

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ
КАФЕДРА БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ**

Билина Олена Тарасівна

**“ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВОГО
КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ”**

Спеціальність 8. 050105 – банківська справа

Дипломна робота за освітньо-кваліфікаційним рівнем “магістр”

Студент групи БСм – 51
О.Т. Билина

Науковий керівник
к.е.н., доцент С.О. Краснов

Дипломну роботу допущено
до захисту:

« ____ » _____ 2013 р.
Зав. кафедри банківської справи,
д.е.н., професор

Дзюблюк О. В. _____

Тернопіль – 2013

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЛІЗИНГОВОГО КРЕДИТУВАННЯ	7
1.1. Виникнення і становлення лізингових відносин в економіці	7
1.2. Визначення лізингу як виду кредитної угоди, його типи та форми.....	19
1.3. Організація процесу здійснення лізингової операції.....	29
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1	42
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ЛІЗИНГОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	44
2.1. Форми участі вітчизняних комерційних банків в лізингових операціях	44
2.2. Аналіз тенденцій розвитку сучасного лізингового ринку в Україні.....	51
2.3. Оцінка ризиків комерційних банків пов'язаних з лізинговими операціями. 59	
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2	71
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	73
3.1. Зарубіжний досвід лізингового кредитування та перспективи його адаптації до українських реалій.....	73
3.2. Розвиток лізингових послуг як необхідна умова активізації кредитування реального сектору економіки України	84
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3	96
ВИСНОВКИ	98
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	103

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Серед видів підприємницької діяльності в останні роки в світі динамічно розвивається лізинговий бізнес. Досвід зарубіжних країн та вітчизняного бізнесу свідчить, що при активному використанні лізинг може послужити знаряддям технічного переозброєння виробництва, позитивних територіальних і галузевих структурних змін, зростання випуску високоякісних товарів і послуг.

В даний час для розвитку лізингу та лізингового кредитування в Україні створені основи законодавчої, нормативно-правової та методичної бази, відзначається також збільшення потреб підприємств у якнайшвидшому технічному переозброєнні виробництва. Однак у вітчизняній літературі відсутні наукові та практичні праці, присвячені аналізу лізингового кредитування, як альтернативного напрямку кредитування реального сектору економіки. Тому, незважаючи на очевидні переваги лізингу, говорити про його успішний розвиток в Україні поки не доводиться.

Актуальність виконаної роботи полягає в необхідності підвищення ефективності лізингового кредитування в Україні, а також адаптації світового досвіду розвитку лізингу до вітчизняних реалій.

Огляд літератури з теми дослідження. Дослідженню лізингу як інструменту кредитування оновлення основних засобів підприємств присвячені праці вітчизняних вчених-економістів, а зокрема Внукової Н.М., Кочеткова В.М., Луціва Б.Л., Лях О.І., Манойленко О.В., Міщенко В.І., Непочатенко О.О., Ольховикова О.В., Потій В.З., Рязанової Н.С., Слав'янської Н.Г., Усенко Я.Б., Холодного Г.О.

З числа зарубіжних фахівців, які розглядали вказані питання необхідно назвати Адамса Дж.Н., Газмана В.Д., Гехта Л.І., Головніну Л.А., Горемікіна В.А., Кабатову О.В., Карпа М.В., Лещенко М.І., Прилуцького Л.Н., Сміта Дж. В., Уолтерса Дж., Чекмарьову Е.Н, Шабаліна Е.М., Шпіттлера Х.Й.

Незважаючи на зростання інтересу до теми лізингу серед вітчизняних науковців, в Україні ще недостатньо проведено досліджень щодо використання лізингу як активного інструменту кредитно-інвестиційної діяльності підприємств,

зокрема, підприємств реального сектору економіки. Недостатньо розроблені практичні напрацювання щодо стимулювання розвитку застосування на підприємствах цієї галузі лізингу, враховуючи фінансовий стан підприємств та їхню спроможність виконувати лізингові зобов'язання.

Мета і завдання дослідження. На основі наукового узагальнення теоретичних засад лізингу, дослідження розвитку лізингового кредитування в Україні, розробити практичні рекомендації щодо стимулювання та підвищення ефективності лізингового кредитування оновлення основних засобів.

Для досягнення зазначеної мети в дипломній роботі було поставлено і вирішено такі завдання:

- дослідження причин виникнення і становлення лізингових відносин в економіці;
- визначення лізингу як виду кредитної угоди, його типи та форми;
- розгляд організації процесу здійснення лізингової операції;
- характеристика форм участі вітчизняних комерційних банків в лізингових операціях;
- дослідження особливостей розвитку ринку лізингових послуг в Україні;
- оцінка ризиків комерційних банків пов'язаних з лізинговими операціями;
- формування рекомендацій щодо розвитку лізингових послуг як необхідна умова активізації кредитування реального сектору економіки України;
- вивчення зарубіжного досвіду лізингового кредитування та визначення перспектив його адаптації до українських реалій.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом дослідження є комерційні банки та лізингові компанії, які здійснюють лізингове кредитування.

Предметом дослідження є комплекс економічних відносин, що виникають в процесі функціонування і розвитку ринку лізингового кредитування України.

Методи дослідження. У дипломній роботі використовувалися наступні методи: методи теоретичного узагальнення і порівняння при визначенні сутності лізингу; методи історичного, структурного та функціонального аналізу – при розгляді історію виникнення і розвитку лізингу; емпіричний – при зборі

статистичного матеріалу, його систематизації й узагальненні; графічний – при наочному відображенні результатів дослідження;

Інформаційна база роботи. Інформаційну базу роботи становлять міжнародних конвенцій із лізингу, нормативно-правові і господарські документи, розробки науково-дослідних установ та окремих учених; матеріали: Державного комітету статистики України; Національного банку України, Рахункової палати України, Міністерства економіки України, Всеукраїнської асоціації лізингу „Укрлізинг”, вибіркового монографічних і соціологічних досліджень, наукові праці тощо.

Наукова новизна роботи. Полягає у теоретичному обґрунтуванні та практичному вирішенні комплексу питань, пов’язаних з удосконаленням підходів до ведення лізингової діяльності комерційними банками, збільшення обсягів лізингового кредитування та кредитування реального сектору економіки взагалі.

Безпосередньо в процесі дослідження отримано такі наукові результати:

- подальшого розвитку набули рекомендації щодо стимулювання комерційних банків до лізингового кредитування шляхом застосування пропорційної схеми податкових знижок, тобто розмір податкової знижки повинен залежати від обсягу лізингового кредитування та від кількості укладених лізингових договорів;
- запропоновано на законодавчому рівні визначити декілька потужних банків, які займаються лізинговою діяльністю як одноосібно так і через свої дочірні компанії та надавати їм знижки на кредити рефінансування, за обхідної умови, коли 20-30% кредиту рефінансування потрібно використати для фінансування лізингу;
- удосконалено механізм стимулювання розвитку лізингу в Україні шляхом створення трьох державних інституцій, а саме: державного гарантійного фонду, державного заставного фонду та державного лізингового фонду, які дозволять ефективно розділити ризики між державою і комерційними банками та лізинговими компаніями;

- запропоновано з метою удосконалення лізингової діяльності комерційних банків надавати супутні лізингові послуги, а зокрема консалтингові та інформаційні на безоплатній основі перед усім підприємствам малого і середнього бізнесу з питань якості обладнання чи техніки, яка надається в лізинг, країни постачальника, експлуатації, збереження, оптимального використання та складання бізнес-планів.

Практичне значення роботи. Розроблені в ході дослідження підходи, теоретичні узагальнення, висновки та рекомендації можуть бути використані для підвищення ефективності лізингової діяльності комерційних банків, розробки механізмів стимулювання лізингового кредитування та збільшення кредитування реального сектору економіки України.

Структура роботи. Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи складає 122 сторінки комп'ютерного тексту, у тому числі 9 таблиць, 17 рисунків, список використаних джерел із 93 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЛІЗИНГОВОГО КРЕДИТУВАННЯ

1.1. Виникнення і становлення лізингових відносин в економіці

У вітчизняній економічній кон'юктурі лізинг є порівняно новою сферою підприємницької діяльності, активне впровадження якого може стати потужним імпульсом технічного переозброєння виробництва та в цілому структурної перебудови економіки. Для того, щоб визначити місце, роль і значимість лізингових відносин в економічній системі вітчизняного господарства, необхідно встановити їх сутність. Визначення сутності лізингових відносин опирається не тільки на багаторічний зарубіжний досвід лізингового бізнесу, але і на історію розвитку лізингу, тому, розкриваючи економічну суть поняття лізингових відносин, необхідно врахувати обидва ці чинники.

В теорії немає чіткого визначення поняття лізинг. Це не тільки ускладнює місце і роль лізингових відносин як категорії в економічній науці, але й не дає істотного просування до впровадження лізингу в економічну систему країни.

Термін «лізинг» (англ. leasing) означає «оренда». При оренді вступають в договірні відносини орендодавець і орендар з приводу здачі майна у тимчасове володіння та користування за певну плату. Використання терміну «лізинг» пов'язано з необхідністю виділення особливого виду оренди – фінансової. Так, наприклад, автори Закону України „Про фінансовий лізинг” визначають фінансовий лізинг як вид цивільно-правових відносин, що виникають з договору лізингу, за яким 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 строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі) [64].

Однак більш повним і ґрунтовним на нашу думку, визначення терміну «лізинг» було сформульовано економічною наукою в Конвенції про міжнародний

фінансовий лізинг УНІДРУА, яка була прийнята 28 травня 1988 в Оттаві, де наведено таке його визначення:

Лізинг операція, при якій одна сторона (орендодавець):

а) укладає на умовах іншої сторони (орендаря) договір (контракт на поставку) з третьою стороною (постачальником), відповідно до якого орендодавець закуповує обладнання або засоби виробництва на умовах, затверджених лізингоодержувачем;

б) укладає контракт (договір оренди, лізингова угода) з лізингоодержувачем, надаючи лізингоодержувачеві право користування обладнанням за умови виплати орендної плати [4, с. 73].

Лізинговий бізнес як вид підприємницької діяльності відомий за кордоном на протязі багатьох років. Проте сама ідея лізингу з'явилася задовго до нашої ери в стародавній державі Шумер. Історики стверджують, що ще Аристотель у своєму трактаті "Риторика" зазначав, що "Багатство полягає в користуванні, а не в праві власності". У цьому висловленні полягає основна ідея лізингу: щоб одержати прибуток, зовсім не обов'язково мати устаткування або інше майно у власності, досить лише мати право його використати та отримувати прибуток [21, с. 12].

Англійський історик Т. Кларк виявив декілька положень про лізинг у Кодексі Хаммурапі. Він складався з 282 статей. Кодекс створювався впродовж 1775-1750 років до н.е. Група статей про власність була найбільшою у збірці. Статті досить ґрунтовно розглядали всі випадки оренди і норми орендної плати, умови застави майна (іпотеки).

Стародавні цивілізації, включаючи греків, римлян, єгиптян ставилися до оренди як до цілком доступного, а часом і єдиного можливого засобу придбання устаткування, землі та худоби.

Відомо, що давні фінікійці були чудовими торговцями і моряками. Вони займалися бізнесом у Середземномор'ї. Не лише торгували, а й перевозили чужі товари на своїх суднах. Вдавалися фінікійці і до оренди суден. Ця оренда за своєю економіко-правовою природою мала схожість з класичною формою сучасного

лізингу устаткування. За договором короткострокової оренди фінікійці отримували судна та екіпажі. Нині такі угоди відповідають операціям так званого «мокрого» лізингу (лізингу з додатковими послугами). Фінікійцям були відомі і довгострокові чартерні угоди. Вони уклалися на строк, що охоплював весь розрахунковий період економічного життя кораблів. Вимагали від орендаря прийняття на себе більшої частини зобов'язань, що впливали з монопольного використання орендованих засобів.

У давнину на засадах лізингу використовувалися різні види власності. Це були не лише сільськогосподарська техніка, ремісниче устаткування, а й інші речі.

Перша згадка про практично втілену лізингову угоду в епоху Середньовіччя датується 1066 роком. Тоді Вільгельм Завойовник орендував у нормандських судновласників кораблі для вторгнення на Британські острови.

У Венеції в XI ст. також існували економічні відносини подібні до лізингу: венеціанці здавали в оренду власникам торгових суден дуже дорогі, як на ті часи, якорі. Після закінчення плавання, «чавунні цінності» поверталися власникам, які знову здавали їх в оренду. І хоча не можна стверджувати, що в цих джерелах йшлося про лізингові відносини в сучасному розумінні, але вже тоді була сформована їх основна ідея.

У середньовічні часи предметом оренди були переважно коні та сільськогосподарське знаряддя. На засадах лізингу використовувалися і інші предмети. Збереглася інформація про те, що 1248 року лицар Бонфіс Манганелла Гаета орендував амуніцію для участі у 7-ому Хрестовому поході. Сплачував за це орендну плату. У кінцевому рахунку ця плата значно перевищила початкову вартість амуніції.

1572 року у Великій Британії було ухвалено законодавчий акт. Він дозволяв використовувати тільки дійсний, а не удаваний лізинг. Орендні договори визнавалися законними, якщо вони уклалися на розумних засадах. Ухвалення цього акту було викликано тією обставиною, що почастишали випадки з приховуванням справжніх власників і користувачів. Приховування передачі власності використовувалися для введення в оману кредиторів [6, с. 356].

Ідея лізингу є однією з найстаріших у сфері підприємницької діяльності, вона полягає у розділенні власності і користуванні нею. Неодмінна умова – вигода має бути обопільною як для власника речі, так і для того, хто користується нею. Кажучи сучасною мовою, - вулиця має бути з двостороннім рухом.

На початку ХХ століття у Великобританії у зв'язку з розвитком промисловості, збільшенням виробництва різних видів устаткування зросло коло товарів, що здавалися в лізинг. Особливу роль у поширенні лізингу зіграв розвиток залізничного транспорту та кам'яновугільної промисловості. Власники кам'яновугільних шахт спочатку просто купували вагони для перевезення вугілля. Пізніше стала очевидною неможливість придбання у власність всього парку вагонів. Видобуток вугілля збільшувався, відкривалися нові шахти, потрібна була все більша кількість вагонів. Невеликі підприємства вирішили скористатися цією ситуацією для вигідного вкладення капіталу. Вони купували вагони для вугілля і здавали їх в оренду (лізинг) залізничним компаніям. З'явилися компанії, єдиною метою яких був лізинг потягів та залізничних вагонів. При укладенні договорів у них включалися положення про право на купівлю (опціон), яке надавалося користувачеві після закінчення строку лізингу. Однією з причин появи такої умови була та, що користувачі значно дбайливіше поводитися з вагонами, якщо існувала перспектива їх подальшого придбання у власність. Такі угоди отримали назву договорів-продажу. Кажучи сучасною мовою, це – фінансовий лізинг. Подальший розвиток лізингу та оренди-продажу призвів до необхідності розмежування договорів лізингу та оренди-продажу.

На початку ХХ століття багато залізничних компаній збагнули, що все більше вантажовідправників не хотіли здійснювати довгострокове управління чи монопольне використання вагонів, що передбачало надання устаткування в трастове (на засадах довіри) користування вагонів. Трасти почали пропонувати контракти з більш коротким строком дії. Після закінчення контракту вагони мали повернути орендодавцю, який зберігав за собою право власності. Такі договори поклали початок оперативного лізингу [26, с. 49-52].

Австрійський дослідник В. Хойєр у своїй книзі «Як робити бізнес в Європі» зазначив, що термін «лізинг» було використано 1877 року. Тоді телефонна компанія «Белл» вирішила не продавати свої телефонні апарати, а здавати їх в оренду. Компанія встановлювала устаткування в будинку чи офісі клієнта лише на основі орендної плати. Ця операція справила сильний вплив не лише на розвиток зв'язку. Багато компаній інших галузей високо оцінили оренду устаткування, що дозволяла їм, на відміну від простого продажу, захистити своє монопольне право на використання «ноу-хау». За аналогією з «Белл», компанія «Hughes», яка виготовляла інструменти, зберігала контроль над цінами, надаючи свій спеціалізований 11-ти гранний бур лише на умовах оренди. Компанія «U.S Shoe Machinery», що виробляла устаткування для виготовлення взуття, використовувала угоди, що пов'язували клієнтів виключно з її власною продукцією. Тільки ухвалення федерального антимонопольного законодавства США (а першою ластівкою тут був «Акт Шермана» 1890 року) поклало кінець цій практиці і змусило виробників виставляти устаткування на вільний продаж [79, с. 120-128].

Лізинговий бізнес, пов'язаний з транспортними засобами, став швидко нарощувати масштаби після Другої світової війни. Хоча в 30-ті роки Генрі Форд ефективно використовував оренду для розширення збуту своїх автомобілів. Зачинателем автомобільного лізингового бізнесу вважається Золлі Френк – торговий агент з Чикаго, який на початку 40-х років запропонував довгострокову оренду автомобілів.

Втім, коли б не виникла ідея лізингу, потужним імпульсом для її формування стало створення першої лізингової компанії “United States Leasing Corporation”, для якої лізинг став предметом основної діяльності. Вона була заснована Генрі Шонфельдом в 1952 р. у Сан-Франциско [78, с. 100].

Характерною рисою було те, що дана компанія не контролювалася банками, фінансовими групами і виробниками устаткування, тобто оперувала тільки своїм власним капіталом. Спочатку компанія була створена для одного конкретного договору, але отриманий прибуток показав перспективність даного напрямку

бізнесу. Лізингові операції досить швидко вийшли на міжнародний рівень, і через кілька років компанія стала відкривати свої філії в інших країнах (у Канаді в 1959 і у Великобританії в 1960 роках).

У результаті значного росту ринку лізингових послуг, лізингові компанії, які раніше здійснювали досить різномірну діяльність із лізингу, почали спеціалізуватися або на лізингу певного роду устаткування, або в посередництві між певного роду інвесторами і споживачами. Виникла навіть спеціальна категорія посередників – лізингові брокери, які спеціалізувалися на посередництві в укладенні лізингових правочинів.

На думку Н.М. Внукової, у цей період відбувається формування лізингу як спеціалізованого інституту фінансово-посередницьких операцій. Обсяг лізингових операцій все ще не дуже значний, але спостерігається його стійке зростання. За деякими оцінками, протягом десятиліть лізинг устаткування США збільшувався на 30% на рік, а нерухомості – на 15%. У цілому в світі обсяг лізингових угод збільшується з 300-500 млн. доларів на початку 50-х років до 53 млрд. доларів у 1960 р. [8, с. 41].

Такий зріст популярності лізингу в 60-ті роки можна пояснити наступними причинами: забезпечення 100% фінансування; гнучкість у виборі та якості лізингових платежів; амортизація устаткування; швидкість і простота використання, а також менші витрати в порівнянні із кредитом. Все це, а також передбачені законодавством США податкові пільги визначили успіх розвитку лізингу. Розглядаючи типологію лізингових організацій, ми можемо констатувати, що до кінця 60-х років на території США діяли в основному лізингові компанії трьох видів: незалежні, дочірні фірми виробників і філії банків.

В 1982 році відбулася подія, що стала віхою для лізингу авіаційної техніки. В цей рік корпорація Мак-Доннела Дугласа змогла за рахунок нової фінансової політики (за допомогою лізингу) завоювати ринок для літака «ДС-9-80» в конкуренції з «Боїнгом-727». Запропонована Дугласом концепція була названа «Fly before buy» («політати, перед тим, як купувати»).

До 1986 року в США було віддано в лізинг устаткування на 85 млрд. доларів, що складало 28% всіх інвестицій в основні фонди.

В Франції перша лізингова компанія «Serafites» була створена 1957 року. Через п'ять років її перейменували в «Locafrance». До 1965 року у Франції нараховувалося вже 28 лізингових компаній. За іншою інформацією «Locafrance» була створена у квітні 1967 року. Нині у Франції розвивається лізинг літаків, вертольотів, суден, барж, підйимально-транспортного обладнання, контейнерів, обчислювальної техніки, медичного обладнання, поліграфічного і великого промислового обладнання. Лізинг нерухомості регулюється законом 1966 року. У 1967 році у Франції були створені Товариства операцій з нерухомістю у сфері промисловості і торгівлі (СІКОМІ). Вони мали форму акціонерних компаній з капіталом щонайменше 10 млн. франків, який повинен бути повністю внесений на момент створення товариства. Лізинговим компаніям СІКОМІ надаються важливі податкові пільги: на 85 % прибутки звільняються від податку, застосовується амортизація тощо.

Нині серйозну конкуренцію найбільшим американським лізинговим компаніям «City Corp», «Bank of America Corp», «Chemical N.Y. Corp.», «Manufactures Hannover Corp» у Європі складають компанії «Великої четвірки» англійських банків: «Barclays Bank», «Lloyds», «National Westminster Bank», «Midland». У Тихоокеанському регіоні з всемогутніми лізингодавцями - «американцями» успішно конкурують такі «японці», як «Orient Leasing», «General Leasing», що представляють фінансову групу «Sumitimo» [22, с. 127].

Перша лізингова компанія в Італії з'явилася 1963 року. Нині Італійська лізингова асоціація має понад півсотню компаній. Існують податкові пільги з лізингу для громадських організацій і в деяких економічних сферах. Закони про пільги були прийняті з таких позицій: технологічні інновації, реконструкція промисловості, видавнича справа, суднобудування, енергетика, ремісництво, торгівля, сільське господарство, комунальне господарство. Найбільша італійська лізингова група «Локафіт» віддає в лізинг робочий інструмент, землерийні машини, сільськогосподарські машини, обладнання для офісів, нерухомість,

транспорт (автомобілі, літаки, кораблі тощо). Одним із фундаторів є «Банк Насіональ де Лаворо». Група створила спільні фірми в ФРН, Франції, США, Іспанії, Китаї, здійснює операції з Угорщиною і Югославією.

В Японії найбільшою лізинговою компанією є «Century Leasing System», яка була створена 1969 року. Її статутний капітал – 585 млн. єн. Вона має філії в Гонконгу, Сінгапурі, Великобританії. Акціонерами цієї компанії є комерційний банк, трейдерська і дві страхові фірми [13, с. 341-345].

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, необхідно зазначити, що нині лізинг, як форма кредитних відносин, набув значного розвитку у розвинених країнах. Особливого розвитку останній зазнав у Сполучених Штатах Америки, на частку яких припадає майже половина світового обігу товарів, які постачаються за лізингом.

Варто зазначити, що в залежності від фінансово-економічних умов та рівня розвитку конкретного регіону (країни) лізингова індустрія характеризується певними ознаками. У кожній країні лізинговий бізнес буде знаходитися в якійсь власній унікальній точці розвитку. Однак, на думку експертів, очевидні і загальні універсальні ознаки і протягом розвитку. Іншими словами, лізинг в будь-якій країні проходить через досить чіткі стадії, які найбільш повно простежуються при розвитку цієї галузі в країнах, що розвиваються.

Перша стадія пов'язана з переважно фінансовою орендою (фінансовим лізингом). Лізинг на даному етапі є досить новим фінансовим інструментом, і конкуренція на даному ринку практично відсутня. Кінцевою метою лізингоодержувача є придбання обладнання у власність, тому він зазвичай викуповує предмет лізингу в кінці терміну оренди (викуп здійснюється в результаті повного погашення заборгованості за лізинговими платежами). Термін договору лізингу збігається або наближений до термінів амортизації основних засобів. Відповідно обладнання в кінці угоди або автоматично переходить у власність лізингоотримувача, або викуповується за номінальною вартістю. Основною метою використання лізингового механізму з точки зору лізингоодержувача є отримання фінансової допомоги (у вигляді відстрочки

платежів). Дуже часто дана форма використовується з метою оптимізації податкових пільг, яка пов'язана, насамперед, з прискореною амортизацією, а також з тим, що лізингові платежі, на відміну від відсотків за кредит, повністю відносяться на собівартість. З іншого боку, на первісній стадії розвитку лізингової індустрії державою можуть бути передбачені й інші пільги та преференції, не діють при інших формах фінансування інвестицій. Хоча слід відзначити і той факт, що на даному етапі розвитку, як правило, існують певні недоліки в бухгалтерському та податковому супроводі лізингових операцій.

Другий етап становлення лізингової індустрії характеризується більш жорсткою конкуренцією серед операторів даного ринку. І хоча основним залишається, як і раніше, фінансовий лізинг, умови лізингових угод стають диференційованими. Це пояснюється з одного боку, посиленням конкуренції на ринку лізингових послуг, а з іншого - розширенням кола лізингоодержувачів і спектру лізингованого майна.

Третя стадія характеризується активним розвитком оперативного лізингу, термін якого набагато менше фізичного строку служби обладнання. Стимулюючими факторами, що зумовлюють застосування нових форм лізингу, служать: по-перше, подальше посилення конкуренції, пов'язаної з дедалі більшим числом активно діючих лізингових компаній; по-друге, більш досконале законодавство, яке на даному етапі вже не стільки перешкоджає, скільки сприяє розвитку нових видів лізингу. Для забезпечення переходу лізингової індустрії на дану стадію, одним з вирішальних факторів є наявність достатньо розвиненого вторинного ринку обладнання.

На четвертому етапі посилення конкуренції між суб'єктами лізингового бізнесу призводить до появи нових видів послуг, таких як сек'юритизація, венчурний лізинг, проектне фінансування.

На останній стадії розвитку лізингової індустрії відбувається насичення ринку лізингових послуг, тому що основні зусилля лізингових компаній направляються на оптимізацію і скорочення оперативних витрат [12, с. 3-7].

При цьому дослідження показують, що стрімкий розвиток лізингу найбільш характерно для країн зі сприятливими економічними умовами і розвинутою нормативно-правовою базою.

У міру розвитку практики лізингового бізнесу накопичуються досвід і факти, на основі аналізу яких з'являються різні тлумачення, точки зору, погляди, концепції про зміст і форми, сутності тих чи інших понять і категорій. Осмислення теоретичних джерел та аналіз практики лізингового підприємництва в різних країнах дозволяє висувати різні гіпотези, концепції та теорії лізингових відносин [12, с. 8].

Що ж стосується України, то початок швидкого розвитку лізингових операцій на вітчизняному (внутрішньому) ринку можна визначити серединою 1989 року в зв'язку з переведенням підприємств на орендні форми господарювання. Помітним явищем в становленні початкових правил застосування лізингу стали «Основи законодавства Союзу РСР та союзних республік про оренду» від 23 листопада 1989 року № 810-1 та лист Держбанку СРСР від 16 лютого 1990 року № 270 «Про план рахунків бухгалтерського обліку». Розвиток мережі комерційних банків сприяв впровадженню лізингових операцій в банківську практику [13, с. 344].

Після здобуття Україною незалежності лізингові відносини почали формуватися разом із формуванням законодавства. Так, за Законом України «Про банки і банківську діяльність» від 20.03.1991 р. банкам дозволялося проводити операції з придбання за власні кошти засобів виробництва та подальшою передачею їх в оренду, розробляти та використовувати ефективні лізингові технології, виступати одночасно лізингоодержувачами та кредиторами.

Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 20.03.1994 р. було введено поняття «лізингова (орендна) операція», «оперативний лізинг (оренда)», «фінансовий лізинг (оренда)», «зворотний лізинг (оренда)». У цей період ринкової трансформації економіки країни сформовано передумови для розвитку лізингу.

У свою чергу, банківські установи, зіткнувшись із рядом обмежень НБУ стосовно здійснення ними лізингових операцій, проблемним поверненням

наданих у позику коштів, складнощами управління лізинговим майном, засновували дочірні лізингові компанії. Упродовж 1996-1998 рр. було створено “Аваль-лізинг”, Українську сільськогосподарську лізингову компанію “Украгроліз”, “Украгролізинг”, “Укрексімлізинг”, “Укртранслізинг”, Фінансово-лізинговий дім при АК АПБ “Україна” та ряд інших. З метою підтримки вітчизняних виробників сільгосптехніки, у 1997 р. почав функціонувати Державний лізинговий фонд. На пільгових умовах ним фінансувались операції з постачання лізинговими компаніям української сільгосптехніки. Одним із таких суб’єктів використання коштів Державного лізингового фонду стала державна лізингова компанія ВАТ “Украгромашінвест”. На основі Державного лізингового фонду, у 1999 р. сформовано державну лізингову компанію “Украгролізинг” [5, с. 134].

З метою захисту інтересів учасників лізингових операцій, у 1997 р. створено Асоціацію лізингових компаній “Укрлізинг”, до складу якої увійшли вітчизняні лізингові та страхові компанії, банківські та наукові установи, підприємства. У цьому ж році Україна стала членом Європейської федерації національних лізингових асоціацій LEASEEUROPE [10, с. 392].

Подальший розвиток лізингового ринку показав успішність створення лізингових компаній при заводах-виробниках. Прикладом може бути створення протягом останніх років таких лізингових компаній, як “Харківагромашінвест”, “Одесаагромашінвест” – підрозділів “Украгромашінвест”, які безпосередньо займаються лізинговими операціями. Так, протягом 1997-1998 рр. було створено до 20 таких регіональних підрозділів при великих заводах-виробниках [26, с. 50].

Суттєвий вплив на розвиток лізингу мало прийняття Верховною Радою України 12 грудня 1997 року Закону України “Про лізинг” [63], у якому була визначена юридична природа лізингу, коло суб’єктів, їх права і обов’язки, види лізингу та інші правові категорії. Але, незважаючи на всю важливість і необхідність прийняття цього Закону, багато дослідників [11, с. 32; 25, с. 24] відзначали його недосконалість, суперечливість та обмеженість. Але формування правової лізингової бази тривало і на виконання положень Закону України “Про

лізинг” Постановою КМУ від 16.06.1998 р. № 913 [59] був затверджений “Порядок реєстрації договорів лізингу”. Відповідно до цього Порядку реєстрації підлягають договори лізингу у випадку, якщо об’єктом лізингу є державне майно, або договір пайового лізингу передбачає залучення державних коштів, або для забезпечення виконання договору лізингу надаються державні гарантії (п. 1).

Наступним кроком у забезпеченості правовою базою лізингових відносин стало засідання Ради глав урядів держав – учасниць СНД 25 листопада 1998 року, на якому з метою забезпечення сприятливих умов для всебічного розвитку лізингу між державами Співдружності на взаємовигідних умовах була прийнята Конвенція про міждержавний лізинг [27]. У ній були визначені основні терміни, коло суб’єктів, види і принципи міждержавної лізингової діяльності. Підтримка лізингу здійснювалася також і на рівні Президента України. Так, 23 лютого 2001 року Указом Президента “Про додаткові заходи щодо подальшого розвитку лізингу в аграрному секторі економіки” № 111/2001 [77] були затверджені заходи щодо забезпечення ефективного функціонування сільськогосподарського виробництва в умовах ринкової економіки та розвитку конкурентного середовища на ринку послуг з технічного обслуговування сільськогосподарської техніки. Зокрема, Кабінету Міністрів України було надане доручення здійснити в установленому порядку заходи щодо утворення в місячний строк Національної акціонерної компанії “Украгролізинг”.

Сучасний момент розвитку лізингових відносин співвідноситься з прийняттям Закону України “Про фінансовий лізинг” (далі – Закон), вступом у дію нового Цивільного кодексу України, де договір лізингу визначається окремим правовим інститутом, і приєднанням України до Конвенції УНІДРУА “Про міжнародний фінансовий лізинг”. Положеннями цих документів постфактум регламентовано результати ринкових трансформацій. Зокрема, вагомість фінансового лізингу зросла настільки, що норми Закону “Про лізинг” (№ 723), які регулюють такі види лізингу, як фінансовий і оперативний, було перетворено на спеціальні норми, що визначають загальні правові та економічні засади лише

фінансового лізингу.

Таким чином, ми можемо дійти висновку, що у становленні лізингу в Україні можна виділити декілька принципових етапів.

До 1991-1992 років поняття лізингу як такого було відсутнє і регулювання лізингу здійснювалось лише загальними нормами Цивільного кодексу про майновий найм. У період до 1997 року відбулось закріплення лізингу в окремих актах законодавства, було відсутнє спеціалізоване цивільне законодавство і регулювання лізингу відбувалось за нормами податкового, банківського законодавства тощо. У 1997 році був прийнятий Закон України “Про лізинг”, яким вже були комплексно врегульовані питання договору лізингу. І прийняттям нової редакції Закону України “Про лізинг”, який став називатися “Про фінансовий лізинг” та набранням чинності нового ЦК, ознаменувався новий етап розвитку лізингу в Україні. І саме положення цих законодавчих актів ми будемо розглядати як нові та такі, що потребують сучасного правового аналізу.

Окремою правовою подією можна визначити приєднання України до Конвенції УНІДРУА “Про міжнародний фінансовий лізинг”. І хоча ця Конвенція регулює лише договори міжнародного фінансового лізингу та набуває чинності для України лише через 6 місяців після передачі на збереження офіційних документів про приєднання депозитарію, важливість приєднання до цієї Конвенції, як подальшого, перспективного етапу розвитку лізингових відносин в Україні не виникає сумнівів.

1.2. Визначення лізингу як виду кредитної угоди, його типи та форми

Сучасне розуміння лізингу базується на класичних принципах римського права про розмежування понять власник та користувач майна. Виникнення та існування його в якості особливого виду бізнесу ґрунтується на можливості розподілу компонентів власності на два найважливіших повноваження – користування річчю, тобто використання її згідно з призначенням з метою отримання доходу та інших вигод, та на право власності як правове панування

особи над об'єктом власності. Багатовіковий дослід довів, що багатство в кінцевому рахунку полягає не просто у володінні власністю безпосередньо, а в ефективному її використанні.

Лізинг є організаційною формою підприємницької діяльності. Вона відображує відносини власності, як уособлену систему господарювання. Проте, як і будь-яке самостійне явище, як економічна категорія, лізинг має свій власний зміст та різноманітні форми прояву.

Суть лізингової операції складається в наданні однією стороною – лізингодавцем іншій стороні – лізингоотримувачу майна у виняткове користування на встановлений термін за визначену винагороду на основі лізингового договору.

Визначення об'єкта лізингу є суттєвою умовою, без якої угода вважається недійсною. Головною обов'язковою умовою лізингу є те, що об'єкти, які передаються в лізинг, можуть бути використані лише для підприємницьких цілей.

Предметом лізингу можуть бути будь-які неспоживчі речі, в тому числі підприємства й інші майнові комплекси, будівлі, споруди, обладнання, транспортні засоби та інше рухоме і нерухоме майно, яке може використовуватися для підприємницької діяльності. Однак, не можуть бути предметом лізингу земельні ділянки та інші природні об'єкти, а також майно, яке законом заборонене для власного обігу або для якого встановлено особливий порядок звернення.

Суб'єктами лізингу можуть бути:

- лізингодавець – юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингоодержувачу;
- лізингоодержувач – фізична або юридична особа, яка отримує право володіння та користування предметом лізингу від лізингодавця;
- продавець (постачальник) – фізична або юридична особа, в якій лізингодавець набуває річ, що в наступному буде передана як предмет лізингу лізингоодержувачу;
- інші юридичні або фізичні особи, які є сторонами багатостороннього договору лізингу [65].

Економічні відносини, що виникають між сторонами договору лізингу, проявляються через такі функції:

- виробничо-постачальницькі – придбання в тимчасове використання необхідного майна;
- фінансово-економічні – більш доцільне використання наявних фінансових ресурсів та економія за рахунок лізингових податкових пільг.

Саме, виходячи з цих функцій лізингу, можна стверджувати, що лізинг тісно пов'язаний з орендним механізмом, але в діловому обороті він має більш широке трактування і містить в собі властивості кредитної угоди, інвестиційної та орендної діяльності, які тісно переплітаються між собою.

З орендою лізинг зв'язує необов'язковість переходу права власності на об'єкт до його користувача, терміновий характер угоди, відшкодувальний (платний) характер лізингових відносин, який схожий з прокатом (орендою) техніки, оскільки передбачає в собі суму амортизаційних відрахувань на повне відновлення, витрати на ремонт, обслуговування та підтримку переданого майна в працездатному стані, а також прибуток на користь власника.

Принципова відмінність лізингу від оренди полягає в наступному.

При взятті в оренду матеріальних цінностей орендар не стає власником цих коштів і не має правових обов'язків по відношенню до цієї власності. Лізингоодержувач приймає на себе обов'язки, що випливають з права власності, тобто несе пряму відповідальність за ризик випадкової загибелі і технічне обслуговування об'єкта лізингу. Лізингодавець, як і орендодавець, залишається власником об'єкта лізингу. Загибель або неможливість використання об'єкта лізингу не звільняє лізингоодержувача від обов'язків погашати борг.

З точки зору економічної науки, лізингоотримувач, на відміну від орендаря, виплачує лізингодавцю не щомісячну плату за право користування об'єктом лізингу (орендну плату), а повну суму амортизаційних відрахувань. З цього виходить принципово новий розподіл ризиків операції. Лізингодавець придбаває матеріальні цінності в інтересах і на прохання лізингоотримувача, тоді як при

оренді сторони укладають договір відповідно до зустрічних інтересів, що співпали.

У разі виявлення дефектів в об'єкті лізингу лізингоотримувач пред'являє рекламації постачальникові об'єкту, а лізингодавець вважається повністю вільним від гарантійних зобов'язань. Фактично орендні договірні стосунки замінюються стосунками купівлі-продажу, тільки без передачі права власності. Виходячи з цього, на початку терміну договору об'єкт лізингу, як правило, амортизується на значно велику суму, що передбачено нормами амортизації. Термін дії договору лізингу розраховується, виходячи з терміну виплати амортизаційних відрахувань. При розрахунку за оренду розмір виплат значною мірою залежить від ринкової кон'юнктури (попиту і пропозиції) [58, с. 145-149].

Особливістю лізингу є також положення про відповідальність за виявлені дефекти в обладнанні та за несвоєчасне його надання лізингоодержувачу. У зазначених випадках при оренді таку відповідальність несе орендодавець, тоді як при лізингу – безпосередньо виробник. У лізингу, як правило, ризик випадкової загибелі або псування устаткування лежить на лізингоотримувачі, а не на власнику устаткування. Це положення не викликає питань, якщо врахувати, що лізингодавець, будучи власником обладнання, може його навіть не бачити. Таким чином, роль лізингодавця зводиться, як уже зазначалося, по суті справи, до фінансування операції.

Так, Англійська лізингова Асоціація (English Leasing Association ELA) визначає фінансовий лізинг як договір, за яким лізингодавець протягом обов'язкового нерозривного періоду, отримуючи платежі, амортизує капітал і отримує прибуток.

Оперуючи такими економічними поняттями, як «платежі», «капітал», «прибуток», можна розглянути лізинг, виходячи з його економічної суті, відповідно до якої він має двоїсту суперечливу природу. З одного боку, лізинг являє собою вкладення засобів лізингодавцем в основний капітал на умовах повернення, тобто лізингодавець, будучи власником, надає на певний період елементи основного капіталу і отримує їх назад (або їх грошовий еквівалент у

вигляді амортизаційних виплат) у встановлений за договором лізингу час. За свою послугу він одержує винагороду, плату за користування об'єктами лізингу. Таким чином, у лізингу забезпечується реалізація принципів терміновості, зворотності і платності, що зовні відповідає кредитним відносинам і за своїм змістом зберігає сутність кредитної угоди.

З іншого боку, за формою, оскільки лізингодавець-кредитор і лізингоотримувач-позичальник оперують з капіталом не в грошовій, а у виробничій формі, лізинг зовні схожий з інвестиціями. При цьому виробнича форма вираження капіталу по лізингу в сьогоdnішньому його розумінні та практичному застосуванні має здебільшого принципово новий зміст, докорінно міняє старе. У цьому сенсі лізинг є інновацією, а тому в економічній його суті за формою руху капіталу він являє собою ланку інвестиційно-інноваційного механізму. Таким чином, якщо розглядати лізинг як передачу майна у тимчасове користування на умовах терміновості, зворотності і платності, то його можна кваліфікувати як цільовий кредит в основні фонди [25, с. 22-25].

Крім того, виходячи з фінансової сторони відносин, лізинг розглядають як одну з нових (інноваційних) форм кредитування придбання машин та обладнання, альтернативна традиційній банківській позичці, тому власник, набуваючи майно за повну вартість, відшкодовує її за рахунок періодичних внесків користувачів цього майна. Таким чином, лізинг в економічному сенсі є інноваційний кредит, що надається лізингодавцем лізингоодержувачу в формі переданого в користування майна або, в більш широкому сенсі, різновид інноваційних інвестицій.

У той же час, якщо розглянути лізинг за формою організації позичкової вартості, то його можна порівняти з комерційним кредитом. Однак, у цьому випадку варто відзначити наявні між ними принципові розбіжності і, перш за все, як вже було зазначено раніше, у відношенні права власності на майно, що є об'єктом угоди в тому чи іншому випадку. При комерційному кредитуванні у власність надходить споживча вартість об'єкта, оплата якого в даний момент відстрочена в часі. При лізингу право користування майном відокремлюється від права володіння ним. Лізингодавець об'єкта лізингу зберігає за собою право

володіння і розпорядження ним, в той час як лізингоотримувач наділяється правом користування.

Крім того, комерційний кредит, як правило, має короткостроковий характер, в той час як лізинг, в його класичному розумінні, довгостроковий, хоча і не виключає середньострокові і короткострокові угоди. Особливістю нинішнього етапу розвитку лізингу в нашій країні є об'єктивне і безумовне переважання лізингових угод, що укладаються на нетривалий період – декілька місяців. Важливим моментом тут можна також назвати мету здійснення кожної операції власником майна. При комерційному кредиті основна мета підприємства-кредитоотримувача полягає у прискоренні реалізації продукції шляхом усунення тимчасових фінансових труднощів підприємства, що є одержувачем кредиту. Лізингодавець ж переслідує в якості мети лише спосіб одержання підприємницького доходу за лізингом незалежно від його об'єктного складу та фінансового становища лізингоодержувача [9, с. 93-101].

Крім цих, на наш погляд, досить суттєвих відмінностей, російський економіст Є.Н. Чекмарьова у своїй книзі «Лізинговий бізнес», говорячи про схожість комерційного кредиту та лізингу у взаємозв'язку торгової і кредитної угоди, проводить відмінність між ними за безпосереднім відношенням до договору купівлі-продажу. Автор стверджує, що «лізинг далеко не завжди починається покупкою майна лізингодавцем ...» [82, с. 26]. Однак, невід'ємною частиною лізингу є придбання майбутнім лізингодавцем за дорученням лізингоодержувача необхідного об'єкта лізингу у постачальника на основі акту купівлі-продажу. Лізинг припускає наявність двох обов'язкових для його здійснення економічних відносин купівлі-продажу та надання в оренду майна лізингодавцем, що дають юридично два договори купівлі-продажу і передачі устаткування в тимчасове користування (договір лізингу), зазначає у своїх дослідженнях Є.В. Кабатова [21, с. 20]. Її думку цілком розділяє правознавець Л.Г. Єфімова, аналізуючи лізинг за допомогою традиційних інститутів цивільного права: договору оренди, купівлі-продажу і т.д. [17, с. 204]. Німецький економіст Х.-Й.Шпітлер, складовими частинами договору лізингу називає договір купівлі-продажу (постачальник

лізингова фірма), договір оренди (лізингова фірма лізингоодержувач) та пропозиція продажу (лізингова фірма лізингоотримувач) [84 с. 34]. Таким чином, можна з упевненістю сказати, що угода купівлі-продажу має місце і в комерційному кредиті, і в лізингу теж, тому тут немає чіткої відмінності між цими двома операціями. Сутність лізингу як кредитних відносин багато в чому пояснюється його необхідністю, яка, перш за все, в країнах ринкової економіки зумовлена розвитком товарно-грошових відносин. Однак, є й інші конкретні причини, що характеризують лізинг як одну з форм кредитування на рівні теоретичного осмислення цієї економічної категорії.

Як вітчизняна, так і зарубіжна економічна наука й практика виділяє багато різновидів лізингу. Основними з них є наступні:

За формою організації, техніці проведення угоди і за складу учасників розрізняють:

- прямий лізинг, коли постачальник (виробник) самостійно, без посередників здає об'єкт в лізинг. Постачальник і лізингодавець поєднані тут в одній особі, а уся угода має двосторонній характер. Робота без посередників не лише значно спрощує механізм угоди і знижує витрати на її проведення, але і дозволяє самому товаровиробникові отримувати усі економічні переваги від лізингу своєї продукції. Проте прямий лізинг не знайшов широкого поширення, оскільки при істотному зростанні лізингових операцій виробник, як правило, створює свою власну, спеціалізовану лізингову компанію;

- поворотний лізинг характеризується тим, що власник майна спочатку продає його майбутньому лізингодавцю, а потім сам же орендує цей об'єкт у покупця. Реалізується цей вид лізингу зазвичай в тих випадках, коли підприємство зазнає фінансові утруднення, а крім того, для вирівнювання балансу шляхом продажу свого рухомого і нерухомого майна не по балансовій, а зазвичай випереджаючою ринковою вартістю. Осучаснюючи, таким чином, свій баланс, підприємство приводить його у відповідність з ринковою обстановкою, збільшуючи фінансовий потенціал, і одночасно, утримуючи свою колишню

власність в користуванні. Поворотний лізинг знайшов ширше застосування, ніж прямий, через свої особливості:

- непрямий лізинг передбачає передачу майна в лізинг через посередника. Цей вид лізингу багато в чому схожий на продаж товару на виплат. Посередник, він же лізингодавець, а в деяких випадках і кредитор, спочатку фінансує купівлю засобів виробництва у виробника і поставляє їх користувачеві, а потім періодично отримує лізингові платежі від орендаря. У непрямому лізингу беруть участь, як мінімум, три особи: промислові підприємства, лізингова компанія і орендар, але може бути і багатостороннім;

- лізинг постачальникові відрізняється від поворотного тим, що постачальник хоча і виступає в ролі продавця і орендаря устаткування одночасно, але і є користувачем майна, яке він обов'язково передає в сублізинг третій особі. За такою схемою виробник устаткування самостійно займається фінансовим лізингом, не удаючись до послуг професійних посередників.

За тривалістю угод, обсягом обов'язків лізингодавця і ступеня окупності об'єктів виділяють два основних види лізингу:

- фінансовий лізинг – вид лізингу, при якому лізингодавець зобов'язується придбати у власність вказане лізингоодержувачем майно у певного продавця і передати лізингоодержувачу дане майно якості предмета лізингу за певну плату, на певний термін і на певних умовах у тимчасове володіння й у користування. При цьому термін, на який предмет лізингу продається лізингоодержувачу дорівнює за тривалістю терміну повної амортизації предмета лізингу або перевищує його. Предмет лізингу переходить у власність лізингоотримувача після закінчення терміну дії договору лізингу або до його закінчення за умови виплати лізингоодержувачем повної суми, передбаченої договором лізингу. По суті справи він являє собою форму довгострокового кредиту у вигляді функціонуючого капіталу. Користувач, по закінченні терміну дії договору лізингу, може придбати майно у власність, відновити угоду на пільгових умовах або припинити відносини. Фінансовий лізинг відрізняється тим, що не передбачає сервісного обслуговування майна з боку орендодавця, не допускає дострокового припинення договору і є

повністю амортизаційним. Після приймання майна лізингоотримувачем до нього переходять обов'язки з технічного обслуговування, ремонту, страхування, а також ризик випадкової загибелі або псування майна, права та обов'язки, передбачені для покупця, зокрема, пред'явлення претензій до продавця щодо працездатності, якості, комплектності майна. Лізингоодержувач не може розірвати договір лізингу, не виплативши лізингодавцю загальної суми лізингових платежів, передбачених договором;

- оперативний лізинг – вид лізингу, при якому лізингодавець закупає на свій страх і ризик майно і продає його лізингоодержувачу в якості предмета лізингу за певну плату, на певний строк і на певних умовах у тимчасове володіння і в користування. Термін, на який майно продається в лізинг, встановлюється на підставі договору лізингу. Після закінчення терміну договору лізингу та за умови виплати лізингоодержувачем повної суми, передбаченої договором лізингу, предмет лізингу повертається лізингодавцю, при цьому лізингоотримувач не має права вимагати переходу права власності на предмет лізингу. Предмет лізингу при оперативному лізингу може бути переданий в лізинг неодноразово протягом повного терміну амортизації предмета лізингу. Обов'язки з технічного обслуговування, ремонту, страхування виконує лізингова компанія. Лізингоотримувач може розірвати договір, якщо майно в силу непередбачених обставин виявилось в стані, не придатному для використання, або стало не потрібним в наслідок спаду ділової активності лізингоодержувача. Ризик випадкової загибелі, псування, втрати лізингового майна лежить на лізингодавці. Загальні розміри лізингових платежів за оперативним лізингом вищі, ніж при фінансовому в силу більшої ризикованості угоди і з причини сервісних послуг лізингодавця. Після закінчення терміну договору майно повертається лізингодавцю. За бажанням орендар має право продовжити договір і навіть придбати у власність [73, с. 78-85].

За обсягом сервісного обслуговування орендаря виділяють:

- чистий лізинг, має місце в тих випадках, коли витрати з експлуатації, ремонту і страхування лізингового майна несе орендар, і вони не включаються в

лізингові платежі. Орендар зобов'язаний утримувати об'єкт у робочому стані з урахуванням нормального зносу. Даний тип лізингових відносин характерний для операції фінансового лізингу;

- повносервісний лізинг або лізинг з повним набором сервісних послуг передбачає комплексну систему технічного обслуговування, ремонту, страхування, поставки необхідної сировини, підготовки персоналу, маркетингу і реклами продукції, що випускається орендарем продукції з боку лізингодавця, який зберігає право власності на об'єкт після закінчення терміну оренди, і тому виплачує також податок на майно, яке залишається у нього на балансі протягом періоду угоди;

- частково сервісний лізинг (з неповним набором послуг) пропонує заздалегідь узгоджене поділ функцій з технічного обслуговування об'єкта між сторонами договору;

- генеральний лізинг дозволяє при перевіреному співробітництво орендаря з лізинговою компанією укласти загальну угоду з надання лізингової лінії, по якій користувач може при необхідності брати додаткове устаткування без укладання нового контракту. Найбільш поширеним з перерахованих за цією ознакою є чистий лізинг [73, с. 86].

Взалежності від об'єкту угод розрізняють лізинг рухомого майна (транспортні засоби, технологічне обладнання і т.д.) і лізинг нерухомості. При лізингу нерухомості лізингодавець будує або купує цю нерухомість за дорученням орендаря і передає йому для використання у виробничих та комерційних цілях з правом викупу або без нього по закінченню терміну договору. Виділяють ряд різновидів даного лізингу: промисловий лізинг підприємств, виробничих будівель і споруд, лізинг торгових, складських, офісних та інших приміщень. У багатьох країнах діє лізинг земельних часток, а в Україні земля поки може передаватися тільки в звичайну оренду. Лізинг рухомого майна поділяється на лізинг виробничого і будівельного обладнання, комп'ютерів, транспортних засобів, верстатів і т.д. Особливим різновидом його є спеціальний лізинг, за яким об'єкт

лізингу виготовляється з орієнтацією на вимоги орендаря, враховуючи, що після закінчення терміну угоди він може бути використаний лише самим замовником.

За умовами амортизації майна, що використовується виділяють: лізинг з повною, неповною та прискореною амортизацією.

За сферою ринку виділяють міжнародний лізинг і внутрішній лізинг.

За складу лізингового платежу на практиці розрізняють:

- грошовий лізинг має місце, коли всі платежі здійснюються в грошовій формі;
- компенсаційний лізинг передбачає платежі у формі поставки товарів, вироблених на використовуваному обладнанні або у формі надання зустрічних послуг;
- змішаний лізинг заснований на поєднанні грошових і компенсаційних платежів.

За податковим амортизаційних пільг лізинг поділяється на:

- фіктивний лізинг, який має спекулятивний характер і розрахований на одержання прибутку за рахунок діючих в країні податкових та інших пільг.
- дійсний лізинг в правовому відношенні повинен відповідати діючому законодавству і економічному змісту лізингової форми підприємницької діяльності [73, с. 90].

Таким чином, як бачимо, лізинг є досить складним та багатограним поняття, а його види свідчать про те, що завдяки лізингу можна фінансувати практично всі аспекти підприємницької діяльності.

1.3. Організація процесу здійснення лізингової операції

Розвиток процесу здійснення лізингової операції відбувався поступово разом із розвитком економічної категорії «лізинг» та розвитком лізингових операцій як кредитних угод. В процесі еволюції лізингових операцій виділяють декілька схем.

Так, як відомо, першим етапом розвитку лізингових операцій стала оренда, яка має досить просту схему організації (рис.3.1).



Рис. 3.1. Прості арендні відносини

На відміну від звичного способу отримання можливості використовувати майно – придбання його у власність – при оренді зміни власника не відбувається.

Те, що плата за користуванням майном вноситься частинами, протягом часу дії договору, стало могутнім стимулом зростання популярності оренди, а також поштовхом для подальшого розвитку, вдосконалення та модифікації орендних відносин.

Виділяється особливий напрямок розвитку простих орендних відносин, відмінна риса якого – те, що здачу майна в тимчасове користування стали здійснювати суб'єкти (фірми), що спеціалізуються на цьому бізнесі і навіть набувають майно саме з цією метою. В результаті економічні взаємини ускладнюються: з'являється фірма, яка стає власником майна в результаті попереднього акту купівлі-продажу, укладеного з метою здати це майно у тимчасове користування.

