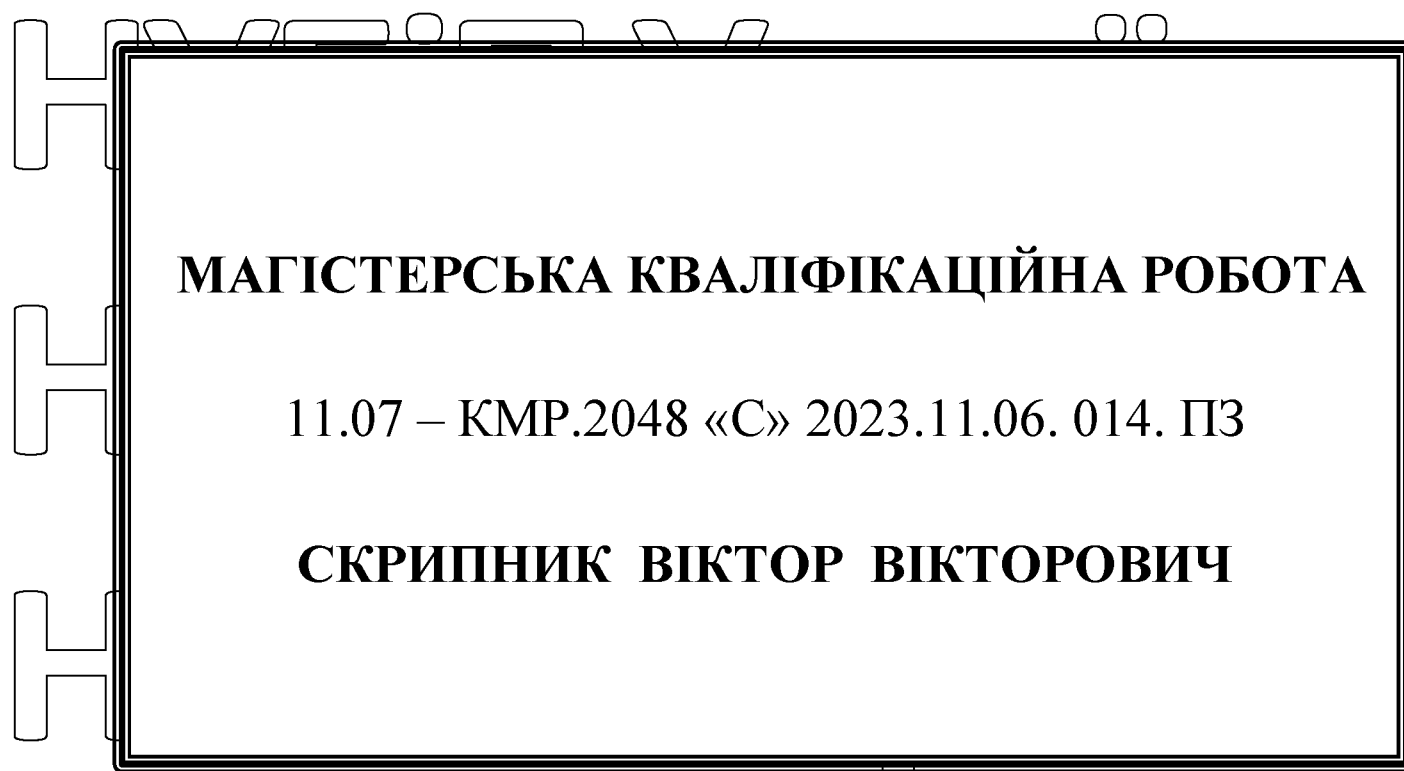


НУБІП України

НУБІП України



НУБІП України

НУБІП України

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет

УДК 336:339.187.6

ПОГОДЖЕННЯ
Декан економічного факультету

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ
В.о. завідувача кафедри фінансів

_____ Анатолій ДІБРОВА
(підпис)

_____ Наталія ШВЕЦЬ
(підпис)

« » 2023 р. « » 2023 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА
на тему «Лізингові відносини у фінансовому забезпеченні
аграрних підприємств»

Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування
(код і назва)

Освітня програма Фінанси і кредит
(назва)

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна
(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Гарант освітньої програми
к.е.н., доцент Руслана Опальчук
(підпис) (ПІБ)

Керівник магістерської
кваліфікаційної роботи
к.е.н., доцент Наталія ШЕВЧЕНКО
(підпис) (ПІБ)

Виконав Віктор СКРИПНИК
(підпис) (ПІБ студента)

Київ – 2023

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан економічного факультету

д.е.н., проф. Анатолій ДІБРОВА
науковий ступінь, вчене звання) (підпис) (ІПБ)

2022 року

ЗАВДАННЯ

ДО ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ МАГІСТЕРСЬКОЇ РОБОТИ

СТУДЕНТУ

Скрипника Віктору Вікторовичу

(прізвище, ім'я, по-батькові)

Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування

(код і назва)

Освітня програма Фінанси і кредит

(назва)

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Тема магістерської кваліфікаційної роботи «Лізингові відносини у фінансовому забезпеченні аграрних підприємств»

Затверджена наказом ректора НУБіП України № 2048 «С» від 06.11.2023 р.

Термін подання завершеної роботи на кафедру 2023.11.09

(рік, місяць, число)

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи:

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Теоретичні засади лізингу як інструменту виробничого інвестування.
2. Оцінка тенденцій розвитку сучасних лізингових відносин аграрних підприємств.
3. Перспективи удосконалення лізингових відносин в Україні.

Перелік графічного матеріалу (за потреби) таблиці, рисунки, графіки

Дата видачі завдання «23 » 11 2022 р.

Керівник магістерської
кваліфікаційної роботи

Наталія ШЕВЧЕНКО
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийняв до
виконання

Віктор СКРИПНИК
(підпис) (прізвище та ініціали студента)

РЕФЕРАТ

Магістерська робота на тему: «Лізингові відносини у фінансовому забезпеченні аграрних підприємств». Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури, і викладено на 80 сторінках комп'ютерного тексту, що містить 10 таблиць, 7 рисунків.

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

Предмет дослідження: лізингові відносини для забезпечення підприємницької діяльності.

Предмет дослідження: організаційні та фінансово-економічні аспекти лізингових відносин щодо забезпечення діяльності підприємств.

Методологічною основою магістерської кваліфікаційної роботи є системний підхід і діалектичний метод пізнання, загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, що включають: аналіз і синтез (для визначення умов і факторів розвитку лізингових відносин в аграрному бізнесі), абстрактно-логічний (за допомогою якого виділяють і класифікують фактори, що впливають на розвиток орендних відносин); порівняльний економічний аналіз (при вивченні внутрішнього та зовнішнього середовища формування рентних відносин).

В першому розділі розглядаються теоретичні підходи до визначення поняття «лізинг», види та значення, порядок здійснення операцій з фінансового лізингу. У другому розділі проведено оцінку стану, обсягу та динаміки надання лізингових послуг. В третьому розділі обґрунтовано вплив лізингових відносин на підвищення ефективності діяльності аграрних підприємств, перспективи розвитку, наведено пропозиції щодо державної підтримки лізингу.

Ключові слова: ЛІЗИНГОВІ ВІДНОСИНИ, АГРАРНІ ПІДПРИЄМСТВА, ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ, КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ, ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЛІЗИНГУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ВИРОБНИЧОГО ІНВЕСТУВАННЯ.....	9
1.1. Поняття та особливості лізингу.....	9
1.2. Організація та управління лізинговими відносинами.....	14
1.3. Лізинг як важлива складова інвестиційного механізму.....	22
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН.....	28
2.1. Економічні аспекти лізингових відносин у контексті конкуренто- спроможності.....	28
2.2. Фінансовий аналіз розвитку лізингу в Україні.....	36
2.3. Особливості лізингових відносин у зарубіжних країнах.....	42
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ.....	50
3.1. Сучасні перешкоди лізингових відносин в Україні.....	52
3.2. Характеристика резервів розвитку лізингу як форми інвестування в Україні.....	57
3.3. Рекомендації щодо запобігання мінізації лізингу в Україні.....	72
ВИСНОВКИ.....	80

НУБІП України

НУБІП України

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. На сьогодні механізм лізингового інвестування є невід'ємною частиною ефективного функціонування системи ринкової економіки як в Україні, так і за кордоном. У нашій країні лізинг знаходиться на стадії становлення та розвитку, відбувається досить швидке розширення сфер застосування, охоплення послугами кредитування – лізингу – нові галузі, регіони, сектори економіки.

Для України лізинг набуває особливої актуальності як механізм поживлення виробництва, інвестиційного процесу та поживлення всієї національної економіки. Відбувається більш комплексне використання сучасної високоефективної техніки і технологій підприємств з незначним оборотом і стартовим капіталом, оновлення морально і фізично застарілих засобів виробництва. Використання лізингу дає можливість задовольнити різноманітні інтереси суб'єктів господарювання (як безпосередніх учасників договору лізингу, так і опосередковано всіх інших суб'єктів товарного ланцюга), упорядкувати процес обігу товарів у його складі. Оптимізація різноманітних потоків, властивих лізинговим відносинам, можлива завдяки широкому застосуванню в діяльності суб'єктів лізингу результатів наукових

досліджень у галузі логістики. Перше значення має лізингова компанія, яка здійснює загальне управління процесом лізингової діяльності.

Розробці теоретичних положень щодо модернізації та технологічного оновлення підприємств присвячені наукові дослідження вітчизняних та зарубіжних учених-економістів: Л. М. Березіна, Н. К. Васильєва, С. В. Васильчак, І. І. Вінченко, О. В. Гончаренко, Л. Т. Катан, П. Т. Саблука, С. Ю. Хамініч, Є. М. Шабалін та ін.

Розвитку орендних відносин, як умови матеріально-технічного забезпечення підприємств, присвячені праці: В. Г. Андрейчук, О. І. Баєва, М. П. Бондаренко, Ю. С. Гринчук, М. Я. Дем'яненко, В. В. Іванішина, П. А. Лайка, О. В. Олійника, Г. Є. Павлова, В. Я. Плаксієнка, В. К. Терещенко, Г. В. Черевка та ін. Дослідження та узагальнення наукових напрацювань з питань розвитку

лізингу, досвіду його розвитку в Україні дали змогу констатувати, що окремі питання цієї багатобічної проблеми залишаються недостатньо вивченими. Поза увагою дослідників залишилися економічні аспекти розвитку корпоративних лізингових відносин.

