучення нових клієнтів і практично всі припинили фінансування операцій з лізингу будівельного і промислового устаткування. У короткостроковій перспективі на ринку лізингу прогнозують підвищення вимог лізингових компаній до фінансового стану потенційних клієнтів. Так, враховуючи дані тенденції кількості та вартості укладених договорів фінансового лізингу за 2007 - 2010 рр.



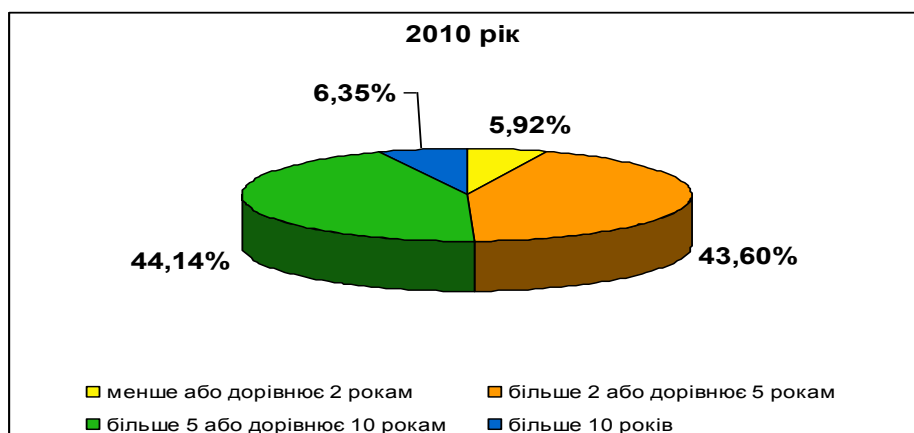
**Рис. 2.1. Кількість і вартість укладених договорів фінансового лізингу за 2007 - 2010 рр.**

Розглядаючи кількість і вартість укладених договорів фінансового лізингу поквартально 2007 - 2010 рр. можна відзначити наступні характерні моменти. У 2007 році була найбільша вартість укладених лізингових угод - 6161,7 млн. грн та найбільша кількість - 3248 (див. дод. Ж).

Вартісний розподіл діючих договорів фінансового лізингу за строком дії 2009- 2010 рр. мав наступні особливості. Протягом 2009 року найбільша частка лізингових договорів припадала на строк більше 5 років (46,14%), а за 2010 рік найбільша частка договорів склала 43,6% , проте термін склав від 2 до 5 років.

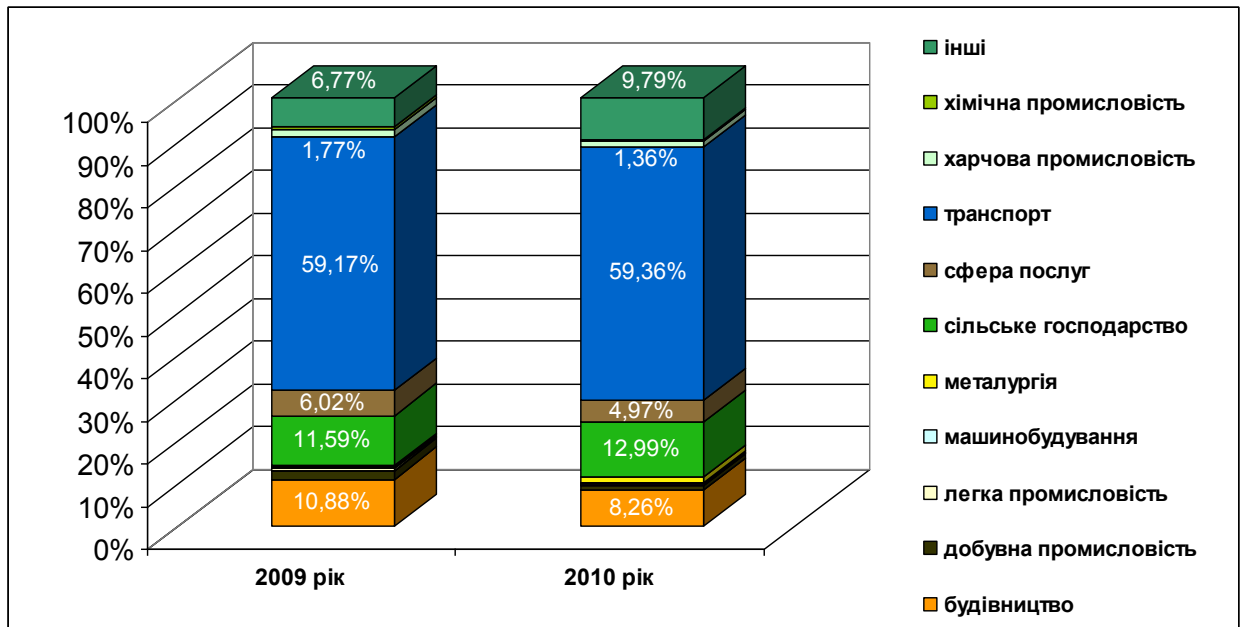


**Рис.2.2. Вартісний розподіл договорів фінансового лізингу за строком дії протягом 2009 року.**



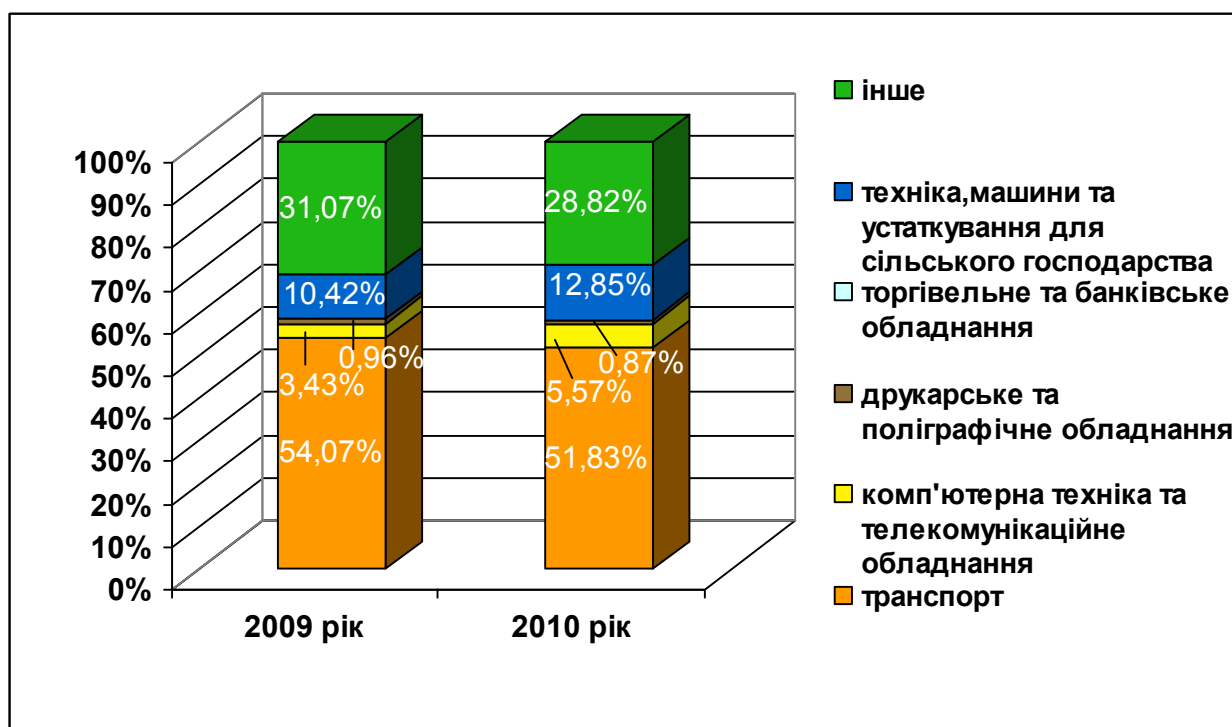
**Рис.2.3. Вартісний розподіл договорів фінансового лізингу за строком дії протягом 2010 року.**

Серед договорів фінансового лізингу у 2010 році, як і раніше, переважають угоди в галузі транспорту (59,36%), сільського господарства (12,99%), будівництва (8,26%) та сфері послуг (4,97%) (див. рис.2.4).



**Рис. 2.4. Вартісний розподіл договорів фінансового лізингу за галузями протягом 2009-2010 рр.**

Разом з тим, останніми роками спостерігається ситуація, коли одна лізингова компанія спеціалізується по наданню в лізинг декількох видів активів. Найбільша пропозиція з боку лізингових компаній з огляду на надані види активів, переданих у лізинг протягом 2007 року була представлена транспортними засобами (переважно легковими автомобілями і транспортом для вантажоперевезень). При цьому, наданням у лізинг легкових автомобілів займались 62% серед загальної кількості лізингових компаній, вантажним транспортом – 52%, транспортом для вантажоперевезень – 30% компаній, які працюють на вітчизняному ринку. Поряд із цим, конкуренція серед лізингових компаній розвинена також по наданню в лізинг сільськогосподарської техніки, обладнання для харчової переробки, комп'ютерної техніки. При цьому менш розвинена конкуренція по наданню в лізинг будівель (8 %). Протягом 2009-2010 рр. найбільш актуальними були такі види активів, як: транспорт (54,07% у 2009 році та 51,83% у 2010 році) (див. рис. 2.5).



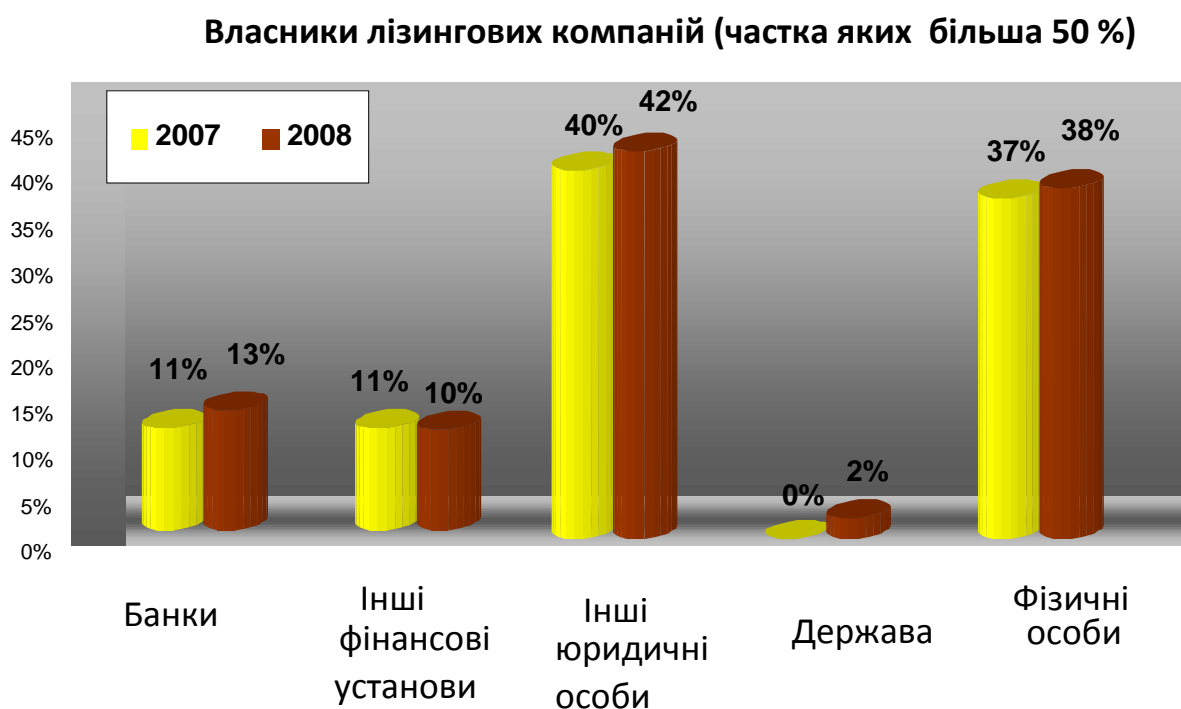
**Рис. 2.5. Вартісний розподіл договорів фінансового лізингу за видом обладнання протягом 2009-2010 рр.**

Дослідивши склад розподілу власників лізингових компаній, можна спостерігати наступну закономірність, що у 2008 році більше половини статутного капіталу належало:

- іншим юридичним особам (за виключенням банків та інших фінансових установ) у 42 % компаній порівняно із 40% компаній у 2008 році;
- фізичним особам у 38 % лізингових компаній у порівнянні із 37% в 2008 році;
- банкам та іншим фінансовим установам у 13% і 10% лізингових компаній, поряд із 11% і 11% відповідно у 2008 році.;
- поряд із цим частка держави, як засновника лізингових компаній в Україні є занадто низькою і складає лише 2%.

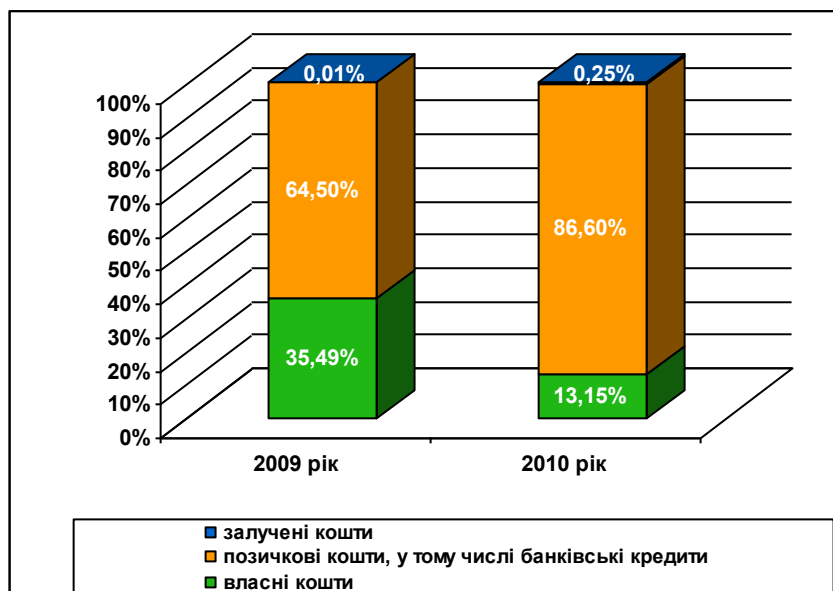
Загалом, протягом 2008-2009 рр. загальна частка власників лізингових компаній не зазнала суттєвих змін.

В порівнянні з попередніми роками, поряд із іншими юридичними особами, спостерігається тенденція збільшення частки банків та фізичних осіб серед власників лізингових компаній (див. рис. 2.6).



Розглянемо структуру джерел фінансування лізингових операцій протягом 2009-2010 рр.

Так, протягом 2009 року в структурі джерел фінансування лізингових операцій переважають залучені кошти, в тому числі банківські кредити (64,58%), при цьому власні кошти складають 34,49%. У 2010 році збільшується частка залучених коштів на 22,1% і складає 86,6%. Власні ж кошти зменшуються на 21,34% і складають лише 13,15% (див.рис.2.7).



**Рис. 2.7. Структура джерел фінансування лізингових операцій протягом 2009-2010 рр.**

Отже, основні результати дослідження ринку лізингових послуг протягом останніх років представлені наступними даними:

- Кількість укладених договорів фінансового лізингу за 2010 рік збільшилась на 2088 (69,4%) у порівнянні з 2009 роком і склала 5095 договорів.
- У вартісному вираженні, обсяг укладених договорів у 2010 році збільшився у порівнянні з минулим роком майже вдвічі і склав 4,97 млрд. грн.
- Кількість укладених договорів фінансового лізингу за 4 квартал 2010 року збільшилась майже втричі, на 1385 (339,62%) у порівнянні з аналогічним періодом минулого року і склала 1963 договорів.
- У вартісному вираженні, обсяг укладених договорів за 4 квартал 2010 року збільшився у порівнянні з аналогічним періодом минулого року більш ніж вчетверо і склав 2,2 млрд. грн.
- Вартість діючих договорів фінансового лізингу станом на кінець 2010 р. збільшилась на 3,3 млрд. грн. у порівнянні з кінцем 2009 р. і становить 30,5 млрд. грн.

- Середня вартість діючої угоди станом на кінець 2010 р. зменшилася на 0,091 млн. грн. (5,5%) і становить приблизно 1,56 млн. грн.
- В кількісному вираженні обсяг діючих договорів на кінець 2010 року становить 19573 угоди;
- У звітному періоді у порівнянні з 2009 роком спостерігається збільшення на 2,98% питомої ваги короткострокових (до 2 років) договорів; зменшення на 2,52% питомої ваги договорів строком від 2 до 5 років; зменшення на 2,6% питомої ваги договорів строком від 5 до 10 років а довгострокових (більше 10 років) договорів стало більше на 2,15%;
- Серед договорів фінансового лізингу у 2010 році, як і раніше, переважають угоди в галузі транспорту (59,36%), сільського господарства (12,99%), будівництва (8,26%) та сфері послуг (4,97%);
- Найбільшим попитом серед предметів лізингу користується транспорт (51,83%), а також сільськогосподарська техніка (12,85%);
- Джерела фінансування лізингових операцій в поточному періоді значно направлені в сторону позичкових коштів, в тому числі банківських кредитів (86,60%), при цьому їх питома вага збільшилась на 22,1% у порівнянні з минулим роком; відповідно, питома вага власних коштів лізингових компаній у порівнянні з минулим роком зменшилась більш ніж на 22% і становить 13,15%.

Ми поділяємо думку С.І. Брус, що, незважаючи на те, що протягом останніх років український ринок лізингових послуг стабільно зростає, проте Україна все ж не використовує його переваг і можливостей. у 2006 році співвідношення обсягу лізингових послуг до ВВП становило лише 0,25%, що у 20 разів менше у порівнянні з показниками Естонії та майже у 6 разів менше у порівнянні з показниками Росії (табл.2.1).



**Співвідношення обсягу лізингових послуг до ВВП у країнах світу, %\***

Країна	2006 рік
Естонія	5,17
Чехія	4,74
Словаччина	4,25
Південна Африка	4,25
Німеччина	2,99
Італія	1,99
Польща	1,82
Росія	1,46
Україна	0,25
Середній показник	1,67

\* Джерело [36, с.80]

У світовій структурі ринку лізингових послуг частка України також є надзвичайно мізерною: річний обсяг лізингових операцій у 2006 році становив 0,33 млрд. дол. США, або лише 0,055% світового ринку лізингових послуг (табл. 2.2). Треба сказати, що фахівці Світового банку, врахувавши знос основних засобів вітчизняних підприємств і потребу їх заміни, визначили потенційний попит на ринку лізингових послуг – від 12 млрд.дол. до 50 млрд. дол., що в 100 разів більше від досягнутого рівня.

Таблиця 2.2.

**Світова структура ринку лізингу в 2006 році\***

Регіон	Річний обсяг лізингових операцій, млрд. дол. США	Частка у світовому ринку лізингу, %
Північна Америка	262,8	43,8
Європейські країни:	223,2	37,2
у т.ч. Україна	0,33	0,055
Азія	93,0	15,5
Австралія й Океанія	9,0	1,5
Африка	7,2	1,2
Південна Америка	4,8	0,8
Усього	600	100

\* Джерело [36, с.80]

На нашу думку, одним із зовнішніх факторів, що впливає на розвиток лізингу в Україні, є розгортання в 2009 році світової економічної кризи.

Нині послуги лізингових компаній обходяться споживачам дешевше, ніж банківські кредити. Компанії просять за лізинг терміном до п'яти років в середньому 19 – 22% річних, тоді як середня банківська ставка приміром з автокредитування у гривні вже перевищує 30 %. Проте, в переважній більшості, головним джерелом фінансування лізингових компаній виступають банківські кредити. В умовах світової економічної кризи в 2009 році дефіцит коштів у банках закономірно сповільнить темпи росту лізингового ринку в Україні, а в окремих випадках зумовить навіть банкрутство діяльності певних лізингодавців [43].

У деяких компаніях, наприклад, не надають послуг новим клієнтам, а для перевірених же споживачів роблять жорсткішими умови надання. Як-от компанії, що спеціалізуються з надання в лізинг автомобілів почали використовувати „пільгову лізингову програму”, котра передбачає надання об'єкта в лізинг на малопривабливий термін, розрахований не більше, ніж на один рік, при цьому, необхідно відразу сплатити 50 % вартості взятого в лізинг автомобіля [12, с.64].

Наприкінці 2008 року відбулося засідання Комісії з питань лізингу при Українському союзі промисловців і підприємців (УСПП). На порядок денний були винесені такі питання: антикризові дії з підтримки ринку лізингу в умовах фінансової кризи, необхідність внесення змін до податкового законодавства України і стандартів бухгалтерського обліку (аспекти, пов'язані з лізингом), організація круглого столу на тему „Вектори сучасної фінансової кризи та її вплив на діяльність лізингових компаній України”. Слід відзначити, що Комісія УСПП з питань лізингу була створена 5 вересня 2008 року. Основною метою створення Комісії є розробка необхідних передумов для розширення можливостей використання суб'єктами господарювання операцій лізингу для оновлення основних фондів, а також вдосконалення чинного законодавства, яке регулює лізингові відносини. До складу Комісії входять

представники Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, Українського об'єднання лізингодавців, Міжнародної фінансової корпорації, Всеукраїнської асоціації лізингу „Укрлізінг”, проекту USAID, представники провідних лізингових компаній України [42].

При цьому, керівники лізингових асоціацій наполягали на згуртуванні Президента України, Верховної Ради і Національного банку щодо термінових та відповідальних дій, спрямованих на вихід із кризи, оскільки вона торкнулася й лізингових відносин.

На думку провідних експертів, 2009 рік буде характеризуватися майже п'ятдесятивідсотковим зменшенням попиту на більшість товарів і практично всіх послуг. Попит уже практично не підтримується платоспроможністю, а покупці максимально скоротили своє споживання. Для ринку лізингу, котрий останніми роками мав позитивну динаміку до зростання, можна прогнозувати певне уповільнення темпів його зростання [43].

Зокрема, в короткостроковій перспективі на ринку лізингу можна прогнозувати [92, с.93 - 94]:

- підвищення вимог лізингових компаній до фінансового стану потенційних клієнтів;
- орієнтування на діючій клієнтській базі з позитивною кредитною історією;
- підвищення авансових внесків лізингоотримувачів (на 10-15%);
- підвищення процентів ставок (на 2-3%);
- скорочення термінів фінансування (до трьох років);
- скорочення середньої вартості лізингової угоди, підвищення попиту на більш дешеві види техніки;
- переорієнтування на більш ліквідні предмети лізингу;
- скорочення частки будівельної сфери, сільського господарства в структурі договорів фінансового лізингу;
- у зв'язку із прогнозами значного підвищення проблемної заборгованості (за прогнозами деяких аналітиків – до 50-60%) лізингові

компанії в 2009 році будуть орієнтуватися на підвищення контролю над дебіторською заборгованістю і проблемними активами, розробці стратегії по роботі з проблемною заборгованістю і вилученні предметів лізингу;

- розвиток ринку техніки, що була у використанні (тобто вторинного ринку);

- підвищення попиту на лізинг автомобілів з боку фізичних осіб у зв'язку із значним погіршенням умов банківського автокредитування;

- підвищення попиту на фінансування в національній валюті, що обумовлено значною девальвацією української валюти, її нестабільністю;

- закриття невеликих лізингових компаній у зв'язку з погіршенням платіжної дисципліни клієнтів, відсутністю фінансування, неспроможністю розрахуватися за своїми зобов'язаннями перед кредиторами;

- скорочення обсягів лізингового кредитування в 2009 році у зв'язку з відсутністю зовнішнього та внутрішнього фінансування, внутрішнього платоспроможного попиту;

- щодо лізингу автотранспорту додатковими причинами для падіння обсягів фінансування є підвищення транспортного збору при реєстрації імпортного авто, тимчасове підвищення митних зборів, повернення податкових пільг українським автовиробникам.

Тому в умовах кризових явищ, доцільним буде проведення наступних напрямків державної підтримки лізингових відносин: зниження вартості кредитних ресурсів до рівня, який би не перевищував 20% річних, для забезпечення ефективності лізингових операцій; зниження вартості нотаріальних послуг з оформлення договорів лізингу з метою послаблення фінансового навантаження на учасників лізингової угоди; надання податкових пільг щодо операцій з міжнародного лізингу для ввезення на територію України високотехнологічного устаткування; створення лізингових центрів, які б спеціалізувалися на обслуговуванні малих підприємств; розроблення державних програм підтримки лізингу, які б передбачали залучення банківського сектору до розвитку лізингових послуг; захист права власників

майна, що є об'єктом лізингових операцій на законодавчому рівні; запровадження ефективної системи моніторингу лізингового ринку [121, с.134].

При цьому обґрунтування додаткових джерел фінансування лізингу, проведення організаційних заходів, здійснення антимонопольної політики, контроль за операціями з лізингу, а також посилення мотиваційних заходів, посилить розвиток лізингових відносин котрі будуть розглянуті в подальших параграфах роботи, посилить подальший розвиток лізингових відносин.

## **2.2. Аналіз державної підтримки лізингових відносин**

Як переконує світова практика, для успішного функціонування та розвитку лізингових компаній, тільки їх власних засобів недостатньо. По-перше, ці кошти необхідні для організації та проведення власної діяльності. По-друге, для цієї сфери бізнесу проблема стартового капіталу є дуже актуальною, враховуючи специфіку їх діяльності. Це пов'язано з тим, що певний об'єкт лізингової угоди необхідно придбати негайно, а повернення коштів за надане у лізинг майно здійснюється у вигляді лізингових платежів частинами, відповідно до умов лізингового договору.

Тому на практиці актуальним завданням для лізингових компаній є питання фінансування їх діяльності. Аналіз літератури, присвячений цій проблематиці, дає змогу говорити про те, що лізингові компанії використовують різноманітну комбінацію способів фінансування своєї діяльності, серед якої в першу чергу використовуються авансові платежі лізингоодержувачів та комерційні кредити банків-резидентів, що в сумі складає до 80 %.

Велике значення при проведенні лізингової діяльності займає спосіб фінансування. Так, у разі значного залучення кредитних коштів, вартість

лізингової угоди має тенденцію до зростання. В кінцевому результаті вартість залучених коштів відображається на величині лізингового платежу.

Щодо України, то тут не всі лізингові компанії мають традицію залучення фінансових ресурсів шляхом випуску цінних паперів, перш за все через маломіцність та низький рівень ефективності функціонування акціонерного механізму залучення інвестицій загалом по країні. Проте, як приклад лізингових компаній, що залучили фінансові ресурси за допомогою емісії цінних паперів та внесків засновників, можна назвати „Укртранслізинг” та „Першу західноукраїнську лізингову компанію”, які у такий спосіб збільшили свій статутний капітал.

У нашій країні отримали розвиток лізингові компанії, які створюються при банках, державні лізингові підприємства, що фінансуються з державного бюджету, і комерційні лізингові компанії. Слід відзначити, що в Україні можливості банків безпосередньо брати участь у лізингу (без створення дочірніх лізингових компаній) обмежені: їм дозволяється здійснювати лізингові операції тільки за рахунок власних засобів, при цьому інвестуючи не більше, ніж 25 % їх величини в одне підприємство.

За підрахунками фахівців у сфері лізингу для активного розвитку лізингових відносин та обслуговування інвестиційних процесів ставка рефінансування не повинна перевищувати середніх показників рентабельності виробництва. З іншого боку, недостатньо активна позиція українських банків на кредитному ринку обумовлена не відсутністю ресурсів, а невиправдано високими ризиками.

Найбільшою проблемою вітчизняних лізингових компаній є обмеженість фінансових ресурсів. Це пов'язано із високим рівнем інфляції, подорожчанням кредитів, а в окремих випадках і неможливістю їх отримання, що є особливо помітно останнім часом в умовах світової економічної кризи.

Форми фінансування лізингових компаній можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні. Внутрішні форми виражені коштами інших лізингодавців (особливо це характерно для пайового лізингу), коштами

продавців (постачальників), комерційних банків та залученням коштів державного та місцевого бюджету. Зовнішні форми фінансування лізингодавця формуються за рахунок коштів лізингових компаній – нерезидентів, продавців (постачальників) – нерезидентів та комерційних банків – нерезидентів. Як переконує практика багатьох країн, найбільш поширеним є залучення коштів за рахунок банківського кредитування. Не винятком в цьому питанні є і вітчизняний досвід.

Як відзначають фахівці, на помітне подорожчання кредитів, впливають такі чинники [172]:

- високі відсоткові ставки повинні покривати ризики неповернення кредиту іншими позичальниками;
- політичні чинники;
- непередбачувані валютні коливання;
- існування недосконалої конкуренції на ринку банківських послуг.

Проте, для ефективного розвитку лізингових компаній, лізингоотримувачів і виробників важливе значення має банківський сектор, оскільки він виступає найбільшим джерелом фінансування їх діяльності:

- для лізингових компаній кредити виступають основним джерелом купівлі необхідного об'єкта, що надається у лізинг;
- для лізингоотримувачів банківські кредити є єдиним способом сплати авансових внесків перед лізингодавцями;
- серед інших джерел фінансування своєї діяльності та нових розробок, для виробників обладнання важливе місце посідають банківські кредити.

Крім того, від стану банківського кредитування, що певною мірою є альтернативою лізингу, залежить розвиток досконалої конкуренції на ринку фінансових послуг, де однією з його складових є лізингові відносини. З огляду на це, визначальними факторами у формуванні сприятливих умов функціонування ринку лізингових послуг має обсяг та вартість кредитів, динамічність розвитку банківського сектора та його потужність [138].

Лізингові компанії мають право вимагати від лізингоотримувача додаткового забезпечення згідно з угодою, серед яких можуть бути такі [192]:

- банківська гарантія (контргарантія) або векселі прийнятних банків; векселі підприємств, авальовані надійними українськими банками. До недавнього часу західні лізингові компанії визнавали лише гарантії першокласних європейських банків. Також вони приймали гарантії і українських банків, серед яких: Приватбанк, Промінвестбанк, деякі (наприклад, що обслуговують автомобільний концерн IVECO) – банків „Аваль”, „Енергобанк”, „Перший український міжнародний”. Як відомо, гарантією є те, що банк обіцяє підкріпити діюче зобов’язання третьої сторони і виконати його у випадку невиконання цього зобов’язання зазначеною стороною. Наявність такої гарантії може суттєво знизити ціну кредиту, проте за неї теж необхідно платити. Так, за кордоном, плата коливається в межах 2 – 5 % від вартості лізингового контракту, а в Україні – від 5 % і вище;

- векселі великих бюджетних організацій і підприємств; фонди і покриття лізингових платежів, поручительства солідних компаній; застава цінних паперів, ліквідного товару в обороті, нерухомості;

- гарантія зворотного викупу власності постачальником (доволі розповсюджений вид забезпечення у практиці західних фірм, проте він є ризиковим у вітчизняних умовах, тому майже не використовується); підтверджені в уповноважених банках форвардні контракти на поставку готової продукції обсягом не меншою і за ціною не більшою, ніж визначені на момент укладення відповідних договорів; експортна виручка за контрактами з експортерами в уповноваженому банку; підтверджені гарантії державних та муніципальних фондів з лімітами в уповноважених банках;

- відкриття цільових рахунків у банку на покриття гарантій лізингових платежів (розблоковуються з мірою погашення заборгованості за договором або частково зараховуються у платіж).