У ряді випадків договори стали передбачати пункт про наступний викуп майна користувачем, а майно – предмет договору стало часто купуватися для подальшої здачі в тимчасове користування конкретному користувачеві, за його «замовленням», відповідно, такі угоди почали називати «лізингом» (рис. 3.2).

Розвиток лізингових взаємин, що вирости з традиційної оренди, пройшло декілька етапів (без урахування хронології, відповідно до змісту):

1) поява на ринку нового суб'єкта – фірм, що спеціалізуються на здачі майна в тимчасове користування, в тому числі надають споживачеві на поворотній основі капітал шляхом покупки для нього необхідного майна з порівняно великим терміном служби;

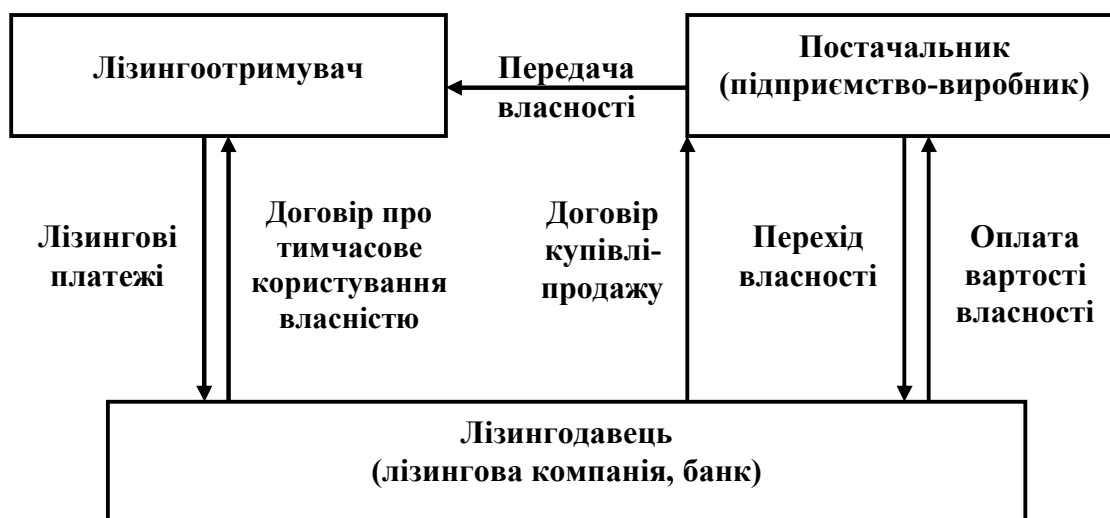


Рис. 3.2. Схема лізингу

2) вихід взаємин за рамки однієї країни – укладення міжнародних лізингових угод;

3) розвиток промисловості, а разом з цим і розширення переліку предметів, що здаються в тимчасове користування, збільшення числа лізингових фірм і посилення конкуренції між ними. У результаті в гонитві за споживачем збільшився перелік послуг, що надаються лізингодавцями.

Поряд з купівлею для господарюючого суб'єкта майна стали пропонувати окремі види додаткових послуг, наприклад різноманітні послуги з обслуговування машин та устаткування, проектні послуги, консультації з питань використання машин і устаткування та ін;

4) поява форм лізингу, при яких сам лізингодавець змушений використовувати позикові кошти для придбання майна – предмета лізингу, тобто використання позикових коштів, що надаються різними кредитними інститутами в якості джерела фінансових коштів [33, с. 30-32].

Типова схема сучасного лізингового механізму представлена на рис. 3.3.

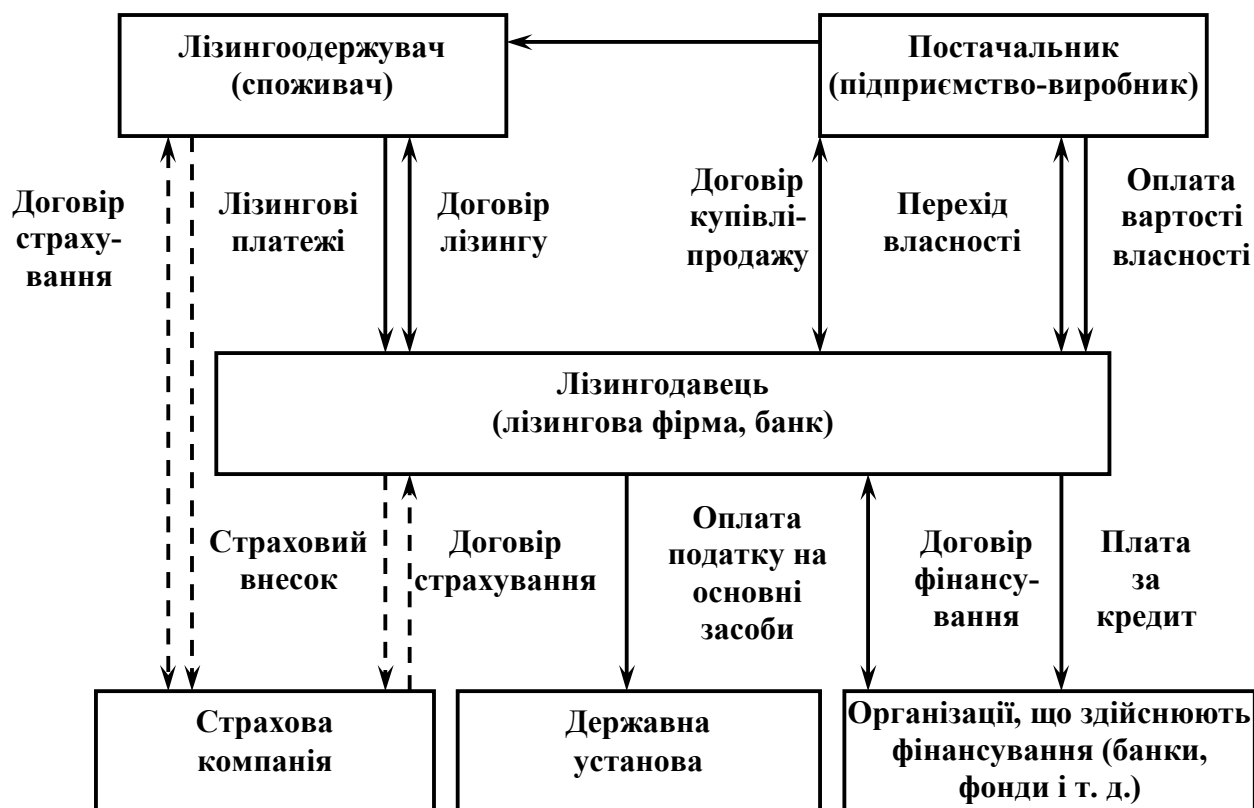


Рис. 3.3. Схема сучасного лізингу

Для забезпечення управління лізинговими взаємовідносинами при розробці схем, адекватних умовам функціонування реального сектора, потрібне проведення системного аналізу взаємозв'язків всіх елементів лізингу, а також облік впливу зовнішніх чинників, таких, наприклад, як конкуренція. Це дозволить об'єктивно оцінити і оптимізувати різні параметри лізингу, (ціни, терміни дії контрактів і т.д.) в залежності від конкретних умов їх здійснення і ризиків, яким можуть бути вони піддані.

Розглянемо організацію лізингової операції банку. Лізинговій операції передують певна організаційна робота: вивчення лізингового ринку, його основних тенденцій, виявлення попиту на види майна, знайомство з цінами на рухоме і нерухоме майно, з цінами і тарифами на супутні до лізингу послуги.

Комерційні банки є організаційно оформленими структурами. Однак для успішного проведення лізингових операцій цілком доцільно створення спеціального відділу чи хоча б групи, до складу якої повинні увійти працівники з певним досвідом банківської роботи і знанням специфіки проведення даної

операції. Банк повинен давати рекламу лізингових операцій, створювати базу даних про майно, яке може бути придбане для здачі в оренду. Загальною метою попередньої, роботи є пошук потенційних клієнтів, зацікавлених в лізингу. Разом з тим ініціатива в проведенні лізингових операцій може виходити і від майбутнього лізингоотримувача, який самостійно знаходить постачальника, що володіє необхідним майном або звертається в банк [33, с. 34].

Всі подальші взаємовідносини між сторонами будуються таким чином: Орендар надає в банк відповідні документи:

1) заявку на лізинг з назвою виду майна його призначення, потенційного постачальника, місця його знаходження (або необхідний пошук інформації банком). У заявці мають міститися дані про виробничу діяльність орендаря, його здатність технічно грамотно експлуатувати і обслуговувати майно;

2) документи для оцінки його фінансового стану за останні 1-2 роки (баланси, звіти про прибутки і збитки);

3) бізнес-план лізингового проекту.

Банк перевіряє аналіз фінансового стану підприємства, здійснює оцінку лізингового проекту з точки зору його інвестиційної привабливості, можливості виїзду на місце представників банку. Після вивчення представлених відомостей банк приймає рішення з доведенням його до орендаря. Вразі позитивного рішення тобто, при згоді на угоду, до нього додаються загальні умови лізингового договору.

Банк інформує постачальника майна про намір придбати об'єкт угоди, погоджує ціну, при необхідності і можливості перевіряє комплектність, технічні характеристики, відсутність інших угод з даним майном.

Лізингоодержувач, ознайомившись із загальними умовами лізингового договору, виражає свою згоду його підписанням. До договору додається бланк замовлення на майно. Він складається постачальником і візується орендарем, Отримавши документи, банк підписує замовлення та висилає його постачальнику. Замість бланку замовлення може використовуватися договір купівлі-продажу між постачальником і банком або наряд постачальникові на поставку об'єкта угоди.

Постачальник відвантажує рухоме майно орендарю, здійснює монтаж і введення його в експлуатацію. Після закінчення роботи складається протокол приймання з відповідними підписами, і банк оплачує вартість об'єкта угоди постачальнику (одноразово або частинами протягом обумовленого періоду) за рахунок власних капітальних вкладень. Нерухоме майно приймається орендарем на рахунок [57, с. 150-155].

Лізинговий договір регламентує лізингові операції. Останнім часом розроблені стандартні типи договорів, особливо в сфері рухомого майна (устаткування, транспортних засобів). Що стосується лізингу нерухомості (будівель, споруди, земля), то окремі пункти договорів складаються в індивідуальному порядку з урахуванням величини об'єкта і тривалості терміну дії.

Лізинговий договір має включати наступні розділи:

1) Сторони договору – лізингодавець (банк), що є власником майна, що здається в оренду, і лізингоотримувач (орендар), який приймає в користування об'єкт угоди.

2) Предмет договору – конкретний вид майна, яке банк закупає і здає в оренду. Майно вказується з індивідуальними ознаками і технічними характеристиками. Тут же вказуються постачальник і термін, якому останній зобов'язується поставити (підготувати) об'єкт угоди.

3) Строк договору визначається з урахуванням періоду амортизації (можливо прискореної амортизації). Однак, банк має право не укласти договір на термін, менший періоду амортизації, за умови оплати лізинг одержувачем залишкової вартості майна.

4) Права та обов'язки сторін – цей розділ передбачає детальний перелік взаємних прав та обов'язків. Ось деякі з них.

Банк як лізингодавець зобов'язаний укласти договір купівлі-продажу з постачальником або своєчасно направити йому наряд на поставку об'єкта угоди, підписати протокол приймання, доручити постачальнику усунути недоліки, виявлені при прийманні, оплатити об'єкт лізингу. Банк має право бути власником майна до періоду остаточних розрахунків орендаря за майно, систематично

перевіряти стан орендованого майна, перервати договір при порушенні його умов орендарем.

Орендар зобов'язаний: узгодити приймання об'єкта лізингу; надавати інформацію про його експлуатацію; сповіщати в період дії договору про якісь зміни свого юридичного і фінансового стану; утримувати майно у відповідності з рекомендаціями та технічними інструкціями постачальника; проводити необхідний ремонт і профілактичне обслуговування майна; повідомляти банку про можливу його переуступку третій особі (тобто про суборенду); своєчасно і в повному обсязі вносити орендну плату. Орендар має право пред'являти постачальнику претензії, пов'язані з дефектами устаткування (якщо банк передав такі права орендареві) або самому банку; удосконалювати (поліпшувати) об'єкт угоди з відшкодуванням цих власних витрат банком (з його дозволу), або за рахунок амортизаційних відрахувань (тоді збільшується залишкова вартість зданого в оренду майна) [45, с. 106-109].

Лізингова (орендна) плата. Вся сума плати за лізинговою операцією повинна покрити повну вартість майна, витрати банку щодо його придбання і забезпечити отримання прибутку. Орендна плата залежить від вартості майна, терміну його використання, порядку нарахування амортизації (звичайної або прискореної), обсягу витрат банку за угодою, фінансових можливостей банку, тривалості терміну лізингу. Періодичність внесення платежів буває різна: помісячно, поквартально, по півріччях, по роках. Розміри плати за позначені періоди можуть бути рівними, зменшуваними, прискореними. У договорі може передбачатися одноразовий платіж (зазвичай після підписання сторонами протоколу приймання об'єкта угоди) для відшкодування страхових витрат, послуг зв'язку та інших,

Страховання майна. Страховання є обов'язковою вимогою. У фінансовому лізингу страхування зазвичай здійснює орендар, який використовує об'єкт угоди.

Припинення дії договору. Лізинговий договір може припинити свою дію при порушенні його умов або по закінченні строку. Порушеннями умов можуть бути такі обставини:

- не набув чинності договір на закупівлю обладнання з постачальником;

- лізингоодержувач не забезпечив необхідні умови приймання об'єкта угоди або допускає його експлуатацію з порушенням умови договору;
- не підписаний договір про страхування майна;
- лізингоодержувач несвоєчасно здійснює платежі;
- виникли непередбачені обставини;
- інші умови (за згодою сторін).

При достроковому розірванні договору через порушення його умов лізингоодержувачем останній повертає об'єкт угоди з відшкодуванням збитків банку. Закінчення терміну лізингового договору супроводжується наступними варіантами дії сторін:

- лізингоодержувач викупує залишкову вартість майна (на умовах договору) і стає його власником;
- договір поновлюється на колишніх або нових умовах.

Найважливішим пунктом договору є визначення лізингової плати. У договорі має бути прийнятий в якості додатку графік сплати орендарем боргових зобов'язань. Замість одноразового платежу можуть бути прийняті періодичні платежі (помісячно, поквартально, по півріччях, роках) в рівних сумах. Однак, це не виключає розрахунків з банком з збільшуються розмірами внесків, наприклад в умовах освоєння устаткування і нарощування темпів випуску і реалізації продукції, зростання обсягу робіт. Можливі прискорені платежі, якщо лізингоотримувач має стійке фінансове становище [57, с. 290].

Лізинговий платіж включає наступні суми: амортизаційні відрахування, відсоток за користування кредитними ресурсами банку, комісійну винагороду, плату за додаткові послуги (відрядження, технічні, транспортні, консультаційні та ін.). Сума амортизаційних відрахувань залежить від балансової вартості майна, терміну його служби, норм амортизації, можливості прискореної амортизації, терміну договору і розраховується за формулою:

$$A = C \times N_a / 100 \times T, \quad (1)$$

де A – амортизаційні відрахування; C – балансова вартість майна; N_a – норма амортизації; T_i – період дії лізингового договору.

Сума відсотків за користування кредитними ресурсами банку залежить від середньої вартості майна, переданого в лізинг, розміру процентної ставки, строку договору і розраховується за формулою:

$$П_k = K_p \times C_{кр} / 100 \times T, \quad (2)$$

де $П_k$ – сума кредитних виплат за користування кредитними ресурсами; K_p – величина кредитних ресурсів, що визначається за середньою сумою майна

$$K_p = (C_n + C_k) / 2 \quad (3)$$

де C_n і C_k – відповідно вартість майна на початок і кінець періоду; $C_{кр}$ – банківський відсоток за користування кредитними ресурсами.

Оцінка комісійної винагороди розраховується за формулою:

$$П_{ком} = K_p \times C_{ком} / 100 \times T, \quad (4)$$

де $П_{ком}$ – сума комісії; $C_{ком}$ – відсоток комісії.

Плата за додаткові послуги $П_y$ включає вартість всіх наданих послуг лізингодавцю. Вона може вноситися одноразово і відразу, якщо банк не здійснює послуги з обслуговування об'єкта угоди в період дії договору.

Таким чином, лізингова плата включає в себе наступні складові:

$$ЛП = A + П_k + П_{ком} + П_y \quad (5)$$

В економічній літературі є пропозиції розрахунку рівних сум лізингової плати за формулою ануїтетів:

$$P = L \times T, \quad (6)$$

де P – сума платежів за певний період часу; L – вартість лізингового майна; T – коефіцієнт приведення ануїтетів, що враховує тимчасову вартість грошей. Коефіцієнт приведення ануїтету дорівнює:

$$T = \frac{r}{\left[1 - 1/(1+r)^n\right]}, \quad (7)$$

де r – ставка відсотка (у вигляді десяткового дробу); n – число періодів платежу [82, с. 322-323].

Розрахунки полегшуються за рахунок використання стандартних таблиць ануїтетів, що приводяться в фінансовій літературі.

Головне – треба знати процентну ставку та період.

Наведені розрахунки показують, що суми річних і квартальних платежів дещо інші, ніж до прямих арифметичних розрахунках з окремим доданком лізингового платежу. Тимчасова вартість грошей може враховуватися банками шляхом визначення плаваючих процентних ставок.

Необхідність оновлення основних фондів, недостатність ресурсів для цього викликають у вітчизняних підприємств інтерес до лізинговими операціями.

Умови лізингової діяльності є такими, що практично всі фінансові ризики, пов'язані із здійсненням лізингової операції, несе лізингова компанія або банк, який здійснює лізингове кредитування. Саме вони придбаваючи за рахунок власних чи запозичених коштів актив (предмет лізингу) і, передаючи його лізингодержувачу, вбачають в лізингових платежах, нарівні з отриманням визначеної суми доходу, джерело погашення подібних витрат.

Тому прийняття рішення щодо виконання або відмови від участі в будь-якому лізинговому проекті, перш за все, передбачає ретельний аналіз потенційного лізингодержувача з точки зору наявності у нього передумов для отримання основних засобів в лізинг, а також його здатності своєчасно і в повному обсязі сплачувати платежі, передбачені умовами лізингової угоди.

Кожна лізингова компанія (банк) визначає власні підходи до аналізу лізингових проектів та процедури оцінки різноманітних ризиків одночасно загальним для всіх підходів є включення до оцінки лізингових проектів трьох наступних елементів: 1) аналізу нефінансової інформації щодо потенційного лізингодержувача; 2) аналізу цілей придбання активів в лізинг; 3) аналізу фінансової інформації клієнта.

Аналіз лізингового проекту починається з отримання від потенційного лізингодержувача заявки на отримання лізингових послуг в більшості компаній та банках використовується формат документу під назвою «лізингова заявка», яка містить певний перелік вимог до подання конкретного обсягу інформації (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Вид інформації про лізингоодержувача [57]

Вид інформації про лізингоодержувача	
Інформація юридичного характеру	<ul style="list-style-type: none"> • юридична та фактична адреса лізингоодержувача, адреса знаходження виробничих приміщень; • ПІБ директора та головного бухгалтера, а також контактної особи, їх телефони; • інформація про засновників • повна назва лізингоодержувача, код ЄДРПОУ;
Інформація щодо господарської діяльності	<ul style="list-style-type: none"> • основні види діяльності та напрями роботи; • обсяги місячних, кварталних продаж; • кількість працівників; • кількість транспортних засобів, об'єктів нерухомості, розмір виробничих площ, тощо
Інформація щодо фінансового стану:	<ul style="list-style-type: none"> • інформація про рахунки компанії в банках; • інформація про кредити та укладені лізингові договори; • валюта (сума) балансу, вартість основних засобів, дебіторська заборгованість, сума довгострокових та короткострокових зобов'язань, капітал; • доходи та витрати, прибуток (або збиток) компанії за попередній період
Інформація щодо предмета лізингу	<ul style="list-style-type: none"> • опис предмета лізингу із зазначенням марки, моделі, року випуску, тощо; • ціна предмета лізингу з ПДВ. Якщо без ПДВ — стисле пояснення характеру договору; • виробник/продавець предмета лізингу (адреса, контактні телефони представників) можливість викупу виробником предмета лізингу; • Умови поставки предмета лізингу та умови оплати; • Пояснення, як і для чого використовуватиметься предмет лізингу (розширення виробництва або започаткування нового напрямку діяльності, збільшення обсягів продажу, підвищення якості та конкурентоспроможності послуг)
Інформація про умови лізингу	<ul style="list-style-type: none"> • фінансовий чи оперативний лізинг; • термін лізингу (вказуються роки або місяці); • розмір авансового платежу, який лізингоодержувач може сплатити; • періодичність лізингових платежів, яка влаштовує лізингоодержувача; • викупна вартість предмету лізингу

Лізингова заявка містить перелік документів, які необхідно долучити до неї (юридичні та фінансові документи, а також бізнес-план або техніко-економічне обґрунтування лізингового проекту, якщо такі є).

Лізингова заявка є юридичним документом, за яким формально розпочинаються відносини між лізинговою компанією та лізингоодержувачем,

тому надання будь-якої пропозиції без отримання лізингової заявки неможливе, крім випадків наявності стандартних продуктів або програм.

На основі даних, викладених в заявці, приймаючи їх за достовірні, лізингодавець проводить первинний скринінг лізингового проекту, тобто приймає попереднє рішення про те, чи буде банк (лізингова компанія) брати участь в його реалізації, чи відмовиться від співпраці з потенційним лізингоодержувачем. Перелік ідентифікаційних факторів, від яких залежить прийняття того чи іншого рішення, визначається кожною компанією індивідуально і залежить від її спеціалізації, стратегічних напрямів розвитку, можливостей щодо залучення довгострокових фінансових коштів, прийняттого для компанії рівня ризикованості операцій та багатьох інших чинників

Так, зокрема, лізингодавець може відмовити потенційному лізингоодержувачу, якщо він не відноситься до того сегменту ринку (фізичні особи, малий і середній бізнес, великі корпоративні клієнти) чи галузі, з якими працює компанія; якщо діяльність його неприбуткова, або клієнт працює менше одного року; якщо лізинговий проект є інвестиційним, або предмет лізингу є унікальним (нестандартним) і практично не існує вторинного ринку його реалізації. Негативне рішення щодо виконання лізингового проекту може обумовлюватися неможливістю для лізингової компанії залучення грошових коштів (за сумами та строками), необхідних для фінансування придбання предмету лізингу.

Аналіз комерційної пропозиції. Комерційна пропозиція, що отримується лізингоодержувачем від лізингової компанії, може мати різні форми, але за суттю завжди описує основні параметри майбутньої лізингової операції і показує фінансові зобов'язання, які клієнт матиме перед лізинговою компанією впродовж терміну дії лізингового договору одразу зауважимо, що умови, відображені в комерційній пропозиції, можуть не співпадати з тими, які викладалися клієнтом в лізинговій заявці.

Така ситуація, зазвичай, виникає, якщо в результаті первинного скринінгу проекту лізингодавець доходить висновку про високу (для себе) ризикованість

лізингового проекту і, відповідно, пропонує лізингоодержувачу змінити умови операції. Зменшенню рівня ризикованості сприяють, зокрема, збільшення авансового (першого) лізингового платежу — частки участі клієнта в придбанні предмета лізингу власними коштами; зменшення вартості предмета лізингу (наприклад, клієнт хоче придбати два автомобіля, а лізингодавець пропонує йому взяти в лізинг один); зменшення терміну лізингової угоди тощо. Таким чином, при аналізі комерційної пропозиції перш за все треба звернути увагу на: первісну вартість предмета лізингу; розмір авансового платежу; схему розрахунку лізингового платежу; складові лізингового платежу.

Вибір найприйнятнішої з отриманих комерційних пропозицій може здійснюватися шляхом порівняння загальної вартості лізингового договору (в разі інших рівних умов щодо терміну дії лізингової угоди, виду лізингу, вартості предмета лізингу, складу лізингового платежу), або через порівняння співвідношень загальної вартості лізингового договору до первісної вартості предмета лізингу. Також мають братися до уваги і нефінансові чинники. Наприклад, термін розгляду заявки (до отримання рішення лізингодавця щодо подальшої співпраці з клієнтом), строк поставки основного засобу предмета лізингу в разі, коли постачальника обирає лізингова компанія, умови гарантійного і післягарантійного обслуговування активу тощо.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

1. Історія розвитку лізингу сягає давніх років, адже його основи були закладені ще в збірнику законів царя Хамурапі, творах філософів (зокрема Аристотеля) Стародавній Греції та Риму. Більш суттєвого розвитку лізинг набув, починаючи з Середніх віків, коли Вільгельм Завойовник орендував у нормандських судновласників кораблі для вторгнення на Британські острови. В подальшому, лізинг почав набирати більш сучасні форми, що ознаменувалося відкриттям Генрі Шонфельдом в 1952 р. у Сан-Франциско першої в світі лізингової компанії “United States Leasing Corporation”, для якої лізинг став предметом основної діяльності. Починаючи з 60-х років ХХ століття, майже у всіх розвинутих країнах світу почали створюватися лізингові компанії.

2. На основі аналізу історії виникнення лізингу та розгляду наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених зроблено висновок, що найбільш ґрунтовним визначенням поняття «лізинг» є визначення наведене у Конвенції про міжнародний фінансовий лізинг УНІДРУА, а саме: лізинг – операція, при якій одна сторона (орендодавець): а) укладає на умовах іншої сторони (орендаря) договір (контракт на поставку) з третьою стороною (постачальником), відповідно до якого орендодавець закупає обладнання або засоби виробництва на умовах, затверджених лізингоодержувачем; б) укладає контракт (договір оренди, лізингова угода) з лізингоодержувачем, надаючи лізингоодержувачеві право користування обладнанням за умови виплати орендної плати.

3. Розвиток лізингу в Україні розпочався після здобуття нашою державою незалежності, потужні лізингові компанії почали створюватися в середині 90-х років ХХ століття, а саме: “Аваль-лізинг”, Українську сільськогосподарську лізингову компанію “Украгроліз”, “Украгролізинг”, “Укрексімлізинг”, “Укртранслізинг”, Фінансово-лізинговий дім при АК АПБ “Україна” та ряд інших. Що ж стосується банківських установ, то їхня участь у лізинговому бізнесі полягає у самостійному наданні лізингових послуг та створенні дочірніх лізингових компаній.

4. Принципова відмінність лізингу від оренди полягає в наступному: при взятті в оренду матеріальних цінностей орендар не стає власником цих коштів і не має правових обов'язків по відношенню до цієї власності. Лізингоодержувач приймає на себе обов'язки, що випливають з права власності, тобто несе пряму відповідальність за ризик випадкової загибелі і технічне обслуговування об'єкта лізингу. Лізингодавець, як і орендодавець, залишається власником об'єкта лізингу. Загибель або неможливість використання об'єкта лізингу не звільняє лізингоодержувача від обов'язків погашати борг.