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

Досягнення поставленої мети вимагає вирішення наступних завдань:

- розкрити поняття та ознаки лізингу;
- дослідити організацію та управління лізинговими відносинами;
- розглядати лізинг як важливу складову інвестиційного механізму;
- надати оцінку економічних аспектів лізингових відносин у контексті конкурентоспроможності;
- провести фінансовий аналіз розвитку лізингу в Україні;
- розглянути особливості орендних відносин за кордоном;
- обґрунтувати перспективи розвитку вдосконалих орендних відносин в Україні.

Об'єкт дослідження: орендні відносини для забезпечення підприємницької діяльності.

Предмет дослідження: організаційні та фінансово-економічні аспекти лізингових відносин щодо забезпечення діяльності підприємств.

Під час дослідження використовувалися такі методи: дедукції, індукції, аналізу, синтезу, методу аналогій, математичного аналізу, статистики, теорії бухгалтерського обліку та ін.

Інформаційною базою дослідження стали наукові праці в галузі лізингу, логістики та інвестицій, трансформовані щодо предмета даного дослідження; монографії та наукові публікації видатних вітчизняних і зарубіжних вчених, матеріали науково-практичних конференцій і семінарів, зарубіжний і вітчизняний досвід у цих сферах.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЛІЗИНГУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ВИРОБНИЧОГО ІНВЕСТИВАННЯ

1.1. Поняття та особливості лізингу

У сучасній науковій літературі все більш популярною категорією стає лізинг. Українські економісти розглядають лізинг з різних точок зору: юридичної, бухгалтерської, фінансової тощо. Як наслідок, у наукових дослідженнях українських авторів існує чимало визначень і підходів до поняття «оренда». Однак суть цього поняття часто трактується суперечливо.

Деякі економісти ототожнюють лізинг з однією з форм орендних відносин. Інші дослідники розглядають лізинг як одну з форм кредитування бізнесу. Існує позиція, яка полягає у визначенні лізингу як однієї з форм договору купівлі-продажу нерухомого майна або довірчого управління ним. Також особливостям та унікальності лізингу як інструменту фінансування присвячено значну кількість економічних праць.

Сформовані думки щодо поняття лізингу та підходів до визначення його сутності можна умовно поділити на такі групи: ототожнення лізингу з орендою, підхід до лізингу як інструменту інвестування та розгляд лізингу як особливої категорії економічних відносин. Інколи зустрічаємо визначення поняття «лізинг», яке об'єднує декілька підходів одночасно: лізинг трактується як інструмент фінансування, що має ознаки лізингу, позики та фінансування інвестицій [5].

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

У дослідженні ми дотримуємося думки, що ототожнення поняття «лізинг» із поняттям «оренда» є цілком правильним, однак необхідно

відзначити її особливості, які відрізняють лізинг від загальноприйнятого розуміння оренди:

1. «Економічний власник». Відносини між орендодавцем і орендарем під час оренди нерідко покладають на останнього обов'язки, більш властиві власнику майна, а не особі, яка тимчасово володіє і користується майном (наприклад, передача орендареві майна, ризик загибелі майна). Не маючи формального права власності на об'єкт, орендар при здачі в оренду є фактично уповноваженим управителем [16].

2. Право власності. Найчастіше при укладанні договору оренди орендарю виділяється нове майно, спеціально придбане для його потреб, яке може не мати відношення до основної діяльності орендодавця.

3. Тривалість оренди. Ця характеристика не є вирішальною, проте в більшості випадків тривалість договору оренди максимально наближена до терміну корисного використання майна.

4. Повернення майна. Ця специфіка також не є визначальною, оскільки після закінчення договору оренди можливі варіанти його відновлення або повернення майна орендодавцю. Однак, враховуючи той факт, що найчастіше орендна плата під час дії договору оренди покриває всі витрати орендодавця на придбання та оренду майна (спочатку їх розрахунок базується на цьому припущенні), після закінчення договору, як за загальним правилом майно переходить у власність орендаря.

5. Бухгалтерський баланс. Порядок обліку предмета лізингу має бути визначений у договорі оренди та може бути визначений за взаємною згодою сторін: предмет може значитися як на балансі лізингодавця, так і на балансі лізингоодержувача.

6. Коефіцієнт прискореної амортизації. В Україні при придбанні основних засобів у лізинг використовується коефіцієнт прискореної амортизації майна, що дорівнює 3. Таким чином, списання вартості майна на витрати, тим самим зменшуючи базу оподаткування податком на прибуток, відбувається в 3 рази швидше.

У вітчизняній науковій літературі лізинг часто описується з великою часткою невицарданого оптимізму — він традиційно вважається найефективнішим інструментом фінансування операцій з придбання активів.

Про слушність і цінність таких тверджень можна довго сперечатися, але вони все ж мають своє місце в сучасному навчально-методичному забезпеченні.

Наведемо деякі з них, звернувши увагу на стилістичні та сутнісні особливості трактування цього явища. Наприклад, лізинг є найважливішим поштовхом у розвитку підприємницької діяльності, оскільки він дозволяє мобілізувати комерційні кошти на ринку капіталу і, використовуючи їх, стимулювати постачання обладнання комерційним організаціям і виробничим компаніям, допомагаючи їм здійснювати технічне пересозорення за відсутності вільних коштів [17].

Лізинг дає змогу скоротити цикл виробництва нової техніки та створює сприятливі умови для підтримки платоспроможного попиту на цю техніку. Це дає змогу прискорити науково-технічний прогрес у машинобудуванні, електроніці, автомобільному та сільськогосподарському машинобудуванні, на авіаційному транспорті, суднобудівних підприємствах, посилити конкурентоспроможність усіх суб'єктів, залучених до функціонування лізингу. Договори фінансового лізингу широко використовуються в розвинутих країнах і є важливим джерелом нових інвестицій.

У законодавстві деяких країн фінансовий лізинг традиційно вважається особливим видом лізингу, який є комерційною діяльністю, пов'язаною з придбанням майна за власні кошти (або за рахунок кредитних коштів) однією особою з метою оренди. це. іншій особі та отримання доходу від цієї діяльності у вигляді рентних платежів [17]. В одному з документів Європейської федерації національних асоціацій міститься таке визначення лізингу: «Лізинг — це угода про оренду промислового майна, обладнання, нерухомості для використання їх у виробничих цілях орендарем, при цьому товари купуються орендодавцем, і за ним зберігається право власності» [15].

У багатьох зарубіжних країнах поряд із терміном «лізинг» вживають інші терміни: «лізинг», «лізинг», «лізингові операції». Незважаючи на існуючі термінологічні розбіжності, ми фактично говоримо про одне й те саме поняття.

Наведені вище твердження цілком правильні, але вони або не відображають суті лізингу, або зосереджуються на його очевидних рисах і меті.

Можна навести й інші приклади особливостей. Отже, під час формування сучасної економічної моделі підприємницької діяльності в Україні при визначенні ролі лізингу акцент робився на зовнішньому вигляді

майна, яке є предметом договору. Наприклад, це може включати визначення

того, що лізинг рекомендується кваліфікувати як вид оренди у відносин у випадку, коли предметом договору є саме обладнання [19]. Інше подібне визначення було:

лізинг трактувався як оренда машин, обладнання та нерухомого майна в тимчасове користування з оплатою вартості користування, послуг лізингодавця та відсотка від вартості обладнання [2].

Стосовно аргументів про безумовну перевагу лізингу, порівняно з іншими варіантами фінансування придбання нерухомості, варто відзначити

принаймні два важливі моменти. З одного боку, не можна не відзначити

примусовий характер договору оренди з боку орендаря. Підприємцю потрібен не лізинг як такий, а основний засіб, необхідний для отримання майбутнього доходу. Можливості їх придбання на існуючих умовах досить обмежені,

підприємець не має іншого виходу, окрім як обрати умови, які часто не є для

нього вигідними з фінансової точки зору. Клієнту, який звернувся до

лізингової компанії, в першу чергу потрібна тимчасова відстрочка сплати повної вартості майна (ця обставина є принциповою при виборі такого джерела фінансування). В іншому випадку він використовував би придбання

нерухомості безпосередньо за готівковий або безготівковий розрахунок.

Клієнт свідомо збільшує вартість майна за рахунок нарахованих процентів і комісій від лізингодавця. Дійсно, залежно від свого внутрішнього фінансового стану та своїх можливостей, клієнт використовує різні способи придбання

нерухомості за фінансовими умовами, порівнянними з основними параметрами. Метою такої поведінки є необхідність продовження виплат у часі; фінансові аспекти угоди, окрім такої категорії, як ефективність, не є першочерговими. З іншого боку, в конкурентних умовах лізинг ідеально вписується в різноманітні заходи, спрямовані на збільшення можливостей збуту продукції.

За словами Янковського К.П., до специфічних форм оренди належать також чиста оренда (коли всі витрати несе орендодавець) і часткова (витрати на утримання майна несе орендар). Кузьміна В.В., Цвіг А.А. Оренда поділяється на строкову та поновлювану. При строковій оренді предметом оренди є один договір оренди, а договір оренди припиняє дію в день, зазначений у ньому. Поновлювана оренда передбачає можливість автоматичного продовження терміну оренди після закінчення терміну дії договору. У наукових працях сучасних українських дослідників можна знайти досить широкі варіанти класифікації лізингу, такі як «лізинг», «відновлюваний лізинг», «лізинг із залученням кредиту», «прямий лізинг», «непрямий лізинг» тощо., і Горемікін В. А. і повністю описує 25 видів лізингу.

Проте більшість із цих класифікацій містять усілякі поглиблені до абсурду відмінності між одним договором оренди та іншим. Створюючи при цьому основний принцип сучасної науки – пріоритет змісту над формою. З точки зору переваги економічного змісту лізингу над його формою як для цілей бухгалтерського обліку, так і для фінансової науки єдино правильною класифікацією є поділ лізингу на оперативний (оперативний) і фінансовий.

Тому лізинг є новим явищем на українському ринку, хоча у світовій практиці вже налагоджено ефективні механізми здійснення лізингових операцій. Процес збільшення обсягів орендної діяльності в Україні гальмується недосконалістю та суперечливістю національного законодавства.

Для покращення ситуації необхідні подальші дослідження сутності лізингу, його принципів, функцій та механізмів реалізації. Це дасть змогу розробити дієві заходи щодо стимулювання розвитку ринку орендних послуг.

1.2. Організація та управління лізинговими відносинами

В сучасних умовах розвитку національної економіки лізинг стає одним із основних способів стимулювання інвестиційної діяльності підприємств.