Ми вважаємо, що новоствореним лізинговим компаніям, як і таким, котрі мають незначний розмір статутного капіталу, слід комбінувати зазначені



способи додаткового забезпечення по угоді для того, щоб досягти необхідного успіху для свого бізнесу.

Зазвичай більші можливості щодо наявної комбінації способів фінансування конкретних інвестиційних проектів, мають лізингові компанії із тривалою кредитною історією. Крім цього, у згаданих компаній з'являється додаткова можливість щодо фінансування діяльності в цілому, а не тільки окремих угод. У цьому випадку, одними із поширених способів фінансування є: сек'юритизація лізингових активів, збільшення статутного капіталу лізингової компанії та створення територіальних відділень, філій для лізингової діяльності.

Практикою надання лізингу передбачене здійснення лізингоодержувачем авансового платежу, що передбачає хеджування ризиків, пов'язаних із невиконанням умов договору для фінансування лізингової діяльності. Практично всі лізингові компанії у своїй діяльності вимагають авансовий внесок в обумовленому розмірі, як правило від 10 до 50% від вартості угоди (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Авансовий платіж лізингових компаній в Україні\***

№ п/п	Лізингова компанія	Авансовий внесок, %
1.	„Укрексімлізинг”	30
2.	„Серго-Гамма-Лізинг”	10 - 50
3.	„Hertz”	35
4.	„Укрінкомліз”	25 - 50
5.	„Українська Фінансова”	15 - 30
6.	„Перша Західно-Українська”	30

\* Джерело [192]

Як видно із таблиці 2.3, авансовий внесок коливається в межах від 10 до 50 % від вартості лізингової угоди. Проте, постійним клієнтам вартість авансового платежу, за домовленістю сторін, може бути знижена, при цьому термін дії лізингового договору збільшується.

Попри всі відомі способи фінансування лізингових відносин, котрі були розглянуті в роботі, банківські кредити були і залишаються головним джерелом їх наповнення.

Але в сучасних умовах банківська система теж переживає не найкращі часи, а обсяги наданих кредитів є надзвичайно мізерними, а в окремих випадках нульовими, при цьому вартість наданих кредитів зростає.

Поряд зі всіма відомими способами фінансування лізингових компаній все більшої актуальності набувають нетрадиційні форми залучення капіталу, серед яких одна із провідних ролей належить сек'юритизації лізингових активів.

Цей напрямок фінансування лізингу вже має всі необхідні умови для свого розвитку. По-перше, Україна має досвід випуску облігацій та інших цінних паперів. По-друге, важливим аргументом на користь розвитку сек'юритизації лізингових активів є існуванням фондового та лізингового ринку й розвиток практично всієї необхідної інфраструктура, де провідну роль відіграють рейтингові агентства та страхові компанії.

На нашу думку, потребує розробки державна підтримка фінансування лізингових компаній, в тому числі й за рахунок сек'юритизації лізингових активів, яка є поширеним способом в практиці зарубіжних країн світу. Тому це питання є актуальним та своєчасним, однак потребує розробки державного механізму, котрий буде розглянуто в подальших параграфах роботи.

Сучасну активізацію лізингових відносин неможливо уявити без такої форми державного регулювання як програмування, яке покликане сприяти підтримці цього фінансового інструмента та стимулювати подальший його розвиток, особливо в кризових умовах.

Останнє містить наступні характерні риси [126, с.104]:

- 1) воно є особливим способом втручання в економіку, який не усуває стихійності руху, а лише коригує його;

2) воно є елементом сучасної ринкової організації економіки, оскільки держава не керує агентами ринку, а лише орієнтує їх у поведінці, забезпечує в основному їх самостійність;

3) основу програмування становить структурне регулювання (з точки зору об'єкта програмування і з точки зору його методу – селективного впливу);

4) програмування як форма впливу на економіку є систематичним і комплексним, тобто охоплює усі сфери, фактори і стадії відтворення.

На нашу думку, метою державного програмування у сфері лізингу можна вважати досягнення прийняттого для держави варіанту розвитку лізингових відносин.

В основі державного програмування, як власне й програмування лізингових відносин лежить розробка і виконання програм соціально – економічного розвитку, котрі в залежності від фактора часу є короткострокові (до 1 року), середньострокові (4 – 5 років) та розраховані на тривалий термін – довгострокові програми, тобто на 10, 15 та 20 років.

На нашу думку, позитивним моментом розвитку лізингових відносин та важливим індикатором результативності їх державного регулювання є розробка останнім часом програм їх розвитку.

Так, починаючи із 2006 року держава активно долучається до програмування лізингових відносин. Однією із таких програм є „Програма розвитку лізингу в Україні на період 2006 – 2010 р.р.” та „Програма сертифікації спеціалістів лізингового бізнесу” (2006 р.). В рамках цих двох документів планується створення в Україні сприятливих умов для розвитку лізингу як одного з ефективних механізмів інвестування в оновлення основних засобів та сприянні професійному розвитку в лізинговій галузі та розширенні учасників ринку.

Враховуючи програму розвитку лізингу на 2006 – 2010 рр. слід відзначити, що протягом цього періоду державні органи влади повинні активно працювати на покращення лізингового середовища, зосередивши першочергову увагу на: удосконаленні цивільного та фінансового

законодавства з питань лізингу, інтеграції національного законодавства у міжнародне; поліпшення структури джерел фінансування лізингових операцій, створення умов для запровадження механізму рефінансування портфелів лізингових угод; створення умов для зростання фінансової стійкості лізингодавців, збільшення їх капіталізації, впровадження лізинговими компаніями сучасних систем менеджменту; та розвиток інфраструктури ринку лізингу й активізації її використання учасниками ринку.

Реалізація вказаних завдань покладена на Держфінпослуг, Верховну раду України, Міністерство економіки України, Міністерство фінансів України, Державну митну службу, Міністерство транспорту та зв'язку України, Державний комітет України по стандартизації, метрології та сертифікації, Науково – дослідний інститут статистики, Державний Комітет статистики України, Міністерство закордонних справ, Національний банк України (див. дод. П).

В основу згадуваної програми покладені такі принципи [157]:

- ефективності – максимальна реалізація можливостей ринку лізингу в оновленні основних засобів (машин, обладнання, транспортних засобів, об'єктів нерухомого майна), впровадження найсучаснішої техніки та технологій в економіку України для забезпечення її конкурентоздатності та ефективності, для задоволення життєвих потреб населення;
- рівноправності учасників кредитних відносин на фінансовому ринку - забезпечення рівних можливостей та спрощення умов доступу інвесторів та позичальників на ринок фінансових ресурсів, недопущення монополії та дискримінації прав і свобод суб'єктів ринку лізингу;
- захисті прав учасників лізингових угод – створення необхідних умов (правових, соціальних, економічних) для реалізації прав та інтересів всіх учасників лізингових угод;
- прозорості та відкритості – забезпечення зацікавлених осіб достатньою та достовірною інформацією щодо лізингодавців;

- контрольованості – створення надійно діючого механізму обліку та контролю, запобігання зловживанням на ринку лізингу;
- конкурентності – забезпечення необхідної свободи підприємницької діяльності лізингодавців, створення умов для здорової конкуренції у залученні ними фінансових ресурсів, недопущення монополізації окремих секторів ринку лізингу через можливість залучення окремими лізингодавцями безкоштовних (бюджетних) фінансових ресурсів.

Політика держави відповідно до вищезазначеної програми розвитку лізингу в Україні має бути спрямована на [157]:

- дотримання учасниками ринку лізингу вимог законодавства;
- дотримання єдиних підходів при розробці та реалізації політики щодо учасників кредитних відносин на фінансовому ринку;
- забезпечення захисту прав учасників ринку лізингу;
- запобігання монополізації та створення умов для розвитку добросовісної конкуренції на ринку лізингу, забезпечення рівних можливостей для доступу до ринку лізингових послуг;
- створення умов для ефективної мобілізації та розміщення фінансових ресурсів учасників ринків фінансових послуг з урахуванням інтересів суспільства;
- забезпечення прозорості та відкритості ринку лізингу;
- зміцнення та динамічний розвиток вітчизняного ринку лізингу, підтримки довіри до нього та сприяння його інтеграції в європейський та світовий ринки лізингу.

При цьому державне регулювання ринку лізингу здійснюється шляхом [157]:

- ведення Державного реєстру фінансових установ;
- розробки та затвердження нормативно-правових актів, обов'язкових для виконання учасниками ринку лізингу, контролю за їх виконанням;
- здійснення контролю за достовірністю інформації, що надається учасниками ринку лізингу;

- нагляду за діяльністю лізингодавців;
- застосування уповноваженими державними органами заходів впливу.

З метою підвищення кваліфікаційних вимог працівників лізингу була розроблена спільними зусиллями Всеукраїнської асоціації лізингу „Укрлізинг” та „Американського фонду сертифікованих спеціалістів” програма сертифікації вітчизняних спеціалістів лізингового бізнесу, яка передбачає такі моменти:

1) допомогти спеціалістам лізингової галузі розширити свої професійні знання та розвинути практичні навички, зокрема шляхом ознайомлення з найкращим міжнародним досвідом та стандартами бізнесу, котрі визнані провідними лізинговими компаніями у країнах Європи та США;

2) створити можливості для професійної підготовки на ринкових засадах задля задоволення потреб галузі у зростанні;

3) проводити форуми для лідерів вітчизняної лізингової галузі з метою встановлення галузевих норм, стандартів та кодексу поведінки;

4) надати можливість виділити освідчених спеціалістів – професіоналів галузі в умовах, коли галузь є фрагментованою та ще не користується довірою приватного і державного секторів економіки;

5) можливість лізингових компаній показати потенційним учасникам лізингового ринку (клієнтам, інвесторам, банкам, страховим компаніям) кваліфікацію своїх фахівців, у випадку роботи на керівних посадах сертифікованих спеціалістів;

6) сприяти поширенню підготовки достатньої кількості професіоналів із сучасними знаннями та навиками, котрі будуть користуватись попитом у галузі лізингу загалом та лізингових компаній зокрема.

Вказана програма включає в себе три тематичні курси, котрі передбачають складання трьох письмових іспитів. У разі позитивної їх здачі кандидати вважаються такими, котрі успішно себе зарекомендували та отримують сертифікат спеціаліста лізингового бізнесу.

Оцінюючи вказану програму, слід відзначити, що певні позитивні кроки із сертифікації працівників лізингової індустрії вже спостерігаються. Наприклад, протягом 2006 року 26 працівників лізингу стали сертифікованими спеціалістами у своїй галузі, а наприкінці 2007 року їх кількість зросла майже втричі.

Усе це дозволяє з упевненістю говорити про те, що програми розвитку лізингових відносин є важливим кроком вперед, а їх дотримання та виконання дозволило б підняти на якісно новий рівень розвитку цього фінансового інструменту, котрий став би більш сприятливим у практиці суб'єктів господарювання та цим самим зменшив гостроту питання стосовно його неефективності.

Крім вказаних напрямків державного регулювання лізингових відносин, все більшої популярності в розвинутих країнах світу набуває один із інструментів забезпечення потреб підприємства в кадрових послугах, а саме лізинг персоналу. Це викликано необхідністю підприємств у залученні тимчасових працівників, яка може бути викликана тривалою хворобою працівника, сезоном відпусток, здійсненням маркетингових досліджень, тощо.

Як правило, вітчизняні підприємства вирішують ці проблеми, перекидаючи завдання на своїх працівників, що негативно впливає на подальшу діяльність підприємства, викликану зменшенням продуктивності їх праці. На практиці цю проблему можна тимчасово вирішити за рахунок залучення, на певний термін, працівників за договорами підряду, але в цьому випадку виникають додаткові витрати, пов'язані із пошуком та відбором необхідного персоналу. Саме тому лізинг персоналу активно використовується у провідних країнах світу.

За даними Світової організації праці в 15 країнах – учасниках Європейського союзу майже 1,5 млн. людей (близько 1,5%) працюють за лізинговими програмами. Лізинг персоналу найбільш активно використовується в Нідерландах – майже 4% працівників. У Великобританії лізинговий персонал працює навіть у державному секторі. Загалом у всіх

країнах Європейського союзу спостерігається загальна стійка тенденція прагнення роботодавців залучати працівників за допомогою різноманітних лізингових програм [117].

Будучи новою формою кадрового забезпечення лізинг персоналу має свої переваги та недоліки (табл.2.4 та дод. Р):

Таблиця 2.4

#### Переваги лізингу персоналу\*

№ п/п	Переваги
1.	Отримання кваліфікованого персоналу в потрібній кількості і за короткий термін.
2.	Зменшення обсягів кадрового діловодства.
3.	Зменшення витрат на компенсаційні пакети (для тимчасових працівників вони або не передбачені взагалі, або мінімальні).
4.	Відсутність простоїв: якщо тимчасовий працівник захворів або пішов у відпустку, за контрактом агенція зобов'язана надати йому на цей час заміну.
5.	Можливість необмежену кількість разів замінювати працівників, якщо вони не підходять з тих чи інших причин.
6.	Можливість запросити працівника, який сподобався, до себе в штат, а отже, уникнути витрат на пошук і добір персоналу.

Складено на основі джерел [4, 115, 117]

Принципове значення для розвитку індустрії лізингу персоналу мало визнання легітимності праці лізингового персоналу Міжнародною організацією праці (МОП), яка прийняла у 1997 році на 85-й сесії Конвенцію №181 і Рекомендацію №188, присвячені діяльності кадрових агенції (які здебільшого надають послуги лізингу персоналу в комплексі своїх послуг). В якості законної послуги агенції був визнаний прийом на роботу працівників з метою надання їх праці третім особам, які безпосередньо займаються організацією та використанням їх праці [115].



Ефективність використання лізингу персоналу викликана такими факторами:

1) економією витрат та часу – ця економія зумовлена тим, що витрати підприємств із залучення та підбору необхідних працівників знижуються, оскільки ця прерогатива покладається на лізингову компанію;

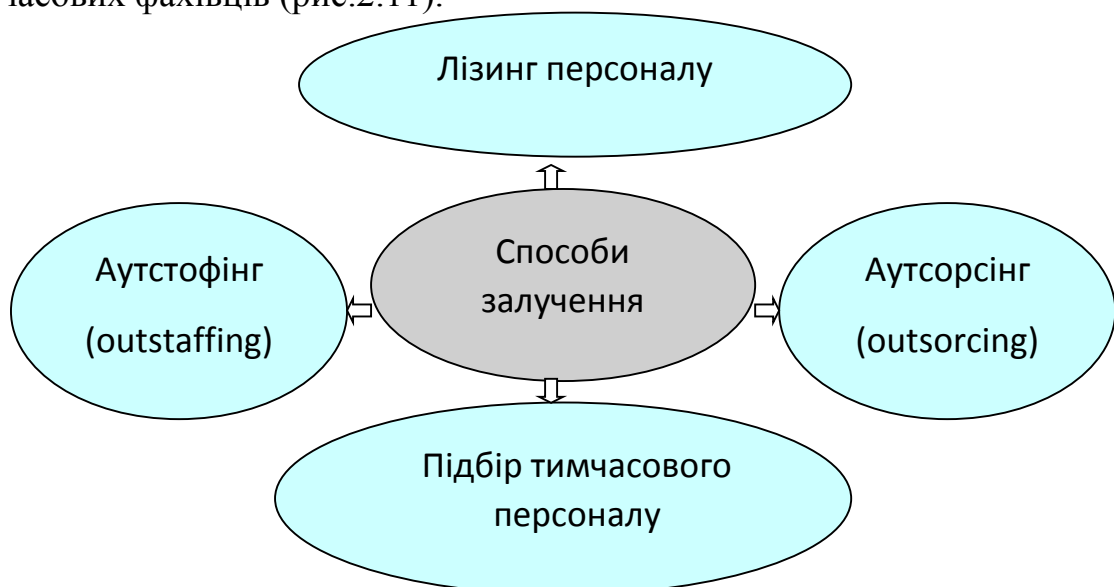
2) концентрацією працівників кадрової служби підприємства на ключових завданнях, пов'язаних із виконанням своїх обов'язків;

3) додаткові знання – за допомогою залучення необхідних працівників за договором лізингу персоналу можна отримати нові знання (зокрема "ноу-хау"), яких до цього не використовували;

4) забезпечення безперервності роботи підприємства – за певних обставин (щорічна відпустка; відпустка спеціаліста, пов'язана із народженням дитини; тривала хвороба спеціаліста; проведення додаткових маркетингових досліджень) є можливість підміни одного фахівця іншим;

5) гарантована якість – кадрова агенція має у своєму штаті команду висококваліфікованих фахівців та багаторічний досвід виконання аналогічних проектів.

З метою вдосконалення державного механізму регулювання лізингу персоналу в сучасних умовах, важливо уточнити способи залучення тимчасових фахівців (рис.2.11):



**Рис. 2.11** Різновиди залучення персоналу в сучасних умовах

Світова практика довела, що найактивнішими засобами залучення персоналу є: лізинг персоналу, підбір тимчасового персоналу, виведення персоналу за штат та інші.

Введемо пояснення, до тих термінів, котрі використані на рис. 2.11 [4; 116]:

- лізинг персоналу (staff leasing) – це правовідносини, які виникають, коли рекрутингове агентство укладає трудовий договір із працівником від свого імені, а потім направляє його на роботу в якусь компанію чи банк на відносно тривалий строк – від трьох місяців до декількох років. В основному це практикується в тих випадках, коли послуги кваліфікованого фахівця потрібні з певною регулярністю;

- аутстафінг (outstaffing) – (виведення персоналу за штат). У цьому випадку рекрутингове агентство не підбирає співробітників, а оформляє у свій штат уже існуючий персонал компанії – клієнта. При цьому співробітники продовжують працювати на колишньому місці й виконувати свої функції;

- аутсорсінг (outsourcing) – (зовнішнє джерело). У цій ситуації компанія передає якусь зі своїх функцій зовнішній компанії (підрозділу іншої компанії). Тобто клієнт ніби купує у фірми послугу, а не працю конкретних працівників. Як правило, на аутсорсінг переводять роботи, необхідні для підтримки життєзабезпечення компанії, але не є профільними для неї: обслуговування комп'ютерних мереж, логістику, маркетингові дослідження, оформлення займів або з прибирання приміщень. Одним із найпоширеніших прикладів аутсорсінгу є проведення бухгалтерського аудиту спеціалізованою компанією;

- підбір тимчасового персоналу (temporary staffing) – використовується при короткострокових проектах або роботах, що мають строк від одного дня до 2 – 3 місяців. Тут, як правило, мова йде про найм адміністративного й обслуговуючого персоналу на час проведення виставок, конференцій, маркетингових досліджень, промоушн – акцій, на час хвороби або відпустки штатних співробітників.

На нашу думку, саме вищезазначені напрямки державного регулювання дозволять активізувати лізингові відносини. Скажімо, розвиток кадрових послуг за рахунок лізинг персоналу дозволить забезпечити потребу підприємств у тимчасових працівниках, значення якого є очевидним та застосоване у практичній діяльності в багатьох країнах світу.

### **2.3 Особливості методик розрахунку лізингових платежів**

Для побудови взаємовигідних відносин між лісором та рентером – як основних учасників лізингового контракту, має бути досягнуте компромісне рішення при укладанні лізингового контракту, яке б задовольнило обидві сторони. Це, в першу чергу, впливає із визначення економічно обґрунтованої величини лізингових платежів.

Лізингові платежі є важливою частиною договору лізингу, котрі мають враховувати різні інтереси клієнтів [134, с.20].

Розмір лізингових платежів встановлюється, виходячи із різних методик, та залежить від виду лізингу, форми та способу виплати, а також підвладний економічній ситуації в країні. До прикладу, за умов стабільного розвитку, дієвими вважаються різноманітні підходи до розрахунку лізингових платежів, а в умовах інфляції вони стають не вигідними або для лісора, або для рентера.

Використовуючи будь-яку методику розрахунку, лізингові платежі мають ґрунтуватися на принципах:

- 1) строковості – мають певний термін сплати;
- 2) платності – мають включати всі суми для нормального відтворення;
- 3) задоволеності – повинні враховуватись інтереси як лісора, так і рентера;
- 4) договірною характеру – сплата лізингових платежів здійснюється на основі укладеного контракту;

5) гнучкості – за згодою сторін виплата лізингових платежів може бути побудована у вигляді гнучкої схеми, порівняно з банківським кредитом, за якої лізингоотримувач може їх виплачувати, виходячи із рівня отриманого прибутку.

Довгий час у дослідженнях, присвячених лізинговій тематиці, переважав підхід, при якому загальна сума лізингових платежів розраховувалась виходячи із середньоарифметичного значення вартості майна за конкретний період, при цьому періодичність, строковість виплат не впливали на розрахунковий розмір лізингового платежу [188, с.31].

Відповідно до методики визначення розміру лізингового платежу, в основі якої лежить теорія фінансових рент використовувався формула анuitетів, яка відображала комплексний вплив на розмір платежів багатьох умов лізингової угоди: суми і терміну контракту, рівня лізингового відсотка, періодичності платежів [50, с.45].

На нашу думку, ця формула заслуговує на увагу, оскільки враховує періодичність грошових потоків та поточну вартість лізингового майна. Але, разом з цим, вона не враховує прогнозовані грошові потоки та несприятливі економічні зміни та враховує виключно інтереси лізингодавця.

При розрахунку лізингових платежів для лізингодавця важливо врахувати всі понесені ним витрати та включити їх у вартість лізингового договору, зокрема:

- витрати, пов'язані із придбанням техніки та обладнання, яка є предметом лізингової угоди. Сюди відносяться витрати, пов'язані із залученням кредитних ресурсів, сплату вартості техніки продавцю, його транспортування. За умов імпортованої техніки сюди відносять і сплату мита;

- витрати лізингодавця, пов'язані із веденням своєї діяльності. Сюди включаються витрати на виплату заробітної плати персоналу, оплата відряджень, орендні витрати, канцелярські витрати, сплата податків, витрати на маркетингові дослідження лізингового ринку.

Крім того, на вартість лізингової угоди впливають такі фактори, як вартість лізингового майна, вартість кредитних ресурсів, наявність посередників при здійсненні лізингової угоди, а також строки і норми амортизації. У зв'язку з тим, що лізингова діяльність супроводжується характерними для неї ризиками, їх вартість теж враховується при визначенні ціни лізингових послуг. При чому, чим вищий ризик, тим більша вартість лізингових платежів. Разом з цим, на величину лізингових платежів впливає плата за додаткові послуги, які надає лізингодавець лізингоодержувачу. На практиці такі послуги, як правило, надають спеціалізовані лізингові компанії. До них відносять страхові, юридичні, консультаційні та технічні послуги.

Якщо в лізинг передаються автотранспортні засоби, то в лізингових платежах враховуються сплачені податки з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів та податки за користування автомобільними дорогами.

Тому визначення величини лізингового платежу потребує індивідуального підходу до кожного лізингоотримувача для того, щоб врахувати всі фактори, які впливають на їх вартість. Лізингоотримувач, при додатковому забезпеченні вартості майна, що передається в лізинг, може певною мірою знизити вартість лізингової угоди.

На практиці розрізняють наступну характеристику лізингових платежів (табл. 2.5):

*Таблиця 2.5*

**Класифікація лізингових платежів\***

Класифікаційна ознака	Характерні риси
<b>1. Форма</b>	
1.1. Грошова 1.2. Компенсаційна	виплати здійснюються за рахунок грошових коштів виплати здійснюються товарами, виготовленими за допомогою об'єкту лізингу або у вигляді надання зустрічних послуг. На практиці може зустрічатись і змішана форма їх сплати

2. Метод нарахування	
2.1. Фіксовані	сума нараховується рівними частинами за домовленістю сторін.
2.2. З відстрочкою	можлива відстрочка платежів у зв'язку із особливостями роботи лізинготримувача.
2.3. З авансом	передбачається виплата авансу, потім основної суми.
3. Спосіб сплати	
4.1. Дегресивний	виплати здійснюються фіксованими сумами.
4.2. Прогресивний	виплати зростають в кінці строку погашення платежу;
4.3. Регресивний	виплати поступово змінюються від більшого до меншого платежу.

\*Складено на основі джерел [50, 56]

В економічній літературі прийнято розглядати чисті та загальні лізингові платежі. Так, при чистих лізингових платежах всі витрати на утримання майна, переданого в лізинг, здійснює лізингоотримувач, а лізингодавець у вартості лізингових платежів отримує чистий дохід. При загальних лізингових платежах всі витрати, пов'язані із утриманням майна, покладаються на лізингодавця.

Є витрати, які враховуються у лізингового контракті, але їх вартість не відома на момент укладання лізингового договору. Сюди можна віднести витрати на проведення капітального ремонту чи гарантійне обслуговування майна. У таких випадках розрахунок проводиться за плановими показниками і узгоджується обома сторонами.

Від фінансового стану лізингоотримувача та оцінки його платоспроможності залежить форма та спосіб виплати лізингового платежу. На початковому етапі побудови своєї діяльності лізингоотримувач може отримати право на поступове збільшення виплати лізингових платежів. При

стабільному фінансовому стані лізингоотримувач, як правило, сплачує значну суму у вигляді авансу.

Варто відзначити, що при будь – якому способі сплати величина лізингових платежів є незмінною для користувача. Хоча використання цих способів є вкрай важливим для лізингоотримувача, оскільки тут враховується специфіка його діяльності та фінансовий стан. В період, коли лізингоодержувач не має достатніх коштів і впроваджує у виробництво нове обладнання на умовах лізингу, доцільним є використання прогресивного способу сплати. А у випадках надійного фінансового становища актуальності набуває дегресивна сплата лізингових платежів.

У будь-якому випадку, незважаючи на вибір варіанту їх сплати, методи розрахунку платежів передбачають стандартну послідовність дій:

- 1) розраховується загальна величина лізингових платежів протягом всього терміну дії лізингової угоди;
- 2) погоджується графік сплати платежів із лізингодавцем, залежно від специфіки його діяльності та фінансового стану;
- 3) відбувається переоцінка об'єкта лізингу в випадках інфляції, що впливає на розмір платежів;

На нашу думку, доречними є певні корективи при стандартному алгоритмі дій у визначенні лізингових платежів, а саме:

- проводити сумарний розрахунок величини лізингових платежів для лісора та рентера за кожен рік протягом дії договору;
- розраховуючи загальну суму платежів, враховувати інтереси кожного з його учасників;
- переглядати розмір лізингових платежів, скоригувавши його на загальну їх величину;
- враховувати розмір складових, які входять до загального обсягу лізингового платежу.

Розглянемо декілька підходів до розрахунку лізингових платежів, з метою визначення правильності розрахунку та врахування різних факторів впливу на розмір таких платежів.

Методика, яка запропонована Кабінетом Міністрів України, є найменш трудомісткою. Вона передбачає, що річна орендна плата об'єкта (Опл) визначається за такою формулою [185, с.28]:

$$\text{Опл} = \text{Вп} \times \text{Сор}, \quad (2.1)$$

де Вп — вартість орендованого майна (приміщення), визначена експертним шляхом (власником);

Сор — орендна ставка.

У випадку, якщо ж орендоване приміщення є частиною будівлі (споруди), то його ціна визначається з урахуванням вартості будівлі вцілому за такою формулою [185, с.29]:

$$\text{Вп} = \text{Вб} : \text{Пбх} * \text{Пп}, \quad (2.2)$$

де – Вп – вартість орендованого приміщення, яке є частиною будівлі ринку (торгового комплексу);

Вб – вартість всієї будівлі торгового комплексу, визначена експертним шляхом (власником майна);

Пп – площа орендованого приміщення;

Пб – площа цілої будівлі;

Математично точними та обґрунтованими є розрахунки, які включають в себе використання формул ануїтетів, які характеризують взаємний вплив на величину платежів усіх умов лізингової угоди: суми, терміну, рівня орендованого відсотка, періодичності платежів [185, с.29].

Такий підхід при розрахунку лізингових платежів використовують у своїй практиці такі країни, як Японія, Франція, Німеччина та Австрія.

Як вітчизняними, так і закордонними фахівцями, враховуються різні варіанти основних елементів, що входять до складу лізингового платежу (рис.2.6)



## Аналіз складових елементів лізингового платежу\*

Автори	[156]	[80]	[129]	[114]	[185]	[49]
Складові лізингового платежу						
Відшкодування вартості об'єкту (амортизація)	+	+	+	+	+	+
Компенсацію відсотків за кредитом	+	+	+	+	+	+
Ризикова премія			+			+
Податкові відрахування				+		+
Відшкодування страхових платежів лізингодавцю		+	+			+
Платежі за накладні витрати лісора					+	
Винагороди лізингодавцю за отримане в лізинг майно	+	+	+	+		
Коефіцієнт інфляції					+	
Прибуток лізингодавця						+
Відшкодування витрат лісора за отримане у лізинг майно						+
Додаткові витрати лізингодавця, передбачені угодою	+	+	+	+		+

\* Складено на основі джерел [49, 80, 114, 129, 156, 185]

Як видно із таблиці 2.5, компоненти, які складають сумарну величину лізингових платежів, поєднуються наступними характерними рисами: по-перше, всі методики враховують виключно інтереси лісора, оскільки побудовані за витратним методом і зорієнтовані лише на захист його економічних інтересів, по-друге, всі вони передбачають використання різноманітних елементів лізингових платежів, серед яких переважає відшкодування вартості майна та плата за залучений кредит, по-третє, серед дослідників немає однозначності щодо кількісного складу елементів

лізингових платежів. До прикладу, кількість лізингових платежів варіюється від 4 – у Законі України „Про фінансовий лізинг” до 8 – у В. Газмана.

У Росії в основу розрахунку лізингових платежів покладена методика Є.Н. Чекмарьової, відповідно до якої загальний розмір лізингових платежів включає амортизаційні відрахування, плату за використані кредитні ресурси, комісійні виплати і платежі за додаткові послуги лізингодавця, тобто [124, с.179]:

$$\text{ЛП} = \text{АВ} + \text{ПК} + \text{КВ} + \text{ДП} + \text{ПДВ}, \quad (2.4)$$

де ЛП - загальна сума лізингових платежів, грн.;

АВ – амортизаційні відрахування, які нараховуються за весь період дії лізингового контракту;

ПК – плата за кредитні ресурси, які використані лізингодавцем на придбання лізингового майна, грн.

КВ – комісійна винагорода лізингодавцю за надання майна в лізинг, відповідно до лізингового договору, грн.;

ДП – плата лізингодавцю за надані ним додаткові послуги, передбачені лізинговим договором, грн.; зокрема сюди можна віднести юридичні, страхові, гарантійні послуги та інші;

ПДВ – податок на додану вартість, який виплачується лізингоодержувачем за послуги лізингодавця, грн.

При цьому, амортизаційні відрахування розраховуються за формулою:

$$\text{АВ} = (\text{БВ} \times \text{НА}) / 100, \quad (2.5)$$

де БВ - балансова вартість об'єкту лізингу, грн.;

НА – норма амортизаційних відрахувань, %.