5. Виділяють такі види лізингу: за формою організації, техніці проведення угоди і за складу учасників (прямий лізинг, поворотний лізинг, непрямий лізинг, лізинг постачальникові); за тривалістю угод, обсягом обов'язків лізингодавця і ступеня окупності об'єктів (фінансовий лізинг, оперативний лізинг); за обсягом сервісного обслуговування орендаря (чистий лізинг, повносервісний лізинг, частково сервісний лізинг, генеральний лізинг).

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ЛІЗИНГОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

2.1. Форми участі вітчизняних комерційних банків в лізингових операціях

У літературі існують різні класифікації основних типів українських лізингодавців, найбільш поширеним з яких є такі суб'єкти:

- лізингові фірми, орієнтовані на банки (дочірні компанії банків). Протягом всієї історії російського лізингу вони відіграють провідну роль на ринку, оскільки є найбільш забезпеченими ресурсами для своєї діяльності – ВАВ Лізинг, ВТБ Лізинг Україна», ТОВ «ОТП Лізинг», ТОВ «Райффайзен Лізинг Аваль», Компанія «УніКредит Лізинг»;

- лізингові фірми, створені підприємствами-виробниками. Відповідно до українського законодавства виробникам самим не дозволено передавати свою продукцію у лізинг, але вони можуть засновувати лізингові фірми. Серед них можна відзначити наступні лізингові фірми: ТОВ «ІЛТА», компанія Порше Лізинг Україна, ТОВ «Сканія Кредит Україна», ТОВ «КрАЗ Лізинг»;

- державно-орієнтовані лізингові фірми, тобто створені за активної участі або підтримки органів державного управління і користуються істотними привілеями. Такі фірми сприяють лізингу в тих галузях, розвиток яких є пріоритетним для держави – Державний лізинговий фонд на основі якого створено у 1999 році державну лізингову компанію “Украгролізинг”, нині Національна аграрна компанія «Украгролізинг»;

- незалежні лізингові фірми. Вони, як правило, передають у лізинг будь-які об'єкти, їх діяльність суттєво обмежується браком фінансування, що змушує їх розробляти складні схеми і ланцюжка, а також співпрацювати з банками – ТОВ «БЛС», ТОВ «Адванс-Лізинг», ALD Automotive (ТОВ «Перша лізингова компанія»);

- іноземні лізингодавці. Вони діють через установу дочірнього підрозділу або безпосередньо, або через російські лізингові фірми, використовуючи сублізинг – ТОВ «ІНГ Лізинг Україна» ТОВ, «СГ Еквіпмент Лізинг Україна», ТОВ «Хюпо Альпе-Адрія-Лізинг», EUROPCAR, «Car Rental & Services» [72, с. 177-178].

В даний час діяльність комерційних банків на ринку лізингових послуг досить різноманітна. Основні види участі комерційних банків у лізингових операціях можна згрупувати у наступні 5 груп:

1. В якості лізингодавця. В Україні самостійно виступають у якості лізингодавців, тобто безпосередньо фінансують лізингові угоди лише деякі комерційні банки, зокрема: ПАТ Приватбанк, ПАТ Надра банк, ПАТ Діамант Банк, та ін.

2. В якості засновника дочірньої лізингової компанії. Типовим способом створення виділеної структури є установа дочірньої компанії – це «VAB Лізинг» (ПАТ «VAB Банк»), «ВТБ Лізинг Україна» (ПАТ «ВТБ Банк»), ТОВ «ОТП Лізинг» (ПАТ «ОТП Банк»), ТОВ «Райффайзен Лізинг Аваль» (ПАТ «Райффайзен Лізинг Аваль»), Компанія «УніКредит Лізинг» (ПАТ «УніКредит банк»), Лізингова компанія «Укрексімлізинг» (Укрексімбанк).

Ця форма участі банків в лізинговому бізнесі вирішує одну з найнагальніших проблем, з якими стикаються лізингові компанії в процесі своєї діяльності – пошук джерел фінансування для реалізації власних проектів, завдяки чому останні отримують значну конкурентну перевагу, встановлюючи нижчий рівень вартості лізингових послуг та пришвидшуючи процес реалізації лізингових проектів.

3. В якості кредитора лізингової угоди. В даний час, основним джерелом фінансування лізингових угод як і раніше залишаються кредити українських і зарубіжних банків, їх частка в загальному обсязі фінансування лізингових компаній коливається від 75 до 90%.

4. В якості гаранта лізингової угоди. До недавнього часу надання банківських гарантій здійснювали лише найбільш великі кредитні установи, причому в основному у відношенні VIP-клієнтів. У сьогоденних умовах розвитку малого та

середнього бізнесу попит з боку його представників на цю банківську послугу помітно виріс і нарощує темпи.

5. В якості інвестора (участь у капіталі незалежної лізинговою компанією). Однією з форм участі банку в лізинговому бізнесі є – придбання контрольного пакету акцій або значної частини активів незалежної лізингової компанії. Крім того, банки можуть інкасувати лізингові платежі, надавати консультації по лізингу, робити на замовлення з боку аналіз (оцінку) вигідності використання лізингу в порівнянні з іншими альтернативними йому джерелами фінансування основних засобів, і т.д. [85].

Таким чином, український лізинговий ринок відкриває комерційним банкам великі можливості для розширення лінійки продуктового ряду і збільшення своєї діяльності, а відповідно і прибутки. Кредити банків є традиційним, причому, основним джерелом фінансування лізингових угод, в тому числі і в Україні, що наочно видно з даних таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

**Розподіл джерел фінансування лізингових операцій
за перше півріччя 2011–2012 рр. [53]**

Джерела Фінансування	Перше півріччя 2011				Перше півріччя 2012			
	Юр. особи млн. грн..	Частка, %	Фін. комп., млн. грн..	Частка %	Юр. особи млн. грн.	Частка, %	Фін. комп., млн. грн.	Частка %
Власні кошти	561,9	17,7	3,2	50,8	364,8	5,0	0,2	25,0
Позичкові кошти, у т.ч. банківські кредити	2 439,7	77,1	2,6	41,3	6 613,9	90,2	0,6	75,0
Залучені кошти	3,8	0,1	0	0	15,6	0,2	0	0,0
Інші джерела	158,4	5,0	0,5	7,9	341,5	4,7	0	0,0
Всього	3 163,8	100,0	6,3	100,0	7 335,8	100,0	0,8	100,0

При цьому слід зазначити, що, враховуючи характер лізингових угод, лізингові компанії залучають в основному довгострокові банківські кредити. Їх частка в джерелах фінансування лізингових угод перевищує 50%.

На практиці кредитування банками лізингових компаній може здійснюватися різними способами в залежності від характеру лізингових угод, тобто від того якими дані угоди є для лізингової компанії, а для банку, роздрібними або індивідуальними.

Так, роздрібний лізинг – сукупність операцій лізингу майна серед великого числа лізингоодержувачів, об'єднаних єдиними вимогами до лізингоодержувача, щодо проведення аналізу та структурування фінансування лізингових угод. Індивідуальні лізингові операції в нашому розумінні – це одиничні, складні специфічні операції інвестиційного характеру, що вимагають ретельного аналізу інвестиційного проекту та фінансового стану позичальника. В даний час все більш і більш поширеним в банківській практиці стає кредитування операцій роздрібного лізингу. Як правило, предметами роздрібного лізингу є транспортні засоби чи інша техніка, а також різне обладнання з високим рівнем ліквідності, яке не потребує монтажу: мають стійкий ринок, який істотно перевищує суму фінансованої угоди лізингу і дозволяє реалізувати їх у строк, що не перевищує 120 днів з момент виникнення підстави для вилучення у лізингоотримувачів.

Кредитування банком лізингової компанії для реалізації операцій роздрібного лізингу проводиться на основі генеральної угоди про відкриття рамкової кредитної лінії, в рамках якої укладаються кредитні договори та / або договори про відкриття невідновлюваної кредитної лінії. В якості забезпечення виконання зобов'язань за кредитним договором, укладеним з лізинговою компанією, в заставу приймаються майно, яке отримують у лізинг і майнові права за договором лізингу.

Не відкриваючи кредитну лінію, банк може надати лізинговій компанії кредит на придбання певного об'єкта лізингу в конкретного постачальника для конкретного клієнта, платоспроможність якого була попередньо визначена. Істотною вадою цієї форми фінансування є те, що процес від подачі документів в банк до остаточного прийняття ним рішення про кредитування є досить довготривалим. Спершу банк здійснює аналіз лізингової компанії, потім лізингоодержувача, визначає ефективність проекту. Тоді ж як, перед відкриттям кредитної лінії, банк один раз детально оцінює діяльність лізингової компанії та

ефективність запропонованої лізингової програми, а пізніше, перед прийняттям рішення про виділення кожного окремого траншу в межах кредитної лінії, аналізує лише діяльність потенційного лізингоодержувача [6].

Іншим важливим елементом цієї схеми кредитування роздрібних операцій є обов'язкове страхування, що дозволяє знизити ризики банку в разі пошкодження або повної втрати предмета лізингу.

Індивідуальні лізингові угоди пов'язані в основному з реалізацією господарюючими суб'єктами інвестиційних проектів. Фінансування інвестиційних проектів може здійснюватися за рахунок різних джерел, до яких відносяться: власні кошти, позикові кошти і цільове фінансування. Окремим різновидом фінансування інвестиційних проектів за рахунок запозичених коштів є фінансування, засноване на використанні механізму фінансового лізингу. Причому, в даному випадку в якості лізингодавця може виступати як сам банк, коли він бере участь у фінансуванні лізингового інвестиційного проекту, так і лізингова компанія, яка для лізингового фінансування інвестиційного проекту залучає банківський довгостроковий кредит. І незважаючи на те, що в останньому випадку безпосереднім позичальником є лізингодавець, банк, надаючи йому кредит під лізингову угоду, буде оцінювати як і в першому випадку інвестиційну кредитоспроможність лізингоодержувача, яка складається з оцінки його фінансової спроможності та оцінки економічної ефективності лізингового інвестиційного проекту. У цьому полягає особливість лізингового кредитування.

Водночас банки висувають до позичальників-лізингових компаній численні вимоги, що призводять до виникнення незручностей у подальшій лізинговій діяльності:

- вимоги щодо переведення грошових потоків у фінансуючий банк, що призводить до зростання організаційних витрат лізингової компанії, пов'язаних з управлінням поточними рахунками, виникненням труднощів з оптимізацією грошового потоку та збільшенням потреби у додатковому персоналі для управління витратами та погашеннями;

- вимоги щодо синхронізації графіка лізингових платежів з графіком погашення кредиту;
- вимоги в додатковому до предмету лізингу забезпеченні, в тому числі поруки лізингодавця.

Незважаючи на зазначені вище вади співпраці з банками, можна спрогнозувати, що для лізингових компаній банківське кредитування залишиться хоч і не дешевим, але доступним способом фінансування.

Банківська установа може виступати не лише кредитором, але й установою, яка обслуговує лізингову діяльність. Окрім розрахунково-касового обслуговування та депозитних операцій, банк може надавати лізинговій компанії гарантійні та факторингові послуги, а також допомагати у випуску облігацій та у здійсненні сек'юритизації зобов'язань [37].

Основними видами гарантійних послуг банків для лізингових компаній можуть бути: банківська гарантія та вексель; застава цінних паперів; форвардні контракти на поставку готової продукції у встановлених обсягах підтвержені в уповноважених банках; РЕПО ліквідних акцій.

З метою диверсифікації джерел фінансування лізингова компанія може скористатися факторинговими послугами банку. Суть цієї операції полягає у тому, що лізингова компанія отримує від банку (фактора) грошові кошти, передаючи йому свої права грошової вимоги стосовно лізингоотримувачів. Таким чином, лізингова компанія терміново отримує кошти для подальшої реалізації проектів, знижує витрати на обслуговування дебіторської заборгованості та частково або повністю звільняється від ризику неплатоспроможності лізингоодержувача. Вигода для банку – це отримання комісійної винагороди від здійснення факторингової операції [70, с. 168].

Зарубіжний досвід показує, що часто лізингові компанії звертаються до банків за допомогою в організації випуску облігацій та євробондів. Наприклад, в 2007 р. в Росії на базі співпраці російського інвестиційного банку «КИТ Финанс» та його дочірньої лізингової компанії «Магістраль Фінанс» була реалізована перша операція із сек'юритизації лізингових зобов'язань. Це дозволило лізингодавцю

отримати достатній обсяг фінансових ресурсів – 12,57 млрд. рос. рублів на досить вигідних умовах (під 7,875 % річних, тоді ж як в цей час середня процентна ставка на банківські кредити становила 14 % річних). Основний зміст цієї схеми полягав в тому, що необхідно було зібрати в єдиний пул зобов'язання за договорами лізингу Російської залізниці та перепродати це спеціалізованій іноземній компанії – Red Arrow International Leasing PLC., яка виступила емітентом облігацій. Зараз багато російських економістів погоджуються з тим, що «Магістраль Фінанс» не змогла б самостійно організувати таку складну операцію без підтримки материнського інвестиційного банку [38, с. 102]. В Україні поки що жодна лізингова компанія не змогла провести сек'юритизацію власних зобов'язань, однак досвід Росії показує, що даний механізм виступає перспективною формою співпраці лізингових компаній з банками в процесі залученні дешевих фінансових ресурсів.

Через кризові явища на фінансових ринках та в економіці, нестабільність політичної ситуації, падіння платоспроможності підприємств, призупинення інвестиційних проектів, найближчими роками можна очікувати значне скорочення обсягів лізингового кредитування та призупинення зростання лізингового ринку, що спостерігалось впродовж останніх років. Можна спрогнозувати, що в перспективі відбудуватиметься й скорочення кількості незалежних лізингових компаній на українському ринку лізингу, у зв'язку з погіршенням доступу до кредитних ресурсів (що є основним джерелом фінансування лізингових операцій) [69, с. 20-21]. Водночас буде збільшуватися частка дочірніх лізингових компаній на лізинговому ринку за рахунок переходу до них від банків сегмента автокредитування й збільшення серед їх клієнтів фізичних осіб. Окрім того, самі лізингові компанії будуть дедалі більше зацікавлені у використанні послуг інвестиційного банкінгу, які можна отримати не лише від материнського банку – облігації, сек'юритизація активів, кредитні ноти.

Загалом можна зробити висновок, що банки відіграють надзвичайно вагомую роль у становленні та розвитку лізингових відносин в Україні. Проте, сьогодні існує низка проблем, що не дають змоги вітчизняним банківським установам активно стимулювати ринок лізингу. Основною з них є відсутність у банків

довготермінових фінансових ресурсів. Обсяги та структура власного капіталу, зобов'язань та активів банків свідчать, що вони є замалими порівняно з потребами економіки країни і, зокрема ринку лізингу. Ще однією проблемою є недосконалість законодавства, суперечливість законодавчих актів, що регулюють ринок лізингу, відсутність податкових пільг для банків-лізингодавців. Також несприятливо впливають на ринок лізингу відсутність державної програми розвитку лізингу та кваліфікованого менеджменту в галузі лізингу, а також низька обізнаність з питань лізингу.

2.2. Аналіз тенденцій розвитку сучасного лізингового ринку в Україні

Сучасний розвиток лізингу охоплює 60-річний період, починаючи з 1952 року. Економічно розвинуті країни активно користуються перевагами лізингу й розширюють лізинговий ринок у глобальному масштабі. Світовий лізинг, починаючи зі звичайної оренди з правом викупу, сьогодні досягнув потужної індустрії, яка розвивається в 165 країнах світу й представлена більш ніж 5000 компаній. Загалом у світі щорічно укладається нових лізингових угод на суму понад 1 трлн. доларів США. Тільки одна лізингова індустрія США за підсумками 2012 року склала 521 млрд. доларів США. Для порівняння лізингова індустрія України за аналогічний період становить близько 4,3 млрд. доларів США.

Вітчизняний ринок лізингу, незважаючи на свої малі обсяги порівняно зі світовими масштабами, є одним із найбільш динамічних. Він розвивається значно швидшими темпами, ніж уже розвинуті лізингові індустрії США чи Західної Європи. У 2000-2003 роках лізинг був абсолютно новаторським інструментом фінансування й повністю невідомим українським підприємствам. У 2005 році портфель чинних лізингових угод становив приблизно 2 млрд. грн. На початок 2013 року вітчизняний ринок лізингу України зріс до 41 млрд. грн., тобто збільшився в 20 разів. Це більш ніж удвічі щороку.

Такий ріст супроводжувався різноманітними структурними змінами на ринку лізингу, кон'юнктурними коливаннями економіки, зміною основних предметів і

строків лізингу, джерел фінансування тощо. Лізинговий бізнес в Україні має значний потенціал розвитку, тому вивчення динаміки показників лізингового ринку, дослідження передумов і наслідків такого стрімкого зростання має важливе наукове та практичне значення.

Темпи зростання лізингових операцій, як правило, випереджають темпи зростання основних макроекономічних показників, а насичене функціонування лізингових операцій є доказом розвитку економіки країни в цілому. Із прийняттям у 2003 році ЗУ «Про фінансовий лізинг», вітчизняна лізингова індустрія почала стрімкий розвиток. Упродовж 2004-2008 років кількість лізингодавців постійно зростала (рис. 1). Варто зазначити, що в розрахунках ми використовуємо поняття лізингодавець, а не лізингова компанія. Оскільки, лізингодавцем («юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингоодержувачу» [65]) може бути не тільки лізингова компанія. Окрім цього, в офіційній статистиці Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) зазначається саме кількість лізингодавців, а не окремих компаній.

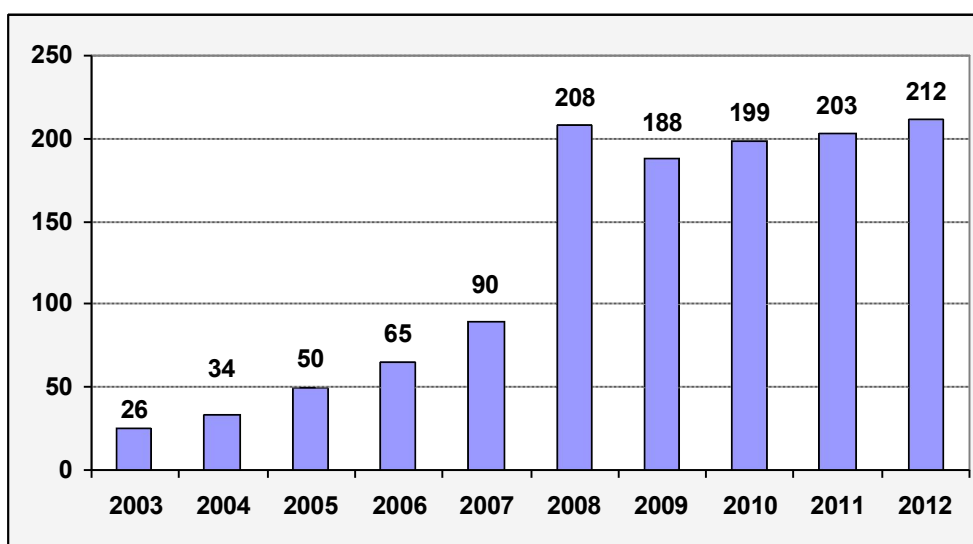


Рис. Динаміка кількості лізингодавців

Такому зростанню сприяло збільшення зацікавленості в лізингу з боку банків, особливо іноземних, що ввійшли на український ринок у період 2004-2006 років. Кредитний бум відкрив нові можливості для лізингових компаній. Відбулося зростання обізнаності щодо лізингу серед малого й середнього бізнесу. Впродовж

2009-2010 років припинення активного росту кількості лізингодавців зумовлено нестабільністю фінансових ринків і, як наслідок, виходу з ринку найслабших компаній. Аналогічна ситуація спостерігається в динаміці вартості укладених договорів фінансового лізингу впродовж 2007-2012 років (рис. 2). До 2007 року відбувався ріст укладених договорів, що логічно пояснювалося поступовим розвитком ринку, поширенням лізингового механізму в різноманітні сектори економіки, створенням лізингових компаній виробниками тощо. У 2007 році відбулося значне зростання нових угод лізингу, пов'язане зі сплеском банківського кредитування. Іноземні банки, що ввійшли на вітчизняний ринок, спрямували значну частину ліквідних коштів у лізинговий бізнес. Найбільші провідні лізингові компанії України є дочірніми структурами банків із іноземним капіталом (Унікредіт Лізинг, Райффайзен-Лізинг Аваль, Ласка Лізинг (ParexBanka), Українська Лізингова Компанія (BNP Paribas), VAB Лізинг, Immorent (Erste) та ін.). Частка банківського фінансування лізингових угод постійно зростала й у 2007 році вона складала близько 70% усіх джерел фінансування, які використовували лізингові компанії. Хоч лізинг є самостійним фінансовим інструментом, банки зайняли активну позицію на ринку лізингу й мають значний вплив на динаміку лізингових угод.



Рис. Кількість і вартість укладених договорів фінансового лізингу за 2007-2012 рр.

Як видно з рис. 2, впродовж 2009-2010 років відбулося значне падіння обсягів нових договорів лізингу, що пов'язане з нестабільністю фінансових ринків, а саме банківського сектора. Цей період є одним із найважливіших у становленні ринку лізингу України, оскільки це перша системна криза (падіння платоспроможності підприємств, призупинення інвестиційних проектів, зниження курсу національної валюти), яка майже повністю зупинила лізингову індустрію. Однак лізингові компанії, на відміну від банківського сектора, добре впоралися з ринковою нестабільністю. Насамперед, лізингодавці, втративши доступ до банківського кредитування, швидко переорієнтувалися на власні джерела фінансування. За підсумками 2010 року власні кошти в структурі джерел фінансування лізингових компаній становили понад 52% [52]. Окрім цього лізингові компанії не були обтяжені значними проблемними активами, що дозволило їм гнучко підійти до реструктуризації боргів клієнтів за лізинговими платежами. Якщо кредитний портфель банків у 2010 році становив 724,6 млрд. грн. [44], то обсяг чинних договорів фінансового лізингу в аналогічний період – 30,5 млрд. грн. [52].

Починаючи з 2011 року, українські лізингові компанії переживають активне відновлення після падіння ринку. За даними Нацкомфінпослуг, у підсумку 2011 року, лізингові компанії уклали нових договорів на 11,33 млрд. грн., що вдвічі вище показників аналогічного періоду 2010 року. Крім того, станом 1 жовтня 2011 року вартість чинних договорів фінансового лізингу становила 34,5 млрд. грн., що на 20% більше в порівнянні з 2010 роком. Лізинговий портфель компаній досяг максимальної в історії позначки розвитку. На початку 2013 року вартість чинних договорів фінансового лізингу становила 41,5 млрд. грн. [45].

Лізинг знайшов часткову підтримку в державі. Постановою Кабінету міністрів України № 794 від 11 серпня 2010 р. змінами, внесеними в жовтні 2011 року, лізинг включено в програму компенсацій для здійснення фінансової підтримки суб'єктів господарювання агропромислового комплексу на 2012 рік. Пільга буде поширюватися на сільгоспвиробників, які на умовах фінансового лізингу придбали техніку й обладнання вітчизняного виробництва. Учасники ринку сподіваються, що нововведення допоможе популяризувати послуги лізингу

серед місцевих компаній. Із набранням чинності Податковим кодексом лізингові компанії можуть відносити на валові витрати 100% платежів за програмами оперативного лізингу легкових автомобілів (раніше лише 50% таких платежів). Нововведення дозволило здешевити автомобільний лізинг для підприємців на 20–25%. Крім того, законодавством дозволено юридичним особам відносити на податковий кредит 100% ПДВ, сплаченого при купівлі в лізинг автомобіля. Проте найбільш суттєвою зміною є скасування ПДВ для договорів фінансового лізингу, за якими комісія перевищує подвійну облікову ставку НБУ. Хоч вітчизняне законодавство про лізинг ще далеке від ідеального й є чимало проблем саме правового характеру, такі законодавчі зміни на користь вітчизняному лізингу.

Також активному зростанню лізингового ринку в 2011-2012 роках сприяло поступове відновлення галузей економіки. За даними компаній, упродовж попереднього року активізувалися сільгоспвиробники. Зростання АПК обумовлено його відносною стабільністю і постійним попитом на продукцію. Аграрний сектор є одним із найбільш затребуваних у лізингових послугах. Чимало сприяв футбольний чемпіонат Євро-2012, оскільки почали оживати будівельні компанії, особливо ті, які мали високий ступінь залучення в процес підготовки до чемпіонату. Активно користуються лізингом представники сфери послуг і перевізники, адже транспорт залишається найбільш популярним об'єктом лізингу (станом на 01.01.2013 р. транспортна галузь охоплює 58,09% ринку лізингу, сільське господарство – 19,04%, будівництво – 5,0%, сфера послуг – 4,79% [52]). Більшість лізингодавців активно укладали угоди в передкризові 2006-2007 роки, основним строком на п'ять років.

Таким чином, зараз термін їх дії підходить до завершення, і логічно, що лізингові портфелі оновлюються. Це активізувало лізингові компанії в пошуку нових клієнтів, що змусило їх знижувати вимоги до потенційних лізингоодержувачів. У першій половині 2011 року авансові платежі знизилися з 40-45% до 20-25%. Виникли спрощені системи оформлення договорів, наприклад, підприємства можуть придбати автомобіль у лізинг без пред'явлення фінансової звітності, що дуже спростило та прискорило процедуру оформлення лізингової

угоди. Деякі компанії знизили початковий внесок до 10-15% («Порше Лізинг Україна»).

Таким чином, лізингова індустрія активно відновилася після кризових 2009-2010 років і впродовж 2011-2012 років значно покращила свої попередні показники. Звісно ж є негативні тенденції на ринку лізингу. Зокрема, скорочуються терміни дії лізингових договорів. Економіка потребує довгострокового капіталу, однак це підвищує ризик, що розуміють як компанії, так і клієнти. За підсумками 2012 року відбулося зростання вартості договорів фінансового лізингу за терміном їх дії, який є меншим або дорівнює 2 роки, у порівнянні з відповідним показником минулого року. Також за даними Асоціації лізингодавців України, важливою тенденцією ринку є зростання частки позичених коштів у структурі джерел фінансування лізингових операцій з 80,82% у 2011 році до 89,89% у 2012 році. Частка власних ресурсів знизилася до 9,93%[52]. При цьому залучені кошти (випуск облігацій) становлять менше відсотка. Таким чином, лізингові компанії розраховують тільки на кредити, отримані від українських чи іноземних банків.

Загалом такі показники лізингового ринку свідчать про значне зростання вітчизняної лізингової індустрії. Сам лізинг поєднує в собі інтереси багатьох сторін й вважається доволі гнучким інструментом фінансування. В умовах зростання ринку та взаємодії лізингових компаній із банками важливим є вміння поєднати інтереси всіх суб'єктів ринку й скористатися його позитивною кон'юнктурою.