Накопичений певний досвід діяльності лізингових компаній, створено законодавчу базу для обліку лізингових відносин, розглянуто перспективи їх розвитку. По суті, лізинг – це тимчасове користування майном за плату, але кожна країна має свої особливості в сфері організації, законодавства, бухгалтерського обліку, які впливають на специфіку кредитних відносин – лізингу.

Лізинг має довгу історію успішного розвитку. Вона має низку позитивних властивостей, які роблять її кращою системою відносин, ніж кредитна система. Серед них зниження ризику неповернення коштів, можливість відтермінування початку виплат і забезпечення зручної системи оплати, зниження оподаткованого доходу та ряд інших. Це разом із державною підтримкою, виходячи з розуміння урядом важливої ролі лізингу, сприятиме його розвитку як інструменту забезпечення інвестиційної діяльності [18].

У деяких економічно розвинутих країнах Заходу на частку лізингу припадає понад 30% нових інвестицій, а загальний обсяг лізингових відносин у світі в середині 90-х років становив понад 350 млрд дол. Більшість лізингових відносин зосереджена в Північній Америці, Азії та Європі. На ці три континенти припадає понад 90% світових договорів оренди. На півночі Америка представляє 95% ринку лізингу. В Азії найбільший обсяг транзакцій припадає на Японію: 81,7% усіх транзакцій. Досить активно лізинг розвивається в таких країнах, як Тайвань, Сінгапур, Індонезія та Південна Корея [20].

У Європі лідерами з лізингу є Німеччина, Велика Британія та Франція: понад 60% лізингових договорів. З точки зору найбільш затребуваних видів товарів, що використовуються в орендних операціях, більше 50% складають

вантажні та легкові автомобілі, друге місце посідає машинобудівне та технологічне обладнання - близько 24%, і третє місце займає комп'ютери та оргтехніка - трохи більше 10%. Понад 80% орендованих товарів споживає промисловість, будівництво та приватний сектор послуг. Низька частка приватних користувачів пояснюється особливостями законодавства кожної країни, такими як, наприклад, відсутність податкових пільг, заборона фізичним особам здійснювати лізингові відносини [9].

Нині у виробничі фонди, які є об'єктом орендних операцій, вкладено майже вдвічі більше коштів, ніж у невиробничі фонди. Серед промислових об'єктів найбільшу питому вагу складають промислове обладнання, засоби транспорту та зв'язку, і очікується подальше зростання їх частки. Аналіз українських даних показує, що інвестиції з використанням лізингу за регіонами зосереджені в регіонах Центрального і Західного Сибіру та деяких інших великих промислових регіонах, а також у Північно-Кавказькому регіоні, що пояснюється наявністю тут офшорних зон. Частка машинобудівного обладнання в загальному обсязі оренди в Україні становить 11%, комп'ютерів та оргтехніки – 33%, автомобілів – 22%, іншої нерухомості – 32%. Частка контрактів строком до двох років становила приблизно 40% і від двох до п'яти до 60% від загального обсягу [17].

Цю обставину можна віднести до ряду позитивних факторів, оскільки тривалість договору в основному збігається з тривалістю морального зносу обладнання. Проте на його вартість впливають сучасні негативні тенденції в економіці. Слід також зазначити, що хоча наведені цифрові дані збігаються зі світовими даними, обсяг орендних відносин в Україні становить лише близько 23 млн дол. США, або 0,006% від світового рівня [11].

У США договір вважається таким, що відповідає умовам фінансової оренди, якщо орендодавець інвестує в обладнання не менше 20% його вартості, якщо тривалість фінансової оренди не перевищує 80% терміну корисного використання обладнання матеріалу, а в кінці терміну залишкова вартість становить не менше 20% первісної вартості [30].

У Німеччині нормальний термін експлуатації та основний термін оренди мають бути практично однаковими; протягом дії договору розірвати його неможливо.

У Нідерландах орендар не може розірвати договір оренди на фіксований період, виплати за договором залежать від ціни покупки плюс прибуток орендаря, а в кінці терміну оренди майно має дуже низьку вартість.

В Японії при фіксованому терміні оренди загальна сума платежу дорівнює загальній вартості придбання орендованого обладнання; розірвання договору протягом строку дії забороняється [17].

У Франції договір оренди дозволяє придбати орендоване майно за заздалегідь узгодженою ціною та використовувати обладнання для виробничої чи комерційної діяльності. Лізингові операції можуть здійснювати лише банки та інші спеціалізовані фінансові установи.

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

1. Інвестиція в нерухомість, на відміну від кредиту готівкою, значно знижує ризик неповернення коштів. Це пов'язано з тим, що лізингодавець зберігає право власності на переданий актив, який служить забезпеченням.

2. При 100% кредитуванні лізинг не вимагає негайного початку платежів, що дозволяє при відносно невеликому зниженні показника фінансової стійкості підприємства лізингоодержувача оновити виробничі фонди та придбати цінні товари. У разі використання традиційних форм кредитування підприємство має сплатити частину вартості придбаного товару (обладнання) за рахунок власних коштів.

3. Договірні процедури, що дозволяють компанії отримати орендоване майно, простіші, ніж отримання кредиту на його придбання, оскільки орендоване майно виступає в якості застави.

4. Найважливішою перевагою договору лізингу перед кредитним є його гнучкість: сторони мають можливість узгодити зручну схему фінансових розрахунків.

5. Зменшується ризик морального та фізичного старіння майна, оскільки майно не кунується у власність, а береться у тимчасове користування. При цьому орендар зберігає право на наступне придбання майна у разі отримання економічної вигоди.

6. Особливістю договору оренди є те, що майно, яке купується, не значиться на балансі орендаря, що не збільшує його майно та звільняє його від сплати податку на це майно.

7. При використанні лізингу зменшується оподатковуваний прибуток. Це пояснюється тим, що рента відноситься до витрат виробництва та обігу (собівартості).

8. Позитивним фактором також є наявність амортизаційних та податкових пільг, якими орендодавець може «поділитися» з орендарем шляхом множення розміру орендної плати.

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

Лізинг має і ряд негативних моментів. Наприклад, лізингодавець наражається на ризик морального старіння майна та нестягнення орендної плати, а для лізингоодержувача вартість лізингу може виявитися вищою за фінансові витрати на купівлю чи кредит. Проте позитивні сторони лізингу значно переважають негативні [18].

Історичний досвід використання лізингу в економічно розвинених країнах підтверджує його важливу роль у оновленні виробництва, розширенні збуту продукції та активізації інвестиційної діяльності. Але лізинговий бізнес в Україні зараз лише на стадії становлення. Досить сказати, що в США на лізингові операції припадає 30% капіталоутворення, а в Україні – лише 1% від загального обсягу інвестицій.

Кнопку торкатися не потрібно, але вона зніметься з нижньої частини доту.зінгу в Україні [31]:

– кредитна картка та банківський рахунок. Це ваш час доби з оптимальним терміном для вашого кредиту.

– необов'язково підключена система та джерело відео, від сутності податкових полів за лізинговими операціями, що виходять з певної “довгостроковості” кредиту;

– високі темпи інфляції;

– відсутність капіталу у лізингової компанії ліквідних ресурсів;

– інфраструктури лізингового ринку;

– несприятливий інвестиційний клімат.

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

У класичному розумінні лізинг - this form of longstrokova orendi, пов'язана з передачею в користування обладнанням, міна. Це факт, що економіка країни є найпопулярнішою, в нашій країні, це моя заслуга, це ваше оригінальне замовлення. Першою частиною весни є інвестування фінансових коштів для придбання майна у власну передачу його в оренду [44].

Суб'єктами лізингової діяльності є три сторони: виробник – постачальник обладнання, лізингова фірма (лізингодавець, орендодавець), має також лізингоодержувач – користувач, господарюючий суб'єкт. Лізингова діяльність пов'язана з виконанням лізингодавцем певних функцій відповідно до договору, відповідно до якого оплачується об'єкт оренди, та вартість якого здається в оренду лізингоодержувачу з правом викупу в кінці терміну оренди.

Лізинг створюють за наступною схемою: льність можуть індивідуальні підприємці [43].

Об'єктами лізингу є основні засоби, які використовують для підприємницьких цілей. Розвиток лізингу в Україні пов'язано із забезпеченням оновлення і заміщення основного капіталу, обладнання, яке морально застаріло і фізично зношене, Практична та надійна паркова машина.

Об'єктивними причинами розвитку лізингу в усьому світі є закономірність та

особливості розвитку науково-технічного прогресу та зростання капіталовкладень у наукоємному виробництві.

Оскільки українську економіку характеризують нерозвиненість фінансових ринків, відображають сервісне обслуговування, яке не в силах забезпечити користувача шляхом впровадження нової техніки і технологій, лізинг може і повинен стати одним із ефективних інструментів розвитку ринкової економіки. Звідси вимагається управління лізингом з боку держави і в рамках спеціалізованих компаній, які займаються лізинговим бізнесом [16].

Розглянемо особливості управління лізинговою діяльністю в рамках держави. Лізингова діяльність фактично має дві основні форми: економічну і позаекономічну. Економіка регулюється економікою, до речі, лізингової діяльності. This rose and real program will send you message.

Економічна форма реалізації лізингової діяльності обґрунтовується також на податкові послаблення суб'єктам лізингових відносин. Так, наприклад, в Україні передбачається зниження або повне звільнення від податку на прибуток лізингодавців за договорами з терміном, що перевищує три роки. Зверніть увагу, що це джерело кредиту в банку, а також від податку на додану вартість мали підприємство.

Часткове або повне звільнення від сплати митних зборів і податків на об'єктах, які ввозяться тимчасово або у відповідності з лізинговими договорами. Особлива політика розвитку при нарахуванні амортизаційних відрахувань на основні фонди. Поряд зі скороченою амортизацією, учасники лізингових угод можуть звернути увагу, що 35% суми буде сплачено до відповідного фонду й рік їх використання [10].

Позаконотичне регулювання лізингової діяльності створення за зверніть увагу, що розетка буде розміщена на основі вашого повідомлення.

Держава гарантує правову підтримку лізингу, невтручання в лізингову Сьогодні підприємство розташоване на території шахти ім. Розвиток лізингової діяльності в Україні вимагає всебічного аналізу в управлінській

концепції лізингової діяльності. Важливо знати, що це день, над яким ви працюєте невід'ємною частиною стабілізації і розвитку економіки [28].