Можливі два методи нарахування амортизації: звичайний та прискорений. У першому випадку амортизація розраховується залежно від вартості майна, строку його експлуатації. За прискореного методу амортизації, норми амортизаційних відрахувань на повне відшкодування вартості майна збільшуються у три рази. А їх величину можна розрахувати за формулою:

$$\text{АВ} = (\text{БВ} \times \text{На}) / 100, \quad (2.6)$$

Амортизація може нараховуватися лінійним та кумулятивним методом, або методом зменшеного залишку.

Якщо передбачається рівномірне отримання доходу протягом дії лізингової угоди, то доцільним буде використання лінійного методу нарахування амортизації.

При лінійному методі виплата амортизаційних відрахувань є постійною протягом усього періоду договору. Такий метод можна використовувати підприємствам, котрі мають стабільний фінансовий стан.

Кумулятивний метод виплати амортизаційних відрахувань буде вигідним, для тих підприємств, котрі маючи стабільний фінансовий стан, у майбутньому прогнозують здійснювати витрати (наприклад проводити капітальний ремонт).

Подібним до кумулятивного методу виплати амортизаційних відрахувань є метод зменшеного залишку, в основі якого лежить кут нахилу кривої. Так, у Росії це пов'язано із тим, що законодавством передбачені коефіцієнти прискорення, що не можуть перевищувати трьох.

У випадках, коли доходи підприємства повною мірою залежать від обсягу випущеної продукції, виробленому на конкретному устаткуванні, найкращим способом є нарахування амортизації пропорційно до обсягів випуску, оскільки в цьому випадку знос обладнання напряму пов'язаний із темпами виробництва. У таких випадках, якщо обладнання не використовується, то відповідно до п. 48 Положення про бухгалтерський облік і бухгалтерську відповідальність в Росії у цей період можна не нараховувати амортизацію.

Таким чином, при виборі методу нарахування амортизації, підприємству необхідно співставляти прогнозовані доходи та витрати, що є поширеним у практиці зарубіжних фірм. Для цього потрібно нараховувати найбільшу величину амортизації в той період, коли дохід від використання активів досягає максимуму.

Плата за кредитні ресурси, які застосовує лізингодавець, на придбання майна – предмету договору лізингу – залежить, у першу чергу, від суми кредитних ресурсів та відсотків за користування ними і розраховується за формулою [19, с.238]:

$$ПК = (КР \times Стк) / 100, \quad (2.7)$$

де ПК – плата за кредитні ресурси, грн.;

КР – вартість кредитних ресурсів, грн.;

Стк – ставка за кредит, %.

Якщо плата за кредитні ресурси, що використовуються за договором, співставляється із середньорічною сумою непогашеного кредиту в базовому році або середньорічною невикраденою часткою майна, то має місце формула:

$$КРt = [Q \times (ЗВп + ЗВк)] / 2, \quad (2.8)$$

де ЗВп та ЗВк – розрахункова остаточна вартість майна відповідно на початок та кінець року, грн.;

Q – коефіцієнт, що враховує частку позикових коштів у загальній вартості майна, що придбається.

Сума комісійної винагороди передбачає встановлення маржі лізингової компанії залежно від балансової вартості майна, що є предметом лізингової угоди. Також розрахунок останньої може встановлюватись, виходячи із середньорічної залишкової вартості майна.

При цьому розмір комісійної винагороди можна визначити наступним чином:

$$КВt = p \times БВ, \quad (2.9)$$

де p – ставка комісійної винагороди у відсотках річних від балансової вартості майна;

БВ – балансова вартість майна – предмета договору лізингу, грн.,

Плата за додаткові послуги, передбачені умовами договору може включати [19, с. 239]:

$$Дп = Пв + Пп + Пр + Пін \quad (2.10)$$

де Пв – витрати на відрядження лізингодавця;

Пп – витрати на послуги (юридичні, консультаційні, інформаційні і інші послуги, пов'язані із експлуатацією обладнання);

Пр – витрати на рекламу;

Пін – інші витрати на послуги лізингодавця.

На практиці щорічна виплата лізингового платежу визначається за формулою:

$$ЛВк = ЛП / 12 \quad (2.11)$$

Якщо жоговором лізингу передбачена щоквартальна виплата, то формула має вигляд:

$$ЛВк = ЛП / 4, \quad (2.12)$$

Перевага такої методики розрахунку лізингових платежів полягає в тому, що в будь-який момент договору можна розрахувати вартість лізингу. Проте, крім ПДВ, враховуються тільки чотири фактори, які мають вплив на величину лізингових платежів, але разом з цим не враховуються страхові виплати і темпи інфляції.

Розглянемо розрахунок декількох методик лізингових платежів з метою визначення найбільш ефективного із них в практичній діяльності.

Приклад 1. Визначимо розрахунок лізингових платежів за договором фінансового лізингу, виходячи із умовних даних (див. дод. С), який передбачає надання лізингоотримувачу права викупу майна за залишковою вартістю.

Для цього використаємо формули наведені вище.

Отже, сумарну величину лізингових платежів розрахуємо за формулою:

$$ЛП = АВ + ПК + КВ + ДП + ПДВ.$$

1. Середньорічну вартість майна розрахуємо як:  $(ЗВп + ЗВк) / 2$ ,

де  $ЗВп + ЗВк$  - вартість майна на початок та кінець року.

За перший рік =  $200 \text{ ум.од.} + 180 \text{ ум.од.} = 190 \text{ ум.од.}$

За другий рік =  $180 \text{ ум.од.} + 160 \text{ ум.од.} = 170 \text{ ум.од.}$

За третій рік =  $170 \text{ ум.од.} + 150 \text{ ум.од.} = 160 \text{ ум.од.}$

Розрахунок середньорічної вартості майна подамо у вигляді таблиці 2.7:

Таблиця 2.7.

Рік	Вартість майна на початок року	Сума амортизаційних відрахувань	Вартість майна на кінець року	Середньорічна вартість майна
1	200,0	20,0	180,0	190,0
2	180,0	20,0	160,0	170,0
3	170,0	20,0	150,0	160,0

2. Визначимо сумарну величину лізингових платежів за кожен рік окремо, використовуючи при цьому формули наведені в пункті 2.3 „Оцінка методик розрахунку лізингових платежів” роботи. А загальна величина лізингового платежу за перший рік становитиме:

$$AB = 200,0 \times 10:100 = 20,0 \text{ тис.ум.од. (за формулою 2.6 роботи).}$$

$$ПК = 190,0 \times 20:100 = 38 \text{ тис.ум.од. (за формулою 2.7 роботи).}$$

$$KB = 190,0 \times 10:100 = 19 \text{ тис.ум.од. (за формулою 2.8 роботи).}$$

$$ДП = 5,0 : 3 = 1,7 \text{ тис.ум.од. (за формулою 2.11 роботи).}$$

$$Vt = 20 + 38 + 19 + 1,7 = 78,7 \text{ тис.ум.од. (як суму } AB+ПК+KB+ДП).$$

$$ПДВ = 78,7 \times 20:100 = 15,74 \text{ тис.ум.од. (за формулою 2.12 роботи).}$$

$$ЛП = 20 + 38+19 +1,7+15,74 = 94,44 \text{ тис.ум.од. (за формулою 2.4 роботи).}$$

Розрахуємо розмір лізингових платежів за другий рік за аналогією до розрахунків за перший рік:

$$AB = 200,0 \times 10:100 = 20,0 \text{ тис.ум.од.}$$

$$ПК = 170,0 \times 20:100 = 34 \text{ тис.ум.од.}$$

$$KB = 170,0 \times 10:100 = 17 \text{ тис.ум.од.}$$

$$ДП = 5,0 : 3 = 1,7 \text{ тис.ум.од.}$$

$$Vt = 20 + 34 + 17 + 1,7 = 72,7 \text{ тис.ум.од.}$$

$$ПДВ = 72,7 \times 20:100 = 14,54 \text{ тис.ум.од.}$$

$$ЛП = 20 + 34+17 +1,7+14,54 = 87,24 \text{ тис.ум.од.}$$

За третій рік договору відповідно:

$$AB = 200,0 \times 10 : 100 = 20,0 \text{ тис. ум. од.}$$

$$ПК = 160,0 \times 20 : 100 = 32 \text{ тис. ум. од.}$$

$$КВ = 160,0 \times 10 : 100 = 16 \text{ тис. ум. од.}$$

$$ДП = 5,0 : 3 = 1,7 \text{ тис. ум. од.}$$

$$Vt = 20 + 32 + 16 + 1,7 = 69,7 \text{ тис. ум. од.}$$

$$ПДВ = 69,7 \times 20 : 100 = 13,94 \text{ тис. ум. од.}$$

$$ЛП = 20 + 32 + 16 + 1,7 + 13,94 = 83,64 \text{ тис. ум. од.}$$

Сумарні значення складових лізингового платежу згрупуємо у вигляді таблиці за кожен із трьох років договору:

*Таблиця 2.8*

**Значення елементів, котрі входять до складу лізингового платежу**

Роки	AB	ПК	КВ	ДП	Vt	ПДВ	ЛП
1	20,0	38,0	19,0	1,7	78,7	15,74	94,44
2	20,0	34,0	17,0	1,7	72,7	14,54	87,24
3	20,0	32,0	16,0	1,7	69,7	13,94	83,64
Всього	60,0	104,0	52,0	5,1	221,1	44,22	265,32

Виходячи з того, що загальна сума лізингових платежів становить 265,32 тис. ум. од., а строк договору складає 3 роки, то розмір щорічних внесків становитиме  $265,32 \text{ тис. ум. од.} : 3 = 88,44 \text{ тис. ум. од.}$

Приклад 2. Визначимо розрахунок лізингових платежів за договором фінансового лізингу, виходячи із умовних даних (див. дод. Т), який передбачає виплату авансу й застосування механізму прискореної амортизації.

1. Здійснимо розрахунок середньорічної вартості майна (тис. ум. од.) за аналогією у першому прикладі та згрупуємо у таблицю 2.9

*Таблиця 2.9*

Рік	Вартість майна на початок року	Сума амортизаційних відрахувань	Вартість майна на кінець року	Середньорічна вартість майна
1	200,0	40,0	160,0	180,0

2	120,0	40,0	140,0	160,0
3	170,0	40,0	120,0	140,0

Розрахуємо складові лізингових платежів за аналогією до першого прикладу. Загальна величина лізингового платежу за перший рік складе:

$$AB = 200,0 \times 10:100 \times 2 = 40,0 \text{ тис.ум.од.}$$

$$PK = 180,0 \times 20:100 = 36 \text{ тис.ум.од.}$$

$$KB = 180,0 \times 10:100 = 18 \text{ тис.ум.од.}$$

$$DP = 5,0 : 3 = 1,7 \text{ тис.ум.од.}$$

$$Vt = 40 + 36 + 18 + 1,7 = 95,7 \text{ тис.ум.од.}$$

$$PDV = 95,7 \times 20:100 = 19,14 \text{ тис.ум.од.}$$

$$LP = 40 + 36 + 18 + 1,7 + 19,14 = 114,84 \text{ тис.ум.од.}$$

За другий рік розмір лізингового платежу становитиме:

$$AB = 200,0 \times 20:100 \times 2 = 40,0 \text{ тис.ум.од.}$$

$$PK = 160,0 \times 20:100 = 32 \text{ тис.ум.од.}$$

$$KB = 160,0 \times 10:100 = 16 \text{ тис.ум.од.}$$

$$DP = 5,0 : 3 = 1,7 \text{ тис.ум.од.}$$

$$Vt = 40 + 32 + 16 + 1,7 = 89,7 \text{ тис.ум.од.}$$

$$PDV = 89,7 \times 20:100 = 17,94 \text{ тис.ум.од.}$$

$$LP = 40 + 32 + 16 + 1,7 + 17,94 = 107,64 \text{ тис.ум.од.}$$

За третій рік:

$$AB = 200,0 \times 20:100 \times 2 = 40,0 \text{ тис.ум.од.}$$

$$PK = 140,0 \times 20:100 = 28 \text{ тис.ум.од.}$$

$$KB = 140,0 \times 10:100 = 14 \text{ тис.ум.од.}$$

$$DP = 5,0 : 3 = 1,7 \text{ тис.ум.од.}$$

$$Vt = 40 + 28 + 14 + 1,7 = 83,7 \text{ тис.ум.од.}$$

$$PDV = 83,7 \times 20:100 = 16,74 \text{ тис.ум.од.}$$

$$LP = 40 + 28 + 14 + 1,7 + 16,74 = 100,44 \text{ тис.ум.од.}$$

Складові лізингового платежу згрупуємо за допомогою таблиці:



**Значення елементів, котрі входять до складу лізингового платежу**

Роки	АВ	ПК	КВ	ДП	Vt	ПДВ	ЛП
1	40.0	36.0	18.0	1.7	95.7	19.14	114.84
2	40.0	32.0	16.0	1.7	89.7	17.94	107.64
3	40.0	28.0	14.0	1.7	83.7	16.74	100.44
Всього	120.0	96.0	48.0	5,1	269.1	53.82	322.92

Загальна сума лізингового платежу 322,92 тис. ум. од., а розмір щорічних внесків становитиме, зважаючи на три роки,  $322,92 \text{ тис. ум. од.} : 3 = 107.64 \text{ тис. ум. од.}$ , а щорічний розмір лізингових платежів за вирахуванням авансу становитиме:  $322,92 \text{ тис. ум. од.} - 80 \text{ тис. ум. од.} = 282.92 / 3 = 81.0 \text{ тис. ум. од.}$

Отже, виходячи із аналізу запропонованих методик розрахунку лізингових платежів, можна зробити висновок про те, що:

1) використання різноманітних методик орієнтоване на класичну схему за якої лізингова компанія виступає у ролі посередника, оскільки надання її послуг, за відсутності власних фінансових ресурсів, залежить від вартості банківського кредиту, що прямопропорційно впливає на розмір лізингового платежу;

2) крім кредитної політики, на загальну величину платежів має вплив амортизаційна політика, оскільки відшкодування вартості об'єкта лізингу є одним із визначальних компонентів, від яких залежить вартість лізингових платежів;

3) великою мірою додаткові послуги позначаються на загальній величині лізингового платежу, якщо вони надаються лісором.

Тому, для удосконалення таких методик, державне регулювання має акцентуватись увагу на тому, що:

- лізингові платежі впливають на вартість лізингової угоди, тому повинні враховуватись інтереси як лісора, так і рентера;

- має бути встановлена пряма залежність терміну лізингової угоди від розміру авансу та амортизаційних відрахувань;
- визначальним є надання певних пільгових кредитів на здійснення лізингової діяльності, що дозволить зменшити величину лізингових платежів;
- повинна бути єдина позиція і серед фахівців, і у законодавстві щодо кількісного та якісного складу елементів лізингових платежів, бо на практиці відомі випадки, коли вартість лізингу, при одній угоді для різних учасників буде відрізнятися набором складових, що входять до розрахунку;
- робити наголос не на податкову та амортизаційну політику, що залежать від макрорівня, а на потенційних учасників лізингової угоди;
- вибір будь-якої методики має базуватися на стратегії ефективного використання лізингового обладнання, особливо у випадках державної підтримки;
- важливо розробити стійкі лізингові схеми, за можливих змін лізингових платежів під дією валютних курсів, податкових ставок та зміни норм амортизаційних відрахувань.

## **Висновки до розділу 2**

1. Аналіз сучасного стану розвитку ринку лізингових послуг засвідчив, що до 2008 року його стан характеризувався позитивними даними зростання кількості лізингових компаній (та відкриттям головних офісів в інших регіонах, зокрема Харкові, Кременчуку та Хмельницькому) та працівників лізингових компаній. Загальна вартість активів, що були надані в лізинг і вартість лізингового портфеля, також зростала. При цьому найпопулярнішими видами активів, що пропонували лізингові компанії лишалися легкові автомобілі, а дослідження показало також зростання лізингових угод щодо медичного обладнання.

2. Незважаючи на те, що протягом 2008 року вітчизняний ринок лізингових послуг стабільно зростав, проте у світовій структурі лізингового

ринку частка України є надзвичайно низькою (0,055% від світового лізингового ринку), а враховуючи знос основних засобів вітчизняних підприємств, потенційний попит на ринку лізингових послуг має бути у 100 разів більшим від досягнутого рівня.

3. Надзвичайно актуальним питанням для лізингових компаній є питання фінансування їх діяльності. На практиці лізингові компанії використовують різноманітну комбінацію способів фінансування своєї діяльності, серед якої в першу чергу використовуються авансові платежі лізингоодержувачів та комерційні кредити банків – резидентів, що в сумі складає до 80 %, проте можливості банків безпосередньо брати участь у лізингу (без створення дочірніх лізингових компаній) обмежені: їм дозволяється здійснювати лізингові операції тільки за рахунок власних засобів, при цьому інвестуючи не більше, ніж 25 % їх величини в одне підприємство. Тому, хоча й відбувається помітна роль банків при проведенні лізингових угод, однак вони ще не мають достатніх коштів, які б повністю задовольнили лізинговий ринок в Україні. Тому, виходом із цієї ситуації, може бути активне використання одного із поширених методів фінансування лізингової діяльності, а саме сек'юритизації лізингових активів.

4. Одним із найбільш ефективних інструментів державного регулювання розвитку лізингових відносин виступає державне програмування, яке покликане сприяти підтримці такого фінансового інструмента та стимулювати подальший його розвиток. Позитивним моментом розвитку лізингових відносин та важливим індикатором результативності їх державного регулювання є розробка, що спостерігається останнім часом, програм їх розвитку. Починаючи із 2006 року, держава активно долучається до програмування лізингових відносин. Однією із таких програм є „Програма розвитку лізингу в Україні на період 2006 – 2010 рр.” та „Програма сертифікації спеціалістів лізингового бізнесу” (2006 р.). У рамках цих двох документів планується створення в Україні сприятливих умов для розвитку лізингу як одного з ефективних механізмів інвестування в оновлення основних

засобів та сприяння професійному розвитку в лізинговій галузі та розширенні учасників ринку.

## РОЗДІЛ 3

### УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН

#### 3.1 Напрямки удосконалення впливу держави на розвиток вітчизняного лізингового середовища

З метою удосконалення державного механізму регулювання лізингових відносин визначимо сукупність найважливіших заходів, які повинна забезпечити наша держава з метою прискорення лізингових відносин.

Одними із найбільш актуальних заходів державного регулювання лізингових відносин є антимонопольні. Це можна пояснити тим, що нині на ринку лізингових послуг має місце монополізм державних лізингових компаній, серед яких можна виокремити ВАТ „Украгромашінвест” та НАК „Украгролізинг”, що надають у лізинг сільськогосподарську техніку, та певною мірою ВАТ „Укртранслізинг”, що здійснює транспортний лізинг. Зосередивши у своїх руках основні державні ресурси, діяльність цих компаній є не завжди ефективною. Скажімо, умови постачання на ринок продукції та їх ціна встановлюються переважно НАК „Украгролізинг”, яка дозволяє компаніям із важким фінансовим становищем проводити розрахунки лізингових платежів продукцією, що призводить до скорочення рівня оборотності лізингового фонду та неповного виконання плану фінансування лізингових компаній з Державного бюджету. Крім того, монополічне їх становище на ринку не дозволяє реалізовувати свою діяльність іншим лізинговим компаніям, які могли би бути ефективнішими та пропонувати гнучкіші умови надання техніки у лізинг.

Залучення техніки та інших основних засобів за договорами лізингу, коли норма прибутку по галузі значно нижча від вартості позикового капіталу, може призводити до ще більших проблем у відтворенні активів. При вартості залучення позикового капіталу до 15-20%, реальна норма прибутку в сільському господарстві України не перевищує 2%. Держава повинна

розпочати роботу із встановлення реального паритету цін на сільськогосподарську продукцію, який забезпечував би сільськогосподарським товаровиробникам одержання норми прибутку на вкладений капітал на рівні середнього по народному господарству. Отже, існуючу проблему можна вирішити, подбавши про зниження вартості залучення позикового капіталу, що зробить його дешевшим, знизить обсяги регулярних лізингових платежів і сприятиме розширенню лізингових угод, а відтак, і підвищенню рівня продовольчої безпеки України [106, с.314].

Перешкодою на шляху для розвитку лізингових відносин є існуючий диспаритет цін на продукцію промислового та аграрного секторів економіки, бо, якщо ціни на продукцію машинобудування є завищеними, то на продукцію сільського господарства є заниженими. Це призводить до зниження купівельної спроможності товаровиробників та зумовлює неефективне господарювання, що уповільнює можливості отримання техніки на умовах лізингу [22, с.178].

Одним із основних напрямків державної підтримки лізингових відносин має стати цінове регулювання предмета лізингової угоди. Зазвичай підприємства-виробники останнього реалізують свою продукцію лізингоотримувачам за завищеними цінами. На практиці така надбавка сягає більше половини вартості предмета лізингового договору. Тому виходом із ситуації має стати проведення тендерних закупівель обладнання, що реалізується за лізинговими схемами. Це дозволить ефективно використовувати кошти державного бюджету, котрі виділяються на фінансування необхідного обладнання.

Разом з тим, контроль з боку держави має спрямовуватися на якість техніки, що постачається вітчизняними та закордонними товаровиробниками. Для посилення їх фінансової відповідальності доцільно провести такий порядок розрахунку із ними, за якого, при постачанні техніки за рахунок бюджетних коштів, спочатку здійснювати оплату в розмірі до 70 – 80% від її вартості, а решту – після повної перевірки технологічних характеристик.

Нині дуже часто купується імпортна техніка для надання у лізинг, яка у декілька разів коштує дорожче вітчизняної, але за будь-якими характеристиками не поступається їй. Тому держава має контролювати бюджетні кошти, що спрямовуються на придбання предмету лізингової угоди, які в окремих випадках є необґрунтованими.

Наступними заходами, на нашу думку, в галузі лізингу повинні бути організаційні.

Із середини 90-х років ХХ століття, коли лізинг почав розвиватися в Україні, були відсутні чіткі організаційні засади та механізми повернення лізингових активів у випадку невиконання лізингоотримувачем своїх договірних зобов'язань.

Техніка та обладнання, що надавались у лізинг, не підкріплювались додатковими гарантіями їх отримувачів, а оформлення лізингової угоди не передбачало внесення початкового платежу. Крім того, відбувалося списання лізингових платежів або надавалась відстрочка по їх сплаті.

У результаті таких дій збільшилася прострочена заборгованість підприємств перед державними лізинговими компаніями. Зокрема, за підрахунками фахівців тільки НАК „Украгролізинг”, заборговано до 25,5 млн грн. [197, с.31].

Це означає, що потрібно вкрай виважено підходити до вибору і оцінки фінансового стану лізингоотримувачів та враховувати всі можливі непередбачені ситуації, пов'язані із зниженням їх платоспроможності.

На нашу думку, з метою сприяння своєчасності розрахунків за лізинговими платежами, необхідно стимулювати тих лізингоотримувачів, які добросовісно їх виплачують. Для цього, для них можна запровадити гнучку систему додаткових знижок при повторному укладанні лізингової угоди.

Державі необхідно розвивати партнерські відносини між владними структурами, лізинговими компаніями та лізингоотримувачами, особливо якщо мова йде про надання певного об'єкта в лізинг державними компаніями, зокрема „Украгролізинг”. Це дозволить контролювати цільове використання

останніх та посилить надходження лізингових платежів від лізингоотримувачів. Так, у разі несплати лізингових платежів, лізингодавці вправі надавати необхідну інформацію відповідним органам місцевого самоврядування з метою прийняття термінових комплексних заходів щодо посилення їх сплати. На рівні ж державних органів влади надавати відповідні звіти по сплаті та проводити наради за участі лізингодавців і відповідних органів місцевої влади та державної влади.

Належна державна підтримка організаційних заходів з лізингу дозволить розширити поставки техніки у лізинг, сприятиме цільовому використанню лізингових ресурсів, створить ефективний механізм повернення коштів у вигляді лізингових платежів, підвищить вимоги до фінансової дисципліни в нашій країні.

Наступними, на наш погляд, заходами державного регулювання лізингу є мотиваційні заходи.

Держава повинна всіляко сприяти розвитку саме тих галузей, які першочергово потребують її підтримки. Для цього доцільно виділяти бюджетні кошти на фінансування конкретних програм.

Заохочення господарств для отримання техніки у лізинг могло би відбуватися за рахунок зменшення або скасування початкового лізингового внеску і компенсації його за рахунок коштів (фондів) регіональних бюджетів. Такий досвід є у Нижньогородській області Росії. Для призупинення скорочення машинно-тракторного парку сільськогосподарські товаровиробники при придбанні техніки за федеральним лізингом на 80% звільняються від сплати початкового лізингового внеску. Ця різниця відшкодовується із коштів обласного бюджету. За обласним лізингом початковий внесок взагалі не утримується, а поточні платежі утримуються раз на рік шляхом зарахування належних їм компенсацій з обласного бюджету [109, с.113].

Що стосується надання інформації про лізинг, то це є одним із важливих заходів держави, оскільки, як зазначають працівники лізингових компаній,



дуже багато часу витрачається на пояснення суті та переваг лізингу для потенційних його користувачів.

На практиці сприяння розвитку лізингових відносин певною мірою займається асоціація „Укрлізинг”, котра розробляє проекти, що сприяють упровадженню сучасних лізингових технологій на ринку України, сприяє залученню інвестицій в Україну за допомогою реалізації іноземних лізингових контрактів.

Також представники лізингових компаній, наукових та навчальних закладів України, Республіки Білорусь та Республіки Молдова зареєстрували в 2001 році Міжнародну Академію Лізингу (МАЛ), основним напрямком діяльності якої є надання інформаційного, методичного та наукового розвитку лізингу в Україні та інших країнах, обмін досвідом і розробка загальної стратегії країн – учасниць, а також сприяння в організації та проведенні конференцій, семінарів, формуванні інформаційно-правової бази у сфері лізингу.

З 1956 року функціонує Міжнародна Фінансова Корпорація (МФК), яка надає технічну допомогу країнам у вирішенні питань щодо законодавства, що регулює лізингову діяльність, організації проведення лізингу та сприяє поширенню інформації про лізинг. Стосовно ж України, то МФК функціонує в Україні” відповідно до проекту „Розвиток лізингу в Україні” із 2004 року.

Як стверджує Ернст Меренгс, керівник проекту „Розвиток лізингу в Україні”, лізинг сприяє розвитку країн з перехідною економікою, оскільки являє собою гнучку форму фінансування, що доповнює традиційне банківське кредитування та збільшує доступ до фінансування та загальної бази капіталу економіки країни. Проект „Розвиток лізингу в Україні” розпочатий у 2004 році та фінансується Міністерством економічних справ Нідерландів. Увага проекту зосереджується на збільшенні обсягів лізингу через збільшення ресурсів зацікавлених осіб, створенні сприятливого законодавчого середовища та росту обізнаності громадськості про лізинг. Додатковою та особливою метою є залучення іноземних інвестицій на український ринок лізингу. Проект

„Розвиток лізингу в Україні” здійснюється в межах програми МФК „Партнерство з розвитку приватного сектора” – програми технічної підтримки МФК, що реалізується у Східній Європі та Центральній Азії, управління якої здійснює Департамент Центральної та Східної Європи МФК. „Партнерство з розвитку приватного сектора” працює в одинадцяти країнах, де здійснює реалізацію 36 проєктів. Колектив із 278 осіб працює у 8 столицях та 23 регіональних офісах вищезазначеного регіону. Керівництво „Партнерства з розвитку приватного сектора” розміщене у Москві та Києві. Проєкти технічної підтримки МФК мають іншу ціль, ніж інвестиційна діяльність, що її також впроваджує МФК, спрямовану на надання капіталу або позик проєктам, які ставлять за мету отримання прибутку, за ринковою ставкою [174, с.55 - 56].

Статистична інформація для проведення лізингової діяльності є дуже потрібною. Вона допомагає з’ясувати залежність лізингу від державної податкової політики й політики продажу обладнання, виявляє резерви розвитку лізингу, що є особливо важливим для України; відкриває можливості для фундаментальних наукових досліджень у сфері лізингу, оскільки нині вітчизняні лізингодавці не мають доступу до такої інформації і повинні збирати її частинами – не завжди достовірну, далеко не повну, що, в результаті, впливає на якість надання лізингових послуг [15, с.85].

З метою посилення інформаційної бази з питань лізингової діяльності необхідно й надалі проводити пропаганду й поширювати інформацію про лізинг, а також надавати дорадницькі та просвітницькі послуги з лізингу.

Відповідно до Закону України „Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” визначено, що фінансовий лізинг відносять до фінансової послуги, а діяльність щодо нагляду за діяльністю таких компаній покладено на Держфінпослуг [83].

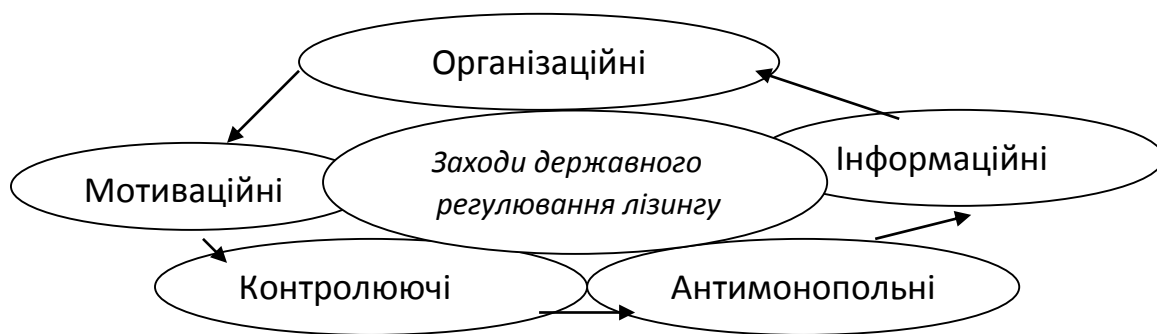
На Держфінпослуг в певній мірі покладено функції щодо поширення інформації про лізинг, що має важливе значення для його розвитку. Проте слід зазначити, що це не дозволяє належним чином отримувати всю необхідну інформацію, що стосується лізингу. Для того, щоб зібрати інформацію з

лізингу, потрібно витратити багато часу і користуватись різними джерелами, зокрема: мережею Інтернет, статистичною інформацією, даними проекту „Розвиток лізингу в Україні”, експертними оцінками, періодичними виданнями та іншими джерела для створення повної картини розвитку лізингових відносин в Україні.

Ми вважаємо, що нині актуальним є створення інформаційного міжобласного лізингового центру, який може бути сформований на рівні великої лізингової компанії, який дозволив би не тільки оперативно отримувати достовірну інформацію з лізингу, але й надавати практичні рекомендації і методичні розрахунки лізингових платежів, надавати поради стосовно проблем, що виникають на законодавчому рівні з питань лізингової діяльності, та містити дані про види лізингу, які користуються найбільшим попитом.

З метою усвідомлення важливості та необхідності використання лізингу в практиці суб'єктів господарювання, необхідно надавати їм кваліфіковані поради та роз'яснення. А це, у свою чергу, вимагає підготовки професійних фахівців з лізингової діяльності. Задля підвищення кваліфікаційних вимог до працівників лізингових компаній, доцільно проводити підготовку та перепідготовку працівників лізингових компаній за рахунок проведення короткострокових курсів, стажування, практичних занять консультацій, науково-практичних конференцій, семінарів, презентацій. Разом із цим, доцільно проводити рекламну діяльність лізингу з метою поширення особливостей цього виду фінансового інструменту, шляхом розповсюдження та роз'яснення інформації про лізинг по радіо, телебаченні та у пресі.