Варто зазначити, що лізингова діяльність належить до розряду реальних інвестицій, тобто вкладення капіталу у виробництво будь-якої продукції. При цьому лізингова компанія як суб'єкт інвестиційної діяльності здійснює вкладення в інші підприємства у вигляді надання у володіння та користування основних засобів, нематеріальних активів та іншого лізингового майна. Таким чином, економічний зміст лізингу як інвестиційної діяльності полягає в інвестуванні капіталу в підприємства-лізингодержувачі. Така відмінність є однією з визначальних у порівнянні понять «лізинг» та «кредит». Особливо це

проявляється в країнах з економікою, що розвивається, в тому числі в Україні. Вітчизняна банківська система в сучасних умовах не забезпечує сектор економіки необхідними їм капітальними інвестиціями. Це можна підтвердити не тільки фактом зношеності основних фондів підприємств на 70-90% в різних галузях, а й цифрами діяльності вітчизняних банків.

Основним джерелом доходів банківських установ України є кредитний портфель. Якщо розглянути структуру кредитів, наданих нефінансовим корпораціям за цільовим спрямуванням, то можна побачити таку статистику. Станом на 01.06.2012 р. загальна сума таких кредитів становила 585,9 млрд. грн., з них кредити в поточну діяльність – 496,0 млрд. грн. (84,7%); на придбання, будівництво й реконструкцію нерухомості – 9,5 млрд. грн. (1,6%); кредити в інвестиційну діяльність – 80,3 млрд. грн. (13,7%) [50]. Таким чином, основна сума кредитування була спрямована на підтримку рівня обігових коштів підприємств, а не на інвестиційну складову в оновлення основних фондів підприємств. Звісно, поповнення обігових коштів також є важливим елементом діяльності підприємства й розміщення активів банків, але цілком зрозуміло, що рівень капітального інвестування в Україні є вкрай низьким. Також можна стверджувати, що дана ситуація є наслідком світової фінансової кризи, і вказати на період спаду в економіці України, під час якого цілком логічним є підтримка виробництва «на плаву», а не інвестування в реконструкцію основних фондів. Однак, розглянувши статистику попередніх років, такий факт мав місце і впродовж докризового періоду вітчизняної економіки. У 2006 році загальна сума кредитів – 160,5 млрд. грн., з них кредити в інвестиційну діяльність – 16,5 млрд. грн. (10,3%); у 2007 році кредити в інвестиційну – 12,5%; у 2008 році – 14,9%. Аналогічна структура за кредитами, наданими домашнім господарствам, де частка виключно споживчих позик становить 64,3% (станом на 01.01.2013 р.), у 2007 році споживчі кредити становили 71,2% від загальної суми кредитування населення [50].

Цікаво, що лізинговому механізму притаманна важлива антиінфляційна риса, яка суттєво відрізняє його від інших інструментів фінансування. Дослідниками лізингу такий факт опускається. Втім, відповідно до Закону України «Про

фінансовий лізинг» предметом договору лізингу може бути неспоживча річ, визначена індивідуальними ознаками й віднесена згідно з законодавством до основних фондів [65]. Лізингові компанії, обираючи об'єкт лізингу для клієнта, купують виробниче обладнання, техніку, новітнє оснащення. Придбання основних фондів й оновлення виробничої бази підприємств є ключовим фактором розвитку виробництва, а, отже, й зниження інфляції. Такою ознакою може похвалитися хіба що інвестиційне кредитування, реальні обсяги якого в умовах вітчизняної економіки дуже малі. Окрім цього, як засвідчує практика, при вкладанні коштів в об'єкти реального інвестування досягається суттєво більша віддача капіталу, ніж за вкладеннями в інші фінансові інструменти (акції, облігації, валюту тощо).

Зростання обсягу вітчизняного лізингу відбувається активно та планомірно. Лізинговий ринок ще мало насичений. Для прикладу, частка лізингу в складі ВВП України становить близько 2,5%, у країнах із розвинутим лізинговим ринком даний показник сягає 10–15%. Тому, з одного боку виникає необхідність у поширенні лізингу як інструмента фінансування, а з другого – лізинг має значний потенціал для подальшого зростання. У найближчі роки можна очікувати значний попит на лізингові послуги й збільшення кількості укладених договорів фінансового лізингу. У зв'язку з невеликими обсягами вітчизняного лізингового портфеля порівняно зі світовими масштабами та природною гнучкістю лізингових відносин, українські лізингодавці успішно подолали кризовий етап 2008-2010 років і повністю відновилися впродовж 2011-2012 роках. Незважаючи на недосконалу законодавчу базу лізингу, новий Податковий кодекс сприяє зростанню лізингової галузі.

У зв'язку з подвійним оподаткуванням ПДВ, лізинг завжди був дорожчим за звичайний кредит, що стримувало малий і середній бізнес від користування послугою. Податкові нововведення дозволили прирівняти лізинг і кредит за собівартістю. Це покращує лізинговий клімат, однак економічно розвинуті країни у значно більших масштабах стимулювали лізинговий бізнес податковими пільгами. Такі кроки дозволили їм сформувати конкурентні ринки лізингу й набагато швидше оновити основні фонди підприємств, що прискорює виробничі

процеси й зростання ВВП, а відповідно в разі переверщує бюджетні витрати на фіскальну політику.

Лізинг як інструмент фінансування набагато краще впливає на економічні процеси, ніж кредитування. Оскільки лізинговий механізм забезпечує інвестування в реальний сектор економіки й має значний антиінфляційний ефект, чим не може похвалитися кредитування. Банки зосереджують свої активи в споживчому кредитуванні, а лізингові компанії фінансують виробництво. Таким чином, вітчизняний ринок лізингу є одним із найперспективніших фінансових ринків, який здатний активізувати всю економічну систему країни. Формування конкурентоспроможної лізингової галузі має бути одним із найважливіших завдань держави, а вдосконалення лізингових відносин і правильне запровадження зарубіжного досвіду є особливо актуальними питаннями подальших наукових досліджень.

2.3. Оцінка ризиків комерційних банків пов'язаних з лізинговими операціями

Лізингові операції та лізингове кредитування, як і будь-який інший вид банківської діяльності, несуть для банків певні ризики, що дещо ускладнюють діяльність банківських установ на ринку лізингових послуг.

Питанням визначення та класифікації ризиків пов'язаних з лізинговими операціями присвячено багато наукових праць, що, відповідно породжує різні підходи до класифікації ризиків лізингової діяльності, перед усім фінансового лізингу, однак більшість як вітчизняних так і зарубіжних економістів поділяють ризики лізингової діяльності на дві великі групи: загальні (існують у діяльності будь-якого учасника лізингової угоди) та специфічні (визначаються характером операцій конкретного суб'єкта).

Другий рівень класифікації розділяє ризики фінансового лізингу на підгрупи. У складі загальних ризиків за ознакою сфери виникнення виділяють зовнішні (їх джерелом виступає імовірнісний характер зовнішнього середовища) і внутрішні

(їх джерело – проблеми у внутрішньому функціональному середовищі суб'єкту господарювання) ризики. В складі специфічних ризиків на підгрупи розділені ризики основних сторін лізингової угоди (ризики комерційного банку, лізингоотримувача, продавця, кредитора і страховика).

Третій рівень класифікації виділяє види ризиків у складі названих підгруп, що об'єднують різні ситуації виникнення ризиків (для комерційного банку (лізингової компанії) – майнові, кредитні, портфельні, ліквідності). Недостатній рівень однорідності факторів, що визначають імовірність реалізації окремих видів ризиків, визначає необхідність наступної деталізації специфічних ризиків на підвиди (рис 2.).

Як видно з рисунку, вітчизняні комерційні банки стикаються з великою кількістю ризиків в процесі здійснення лізингової діяльності в цілому, та лізингового кредитування зокрема. Так, наприклад, політичні ризики виражаються у можливості отримання збитків або погіршення фінансового стану внаслідок політичної і правової нестабільності. Такого роду ризики пов'язані з недосконалістю законодавства, відсутністю судової практики за рядом питань, проблемами с отриманням ліцензій, дозволів і інших документів регулюючих і наглядових органів, можливими змінами наглядово - регулюючих норм в ході реалізації проекту. Щодо України, то внаслідок перманентної політичної нестабільності велика кількість запланованих реформ не проведено, недосконалим є і законодавство, яке регулює лізингову діяльність, відсутня комплексна програма державної підтримки розвитку лізингу.

Похідним від політичних ризиків є податковий ризик, джерелом якого виступають можливі зміни умов стягнення податків в процесі реалізації лізингового проекту і претензії зі сторони податкових органів (наприклад, по ПДВ). Однак, проявлення даного ризику на практиці не завжди належить до групи зовнішніх ризиків, часто вони виступають наслідками внутрішнього ризику комерційного банку чи лізингової компанії (імовірність втрат в результаті помилок і неправильного трактування податкового законодавства).

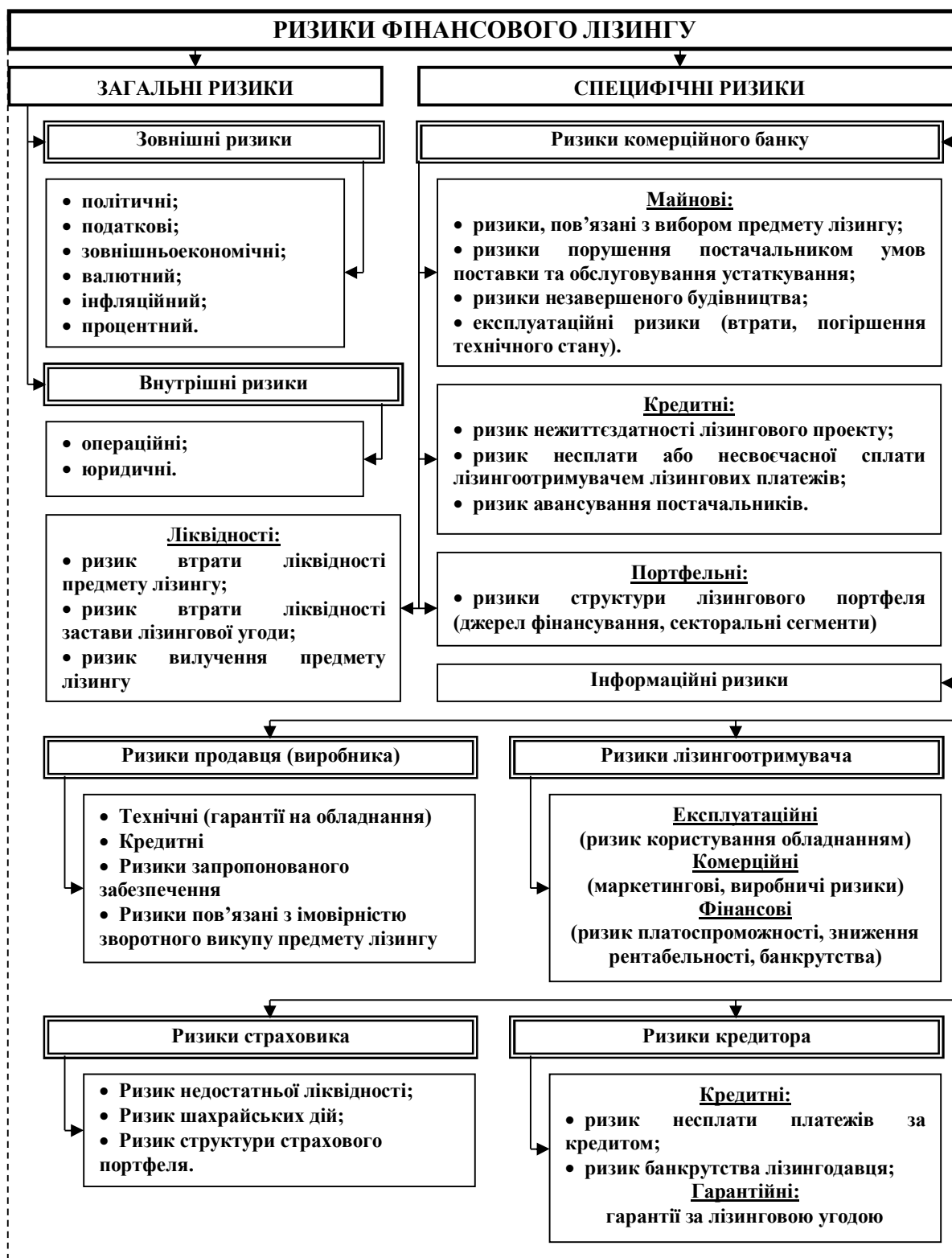


Рис. 2.1 Класифікація ризиків фінансового лізингу

Валютний ризик виникає тоді, коли предметом лізингу виступає імпортне обладнання і валюта лізингової угоди відрізняється від валюти продажу продукції проекту. Він обумовлений волатильністю валютних курсів в короткостроковій і

довгостроковій перспективі, коли гривневі ціни не можуть відповідати валютному курсу. В першому випадку, ризик більший при короткострокових лізингових проектах. У другому випадку – при виробництві товарів, ціни на які встановлені адміністративно (соціально важливі товари, енергія). Банк може управляти даним ризиком за рахунок маніпулювання валютою договору лізингу.

Варто відмітити, що найбільше постраждали від валютного ризику практично всі учасники лізингових угод на ринку авто лізингу, оскільки лєвова частка автомобілів як легкових так і вантажних імпортується з-за кордону (рис.2).

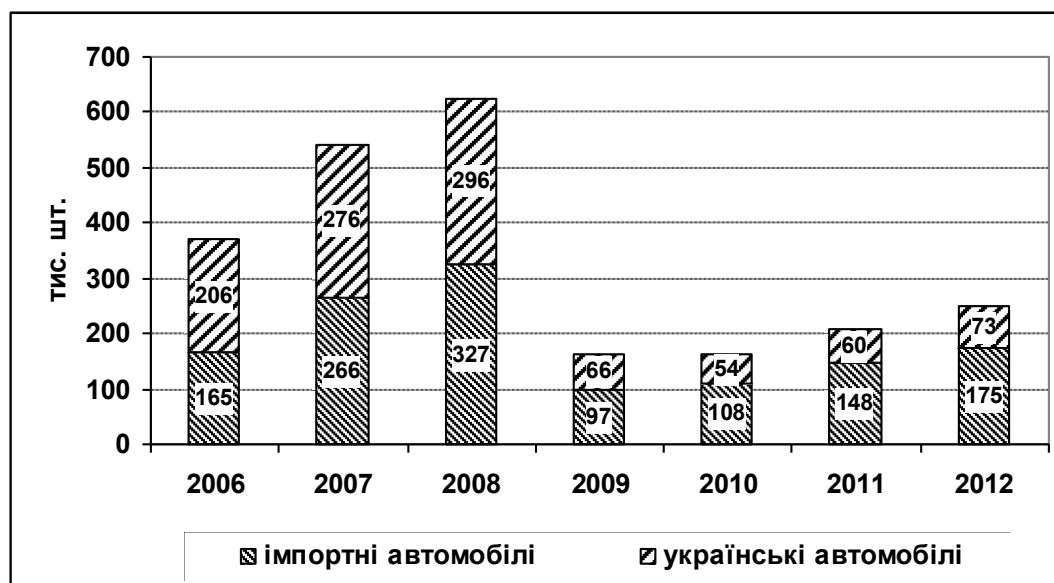


Рис. Структура продажів легкових автомобілів в Україні

Як бачимо з рисунку, обсяг продаж легкових автомобілів різко скоротився у 2009 році, що було наслідком таких факторів як перш за все девальвація гривні на 52%, що призвело до росту цін на імпортні автомобілі та комплектуючі для вітчизняних автомобілів, падіння платоспроможності населення і підприємств тощо. Окрім зниження обсягів продаж легкових автомобілів банки стикнулися з ризиками неповернення лізингових платежів за тими угодами, які були укладені в іноземній валюті, що призвело до росту проблемної заборгованості.

Що ж стосується вантажних автомобілів та спецтехніки, то розвиток цього сегменту ринку також погіршився (табл.).

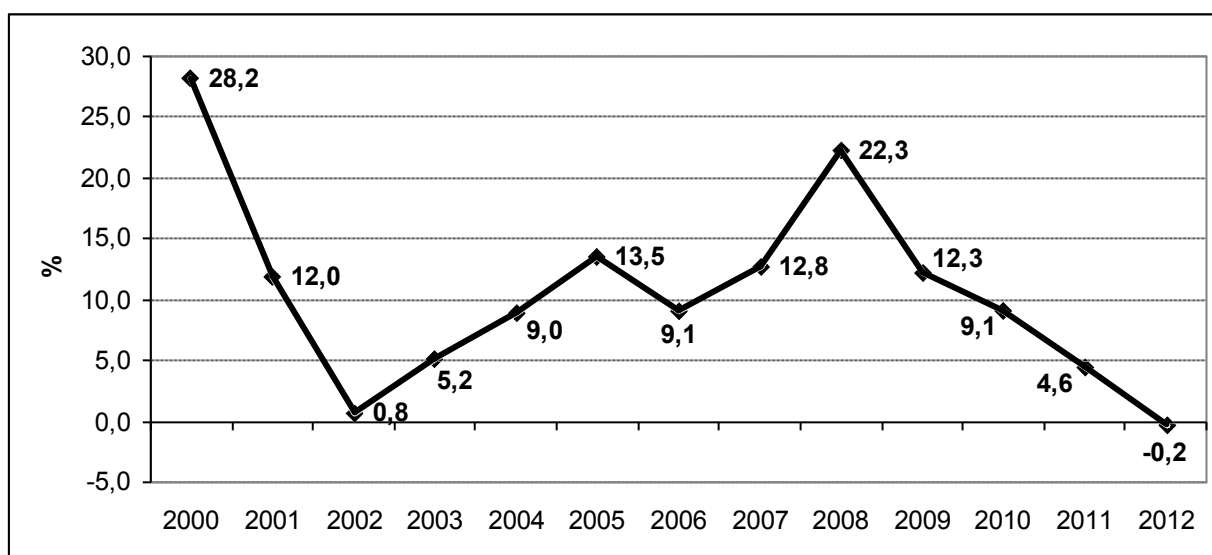
Таблиця 2

Виробництво окремих видів продукції машинобудування

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Трактори для сільського та лісового господарства	3,7	5,3	6,3	1,4	5,2	6,4
Сівалки	9,0	7,1	9,9	2,5	2,8	4,9
Автобуси	7,7	9,1	10,2	1,5	2,7	3,7
Вантажні автомобілі	12,1	11,4	11,8	2,5	4,9	3,2

Як бачимо з таблиці, обсяг виробництва вантажних автомобілів та спецтехніки в наслідок кризових подій в економіці суттєво скоротився, що безумовно зменшило кількість лізингових угод комерційних банків та лізингових компаній на ринку авто лізингу. З іншого боку, варто відмітити, що за виваженої державної політики у сфері розвитку лізингу, саме лізинг повинен стати рушійною силою розвитку вітчизняного автомобілебудування, а не навпаки.

Що ж стосується інфляційного ризику, то суть його полягає в імовірності знецінення грошових активів під впливом динаміки інфляційних процесів. Даний вид ризику носить постійний характер і супроводжує всі лізингові операції в умовах інфляційної економіки (рис.).



Динаміка середньорічної інфляції в Україні у 2000-2012 роках []

Як видно з рисунку, в Україні інфляційні процеси розвиваються стрибкоподібними темпами, що відповідно підвищує інфляційний ризик

лізингового кредитування комерційного банку, а також усіх учасників лізингової угоди.

Процентний ризик виникає через непередбачені змін процентних ставок фінансового ринку, що може негативно вплинути на прибутковість лізингу. Для лізингодавця він може бути обумовлений діями кредиторів і може виражатися в зміні ставок за кредитами у зв'язку з ринковими коливаннями відсотка при фінансуванні проекту за рахунок іноземних кредитів з плаваючою ставкою.

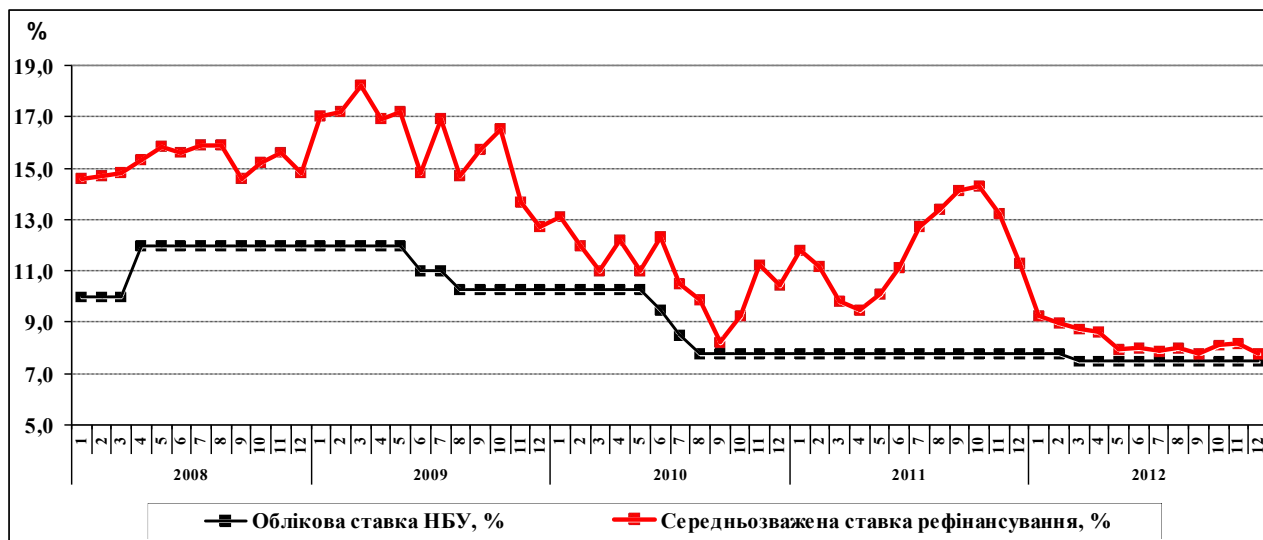


Рис. Динаміка облікової ставки НБУ та середньозваженої ставки рефінансування НБУ у 2008-2012 роках

Як бачимо з рисунку, основні ставки Національного банку України, на основі яких визначається ціна кредитних ресурсів є досить мінливими, більше того, основний індикатор процентних ставок – облікова ставка є недієвою, оскільки ціна на кредитні ресурси в Україні формується на основі ставок рефінансування, що ускладнює прогнозування банком зміни процентних ставок, а це в свою чергу суттєво підвищує процентний ризик при лізинговому кредитуванні. Ще одним фактором, що впливає на зростання процентного ризику є кон'юнктура на світових фінансових ринках, з яких вітчизняні банки залучають кредитні ресурси для лізингового кредитування.

Поряд із зовнішніми ризиками, не залежними від учасників лізингової угоди, істотний вплив на їх діяльність роблять внутрішні ризики. Незалежно від причин

вони мають суб'єктивну природу, так як визначаються функціональною, управлінською та фінансовою структурами господарюючого суб'єкта, а отже, в більшій мірі піддаються коригуючим діям.

Операційні ризики – це ризики внутрішніх процесів і функціонування суб'єкта господарювання. У структурі операційних ризиків комерційного банку, який здійснює лізингове кредитування можуть бути виділені підвиди, пов'язані: зі структурою акціонерного капіталу та внутрішньої організаційною структурою; із фінансовим станом; із ефективністю управління грошовими потоками, фінансовими ризиками та персоналом; із конкурентними позиціями в операційному і регіональному сегменті ринку; з рівнем використання сучасних лізингових технологій і продуктів.

Юридичні ризики зумовлені прорахунками при документальному оформленні відносин між основними учасниками угоди, внаслідок яких комерційний банк несе ризик юридичних ускладнень при відстоюванні в суді законних прав кредитора, виконання судових актів або затягування боржником цих процесів. Юридичний ризик виникає також у зв'язку з можливими помилками оформлення прав власності на лізингові об'єкти, у зв'язку з оцінкою правоздатності клієнта, постачальника або поручителя, при визначенні повноважень осіб, що представляють інтереси сторін угоди.

В Україні з огляду на негативні відзиви світової спільноти та вітчизняних суб'єктів бізнесу про ефективність українського судочинства досить високим, оскільки розгляд судових справ в сфері лізингових відносин є досить затяжним та неоднозначно трактується різними судовими інстанціями.

Під специфічними ризиками комерційного банку, що веде лізингову діяльність в загальному випадку слід розуміти ймовірність фінансових втрат, зумовлених можливістю настання в ході реалізації проекту несприятливих ситуацій, наслідком чого буде невиконання лізингоодержувачем своїх зобов'язань перед комерційним банком.

Майнові ризики безпосередньо впливають на ймовірність фінансових втрат за іншими видами ризиків і обумовлені ймовірністю відхилень технічних і

експлуатаційних характеристик предмета лізингу від проектних, наслідком яких буде невиконання клієнтом зобов'язань перед комерційним банком. Сферою їх виникнення є все коло відносин, що виникають між постачальником, комерційним банком, клієнтом, страховиком і кредитором, тому заходи щодо їх мінімізації будуть найбільш ефективні на стадіях, передуючих висновком лізингового договору. Для деталізації факторів майнові ризики структуровані на підвиди.

Ризик вибору предмета лізингу – його джерелом є ситуація неминучої альтернативи при виборі предмета лізингу з наявної пропозиції за вартісними та експлуатаційно-технічними параметрами. І лізингодавець, і лізингоодержувач зацікавлені в максимізації споживчих властивостей предмета лізингу, що дозволяє мінімізувати їхні майнові (і частково фінансові) ризики за даною позицією.

Ризики порушення постачальниками умов поставки та обслуговування обладнання присутні на інвестиційній і виробничій стадії проекту і виражаються в затягуванні строків виконання будівельно-монтажних робіт і постачання обладнання, недосягненні заданих параметрів проекту у зв'язку з технічним невідповідністю предмета лізингу контрактними умовами.

Ризик збільшення термінів поставки обладнання може бути обумовлений імовірністю невиконання зобов'язань постачальниками, помилками в проектуванні і здійсненні робіт, аваріями, змінами у зовнішньому оточенні, адміністративними бар'єрами, форс-мажорними обставинами. Різновид даного ризику – це недосяжність заданих параметрів проекту у зв'язку з виявленими дефектами в будівельно-монтажних роботах і поставленому обладнанні, що не дозволяють організувати нормальний технологічний процес.

Ризики незавершеного будівництва виникають в тому випадку, якщо реалізація лізингового проекту сполучена з процесом будівництва. Різновидом ризику незавершеного будівництва є ризики недофінансування і зсуву термінів єдиного проекту. Дані ризики мають місце, якщо лізингове устаткування є елементом більш великого інвестиційного проекту, їх наслідки можуть проявитися у відхиленні цільових параметрів аж до зриву лізингової угоди.