Залежно від ступеня розвитку лізингу та сформованої практики відеодіяльності: виробничої, самостійної (маркетингової) та спеціальної.

Нижчий рівень управління лізинговою діяльністю фактично зосереджується у

виробничих підрозділах фірм - постачальників обладнання. Те саме, що ключ до клапана, але тоді потрібно йти до дроту. У міру розвитку і зростання

лізингової діяльності подібна схема або організаційного управління необхідність у переході до нової форми управління [19].

У користування орендоване майно виділяється самостійним виробничим підрозділам. Лізингові операції за послугами в банківській системі. Найвищим

є рівень управління орендною діяльністю, масштаби якої виходять за межі виробничих компаній і вже можуть бути попередньо замовлені частини

бізнесу.

Поверхня бетону формується світловою діяльністю. Залежно від техніки здійснення рентних відносин розрізняють пряму і непряму оренду. Пряма сама

оренда, без посередників, орендований об'єкт. Робота без посередників знижує виробничо-економічну вигоду від лізингової діяльності.

[11]

Малюнок 1. Організуйте форму пристрою. Управління непрямым лізингом є найбільш складним варіантом, оскільки передбачає передачу шакти

в оренду через посередників. Орендодавець спочатку надає засоби виробництва, а потім постачає їх

лізинговий оператор і збирає орендну плату в лізингодержувача за свою комерційну діяльність. У непрямому лізингу беруть участь не менше трьох

осіб: бізнес (компанія), лізингова компанія та лізингодержувач.

Подальший розвиток організаційних форм господарювання лізингу пов'язаний зі збільшенням обсягів угод, капіталізацією спільних підприємств

і створенням юридично самостійних компаній на акціонерній основі. Виконується однотипним холдингом, союзами, різними асоціаціями.

Найбільш перспективною організаційною формою управління орендною діяльністю вважаються моделі власності будівельного бізнесу [39].

Схема 2. Організаційна структура управління непрямим лізингом. У цьому випадку ви знайдете наступні контактні дані компанії: комерційний банк; спеціально розроблені, контрольовані та контрольовані віруси; комбіновані, створені великими компаніями, що спеціалізуються на постачанні та обслуговуванні обладнання. Є можливість використовувати функцію дистанційного керування. Важливо відзначити, що банк є найпопулярнішим банком. Діяльність банку, ймовірно, фінансуватимуть фінансові установи. А можна вибрати одну форму - ящик і шпир. Власник придбаває обладнання за допомогою додаткового банківського кредиту і погашає заборгованість за рахунок отриманого доходу у вигляді орендної плати [10].

Так, крім постачальника обладнання, лізингодавця і лізингоодержувача в угоді також буде брати участь кредитор в особі комерційного банку, страхової або фінансової компанії. Візьміть форму банку, який не є у вашому розпорядженні. Банк помітний в країні і виконує роль країни.ка", створюючи у своєму складі спеціальний відділ або структуру. Тут є банк. Зверніть увагу, що ця форма банківської діяльності наразі використовується в дусі Французький банк.

Більшість лізингових компаній, які зараз існують в Україні, були створені як малі підприємства. А потім ви почуєте повідомлення у вигляді дії.

Отже, завдання забезпечення економічного зростання потребує підвищення інвестиційної активності в умовах незавершеного переходу до ринкових відносин і потребує прискореного вирішення.

1.3. Лізинг як важлива складова інвестиційного механізму

Лізинг – це один із видів лізингу, який регулюється цивільним законодавством, який має на увазі можливість розширення виробничих ресурсів підприємства за допомогою сучасного та дорогого обладнання.

Оскільки лізинг є одним із складових елементів інвестиційної політики, то ступінь його розвитку говорить про високий рівень всієї економіки країни.

Щороку рівень оренди зростає, створюючи тренд на світовому ринку. Переваги лізингу очевидні.

По-перше, компанії не потрібно витрачати багато грошей на дороге обладнання. Така ситуація сприяє розвитку малого та середнього бізнесу в цілому, що, у свою чергу, сприяє розвитку конкуренції. Важливо розуміти, що конкуренція є одним із ключів до успішної ринкової економіки і для більшості розвинутих країн і країн, що розвиваються, система орендних відносин є надзвичайно важливою [10].

По-друге, ризик лізингодавця надзвичайно низький, тому що якщо лізингоодержувач виявиться неплатоспроможним, обладнання повернеться лізингодавцю, який потім може продати його або передати в оренду, таким чином відшкодовуючи свої збитки.

Аналіз книги І.В. Сахарова «Правовідносини, що виникають з договорів лізингу та купівлі-продажу об'єкта лізингу», можна зробити висновок, що розвиток лізингу (як і необхідність стимулювання такого розвитку) актуалізує проблему створення адекватного механізму для правове регулювання орендних відносин. Вирішення цієї проблеми неможливе без глибокого наукового розуміння сутності цього порівняно нового явища України [4].

Лізинг як ресурс інвестиційної діяльності з'явився в Україні нещодавно, оскільки курс на ринкову економіку було взято лише після розпаду СРСР, але зараз спостерігається тенденція зростання інтересу до лізингу, але, на жаль, є фактори, які заважають його розвиток. Для прикладу скажімо, що існують теоретичні проблеми, пов'язані із загальноприйнятою класифікацією баз лізингу. Лізинг - це вид інвестиційної діяльності, спрямований на тимчасове інвестування вільних або залучених фінансових коштів, при якому

лізингодавець (лізингодавець) за договором лізингу (фінансової оренди) зобов'язується придбати у певного продавця у власність майно та надати його орендарю (орендарю) за винагороду за тимчасове користування в господарських цілях. Орендодавцем можуть виступати лізингові компанії та банки [38].

Виходячи з того, що орендоване майно є об'єктом основних засобів, методика його відображення на балансі суб'єкта господарювання відповідає основним принципам бухгалтерського обліку основних засобів. Однак, у зв'язку з наявністю особливостей орендних відносин, їх відображення в обліку

об'єктів договору оренди має свої особливості [3]. Теми оренди:

- лізингодавець, який надає у користування об'єкт фінансового лізингу, придбане майно;

- орендар, який тимчасово приймає об'єкт оренди

- власність;

- продавець, який продає майно лізингодавцю [3].

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

- виключаються великі одноразові витрати та необхідність залучення позикових коштів;

- витрати на придбання розподіляються рівномірно протягом усього терміну дії договору, а отже, вивільняються кошти для інвестування в інші види активів;

- в балансі організації підтримується оптимальне співвідношення власних і позикових коштів.

- орендна плата справляється з доходів від використання об'єкта оренди;

- кредит під час оренди за попередньо встановленою ставкою;

- орендну плату відносять на витрати виробництва;

- 100% фінансування за рахунок засобів виробництва.

Для лізингодавця лізинг є вигідним способом інвестування капіталу, який дозволяє досить ефективно розмістити наявні грошові кошти, і в той же час інвестування у вигляді нерухомості знижує ризик неповернення коштів.

Також важливо відзначити недоліки [26]:

- відносно висока вартість оренди, в умовах незабудованої території;
- неможливість встановлення відносин оренди при неповних відносинах об'єкти;
- старіння обладнання до моменту його володіння [5].

Кінцева вартість використання такого товару буде вищою за його придбання. Це пояснюється тим, що орендна плата повинна покривати орендодавцю не тільки витрати на придбання майна, але й витрати на його утримання та фіксований відсоток від прибутку від орендної діяльності. Легше

укладання договору лізингу, ніж взяття кредиту в банку, проте укладення

договору лізингу потребує узгодження інтересів більшої кількості учасників:

лізингоодержувача, лізингодавця та продавця лізингового майна. При укладанні договору лізингу організація повинна виконати всі зобов'язання по орендній платі до того, як стане власником майна. Цей процес може бути

досить тривалим, тому до моменту виконання зобов'язань майно старіє морально і фізично [2].

Незважаючи на всі переваги нових форм міжнародного співробітництва, однією з головних проблем, що перешкоджають укладенню більшості угод, є

безпека. Використання такого універсального інструменту, як лізинг,

дозволило значно підвищити поріг безпеки. Можна виділити дві основні причини зростання довіри в орендних відносинах [21].

- банківська криза 1998 року, яка змусила організації звернутись до лізингу як до альтернативного джерела кредиту,

- оптимізація виробничої організації лізингової діяльності [1].

Можна виділити два основних види лізингу: національний лізинг і міжнародний лізинг. При внутрішній оренді орендодавець та орендар є резидентами України. Варто звернути увагу на міжнародний лізинг. При

здійсненні даного виду оренди, орендодавець або орендар є нерезидентом України. Міжнародний лізинг не тільки має досить просту схему, але і однією з переваг є оптимізація податкових відрахувань. Проте основною причиною звернення до міжнародного лізингу залишається можливість отримати якісне обладнання, яке дозволяє виробляти високоякісний продукт. З іншого боку, є можливість продажу товару (прокату) за кордон. З іншого боку, ризики залишаються, оскільки лізингодавець і лізингоодержувач є резидентами різних країн.

Основні переваги міжнародних договорів оренди [40]:

- скорочення імпорتنих поставок;
- можливість проведення реконструкції бізнесу з мінімальними початковими грошовими витратами;
- можливість відновлення потоку замовлень;
- створення додаткових робочих місць.

Успіхи використання лізингу у світовій практиці дозволили поєднати проектне фінансування та лізинг, що призвело до створення нового інструменту, який економісти називають лізингом з левериджем. Зарубіжний досвід довів ефективність використання лізингу для модернізації економіки шляхом залучення іноземних інвестицій. При цьому слід зазначити, що вартість залучених таким чином ресурсів зменшується, а умови позики, навпаки, збільшуються. Однак ця форма оренди вважається однією з найскладніших, оскільки вимагає узгодження інтересів великої кількості учасників.

Можна виділити наступні переваги цього виду лізингу [43]:

- становлять додатковий канал залучення
- іноземні інвестиції;
- можливість застосування податкових пільг і преференцій (пільги з податку на майно та податку на прибуток);
- можливість використання певної кількості привабливих переваг порівняно з факторингом. Наприклад, ці елементи можуть бути корисними для

фінансування відновлення оборотного капіталу, необхідного учасникам інвестиційного проєкту;

- використання самого нерухомого майна, що є предметом фінансового лізингу, як забезпечення кредитного фінансового лізингу;

- структурування угоди в найбільш привабливій для кінцевого споживача формі.