Отже, підсумовуючи найважливіші заходи державного регулювання, їх можна відобразити у вигляді рисунка (рис. 3.1):



**Рис. 3.1. Сукупність заходів державного регулювання лізингу**

Виходячи із рис. 3.1, можна говорити про те, що визначення найважливіших проблем, котрі стоять на заваді до розвитку лізингових взаємовідносин, та групування їх у ряд заходів, котрі підлягають терміновому вирішенню, є найважливішим поступальним етапом, котрий має базуватись на державній підтримці. Ліквідація вказаних проблем та впровадження вказаних пропозицій дозволить збільшити обсяги лізингових операцій та створить усі необхідні умови для їх подальшого зростання. Також ми вважаємо, що реалізація запропонованих заходів державної підтримки лізингу зробить його ще привабливішим, порівняно з іншими формами залучення капіталу, зокрема банківського кредиту чи отримання об'єкта користування лише на умовах звичайної оренди.

### **3.2 Напрямки удосконалення впливу держави на розвиток вітчизняного лізингового середовища**

Із шести можливих стадій розвитку лізингу в світі, Україна знаходиться лише на другій. Навіть країни СНД суттєво випереджають нашу країну в розвитку лізингового бізнесу.

Тому важливо дослідити, що стримує та перешкоджає активізації лізингових відносин в нашій країні, щоб з'ясувати перелік напрямків державного регулювання.

Перш за все, вимагає змін система управління та регулювання розвитку лізингу в Україні, яка поки не сприяє належним чином запровадженню лізингових відносин в нашій країні.

Спочатку розглянемо правові засади, що стосуються лізингових відносин. Прийнятий 16 січня 2004 року Закон України „Про фінансовий лізинг” є черговим та істотним кроком уперед у розвитку лізингу в Україні, хоча він не ліквідував всіх проблем, що існують. Акцентуємо увагу на тих із них, які потребують першочергового вирішення.

Законом України „Про фінансовий лізинг” передбачено використання лише не прямого фінансового лізингу, при цьому зазначається, що за договором, лізингодавець повинен придбати у власність об’єкт лізингу в певного постачальника за певними специфікаціями й умовами, визначеними лізингоотримувачем. Але разом із тим варто відзначити, що як Господарським, так і Цивільним кодексом, передбачена можливість реалізації як прямого лізингу (право лізингодавця надавати в лізинг будь-яке власне майно (основні фонди), так і непрямого лізингу (надання в лізинг майна, спеціально придбаного за заявкою конкретного лізинготримувача). Цивільний кодекс не становит винятку в користуванні об’єктом (предметом) лізингу.

Наступним недоліком Закону України „Про фінансовий лізинг” є встановлення непрямого обмеження на передачу у фінансовий лізинг майна, що є власністю лізингодавця, але не отримувалося за безпосередньою заявкою конкретного лізингоотримувача. У цьому випадку лізингодавець є обмеженим у наданні у фінансовий лізинг або власного майна, або того, що вилучене ним у несумлінного лізингоотримувача, але попит на яке є високим.

Негативом згаданого Закону є також положення ст. 2, яке встановлює, що відносини, які виникають у зв’язку з договором фінансового лізингу, регулюються положеннями Цивільного кодексу України (враховуючи особливості, встановлені Законом України „Про фінансовий лізинг”). Це означає, що встановлюється вичерпний перелік нормативно-правових актів та

не враховуються інші законодавчі акти, що регулюють лізингові відносини, зокрема й основний закон нашої держави – Конституція України.

Головною інновацією сучасного лізингу є те, що лізингоодержувачі почали шукати обладнання та його постачальників, у яких лізингодавець потім купує це обладнання та віддає лізингоодержувачам у лізинг. Раніше ж лізингоодержувачі обирали з обладнання, яке вже було в лізингодавця [9, с.14].

На наш погляд, законодавчу базу регулювання фінансового лізингу неможливо обмежувати винятково Законом України „Про фінансовий лізинг” та Цивільним кодексом, оскільки на практиці застосовується вся сукупність законодавчих норм, але із урахуванням особливостей цього закону.

Порівняно із Законом України „Про лізинг”, який визначає чотирнадцять істотних умов договору лізингу, за Законом України „Про фінансовий лізинг” їх кількість скорочена до чотирьох. Ми вважаємо за доцільне керуватись на практиці й тими умовами, які встановлені Господарським кодексом України.

Крім вказаних недоліків, Закон України „Про фінансовий лізинг” має переваги, до яких можна віднести такі:

- розширено права лізинготримувача. Скажімо, у випадку прострочення лізингодавцем терміну передачі лізингоотримувачу предмета лізингу на термін більше, ніж 30 днів (якщо інший термін не зазначений умовами договору), лізингоотримувач має право в односторонньому порядку відмовитися від договору фінансового лізингу, при цьому має право вимагати повернення оплачених раніше лізингових платежів і відшкодування заподіяних збитків;

- введено поняття сублізингу. Тепер лізинготримувач має право не тільки самостійно володіти і користуватися предметом лізингу, але і передавати його (за погодженням із лізингодавцем) у тимчасове платне користування іншим особам;

- передбачено положення, відповідно до якого, предмет лізингу не може бути конфіскований, на нього не може бути накладений арешт у зв'язку з будь-

якими діями лізинготримувача. Це означає й те, що під час перебування предмета лізингу в лізингоотримувача, він не може виступати заставою лізингодавця;

Істотним позитивним проривом у законодавстві, що регулює відносини лізингу стало також прийняття Верховною Радою Закону України від 24.12.2002 р. № 349-IV „Про внесення змін до Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств” і Закону України від 16.01.2003 р. № 469-IV „Про внесення змін до Закону України „Про податок на додану вартість”. Саме прийняття цих законів зробило інструмент фінансового лізингу привабливішим для використання на практиці, хоча не ліквідувало всіх існуючих недоліків. Відтепер Законом України “Про внесення змін у Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств” надане „податкове” визначення термінів фінансового й оперативного лізингу. Сторони можуть встановлювати термін лізингу за згодою, але не менше одного року, як цього вимагає Закон України „Про фінансовий лізинг”. Нині комісії (відсотки) у складі лізингових платежів при фінансовому лізингу не є об’єктом оподаткування ПДВ, а витрати на купівлю предмета лізингу зараховуються до валових витрат [26, с. 93].

Крім того, при фінансовому лізингу, датою виникнення в лізингоотримувача права на збільшення податкового кредиту є дата фактичного одержання предмета лізингу від лізингодавця. Отже, одержуючи від лізингодавця предмет лізингу на початку терміну лізингу, лізингоотримувач відразу одержує податковий кредит на усю вартість предмета лізингу.

Позитивним моментом із прийняттям Закону України „Про внесення змін до Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств” стало те, що за договором фінансового лізингу лізингові платежі не підлягають оподаткуванню ПДВ. Проте у випадках, коли відсоток і комісія у складі лізингового платежу, що стягуються лізингодавцем з лізингоодержувача, перевищують подвійний розмір облікової ставки НБУ, сума перевищення

оподатковується ПДВ (тобто, відсоток і комісія у відсотковому виразі мінус подвійна ставка НБУ) [156].

Вважаємо, що однією із проблем, котра стоїть на заваді лізингових відносин є відсутність єдиних підходів стосовно чіткої класифікації лізингу, тому характерні особливості одного виду можуть поєднуватися однією угодою, бо не мають чіткого розмежування. Тому державі важливо належним чином розмежувати різні види і форми лізингу для того, щоб ефективно ними управляти.

Національна класифікація, в основі якої лежить Закон України „Про лізинг”, передбачає 2 види лізингу – оперативний та фінансовий і розглядає лише 3 його форми – зворотню, пайову та міжнародну, хоча на практиці їх налічується більше, ніж 40.

Закон „Про лізинг” розрізняє три форми лізингу (ст. 4.2) [80]:

- зворотний – це лізинг, який передбачає придбання лізингодавцем майна у лізингоотримувача і передачу цього майна йому у лізинг. Продавець власності, який стає її орендаром, терміново отримує у своє розпорядження від покупця взаємоузгоджену суму угоди купівлі-продажу, а покупець виступає в цій операції в якості лізингодавця;

- пайовий – передбачає здійснення лізингу за участю суб’єктів на основі укладення багатостороннього договору та залучення одного або кількох кредиторів, які беруть участь у здійсненні лізингу, інвестуючи свої кошти. При цьому сума інвестованих кредиторами коштів не може становити більш ніж 80 % набутого для лізингу майна;

- міжнародний – здійснюється суб’єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі, якщо майно чи платежі перетинають державні кордони. Ця форма лізингу включає також угоди, що укладаються між лізингодавцем і лізингоотримувачем однієї країни, якщо хоча б одна із сторін здійснює свою діяльність і має капітал спільно із зарубіжною фірмою.

На нашу думку, найбільш складним у практиці господарювання є пайовий лізинг, оскільки передбачає договірні взаємовідносини між



декількома суб'єктами лізингової угоди та міжнародний лізинг, який здійснюється між суб'єктами різних держав, або коли лізингові платежі перетинають митний кордон України. Тому доцільним буде детальніше зупинитися саме на пайовій та міжнародній формі лізингових відносин з метою ліквідації тих проблем, котрі їх стримують, хоча потребують державної підтримки.

Суть пайової форми лізингових відносин зводиться до того, що лізингові компанії можуть об'єднуватися з метою мінімізації ризиків від проведення певної угоди (рис. 3.2).

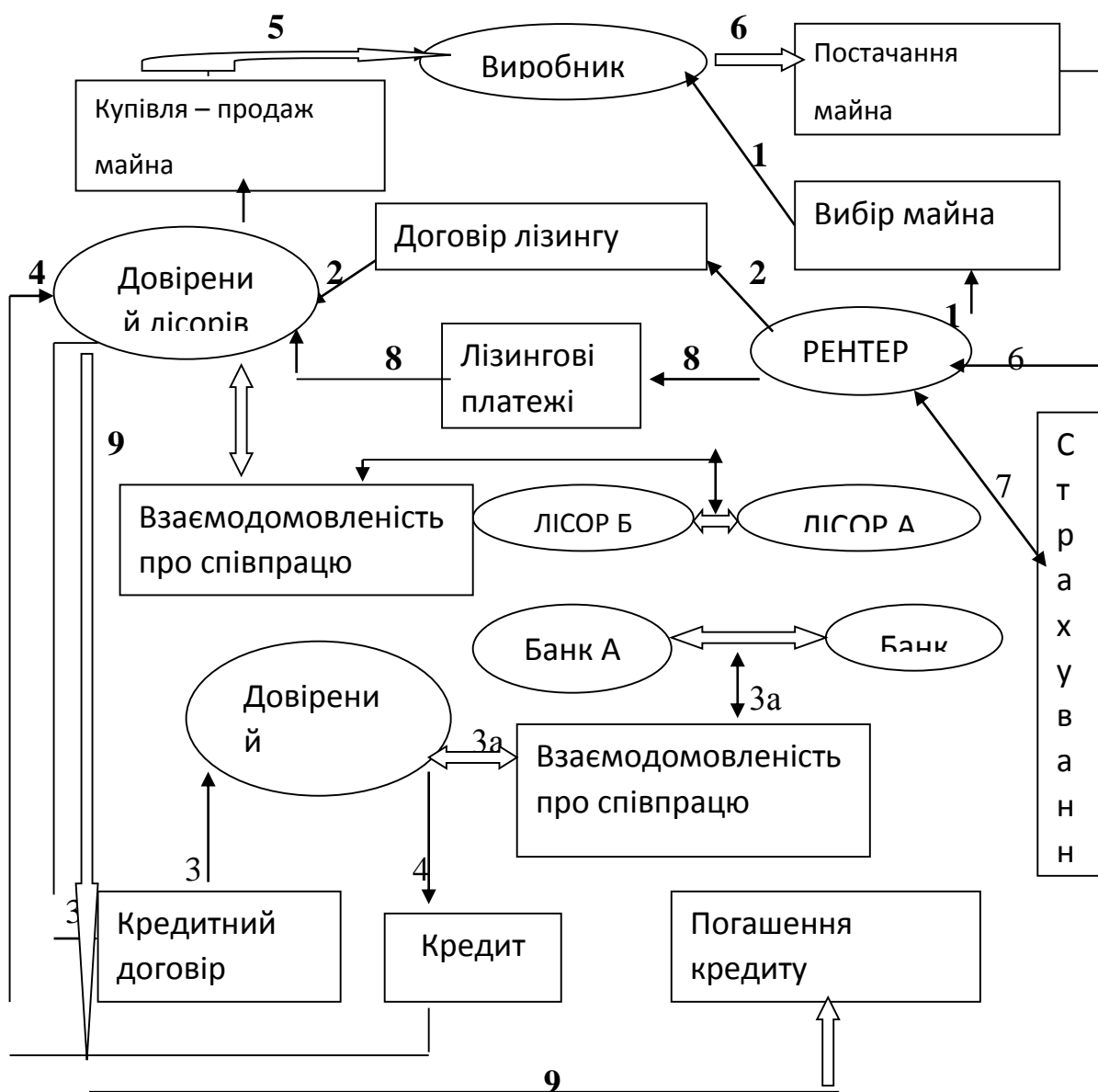


Рис. 3.2 Зв'язки при пайовому лізингу

Дамо пояснення до рис. 3.2:

1 – рентер обирає необхідний йому предмет, котрий прагне отримати в лізинг;

2 – рентер звертається із необхідною заявкою до лізингової компанії з метою отримання певного об'єкта в лізинг;

3 – не маючи фінансових ресурсів на придбання об'єкта лізингової угоди, довірена особа лізингодавців звертається за допомогою до банківської установи;

4 – довірена особа кредиторів задовольняє їх заявку та надає кредитні кошти;

5 – на основі наданого кредиту лізингодавець купує об'єкт лізингової угоди у певного виробника, за заявкою рентера;

6 – об'єкт лізингової угоди надається рентеру;

7 – на випадок непередбачуваних обставин рентер на основі договору із лізинговою компанією страхує отриманий у лізинг об'єкт;

8 – на умовах договору рентер сплачує лізингові платежі;

9 – довірена особа лізингодавців сплачує банківській установі кредит та відсотки по ньому на основі кредитного договору.

Як видно із рис. 3.2, при пайовому лізингу інтереси лізингодавців представлені певною групою осіб (акціонерів), серед яких обирається довірена особа, що наділяється всіма правами власника та вирішує питання розподілу прибутку між ними.

За своєю економічною суттю пайовий лізинг є складною системою, яка охоплює велику кількість суб'єктів угоди, де поряд з основними його учасниками – лісором та рентером роль кредиторів можуть виконувати банки, страхові компанії та інвестиційні фонди. Разом із тим, в окремих випадках пайовий лізинг здійснюється шляхом створення трасту. Тобто групи об'єднаних осіб (акціонерів), які є підконтрольні так званій „дочірній особі власників (лізингодавців)”, яка має централізоване управління над усіма учасниками, що беруть участь у лізинговому договорі [123, с. 64].

Об'єктами, які, на нашу думку, найбільш потребують саме пайового лізингу є авіатехніка, морські та річкові суда, комплексна автоматизація виробництва та бурові платформи, що характеризуються високою вартістю та пов'язані з цим проблеми її реалізації. Через неможливість забезпечити лізингову угоду через брак коштів (лізингова компанія здатна профінансувати лише 20 – 40 % від її вартості), необхідних для придбання високо витратної техніки, їх можна компенсувати шляхом проведення емісії акцій та розповсюдження їх серед акціонерів компанії, що беруть участь у фінансуванні угоди. Іншу частину вартості об'єкту лізингу за угодою фінансують кредитори. У таких випадках серед кредиторів також формується „довірена особа”, яка має переважне право отримувати від рентера лізингові платежі та вимагати повернення обладнання у випадках порушення умов договору. Крім того, „довірена особа кредиторів” розподіляє доходи таким чином, що спочатку покривається заборгованість по кредитах, а залишок коштів перераховується „довіреній особі лізингодавця”, яка у свою чергу розподіляє між власниками договору прибуток від проведення лізингової діяльності.

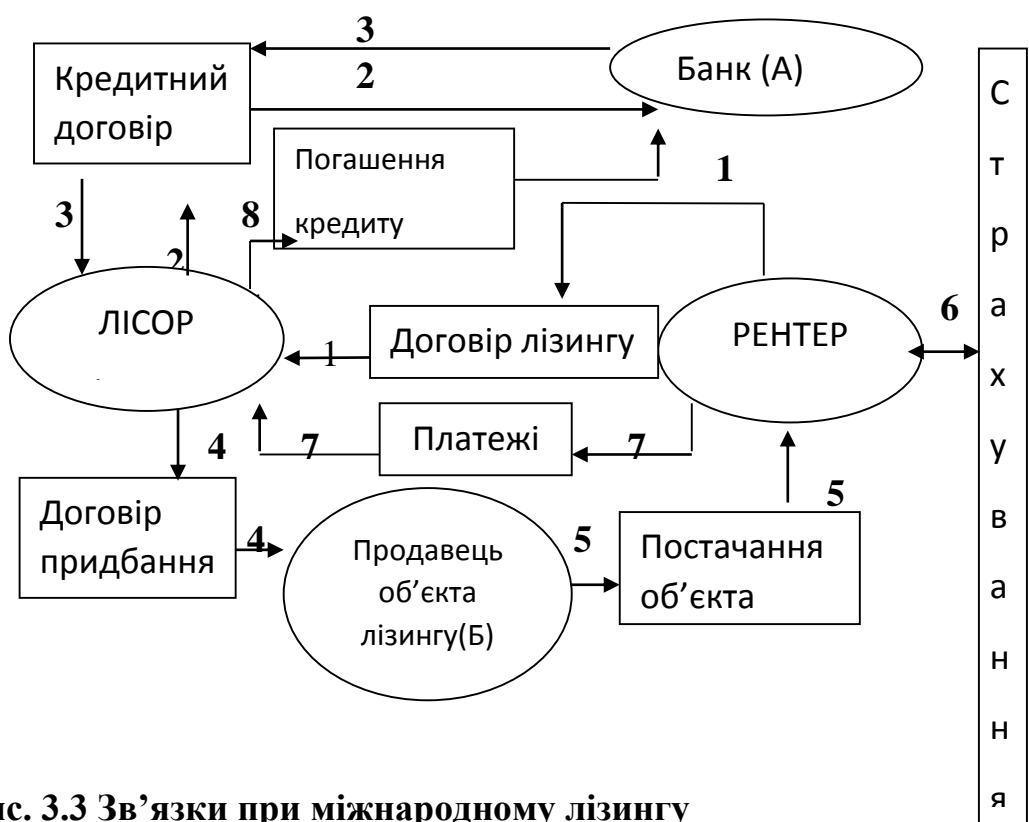
Через складність багатьох пайових лізингових угод, крім „довіреної особи кредиторів” та „довіреної особи лізингодавців”, до складу учасників залучається, за домовленістю сторін, „лізинговий брокер”, який об'єднує та організовує діяльність усіх її учасників. Через цю обставину підвищується вартість пайового лізингу, оскільки лізинговий брокер виступає у якості незалежного лісора, а його дохід сягає 3% від вартості угоди.

На нашу думку, така велика кількість суб'єктів угоди пайового лізингу значно здорожує її вартість. Варто зазначити, що вона є складною формою, як для лісора у плані залучення додаткових коштів, так і для рентера в частині погашення лізингових платежів. Тому, в цьому випадку, держава має стати одним із учасників, котрий би взяв на себе частину виплат по закупівлі об'єкта лізингової угоди, використовуючи при цьому кошти державного бюджету. Не дивлячись на високу вартість проведення пайових лізингових угод, державі

потрібно й надалі стимулювати цю форму, яка стане тим ланцюгом, що об'єднає продавців (що мають великомасштабні дорогі об'єкти) та їх споживачів (що не мають достатніх для цього коштів для їх придбання) при реалізації лізингових угод.

В залежності від учасників ринку, що беруть участь у проведенні лізингових відносин, можна виокремити міжнародний (зовнішній) лізинг. До цієї форми лізингу відносять такі угоди, коли хоча б одна із сторін проводить свою діяльність поза межами своєї країни. Запровадження міжнародного лізингу потребує особливої уваги держави, оскільки об'єкти, що використовуються при його застосуванні, повинні не тільки відповідати належним технічним і технологічним характеристикам, але й не порушувати відповідних стандартів та вимог, бо ту цьому випадку присутня зацікавленість інтересів різних країн [85, с.25].

Структуру зв'язків при міжнародному лізингу можна продемонструвати таким чином (рис 3.3):



**Рис. 3.3 Зв'язки при міжнародному лізингу**

Дамо пояснення до рис. 3.3:

- 1 – рентер укладає договір із лізинговою компанією про отримання певного об'єкта в лізинг;
- 2 – лісор укладає кредитний договір для придбання об'єкта лізингової угоди (лісор та рентер є суб'єктами однієї країни);
- 3 – лісор отримує кредит;
- 4 – звернувшись до продавця лісор купує необхідний об'єкт лізингової угоди;
- 5 – лісор постачає об'єкт рентеру;
- 6 – на випадок непередбачуваних обставин рентер, на основі договору із лізинговою компанією, страхує отриманий у лізинг об'єкт;
- 7 – рентер сплачує лізингові платежі до умов лізингового договору;
- 8 – лісор сплачує банківській установі кредит та відсотки по ньому на основі кредитного договору.

У практиці господарювання ця форма лізингу регулюється Оттавською Конвенцією Міжнародного інституту з уніфікації приватного права з фінансового лізингу, яка була прийнята ще у 1988 році в місті Оттава (Канада), від чого власне й має таку назву. Слід відмітити, що Україна приєдналась до згаданої Конвенції у 1998 році разом із країнами-членами співдружності.

Вважаємо, що прискоренню розвитку міжнародного лізингу перешкоджає насамперед законодавча база, яка не вирішує належним чином питань оподаткування, митних бар'єрів, належного оформлення договорів та проблем, пов'язаних з їх виконанням. На це наша держава має сконцентрувати першочергову увагу, щоб пришвидшити розвиток цього виду лізингу. Таке посилення уваги, на нашу думку, саме до цього виду лізингу можна пояснити й тим, що при його здійсненні, зобов'язання, які виникають із оренди, не включаються до обсягу зовнішньої заборгованості держави за правилами, встановленими Міжнародним валютним фондом.

Вважаємо, що міжнародний лізинг, за належної державної підтримки, матиме, крім вказаних переваг, широке застосування й тому, що дозволяє

розширити коло об'єктів, ринки збуту виробленої продукції та отримати, крім основного, прибуток від різниці на валютних курсах окремих країн.

Тому, більша частина міжнародних операцій контролюється транснаціональними корпораціями і банками, які мають дочірні лізингові компанії з широко розгалуженою мережею зарубіжних філіалів і представництв, що взаємодіють з місцевими орендарями.

Наступним кроком державної підтримки лізингових відносин в Україні має стати запровадження механізму страхування лізингових операцій.

Підприємницька сфера та життєдіяльність людини пов'язані з наявністю постійних ризиків – природних, підприємницьких, фінансових та інших. До того ж постає питання про джерело відшкодування втрат. Можливі два варіанти. Перший полягає в тому, що ці збитки покриваються за рахунок фінансових ресурсів, що знаходяться в обігу у певного суб'єкта. Однак це означає їх відволікання від основного призначення – забезпечення життєдіяльності й відтворення виробництва. Другий варіант полягає у створенні спеціальних цільових ресурсів, призначених для відшкодування збитків – резервних страхових фондів [89, с.120].

Однією з основних проблем, які перешкоджають ефективному розвитку лізингових відносин, є відсутність гарантій повернення інвестицій. У світовій практиці найнадійним способом захисту та повернення інвестицій вважається страхування ризиків, які супроводжують лізингову діяльність. Тому, з метою успішного виконання лізингових контрактів, є страхування ризиків лізингу. Крім того, Оттавською конвенцією УНІДРУА „Про міжнародний фінансовий лізинг”, встановлена обов'язковість страхування майна, яке надається у міжнародний фінансовий лізинг. Можна виокремити найбільш вживані види ризиків, які пов'язані з виконанням умов лізингового договору, зокрема:

1. Маркетингові ризики – передбачають, що на певне майно можна не знайти відповідного споживача для надання його у лізинг.

2. Ризики морального старіння предмета лізингу – пов'язані із прискоренням темпів морального старіння під дією НТП.

3. Цінові ризики – це ризики, пов’язані з можливими втратами прибутку у зв’язку із зміною ціни предмета лізингової угоди, протягом дії лізингового договору. Виходом із ситуації може бути встановлення фіксованої суми лізингового платежу за договором лізингу.

4. Фінансові ризики передбачають: ризик неплатежу, зміну відсотків, по кредиту, валютні ризики, ризики неплатежу та інші.

На практиці фінансовий механізм лізингу набуває дедалі більшої популярності в Україні. Проте на шляху до його розвитку в нашій державі постають об’єктивні перешкоди, оскільки здійснення лізингової діяльності нерозривно пов’язане із ризиками. Саме тому важливою складовою лізингових операцій є питання оцінки надійності їх здійснення. Складність такої оцінки є одним з основних деструктивних елементів, що заважає розвитку ринку лізингових операцій та забезпеченню виконання лізингових угод в обсязі, що оцінюється фахівцями у десятки мільйонів доларів [67, с.122].

З метою уникнення ризику неплатежу слід детально підходити до аналізу фінансового стану лізингоотримувача, лімітувати суми одного лізингового контракту, надавати гарантії третіх осіб та страхувати ризик неплатежу.

Валютний ризик – це грошові втрати, пов’язані із коливанням валютних курсів. Відсотковий ризик – це можливість виникнення втрат у зв’язку із підвищенням відсотків за користуванням банківськими кредитами до закінчення терміну лізингової угоди.

У світовій практиці, при укладанні лізингових угод, лізингоотримувач страхує надане в лізинг майно, його транспортування, монтаж і пуско – налагоджувальні роботи.

Законом України „Про внесення змін до Закону України Про страхування” лізингові відносини підлягають добровільному страхуванню, зокрема статтею 5 зазначено, що добровільна форма страхування здійснюється на основі договору між страхувальником і страховиком. Конкретні умови страхування визначаються при укладенні договору [78].

Закон України „Про страхування” не містить жодного положення про страхування лізингу. Відповідно, немає чітко встановленої типової форми договору лізингу [13, с. 306].

Тому вважаємо за необхідне, з’ясувати істотні умови договору страхування лізингових операцій. Зокрема, стверджуємо, що згаданими умовами договору страхування щодо лізингу можуть бути такі:

- визначення об’єкта угоди;
- перелік страхових випадків;
- права і обов’язки страхувальника та страховика;
- розмір страхової суми та порядок її виплати;
- строк дії договору.

Виходячи з цього, варто розглянути об’єкти, що підлягають страхуванню, а також суб’єкти, які беруть участь при цьому.

Крім перелічених вище, лізингу притаманні ще й такі ризики:

- ризик втрати (загибелі), недостачі або пошкодження лізингового майна в результаті транспортування, експлуатації або монтажу;

- ризик втрати (загибелі), недостачі або пошкодження того майна, яке передане в лізинг у якості предмета застави або в якості додаткового забезпечення по кредиту;

- ризики лізингодавця по зобов’язаннях, що виникають внаслідок заподіяння шкоди здоров’ю, життю або майну інших осіб;

- ризики, пов’язані зі збитками від підприємницької діяльності в результаті порушення контрагентами своїх договірних зобов’язань або зміна умов своєї діяльності за незалежних від них причин, в тому числі і ризик недоотримання очікуваних доходів.

Одним із важливих видів фінансових ризиків є страхування втрат діяльності лізингоотримувача, яке він придбав за договором лізингу, на випадок тимчасової зупинки в результаті непередбачених обставин: стихійного лиха, пожежі та інших ризиків.



У цих випадках страхові компанії компенсують лізингоотримувачу збитки у вигляді: 1) недоотриманого прибутку, в результаті вимушеної зупинки виробничої діяльності; 2) витрат, які продовжує нести лізинготримувач у період зупинки виробничої діяльності. У складі компенсації таких втрат страховики відшкодовують лізингові платежі, які повинен виплачувати лізингоотримувач за умови нормальної діяльності без вимушених перерв.

Особливим видом є страхування лізингової компанії від політичних ризиків. При цьому страховими випадками вважається виникнення у страхувальника ризиків, пов'язаних із політичною діяльністю, включаючи арешт лізингового майна митними або іншими органами, незаконною дією влади, а також іншими протиправними діями з боку державних органів.

Виходячи з цього, об'єктами страхування може виступати майно, яке підлягає страхуванню на випадок знищення або пошкодження у результаті пожежі та стихійних лих, а також лізингові платежі, які страхуються на випадок повної або часткової несплати, тобто свого роду страхування фінансових ризиків та підприємницьких ризиків, які виникають у будь – яких видах підприємницької діяльності та пов'язані із виробництвом продукції, товарів і послуг, їх реалізацією.

Наприклад, підприємець може зазнавати втрат через невиконання умов договору іншими контрагентами. Крім того, можливі значні фінансові втрати через зниження рівня очікуваного прибутку в результаті непередбачуваних обставин (вийшло з ладу обладнання, виплата компенсації робітникам внаслідок нещасного випадку на виробництві).

Що стосується першого виду страхування лізингових операцій, тобто страхування майна, переданого у лізинг, то в цьому випадку немає особливих питань ні у зарубіжних, ні у вітчизняних страховиків. Проблемнішим є страхування підприємницьких та фінансових ризиків при здійсненні лізингової угоди, тому акцентуємо увагу саме на них.

За Законом України „Про фінансовий лізинг” страхувальником предмета лізингу виступає лізингоодержувач. Це означає, що він відповідає за всі ризики пов’язані із втратою або пошкодженням переданого в лізинг майна. За загальним правилом, вказані ризики виникають у лізингоотримувача в момент передачі йому майна, якщо інше не передбачено лізинговою угодою.

Підприємницькими вважаються ризики, пов’язані із виробництвом продукції, товарів і послуг та їх реалізацією. Підприємець може зазнавати втрат у результаті пошкодження засобів виробництва або невиконання контрагентами умов договору (див. Дод. У).

За допомогою страхування підприємницьких ризиків створюються певні гарантії стабільності й прибутковості виробництва на випадок настання несприятливих ситуацій у будь-якій підприємницькій структурі, що входить до складу ринкового механізму.

При цьому страхове відшкодування виплачується після того, як повністю з’ясовано причини та розмір збитків.

До суми збитку зараховуються також втрати, пов’язані із заходами, спрямованими на врятування та зберігання застрахованого об’єкту.

До фінансових ризиків можна віднести наступні:

- ризик недоотримання прибутку;
- ризик, пов’язаний із впровадженням нової техніки і технологій;
- ризик, пов’язаний із зниженням очікуваного рівня рентабельності;
- кредитний ризик.

Відшкодування витрат на страхування повинно сплачуватись у формі, порядку та за графіком, які погоджені сторонами. Розмір платежів повинен бути визначений у договорі страхування. З юридичної точки зору ці платежі є компенсаторними, оскільки вони відшкодовують лізингодавцеві його поточні витрати. Сторони в договорі лізингу повинні самі вирішувати, коли ця сума буде перерахована лізингодавцеві: до або після здійснення останнім страхового платежу [13, с. 305].