Підвид майнових ризиків, що виявляється на виробничій стадії проекту, - це експлуатаційні ризики, пов'язані з втратою, псуванням, погіршенням технічного стану лізингового обладнання. Суб'єктивні причини їх виникнення пов'язані з умовами і регламентом експлуатації обладнання клієнтом, технологічною дисципліною і кваліфікацією його персоналу.

Кредитні ризики в певній мірі є похідними від майнових, їх джерелом є ймовірність зменшення вартості активів лізингодавця у зв'язку з нездатністю або небажанням лізингоодержувача повністю або частково виплачувати лізингові платежі. В структурі кредитних ризиків можуть бути виділені наступні підвиди:

- Ризик нежиттєздатності проекту – його джерелом є імовірнісний характер прибутковості інвестиційного проекту лізингоодержувача;

- Ризик несплати або несвоєчасної сплати лізингових платежів - його джерелом є ймовірність дефолту клієнта, обумовлена як об'єктивними (втрата платоспроможності у період дії договору лізингу), так і суб'єктивними (бажання розірвати договір лізингу) причинами. За можливими наслідками різновидами кредитного ризику буде ризик повного дефолту під яким розуміють неможливість або небажання лізингоодержувача виплачувати поточні лізингові платежі (що дозволяє лізинговій компанії право почати стягнення предмету лізингу) та ризик часткового дефолту, що виражається в несвоєчасній оплаті клієнтом поточних лізингових платежів і не дозволяє звернути стягнення на предмет лізингу.

Ще один підвид кредитних ризиків – це ризик авансування постачальника (ймовірність нездатності або відмови постачальника поставити майно за договорами з оплаченими авансовими платежами, що перевищують авансові платежі лізингоотримувача). Можливість дефолту постачальника в цілому обумовлена тими ж факторами, винятком є лізинг імпортного устаткування, коли зрив поставки може бути викликаний різноплановими ризиками зовнішньоекономічної діяльності.

Портфельні ризики можуть розглядатися в якості структурної характеристики лізингового портфеля банку з погляду сегментації операцій та джерел їх фінансування. Загальне джерело виникнення портфельних ризиків пов'язане з

рівнем диверсифікації активних і пасивних операцій банку – чим він вищий, тим нижча ймовірність втрат, і навпаки. Виділяють три підвиди портфельних ризиків – це ризики структури лізингового портфеля за секторальним та територіальним сегментам, а також джерел фінансування.

До першого підвиду відносяться ризики, обумовлені недостатньою секторальною диверсифікацією. Суть даного ризику полягає в тому, що деякі банки мають лізинговий портфель який зосереджений у конкретному секторі лізингового ринку, а тому будь-які істотні зміни в виді економічної діяльності клієнта повинні розглядатися банком з позиції їх можливого впливу на показники діяльності в майбутньому, а аналіз потенційної угоди повинен проводитися в контексті секторальних ризиків, що дозволить дати більш зважену оцінку кредитоспроможності.

Територіальна локалізація при формуванні портфеля лізингових договорів також пов'язана з більш високим ризиком в силу відмінностей у темпах економічного та соціально-політичного розвитку регіонів, ймовірністю локального виникнення форс-мажорних обставин, змін регіонального законодавства та дій регіональної влади, рівня злочинності в регіоні і т. д.

Третій підвид портфельних ризиків дає структурну характеристику джерел фінансування лізингового портфеля. Його причиною є домінування одного з джерел фінансування лізингу.

Ризики ліквідності для банку, який здійснює лізингову діяльність пов'язані з імовірною недостатністю основного (предмет лізингу) і додаткового (гарантія, порука, застава) забезпечення. Їх рівень визначає ймовірність втрат у разі розірвання договору лізингу, пов'язаних з витратами з вилучення у клієнта предмета лізингу, можливими варіантами його подальшого розміщення або використання додаткового забезпечення. В структурі ризиків ліквідності можна виділити ряд різновидів.

Ризик втрати ліквідності предмету лізингу пов'язаний з імовірністю збитків комерційного банку при розірванні договору лізингу з причини низької імовірності повторного надання в лізинг вилученого у клієнта майна. До факторів

недостатньої ліквідності предмету лізингу можна віднести: відсутність вторинного ринку обладнання, особливо унікального або, яке вбудовується в виробничі комплекси; недостатнє демонтування і транспортабельність; неможливість або високу вартість регулярного моніторингу у зв'язку з віддаленістю і низькою транспортною доступністю географічного місця експлуатації; низьку зносостійкість щодо морального і фізичного зносу.

Ризики втрати ліквідності забезпечення визначаються його видом. Якщо це гарантія або порука, то ризик обумовлений вірогідністю відмови від виконання зобов'язань, що може бути пов'язано з фінансовим становищем гаранта (поручителя), а також бути наслідком юридичних або політичних ризиків.

Ризик вилучення предмета лізингу при розірванні договору лізингу виражається в імовірності порушення законних прав та інтересів банку в процесуальному і виконавчому провадженні щодо стягнення з боржника грошових коштів та майна, переданого в лізинг. Факторами його виникнення є відсутність усталеної судової практики, можливість неоднозначних трактувань законодавства.

Інформаційний ризик – даний ризик є досить суттєвим для банку, адже суть його полягає в поширенні перебільшеної і недостовірної інформації про діяльність банку, а зокрема на лізинговому ринку, відсутності (інформаційний вакуум) належної інформації про перспективи та корисність лізингу для виробників, а також подання лізингоотримувачем банку недостовірної інформації про свою діяльність, а особливо «прикрашену» фінансову звітність, що не дає змоги працівникам банку ефективно оцінити фінансовий стан лізингоотримувача. З огляду на те, що в Україні не існує чітко вираженої державної інформаційної політики будь-яка неправдиві інформація може потрапляти на екрани телевізорів, радіо ефіри та мережу Інтернет і, тим самим, заподіювати значні збитки державі та суб'єктам лізингу. Тому даний ризик займає одне з найважливіших місць у класифікації ризиків комерційних банків пов'язаних з лізинговою діяльністю.

Наведена класифікація ризиків пов'язаних з лізинговою діяльністю комерційного банку дозволяє комплексно оцінити ризики, адекватно визначити

прийнятність їх рівня та обґрунтувати комплекс заходів щодо їх мінімізації, серед яких особливо слід виділити необхідність формування механізмів розподілу ризиків між учасниками лізингової угоди, що дасть можливість мінімізувати ключові ризики в процесі встановлення та реалізації всієї системи правовідносин, охоплюють лізингову операцію.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

1. Існують різні класифікації основних типів українських лізингодавців, найбільш поширеним з яких є такі суб'єкти: лізингові фірми, орієнтовані на банки (дочірні компанії банків); лізингові фірми, створені підприємствами-виробниками; державно-орієнтовані лізингові фірми, тобто створені за активної участі або підтримки органів державного управління і користуються істотними привілеями; незалежні лізингові фірми; іноземні лізингодавці.

2. На практиці кредитування банками лізингових компаній може здійснюватися різними способами в залежності від характеру лізингових угод, тобто від того, якими дані угоди є для лізингової компанії, а для банку, роздрібними (сукупність операцій лізингу майна серед великого числа лізингоодержувачів, об'єднаних єдиними вимогами до лізингоодержувача, щодо проведення аналізу та структурування фінансування лізингових угод.) або індивідуальними (одиничні, складні специфічні операції інвестиційного характеру, що вимагають ретельного аналізу інвестиційного проекту та фінансового стану позичальника).

3. Досліджено, що лізинг як інструмент фінансування набагато краще впливає на економічні процеси, ніж кредитування. Оскільки лізинговий механізм забезпечує інвестування в реальний сектор економіки й має значний антиінфляційний ефект, чим не може похвалитися кредитування. Банки зосереджують свої активи в споживчому кредитуванні, а лізингові компанії фінансують виробництво. Таким чином, вітчизняний ринок лізингу є одним із найперспективніших фінансових ринків, який здатний активізувати всю економічну систему країни. Формування конкурентоспроможної лізингової галузі має бути одним із найважливіших завдань держави, а вдосконалення лізингових відносин і правильне запровадження зарубіжного досвіду є особливо актуальними питаннями подальших наукових досліджень.

4. Банки відіграють надзвичайно вагомую роль у становленні та розвитку лізингових відносин в Україні. Проте, сьогодні існує низка проблем, що не дають змоги вітчизняним банківським установам активно стимулювати ринок лізингу.

Основною з них є відсутність у банків довготермінових фінансових ресурсів. Обсяги та структура власного капіталу, зобов'язань та активів банків свідчать, що вони є замалими порівняно з потребами економіки країни і, зокрема ринку лізингу. Ще однією проблемою є недосконалість законодавства, суперечливість законодавчих актів, що регулюють ринок лізингу, відсутність податкових пільг для банків-лізингодавців. Також несприятливо впливають на ринок лізингу відсутність державної програми розвитку лізингу та кваліфікованого менеджменту в галузі лізингу, а також низька обізнаність з питань лізингу.

5. Серед основних ризиків лізингового кредитування виділяють наступні: зовнішні (політичні, податкові, зовнішньоекономічні, валютний, інфляційний, процентний); внутрішні (операційні; юридичні); ризики комерційного банку – майнові (ризики, пов'язані з вибором предмету лізингу; ризики порушення постачальником умов поставки та обслуговування устаткування; ризики незавершеного будівництва; експлуатаційні ризики (втрати, погіршення технічного стану)), кредитні (ризик нежиттєздатності лізингового проекту, ризик несплати або несвоєчасної сплати лізингоотримувачем лізингових платежів, ризик авансування постачальників), портфельні (ризики структури лізингового портфеля (джерел фінансування, секторальні сегменти)), ліквідності, інформаційні; ризики продавця (виробника), ризики лізингоотримувача, ризики страховика, ризики кредитора.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

3.1. Зарубіжний досвід лізингового кредитування та перспективи його адаптації до українських реалій

Досвід зарубіжних країн з розвиненою ринковою економікою свідчить про ефективність поставок техніки та обладнання в лізинг в умовах обмеженого попиту споживачів у зв'язку з їх недостатньою платоспроможністю. Такі поставки застосовуються у всіх галузях економіки, включаючи сільське господарство та АПК в цілому.

За останні роки лізинг техніки, устаткування та іншого майна розвивався у всьому світі швидкими темпами.

Безумовним лідером на світовому ринку лізингу є США. На частку США припадає близько 52% від загального обсягу лізингу в світі, 25-30% інвестицій в устаткування здійснюється у формі лізингу, а річний оборот лізингового ринку в 2011 р. склав 280 млрд. доларів США. Однією з причин швидкого розвитку лізингу в США були податкові пільги: прискорена амортизація і інвестиційна податкова пільга.

У США держава стимулює лізингодавців до розширення їх операцій шляхом пільгового оподаткування, що розглядається в законодавстві як компенсація за ризик, пов'язаний з передачею обладнання у володіння лізингоодержувачу.

У США діють такі податки (табл. 3.1):

Таблиця 3.1

Діючі податки в Сполучених Штатах Америки

Вид податку	Ставка податку
Федеральний	34% від прибутку
Податок штату	6%
Інші податки	1%
Всього	41% від прибутку

Отже, при отриманні річного прибутку від лізингової операції, наприклад, в 2600 доларів лізингодавець повинен заплатити податок у розмірі 1066 дол. (41% від прибутку).

За федеральним законодавством США, здійснюється наступне зниження податку на прибуток у відсотках до вартості зданого в лізинг обладнання (табл. 3.2):

Таблиця 2

Податкові пільги лізингодавцям в США

Рік	В % до вартості об'єкту	В доларах при ціні об'єкту 4500 дол.
1-й рік	24	1080
2-й рік	22	990
3-й рік	18	810
4-й рік	17	765
5-й рік	16	720
6-й рік	3	135

Це означає, що при сумі податку 1066 дол. податкова пільга в 1-ий рік лізингового договору складе 1080 дол, тобто фактично звільнить від оподаткування весь прибуток лізингодавця. Хоча в наступні роки діють понижуючі розміри пільги, вони все одно істотні і створюють високу зацікавленість лізингодавця в розширенні обсягів лізингу. Слід зазначити, що розміри пільги залежать від вартості обладнання, що стимулює саме зростання обсягів лізингу.

В контексті розгляду розвитку лізингу у США звернемо увагу на ситуацію, що склалася в середині 70-х років – вона відзначена в історії загальним економічним спадом в США і країнах Західної Європи. При розмаїтті причин погіршення в економіці в кожній з країн, найбільш істотними з них були: енергетична криза 1973-1974 років, яка викликала зростання цін на всі види продукції, в тому числі на промислове устаткування; знос більш, ніж на 50% основних фондів промислових і сільськогосподарських підприємств; моральне та фізичне старіння діючих технологій, необхідність оновлення парку машин і устаткування; значне зниження обсягів впровадження у виробництво досягнень науково-технічного

прогресу; обмеженість фінансових ресурсів, що викликало інфляційні процеси в економіці.

Обговорюючи розвиток лізингу в США і країнах Західної Європи, слід підкреслити, що економічною передумовою поглиблення лізингових процесів була гостра нестача ліквідних коштів у промислових компаній, яка виникла внаслідок кризових явищ в економіці. Цим скористалося більшість комерційних банків, які організували служби з ведення лізингових операцій. По своїй суті це були форми кредитування, оскільки за законодавством банки мали право надавати кредити одному позичальнику лише на суму не більше 10% від свого статутного капіталу. Оскільки дане обмеження не поширювалося на лізингові операції, то ця сприяла створенню переваг в США і Франції фінансового лізингу, на відміну, як показує аналіз, від ФРН, де велика частина операцій проводилася за непрямим лізингом (через посередника).

У цей період більше половини лізингових компаній за допомогою банківського кредиту покривали понад 50% вартості об'єктів, придбаних за лізинговими угодами (в основному продукцію машинобудування). Однак 25% незалежних компаній при купівлі об'єктів лізингу використовували кредити банків на 75%. Наслідком таких операцій стало зростання цін на лізингові послуги. До середини 70-х років у США налічувалося 120 провідних холдингових фірм, що включають лізингові компанії. З 50 найбільших комерційних банків 49 займалися проведенням лізингових операцій, а обсяг прямого інвестування цих операцій банками зріс більш ніж у 10 разів. За кількістю лізингових компаній ФРН впевнено посідає друге після США місце, однак сума операцій в цій країні в 1,5-2 рази менше, ніж у США. []

Так, у Німеччині при виникненні потреби у покупця в лізинговій поставці техніки машинобудівна фірма інформує банк, який протягом двох тижнів перевіряє реальне фінансове становище потенційного покупця (чи немає загрози розорення), після чого укладається кредитна угода між одержувачем машини і банком про кредитування фірми-виробника на 80% вартості машини. Аванс в розмірі, як правило, 20% ціни машини одержувач сплачує обслуговуючому

дилеру, який направляє його фірмі-виробнику. Однак перед укладенням кредитної угоди одержувач зобов'язаний застрахувати машину, яку він планує придбати (інакше угоду банк не укладе). Машина є для банку гарантією в поверненні сум, які надаються в кредит.

Банк стягує за лізингову операцію 10% річних, але дуже важливо те, що фірма в інтересах стимулювання поставок оплачує банку 5,4% за кредит, а на частку одержувача залишається тільки 4,6% річних. Це дуже важливий принцип, який свідчить про прагнення фірми надати одержувачу додаткову фінансову підтримку у вигляді утримання з виробника частини суми 80% ціни машини, оплачуваною йому банком.

Дилер, через якого машина надходить одержувачу, також утримує з виробника до 3-4% від ціни машини з авансу одержувача в 20% (за участь в операції і техобслуговування в гарантійний термін).

Важливо, що фірма-виробник не стягує з одержувача ніяких додаткових платежів за лізингову операцію з машиною (навпаки, як зазначалося вище, бере на себе більше половини платежу по відсотках банку).

Термін лізингу, як правило, три роки (36 місяців), протягом яких одержувач машини (господарство) здійснює платежі банку або помісячно, або через два і три місяці (відповідно до умов кредитної угоди).

Після закінчення строку лізингу, якщо господарство не хоче оплатити залишкову вартість машини банку, вона надходить дилеру, який продає її і оплачує непогашену суму банку.

При лізинговій операції господарство нараховує протягом трьох років амортизацію машини і відносить її на собівартість своєї продукції. Це служить джерелом лізингових платежів банку.

Дилер, через якого машина надходить у господарство, зобов'язаний всі три роки здійснювати її технічний сервіс – у гарантійний термін (1 рік) за рахунок фірми-виробника, а потім на загальних підставах (як і при звичайному продажі машини).

У Великобританії лізинг почав швидко розвиватися тільки після 1970 р., тобто після введення податкових пільг. Компанії могли віднімати 100% інвестицій з оподаткованого прибутку в році, в якому вони відбувались. Ці пільги були істотні тільки для компаній з великою прибутковістю, але побічно вони були доступні і орендарям. Компанія могла скористатися податковими пільгами тільки в кінці звітної року. Тому, якщо вона здійснювала інвестиції на початку року, їй доводилося чекати якийсь час до отримання вигод від цих пільг. Але якщо компанія продає устаткування лізингової компанії і потім бере його в оренду, то непрямі вигоди можуть бути отримані швидше. З цієї причини лізингові компанії відкривають філії в різні періоди фінансового року. Податкова інвестиційна пільга не була на безоплатній основі, вона поверталася назад через податки на орендні платежі, але, тим не менш, вона передбачала можливість надання безпроцентного кредиту на рівні 52% вартості майна, що відбивалося і на вартості лізингу для орендаря. Окрім цього, у Великобританії в період розвитку лізингових операцій в 70-ті роки було відмінено корпоративний податок для лізингодавців за операціями фінансового лізингу. Пізніше була введена знижка на 75 і 50% від ставки цього податку, а сьогодні вона становить 25%.

Для цілей капітальних витрат лізингоотримувач при довгостроковому лізингу має право на податкову знижку. При цьому лізингоотримувач сплачує як суб'єкт, що має право на податкову знижку за капітальними видатками, в тому випадку, якщо завод або машина відповідали на початку терміну оренди вимогам довгостроково лізингу. Рахунок капітальних витрат залежить від типу оренди – довгостроковий фінансовий лізинг або довгостроковий оперативний лізинг.

Коли завод або машина використовуються для цілей лізингу при довгостроковому лізингу лізингодавець буде вважати капітальні витрати еквівалентно загальним поточним витратам мінімальних лізингових платежів та будь-яких не завершених орендних платежів до початку строку лізингу.

Якщо завод або машина є активом з довгим строком використання, тобто економічне життя його становить менше 25 років, то господарюючий суб'єкт виключить ще й 6% у річному вимірі. Це відноситься до залізничного рухомого

складу і трамваїв, кораблів, автомобілів і витрат на машини або заводи, до житлових будинків, магазинів, готелів та офісів.

Лізинг за кордоном в даний час розглядається як додаткова система перспективного фінансування, якою охоплені орендні відносини, елементи кредитного фінансування під заставу, розрахунки за борговими зобов'язаннями.

Переваги лізингу полягають у тому, що лізингові внески розглядаються як виробничі витрати. У цьому випадку вони зменшують прибуток, що при високій граничній податковій ставці може дати суттєві переваги.

Лізинг також дає фермерам можливість отримувати значні податкові пільги, конкретний розмір яких залежить від умов лізингового контракту, а також податкового законодавства країни. Зазначені пільги виникають у зв'язку з тим, що власником техніки виступає не фермер, а лізингодавець. Термін дії лізингу зазвичай становить 40-90% розрахункового терміну експлуатації об'єкта. Розмір залишкової вартості обумовлюється в контракті. У випадку, якщо її фактичне значення виявиться нижче передбаченого, фермер зобов'язаний відшкодувати лізингодавцю різницю. Прибуток лізингодавців утворюється за рахунок періодичних виплат клієнта, а також реалізації машини після закінчення лізингу.

Оперативний лізинг машин, наприклад, в Нідерландах поділяється на два види: лізинг без сервісу і лізинг з підключенням сервісних компонентів. Останній вид особливо поширений для автотранспортної техніки (але застосовуються і в сільському господарстві) і називається оперативним лізингом з повним технічним обслуговуванням. У цьому випадку засіб виробництва (автомобіль або трактор) надається лізинговою компанією в розпорядження користувача, але при цьому як економічно, так і юридично права власності залишаються за компанією. Відповідно, компанія повністю несе економічний ризик. Техобслуговування оплачується лізингодавцем на основі розрахунків користувача.

При грамотній експлуатації, якісному ремонті та технічному обслуговуванні машина після повного погашення терміновими виплатами її первісної вартості ще представляє певну цінність і може перейти в юридичну власність фермера за символічну плату, що робить для останнього умови лізингу досить привабливими.

Крім того, для об'єктів фінансового лізингу не потрібні повні фінансові гарантії, які можуть бути використані для отримання банківського кредиту на інші цілі. Платежі за лізинг устаткування справляються відповідно до умов договору: як правило, раз на місяць, але можуть стягуватися раз на квартал або в інші терміни – в залежності від характеру обладнання і одержуваних від його експлуатації доходів.

У разі порушення умов договору лізингу з боку лізингоодержувача передбачені наступні дії лізингодавця: перенос (коригування) термінів чергових платежів за погодженням з лізингоодержувачем; дострокове витребування платежів, передбачених договором; дострокове розірвання договору лізингу і повернення обладнання лізингодавцю.

По закінченні строку договору лізингу можливі такі варіанти: повернення обладнання лізингодавцю; збереження обладнання у лізингоодержувача за залишковою вартістю.

У другому випадку, наприклад, в Австрії договір не визнається договором лізингу, якщо предмет лізингу залишається у власності лізингоодержувача. Як правило, в цих випадках укладається додатковий договір купівлі-продажу устаткування за залишковою вартістю (ціною), згідно з яким воно переходить з володіння у власність орендаря.

У ряді країн уряди дають субсидії на лізингову діяльність. У цих випадках сума субсидій вираховується в балансах з вартості лізингованого майна. Іншим видом податкових пільг служить відстрочка сплати податків.

Як свідчить зарубіжний досвід, при формуванні фінансових ресурсів лізингових компаній велике значення мають позикові кошти. За їх рахунок формується до 75% всіх ресурсів компаній. Банки надають як гарантовані кредити, які видаються окремо по кожній операції після вивчення платоспроможності клієнта і за термінами зазвичай збігаються з термінами лізингового договору, так і негарантовані кредити, тобто звичайні банківські кредити компаній, як будь-якому позичальнику.

Ефективність діяльності такої компанії в цьому випадку обумовлена доступом до банківських кредитів, можливістю коливання позичкового відсотка та іншими обставинами, обумовленими загальними установками банківської політики.

Більше того, основною формою їх залучення є короткострокові кредити комерційних банків, тоді як активні операції лізингової компанії найчастіше середньострокові і довгострокові. Це протиріччя змушує лізингову компанію при укладанні лізингової угоди прораховувати всі її параметри з метою, по-перше, узгодження суми лізингових платежів із здійсненими витратами по залученню коштів і, по-друге, забезпечення необхідного рівня ліквідності і здатності виконувати свої платіжні зобов'язання. Видаючи кредити лізингової компанії, банки тим самим отримують можливість впливати на масштаби, напрями і конкретні види лізингу.

Лізингові операції в Італії здійснюються при поставках техніки як усередині країни, так і при його експорті за кордон і є важливою формою фінансової підтримки споживачів.

Коли покупець хоче придбати техніку, але не має для цього необхідних фінансових коштів, він звертається в лізингову компанію для їх отримання з метою оплати машини постачальнику. Компанія може надати консультації, з якої країни (ФРН, Італії, Франції) вигідніше купити даний вид машин чи устаткування. Після переговорів покупця з фірмою-постачальником і вирішення всіх технічних та технологічних питань покупець звертається в лізингову компанію, яка укладає з ним контракт на лізингову розстрочку. Лізингова компанія оплачує продукцію фірмі-постачальнику, стає власником техніки і здає її покупцеві в оренду, як правило, на три роки (з правом дострокової оплати за бажанням покупців).

Контрактом передбачаються терміни і розміри орендної оплати за техніку лізингоодержувачем – вони можуть бути раз в три, шість, дев'ять місяців (іноді і раз на місяць). Лізингоодержувач може внести авансовий платіж у розмірі 10-20% вартості обладнання, а іншу частину виплачує рівними частками у вказані вище строки.

Розміри процентних ставок лізингової компанії залежать від виду конвертованої валюти, на яку придбано обладнання, – вони становлять від 12 до 15% річних. Ці ставки стягуються із залишкової суми після платежів покупця за вартість обладнання, отриманого в лізинг.

Для врахування інфляційних процесів протягом трьох років лізингової операції до основної ставки щорічно додається або додаткова ставка, що відображає індекс інфляції, або ковзний відсоток відповідно до зміни курсу долара, як найбільш поширеною у світі валюти.

Покупець може отримати поряд з машинами та обладнанням (понад їх вартість) основні запасні частини до них, причому вони також оплачуються лізинговою компанією за контрактом, що дає покупцю додаткові переваги, перераховані вище.

У разі порушення покупцем строків лізингових платежів, компанія стягує додаткові штрафні платежі (пені). Якщо ж покупець після закінчення трьох років не оплатить повну вартість обладнання та процентних ставок, лізингова компанія має право (як власник) забрати обладнання у неплатника.

У лізинговому контракті міститься також зобов'язання покупця застрахувати за свій рахунок всю вартість обладнання (у противному випадку контракт не укладається).

Однак, якщо термін лізингу не перевищує половини встановленого в Італії терміну амортизації машин і устаткування (7-8 років), то фермерські господарства в цей період не платять на них податків (стягування податків починається у другій половині терміну амортизації). Це означає надання пільг з оподаткування.

З іншого боку, держава в Італії надає фермерам більшу фінансову допомогу з метою підтримки національного сільського господарства. За останні роки субсидії становили до 40-45% всіх витрат на виробництво сільгосппродукції, причому ця підтримка використовується цілеспрямовано на придбання фермерами нових машин і устаткування. На практиці це означає, що платежі фермерів по лізингу нижче фактичної вартості машин та обладнання на суму державної дотації.

В Азії лізинг почав розвиватися з 60-х років ХХ ст. Лідером у проведенні лізингових операцій у даному регіоні є Японія. Для ринку лізингових послуг цієї країни характерна гостра конкуренція, передача технологій та творчий пошук лізингодавців. Лізингу притаманні різноманітні опції: завершення терміну лізингу, оновлення та продовження кредитів, оновлення технологій. Все це покликане зробити лізингові відносини максимально гнучкими та пристосованими до різноманітних змін (фінансових, технологічних тощо). Розвивається венчурний та комплексний лізинг, сек'ютиризація. У формуванні ринку лізингових послуг важливе значення мало створення системи органів, які виступали як кредитори (зокрема, національних і префектурних урядів) та активна участь у лізинговій діяльності банків, торгових домів та промислових корпорацій.