Ця модель знайшла застосування, наприклад, у таких країнах: США, Великобританія, Китай, Німеччина, Канада, Японія, Австралія, Франція, Швейцарія, Нідерланди. У кожній країні з цього списку існують певні економічні, правові та адміністративні особливості законодавчих обмежень.

Ці характеристики виражені в таких питаннях [50].

- система оподаткування;

- надання пільг (преференцій);

- звички плинності;

- структурування угод (з урахуванням дизайну, масштабу, елем. фінансування);

- вимоги регуляторів інвестиційної та банківської діяльності;

- географія угод (національний та міжнародний прокат);

- правила ведення бухгалтерського обліку; статистика розвитку лізингу з урахуванням його циклічності та інших чинників [1].

Тому неможливо уявити сучасну ринкову економіку без відповідної інфраструктури ринку орендних послуг. При цьому рівень розвитку лізингової сфери багато в чому залежить від розвитку всієї економічної системи. У свою чергу лізинг комплексно впливає на соціально-економічне життя суспільства.

Стає очевидним велике значення цього інвестиційного механізму для економіки нашої країни. Нині стан лізингових відносин в Україні характеризується наявністю ряду основних проблем: нестабільність

економіки, слабкий розвиток ринкової інфраструктури, загальна нерозвиненість механізму лізингу, не завжди прийнятне правове середовище по відношенню до лізингу, високі ставки на кредитні ресурси.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН

2.1. Економічні аспекти лізингових відносин у контексті конкурентоспроможності

Проведений аналіз показав, що в процесі своєї діяльності багато лізингових компаній стикаються з впливом різних проблем, як внутрішніх, так і зовнішніх.

- Проблеми, характерні для операцій з оренди, включають:
- проблеми залучення джерел фінансування лізингової діяльності;
 - питання недостатньої прозорості інформації в цьому сегменті;
 - недостатня ефективність взаємодії з партнерами тощо.

Дослідження показало, що багато лізингових компаній не мають сильного аналітичного відділу, здатного попередньо оцінити можливі сценарії розвитку бізнес-середовища лізингових послуг. Особливостями лізингових послуг є: наявність значних обсягів фінансування; можливість стабільно закуповувати основні засоби різної номенклатури; мінімізація різноманітних ризиків.

Таким чином, лізингова компанія повинна мати гнучку операційну структуру, яка відповідає цілям і завданням, які стоять перед системою надання лізингових послуг. У той же час керівники підприємств повинні мати достатній практичний досвід у розробці та виконанні договорів оренди, в яких важливу роль відіграють такі елементи орендної діяльності, як: інвестиційний план; надання лізингових гарантій; Оцінка майна.

Тому лізингова компанія повинна мати ефективні контакти з виробниками основних фондів, а також із споживачами цих товарів, банками та страховими компаніями. Крім того, система надання лізингових послуг не може бути успішною, якщо лізингові компанії не розробляють чіткі

довгострокові цілі розвитку, а також послідовні системи вимірювання їх досягнення.

Як результат нашого аналізу, важливим фактором підвищення конкурентоспроможності лізингової компанії є цінова політика у сфері лізингових послуг. Враховуючи важливість вартості лізингових послуг, необхідно розширити форми залучення до лізингових відносин іноземних банків, участь яких на даний момент може підвищити фінансову стійкість, а також рівень конкурентоспроможності учасників лізингових відносин.

Найважливішим елементом успішної діяльності лізингових компаній є управління ризиками. Умовно ризики учасників орендної діяльності можна поділити на:

- ризики лізингової компанії;
- фінансові ризики кредитної організації;
- ризики компанії лізингоодержувача.

При цьому слід мати на увазі, що зміна складу ризиків одного з учасників договору ренти тягне за собою, як правило, зміну рівня ризиків інших учасників. Щоб уникнути погіршення відносин з партнерами, при розгляді договору оренди необхідно визначити та розподілити ризики.

Залежно від особливостей орендного бізнесу ризики доцільно згрупувати у відповідні групи:

- фінансовий;
- політика;
- організаційні;
- технічний;
- власність тощо.

Особливе значення при здійсненні договорів оренди нерухомого майна мають ризики щодо майнових прав (майнових прав), які включають ризики випадкової загибелі або втрати орендованого майна внаслідок різних навмисних чи ненавмисних дій чи обставин. Міжнародний та український досвід показує, що методи страхового захисту достатньо розроблені та

постійно вдосконалюються. На сьогоднішній день більше 95% орендованого майна застраховано, незважаючи на це, збитки лізингових компаній і банків від пошкодження або втрати майна досить значні.

Окрім страхування об'єкта лізингу, знизити ризики лізингової компанії можна шляхом оптимального розподілу ризиків між учасниками договору оренди, шляхом включення до договору оренди відповідних пунктів, які регламентують окремі деталі можливих подій. Слід зазначити, що законодавством передбачена можливість передачі ризиків щодо нерухомого майна орендареві, однак слід пам'ятати, що таке рішення може збільшити ймовірність виникнення ризику неплатоспроможності орендаря.

Крім того, орендодавець має можливість взяти майно в оренду, уклавши договір купівлі-продажу майна, за ціною, узгодженою під час укладення договору оренди. Досвід роботи великих лізингових компаній показує, що для реалізації великих лізингових контрактів важлива наявність заходів безпеки з боку держави. Банківські гарантії також широко використовуються в українській практиці, оскільки гарантують мінімізацію ризиків, характерних для учасників лізингових відносин. У багатьох країнах, де орендні відносини розвинені більш, ніж в Україні, інтереси орендодавця захищаються правом власності на орендоване майно.

На жаль, з різних причин (фінансова нестабільність, слабка правова культура бізнесу, відсутність вторинного ринку обладнання, недосконале функціонування судової системи та системи судових приставів тощо) лізингові компанії в Україні змушені вдаватися до додаткового забезпечення засоби

З нашої точки зору, при оцінці конкретних ризиків для учасників орендних відносин слід застосовувати превентивні методи, які знижують вірогідність виникнення ризикової ситуації для учасників орендної діяльності.

До цих методів належать: ефективне планування, яке має враховувати всі істотні зміни макроекономічного середовища; аналіз розвитку ринку лізингу; відстеження змін державної податкової політики.

Використання цих методів дозволить учасникам орендних відносин зменшити ймовірність виникнення ризикованих ситуацій. Враховуючи специфіку орендної діяльності, найбільш поширеними є:

- порушення договірних зобов'язань щодо орендної плати;
- ризики неповернення орендованої речі;
- ризики неплатоспроможності орендаря.

Дослідження показало, що найбільш ефективним методом зниження цих ризиків є метод попереднього фінансового аналізу лізингоодержувача.

Витрати лізингодавця в основному складаються з витрат на придбання об'єкта лізингу, тому важливу роль відіграє вплив інвестиційних ризиків. Для мінімізації цих ризиків необхідно систематично аналізувати різні сегменти економіки, на основі отриманих даних необхідно приймати рішення щодо диверсифікації своєї діяльності, як за географічними сегментами, так і за інвестиційними портфелями та проектами оренди. Крім того, завжди потрібно прагнути до оптимізації складу постачальників орендованих товарів.

Таким чином, для запобігання небажаним ризикам необхідно вживати заходів, спрямованих на їх мінімізацію, виходячи з імовірності, величини та причин виникнення конкретних ризиків. Управління лізинговою компанією має здійснюватися з урахуванням змін у зовнішньому середовищі, оскільки зміни зовнішнього середовища можуть надати інформацію про позитивні чинники для використання для зміцнення її позицій на ринку лізингових послуг. Як показує практика, зовнішнє середовище постійно створює різноманітні фактори впливу на конкурентоспроможність учасників орендних відносин, одні з яких посилюються, а інші послаблюються.

Слід зазначити, що одна частина зовнішніх факторів створює нові можливості для розвитку орендних відносин, а інша гальмує їх розвиток, створюючи проблеми та різноманітні обмеження. Бути одним із них

У конкурентному стані протягом тривалого часу лізингова компанія повинна передбачати нові можливості, що відкриваються перед нею, і створені перед нею перешкоди, і з урахуванням цих факторів планувати свою

діяльність. Для максимально вигідного використання зовнішніх факторів лізингова компанія повинна знати сильні та слабкі сторони свого потенціалу. При плануванні своєї діяльності лізингові компанії повинні враховувати, що можливості та загрози, створені зовнішніми факторами, можуть докорінно змінити їх характеристики.

Наприклад, можливість, яку не використала лізингова компанія, може перетворитися на загрозу, якщо ця можливість була використана конкуруючою фірмою, а успішно усунена загроза може створити конкурентну перевагу для лізингової компанії, якщо конкуренти не змогли впоратися з нею.

З цим загроза. Щоб успішно використовувати ці рекомендації, окрім уміння визначати можливості та загрози, важливо розуміти, що є найважливішим для бізнесу.

Наприклад, під час нашого дослідження встановлено, що в лізинговій компанії важлива роль у вирішенні цих завдань відводиться відділу попереднього аналізу ризиків і можливостей. За допомогою запропонованих рекомендацій фахівці відділу проводять регулярні пошуки нових форм і методів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності, дають рекомендації щодо перспективних напрямків діяльності підприємства, аналізують окремі договори оренди з метою виявлення резервів. Підвищити їх ефективність.

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

При цьому слід враховувати такі показники, як: обсяг ринку, який він займає як потенційний клієнт; фінансово-економічний стан; наявність підстави власності; права на приміщення для встановлення орендованого обладнання; ступінь ефективності системи менеджменту; система контролю якості; термін окупності та рентабельність проекту тощо.

Дослідження показали, що в усьому світі спостерігається тенденція до консолідації бізнесу, і лізинг не є винятком. Еволюція лізингових відносин показує, що добровільні об'єднання лізингових компаній у формі асоціацій (саморегульвні організації) сприяє підвищенню конкурентоспроможності як цього сегменту в цілому, так і окремих суб'єктів господарювання, що входять до складу об'єднання.

Таким чином, членство в добровільних спілках може дати лізинговим компаніям значно кращі результати, ніж діяльність кожної з компаній окремо.

Проведений аналіз показав необхідність активного використання інноваційних можливостей менеджменту як найважливішого інструменту підвищення конкурентоспроможності лізингових компаній. Крім того, необхідно активізувати роботу уряду, спрямовану на розвиток системи довгострокового кредитування, а також методів залучення іноземних інвестицій у сегмент лізингу.

На сьогодні лізингові компанії з банківським капіталом є найбільш конкурентоспроможними на ринку лізингових послуг в Україні. У цих компаніях послуги оренди різноманітні. Як відомо, наявність конкуренції є одним із найважливіших доказів розвитку ринку.