Банки, як активні учасники лізингового процесу, можуть застрахувати за допомогою кредитного ризику ймовірність неповернення позичальником, тобто лізинговою компанією, основного боргу та відсотків за її користування.

При цьому, об'єктом страхування виступають майнові інтереси, пов'язані із понесенням матеріальних збитків внаслідок невиконання чи неналежного виконання умов кредитного договору лізингодавцем [54, с. 177].

Страховим випадком вважається неповернення кредиту або повернення лише його частини, а також невіплата відсотків за його користування. У цьому випадку страхове відшкодування залежить від багатьох чинників: платоспроможності лізингової компанії та характеру наданої позики.

Для більш повного та ґрунтовного розуміння економічної суті страхування лізингових операцій, побудуємо систему взаємозв'язків, що виникають при цьому.

Якщо лізингова угода укладається за участю тільки потенційних його учасників, визначених Законом України „Про фінансовий лізинг”, то коло учасників знаходиться у такому взаємозв'язку (рис.3.4):



**Рис. 3.4 Структура зв'язків при страхуванні лізингових відносин за участі потенційних учасників лізингового процесу**

Введемо пояснення до рис. 3.4:

- 1 – укладення договору лізингу між лісором та рентером;
- 2,3 – звернення до виробника необхідного обладнання за заявкою рентера та постачання відповідного обладнання;

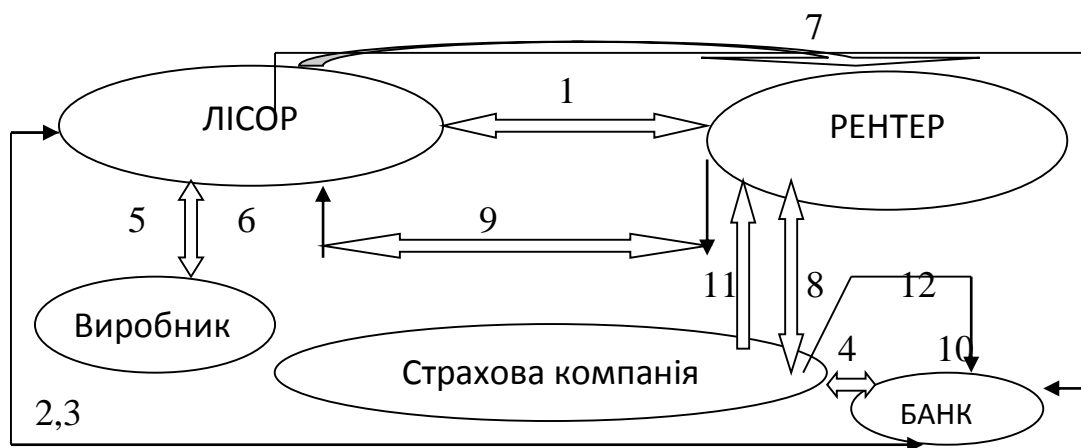
4 – постачання обладнання рентеру відповідно до умов лізингового договору;

5 – укладення страхового договору на взятє у лізинг обладнання;

6 – виплата лізингових платежів;

7 – виплата страхової суми у випадках настання страхового випадку.

Проте зазвичай лізинговій компанії не вистачає власних фінансових ресурсів для фінансування лізингової угоди, тому необхідним стає залучення банківських кредитів. У цьому випадку страхувальником виступає не лише лізингова компанія, але й банк, який страхує кредитний ризик (рис. 3.5).



**Рис. 3.5 Структура зв'язків при страхуванні лізингових угод, за яких страхувальниками виступає рентер та банк**

1– договір лізингу; 2,3 – кредитний договір, надання зазначеної суми кредиту, 4 – страховий договір між банком і страховою компанією у разі виникнення кредитного ризику; 5,6 – договір про постачання необхідного обладнання; 7 – постачання обладнання рентеру, 8 – договір на страхування відповідного обладнання між страховиком і рентером; 9 – виплата лізингових платежів; 10 – сплата кредиту, 11, 12 – виплата страхового відшкодування у разі настання страхового випадку.

Отже, рентер страхує надане в лізинг обладнання на випадок пожежі, крадіжок, стихійних лих та інших факторів, обумовлених у договорі страхування, в свою чергу банк страхує ризик неповернення основної суми боргу або відсотків за її користування. У разі настання страхових випадків,

відповідно до договору страхування лізингу, страхова компанія, виплачує страхове відшкодування страхувальнику, в цьому випадку рентеру та банку (див. пункт 11 та 12 відповідно на рис. 3.5).

Як свідчать факти, нині спостерігається обмеженість використання потенційними учасниками лізингової угоди всього комплексу страхових послуг. Це пояснюється тим, що крім відсотків за користування кредитом, додається ще й плата за страхування, що значно підвищує вартість лізингової угоди. Це є негативним моментом, оскільки підвищується ризик невиконання своїх договірних зобов'язань суб'єктами лізингу, що завдає їм значних збитків. Тому держава повинна взяти на себе хоча б частину цих виплат, щоб стимулювати оновлення основних фондів.

Наступним важливим кроком державної підтримки на шляху до активізації лізингових відносин, має стати ліцензування лізингових компаній. Вагомим аргументом на користь такого положення є те, що і страхові компанії діють на основі ліцензії, і банки, які займаються лізингом, також повинні придбати індивідуальну ліцензію НБУ.

Позитивним у цьому відношенні є досвід країн – сусідів України, а саме Росії та Білорусії, де введено ліцензування лізингової діяльності. При цьому мінімальний строк дії ліцензії в цих країнах складає 1 рік, а максимальний строк – 5 років.

Функції ліцензування лізингових компаній покладено на Державну реєстраційну палату, яка створена при Міністерстві економіки Росії.

Лізингові компанії для оформлення ліцензії повинні надати до ліцензійного органу такі документи [114, с.222]:

- заяву відповідного зразка та вказати повну назву і організаційно-правову форму компанії, її юридичну адресу, номер розрахункового рахунку, назва банку, який здійснює обслуговування та термін дії ліцензії;
- копію установчих документів;
- копію свідоцтва про державну реєстрацію;
- довідку органу державної податкової служби Російської Федерації

про взяття на облік;

- документ, який підтверджує факт сплати статутного капіталу;
- баланс за попередній звітний період (квартал) і звітність про результати фінансової діяльності компаній за вказаний період;
- копію акту останньої аудиторської перевірки органом податкової служби Російської Федерації;
- документ, який підтверджує факт оплати процедури розгляду заяви.

При запровадженні ліцензування лізингових компаній в Україні необхідно враховувати накопичений у цьому відношенні досвід Росії. Проте, на нашу думку, враховуючи ту обставину, що вітчизняний лізинговий бізнес перебуває лише на другій стадії, на відміну від четвертого етапу російських лізингових відносин, пропонуємо внести певні корективи до механізму ліцензування.

По-перше, для того, щоб заохотити лізингодавці-нерезидентів до участі в лізингових операціях, можна надавати їм ліцензії на підставі пред'явлення ними тільки документації, яка б характеризувала їх фінансову діяльність як позитивну, оскільки вищеперерахований об'єм документації не сприятиме поширенню лізингової діяльності для закордонних компаній.

По-друге, вважаємо, що умова, за якої російські лізингодавці отримують ліцензію лише за умови, коли 40% норми прибутку складає виключно лізингова діяльність, є занадто жорсткою для вітчизняних умов, оскільки це обмежує лізингову компанію займатися й іншими видами діяльності, за яких можна отримати високі прибутки та зайняти панівні позиції на ринку лізингових послуг.

По-третє, компаніям, які тільки розпочинають свою лізингову діяльність, необхідно надавати спрощену процедуру отримання ліцензії, оскільки такі компанії ще не мають тривалої кредитної історії та не зможуть надати всю необхідну інформацію про своє фінансове становище.

Орган, який видаватиме ліцензії в галузі лізингу, повинен, на нашу думку, мати право на їх призупинення або взагалі анулювання у разі, якщо:

- лізингова компанія не виконує умов, зазначених у ліцензії або неодноразово їх порушує;

- лізингова компанія порушує чи не виконує розпоряджень органів державної влади;

- ліквідації лізингової компанії як юридичного суб'єкта.

Введення ліцензування лізингових компаній матиме, на нашу думку, певні переваги, бо лізингова діяльність стане прозорою та більш регульованою, оскільки:

- дозволить вести чіткий реєстр лізингових компаній;

- дозволить витіснити з ринку тих лізингодавців, які є малопотужними та не несуть відповідальності перед користувачами, бо у будь-який момент можуть вийти з ринку;

- дозволить державі надавати адресні пільги, оскільки нині компанії, які займаються фактично продажем на виплату, отримують підтримку з боку держави як такі, що займаються лізинговою діяльністю;

- призупинить масове банкрутство лізингодавців, оскільки отримати ліцензію означатиме мати законодавчо встановлений статутний фонд;

- дозволить збільшити довіру з боку потенційних користувачів лізингових послуг.

Наша держава повинна закріпити у вітчизняному законодавстві положення про ліцензування лізингу, бо ні в Законі України „Про лізинг”, ні в Законі України „Про фінансовий лізинг”, ні в будь-якому іншому законодавчому акті, який регулює лізингову діяльність, не передбачається надання ліцензій на проведення лізингових операцій.

Ми вважаємо, що, виконуючи регулюючу та контрольну функції, державні органи влади повинні запровадити ліцензування лізингових операцій ще й тому, що це стане активним елементом у відборі найбільш потужних з фінансової та ринкової точок зору компаній, що пропонують лізингові послуги.

Разом з тим, необхідно розвивати кредитні бюро, оскільки лізингові

компанії відчують великі труднощі, пов'язані із обмеженістю інформації про кредитну історію рентера. Досвід високорозвинутих країн переконливо свідчить, що лише за допомогою телефонного дзвінка можна довідатись про платоспроможність потенційного лізинготримувача.

В Україні цей процес доволі складний та кропіткий, хоча кредитні бюро й існують, але їх кількість є надзвичайно малою. Тому лізингові компанії самостійно займаються збором інформації (не завжди достовірної) про свого клієнта, що вимагає багато часу й витрат.

Крім того, в Україні майже повністю відсутній вторинний ринок активів, що надаються в лізинг, що фактично існує за рахунок автомобілів, які займають найбільшу частину в лізинговому портфелі. Тому, сприяючи розвитку вторинного лізингового ринку, держава повинна пам'ятати про те, що існує великий попит на оновлення матеріально-технічної бази багатьох галузей економіки, серед яких переважає сільське господарство та медицина.

З метою захисту лізингодавців від недобросовісних лізингоотримувачів, які можуть використовувати надане у лізинг майно в якості застави або розпоряджатися як власним, пропонуємо запровадити механізм реєстрації об'єктів лізингу – як одну з умов лізингового договору.

Як зазначено вище, держава може використовувати широкий арсенал методів для регулювання лізингових процесів в Україні (див. дод.Н), проте, на нашу думку, багато питань є невирішеними, а, отже, гальмують лізингову діяльність в Україні. Враховуючи проблеми стримування лізингу, котрі були розкриті в роботі, та напрямки їх подолання, пропонуємо структурну схему, яка дозволить створити позитивний ефект у прискоренні розвитку лізингових відносин в Україні.

Побудова моделі має відповідати дотриманню таких основних принципів:

- цілеспрямованості, тобто усіх учасників лізингового процесу має об'єднувати єдина мета – активізувати лізингові відносини, які надають достатні переваги кожному, при належному їх використанні;



- рівноправності – учасники лізингової діяльності є рівноправними у виборі виду діяльності, предмету угоди та інше;
- договірних відносин – діяльність суб'єктів передбачає укладення договорів;
- конкурентності – реалізація відносин ґрунтується на конкурентних засадах ринкової економіки;
- збалансованості – дії всіх учасників мають бути координованими між собою.

Оскільки ключовою фігурою є держава, то центри відповідальності мають лежати саме в її площині, а єдиним підходом має бути координація інтересів між усіма суб'єктами лізингової угоди. Застосування запропонованої в роботі моделі дозволить розробити державну програму з активізації лізингових угод, керуючись таким алгоритмом дій:

- проводити контроль за якістю виробленої виробниками техніки, що є предметом лізингових угод;
- законодавчо закріпити поняття лізингової компанії, джерела формування її статутного капіталу та умови функціонування й розвитку;
- сприяти розвитку кредитних бюро;
- поширювати інформацію про лізингові послуги, активно брати участь у співробітництві із країнами СНД, а в першу чергу із об'єднаннями лізингодавців – Рослізинг, Біллізинг.

Введемо пояснення до умовних позначень, використаних на рисунку 3.6:

МАЛ – Міжнародна академія лізингу.

МФК – Міжнародна фінансова корпорація.

УОЛ – Українське об'єднання лізингодавців.

ДЛФ – Державний лізинговий фонд.

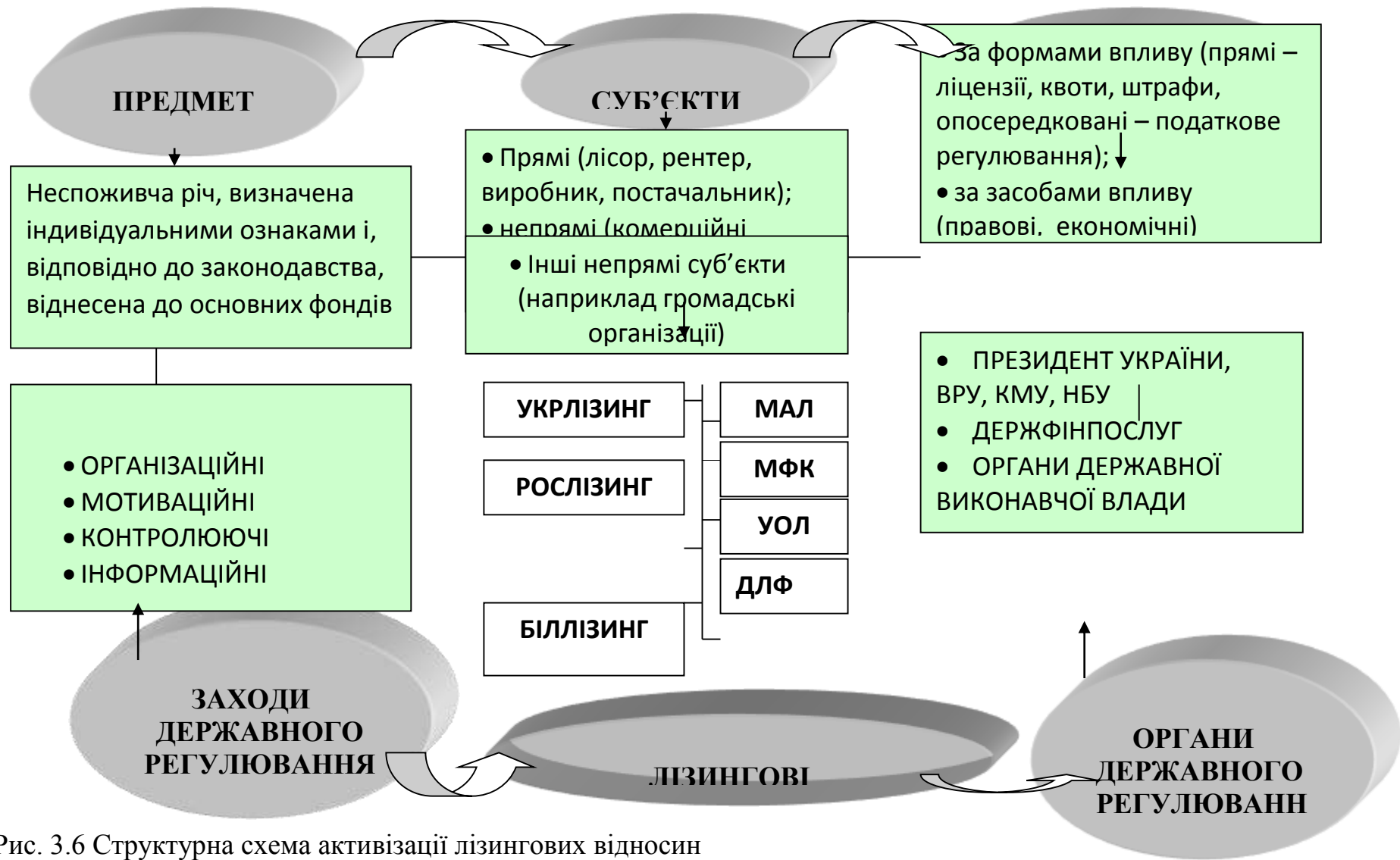


Рис. 3.6 Структурна схема активізації лізингових відносин

Як було визначено в роботі, всеукраїнська асоціація „Укрлізинг” бере участь у розробці пропозицій щодо внесення змін і доповнень у чинне законодавство України, що регулює лізингові відносини. Виходячи із цього, ми також серед непрямих суб’єктів виділяємо „Рослізинг” та „Біллізинг” – як аналогів всеукраїнської асоціації “Укрлізинг” у Росії та Білорусії відповідно, ґрунтуючись на тому, що їх співпраця дозволить накопичити досвід вказаних країн в Україні, сприяти обміну фахівцями й поширювати інформацію про лізинг.

При побудові моделі ми керувалися застосуванням визначеної в роботі методології та механізмів реалізації заходів державного регулювання задля досягнення активізації лізингу. Разом з тим, пропонується організаційно-функціональний механізм регулювання лізингу, в контексті якого виокремлено параметри взаємодії між суб’єктами лізингового ринку і органами влади на національному й регіональному рівнях. Хоча в роботі було встановлено, що безпосередніми суб’єктами лізингових відносин є лісор, рентер та виробник (або постачальник) об’єкта угоди, проте ми переконані, що доцільно також виділити також ряд непрямих суб’єктів, котрі мають безпосередній вплив на стан та розвиток лізингового ринку в нашій країні.

Вважаємо, що реалізація запропонованої моделі дозволить за допомогою лізингу сприяти реалізації багатьох актуальних завдань, серед яких:

- стимулювання впровадження досягнень НТП та реалізації високовитратного обладнання, особливо це актуально у провідних галузях економіки, серед яких: електроніка, автомобілебудування, авіабудування, комплексна автоматизація виробництва;
- підвищення конкурентоспроможності української економіки, завдяки технічному та технологічному переоснащенню підприємств;
- поширення гнучкості взаємозв’язків між виробниками та споживачами, що є актуальним в умовах ринкових відносин;

- стимулювання ділової активності серед господарюючих суб'єктів (особливо малих та новоутворених підприємств) за рахунок доступності основних засобів, оскільки придбання устаткування на умовах лізингу не потребує вилучення з обороту великих сум коштів та передбачає гнучку форму сплати лізингових платежів;

- сприяння збільшенню податкових надходжень до бюджету;
- підприємство на власний розсуд матиме можливість розпоряджатися вільними коштами за рахунок зменшення потреби в залученні банківських кредитів.

Отже, здійснивши у найближчій перспективі певні активні кроки, як з боку державних органів, так і з боку потенційних учасників лізингового процесу, можна з упевненістю говорити про те, що лізинг є цілком реальним і доступним фінансовим інструментом, який дозволить прискорити економічне зростання в Україні, та укріпити її позиції на міжнародній арені, як стабільної європейської держави.

### **3.3. Вдосконалення державного регулювання лізингових відносин**

Головна мета будь – якого підприємства полягає у максимізації свого прибутку. Не винятком є й лізингові компанії, котрі, надаючи фінансові послуги повинні сформувавши найбільш прийнятну ціну задля успішного розвитку свого бізнесу та отримати при цьому максимальний прибуток. Потенційні ж користувачі намагаються порівняти свої витрати при отриманні банківського кредиту та лізингової послуги на певний актив.

На практиці ж, задля прийняття найбільш прийняттого варіанту між лізингом та банківським кредитом доцільно сконцентрувати увагу на певних особливостях.

По-перше, як лізинг, так і банківський кредит передбачають отримання не одноразового платежу, а певної послідовного потоку платежів, котрі

можуть погашатись різними термінами та строками (приміром щомісячно або щоквартально), при цьому ставки в обох випадках можуть бути різними.

По-друге, якщо найчастіше лізингові платежі, крім амортизаційних відрахувань та відсотків за залучений кредит, включають ще й прямі витрати лізингової компанії, то за умов сплати банківського кредиту найчастіше погашається тільки основна сума боргу та відсотки за залучений кредит.

По-третє, віддати перевагу лізингу чи то банківському кредиту недостатньо лише в тому випадку, коли тільки порівняти між собою їх відсоткові ставки, якщо в одному випадку платежі здійснюються щоквартально, а в іншому – щомісячно. При цьому ж недостатнім буде й порівняння лише суми лізингових платежів із вартістю банківського кредиту, оскільки останній не включає вартості страхування, технічного обслуговування та інших витрат.

До теоретичного розгляду питання порівняння ефективності банківського кредиту на придбання основних засобів та фінансового лізингу першим підійшов М. Гордон. Для аналізу він використовував ставку дисконтування, порівняння термінів лізингу та позики, ризику та фінансових властивостей двох альтернатив [200].

Існуючі методики порівняльного аналізу фінансового лізингу та придбання майна у власність за допомогою банківської позики, побудовані на порівнянні обсягу платежів, наведених на початок терміну дії кредитної або лізингової угоди. Використовуються також методики, що базуються на особливостях оподаткування, які ґрунтуються на економічній доцільності лізингу порівняно з придбанням активів за допомогою банківського кредиту [3, с. 23].

На розрахунок ефективності фінансового лізингу та банківського кредиту впливають такі фактори:

1) як правило, лізингові платежі, крім відшкодування вартості лізингового майна та плати за залучений кредит, включають ще й додаткові послуги, зокрема: страхування, технічне обслуговування, надання

консультаційних і юридичних послуг, що фактично збільшує витрати підприємства, але зменшує ймовірні прорахунки та помилки;

2) отримання банківського кредиту вимагає високоліквідної застави, що унеможлиблюється при лізингу, оскільки предмет лізингової угоди власне й виступає заставою;

3) за умов лізингу можливі гнучкі форми виплати лізингових платежів, що унеможлиблюється при виплаті банківської позики.

На наш погляд, найбільш прийнятним варіантом у випадку порівняння та співставлення лізингу і банківського кредиту є метод розрахунку чистої теперішньої вартості (NPV), оскільки за його допомогою можна співставити загальну величину вартості предмету лізингу із величиною суми дисконтованих грошових виплат по лізингу.

Ця методика передбачає декілька етапів. По – перше, при порівнянні величини лізингових платежів та ціни кредиту слід визначити суму прямих витрат. Це пов'язано із тим, що за умов лізингу додаткові витрати рівномірно включені у лізингові платежі, а при виплаті банківського кредиту ці витрати можуть виплачуватись наперед – зокрема страхування майна.

Наступним етапом є побудова графіка сплати виплат як при лізингу, так і при банківському кредиті, здійснивши при цьому дисконтування потоків вказаних платежів за такою формулою [111]:

$$PV = An / (1+r) \quad (3.1)$$

де -  $An$  – платіж по відповідному графіку в періоді  $n$ .

При кредиті  $A$  повинен включати в себе також всі прямі витрати, що повинні бути понесені позичальником;

$n$  – кількість періодів виплати платежу по лізингу / кредиту;

$r$  – ставка дисконтування. Оскільки ми проводимо порівняння проектів з точки зору клієнта чи позичальника, то логічним є за ставку дисконтування прийняти ставку залучення ним короткострокових банківських кредитів.

Наступним кроком є визначення чистої приведеної вартості джерел фінансування:

$$NPV = PV - P, \quad (3.2)$$

де  $P$  – первісна вартість предмета лізингу / кредиту.

Тобто, при оцінці ефективності того чи іншого інструменту слід оцінювати величину  $NPV$  контрактів, причому угода, за якої  $NPV$  буде меншою, є найбільш прийнятною для користувача.

Як було встановлено в роботі, лізингові компанії є залежними від стану та розвитку банківського сектора та фондового ринку. Відповідно розвиток лізингового ринку буде прямопропорційно залежати від їх змін. Тому, особливо необхідним є побудова лізингових відносин на умовах пайової участі держави щодо забезпечення гарантій за виданими кредитами лізингоодержувачам. Той факт, коли у ролі гаранта виступає держава посилює увагу до інституту лізингу в Україні та підвищує інтерес до нього з боку стратегічних інвесторів. На нашу думку, часткові державні гарантії сприятимуть посиленню взаємозв'язків України із міжнародними організаціями, зокрема Світовим банком, МФК та ЄБРР, які володіють акціями лізингових компаній усього світу та забезпечують їх кредитами.

Як зазначають фахівці з лізингу, нині жодна велика лізингова операція не обходиться без прямої чи опосередкованої участі банків. Їх участь у проведенні лізингових операцій є прямою, коли банки надають у тимчасове користування машини та обладнання та опосередкованою (непрямою) – якщо банки виступають кредиторами. На практиці близько 87 % лізингових компаній користуються кредитами комерційних банків [30, с.18].

У банківській діяльності відомо декілька способів забезпечення згідно з угодою з надання кредитів лізинговим компаніям. Найбільш поширеним є застава певного активу або, у випадках страхування, банк прагне виступити у ролі бенефіціара. Разом з тим, вимагається гарантія третьої сторони або додаткової застави і не тільки у вигляді майна, але й у формі цінних паперів тощо. Такою третьою стороною в ряді випадків могла б стати держава.

Нині, хоча й відбувається помітна роль банків при проведенні лізингових угод, однак вони ще не мають достатніх коштів й умов, які б повністю задовільнили лізинговий ринок в Україні. Тому, виходом із цієї ситуації, може бути активне залучення державних коштів та збільшення кількості державних лізингових компаній.

А поки що українські лізингодавці не мають досвіду залучення додаткових коштів з іноземних джерел. Це пов'язано з наявністю певних перешкод. Зокрема, лізингові компанії не мають налагодженої та розвинутої практики використання фінансового менеджменту та обліку, стандарти якого мають відповідати Міжнародним стандартам бухгалтерського обліку. Крім того, лізингодавці мають у прозорий спосіб будувати свою діяльність та впроваджувати у практику господарювання системи по управлінню ризиками та заходи з виходу із непередбачуваних і надзвичайних обставин.

Також лізингові компанії, поряд із традиційними, застосовують і альтернативні джерела фінансування. Проте, відсоток їх залучення є вкрай низьким. Наприклад, позика, отримана від виробника певного устаткування дозволяє збільшити конкурентні переваги компанії, проте її отримати на практиці є досить тяжко. Також багато лізингодавців проявляють великий інтерес до залучення приватних інвестицій. Але ці шляхи потребують ґрунтовного аналізу фінансового стану підприємства із залученням зовнішнього аудиту, на які не вистачає необхідних коштів.

Як було встановлено у попередніх параграфах роботи одним із можливих способів фінансування діяльності лізингових компаній може бути сек'юритизація лізингових активів.

Сек'юритизацію доцільно проводити у тих випадках, коли лізингова компанія не має достатніх коштів для фінансування лізингових угод (як правило високовитратних), а отримання банківського кредиту є неможливим. Проте сек'юритизація є доступною лише лізинговим компаніям зі стійким фінансовим становищем, котрі довгий час працюють на ринку та мають добру репутацію.



Широкого застосування сек'юритизація набула в Росії, як один із напрямків активізації фондового ринку. Усвідомивши важливість цього фінансового інструменту в Державній Думі розробили спочатку пакет законопроектів, які надали правову основи переводу банківських активів у цінні папери. Нині деякі комерційні банки готові пропонувати своїм клієнтам сек'ютиризацію активів, серед них можна назвати АКБ „Довірчий та Інвестиційний Банк”.

Механізм дії сек'юритизації є простим у використанні. Так, лізингова компанія формує власний лізинговий портфель, котрий, досягнувши великих розмірів, передається спеціально утвореній для цього організації, мета якої полягає в отриманні та розподілі надходжень, від проведення лізингових угод цього портфеля (рис. 3.7).



**Рис. 3.7. Сек'юритизація лізингових активів**

Дамо пояснення до рисунку 3.6:

- (1) – створення спеціалізованої лізингової компанії, котрій буде продано лізинговий портфель;
- (2) – продаж лізингових активів спеціалізованій лізинговій компанії;
- (3) – розміщення спеціалізованою лізинговою компанією наданих лізингових активів на фінансовому ринку;
- (4), (5) – отримання від рейтингового агентства інформації про кредитний рейтинг боргових цінних паперів;
- (6) – продаж спеціалізованою лізинговою компанією боргових цінних паперів;
- (7) – надходження коштів від спеціалізованої лізингової компанії.

Розглянемо етапи, характерні для проведення сек'юритизації.

На першому етапі відбувається створення спеціалізованої компанії, якій буде продано сформований лізинговий портфель. Юридично новостворена компанія належить тій лізинговій компанії, що її створила, проте, заснована зазвичай у формі товариства з обмеженою відповідальністю, вона не несе зобов'язань перед нею.

Мета управляючої компанії полягає не тільки у придбанні лізингових активів у її власника, тобто лізингової компанії, що її створила, але й емісії та розміщенні боргових цінних паперів. При цьому, гарантом у внутрішньому забезпеченні, може виступати лізингова компанія (потенційний власник), або інші юридичні особи, зокрема банки. Прикладом банків, які надають такі гарантії, є „Приватбанк”, „Промінвестбанк”, „Аваль”, „Енергобанк”.

Наступним етапом є випуск облігацій управляючою організацією, які забезпечені портфелем лізингових угод. Після цього, кошти, отримані від продажу облігацій на ринку, направляються лізинговій компанії, а погашення облігацій і виплата відсотків по них здійснюється з надходжень від дебіторської заборгованості.

Важливим суб'єктом лізингу при здійсненні сек'юритизації є рейтингове агентство, котре надає кредитний рейтинг власникові лізингових

активів (управляючій компанії) по її зобов'язаннях (цінних паперах). Кредитний рейтинг має важливе значення, оскільки дозволяє реалізувати будь-які цінні папери, що не гарантовані урядом або установами, які фінансуються урядом. Важливість рейтингових агентств полягає й тому, що по-перше, надаючи рейтинг компанії-емітенту, вони підтверджують її здатність виконувати свої фінансові зобов'язання, а по-друге, надають інформацію інвесторам про відносно “безпечні” і привабливі об'єкти вкладення коштів.

Поява в Україні наприкінці 1990-х років перших кредитних рейтингів від Standard&Poor's, Moody's Investors Service, Fitch Ratings пов'язана в першу чергу зі зростанням попиту на іноземні позики. Спочатку кредитні рейтинги були надані борговим зобов'язанням Уряду України. Пізніше до групи рейтингованих емітентів увійшли деякі українські банки і компанії. До недавнього часу два українських банки підтримували міжнародні кредитні рейтинги – „Перший український міжнародний банк” і „Приватбанк” [158].

Успішною умовою та найважливішим етапом сек'юритизації є реалізація цінних паперів, які повинні відповідати усім вимогам інвесторів. А для того, щоб цінні папери були конкурентоздатними, необхідно щоб відсоткова ставка за ними була вищою за відсоткову ставку банківських депозитів.