Проаналізувавши досвід ведення лізингової діяльності у багатьох розвинутих країнах світу, можна відмітити загальну тенденцію, яка прослідковується у всіх без винятку країнах – стимулювання розвитку лізингу здійснюється за допомогою застосування податкових пільг, знижок та субсидій.

Щодо України, то особливого податкового стимулювання розвитку лізингу практично не існує, натомість в нашій державі склався несприятливий податковий клімат, що полягає, зокрема, у відмінному для лізингодавців-банків та небанківських установ режимі оподаткування податком на додану вартість отриманих ними відсотків та комісій у складі лізингових платежів; невідповідності строків податкової амортизації предметів лізингу тривалості строкам їх корисного використання, особливо щодо лізингових активів 3-ї групи основних засобів; суттєвими обмеженнями у віднесенні на валові витрати коштів, що витрачаються на страхування лізингових активів.

Так, згідно зі ст. 3.2.2 Закону України «Про податок на додану вартість» «нарахування та сплата процентів або комісій у складі орендного (лізингового) платежу у межах договору фінансового лізингу в сумі, що не перевищує подвійну облікову ставку Національного банку України, встановлену на день нарахування таких процентів (комісій) за відповідний проміжок часу, розраховану від вартості об'єкта лізингу наданого у межах такого договору фінансового лізингу...» [64] не

є об'єктом нарахування ПДВ. Однак, якщо ставка винагороди лізингодавця перевищує подвійну облікову ставку НБУ, то сума відсотків або комісій у складі орендного платежу є об'єктом оподаткування податком на додану вартість. Така норма Закону збільшує податкове навантаження на лізингодавця.

На наш погляд основною податковою перешкодою на шляху розвитку лізингу є те, що вітчизняні комерційні банки на відміну від лізингових компаній, які створені без участі банків, не мають жодних податкових стимулів. Зважаючи на таку ситуацію вітчизняним банкам, порівняно з банками розвинутих країн, не вигідно здійснювати лізингову діяльність, в тому числі і розвивати кредитування на умовах лізингу. Тому в умовах, коли українська економіка потребує оновлення і росту лізинговий механізм без державної підтримки працює дуже неефективно, що не сприяє розвитку фінансування вітчизняних виробників.

Що ж стосується лізингоодержувачів, то в Україні існує така норма закону як можливість отримання відшкодування ПДВ, однак ця норма поширюється здебільшого на підприємства сільськогосподарського сектору. Так, на сьогодні існує можливість сільськогосподарським товаровиробникам відшкодувати частину вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва, яка була придбана за власні кошти. Таке відшкодування відбувається у розмірі 30 % від її вартості без урахування сум податку на додану вартість [61].

Окрім цього, суб'єктам малого та середнього бізнесу, які здійснюють інвестиційні проекти за кредитні кошти, відшкодовується сума сплачених відсотків за користування кредитом у розмірі 1,2 облікової ставки Національного банку, що діє на дату нарахування відсотків за користування кредитом, якщо: розмір кредиту, відсоткова ставка якого підлягає відшкодуванню, не перевищує 250 тис. грн. для фізичних осіб та малих підприємств і 2500 тис. грн. для середніх підприємств; величина співфінансування інвестиційного проекту за рахунок власних коштів становить не менш як 20 % його вартості [60]. Проте, варто відзначити, що відшкодування ПДВ здійснюється не завжди вчасно, та не завжди за прозорою схемою.

Таким чином, основний напрямок адаптації зарубіжного досвіду розвитку лізингу до вітчизняних реалій полягає у запровадженні податкових пільг, знижок та субсидій для всіх учасників лізингової угоди (лізингодавця та лізингоодержувача), особливе місце тут повинно зайняти податкове стимулювання комерційних банків, як найбільш кредитоспроможних та капіталізованих фінансових установ.

Стимулювання комерційних банків може здійснюватися за пропорційною схемою, тобто розмір податкової знижки може залежати від обсягу лізингового кредитування та від кількості укладених лізингових договорів. Окрім цього, можна визначити ряд потужних банків, які займаються лізинговою діяльністю як одноосібно, так і через свої дочірні компанії та надавати їм знижки на кредити рефінансування, за необхідної умови – 20-30% кредиту рефінансування потрібно використати для фінансування лізингу.

Саме податкове стимулювання було локомотивом розвитку лізингових послуг за кордоном, і саме податкове стимулювання може стати рушійною силою розвитку лізингу в Україні.

3.2. Розвиток лізингових послуг як необхідна умова активізації кредитування реального сектору економіки України

Лізинг є інвестиційним механізмом, який у всьому світі широко використовується малим та середнім бізнесом, а також великими підприємствами в разі необхідності придбання основних засобів. У країнах із розвинутою ринковою економікою лізинг становить майже третину інвестицій в основні засоби, а в решті країн із високими показниками росту – 10-15 відсотків (в Україні – лише 1,5 відсотка). У таких країнах Східної Європи, як Естонія, Чеська Республіка, Угорщина, Польща, а також Росія, співвідношення річного обсягу ринку лізингу та ВВП дорівнює 2-5 відсотків (в Україні – лише 0,3 відсотки).

На початку XXI ст. зношеність основних засобів на більшості вітчизняних підприємств досягла критичного рівня, наслідком чого є зниження конкурентно-

здатності їхньої продукції, підвищення технологічних та екологічних ризиків, збільшення енергоємності та матеріалоємності виробництва, поглиблення соціальних проблем, неможливість подальшого нарощування економічних та соціальних показників розвитку України. Зношеність основних засобів у промисловості становить 58,3 відсотка їхньої вартості: рівень зносу основних засобів на металургійних та металообробних підприємствах – 68,8 відсотка, підприємствах із видобування неенергетичних матеріалів – 67,6 відсотка, підприємствах хімічної та нафтохімічної промисловості – 64,1 відсотка [66].

Зважаючи на вищесказане, Україні вкрай необхідно активно розвивати інвестиційну політику та проводити роботу щодо швидкого оновлення основних фондів, адже поступове старіння основних засобів сприятиме зниженню економічного розвитку країни.

Одним із засобів оновлення основних фондів та збільшення фінансування реального сектору економіки може бути лізинг. Однак, зважаючи на сучасний стан розвитку фінансового ринку України в цілому, в даному контексті, більше уваги, на наш погляд, варто приділити розвитку лізингу на основі комерційних банків, оскільки банки є більш надійними, стійкими та капіталізованими фінансовими установами. Більше того розвиток вітчизняного ринку лізингових послуг на основі комерційних банків сприятиме розширенню фінансування реального сектору економіки з боку банківської системи, що, в свою чергу, сприятиме поступальному економічному розвитку.

Так, порівняно зі створюваними лізинговими компаніями банки володіють тією важливою перевагою, що вони вже організаційно оформлені: для проведення ними лізингових операцій потрібно тільки виділення в їхній структурі спеціального відділу чи групи, до складу яких повинні ввійти співробітники з певним досвідом банківської роботи і зі знанням специфіки даної операції. Привабливість лізингової операції для комерційних банків пояснюється наявністю в цій банківській операції реального матеріального забезпечення. Крім того, розвиток лізингового бізнесу дасть банкам можливість розширити коло своїх операцій, підвищити якість обслуговування клієнтів і тим самим збільшити їхню

кількість, зміцнити традиційні зв'язки і встановити нові взаємовигідні партнерські відносини з клієнтурою.

Серед основних переваг, якими продиктоване рішення банків про застосування лізингового механізму можна звернути увагу зокрема на те, що при лізингу виключається ризик нецільового використання кредитних ресурсів позичальником, орендне устаткування залишається у власності лізингодавця до моменту його викупу за умовами лізингу, збільшується імовірність повернення кредитних коштів, забезпечується одержання стабільного доходу протягом тривалого терміну, збільшується прибутковість «кредитного бізнесу» за рахунок одержання додаткової маржі за лізингові послуги, а також підвищується можливість «втручання» банківського капіталу в управління реальною промисловістю.

В умовах загострення конкуренції на ринку банківських послуг проведення комерційними банками лізингових операцій може стати ефективним способом розширення сфери банківського впливу. Вкладаючи кошти в придбання майна і, виконуючи функцію лізингодавця, комерційні банки можуть зробити свій внесок у формування стратегії і тактики відновлення основних фондів, визначати напрям розвитку лізингу, контролювати ситуацію на лізинговому ринку. Перевага лізингової операції для банку вбачається і в досить високій її рентабельності. Через лізингові платежі банк здобуває нове джерело доходів у вигляді комісійних виплат. Крім того, комерційні банки, розвиваючи лізинговий бізнес, можуть заощаджувати кошти за рахунок відносної простоти обліку лізингових операцій і лізингових платежів порівняно з операціями довгострокового кредитування.

Лізинг ефективний і для лізингоодержувача з позицій експлуатації і гарантійного обслуговування устаткування. Участь банківського капіталу в лізинговому бізнесі дає можливість придбання фінансових ресурсів за більш низькими відсотками, що і знижує процентні витрати в ціноутворенні лізингу порівняно з придбанням активів за довгостроковими позиками. За рахунок економії процентних витрат лізингові компанії беруть на себе посередницькі видатки, витрати на обслуговування активів. Це і приносить додаткові вигоди

лізингодержувачу, що в результаті, при лізингу чи покупці активів за позиками платить ту ж ціну, однак надалі скорочує витрати по страхуванню, обслуговуванню активів, взятих в оренду [1, с. 308-311].

Враховуючи досвід розвинених країн світу та, аналізуючи проблеми розвитку лізингу в Україні, основну роль у розвитку ринку лізингових послуг повинна відіграти держава, застосовуючи для цього, практично весь арсенал її економічних та правових важелів. Серед державних важелів стимулювання розвитку лізингу варто виділити наступні:

1) правове регулювання механізму лізингових відносин - визначення чітких умов, порядку та обмежень здійснення лізингової діяльності. Держава має активно реагувати та створювати відповідну законодавчу базу для інноваційних механізмів фінансування лізингової діяльності, що особливо актуально для нашої держави.

2) державне ліцензування лізингодавців. Процедура ліцензування лізингових компаній є досить розповсюдженою у країнах заходу. При чому в таких країнах, як Італія, Бельгія, Південна Корея, Китай, Бразилія, Мексика, Туреччина для отримання ліцензії потрібно сформулювати певний мінімальний розмір статутного капіталу. Зокрема і в Росії для здійснення фінансового лізингу необхідним є отримання ліцензії. Хоча процедура отримання такої ліцензії часто (зокрема у Росії) носить суто декларативний характер, адже є дуже спрощеною (достатньо подати лише копії реєстраційних документів), проте дозволяє регуляторам ринку мати необхідну статистичну інформацію про стан галузі. Прибічники ліцензування виходять із необхідності створення умов для розвитку лізингу, захисту інтересів і прав суб'єктів лізингових відносин, обмеження можливостей зловживань операторів ринку своїм статусом;

3) застосування фіскальної (податкової) політики. Деякі дослідники стверджують, що в основу лізингу закладено те, що його сенс полягає в податкових перевагах і пільгах надаючи які, держава поступається поточними бюджетними інтересами, розраховуючи на розширення бази оподаткування, а отже, і на збільшення надходжень до бюджету в майбутньому за рахунок активізації виробництва. Автор, поділяючи частково цю точку, вважає за доцільне

відзначити, що в основі лізингу лежать елементи інвестиційного кредитування, які співставні з класичними кредитними інструментами. А через це, держава має законодавчо забезпечувати рівні можливості для існування різноманітних фінансово-кредитних інструментів.

Підкреслимо, що розвиток лізингу у більшості країн відбувався не стільки за рахунок спеціальних нормативних актів чи механізмів функціонування, скільки завдяки впливу податкових пільг;

4) застосування амортизаційної політики. У більшості країн світу сприятливий економічний клімат для лізингу формувалася завдяки гнучкій амортизаційній політиці. Саме через механізм амортизації надавалися податкові пільги учасникам лізингової діяльності, яка сприятливо впливає на макроекономічні пропорції в цих країнах. Адже розмір амортизаційних відрахувань, так само як і ставки податків впливають на ціну лізингу;

5) пільгове кредитування та надання державних гарантій, дотацій. Значення такого інструменту особливо зростає в період кризових явищ в економіці. Адже, через запровадження дієвого механізму фінансування галузі, зокрема і за рахунок надання державних гарантій, держава тим самим стимулюватиме інвестиційні процеси в країні.

6) фінансування лізингових проектів за рахунок кредитів банків та пов'язані з цим процесом обставини (вартість банківських ресурсів, ліквідність банківського сектору). Ще одним інструментом державного регулювання і формою державної підтримки лізингової діяльності може стати субсидування (часткова компенсація) процентної ставки за кредитами банків. Сьогодні для багатьох лізингових компаній кредит занадто дорогий. Система компенсації ставки за кредитами надасть можливість відшкодувати частину процентної ставки, встановленої банком. Проте, застосування цього інструменту державного регулювання не має суперечити принципу рівності прав господарюючих суб'єктів;

7) страхування лізингової діяльності. Інструменти страхування набувають все більшого поширення у сучасних умовах господарювання. Адже саме вони дозволяють лізингодавцям та їх клієнтам мінімізувати власні ризики та

компенсувати збитки завдані певними обставинами. Тому функціонуванню страхового ринку держава має приділяти особливу увагу;

8) розробка та реалізація програм розвитку лізингу на рівні країни, регіонів. Варто відзначити, що для комплексності дій державної влади з метою розвитку ринку лізингу, доцільним є розробка спеціальних програм розвитку галузі. Зокрема на рівні регіонів можливою є реалізація програм використання фінансового лізингу в пріоритетних сферах;

9) створення заставних фондів з використанням державного майна. Оскільки держава за реалій сьогодення володіє доволі значними обсягами основних фондів та водночас і найбільше потребує їх оновлення, то лізинговий механізм фінансування варто використовувати для задоволення потреби у інвестиціях в оновлення основних засобів державних підприємств.

10) пайова участь держави у реалізації лізингових проектів та фінансування інноваційних лізингових проектів з бюджету. Одним із пріоритетів діяльності держави є підвищення конкурентоспроможності економіки країни. Проводячи політику спрямування коштів на участь у реалізації інвестиційних процесів з використанням лізингових схем, вона сприятиме розвитку стратегічних галузей економіки країни;

11) активна політика залучення іноземних лізингових інвестицій, має включати забезпечення мінімізації ризиків та законодавчу підтримку інвестиційної діяльності.

12) підтримка діяльності об'єднань суб'єктів лізингового ринку. В розвинутих країнах все більшого значення набуває діяльність асоціацій учасників лізингового ринку, утворених у формі неприбуткових організацій. Для формування та регулювання ринку лізингу їх діяльність має велике значення.

Світовий досвід доводить, що дуже важливо мати організаційний та підтримуючий центр для лобіювання інтересів галузі. Відстоюючи інтереси операторів лізингового ринку, такі асоціації фактично є ринковими регуляторами. В країнах з розвинутим ринком фінансового лізингу асоціації лізингодавців виконують також роль брокера в організації лізингових угод.

13) розробка та реалізація державних програм підтримки суб'єктів малого підприємництва через лізингове фінансування. Міжнародний досвід безперечно доводить, що при наявності відповідної законодавчої бази лізинг стає ефективною формою фінансування малого бізнесу. Формально суб'єкти малого бізнесу мають декілька каналів фінансування: банківське кредитування, фінансовий лізинг, венчурне фінансування, мікрофінансування, допомога фондів підтримки підприємництва, а також ресурси спілок взаємодопомоги. Проте, на практиці більшість суб'єктів малого підприємництва не мають доступу до кредитних ресурсів банків та держави. Тому в сучасних умовах лізинг набуває значного поширення як механізм розвитку малого бізнесу. Наприклад, в країнах розвинутої ринкової економіки суб'єкти малого та середнього підприємництва – основні клієнти лізингових компаній.

Впровадження зазначених вище заходів розвитку лізингу в Україні повинно здійснюватися через чіткий і налагоджений механізм стимулювання розвитку лізингу (рис).

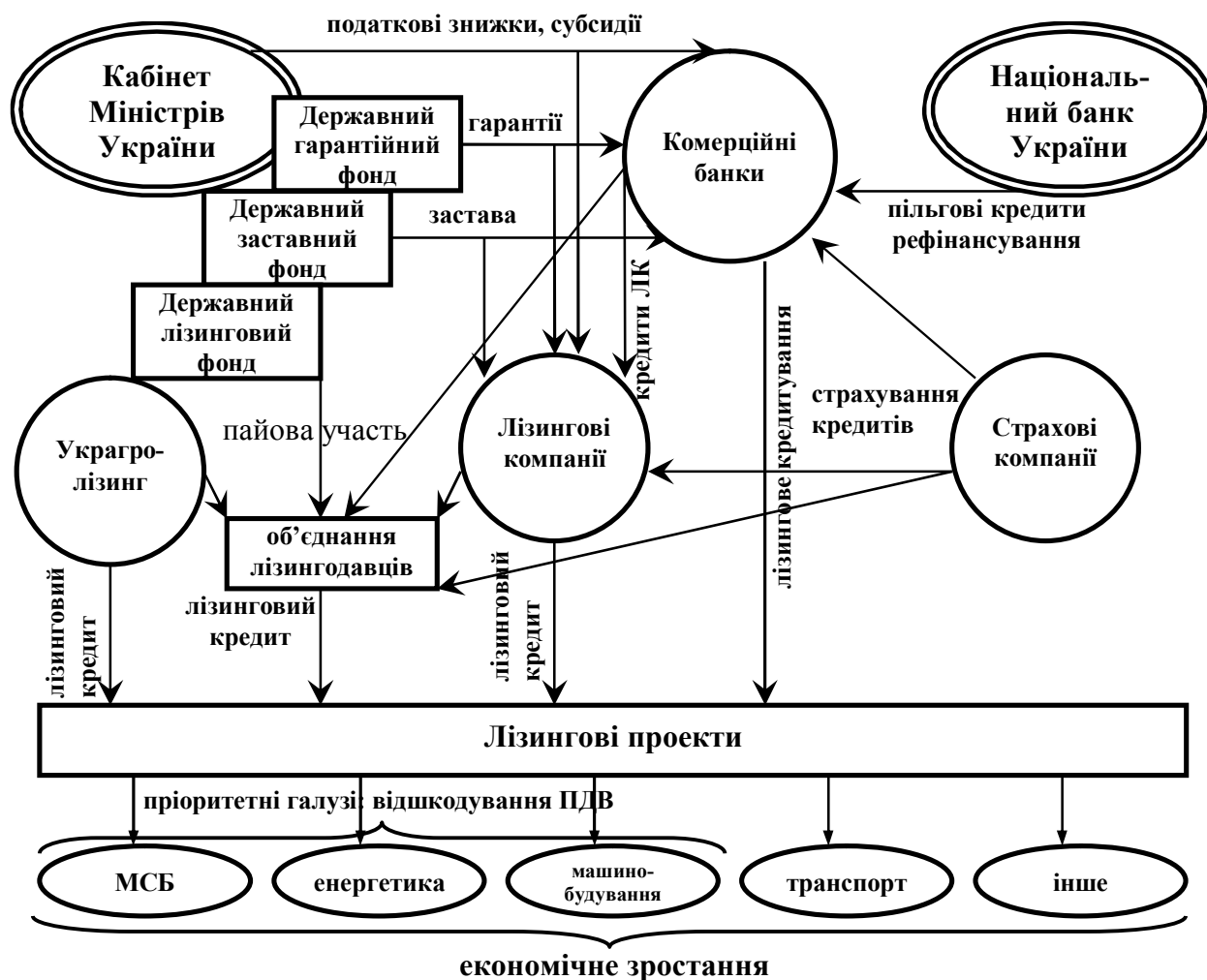


Рис. Механізм стимулювання розвитку лізингу в Україні

Так, даний механізм повинен включати такі суб'єкти, як: держава, в особі Кабінету Міністрів України; Національний банк України, комерційні банки, лізингові та страхові компанії.

З метою ефективної участі держави у механізмі стимулювання розвитку лізингу, на наш погляд, необхідними є створення трьох державних інституцій, а саме: державного гарантійного фонду, державного заставного фонду та державного лізингового фонду.

Створення державного гарантійного фонду, на наш погляд, буде корисним не лише для розвитку лізингу, а й для відновлення і стимулювання кредитування реального сектору економіки, адже основними функціями даного фонду повинні полягати у наданні гарантій за кредитами комерційних банків та лізингових компаній. При чому дані гарантії повинні надаватися як у рамках державних

програм розвитку, так і з звичайними кредитами малому і середньому бізнесу та пріоритетним галузям економіки. Що ж стосується державних гарантій, то процент гарантії повинен залежати від сфери кредитування та участі чи не участі комерційного банку/лізингової компанії у державних програмах розвитку. Так, наприклад, якщо комерційний банк бере участь у державній програмі розвитку лізингу чи розвитку відновлюваної енергетики, чи іншого проекту державного значення, то гарантійний фонд повинен надати гарантію на 80% вартості кредиту, а якщо банк не бере участі у державній програмі розвитку, але здійснює кредитування підприємств малого і середнього бізнесу чи пріоритетних галузей економіки, то така гарантія повинна становити до 50% вартості кредиту.

Доповненням державного гарантійного фонду повинен стати державний заставний фонд, функції якого полягатимуть у надання предмету застави підприємствам малого і середнього бізнесу, а також підприємствам, які представляють енергетику, машинобудування, високі технології, сільське господарство.

Державний лізинговий фонд повинен тісно співпрацювати з державною лізинговою компанією Укграролізинг з метою надання об'єктів лізингу у лізинг підприємствам АПК та підприємствам що виробляють відновлювану електроенергію.

Створення та забезпечення ефективної діяльності державних фондів, на сьогодні, має надзвичайно важливе значення, адже стимулювання розвитку лізингового кредитування та кредитування реального сектору економіки є чи не найголовнішою умовою економічного зростання України.

Окрім створення різного роду державних фондів, важливе значення при стимулювання розвитку лізингу в Україні має розробка та запровадження дієвого механізму податкових пільг, знижок та субсидій, які повинні надаватися як комерційним бакам та лізинговим компаніям, так і лізингоодержувачем. Основна суть даних пільг повинна зводитися до стимулювання лізингового кредитування пріоритетних галузей економіки (електроенергетики, машинобудування, автопрому) та кредитування реального сектору економіки. Різновидами пільг

можуть бути зниження ставок податку для комерційних банків на 2-5 відсотків в залежності від об'єкту і сфери кредитування, зниження ставок податку для підприємств малого і середнього бізнесу, звільнення від сплати податку на 1-2 роки підприємств, що виробляють техніку та обладнання для енергетичної галузі економіки сільського господарства, яке надається в лізинг тощо.

Важливе місце у механізмі стимулювання розвитку лізингу в Україні повинен зайняти Національний банк України, роль якого полягатиме у наданні пільгових кредитів рефінансування тим комерційним банкам, які здійснюють лізингове кредитування пріоритетних галузей економіки. Пільгові кредити рефінансування повинні на даватися під проценту ставку, яка є нижчою за середньозважену ставку рефінансування на 2-3%, а термін кредиту повинен бути не менше 2 років. Окрім цього, НБУ повинен проводити детальний аналіз та моніторинг використання коштів рефінансування за призначенням, а також здійснювати нагляд за кредитуванням під державні гарантії та заставу. Національний банк України вразі порушення умов кредитування комерційними банками на пільгових засадах повинен вживати жорстких заходів від накладення штрафів у великих обсягах до позбавлення ліцензії.

Однією з перешкод розвитку лізингового кредитування підприємств малого і середнього бізнесу є складність оцінки їхньої кредитоспроможності. перед усім, через те, що відсутня статистична інформація про діяльність даних підприємств, тому до подолання цієї проблеми повинен долучитися Національний банк України та Державна служба статистики. Основна робота даних інституцій повинна полягти у створенні статистичного бюлетеня присвяченого всебічному аналізу діяльності підприємств малого і середнього бізнесу, де в першу чергу, будуть проаналізовані їхні фінансові операції, активи, пасиви та ліквідність наявного майна. Поява ґрунтовних аналітичних звітів та довідок дасть змогу банкам і лізингових компаній ґрунтовніше оцінити фінансовий стан таких підприємств, а отже, і розробити ефективні програми кредитування даних суб'єктів ринку.

Важливим суб'єктом механізму стимулювання розвитку лізингу повинні стати страхові компанії, які страхуватимуть кредити та лізингові об'єкти. При

наданні кредитів під державні гарантії потрібно запровадити обов'язкове страхування позики.

В контексті стимулювання розвитку лізингу доцільним є детальне та всебічне висвітлення інформації про надані лізингові кредити, досягнення ринку лізингу, переваги та вигоди для підприємств, що отримали майно в лізинг, приведення конкретних прикладів ефективного лізингового кредитування та зростанні потужності підприємств на основі лізингу.

Такі заходи змогли б підштовхнути комерційні банки замість одержання сумнівних, ризикових прибутків у короткостроковому періоді переорієнтуватися на довгострокове фінансування інвестиційних проектів у промисловості для одержання певного прибутку.

Суттєвою проблемою на шляху розвитку лізингово-інвестиційних відносин у промисловості України стає, як не дивно, психологічний аспект. Через брак достатньої інформації лізингові компанії сприймаються багатьма господарниками як посередницькі структури, що нібито тільки те й роблять, що свідомо “накручують” вартість операцій, пов'язаних із кредитуванням.

Протягом кількох останніх років популярність лізингу як альтернативного фінансового інструменту значно зростає. Проте, донедавна була відсутня зведена інформація щодо різних аспектів використання та переваг цього фінансового інструменту, кількості лізингових компаній, обсягу ринку лізингу. Безумовно, лізинг має право на існування і повинен розвиватися й заохочуватися, адже за великої капіталомісткості промислових підприємств лізинг може бути ідеальним механізмом для залучення в промисловість значних капітальних ресурсів. Порівняно з іншими формами інвестування він має безперечні переваги для всіх учасників лізингової угоди. Розвиток лізингу стимулює інноваційні процеси, в тому числі нововведення, пов'язані з НТП. Завдяки лізингу скорочується період морального старіння техніки. Так, якщо оренда передбачає повернення майна юридичному власнику або збереження за ним права власності на дане майно до кінця терміну угоди, то при деяких формах лізингу можлива заміна орендованого обладнання на інше, більш прогресивне впродовж терміну договору. Лізинг у

цьому випадку відкриває доступ до самої передової техніки і вирішує протиріччя між необхідністю використання такої техніки в умовах конкуренції та її швидким моральним старінням.