В Україні перші ознаки конкуренції на ринку орендних послуг почали з'являтися лише в 2002 році. Конкуренція існувала і досі, але вона ставала все більш очевидною, оскільки орендарі обирали те, що для них найбільш привабливе та економічне: лізинг чи кредит. У 2003-2005 роках посилилася тенденція до розвитку конкуренції (конкуренції) безпосередньо в лізингу. Саме це явище сприяло помітному поживанню ринку лізингу в цілому. Ключовою подією 2005 року в цьому контексті став одночасний прихід на

український ринок п'яти міжнародних лізингових гігантів. Це австрійська "FB-Leasing", італійська "Locati Leasing", голландська "ING Leasing" та інші.

Також на ринок лізингу вийшли нові українські лізингові компанії. У 2005 році про початок роботи оголосили «Лізингова компанія малого бізнесу Республіки Татарстан», «Лізингова компанія КамАЗ» і «Інтегральна лізингова компанія».

Однак ці компанії не мали таких ресурсів, як дочірні компанії іноземних гігантів.

Орендодавці почали змагатися за те, хто надасть клієнтам вигідніші умови, що в кінцевому підсумку позначилося на ціні послуги оренди. У 2010 році відбулося стрімке зростання ринку лізингу. 2010 рік ознаменувався розширенням агентської мережі лізингодавцями. Незважаючи на зростаючу концентрацію зростаючого ринку лізингу, місця все ще вистачає для всіх:

конкурентні конфлікти між державними компаніями та приватними лізингодавцями трапляються рідко. Останніми роками українські приватні компанії вигравали у тих випадках, коли були потрібні оперативні рішення та більш гнучкі умови праці [7].

Західна практика має досвід використання показників, що характеризують рівень конкуренції внаслідок концентрації та монополізації ринку лізингу. Так, у США ці показники використовуються для сигналізації державним органам про необхідність втручання в ринкові механізми.

Необхідність такого втручання державних органів може виникнути з огляду на визначення ступеня ринкової влади одного чи кількох підприємств, тобто їх надмірного впливу на ціни та обсяги виробництва компаній [5, с. 158].

Як показує аналіз, конкуренція змушує лізингові компанії реструктуризувати свій бізнес. У той же час, у міру розвитку ринку, характеристики договорів оренди змінюються, проекти стають все більш складними, а терміни контрактів збільшуються. Серед найважливіших трендів сучасного українського ринку експерти відзначають диверсифікацію джерел фінансування діяльності, оптимізацію ризик-менеджменту та бізнес-процесів, а також розширення діяльності лізингових компаній у регіонах.

Серед найважливіших трендів сучасного українського ринку експерти відзначають диверсифікацію джерел фінансування діяльності, оптимізацію ризик-менеджменту та бізнес-процесів, а також розширення діяльності лізингових компаній у регіонах.

Серед найважливіших трендів сучасного українського ринку експерти відзначають диверсифікацію джерел фінансування діяльності, оптимізацію ризик-менеджменту та бізнес-процесів, а також розширення діяльності лізингових компаній у регіонах.

Серед найважливіших трендів сучасного українського ринку експерти відзначають диверсифікацію джерел фінансування діяльності, оптимізацію ризик-менеджменту та бізнес-процесів, а також розширення діяльності лізингових компаній у регіонах.

Серед найважливіших трендів сучасного українського ринку експерти відзначають диверсифікацію джерел фінансування діяльності, оптимізацію ризик-менеджменту та бізнес-процесів, а також розширення діяльності лізингових компаній у регіонах.

Серед найважливіших трендів сучасного українського ринку експерти відзначають диверсифікацію джерел фінансування діяльності, оптимізацію ризик-менеджменту та бізнес-процесів, а також розширення діяльності лізингових компаній у регіонах.

Серед найважливіших трендів сучасного українського ринку експерти відзначають диверсифікацію джерел фінансування діяльності, оптимізацію ризик-менеджменту та бізнес-процесів, а також розширення діяльності лізингових компаній у регіонах.

Серед найважливіших трендів сучасного українського ринку експерти відзначають диверсифікацію джерел фінансування діяльності, оптимізацію ризик-менеджменту та бізнес-процесів, а також розширення діяльності лізингових компаній у регіонах.

Серед найважливіших трендів сучасного українського ринку експерти відзначають диверсифікацію джерел фінансування діяльності, оптимізацію ризик-менеджменту та бізнес-процесів, а також розширення діяльності лізингових компаній у регіонах.

Диверсифікація джерел фінансування змушує українські лізингові компанії активніше підвищувати свою платоспроможність і підтверджувати її високий рівень відповідними рейтингами.

Посилення конкуренції змусило лізингові компанії шукати нові, незайняті сегменти ринку. Наприклад, у 2005 році з'явилися нові лізингові продукти в сегменті лізингу транспортних засобів – чи не найбільш розвиненому та конкурентоспроможному сегменті ринку України. Це призводить до розширення спектру послуг, які надають прокатні компанії на

додаток до орендованих автомобілів: ремонт і обслуговування на технічних станціях і навіть заправка автомобіля бензином. Таким чином, основними орендарями транспортних засобів є переважно малі та середні підприємства.

Зростання конкуренції на ринку, безумовно, також є сприятливим фактором для орендарів: вони мають можливість обирати більш вигідні умови праці.

Ми вважаємо, що особливу увагу слід звернути на три основні аспекти конкуренції, а саме, по-перше, ціна, по-друге, якість і, по-третє, функціональність. Ці елементи безпосередньо пов'язані з конкуренцією в

секторі лізингу. Таким чином, ціноутворення лізингових послуг враховує реакцію орендарів і орендодавців. Оскільки ціна та якість, як показує аналіз відповідного емпіричного матеріалу, все більше стандартизуються, конкуренція навколо функціональності лізингової послуги з кожним роком

буде загострюватися. Таку ситуацію можна охарактеризувати як гнучку конкуренцію.

Можна зробити висновок: стратегічний успіх у лізингу приносить компаніям, які спокійно займаються своєю справою, знаходячи нові проєкти, укладаючи нові договори, дотримуючись взятих зобов'язань. Водночас є приклади, коли малий бізнес виживає, а іноді й процвітає, зосереджуючись на невеликій ринковій ніші та займаючи там домінуюче становище. Наприклад, використання орендних продуктів типу «Лізинг в пакеті» [6].

У змаганнях фактор часу є важливим фактором. Багато джерел відзначають, що лізингові операції потребують менше часу та зусиль, ніж кредитні. Крім того, банк може встановити додаткові умови, а лізингова компанія може запропонувати більш м'які умови договору. У найбільш конкурентній взаємодії між лізингодавцем і лізингоодержувачем важлива маркетингова позиція кожного учасника – першою свої умови буде диктувати компанія, яка займає найбільш впевнену позицію на ринку.

Тому слід зазначити, що важливою умовою розвитку лізингових відносин є створення сучасного мобільного законодавства, яке стимулюватиме комерційну діяльність усіх учасників лізингових договорів (кредитних компаній – лізингових, банків, підприємств виробництва та сфери послуг, потенційних орендарів), а також цілеспрямований вплив органів державного управління на економічні інтереси учасників лізингових відносин з метою створення умов для виконання лізингом своїх інвестиційних, виробничих та інших функцій на мікро- та макроекономічному рівнях.

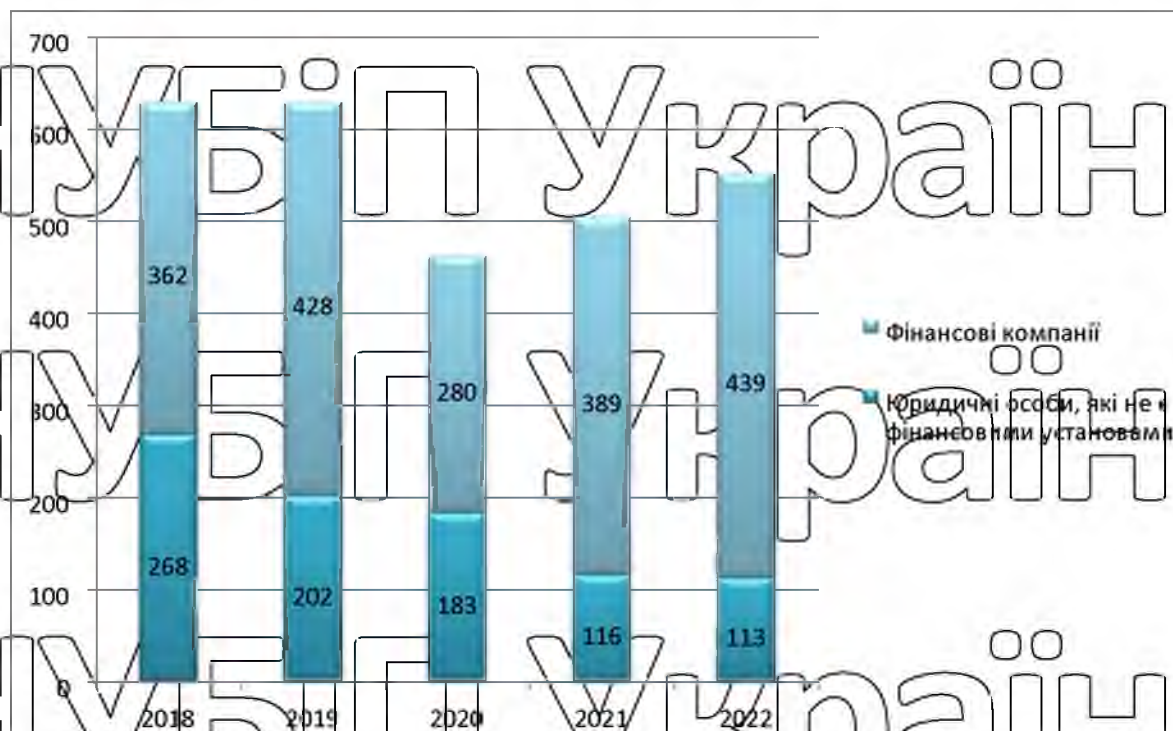
2.2. Фінансовий аналіз розвитку лізингу в Україні

Лізинг давно поширений у високорозвинених країнах світу. В Україні цей інструмент формування інвестиційних ресурсів не набув глобального характеру і ним користуються лише окремі компанії. Водночас сучасні економічні реалії, що характеризуються хронічним дефіцитом фінансових ресурсів у вітчизняних компаній та складністю залучення інших джерел інвестицій, змушують компанії приділяти більше уваги лізингу [27].