Хоча сек'юритизація в Україні виступає новим фінансовим інструментом, але усі необхідні передумови для її розвитку вже існують. Так, поряд з існуванням фондового та лізингового ринку, розширюється практично вся необхідна для цього інфраструктура, де важливе місце з – поміж інших відводиться рейтинговим агентствам („Прозора Україна”) та страховим компаніям.

Крім того, Україна вже має досвід випуску облігацій. Поряд із важливістю застосування сек'юритизації у лізингових угодах, необхідно зазначити, що держава повинна врахувати всі проблеми, які перешкоджають ефективному її розвитку. Перш за все, необхідно створити законодавчу базу,

яка б не тільки регулювала проведення сек'юрітизації, але й створювала сприятливі умови для залучення вітчизняних й іноземних інвесторів й надалі удосконалювала, і розвивала страховий та фондовий ринки України.

Законодавчо не визначено, який розмір статутного фонду повинна мати лізингова компанія. На нашу думку, це є одним із найбільш негативних моментів, на що, в першу чергу, має бути сконцентрована увага держави. Цей негатив пояснюється тією обставиною, що лізингові компанії, маючи значні зовнішні джерела фінансування своєї діяльності (в окремих випадках до 100%), можуть у будь-який момент вийти з ринку. З їх боку, можуть виникнути значні зловживання, тим паче, що вони не несуть відповідальності за вітчизняним законодавством перед лізингоотримувачем у випадках банкрутства.

Вважаємо, що однією з позитивних умов розвитку лізингових компаній могло б стати заміщення екстенсивного шляху їх збільшення інтенсивним, тобто витісненням з ринку тих, які є неліквідними та „малопотужними”, з метою захисту прав кредиторів та лізингоотримувачів від неплатоспроможних клієнтів. Це можна забезпечити шляхом встановлення державою мінімального розміру статутного капіталу.

На практиці спостерігається така ситуація, що банки та страхові компанії мають законодавчо встановлений розмір статутного капіталу, без чого вони не можуть розпочати свою діяльність, а в лізингові компанії відповідно – надають послуги без встановленого розміру статутного капіталу та джерел його поповнення. За Законом України „Про банки і банківську діяльність”, розмір статутного капіталу для місцевих корпоративних банків становить щонайменше 1 млн. євро. А відповідно до Закону України „Про внесення змін до Закону України „Про страхування”, мінімальний розмір статутного фонду страхової компанії також дорівнює 1 млн. євро. Звичайно, вказані величини у розмірі 1 млн. євро є надто обтяжливими для статутного фонду лізингової компанії.

Ми припускаємо, що для подальшого ефективного функціонування лізингових компаній, їх статутний капітал має бути встановлений на рівні не менше, ніж 1 млн грн. Хоча для державних лізингових компаній, цей розмір може бути більшим, враховуючи легший доступ таких компаній до традиційних джерел фінансування їх діяльності.

У розвинутих країнах, з метою стимулювання банків щодо кредитування лізингових угод, надаються державні гарантії за виданими кредитами. На практиці це відбувається двома способами. Перший – коли держава виступає гарантом при отриманні банківського кредиту на ведення лізингової діяльності. Другий спосіб характеризується пільгами з боку держави відносно кредитування за рахунок залучення державних та муніципальних коштів.

Державні гарантії, як свідчить досвід країн з розвинутою ринковою економікою, є доцільними в випадках надання кредитів тим підприємствам та галузям, які найбільше їх потребують, шляхом виплати різниці між ринковою та пільговою відсотковою ставкою.

Фактично, надання державних гарантій реалізуються через виконання пільгової функції держави, що, як зазначалось раніше, може мати певні зловживання з боку її споживачів. Як було з'ясовано в роботі, основними формами залучення персоналу виступає лізинг персоналу. Проте на шляху до його впровадження необхідні певні кроки з боку державних органів влади.

На нашу думку, необхідність державного регулювання лізингу персоналу має включати наступні кроки:

1) закріпити у вітчизняному законодавстві поняття лізингу персоналу, визначивши при цьому:

1.1) права та обов'язки тимчасових працівників, кадрових агентств та фірм – замовників;

1.2) основні складові трудового договору;

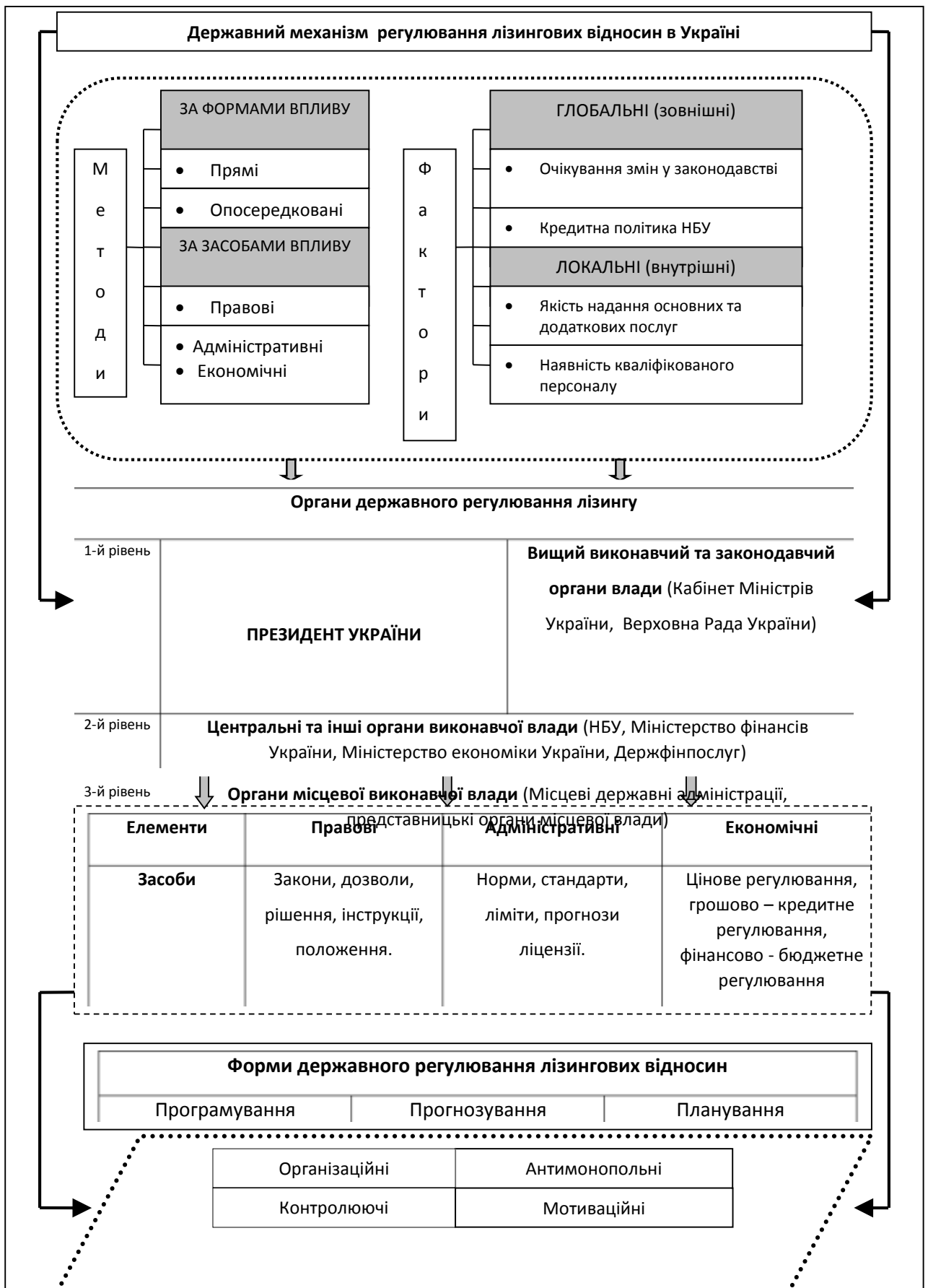
1.3) порядок виплати заробітної плати, допомоги при хворобі, відпускних та інших виплат, передбачених законодавством;

2) визначити вартість такої послуги, як лізинг персоналу, акцентувавши увагу не стільки на заробітній платі тимчасових працівників й нарахуваннями на неї, скільки на комісійній винагороді кадровій агенції. У зв'язку із тим, що цей вид соціально-трудових відносин є ще порівняно новим для вітчизняної економіки, то задля привабливості та подальшого розвитку цих відносин, розмір винагороди має бути відносно дешевим.

3) встановити порядок відповідальності сторін при невиконанні чи неналежному виконанні своїх обов'язків.

Зважаючи на ту обставину, що економічній літературі не існує єдиної позиції відносно трактування поняття „механізм”.

У роботі під механізмом розуміється комплекс заходів державного регулювання лізингових відносин, які покладені на відповідних органів державної влади за допомогою визначених методів, форм та елементів державного регулювання (рис.3.8).



**Рис. 3.8. Модель державного механізму регулювання лізингових відносин**

У попередніх параграфах роботи були з'ясовані недоліки державної підтримки лізингових відносин та напрямки їх регулювання. Проте провідна роль у структурі механізму державного регулювання лізингових відносин належить суб'єктам, котрі є носіями наданих їм функцій.

На нашу думку, органи державної влади, котрі регулюють лізингову діяльність можна умовно поділити на три ієрархічні рівні. Отже, до першого найвищого рівня можна віднести гаранта нашої держави – Президента України, а також найвищий законодавчий та виконавчий орган, тобто ВРУ та КМУ. Другий рівень органів державного регулювання лізингових відносин належить міністерствам та органам центральної виконавчої влади: Національному банку України (НБУ), Міністерству фінансів України, Міністерству економіки України, Антимонопольному комітету, Держфінпослуг, Міністерству фінансів України, Державному комітету статистики України та інших органів. Третій рівень органів державного регулювання представлений місцевими органами державної виконавчої влади.

Прискорення розвитку лізингових відносин залежить від глави нашої держави, тобто Президента України, котрий в першу чергу повинен здійснювати такі кроки:

- 1) видавати укази й розпорядження з питань реформування лізингових відносин, а в певних випадках накладати вето на закони, прийняті ВРУ;
- 2) здійснювати кадрову політику, котра забезпечує ефективність розвитку лізингових відносин. У першу чергу це стосується керівників центральних органів виконавчої влади та голів місцевих державних адміністрацій, професіоналізм, інтелект та досвід яких дозволить ефективно керувати новими формами господарювання, серед яких провідна роль належить лізингу;
- 3) виконувати організаційну функцію, що стосується лізингових відносин. На нашу думку реалізація саме цієї функції є надзвичайно важливою, оскільки дозволяє координувати роботу державних органів влади та вчасно приймати важливі рішення.



Як вищий орган законодавчої влади в Україні – Верховна Рада України (ВРУ) покликана приймати законодавчі акти, що регулюють лізингові відносини, а також затверджувати загальнодержавні програми їх розвитку. При цьому важливу роль здійснюють парламентські комітети, від компетентності та оперативності яких залежить активне внесення поправок та доповнень до законодавчої бази з лізингу.

До повноважень Кабінету Міністрів України – як вищого виконавчого органу в системі державної влади з питань активізації лізингових відносин можна віднести наступні: розробку та реалізацію загальнодержавних програм, що стосуються розвитку лізингу, спрямування й координації роботи міністерств та інших органів виконавчої влади з питань лізингових відносин, забезпечення сприятливого правового лізингового клімату за допомогою постанов та розпоряджень.

Відповідно до законодавства, в Україні встановлено наступну схему організації та взаємодії центральних органів виконавчої влади. До складу Кабінету Міністрів входять керівники міністерств, зокрема Міністерства аграрної політики; Міністерства внутрішніх справ; Міністерства екології та природних ресурсів; Міністерства економіки; Міністерства палива та енергетики; Міністерства закордонних справ; Міністерства культури і мистецтва; Міністерства з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи; Міністерства оборони; Міністерства освіти і науки; Міністерства охорони здоров'я; Міністерства праці та соціальної політики; Міністерства транспорту; Міністерства фінансів; Міністерства юстиції. Статус державних комітетів України мають такі центральні органи виконавчої влади: Державний комітет архівів; Державний комітет будівництва, архітектури та житлової політики; Державний комітет по водному господарству; Державний комітет по земельних ресурсах; Державний комітет зв'язку та інформатизації; Державний комітет з енергозбереження, Державний комітет у справах релігії; Державний комітет інформаційної політики, телебачення та радіомовлення; Державний комітет лісового

господарства; Державний комітет молодіжної політики, спорту і туризму; Державний комітет промислової політики; Державний комітет у справах ветеранів; Державний комітет у справах охорони державного кордону; Державний комітет стандартизації, метрології та сертифікації; Державний комітет статистики; Вища атестаційна комісія; Національне космічне агентство; Пенсійний фонд; Головне контрольне ревізійне управління; Державне казначейство. Спеціальний статус мають такі центральні органи виконавчої влади: Антимонопольний комітет; Державна податкова адміністрація; Державна митна служба; Державний комітет з питань регуляторної політики та підприємництва; Національна комісія регулювання електроенергетики; Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку; Державний департамент з питань виконання покарань; Фонд державного майна; Служба безпеки; Управління державної охорони; Головне управління державної служби. Особливий статус мають Національний банк, Антимонопольний комітет, Фонд державного майна України та Рахункова палата. Діяльність останніх є підконтрольною безпосередньо Верховній Раді України [193, с.28 – 29].

Органи місцевої (регіональної) влади й управління поділяються на органи місцевого самоврядування (обласні, міські, районні, селищні ради) та органи виконавчої влади на місцях (державні адміністрації відповідного рівня). Вони наділені усією повнотою державної влади на своїй території; здійснюють розпорядження і користування природними ресурсами; керують місцевими бюджетами, створюють умови для виконання державних і регіональних програм; гарантують фінансову самостійність місцевого самоврядування [97, с.131].

Задля вдосконалення державного механізму регулювання лізингових відносин визначення лише суб'єктного складу є недостатнім. Оскільки, на нашу думку, механізм повинен включати елементи й засоби державного регулювання лізингу, методи державного регулювання лізингу та його форми, а також обрунтування факторів впливу на лізингові відносини.

Вдосконалення ж механізму державного регулювання лізингових відносин потребує також визначення інструментарію їх державного регулювання.

Як було з'ясовано в попередніх параграфах роботи, методи державного регулювання лізингових відносин можна класифікувати за формами та засобами впливу. У свою чергу за формами впливу виділяють методи прямого та опосередкованого впливу (див. Дод. Н). При цьому основними засобами прямих методів є два типи, а саме засоби адміністративно-правового характеру, до яких можна віднести нормативно-правові акти, заборони, дозволи, примус, ліцензії, патенти, стандарти та засоби економічного характеру, що включають в себе цільові комплексні програми, державні замовлення, нормативи, ціни, ліміти. Інструментарій непрямих методів впливу на лізингові відносини заснований на засобах грошово-кредитної, фіскальної, бюджетної, інвестиційної, інноваційної та інших напрямках регулювання.

За засобами впливу виділяють правові, адміністративні та економічні методи державного регулювання лізингових відносин. Правові методи передбачають використання таких інструментів, як закони, укази, інструкції, методичні вказівки. До адміністративних методів належать ціни, ліцензії, квоти, санкції, норми, нормативи, стандарти. У свою чергу податки, мито, облікова ставка та приватизація є економічними методами державного регулювання лізингових відносин.

Отже, подальший розвиток лізингових відносин залежить від удосконалення механізму їх державного регулювання, що дозволить вирішити наявні проблеми та окреслить шляхи їх подолання за активної участі державних органів влади.

### Висновки до розділу 3

1. Позитивною тенденцією розвитку лізингових компаній могло б стати заміщення екстенсивного шляху їх збільшення інтенсивним, тобто витісненням з ринку тих, які є неліквідними та „малопотужними”, з метою захисту прав кредиторів та лізингоотримувачів від неплатоспроможних клієнтів. Це можна забезпечити шляхом встановлення мінімального розміру статутного капіталу. Крім цього, необхідно законодавчо закріпити поняття лізингової компанії, умови її створення, функціонування та розвитку.

2. Однією з найбільш ефективних форм державного регулювання лізингових відносин виступає державне програмування, яке покликане сприяти підтримці такого фінансового інструмента та стимулювати подальший його розвиток. Позитивним моментом розвитку лізингових відносин та важливим індикатором результативності їх державного регулювання є розробка останнього часу програм їх розвитку. Починаючи із 2006 року, держава активно долучається до програмування лізингових відносин. Однією з таких програм є „Програма розвитку лізингу в Україні на період 2006 – 2010 р.р.” та „Програма сертифікації спеціалістів лізингового бізнесу” (2006 р.). В рамках цих двох документів планується створення в Україні сприятливих умов для розвитку лізингу як одного з ефективних механізмів інвестування в оновлення основних засобів та сприяння професійному розвитку в лізинговій галузі та розширенні учасників ринку.

3. Найважливішим етапом активізації лізингу в Україні має стати запровадження механізму страхування лізингових операцій. При цьому визначено ризики, які притаманні лізинговій діяльності, показано послідовність відносин при страхуванні класичних лізингових угод, що передбачає тристоронній зв'язок між виробником, лізингодавцем і лізингоотримувачем та складніша схеми зв'язків, за якої відбувається

страхування кредитних ризиків. Але необхідність страхового захисту (з метою зменшення ризику невиконання своїх договірних зобов'язань суб'єктами лізингу та уникнення численних збитків) не сприяє належним чином активізації лізингових відносин. Це пояснюється тим, що крім відсотків за користування кредитом, додається ще й плата за страхування, що значно підвищує вартість лізингової угоди. Тому державі пропонується взяти на себе хоча б частину цих виплат, для стимулювання оновлення основних фондів.

4. Виконуючи регулюючу та контрольну функції, державні органи влади повинні запровадити ліцензування лізингових операцій тому, що це стане активним елементом у відборі найбільш потужних з фінансової та ринкової позиції компаній, що пропонують лізингові послуги. При запровадженні ліцензування лізингових компаній в Україні необхідно враховувати накопичений у цьому відношенні досвід Росії. Проте, на нашу думку, враховуючи ту обставину, що вітчизняний лізинговий бізнес перебуває лише на другій стадії, на відміну від четвертого етапу російських лізингових відносин, пропонуємо внести певні корективи до механізму ліцензування.

По-перше, для того, щоб заохотити лізингодавців – нерезидентів до участі в лізингових операціях можна надавати їм ліцензії на підставі пред'явлення ними тільки документації, яка б характеризувала їх фінансову діяльність як позитивну, оскільки вищеперерахований об'єм документації не сприятиме поширенню лізингової діяльності для закордонних компаній.

По-друге, вважаємо, що норма, за якої російські лізингодавці отримують ліцензію лише за умови, коли 40% норми прибутку складає виключно лізингова діяльність є занадто жорсткою для вітчизняних умов, оскільки це обмежує лізингову компанію займатися й іншими видами діяльності, за рахунок яких можна отримати високі прибутки та зайняти панівні позиції на ринку лізингових послуг.

По-третє, компаніям, які тільки розпочинають свою лізингову діяльність, необхідно надавати спрощену процедуру отримання ліцензії, оскільки такі компанії ще не мають тривалої кредитної історії та не зможуть

надати всю необхідну інформацію про своє фінансове становище.

5. Головна мета будь – якого підприємства полягає у максимізації свого прибутку. Не винятком є й лізингові компанії, котрі надаючи фінансові послуги повинні сформувавши найбільш прийнятну ціну задля успішного розвитку свого бізнесу та отримати при цьому максимальний прибуток. Потенційні ж користувачі намагаються порівняти свої витрати при отриманні банківського кредиту та лізингової послуги на певний актив. На наш погляд, найбільш прийнятним варіантом у випадку порівняння та співставлення лізингу і банківського кредиту є метод розрахунку чистої теперішньої вартості (NPV), оскільки за його допомогою можна співставити загальну величину вартості предмету лізингу із величиною суми дисконтованих грошових виплат по лізингу. Тобто, при оцінці ефективності того чи іншого інструмента слід оцінювати величину NPV контрактів, причому угода, за якої NPV буде меншою, і є найбільш прийнятною для користувача.

6. Сек'юритизацію лізингових активів доцільно проводити у тих випадках, коли лізингова компанія не має достатніх коштів для фінансування лізингових угод (як правило високовитратних), а отримання банківського кредиту є неможливе. Проте сек'юритизація є доступною лише лізинговим компаніям зі стійким фінансовим становищем, котрі довгий час працюють на ринку та мають добру репутацію.

Основні положення розділу 3 розкриті в наступних роботах [13, с. 305, 306; 15, с.85; 18, с.10; 22, с. 178; 24, с. 552; 26, с. 92, 93; 34, с. 211 - 212]

## ВИСНОВКИ

У монографії розглянута важлива наукова проблема щодо державного регулювання становлення та розвитку лізингових відносин в Україні.

На основі проведених досліджень зроблені такі висновки:

1. Відсутність комплексних наукових досліджень щодо ідентифікації таких понять, як оренда та банківський кредит, та чіткого визначення категоріального апарату стосовно державного регулювання лізингових відносин перешкоджає ефективності лізингових відносин на сучасному етапі. На основі систематизації поглядів зарубіжних та вітчизняних вчених, запропоновано трактування державного регулювання лізингових відносин, сукупності заходів держави, спрямованих на посилення регулюючого впливу суб'єктів лізингових відносин з метою забезпечення сприятливих умов для подальшого їх розвитку.

2. Зважаючи на специфіку проведення лізингової діяльності, однією з основних проблем вітчизняних лізингових компаній є обмеженість фінансових ресурсів для фінансування своєї діяльності. Практикою вітчизняних лізингових компаній є використання зовнішніх та внутрішніх джерел поповнення фінансових ресурсів, переважно за рахунок кредитів комерційних банків, використання коштів державного та місцевого бюджету та залучення приватних інвестицій, що значно ускладнюється в умовах кризових явищ. Тому подальший розвиток лізингових відносин знаходиться в прямій залежності від дієвої державної політики, зокрема в сфері підтримки одного із новітніх способів фінансування – сек'юритизації лізингових активів та надання державних гарантій за виданими банками кредитами.

3. Аналіз сучасного стану розвитку лізингових відносин засвідчив, що до 2009 року він продемонстрував позитивні тенденції за рахунок зростання кількості лізингових компаній (відкриття головних офісів в інших регіонах України, зокрема Харкові, Кременчуку та Хмельницькому) та збільшення чисельності працівників лізингових компаній. Загальна вартість активів, що

були надані в лізинг і вартість лізингового портфеля також зростала, при цьому найпопулярнішими видами активів, що пропонували лізингові компанії залишалися легкові автомобілі та медичне обладнання.

4. Одним із зовнішніх факторів, що впливає на розвиток лізингу в Україні, є розгортання світової економічної кризи, що негативно впливає на подальший розвиток лізингових операцій та призводить до сповільнення темпів його економічного росту. Оскільки лізинг значною мірою залежний від банківського сектора, який виступає головним джерелом його фінансування, то відсутність банківського кредитування закономірно зумовлює скорочення обсягів фінансування лізингових угод. Ситуацію не вирішує й збільшення ставок лізингових угод, котрі роблять його ще менш привабливим інструментом за умов зниження платоспроможного попиту.

5. У роботі досліджено напрямки державного регулювання лізингових відносин, серед яких провідна роль належить встановленню мінімального розміру статутного капіталу лізингових компаній, усуненню протиріч правової бази, що регулює лізингові відносини, запровадженню ліцензування лізингових компаній. Одночасно потрібно запровадити першочергові заходи державної підтримки лізингових відносин, серед яких доцільно виділити організаційні, антимонопольні, контролюючі, мотиваційні та інформаційні, реалізація яких допоможе зробити лізинг привабливішим, порівняно з іншими формами залучення капіталу, зокрема банківським кредитом чи отриманням об'єкта у користування лише на умовах звичайної оренди. Удосконалення механізму державного регулювання лізингових відносин повинно передбачати використання сукупності інструментів державного впливу, зокрема програмування, планування і прогнозування. За умов активної підтримки як з боку центральних, так і місцевих органів влади, це сприятиме розвитку лізингових відносин на сучасному етапі.

6. Аналіз діючих методик визначення обсягів та складових елементів лізингових платежів засвідчив, що всі компоненти, котрі складають сумарну величину лізингових платежів, поєднуються такими характерними рисами: по



– перше, всі методики враховують виключно інтереси лісора, оскільки побудовані за витратним методом і зорієнтовані лише на захист його економічних інтересів, по – друге, всі вони передбачають використання різноманітних елементів лізингових платежів, серед яких переважають відшкодування вартості майна та плата за залучений кредит, по – третє, серед дослідників немає однозначної думки щодо кількісного складу елементів лізингових платежів.

7. Розвиток лізингових відносин в Україні потребує дослідження світової практики, особливо досвіду країн СНД. Зокрема, у Росії передбачено звільнення лізингодавця від податку на прибуток по договору лізингу більше 3 – х років, банків – від податку на прибуток по кредитах терміном до 3 – х років, лізингодавця – від сплати ПДВ при виконанні лізингових послуг, частково від сплати митних зборів по об'єктах, що тимчасово ввозяться для надання у лізинг. Поряд із цим, держава гарантує правову підтримку, недопущення відмови в реєстрації лізингових компаній, вільний вибір діяльності, податкові пільги, невтручання у діяльність та рівний доступ всіх підприємців до матеріальних, фінансових, трудових, природних, і інформаційних ресурсів. Крім податкових та амортизаційних пільг, що мають місце у кожній із розглянутих країн; сприятимуть розвитку лізингу в Україні й спеціальні міжурядові угоди між країнами СНД, в першу чергу з Росією та Білоруссю, які допоможуть прискорити обмін наукоємними технологіями та розширять можливості модернізації виробничих потужностей.

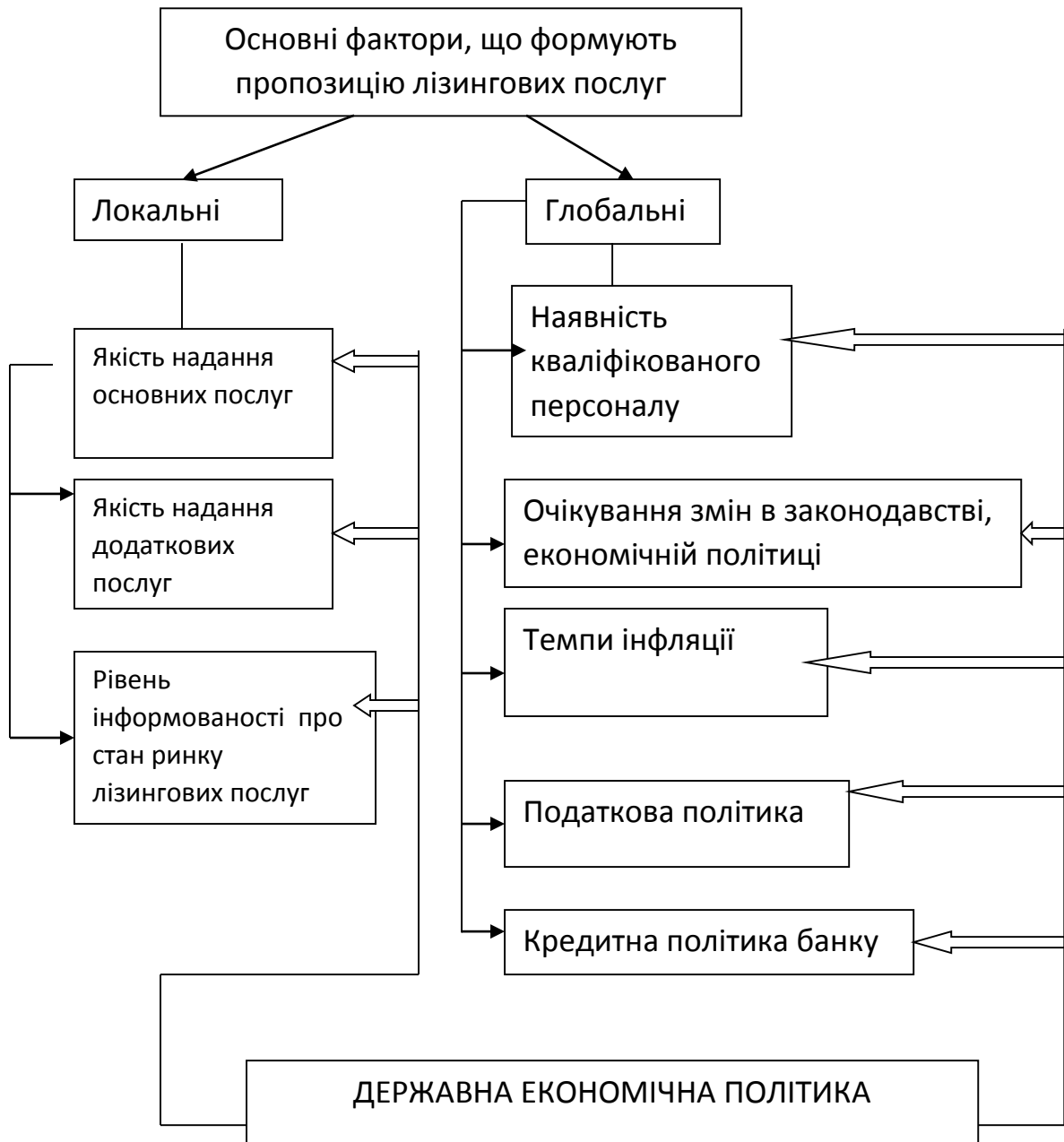
8. В якості ключового моменту активізації лізингових відносин за участю відповідних державних органів пропонується структурна схема, складовими компонентами якої виступають суб'єкти, предмет, методи, заходи та органи державного регулювання. Вона базується на тому, що ключовою фігурою з прискорення вітчизняного лізингового ринку повинна стати держава, тому центри відповідальності мають лежати саме в її площині, апріоритетним підходом має бути координація інтересів між усіма суб'єктами лізингової угоди.

9. При побудові моделі державного механізму активізації лізингових відносин використана методологія та механізми реалізації заходів державного регулювання задля посилення їх подальшого розвитку. Поряд із цим, запропоновано організаційно – функціональний механізм регулювання лізингу, в контексті якого виокремлено параметри взаємодії між суб'єктами лізингового ринку і органами влади на національному й регіональному рівнях. В контексті удосконалення інституційного забезпечення державного регулювання лізингових відносин доцільно також виділити ряд непрямих суб'єктів, котрі мають безпосередній вплив на стан та розвиток лізингового ринку в нашій країні. Зокрема, до них слід віднести громадські організації, Міжнародну фінансову корпорацію, Державний лізинговий фонд, банківські установи, страхові компанії та сервісні організації.