Фінансове забезпечення національних, регіональних, галузевих та місцевих програм розвитку інвестиційного лізингу повинно здійснюватися щорічно за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, а також за рахунок інших джерел. Обсяг обов'язкових коштів, які щорічно виділяються на підтримку лізингової діяльності, повинен зазначатися у видатковій частині бюджетів усіх рівнів окремим рядком. Це були б непогані інвестиції для придбання техніки. Вважаємо за доцільне з метою стимулювання інвестиційної діяльності в промисловості, освоєння нової культури виробництва в умовах глобалізації створити лізинговий фонд, спроможний задовольнити потреби інвестиційного розвитку промисловості при Міністерстві промислової політики.

У випадку втілення запропонованого вище механізму стимулювання розвитку лізингу комерційні банки отримають хорошу базу для розвитку лізингового кредитування. Проте, з метою ефективного використання даних пільг, банкам необхідно буде удосконалити свої лізингові послуги, а зокрема розширити спектр об'єктів, що будуть надаватися в лізинг. Більше того банкам необхідно буде розробити довгострокові лізингові програми і мінімізувати процедуру надання лізингового кредиту.

Ефективним в плані удосконалення лізингової діяльності комерційних банків буде надання супутніх лізингових послуг, а зокрема, консалтингових та інформаційних. Консалтингові та інформаційні послуги повинні надаватися на безоплатній основі перед усім підприємствам малого і середнього бізнесу. В контексті надання консалтингових послуг банки повинні надавати вичерпну консультацію лізингоодержувчам з питань якості обладнання чи техніки, яка надається в лізинг, країни постачальника, експлуатації, збереження, оптимального використання. Окрім цього банки можуть надавати консультації щодо складання бізнес-планів

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

1. Проаналізувавши досвід ведення лізингової діяльності у багатьох розвинутих країнах світу, можна відмітити загальну тенденцію, яка прослідковується у всіх без винятку країнах – стимулювання розвитку лізингу здійснюється за допомогою застосування податкових пільг, знижок та субсидій.

2. В Україні особливого податкового стимулювання розвитку лізингу практично не існує, натомість в нашій державі склався несприятливий податковий клімат, що полягає, зокрема, у відмінному для лізингодавців-банків та небанківських установ режимі оподаткування податком на додану вартість отриманих ними відсотків та комісій у складі лізингових платежів; невідповідності строків податкової амортизації предметів лізингу тривалості строкам їх корисного використання, особливо щодо лізингових активів 3-ї групи основних засобів; суттєвими обмеженнями у віднесенні на валові витрати коштів, що витрачаються на страхування лізингових активів.

3. Основною податковою перешкодою на шляху розвитку лізингу є те, що вітчизняні комерційні банки на відміну від лізингових компаній, які створені без участі банків, не мають жодних податкових стимулів. Зважаючи на таку ситуацію вітчизняним банкам, порівняно з банками розвинутих країн, не вигідно здійснювати лізингову діяльність, в тому числі і розвивати кредитування на умовах лізингу. Тому в умовах, коли українська економіка потребує оновлення і росту лізинговий механізм без державної підтримки працює дуже неефективно, що не сприяє розвитку фінансування вітчизняних виробників.

4. Стимулювання комерційних банків може здійснюватися за пропорційною схемою, тобто розмір податкової знижки може залежати від обсягу лізингового кредитування та від кількості укладених лізингових договорів. Окрім цього, можна визначити ряд потужних банків, які займаються лізинговою діяльністю як одноосібно так і через свої дочірні компанії та надавати їм знижки на кредити рефінансування, за необхідної умови – 20-30% кредиту рефінансування потрібно використати для фінансування лізингу.

5. Запровадження заходів розвитку лізингу в Україні повинно здійснюватися через чіткий і налагоджений механізм стимулювання розвитку лізингу, який повинен включати такі суб'єкти, як: держава, в особі Кабінету Міністрів України; Національний банк України, комерційні банки, лізингові та страхові компанії. З метою ефективної участі держави у механізмі стимулювання розвитку лізингу, на наш погляд, необхідними є створення трьох державних інституцій, а саме: державного гарантійного фонду, державного заставного фонду та державного лізингового фонду.

6. Ефективним в плані удосконалення лізингової діяльності комерційних банків буде надання супутніх лізингових послуг, а зокрема, консалтингових та інформаційних. Консалтингові та інформаційні послуги повинні надаватися на безоплатній основі перед усім підприємствам малого і середнього бізнесу. В контексті надання консалтингових послуг банки повинні надавати вичерпну консультацію лізингодержувцям з питань якості обладнання чи техніки, яка надається в лізинг, країни постачальника, експлуатації, збереження, оптимального використання. Окрім цього банки можуть надавати консультації щодо складання бізнес-планів

ВИСНОВКИ

1. Історія розвитку лізингу сягає давніх років, адже його основи були закладені ще в збірнику законів царя Хамурапі, творах філософів (зокрема Аристотеля) Стародавній Греції та Риму. Більш суттєвого розвитку лізинг набув, починаючи з Середніх віків, коли Вільгельм Завойовник орендував у нормандських судновласників кораблі для вторгнення на Британські острови. В подальшому, лізинг почав набирати більш сучасні форми, що ознаменувалося відкриттям Генрі Шонфельдом в 1952 р. у Сан-Франциско першої в світі лізингової компанії “United States Leasing Corporation”, для якої лізинг став предметом основної діяльності. Починаючи з 60-х років ХХ століття майже у всіх розвинутих країнах світу почали створюватися лізингові компанії.

2. На основі аналізу історії виникнення лізингу та розгляду наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених зроблено висновок, що найбільш ґрунтовним визначенням поняття «лізинг» є визначення наведене у Конвенції про міжнародний фінансовий лізинг УНІДРУА, а саме: лізинг – операція, при якій одна сторона (орендодавець): а) укладає на умовах іншої сторони (орендаря) договір (контракт на поставку) з третьою стороною (постачальником), відповідно до якого орендодавець закупає обладнання або засоби виробництва на умовах, затверджених лізингоодержувачем; б) укладає контракт (договір оренди, лізингова угода) з лізингоодержувачем, надаючи лізингоодержувачеві право користування обладнанням за умови виплати орендної плати.

3. Розвиток лізингу в Україні розпочався після здобуття нашою державою незалежності, потужні лізингові компанії почали створюватися в середині 90-х років ХХ століття, а саме: “Аваль-лізинг”, Українську сільськогосподарську лізингову компанію “Украгроліз”, “Украгролізинг”, “Укрексімлізинг”, “Укртранслізинг”, Фінансово-лізинговий дім при АК АПБ “Україна” та ряд інших. Що ж стосується банківських установ, то їхня участь у лізинговому бізнесі полягає у самостійному наданні лізингових послуг та створенні дочірніх лізингових компаній.

4. Принципова відмінність лізингу від оренди полягає в наступному: при взятті в оренду матеріальних цінностей орендар не стає власником цих коштів і не має правових обов'язків по відношенню до цієї власності. Лізингоодержувач приймає на себе обов'язки, що випливають з права власності, тобто несе пряму відповідальність за ризик випадкової загибелі і технічне обслуговування об'єкта лізингу. Лізингодавець, як і орендодавець, залишається власником об'єкта лізингу. Загибель або неможливість використання об'єкта лізингу не звільняє лізингоодержувача від обов'язків погашати борг.

5. Виділяють такі види лізингу: за формою організації, техніці проведення угоди і за складу учасників (прямий лізинг, поворотний лізинг, непрямий лізинг, лізинг постачальникові); за тривалістю угод, обсягом обов'язків лізингодавця і ступеня окупності об'єктів (фінансовий лізинг, оперативний лізинг); за обсягом сервісного обслуговування орендаря (чистий лізинг, повносервісний лізинг, частково сервісний лізинг, генеральний лізинг).

6. Існують різні класифікації основних типів українських лізингодавців, найбільш поширеним з яких є такі суб'єкти: лізингові фірми, орієнтовані на банки (дочірні компанії банків); лізингові фірми, створені підприємствами-виробниками; державно-орієнтовані лізингові фірми, тобто створені за активної участі або підтримки органів державного управління і користуються істотними привілеями; незалежні лізингові фірми; іноземні лізингодавці.

7. На практиці кредитування банками лізингових компаній може здійснюватися різними способами в залежності від характеру лізингових угод, тобто від того, якими дані угоди є для лізингової компанії, а для банку, роздрібними (сукупність операцій лізингу майна серед великого числа лізингоодержувачів, об'єднаних єдиними вимогами до лізингоодержувача, щодо проведення аналізу та структурування фінансування лізингових угод.) або індивідуальними (одиночні, складні специфічні операції інвестиційного характеру, що вимагають ретельного аналізу інвестиційного проекту та фінансового стану позичальника).

8. Досліджено, що лізинг, як інструмент фінансування, набагато краще впливає на економічні процеси, ніж кредитування. Оскільки лізинговий механізм забезпечує інвестування в реальний сектор економіки й має значний антиінфляційний ефект, чим не може похвалитися кредитування. Банки зосереджують свої активи в споживчому кредитуванні, а лізингові компанії фінансують виробництво. Таким чином, вітчизняний ринок лізингу є одним із найперспективніших фінансових ринків, який здатний активізувати всю економічну систему країни. Формування конкурентоспроможної лізингової галузі має бути одним із найважливіших завдань держави, а вдосконалення лізингових відносин і правильне запровадження зарубіжного досвіду є особливо актуальними питаннями подальших наукових досліджень.

9. Банки відіграють надзвичайно вагомую роль у становленні та розвитку лізингових відносин в Україні. Проте, сьогодні існує низка проблем, що не дають змоги вітчизняним банківським установам активно стимулювати ринок лізингу. Основною з них є відсутність у банків довготермінових фінансових ресурсів. Обсяги та структура власного капіталу, зобов'язань та активів банків свідчать, що вони є замалими порівняно з потребами економіки країни і, зокрема ринку лізингу. Ще однією проблемою є недосконалість законодавства, суперечливість законодавчих актів, що регулюють ринок лізингу, відсутність податкових пільг для банків-лізингодавців. Також несприятливо впливають на ринок лізингу відсутність державної програми розвитку лізингу та кваліфікованого менеджменту в галузі лізингу, а також низька обізнаність з питань лізингу.

10. Серед основних ризиків лізингового кредитування виділяють наступні: зовнішні (політичні, податкові, зовнішньоекономічні, валютний, інфляційний, процентний); внутрішні (операційні; юридичні); ризики комерційного банку – майнові (ризики, пов'язані з вибором предмету лізингу; ризики порушення постачальником умов поставки та обслуговування устаткування; ризики незавершеного будівництва; експлуатаційні ризики (втрати, погіршення технічного стану)), кредитні (ризик нежиттєздатності лізингового проекту, ризик несплати або несвоєчасної сплати лізингоотримувачем лізингових платежів, ризик

авансування постачальників), портфельні (ризик структури лізингового портфеля (джерел фінансування, секторальні сегменти)), ліквідності, інформаційні; ризики продавця (виробника), ризики лізингоотримувача, ризики страховика, ризики кредитора.

11. Проаналізувавши досвід ведення лізингової діяльності у багатьох розвинутих країнах світу, можна відмітити загальну тенденцію, яка прослідковується у всіх без винятку країнах – стимулювання розвитку лізингу здійснюється за допомогою застосування податкових пільг, знижок та субсидій.

12. В Україні особливого податкового стимулювання розвитку лізингу практично не існує, натомість в нашій державі склався несприятливий податковий клімат, що полягає, зокрема, у відмінному для лізингодавців-банків та небанківських установ режимі оподаткування податком на додану вартість отриманих ними відсотків та комісій у складі лізингових платежів; невідповідності строків податкової амортизації предметів лізингу тривалості строкам їх корисного використання, особливо щодо лізингових активів 3-ї групи основних засобів; суттєвими обмеженнями у віднесенні на валові витрати коштів, що витрачаються на страхування лізингових активів.

13. Основною податковою перешкодою на шляху розвитку лізингу є те, що вітчизняні комерційні банки, на відміну від лізингових компаній, які створені без участі банків, не мають жодних податкових стимулів. Зважаючи на таку ситуацію вітчизняним банкам, порівняно з банками розвинутих країн, не вигідно здійснювати лізингову діяльність, в тому числі і розвивати кредитування на умовах лізингу. Тому в умовах, коли українська економіка потребує оновлення і росту лізинговий механізм без державної підтримки працює дуже неефективно, що не сприяє розвитку фінансування вітчизняних виробників.

14. Стимулювання комерційних банків може здійснюватися за пропорційною схемою, тобто розмір податкової знижки може залежати від обсягу лізингового кредитування та від кількості укладених лізингових договорів. Окрім цього, можна визначити ряд потужних банків, які займаються лізинговою діяльністю як одноосібно, так і через свої дочірні компанії та надавати їм знижки на кредити

рефінансування, за необхідної умови – 20-30% кредиту рефінансування потрібно використати для фінансування лізингу.

15. Запровадження заходів розвитку лізингу в Україні повинно здійснюватися через чіткий і налагоджений механізм стимулювання розвитку лізингу, який повинен включати такі суб'єкти, як: держава, в особі Кабінету Міністрів України; Національний банк України, комерційні банки, лізингові та страхові компанії. З метою ефективною участі держави у механізмі стимулювання розвитку лізингу, на наш погляд, необхідними є створення трьох державних інституцій, а саме: державного гарантійного фонду, державного заставного фонду та державного лізингового фонду.

16. Ефективним в плані удосконалення лізингової діяльності комерційних банків буде надання супутніх лізингових послуг, а зокрема консалтингових та інформаційних. Консалтингові та інформаційні послуги повинні надаватися на безоплатній основі перед усім підприємствам малого і середнього бізнесу. В контексті надання консалтингових послуг банки повинні надавати вичерпну консультацію лізингоодержувчам з питань якості обладнання чи техніки, яка надається в лізинг, країни постачальника, експлуатації, збереження, оптимального використання. Окрім цього банки можуть надавати консультації щодо складання бізнес-планів

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акопян А. А. Переваги участі банківського капіталу у лізинговому бізнесі // Формування ринкової економіки. 2011. № 26. – 308-314.
2. Аналітичний звіт Координаційної ради з питань політики фінансового сектора при Кабінеті Міністрів України “Стан та першочергові завдання розвитку фінансового лізингу в Україні” // Офіційний сайт державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – <http://www.dfp.gov.ua>.
3. Брус С. І. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні // Фінанси України. - 2008 . – № 11. – С. 75-85.
4. Васильев Н.М. и др. Лизинг: организация, нормативно-правовая основа, развитие. – М.: ТОО Инжиниринго-Консалтинговая Компания 'ДеКА, 1997. – 156 с.
5. Васильчишин О. Лізинг в Україні: минуле і перспективи / О. Васильчишин, О. Тулай // Світ фінансів. – 2006. Вип. 3 (8), – С. 128-141
6. Васильчишин О. Лізинг як пріоритетний напрям економічного зростання України / Васильчишин О., Гетьман О. // Економічний аналіз. Випуск 8. Ч.1. – 2011. – С. 355-359.
7. Внукова Н.М. Чи є можливості розвитку фінансового лізингу в Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua>.
8. Внукова Н.Н., Ольховиков О.В. Мир лизинга. – Харьков: Основа, 1994. – 220 с.
9. Газман, В. Д. Лизинг: финансирование и секьюритизация [Текст] : учеб. пособие для вузов / В. Д. Газман ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. — 469 с.
10. Галецька, Т.І. Лізинг в Україні: історичний аспект виникнення та становлення. Наукові записки НУ “Острозька академія”, Серія “Економіка”, 2011. – с. 390-397
11. Григоренко Є. Лізинг як перспективний вид діяльності // Ринок цінних паперів України. – 2002. – № 1-2. – С. 29-35;

12. Грищенко І.М. Дослідження становлення лізингового посередництва // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 8(62). – С 61–66. 2. Артиш В.І. Історичні аспекти виникнення та розвитку лізингу в світі // Український інвестиційний журнал WELCOME. – 2004. – № 11–12. – С. 3–11.
13. Дахно І. І., Бабіч Г. В., Барановська В. М., та ін. Зовнішньоекономічний менеджмент. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 568 с.
14. Дмитриева И.Н. Лизинг и кредит: сравнительный анализ применительно к стратегическому инвестированию // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2010. № 10.
15. Другова В. Т. Класифікація ризиків лізингової діяльності банків / В. Т. Другова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ) – 2011. – № 2. – С. 130-136.
16. Експрес результати дослідження ринку лізингу України. 2012 рік. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.rla.com.ua/files/survey_ukr.pdf.
17. Ефимова Л.Г. Банковское право. - М.: БЕК, 1994.
18. Заблоцький Т. М. Вплив банківської системи на розвиток ринку лізингу України / Т. М. Заблоцький, В. Т. Другова // Фінанси, банки, інвестиції : науковий вісник – 2012. - № 2. – С. 27-34.
19. Зайцев О.В. Проблеми розвитку ринку лізингу в Україні та його поточний стан / О.В. Зайцев, О.В. Галахова, Х.Ю. Паращенко // Вісник СумДУ. Серія “Економіка”. – 2012. – №3. – С. 170-181.
20. Інформаційна агенція Prostobiz. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobiz.ua/finansy/lizing/novosti/gynok_lizinga_v_2011_godu_vyrastet_ne_menee_chem_na_30_eksperty.
21. Кабатова Е.В. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация. – М.: Наука, 1991.
22. Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика. – М., 1998. – 204 с.
23. Карась Я.І. Аналіз лізингової діяльності в Україні / Я.І. Карась // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 4. – С. 246-249.

24. Килейников С. Международный кризис ликвидности и его влияние на рынок лизинга // Технология лизинга и инвестиций. 2008. № 2.
25. Кисіль С. Лізинг як специфічний вид цивільно-правових зобов'язань // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2000. – № 5. – С. 22-30.
26. Коваленко Н., Човнюк Ю. Тенденції розвитку лізингу: світовий досвід і реалії в Україні // Банківська справа. – 2001. – № 1 – С. 49-52
27. Конвенція “UNIDROIT” з міжнародного фінансового лізингу від 28 травня 1988 року № 263 // ЕПС “Нормативні акти України”. – К.: АТ “Інформтехнологія”, 2002. – № 25
28. Круш П.В. Системне регулювання лізингових операцій як рушій розвитку високотехнологічних виробництв [Електронний ресурс] / П.В. Круш, Б.В. Дергалюк. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tmm/2009_32/5.pdf.
29. Кулиняк І.Я. Аналіз динаміки розвитку ринку лізингових послуг в Україні // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.12. – С. 204–209. 2
30. Купалова Г. І., Гринчук Ю. С. Лізинг в Україні: статистико-економічний аналіз, прогноз, шляхи подальшого розвитку. – К.: Бібліогр., – 2007. – 237 с.
31. Леус П.М. Роль лізингу в інноваційній діяльності підприємства [Електронний ресурс] / П.М. Леус. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vntu/2009_19_1/pdf/84.pdf.
32. Лізинг в Україні: краще кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.tochka.net/ua/9586-lizing-v-ukraine-luchshe-kredit>.
33. Лізинг в Україні: дорого і мало. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.investway.in.ua/lizing-v-ukraini-dorogo-i-malo>.
34. Лісовська Н. Розвиток ринку лізингових послуг / Н. Лісовська // Товари і ринки. – 2010. – № 1. – С. 29-36.
35. Лісовська Н.В. Діюча законодавча база державного регулювання лізингової діяльності / Н.В. Лісовська // Науковий вісник академії муніципального управління. – 2010. – Вип. 8. – С. 227-232.

36. Лісовська Н.В. Ефект та ефективність лізингу в інноваційній економіці України / Н.В. Лісовська // Бізнес Інформ. – 2011. – № 9. – С. 51-54
37. Лісовська Н.В. Фінансово-економічна сутність лізингової діяльності / Н.В. Лісовська // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 1. – С. 92-101
38. Логвинова Н. Банк и лизинговая компания – брак по расчету // Банковское обозрение. – 2007. – № 3. – С. 100-105
39. Луців Б.Л. Сучасні аспекти лізингової діяльності банківських установ в Україні // Вісник УБС НБУ. – 2012. – № 1 (13). – С. 189-192.
40. Ляхова О.О. Сучасний стан розвитку ринку лізингу в Україні / О. О. Ляхова // Науковий вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2012. – Вип. 22.5. – С. 251-257.
41. Методичні рекомендації щодо побудови системи управління ризиками, які виникають у лізингових та факторингових компаній [Електронний ресурс] / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. — Режим доступу : <http://www.leasing.org.ua/ua/news/pid>.
42. Мировые тенденции в развитии лизинговой отрасли [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.leasing.ru.
43. Непочатенко О. О. Порівняльна характеристика лізингового та банківського кредитування на прикладі Черкаської філії ПАТ КБ «ПриватБанк» / О. О. Непочатенко, О. В. Яковенко // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2010. – № 3 (9). – С. 194–196/
44. Огляд банківської системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.real-economy.com.ua/publication/113/4124.html> 6
45. Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/uoazk/_2011.pdf 7
46. Онищук Я. В. Розвиток лізингу в Україні / Я. В. Онищук // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 106-113.
47. Офіційний сайт Всеукраїнської асоціації лізингу: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrleasing.com.ua>.

48. Офіційний сайт Європейської лізингової Асоціації «Leaseurope»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.leaseurope.org>.
49. Офіційний сайт Українського об'єднання лізингодавців: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua>.
50. Офіційний сайт НБУ: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/Statist/Electronic%20bulletin/ data/ 3.3-Loans.xls](http://www.bank.gov.ua/Statist/Electronic%20bulletin/data/3.3-Loans.xls) 8.
51. Пересадько, Г. О. Інноваційний лізинг [Текст] // Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком : монографія / за ред. д. е.н., професора С. М. Ілляшенка. – Суми: Торговий дім Папірус, – 2011. – С. 427-436.
52. Підсумки діяльності лізингодавців за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу:[http://www.leasing.org.ua/files/ content/2010-2011_ukr.pdf](http://www.leasing.org.ua/files/content/2010-2011_ukr.pdf) 5
53. Підсумки діяльності лізингодавців за 2012 рік. [Електронний ресурс]. – Доступний з 3
http://www.leasing.org.ua/files/documents/Leasing_market_2012_ukr.doc. 4
54. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/fk_I_kv_2011.pdf 3
55. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2012 рік. [Електронний ресурс]. – Доступний з [http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/ downloads/dpn/fk_2012.pdf](http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/fk_2012.pdf).
56. Податковий кодекс України: від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
57. Пономаренко Т. Через системне регулювання лізингових операцій до створення високотехнологічних виробництв // Інформаційно-аналітичний журнал: Лізинг в Україні, 2006. – № 3. – С. 7–8.
58. Посібник з лізингу / Д. Е. Богодухов, С. П. Кисіль, Ю. М. Луців та ін.; за ред. Л. Я. Снігір. – К.: Поліграф плюс, 2009. – 388 с.

59. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку реєстрації договорів лізингу” від 16 червня 1998 року № 913 // Офіційний вісник України. – 1998. – № 24. – Ст. 78

60. 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]. – Доступний з <http://www.nau.kiev.ua>

61. 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]. – Доступний з <http://www.nau.kiev.ua>.

62. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: закон України від 07.12.2000 №2121-III: Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/B_zakon/law_BBD.pdf.

63. Про податок на додатну вартість. [Електронний ресурс] : закон України від. – Доступний з <http://www.nau.kiev.ua>

64. Про фінансовий лізинг [Електронний ресурс]: закон України від 11.12.2003, № 723/97-ВР . – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=478587.1

65. Проект «Стратегія розвитку фінансового сектора України до 2015 року» від 2008 р. [Електронний ресурс] / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, Національний банк України, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. — Режим доступу: <http://www.kbs.org.ua/files/dpee1.pdf>.

66. Проскуріна Н. М. Ризики лізингової діяльності та перспективні напрями їх мінімізації / Н. М. Проскуріна, Г. В. Верескун // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 4 (8). – С. 75-83.

67. Рошило В. І. Джерела фінансування інноваційного розвитку : монографія / В. І. Рошило. — Чернівці : Книги-XXI, 2006. — 272 с.

68. Румянцева С. Розвиток фінансового лізингу в Україні // Цінні папери в Україні. – 2009. – № 13 (555). – С. 20-21
69. Семен Н. Організаційно-економічні аспекти діяльності банківських установ на ринку лізингових послуг // Регіональна економіка. – 2006. – № 4. – С. 165-172
70. Славянська Н., Барабан Л. Оподаткування операцій фінансового лізингу // Вісник НБУ, № 4, 2005. – С. 37–40.
71. Слободяник, Ю. Б. Проблеми обліку основної діяльності лізингових компаній [Текст] / Ю. Б. Слободяник, Ю. О. Хоменко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2009. – № 3. – С. 165-169.
72. Сухаревич В. Т. Форми участі банків у лізинговій діяльності / В. Т. Сухаревич // Фінансово-кредитна система України в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів : тези доп. та виступів на VII наук.-практ. конф. студ. та асп.. – Черкаси, 2009. – С.177-180.
73. Трач В.П. Лізинг: теоретичні аспекти та практика (на прикладі автотранспортних засобів) – Львів: Видавництво Державного університету «Львівська політехніка», 2001. – 436 с.
74. Троненко Н.І. Перспективи та проблеми розвитку лізингу в Україні [Електронний ресурс] / Н.І. Троненко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/75020.doc.htm.
75. У 2011 році найпривабливіші умови лізингу пропонуватимуться у рамках партнерських програм з автодилерами та у співпраці з банками, прогнозують експерти VAB Лізинг. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.vableasing.com.ua/eng/about/news / 2011/04/05/5203>.
76. Указ Президента “Про додаткові заходи щодо подальшого розвитку лізингу в аграрному секторі економіки” від 23 лютого 2001 року № 111/2001 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 9. – Ст. 346.
77. Філіна Г. І. Фінансова діяльність суб’єктів господарювання : навч. посіб. / Г. І. Філіна. – [2-ге вид., перероб. та допов.] – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 320 с.

78. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. – М., 1992. – 253 с.
79. Холодный Г. О. Лізинг в інвестиційному механізмі інноваційного розвитку підприємств. - Х: КНЕУ, 2007. - 196 с.
80. Цивільного кодексу України
81. Чекмарева Е.Н. Лизинговый бизнес. - М.: Экономика, 1993.,
82. Чернобай Л. І. Ризики лізингової діяльності: сутність та класифікація / Л. І. Чернобай, І. Я. Кулиняк // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Проблеми економіки та управління. – Львів, 2011. – № 698. – С. 322-328.
83. Шпитлер Х.-Й. Практический лизинг. - М.: Rosbi, 1990. – с. 34
84. Щуцька К.В. Проблеми та перспективи розвитку фінансового лізингу в Україні [Електронний ресурс] / К.В. Щуцька. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/36_PWMN_2010/Economics/77174.doc.htm.
85. Ярова В.В. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні [Електронний ресурс] / В.В. Ярова. – Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=645>.
86. Ярошевич Н. Б. Переваги та недоліки лізингу як виду кредитування засобів виробництва в Україні / Н. Б. Ярошевич, М. Б. Антонів // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 241-246.