Перш ніж проаналізувати ринок лізингу в Україні, слід зазначити, що в нашій країні він фактично почав розвиватися в 1997 році, коли було прийнято закон «Про лізинг», а в 2003 році він був трансформований в закон «Про фінансовий лізинг» [2]. З цього часу починається поступовий розвиток послуг оренди. Основними гравцями ринку лізингу в Україні є лізингодавці, які здійснюють лізингові операції. Залежно від чинного національного

законодавства лізингодавцями можуть бути банки та інші небанківські установи, які мають відповідний дозвіл надавати послуги лізингу.

На рис. 2.1 наведено динаміку кількості орендодавців в Україні за 2018-2022 рр.



*розроблено автором на основі [47]

Рис. 2.1. Динаміка кількості лізингодавців в Україні за 2018-2022 рр.

За період 2018-2022 років спостерігається явне зменшення кількості юридичних осіб, які не є фінансовими установами, але можуть здійснювати лізингові операції. Зокрема, їх кількість скоротилася з 268 одиниць у 2018 році

до 113 одиниць на кінець 2022 року. Таке зменшення може бути спричинене

як економічною кризою в країні, так і запровадженням дозволів на таку

діяльність в Україні у 2020 році. На відміну від них, кількість фінансових

компаній-лізингодавців з 2022 року зросла з 280 одиниць до 439 одиниць у

2019 році. Загальна кількість лізингодавців в Україні досягла максимуму в

2015-2016 роках, коли їх кількість становила 630 одиниць.

Сьогодні ситуація на ринку лізингу дещо стабілізувалася і загальна

кількість гравців цього ринку становить 552 одиниці. Слід зазначити, що

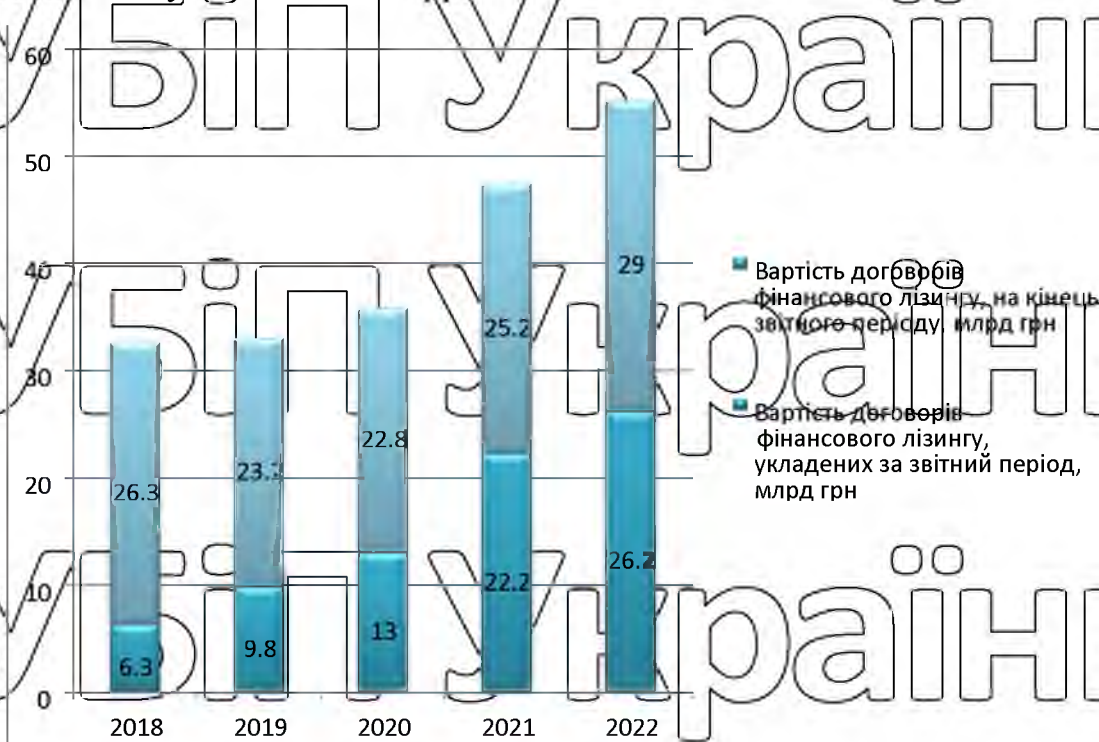
наведені дані враховують кількість компаній, які мають ліцензію на

здійснення орендної діяльності. При цьому більшість із них не займаються орендною діяльністю. Через застарілу звітність неможливо дослідити реальний стан компаній, які фактично здійснюють лізингову діяльність.

Загалом ринок лізингу є досить концентрованим: 3 основних лізингодавця займають 59% загального ринку. Так, основними гравцями на цьому ринку є СТП-Лізинг, УЛФ-Фінанс та Порше Лізинг Україна. Найшвидше розвивається компанія Іта, яка за підсумками 2022 року показала зростання на 159% порівняно з попереднім роком [28].

Використовуючи дані на рис. 2.2. проаналізуємо динаміку надання

лізингових послуг за 2018-2022 рр.*



*розроблено автором на основі [17]

Рис. 2.2. Динаміка надання лізингових послуг за 2018-2022 рр.

Згідно з наданими даними, спостерігається швидкий розвиток ринку лізингу. Загальна кількість договорів лізингу, укладених за звітний період, зросла з 4119 одиниць у 2019 році до 15488 одиниць у 2022 році. Зменшення прогятом аналізованого періоду відбулося лише у 2021 році порівняно з 2020 роком на 1408 одиниць. Загальна вартість укладених у звітному році

Комп'ютерна та телекомунікаційна сфера	9,2	0,05	118,3	0,63	157	0,54	1812,4	44,14
Переробна промисловість	43,9	0,29	95	0,47	688,2	2,87	1521,8	631,1
Інше	6131,6	27,48	6835,5	27,29	9581,3	34,03	53,84	38,23
Всього	23758,4	100	25326,4	100	29107,3	100	28,46	15,99

*розроблено автором на основі [17]

Серед основних лідерів за вартістю лізингових договорів – сфери транспорту та сільського господарства, на які протягом звітного року припадає 22,53% та 20,04% відповідно. При цьому їх частка з кожним роком зменшується. Особливо це стосується транспортногo сектору, який переживає падіння вартості контрактів у 2022 році.

на 9,47% порівняно з 2020 роком та на 5,62% порівняно з 2018 роком.

Частка сільського господарства за 3 роки зменшилася з 24,18% до 20,04%, але в абсолютному вираженні у звітному році порівняно з 2017 роком зросла на 5,61% та 9,24%. 2021 рік відповідно. Слід зазначити, що найшвидшими темпами розвиток лізингу відбувається в переробній промисловості, вартість укладених договорів зросла порівняно з 2021 роком на 631,06%, у харчовій промисловості – на 87,3% до 2021 року та в легкій промисловості, де приріст склав 75,44%.

Саме лізинг у цих галузях економіки останнім часом набув і динамічно розвивається. Водночас в окремих секторах спостерігається різке падіння вартості лізингових контрактів. Це металургія, хімічна промисловість, транспорт і медичне обслуговування. Враховуючи виявлені тенденції, можна сказати, що ключову роль продовжують відігравати сільське господарство та транспорт, які разом складають понад 40% усього ринку лізингу. Водночас лізинг починає розвиватися і в інших секторах економіки відповідно до останніх світових тенденцій. Збільшується кількість компаній у різних сферах економіки, які починають користуватися послугами лізингу [9].

Одним із факторів зростання ринку лізингу є периформованість підприємців, особливо представників малого та середнього бізнесу, про таку послугу як лізинг та її очевидні переваги перед кредитом. Предметом договору лізингу є різні основні засоби. Структура розподілу вартості договорів лізингу за обладнанням у 2020-2022 роках представлена на рис. 2.3.

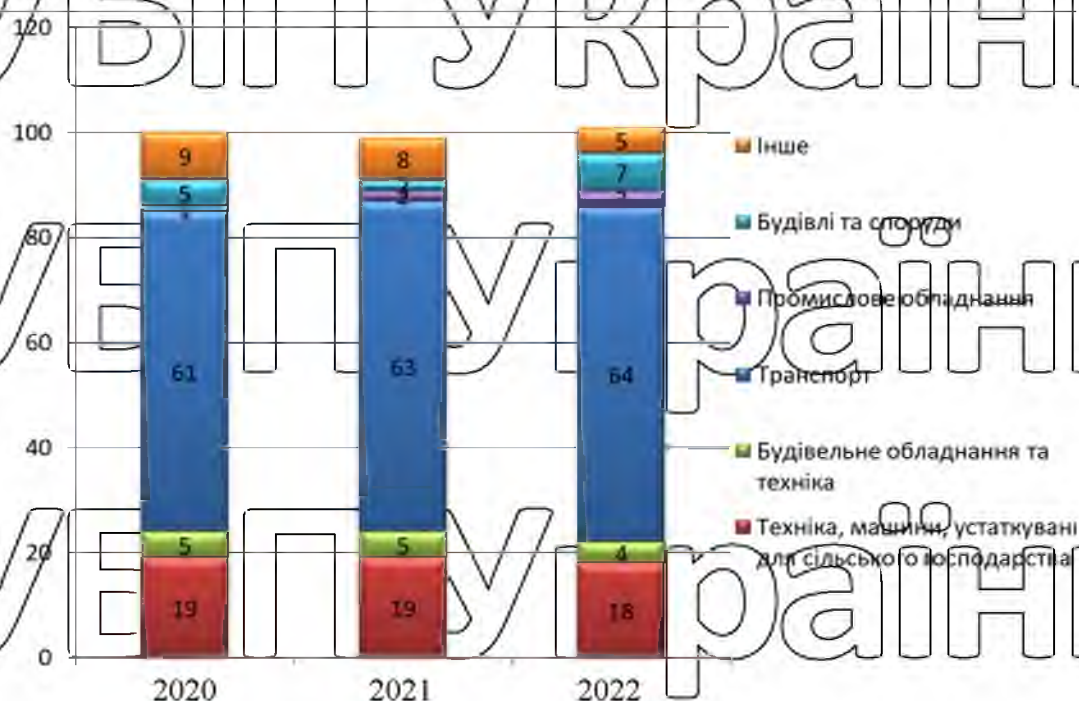


Рис. 2.3. Структура розподілу вартості договорів лізингу для обладнання в 2020-2022 рр., %

Як бачимо, протягом 2020-2022 років суттєвих змін у структурі договорів лізингу обладнання не відбулося. Найбільшу питому вагу в структурі договорів лізингу обладнання протягом звітного року займають транспортні перевезення, на які припадає 63%. На другому місці йдуть машини, машини та обладнання для сільського господарства з вартістю 18%. Ці два види обладнання є предметом договору в 91% лізингових договорів.