## **ДОДАТКИ**

## Додаток А

Взаємозв'язок факторів, що мають визначальний вплив на державну економічну політику стосовно регулювання лізингу



Додаток Б  
Відмінності між лізингом та орендою\*

Основні ознаки	Оренда	Лізинг
Кількість учасників угоди	Передбачає двосторонній характер відносин між орендарем та орендодавцем	Передбачає тристоронній характер взаємозв'язків між лізингодавцем, лізингоотримувачем та виробником майна
Належність майна по закінченню терміну дії угоди	Майно завжди повертається у власність до орендодавця	Передбачається можливість передачі об'єкта лізингу після закінчення терміну дії угоди лізингоотримувачу за залишковою вартістю
Розмір орендних платежів	Щомісячна оплата за право користування майном на договірній основі	Повна сума амортизаційних відрахувань, відсотки за кредит, комісійна винагорода лізингодавцю та оплата додаткових послуг
Право користування майном та право власності на нього	Не передбачає переходу права власності на майно, що орендується орендодавцем до орендоотримувачу, це припускається лише при приватизації	Право користування майном відокремлюється від права володіння ним. Лізингодавець може продати лізингоотримувачу майно за залишковою вартістю
Методика формування орендних платежів	Розмір виплат залежить від поточної ринкової кон'юнктури, попиту та пропозиції на орендне майно	Враховує покупну ціну майна, термін надання обладнання в лізинг, остаточну вартість, відсоткову ставку за кредитом

\* Складено на основі джерел [91, с. 108; 68, с. 109]

## Додаток В

### Ознаки лізингу та оренди



## Додаток Д

### Характеристик лізингу та банківського кредиту

Основні ознаки	Банківський кредит	Лізинг
Функції, які вони виконують	Контролююча, регулювання процесу перерозподілу вільних коштів між суб'єктами господарювання; сприяння прискоренню обігу грошей; вирівнювання норм прибутку між галузями та сферами народного господарства	Виробнича, фінансова, постачальницька та пільгова функція
Суб'єкти угоди	Кредитор та позичальник	Лізингодавець, лізингоотримувач та продавець лізингового майна
Об'єкти угоди	Будь яке майно	Будь-яке рухоме і нерухоме майно, крім землі та інших природних об'єктів
Страховання майна	Здійснює позичальник	Здійснює лізингоотримувач
Право власності на об'єкт угоди	Володіє позичальник після повного погашення боргу	Зберігається за лізингодавцем
Забезпечення за контрактом	Потребує забезпечення, що значно перевищує суму кредиту	Заставою є сам об'єкт угоди
Кредитна історія	Необхідна тривала кредитна історія	Не передбачає тривалої кредитної історії
Спосіб погашення боргу	У грошовій формі	У грошовій, товарній або змішаній формі
Розмір платежів	Відсотки за користування кредитом + сума основного боргу	Лізингові платежі, відповідно до угоди + страхування + витрати на обслуговування

\* Джерело [ 68, с. 110]

Додаток Е

Рейтинг лізингових компаній відповідно до обсягу портфеля лізингових угод станом на 01.01.2008 року\*

	Назва лізингової компанії	Портфель лізингових угод в млн.грн., на 01.01.2008
1.	ТОВ "Райффайзен Лізинг Аваль"	929.10
2.	ТОВ "Євро Лізинг"	621.70
3.	ТОВ "УніКредіт Лізинг"	473.60
4.	ТОВ "Універсальна лізингова компанія", ТОВ "Українська лізингова компанія"	357.30
5.	ТОВ "Ласка Лізинг"	346.90
6.	ТОВ "Перша Західно-Українська Лізингова Компанія"	233.60
7.	ТОВ "Оптіма-лізинг"	196.60
8.	ALD Automotive (ТОВ "Перша Лізингова компанія")	193.80
9.	ТОВ "VAB Лізинг"	172.90
10.	ТОВ "Компанія "Лізинговий дім"	132.00
11.	ТОВ "Фінансова лізингова група"	111.74
12.	ТОВ "Сканія Кредіт Україна"	92.80
13.	ПП "ПЛ Лізинг"	89.30
14.	ТОВ "Лізингова компанія "Аверс-Груп", ТОВ "Агротек", ТОВ "Агроальянс"	76.80
15.	ТОВ "АМО"	73.10
16.	ТОВ "УКІО БАНК ЛІЗИНГ"	69.40
17.	ТОВ "ТЕКОМ-Лізинг"	61.70
18.	ТОВ "Лізингова компанія - Гарант"	58.40
19.	ТОВ "Лізингова компанія "Універсальна"	55.20
20.	ТОВ "КрАЗ Лізинг"	54.00
21.	ТОВ "Лізинг-Технологія"	42.20
22.	ТОВ "Сетком"	20.90
23.	ТОВ "Богдан-Лізинг"	18.60
24.	ТОВ "Кредит Європа Лізинг"	18.00
25.	Тов "Міжрегіональна інвестиційно-лізингова компанія"	17.20
26.	ТОВ "Лізингова компанія Галеон"	8.80
27.	ТОВ "Скай Трейд-Ін"	2.50

\*Джерело: [105]



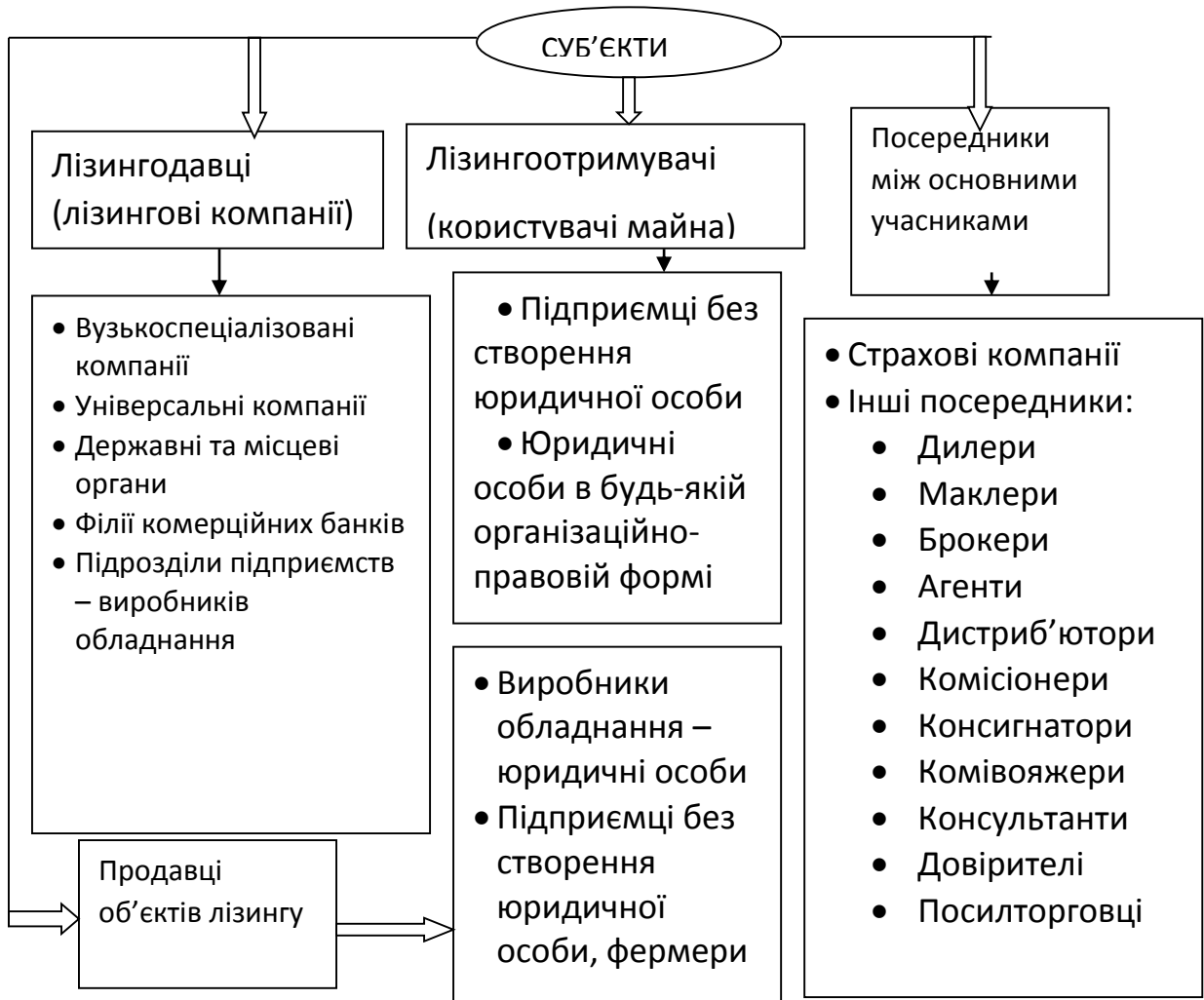
## Додаток Ж

Рейтинг лізингових компаній відповідно до загальної вартості активів,  
щодо яких були укладені лізингові угоди протягом 2008 року\*

	Назва лізингової компанії	Вартість активів млн.грн.,
1.	ТОВ "Райффайзен Лізинг Аваль"	847.90
2.	ТОВ "УніКредіт Лізинг"	475.40
3.	ТОВ "Євро Лізинг"	379.20
4.	ТОВ "Універсальна лізингова компанія", ТОВ "Українська лізингова компанія"	365.10
5.	ТОВ "Перша Західно-Українська Лізингова Компанія"	178.20
6.	ТОВ "Ласка Лізинг"	162.00
7.	ТОВ "VAB Лізинг"	155.70
8.	ALD Automotive (ТОВ "Перша Лізингова компанія")	108.00
9.	ТОВ "Лізингова компанія "Аверс-Груп", ТОВ "Агротек", ТОВ "Агроальянс"	98.80
10.	ТОВ "Сканія Кредіт Україна"	98.60
11.	ТОВ "Фінансова лізингова група"	96.95
12.	ТОВ "Оптіма-лізинг"	80.20
13.	ТОВ "УКІО БАНК ЛІЗИНГ"	73.60
14.	ТОВ "Компанія "Лізинговий дім"	67.20
15.	ТОВ "ТЕКОМ-Лізинг"	57.80
16.	ТОВ "АМО"	52.90
17.	ТОВ "Лізингова компанія "Універсальна"	43.00
18.	ТОВ "КрАЗ Лізинг"	37.80
19.	ТОВ "Лізинг-Технологія"	35.50
20.	ТОВ "Богдан-Лізинг"	25.50
21.	ТОВ "Лізингова компанія - Гарант"	23.70
22.	ТОВ "Сетком"	13.60
23.	Тов "Міжрегіональна інвестиційно-лізингова компанія"	11.50
24.	ТОВ "Лізингова компанія Галеон"	7.50
25.	ТОВ "Кредит Європа Лізинг"	3.00
26.	ТОВ "Скай Трейд-Ін"	2.60

\* Джерело: [105]

Додаток 3  
Основні суб'єкти лізингових відносин\*



\* Джерело: [104]

Додаток И  
Характеристика посередників при лізингу\*

№ п/п	Тип посередника	Функції
1.	Дилери	За свій рахунок купують обладнання і продають його споживачам
2.	Маклери	Зводять потенційних учасників, але самі участі не беруть
3.	Брокери	Діють за дорученням клієнтів і за їх рахунок
4.	Агенти	Діють за рахунок і від імені клієнта; повноваження мають на обумовлений термін
5.	Дистриб'ютори	Діють від свого імені, мають незалежні відносини з іншими суб'єктами лізингового ринку (встановлюють ціни, вивчають ринок)
6.	Комісіонери	Угоди здійснюють від свого імені, але за рахунок клієнта (відповідають за збитки)
7.	Консигнатори	Отримують на комісійних умовах від виробників обладнання і реалізують його не нижче ринкових цін (але право власності зберігається за виробником)
8.	Комівояжери	Не лише продають, але й постачать споживачу предмет лізингової угоди (роз'їздні представники лізингодавця)
9.	Консультанти	Надають консультаційні послуги
10.	Довірителі	Здійснюють повноваження, відповідно до договору поруки
11.	Посилторговці	Займаються реалізацію об'єктів лізингу, надаючи каталоги покупцям

\*Джерело: [43, с.44 - 45]

Додаток К

Зміни стосовно об'єкта лізингу в зв'язку із прийняттям Закону України  
„Про фінансовий лізинг ”

Критерії порівнянь	Закон України „Про лізинг”	Закон України „Про фінансовий лізинг ”
Об'єкт лізингу	Будь-яке нерухоме і рухоме майно, яке може бути віднесене до основних фондів відповідно до законодавства, в тому числі продукція, вироблена державними підприємствами, не заборонене до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень про передачі його в лізинг (оренду).	Неспоживна річ, визначена індивідуальними ознаками та віднесена відповідно до законодавства до основних фондів. Майно, що перебуває в державній або комунальній власності та щодо якого відсутня заборона передачі в користування та/або володіння, може бути передано в лізинг у порядку, встановленому цим Законом.
Порядок реєстрації об'єкта	В порядку і випадках, передбачених законодавством України.	У випадках і в порядку, передбачених Законом.
Ризик випадкового знищення або пошкодження об'єкта	Несе лізингоодержувач, якщо інше не передбачено договором лізингу.	Переходить до лізингоодержувача, якщо інше не встановлено договором

## Додаток Л

### Переваги лізингу для основних суб'єктів лізингового договору

Критерії	Лізингодавці	Лізингоотримувачі
Загальні переваги	Отримання прибутку	Отримання необхідного обладнання за нестачі фінансових ресурсів
Розрахунки	Плата надходить одразу після укладення угоди	Лізингові платежі є більш гнучкими, порівняно із банківським кредитом
Пільги	Можливість застосовувати прискорену амортизацію	Мають пільги за рахунок віднесення лізингових платежів на собівартість
Ефективність угоди	Залучений капітал підвищує ефективність власних вкладень	Не потребує вилучення значної суми коштів з обігу, не потребує швидкого погашення платежів
Розширення кола об'єктів лізингу	Розширення кола клієнтів	Розширення додаткових можливостей підприємства
Включення лізингових платежів у собівартість	Погашення додаткових витрат за їх рахунок	Зменшення бази оподаткування
Ризик морального старіння	Можливість повторно надати лізингоотримувачам або продати за залишковою вартістю	Зменшується, особливо за оперативного лізингу
Додаткові послуги	Розширення кола лізингоотримувачів та додаткових доходів	Одержання юридичних, страхових, ремонтних, та інших послуг
Ризик неповернення коштів	Мінімальний, бо лізингодавець є власником переданого в лізинг майна	Не потребує додаткової високоліквідної застави, крім орендованої

## Додаток М

## Законодавче забезпечення лізингових операцій

№ п/п	Нормативно-правова база, яка регулює лізингові правовідносини	Коментар
1.	Закон України „Про лізинг”	Регулює основні правовідносини при здійсненні лізингових операцій між суб’єктами лізингової діяльності
2.	Господарський кодекс України	Забезпечує реалізацію та узгодження інтересів суб’єктів лізингу відповідно до вимог Конституції України
3.	Постанова НБУ „Про кредитування”	Регулює кредитні відносини в Україні
4.	Закон України „Про валютне регулювання”	Регулює порядок розрахунків при здійсненні зовнішньоекономічного контракту
5.	Положення МЗЕЗ „Про форму зовнішньоекономічних контрактів”	Визначає стандартну форму контракту
6.	Закон України „Про податок на додану вартість”	Регулює сплату ПДВ при виконанні договорів лізингу
7.	Закон України „Про заставу”	Забезпечує права лізингоавця про відшкодування своїх втрат у випадку невиконання лізингоодержувачем своїх зобов’язань
8.	Інструкція НБУ „Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті за експортно-імпортними операціям”	Регулює порядок розрахунків при здійсненні зовнішньоекономічного контракту

		Продовження дод. М
9.	Закон України „Про оподаткування прибутку підприємства”	Регулює сплату податку на прибуток та віднесення на витрати платежів за договорами лізингу
10.	Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”	Вносить зміни до порядку відображення в бухгалтерському обліку орендних операцій та розбіжностей у вимогах податкового законодавства
11.	Закон України „Про фінансовий лізинг”	Регулює правовідносини, щодо здійснення орендних операцій фінансового лізингу між суб’єктами лізингової діяльності

Додаток Н  
Методи державного регулювання лізингу



\*Джерело: [86]



## Додаток П

Заходи по виконанню програми розвитку лізингу на 2006 – 2010 рр\*.

Заходи	Термін виконання	Відповідальні
<b>Завдання 1. Удосконалення цивільного та фінансового законодавства з питань лізингу, інтеграція національного законодавства у міжнародне.</b>		
<p>1) Розробити проект Закону України „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо лізингових операцій)” з метою внесення змін у наступні законодавчі акти:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Цивільний кодекс України та Господарський кодекс України (у частині усунення неточностей та протиріч (колізій) між нормами цього кодексу та інших законів України);</li> <li>· Закон України „Про фінансовий лізинг” (у частині удосконалення проведення операцій фінансового лізингу, захисту прав та інтересів сторін лізингової угоди).</li> </ul>	2006 р.	Держфінпослуг, Міністерство економіки України, Міністерство фінансів України, Державна митна служба, Міністерство транспорту та зв'язку України, Асоціації учасників ринку лізингу.

<p>2) Розробити проект Закону України „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань оподаткування (щодо лізингу)” з метою внесення змін у наступні законодавчі акти:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств” (у частині: приведення норм цього Закону до норм цивільного законодавства; запровадження механізму прискореної амортизації для 3-ої групи основних засобів, що надаються у фінансовий лізинг; усунення надмірного оподаткування нерезидентів, які здійснюють лізингову діяльність в Україні).</li> <li>· Закон України „Про податок на додану вартість” (насамперед врегулювання питання оподаткування ПДВ відсотків та комісій, що сплачуються у складі лізингового платежу при фінансовому лізингу; зниженні податкового навантаження на операції лізингу, факторинг; інше);</li> <li>· Закон України „Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг” (з метою удосконалення регулювання діяльності учасників ринку лізингу);</li> <li>· Митний кодекс України (у частині визначення митної вартості предмета лізингу; зниження податкового навантаження на українських суб’єктів підприємницької діяльності при забезпеченні ними виконання програм технічного переоснащення та модернізації галузей, структурна перебудова яких вимагає значних фінансових вкладень).</li> </ul>	<p>2006 р.</p>	<p>продовж. Дод. П Держфінпослуг, Міністерство економіки України, Міністерство фінансів України, Державна митна служба, Міністерство транспорту та зв’язку України, Асоціації учасників ринку лізингу.</p>
<p>3) Привести Державний класифікатор України „Класифікація основних фондів” (Класифікація основних фондів ДК 013-97) у відповідність до чинних законодавчих актів.</p>	<p>2006-2007 р.</p>	<p>Державний Комітет України по стандартизації, метрології та сертифікації, Науково-дослід-</p>

		ний інститут Державного комітету статистики України
4) Завершити процедуру приєднання до: <ul style="list-style-type: none"> <li>· Конвенції ЮНІДРУА „Про міжнародний факторинг”.</li> <li>· Конвенції ЮНІДРУА „Про міжнародний фінансовий лізинг”.</li> </ul>	2006 р.	продовж. Дод. П Міністерство закордонних справ.
5) Приєднатися до: <ul style="list-style-type: none"> <li>· Конвенції ЮНСІТРАЛ „Про відступлення дебіторської заборгованості у міжнародній торгівлі”.</li> </ul>	2007 р.	Міністерство закордонних справ, Національний банк України.
6) Ратифікувати: <ul style="list-style-type: none"> <li>· Конвенцію ЮНІДРУА „Про міжнародні права на мобільне обладнання”.</li> <li>· Кіотську Конвенцію „Про спрощення та гармонізацію митних процедур”.</li> <li>· Конвенцію ЮНСІТРАЛ „Про відступлення дебіторської заборгованості у міжнародній торгівлі”.</li> </ul>	2007 р. 2008 р. 2008 р.	Верховна Рада України, Міністерство закордонних справ, Державна митна служба, Міністерство транспорту та зв'язку України, Міністерство економіки України.
7) Привести у повну відповідність до міжнародних стандартів бухгалтерський облік операцій лізингу в Україні: <ul style="list-style-type: none"> <li>· Привести у відповідність до міжнародних стандартів національний стандарт бухгалтерського обліку П(С)БО 14 „Оренда”</li> <li>· Розробити та затвердити методичні рекомендації по застосуванню П(С)БО 14 „Оренда”</li> </ul>	2007 р.	Міністерство фінансів України

<b>Завдання 2. Поліпшення структури джерел фінансування лізингових операцій, створення умов для запровадження механізму рефінансування портфелів лізингових угод.</b>		
2) Внести пропозиції щодо нормативного врегулювання використання механізму лізингу в державних інвестиційних проектах з метою їх здешевлення	2006 р.	Міністерство економіки України, Міністерство фінансів України, продовж. Дод. П
<b>Завдання 3. Створення умов для зростання фінансової стійкості лізингодавців, збільшення їх капіталізації, впровадження лізинговими компаніями сучасних систем ризик-менеджменту.</b>		
1) Розробити та затвердити типові документи (рекомендації), що використовуються лізинговими компаніями у своїй діяльності · щодо типової організаційної структури лізингової компанії; · про кредитний комітет лізингодавця; · про комітет по управлінню ризиками; · про процедури прийняття рішень щодо надання майна у фінансовий лізинг.	2006 – 2007 р.р.	Асоціації учасників ринку лізингу, Донорські організації, Держфінпослуг, Міністерство економіки України.
2) Розробити рекомендації щодо ведення лізингового бізнесу та стандарти ділової етики його учасників.	2006 – 2007р.р.	Держфінпослуг, Асоціації учасників ринку лізингу.
<b>Завдання 4. Розвиток інфраструктури ринку лізингу та активізація її використання учасниками ринку.</b>		
1) Розробити науково-практичний коментар до Закону України «Про фінансовий лізинг»	2006- 2007 р.р.	Національний банк України, Держфінпослуг, Міністерство юстиції України, Асоціації учасників ринку лізингу.

2) Здійснити узагальнення судової практики з питань лізингу	2006 – 2010 р.р.	Верховний Суд України, Вищий Господарський Суд України.
3) Створити умови для підготовки фахівців з питань лізингу · Розробити та запровадити освітні професійні програми підготовки фахівців з питань лізингу. · Впровадити на базі одного з ВНЗ факультативну дисципліну з фінансового менеджменту лізингової компанії.	2006 – 2010 р.р.	Міністерство освіти та науки, Асоціації учасників ринку лізингу.
4) Створити умови для поширення знань з питань лізингу серед широкого загалу учасників ринку лізингу · Розробити та запровадити програму навчання широких верств населення з питань лізингу. · Проводити щорічні дослідження ринку лізингу України. · Створити та підтримувати (технічно, інформаційно, фінансово) спеціалізований веб-сайт з питань лізингу. · Створити та підтримувати спеціалізоване видання про лізинг. · Сприяти розміщенню інформації, аналітичних даних щодо лізингу у державних засобах масової інформації.	2006 – 2010 р.р.	продовж. Дод. П Держфінпослуг, Асоціації учасників ринку лізингу.
5) Створити консультативний центр для потенційних та існуючих учасників ринку лізингу	2007 – 2008 р.р.	Асоціації учасників ринку лізингу.

\*Джерело: [101]

Додаток Р  
Недоліки лізингу персоналу\*

№ п/п	Недоліки
1.	Можливе зниження лояльності працівників до компанії.
2.	Не виключена можливість комерційного шпигунства з боку тимчасового персоналу.
3.	Бажання компанії забезпечити максимальну гнучкість в управлінні персоналом і відповідність кількості робочої сили реальному обсягу роботи на певний час.
4.	Необхідність зменшити кількість працівників у штатному розкладі.
5.	Бажання зняти з компанії зобов'язання щодо трудових відносин з працівниками, особливо якщо їх легко замінити.

\* Складено на основі джерел [79, 80]

## Додаток С

Умовні дані при розрахунку лізингових платежів за договором фінансового лізингу, який передбачає надання лізингоотримувачу права викупу майна за залишковою вартістю

№ п/п	Вихідні дані	Величина
1.	Вартість лізингового майна	200 тис. ум. од
2.	Строк договору	3 роки
3.	Норма амортизаційних відрахувань	10 % річних
4.	Відсоткова ставка по кредиту	20 % річних;
5.	Відсоток комісійної винагороди	10 % річних
6.	ПДВ	20 %.
7.	Додаткові послуги лізингодавця	5 тис. ум. од

## Додаток Т

Умовні дані при розрахунку лізингових платежів за договором фінансового лізингу, який передбачає виплату авансу і застосування механізму прискореної амортизації

№ п/п	Вихідні дані	Величина
1.	Вартість лізингового майна	200 тис. ум. од
2.	Строк договору	3 роки
3.	Аванс	80 тис. ум. од
4.	Норма амортизаційних відрахувань	10 % річних
5.	Коефіцієнт прискорення	$K = 2$
6.	Кредит банку	200 тис. ум. од
7.	Відсоткова ставка по кредиту	20 % річних;
8.	Відсоток комісійної винагороди	10 % річних
9.	ПДВ	20 %.
10.	Додаткові послуги лізингодавця	5 тис. ум. од



## Додаток У

### Класифікація підприємницьких ризиків, що виникають при лізингу\*

Ознаки класифікації	Види підприємницьких ризиків
Сфера виникнення	<p><i>Зовнішні</i>, не пов'язані з діяльністю підприємця (зміна законодавства, політики, соціального стану).</p> <p><i>Внутрішні</i>, джерелом яких є підприємницька діяльність (розробка, виробництво і реалізація продукції, інвестиції, помилки керівництва і персоналу, зловживання, недотримання умов договору).</p>
Тривалість дії	<p><i>Постійні</i>, що загрожують підприємцю в певній географічній і в даній галузі економіки. (ризики неплатежів у районах з депресивною економікою).</p> <p><i>Короткочасні</i>, що діють у період часу, менший за виробничий цикл (ризики при транспортуванні продукції чи сировини).</p>
Ймовірність виникнення і рівень наслідків	<p><i>Допустимі</i>, що загрожують втратою частини чи всього прибутку.</p> <p><i>Критичні</i>, що загрожують втратою прибутку і частини доходу.</p> <p><i>Катастрофічні</i>, що загрожують втратою бізнесу і банкрутством підприємця.</p>
Причина виникнення	<p><i>Спекулятивні (динамічні)</i> виникають у результаті гри на курсових і цінових різницях.</p> <p><i>Статистичні</i>, що виникають у результаті дії несприятливих факторів (стихійних лих, техногенних і антропогенних катастроф, аварій, нещасних випадків) і приводять до втрат</p>

\*Джерело: [42, с. 168]

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Авер'янова Є. Юридичні аспекти договорів фінансового лізингу / Є. Авер'янова // Баланс. – 2006. – № 12. – С. 56 – 63.
2. Акимов В. Оценка инвестиционного риска: анализ, прогноз, управление / В. Акимов, Б. Потапов, Е. Раевич // Управление риском. – 2001. – № 1. – С. 9 – 2.
3. Анриасова И.В. / И.В. Анриасова // Практические аспекты финансирования лизинга в условиях рынка // Финансы. – 1997. – № 12. – С. 23-26.
4. Аутсорсинг на юридичному ринку: і попит, і пропозиція водночас [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // [http:// www. yur-gazeta. com / article /2160/ - 59k](http://www.yur-gazeta.com/article/2160/)
5. Безклубна Н.Л. Напрямки розвитку лізингу / Н.Л. Безклубна // Економіка та держава. – 2006. - № 12.- с.44- 45.
6. Безклубна Н.Л. Роль банків у сфері лізингу та причини його стримування в Україні / Н.Л. Безклубна // Економіка та держава. – 2007. – №1. – С. 36-37.
7. Берека О.В. Лізинг як вид підприємницької діяльності: [навч. посіб.] / О.В., Берека, О.Ф Гриценко, В.К. Збарський [та ін.] – Київ, 1999. – 91 с.
8. Биковченко Л.М. Економічна сутність лізингу / Л.М. Биковченко // Фінанси України. – 2001. – №11. – С. 75-77.
9. Болдуєв М.В. Формування лізингу як елементу промислової політики України / М.В. Болдуєв // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2005. – № 5. – С. 13-16.
10. Борисюк О.В. Власники лізингових компаній в Україні / О.В.Борисюк // Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту в умовах трансформації економіки : матеріали всеукр. наук. – практ. конф., 17 - 18 квіт. 2008 р., Рівне : НУВГП, 2008. – С. 28-29.

11. Борисюк О.В. Вплив державного регулювання на розвиток лізингових відносин в Україні / О.В.Борисюк // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Серія : Економіка. – 2008.- №7. – С.64 -67.

12. Борисюк О.В. Вплив світової економічної кризи на подальший розвиток лізингу в Україні / О.В.Борисюк // Сучасні макроекономічні проблеми України та шляхи їх вирішення : матеріали міжнар. наук. – практ. конф., 24-25 лют. 2009 р.- Полтава : РВВ ПУСКУ, 2009. – С. 64-65.

13. Борисюк О.В. Запровадження страхування лізингу – запорука ефективності його здійснення / О.В.Борисюк // Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку держави : матеріали міжнар. наук. – практ. конф., 6 – 7 жовт. 2006 р., / за ред. М.І.Карліна. – Луцьк : РВВ “Вежа”, Волин. держ. ун. – ту ім. Лесі Українки, 2006. – С. 305-306.

14. Борисюк О.В. Зарубіжний досвід регулювання лізингу: уроки для України / О.В. Борисюк // Регіональна бізнес – економіка та управління: зб. наук. статей. Вінниця: Вид – во Вінпрінт, 2009. – Вип. 1 (21). – С.89-94.

15. Борисюк О.В. Інформаційні шляхи залучення нових клієнтів у сферу лізингової діяльності / О.В.Борисюк // Волинь очима молодих науковців: минуле, сучасне, майбутнє : матеріали II міжнар. наук. – практ. конф., 16 – 17 квіт. Т.2. - 2008 р., / за ред. М.І.Карліна. – Луцьк : РВВ “Вежа”, Волин. держ. ун. – ту ім. Лесі Українки, 2008. – С. 84-85.

16. Борисюк О.В. Концептуальні засади лізингу та оренди в Україні / О.В.Борисюк // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. Серія : Економіка. – 2006.- №1. – С.102-106.

17. Борисюк О.В. Лізинг – активний інструмент інвестиційних процесів в Україні / О.В.Борисюк // Стратегія забезпечення сталого розвитку України : матеріали міжнар. наук. – практ. конф., 20 трав. 2008 р., Київ : Вид – во РВПС України, 2008. – С. 99-100.

18. Борисюк О.В. Лізингові відносини в умовах інноваційного розвитку економіки України / О.В. Борисюк // Наука й економіка : зб. наук. статей. Хмельницький: Вид – во ХЕУ, 2008. – Вип. (11). – С.9-12.

19. Борисюк О.В. Методичні підходи до розрахунку лізингових платежів / О.В.Борисюк // Наукові записки. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво «Національний університет «Острозька академія», 2007. – Випуск 9. – Ч 3. –С. 233-241.

20. Борисюк О.В. Необхідність державного регулювання лізингу / О.В.Борисюк // Динамика изследвания - 2008: матеріали IV міжнар. наук. – практ. конф., 16 – 18 лип. 2008 р., / за ред. М.Т. Петков. – Софія : Вид – во “Бял ГРАД – БГ” ООД, 2008. – С. 24-27.

21. Борисюк О.В. Необхідність і проблеми здійснення лізингу в Україні / О.В.Борисюк // Проблеми і перспективи функціонування інноваційної системи держави в умовах глобалізації: матеріали XIII міжнар. наук. – практ. конф., 27 – 28 бер. 2007 р., / за ред. М.І.Карліна. – Луцьк : РВВ “Вежа”, Волин. держ. ун. – ту ім. Лесі Українки, 2007. – С. 156-158.

22. Борисюк О.В. Необхідність та особливості державного регулювання лізингу / О.В.Борисюк // Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика : матеріали XIV міжнар. наук. – практ. конф., 26 – 27 трав. 2009 р., / за ред. Л.Г.Ліпич. – Луцьк : РВВ “Вежа”, Волин. нац. ун. – ту ім. Лесі Українки, 2009. – С. 177-178.

23. Борисюк О.В. Новації відносно об’єкта лізингу в Україні / О.В.Борисюк // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. Серія : Економіка. – 2007.- №12. – С.74-77.

24. Борисюк О.В. Основні заходи державної підтримки фінансового лізингу / О.В. Борисюк // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії : зб. наук. статей. Чернівці: БДФА, 2008. – Вип. 4 (13). – С.550-555.

25. Борисюк О.В. Переваги лізингу для основних його учасників / О.В. Борисюк // Проблеми економіки й управління у промислових регіонах : зб. наук. статей. Запоріжжя: Вид – во ЗНТУ, 2008. – Т.2. – С.147-149.

26. Борисюк О.В. Податкове регулювання фінансового лізингу / О.В.Борисюк // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. Серія : Економіка. – 2005.- №1. – с.91-96.

27. Борисюк О.В. Порівняльний аналіз лізингу та банківського кредиту, їх характеристика / О.В.Борисюк // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. Серія : Економіка. – 2006.- №7. – С.114-117.

28. Борисюк О.В. Проблеми, що виникають при створенні лізингових компаній / О.В.Борисюк // Проблеми економіки й управління у промислових регіонах : матеріали міжнар. наук. – практ. конф., 22 – 24 трав. 2008 р., / за ред. П.В.Гудзя. – Запоріжжя : Вид – во ЗНТУ, 2008. – С. 204-07.

29. Борисюк О.В. Розвиток лізингу в Україні: проблеми й перспективи / О.В.Борисюк // Волинь очима молодих науковців: минуле, сучасне, майбутнє: матеріали III міжнар. наук. – практ. конф., 13 – 14 трав. Т.3. - 2009 р., / за ред. Л.Г.Ліпич. – Луцьк : РВВ “Вежа”, Волин. нац. ун. – ту ім. Лесі Українки, 2009. – С. 31-33.

30. Борисюк О.В. Роль банків у лізингових відносинах / О.В.Борисюк // Стратегія розвитку підприємництва: теорія, організація, практика : матеріали всеукр. наук. – практ. конф., 12-13 берез. 2009 р. Частина 1.- Тернопіль - Чортків : Вид – во Вектор, 2009. – С. 18-19.

31. Борисюк О.В. Роль лізингу в активізації інноваційних процесів економіки України / О.В.Борисюк // Інноваційний розвиток економіки і фінансів України в умовах глобалізації : матеріали міжнар. наук. – практ. конф., 22 – 24 трав. 2008 р., / за ред. П.С.Смоленюка. – Хмельницький : Вид – во ХЕУ, 2008. – С. 93-95.

32. Борисюк О.В. Світова практика державної підтримки лізингу / О.В.Борисюк // Розвиток України в ХХ столітті: економічні, соціальні,

екологічні, гуманітарні та правові проблеми : матеріали III міжнар. наук. – практ. конф., 15 жовт. 2008 р., Тернопіль : Вид – во ТНЕУ, 2008. – С. 60-62.

33. Борисюк О.В. Сек'юритизація лізингових активів / О.В.Борисюк // Актуальні проблеми і перспективи розвитку економіки України : матеріали I наук. – практ. конф., 13 – 14 листоп. 2008 р., / за ред. Л.Г.Ліпич. – Луцьк : РВВ “Вежа”, Волин. нац. ун. – ту ім. Лесі Українки, 2008. – С. 116-118.

34. Борисюк О.В. Становлення економічної моделі лізингових відносин в Україні / О.В.Борисюк // Стратегії розвитку України в глобальній сфері : матеріали II міжнар. наук. – практ. конф., 7 – 9 жовт. 2008 р., / за ред. В.І.Тарасова. – Т.2. Сімферополь : Вид – во ЦРОНІ, 2008. – С. 210-212.

35. Бочаров В.В. Корпоративные финансы [науч. пособ.]/ В.В. Бочаров., В.Е. Леонтьев – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.

36. Брус С.І. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні / С.І. Брус // Фінанси України – 2008. - №11 - с.75-86.

37. Бутенина Н. История развития лизинговых отношений в США / Н. Бутенина // Лизинг-ревю. – 2000. – №9 (10). – С. 31-35.

38. Бутенина Н. Пути трансформации зарубежного опыта в отечественную практику / Н. Бутенина // Лизинг-ревю. – 2002. – №5 (6). – С. 17-21.

39. Везомський Є.І Фінансові аспекти розвитку лізингу в Україні / Є.І Везомський // Наукові записки. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво «Національний Випуск 9. – Ч 2. –С. 102-111.

40. Витлинский В.В. Модели оценки риска неплатежа операций финансового лизинга / В.В. Витлинский, Е.В. Долинская // Финансы Украины. – 2005. – № 6. – С. 62-68.

41. Вишняков И. Нужно помочь лизингу преодолеть барьеры / И. Вишняков // Финансовые услуги. – 2002. – №5-6. – С. 28-29.

42. Відбулося друге засідання Комісії УСПП з питань лізингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу [http:// www.lease.com.ua](http://www.lease.com.ua).
43. Вітчизняний лізинг іде у “відпустку” / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.day.kiev.ua](http://www.day.kiev.ua).
44. Внукова Н.Н. Мир лізинга. [навч. посіб.] / Н.Н. Внукова, О.В. Ольховиков. – Х.:Основа, 1994.-224с.
45. Водяник Л.К. Лізинг як інструмент залучення інвестицій в житлово – комунальне господарство / Л.К. Водяник, О.М. Русанов // Економічний простір.– 2009. – №23/2 – С. 73-83.
46. Волков Б. Авіацію можна подняти путем лізинга / Б. Волков // Лізинг-ревію. – 2004. – № 1. – С.6-7.
47. Воробйов Ю. Використання лізингу як методу фінансування підприємств України / Ю. Воробйов // Схід №6 (43), листопад – грудень 2001. –С.35-47.
48. Воротіна Л.І. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: [навч. посіб.] / Л.І. Воротіна. - К.: Вид-во Європейського Ун-ту, 2001. – 309 с.
49. Газман В. Метод расчёта платежей по лизингу, обеспечивающий безубыточность работы лизингодателя / В. Газман, Ю. Руднев // Лізинг ревію. – 1998. –№ 1-2.-С.15-17.
50. Газман В.Д. Лізинг: теорія, практика, коментарії : [навч. посіб.] / - В.Д. Газман. – М.:Фонд “Правова культура”, 1997.- 416с.
51. Газман В.Д. Финансовый лизинг: [науч. пособ.] / В.Д. Газман М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 392 с.
52. Головнина Л.А. Лізинг как метод инвестирования: [навч. посіб.] / Л.А. Головнина, Т.Б. Эстрада – М.: МГИУ, 2001. – 82 с.
53. Горбач Л. М. Ринок фінансових послуг : [навч. посіб.] / Л. М. Горбач, О. Б. Каун. – К. : Кондор, 2006.– 436 с.
54. Горбач Л.М. Страхова справа: [навч. посіб.] / Л. М. Горбач. – К: Кондор, 2003. – 252 с.

55. Горемыкин В.А. Лизинг: [практическое учебно – справочное пособ.]. – М.:ИНФРА,1997.-379с.
56. Горемыкин В.А. Лизинг: [Учебник]. – М.: Издательско - торговая корпорация “Дашков и К°”, 2003. – 944 с.
57. Горохов В. Ресурсні та неподаткові платежі / В. Горохов // Вісник податкової служби України. – 2007. – № 1–2(428). – С.24.
58. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-ВР [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
59. Грищенко І.М. Дослідження становлення лізингового посередництва / І.М. Грищенко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №8. – С. 61-66.
60. Гудзь О. Є. Державна програма фінансової підтримки підприємств АПК через механізм здешевлення кредитів / О. Є. Гудзь, А. В. Сомик // Економіка АПК. – 2008. – № 11. – С. 54-63.
61. Гудима О.В. Сучасний стан лізингового бізнесу в Україні / О.В. Гудима // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2004. – № 5. – С.64-68.
62. Гуйда Л. Фінансовий лізинг без проблем / Л. Гуйда // Дебет-кредит. – 2002. – №1-2. – С.30-34.
63. Гуткевич С.О. Деякі методи розрахунків ефективності інвестицій / С.О. Гуткевич // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 11-12. – С. 27-30.
64. Джерела фінансування для лізингових компаній / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.leaseurope.org.ua/files/publications>.
65. Дідівська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки : [навч. посіб.] – К.: Знання – прес, 2002. – 214с.
66. Добіжа Н. В. Сутність та форми лізингу в АПК / Н. В. Добіжа // Економіка АПК. – 2008. – № 9. – С. 116-122.



67. Долінська Є.Б. Оцінка ризику неплатежу в операціях фінансового лізингу з використанням теорії графів / Є.Б. Долінська, Л.Б. Долінський // Фінанси України – №10, 2007. – С.121-129.

68. Дорофеева О.В. Методика страхування портфельних ризиків лізингових компаній / О.В. Дорофеева // Актуальні проблеми економіки. – 2003. - № 12. – С. 34-43.

69. Дослідження стану розвитку світового ринку лізингу / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.leaseurope.org.ua>.

70. Економічна енциклопедія : словник –довідник / [ред.-упоряд. С.В. Мочерний]. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2001. – 848 с.

71. Експрес результати дослідження ринку лізингу України за 2006 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lease.org.ua>.

72. Експрес результати дослідження ринку лізингу України за 2007 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lease.org.ua>.

73. Експрес результати дослідження ринку лізингу України за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lease.org.ua>.

74. Експрес результати дослідження ринку лізингу України за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lease.org.ua>.

75. Експрес результати дослідження ринку лізингу України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lease.org.ua>.

76. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про лізинг” від 11.12.2003. №1381-IV / [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>

77. Закон України “Про банки та банківську діяльність”. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

78. Закон України ”Про оподаткування прибутку підприємств”. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua>.

79. Закон України “Про податок на додатну вартість”. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України.. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua>.

80. Закон України “Про фінансовий лізинг”. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua>.

81. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про страхування” [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.

82. Закон України “Про державну підтримку літакобудівної промисловості в Україні” від 12. 07.2001 року № 2669 – III / [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України.. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.nreg=2660-14.doc>.

83. Закон України “Про національну програму будівництва суден рибпромислового флоту України на 2002 - 2010 роки” від 17.01. 2002 року № 2987 – III [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.dkrg.gov.ua/index.ua>.

84. Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України.– Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.nreg=2664-14.doc>.

85. Зима Б.В., Найм (оренда) майнових комплексів як засіб збільшення обсягів реального інвестування / Б.В. Зима // Регіональні перспективи. – 2001. – № 4. – С. 84-86.

86. Ицкович Б. Лизинг в АПК / /Б. Ицкович // Финансы. – 2002. – №1. – С.17-20.

87. Карлін М.І. Державні фінанси в транзитивній економіці : [навч. посіб.] / М.І. Карлін. – К.: Кондор, 2003. – 220с.

88. Карлін М.І. Державні фінанси України : [навч. посіб.] / М.І. Карлін. – К: Кондор, 2004. – 384 с.

89. Карлін М.І. Фінансова система України : [навч. посіб.] / М.І. Карлін. – К.: Знання, 2007. – 324 с.
90. Карп Н.В. Финансовый лизинг на предприятия : [науч. пособ.] / Н.В. Карп, Р.А. Махмутов, Е.М. Шабалин. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 119 с.
91. Катан Л.І. Фінансовий лізинг у системі фінансового забезпечення інвестиційно – інноваційного розвитку АПК України / Л.І. Катан, Ю.О. Колбасін // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Науковий збірник / за ред. І.Г. Ткачук. – Івано – Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпат. нац. ун - ту ім.. В. Стефаніка, 2007. – Вип.ІІІ. – Т.2. – с. 235 – 240.
92. Квасницька Р.С. Актуальні питання розвитку лізингового бізнесу в Україні / Р.С.Квасницька // Актуальні проблеми ринкової економіки: зб. наук. статей. Луцьк: Вид – во Волинський інститут економіки та менеджменту ЦІЗРВД, 2009. – Вісник №7. – С.89 – 97.
93. Кирієнко О. Ресурсні та неподаткові платежі / О. Кирієнко // Вісник податкової служби України. –2006. – № 4(40).–С.49.
94. Киселёва Е.А. Методы определения эффективности лизинговой сделки / Е.А. Киселёва // Управління розвитком: зб. наук. пр. – Харків: ХНЕУ, 2006. – № 7.– С. 117 – 120.
95. Коваленко Н. Тенденції розвитку лізингу: світовий досвід і реалії в Україні / Н. Коваленко, Ю. Човнюк // Банківська справа. –2000. –№ 6. – С. 29 – 33.
- 96.Коваленко О.В. Методологічні аспекти організації обліку на промислових підприємствах України / О.В. Коваленко : моногр. / за ред. О.В. Коваленко. – Запоріжжя: Вид-во Запорізької держ. академії, 2008. – 190 с.
97. Ковтун О.І. Державне регулювання економіки : [навч. посіб.] / О.І. Ковтун. – Львів: “Новий світ - 2000”, 2006. – 432 с.
98. Колядюк Ю. Основные финансовые риски лизинговых компаний / Ю. Колядюк // Лізинг в Україні. – 2005. – № 5. – С. 87– 93.

99. Конвенція УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
100. Кондур О.С. Лізинг як фактор інноваційного розвитку підприємств / О.С. Кондур, Т.В. Смикевич // Вісник Прикарпатського університету. Серія Економіка. – Випуск 9. – 2007. – С.108 – 112.
101. Короп А. Возвратный финансовый лизинг / А. Короп // Бухгалтерия. – 2002. – №36. – С. 40 – 50.
102. Коцюрба О.Ю. Особливості застосування лізингу в житлово-комунальному господарстві // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2007, ч. 1. – С. 168 – 177.
103. Круш П.В. Національна економіка: [навч. посіб.] / П.В.Круш, Ю.В. Піча. – К.: Каравела, 2008. – 416с.
104. Кузьміна З.М. Переваги та недоліки учасників лізингової діяльності / З.М.Кузьміна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – №5. – С. 370 – 373.
105. Кузьміна З.М. Проблеми обмеженого використання лізингу в Україні / З.М.Кузьміна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – №1. – С. 312 – 316.
106. Куліш Т.В. Економічні та правові основи становлення лізингових відносин / Т.В. Куліш // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – №2. – С. 145 – 148.
107. Куліш Т.В. Сучасний стан та перспективи розвитку лізингового бізнесу в АПК / Т.В.Куліш // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – №3. – С. 135 – 138.
108. Копалова Г.І. Розвиток лізингу в Україні: обліково-аналітичні та фінансово- економічні аспекти / Г.І. Копалова // Формування ринкових відносин в Україні.– 2007. – №1. – С. 120 – 126.
109. Курилец И.В. Финансовый лизинг как инструмент санации предприятий: [науч. пособ.] / И.В. Курилец – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2004. – 138 с.

110. Курнаєв В. Можливості, проблеми і перспективи лізингу в Україні / В. Курнаєв // Економіст. - 2000. - №6. - С.28 – 30.
111. Лайко П.А. Фінанси АПК: [навч. посіб.] / П.А. Лайко, Ю.І. Ляшенко. – К.: Дія, 2000. – 225 с.
112. Ларіонова К.Л. Можливості, проблеми та перспективи розвитку лізингу в Україні / К.Л. Ларіонова, О.В. Яремчук // Наука й економіка. – 2007. – № 4. – С. 10 – 19.
113. Левкович А.О. Парадокс лізинга / А.О. Левкович // Лізинг-ревью. – 2003. – №2. – С. 21– 27.
114. Лещенко М.И. Основы лізинга: [учеб. пособ.] / М.И. Лещенко. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 336 с.
115. Лізинг персонала — сучасні технології на ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.pharma-outsourcing.com.Ua/userfiles/file/Лізинг\\_персонала.pdf](http://www.pharma-outsourcing.com.Ua/userfiles/file/Лізинг_персонала.pdf).
116. Лізинг персонала – зекономити, вибрав кращих! [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.pharma-outsourcing.com.ua/userfiles/file/Лізинг\\_персонала.pdf](http://www.pharma-outsourcing.com.ua/userfiles/file/Лізинг_персонала.pdf).
117. Лізинг персонала. Нові кадрові технології [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ancor.Ua/labour\\_market/article/articleid/1111/](http://www.ancor.Ua/labour_market/article/articleid/1111/) - 17к.
118. Линенко А.В. Економічні аспекти розвитку лізингових відносин в АПК України / А.В. Линенко // Держава та регіони. Серія.: Економіка та підприємництво. – 2005. – №5. – С. 143 – 147.
119. Липницький Д. Аренда для смелых: лізинг по – українськи / Д. Липницький // Мир денег. – 2005. – №8. – С. 34 – 39.
120. Логвинова Н. Банк и лізинговая компания – брак по расчету / Н. Логвинова // Банковское обозрение. – 2007. – № 3. – С. 100 – 105.
121. Лопатовський В.Г. Особливості та перспективи розвитку лізингових операцій в Україні / В.Г. Лопатовський // Актуальні проблеми

ринкової економіки: зб. наук. статей. Луцьк: Вид – во Волинський інститут економіки та менеджменту ЦІЗРВД, 2009. – Вісник №7. – С.128 – 134.

122. Лучко В.Н. Економічна сутність лізингу та рекомендації щодо оптимізації лізингових послуг в Україні / В.Н. Лучко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – №1. – С. 316 – 321.

123. Ляхова О.О. Суб'єкти ринку лізингових послуг в Україні / О.О. Ляхова // Фінанси України. – 2000. – №11-12. – С.64 – 67.

124. Малявина А.В. Лизинг и антикризисное управление: [учеб. пособ.] / [А.В. Малявина, С.А.Попов, Н.Б. Пашина].– М.: Издательство “Экзамен”, 2002 – 256с.

125. Маслова И. Лизинговый бизнес в США / И. Маслова, М. Анисимов //Экономист. – 2002. – № 8. – С.88 – 89.

126. Мельник А.Ф. Державне регулювання економіки: [навч. посіб.] / А.Ф. Мельник.- К.: ІСДО, 1994 – 272 с.

127. Михайленко Д. Сюрпризы, курьезы, глупости, сложности, странности лизинга / Д. Михайленко // Бухгалтер. – 2003. – №8. – С.50 – 55.

128. Михасюк І.Р Державне регулювання економіки [навч. підруч.] / І.Р Михасюк, А Мельник А., М Крупки. – Львівський національний університет ім. І.Франка, Львів: “Українські технології”, 1999. – 640 с.”.

129. Міщенко В.І. Основи лізингу: [навч. посіб.] / В.І. Міщенко, О.Г. Луб'яницький, Н.Г. Слав'янська: Серія “Бібліотека банкіра”. – К.: Товариство “Знання”, КОО, 1997. – 138 с.

130. Москвин С. Перестанет ли слово “лизинг” пугать народных депутатов? / С. Москвин // Финансовые услуги. –2002. – №5-6. – С.8 – 10.

131. Мринська О. Роль банків у сфері лізингового бізнесу / О. Мринська // Вісник НБУ. – 1999. – № 6. – С. 62 – 67.

132. Нагорна О.В. Особливості розвитку лізингу в транспортній галузі України / О.В. Нагорна // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 11. – С. 4 – 6.

133. Настасьєв В.М. Концептуальні засади підвищення ефективності лізингових відносин. / В.М. Настасьєв // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Конкурентний потенціал і євроінтеграція (регіональні аспекти). – Львів, 2006. – с. 120 – 124.
134. Носкова И.Я. Финансовые и валютные операции: [учеб. пособ.] / И.Я. Носкова – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.–175 с.
135. Обрытько Б.А. Проблемы привлечения и формирования внутренних инвестиционных ресурсов в Украине / Б.А. Обрытько // Фондовый рынок. – 2001. – №43. –С.16 – 23.
136. Обыденков А. Институциональные особенности саморегулирования бизнеса / А. Обыденков // Вопросы экономики. –2003. – №11. – С.88 – 98.
137. Онищук Я.В. Розвиток лізингу в Україні / Я.В. Онищук // Фінанси України. – 2005. –№ 7. – С.106 – 113.
138. Основним джерелом фінансування лізингових операцій є позики українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/print\\_article](http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/print_article).
139. Павлова А.М. Стан та перспективи розвитку лізингових операцій в Україні / А.М. Павлова // Актуальні проблеми ринкової економіки: зб. наук. статей. Луцьк: Вид – во Волинський інститут економіки та менеджменту ЦІЗРВД, 2009. – Вісник №7. – С.155 – 162.
140. Пальчевич Г.Т. Фінансовий лізинг як форма фінансування інноваційної діяльності / Г.Т. Пальчевич // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Науковий збірник / за ред. І.Г. Ткачук. – Івано – Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпат. нац. ун - ту ім.. В. Стефаника, 2007. – Вип.ІІІ. – Т.2. – с.231 – 235.
141. Парнюк В. Активізація лізингу – запорука структурних зрушень в економіці / В. Парнюк // Вісник НБУ, квітень 2003 –.С.49–52.

142. Пельтек Л.В. Шляхи розвитку лізингового бізнесу в Україні / Л.В.Пельтек, М.М.Хацаревич // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2005. – № 1. – С. 198–202.

143. Погорелова Н.П. Проблеми розвитку ринку лізингу в Україні / Н.П. Погорелова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – № 3. – С. 189–191.

144. Подік А.В. Використання лізингу як фінансового інструменту інвестування розвитку економіки / А.В. Подік // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 9. – С. 5-8.

145. Покрытан А. Некоторые вопросы анализа и реформирования отношений собственности / А. Покрытан, В. Гринчук // Экономика Украины. - 2003. - №11. - С.40-46.

146. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 2 “Баланс”, затверджене наказом МФУ від 31.03.1999р. № 87 [із змінами і доповненнями] // Баланс. – 2009.– № 2–3. – С.14–19.

147. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 14 “Оренда” затверджений наказом Міністерства фінансів України від 28.07.2000р. № 181 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

148. Пономаренко Т. Через системне регулювання лізингових операцій до створення високотехнологічних виробництв / Т. Пономаренко // Лізинг в Україні. – 2006.– №3. – С.7–8.

149. Постанова Кабінету Міністрів України “Про порядок використання коштів державного лізингового фонду на придбання вітчизняної сільськогосподарської техніки” від 15 січня 1998 р. №25 / [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.nreg=25-98.doc>.

150. Постанова Кабінету Міністрів України “Про створення державного лізингового фонду для технічного переоснащення сільського



господарства від 18 вересня 1997 р. № 1031 / [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>.

151. Постанова Кабінету Міністрів України “Про утворення Державного лізингового підприємства “Украгролізинг” від 19 лютого 1999 р. № 225 / [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.nreg=1352-99.doc>.

152. Постанова КМУ № 184 “Про затвердження Порядку використання у 2007 році коштів, передбачених у державному бюджеті для здешевлення кредитів на придбання пасажирських вагонів через державне лізингове підприємство” від 09 лютого 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua>.

153. Постанова КМУ № 335 “Про порядок використання у 2008 році коштів, передбачених у державному бюджеті для часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами, що надаються суб’єктам малого та середнього бізнесу для реалізації інвестиційних проектів” від 9 квітня 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua>.

154. Постанова КМУ № 959 “Порядок використання коштів державного бюджету, що спрямовуються на часткову компенсацію вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва” від 28 липня 2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua>.

155. Правда М. Бухгалтерский и налоговый учет арендных операций / М. Правда, Д. Онышко // Дебет-кредит. - 2001. - №5. - С.12-24.

156. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28 грудня 1994 року № 334/94-ВР / [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.

157. Програма розвитку лізингу в Україні на період 2006 - 2010 [Електронний ресурс].– Режим доступу: [http://www.leasing.org.ua/files/content/programa\\_leasing.doc](http://www.leasing.org.ua/files/content/programa_leasing.doc).

158. Рейтингові агентства та рейтингова оцінка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.com.ua/base/index.html>. Publications.
159. Ринок фінансового лізингу у цифрах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kontrakty.com.ua>.
160. Різник В. Поняття лізингу в законодавстві України / В. Різник // Лізинг в Україні. – 2005. – № 2. – С. 11-12.
161. Румянцева С. Розвиток фінансового лізингу в Україні / С. Румянцева // Цінні папери в Україні. – 2009. – № 13 (555). – С. 20-21.
162. Рябушинський Д. Нерадивые лизингополучатели создают Украине плохой имидж / Д. Рябушинський // Финансовые услуги. - 2002. - №5-6. - С.17.
163. Рязанова Н. Особливості фінансового лізингу як інвестиційного інструменту та його актуальність для України / Н. Рязанова // Лізинг в Україні. – 2005. – № 1. – С. 5-6.
164. Рязанова Н. Інвестиційний механізм лізингу: зарубіжна практика та реалії України / Н. Рязанова // Ринок цінних паперів. – 2005. – № 9-10. – С. 55-62.
165. Савченко А.Г. Ускоренная амортизация в системе государственного регулирования / А.Г. Савченко, Н.П. Москалюк // Финансы Украины. - 2003. - № 7. - С.68 - 70
166. Савченко Е. Еволюція відносин власності в Україні / Е. Савченко // Схід. – 2004. - № 4. – С. 7-12.
167. Савченко Т. Участники финансового рынка требуют переписать налоговые правила / Т. Савченко // Деловая Украина. - 2003. - № 48. - С.3 – 4.
168. Семен Н. Організаційно-економічні аспекти діяльності банківських установ на ринку лізингових послуг / Н. Семен // Регіональна економіка. – 2006. – № 4. – С. 165-172.

169. Сівашенко Т.В. Особливості аутстафінгу та лізингу персоналу / Т.В. Сівашенко // Економічний простір. – 2008. – № 17. – С.137 – 142.
170. Соболев Л.В. Сутність лізингу як інструменту фінансування підприємств / Л.В. Соболев // Бізнес-навігатор. – 2007. – № 12. – С. 96.
171. Сосюрко Ю.В. Підготовка та проведення лізингових операцій в сфері екології: [навч. посіб.] / Ю.В Сосюрко, В.Я. Жуйко, Л.С. Золотарьова Л.С.–К.: Аверс, 2000 – 215с.
172. Срочный план поддержки экономики Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.facts.kiev.ua>.
173. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки [навч. посіб.] / Д.М. Стеченко. – К.: Знання, 2007. – 271с.
174. Струк Н.С. Лізингові операції як засіб активізації інвестиційного процесу в Україні / Н.С. Струк // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Науковий збірник / за ред. І.Г. Ткачук. – Івано – Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпат. нац. ун - ту ім. В. Стефаника, 2007. – Вип.ІІІ. – Т.2. – с.54 – 59.
175. Стукало Н.В. Ефективність використання міжнародного фінансового лізингу в сучасних умовах на Україні / Н.В. Стукало // Вісник ДДУ. Серія: економіка. Вип. 3. – Дніпропетровськ, ДДУ, 1999. – с.54-61.
176. Сухарев О. Современные концепции хозяйственного развития / О. Сухарев // Экономист. - 2003. - №3. - С.33-41.
177. Сухенко О. Управління ризиками лізингової компанії / О. Сухенко // Лізинг в Україні. – 2008. – № 1. – С. 11–14.
178. Тараба Н. Поняття договору міжнародного фінансового лізингу / Н. Тараба // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 2. – С. 11-14.
179. Тарасевич В.М. Національна економіка: [навч. посіб.] / В.М. Тарасевич. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 280 с.

180. Тарнавська М. Правонаступництво при оренді цілісних майнових комплексів державних підприємств / М. Тарнавська // Вісник податкової служби України. – 2005. – №30(360). – С.26.

181. Ткачук Г.О. Істотні умови організаційно – економічного механізму оренди цілісних майнових комплексів / Г.О. Ткачук // Економічний простір. – 2009. - №23/1. – с.163-169.

182. Тулай О. Економічні переваги та особливості лізингового механізму / О. Тулай // Вісник ТНЕУ. – 2007. - №3. – с.88-98.

183. Турило А.М. Оцінка ефективності інноваційного лізингу / А.М. Турило, Т.А. Черемисова // Фінанси України. – 2005. - №1. – с.44-48.

184. Указ Президента України “Про додаткові заходи щодо подальшого розвитку лізингу в аграрному секторі економіки” від 23 лютого 2001 р. №111 / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.pravoznaves.com.ua>.

185. Усач Б.Ф. Бухгалтерський облік і аудит лізингових операцій: моногр. / Б.Ф. Усач, Т.І. Хомуляк. – Львів:ЛБІ НБУ, 2005. – 159 с.

186. Усенко Я. Розвиток лізингу в Україні / Я. Усенко // Справочник економіста. – 2007. – № 1. – С. 13-20.

187. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003р. №436-ВР [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua>.

188. Чекмарёва Е. Лизинговый бизнес: [Практическое пособ. по организации и проведению лизинговых операций]. - М. : Экономика, 1995.- 127с.

189. Черевко Г.В. Лізинг: реалії, проблеми, перспективи / Г.В. Черевко, Г.Б.Калитка // Фінанси України. – 2005. - №2. – с.40-46.

190. Черемисова Т. Розрахунок складових елементів лізингового платежу з урахуванням інфляції та попиту на лізингові послуги в Україні / Т. Черемисова // Вісник НБУ. 2006 –№ 5. - С.56–58.

191. Черепухина Н. Сельхозтехника лидирует в лизинговых продажах / Н. Черепухина, И. Бондаренко // Рынок капитала. - 2000. - №7-8. - С.2 – 4.
192. Чи готовий взагалі лізингоотримувач виконати свої зобов'язання по договору: додаткове забезпечення по угоді [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua/ua/publications>.
193. Чистов С.М. Державне регулювання економіки: [навч. посіб.] / за ред. С.М.Чистова, А.Є. Никифорова, Т.Ф. Куценко. – К.:КНЕУ, 2000. – 316с.
194. Човнюк Ю.В. Створення лізингових компаній комерційними банками / Ю.В. Човнюк, Н.І. Мужук // Фінанси України. - 2004. - №1. - С. 83 – 90.
195. Шевчук Ю. Лизинг для предпринимателя / Ю. Шевчук // Частный предприниматель. – 2006. – № 1(140). – С.7.
196. Яковлев А. Спрос на право в сфере корпоративного управления: эволюция стратегий экономических агентов / А. Яковлев // Вопросы экономики. - 2003. - N4. - С.37-49.
197. Яловега С. Неповорнення лізингових платежів: хто винен? / С. Яловега // Агробізнес сьогодні. – 2005. -№ 15. – С. 31.
200. Gordon M. The General Solution to the Buy-or-Lease Decision / M. Gordon // Journal of Finance. – 1974. – № 33. – P. 617-25.
201. Rügemeier W. Cross Border Leasing. - Münster: Westfälisches Dampfboot, 2004. – 356 S.
202. Schweitzer Rogen. Leasingentscheidung in Kapitalgesellschaften. – Wiesbaden: Gabler, 1998. – 247 S.
203. Spittler H.-J. Leasing für die Praxis. – Nürnberg: Luchterhand Fachb, 1999. – 200 S.