У найближчі роки подібна структура лізингових договорів буде зберігатися. Експерти прогнозують зростання купівлі орендної сільгосптехніки, техніки та обладнання. Тому ринок лізингу значною мірою залежатиме від стану та розвитку українського агросектору.

Що стосується терміну дії договору лізингу, то він варіюється від 1-2 років до понад 10 років. Проведений аналіз дозволив на рис. 2.4 розділити частку договорів лізингу за терміном їх дії.

У період 2019-2022 років тривалість лізингового договору в основному розрахована на середньостроковий період від 3 до 5 років. Протягом звітного року вони становили 67,75% усіх договорів. Короткострокові контракти тривалістю 1-2 роки у 2022 році становлять 15,18% від їх загальної кількості, що значно менше, ніж у попередні роки.

Ми спостерігаємо поступове зростання частки довгострокових договорів лізингу на термін понад 10 років. У 2022 році вони становили 5,83% усіх контрактів. Лізингоотримувачі намагаються укладати договори лізингу на більший термін, що є для них економічно вигідним.

За результатами аналізу складемо SWOT-аналіз ринку лізингу в Україні (табл. 2.2).

SWOT аналіз ринку лізингу в Україні

Таблиця 2.2

Сильні сторони	Можливості
<ol style="list-style-type: none"> 1. Удосконалення та уніфікація лізингового законодавства. 2. Державно-приватне партнерство у реалізації лізингових відносин. 3. Спрощення судово-адміністративних процедур вилучення об'єкта оренди у невідповідальних орендарів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Використання орендних програм для ефективної розробки стратегічних програм розвитку (національних, галузевих та регіональних). 2. Впровадження нових програм оренди, продуктів і послуг, конкурентоспроможних світовим стандартам. 3. Диверсифікація джерел фінансування лізингової діяльності.
Слабкі сторони	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> 1. Низький рівень ринкової стійкості комерційних лізингових компаній. 2. Відсутність «довгих» і «великих» грошей для фінансування інвестицій. 3. Відсутність якісної та різнобічної статистичної інформації. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вихід на український ринок сильних іноземних лізингових компаній. 2. Часті зміни лізингового законодавства (нормативних актів). 3. Нестабільність національної валюти. 4. Зростання інфляції, що призводить до подорожчання залучених фінансових ресурсів.

- | | |
|--|---|
| <p>4. Низька основа фінансування лізингових компаній.</p> <p>5. Низька ефективність заходів, спрямованих на підвищення прозорості гібридних фінансових інструментів.</p> | <p>5. Зниження рейтингу країни на міжнародному ринку у сфері кредитування та лізингу.</p> <p>6. Використання лізингу в паралельних ехемах з метою оптимізації оподаткування та переміщення активів.</p> |
|--|---|

*розроблено автором на основі [15]

Виходячи з наведеного вище SWOT-аналізу, ми бачимо, що лізинг в Україні має значну кількість сильних і слабких сторін. При цьому кількість слабких сторін значно перевищує кількість сильних сторін. Інші перспективи розвитку лізингу – усунення недоліків. Існують також можливості для подальшого розвитку лізингу у зовнішньому середовищі, а також загрози, які є перешкодами для його стабільного розвитку. Таким чином, проведений аналіз дозволяє стверджувати, що ринок орендних послуг в Україні тільки починає свій розвиток.

Протягом 2019-2022 років спостерігається його динамічне зростання відповідно до світових тенденцій. Лізинг в Україні поступово стає основною альтернативою кредитним ресурсам при здійсненні інвестиційної діяльності щодо впровадження інноваційних технологій у діяльність підприємств. Сьогодні лізингове фінансування стає основним драйвером їх економічного зростання.

Водночас лізинг ще не повністю розкрив свій потенціал в Україні та відкриває можливості для майбутнього зростання. Однак певні проблеми заважають його повноцінному розвитку. Тому в наступному підрозділі доцільно запропонувати шляхи їх вирішення.

Таким чином, для українських компаній лізинг дає можливість одночасно вирішити дві надзвичайно актуальні в сучасних економічних умовах проблеми: отримати сучасне обладнання та мінімізувати обсяг одноразових платежів в іноземній валюті. Лізинг має багато переваг перед традиційними купівлею-продажем, серед яких варто виділити найважливіші. Лізинг дозволяє лізингостримувачу без значних одноразових витрат і

залучення позикових коштів збільшити виробництво та налагодити обслуговування обладнання.

2.3. Особливості лізингових відносин у зарубіжних країнах

На думку істориків і економістів, договори оренди були укладені в стародавньому Шумері і датовані державою приблизно 2000 роком до нашої ери. Наприклад, глиняні таблички, знайдені в шумерському місті Ур, містять інформацію про оренду сільськогосподарських знарядь, землі, джерел води, худоби та інших тварин. Історики також стверджували, що Аристотель посилався на ідею оренди в трактаті «Багатство використовується, а не є власністю», написаному приблизно в 350 році до нашої ери, англійський автор Т. Кларк стверджує, що оренда була відома задовго до життя Аристотеля: він знайшов кілька положень про оренду в законах Хаммурапі, прийнятих у 1760 р. до н. Римська імперія також не залишилася осторонь проблем оренди – вони знайшли відображення в інститутах Юстиніана [16].

Введення в економічний лексикон терміна «оренда» (оренда — взяття і передача майна в тимчасове користування) пов'язане з діяльністю телефонної компанії «Белл», керівництво якої в 1877 році вирішило не продавати свої телефони, а хвалити їх. Стародавня Греція була першою країною, яка розробила оренду копалень (гірничодобувних підприємств, головним чином руд, підземних або відкритих кар'єрів). Шахти різного розміру в Афінах були державною власністю і здавалися в оренду через одну владу гірничодобувним компаніям на термін від 3 до 7 років. Стародавня Греція також була піонером концепції оренди [22].

Великобританія. Одним із перших законів, у якому згадується лізинг у Великобританії, був Статут Уельсу, складений у 1284 році. Закон використовував існуюче земельне законодавство як правову основу для оренди нерухомого майна, наприклад сільськогосподарської техніки. З появою залізниць у середині 19 століття малі підприємства інвестували свій

капітал у вагони для вугілля та, у свою чергу, здавали їх в оренду гірничодобувним компаніям. Договори лізингу часто надавали лізингоодержувачу право придбати обладнання після закінчення терміну його придатності. Лізинг у Великобританії можна розділити на [20]:

1. Лізинг;
2. Оперативна оренда;
3. Договір оренди майна з правом викупу.

Наступні податки є обов'язковими для лізингових компаній у Великобританії:

1. Корпоративний податок
2. Податок на капітал (зазвичай 1% доходу від випуску акцій)
3. Податок на додану вартість (15%)
4. Місцеві податки (переважно на нерухоме майно).

Якщо говорити про лізинг у більш сучасному вигляді, то одним із перших прикладів можна навести компанію «Меркантайл Лізингова компанія». Стимулом для розвитку лізингу у Великій Британії стало введення податкових пільг. У 1970-х і на початку 1980-х років підприємствам було дозволено вираховувати інвестиції зі свого оподаткованого доходу в тому році, коли вони були зроблені, але лише наприкінці звітного року. Ця перевага стимулювала розвиток лізингу, але він не був безкоштовним, оскільки повертався через податки з оренди у вигляді корпоративного податку, ставка якого тоді становила 52% [20].

Однак серед найбільш економічно розвинених країн світу Велика Британія займає друге місце за цим показником після США. Сьогодні британська Асоціація фінансів і лізингу є провідною торговельною асоціацією для секторів споживчого фінансування, фінансування автомобілів і фінансування активів у Великобританії та є найбільшою торговою організацією в Європі.

У Великій Британії ринок лізингу досяг 39,1 млрд євро, тоді як в Україні його розмір поки що набагато скромніший: за даними НБУ та Держфінпослуг, активний лізинговий портфель на початок 2018 року становив 40,4 млрд грн.

США. Пол Гетті, один із перших доларових мільярдерів, сказав: «Купуйте те, що дорожчає, орендуйте те, що дешевшає.» Сьогодні більше 30% всього обладнання, що купується в США, купується за договором оренди. Це робить лізинг найбільшою формою зовнішнього фінансування бізнесу в країні. В даний час більше 80% компаній, від невеликих стартапів до найбільших світових корпорацій, здають частину або все своє обладнання в оренду на загальну суму майже 300 мільярдів доларів на рік [38].

Лізинг у сучасному вигляді зародився в США. Першу американську лізингову компанію United States Leasing Corporation заснував Генрі Шофельд у 1952 році. В результаті лізинг виокремився як новий вид підприємницької діяльності, а згодом став окремою галуззю економіки – лізинговим сектором. Компанія була створена для обслуговування залізничного транспорту. Наприкінці 1950-х — на початку 1960-х років у Європі стало з'являтися все більше власних лізингових компаній.

Технічний прогрес змусив підприємства все частіше оновлювати основні засоби. Лізинг дозволив підприємствам купувати активи на більш вигідних умовах, ніж просто придбання обладнання. Сприятливі процентні ставки 1950-х років у поєднанні з більш сприятливим податковим режимом значно збільшили кількість орендних угод у всьому світі. Сьогодні більшість обладнання в Америці орендується, а не купується.

1. Оперативний лізинг – дозволяє орендарю використовувати обладнання, але право власності залишається за орендодавцем.

2. Фінансовий лізинг – у цьому випадку лізингодавець юридично володіє обладнанням, а лізингоодержувач зберігає фактичне право власності, оскільки лізинг повністю амортизується. Сполучені Штати є світовим лідером у галузі лізингу і залишатимуться ним ще довго.

Перевагами для орендаря є відсутність необхідності надавати гарантії та більш проста процедура оформлення документів, ніж при взятті кредиту. У США та Європі цей напрямок розвивається дуже активно. Наприклад, в Америці в 2017 році обсяг лізингових операцій склав \$100 млрд.

Сьогодні в Німеччині майже п'ята частина інвестицій в основний капітал у підприємницькому секторі фінансується через лізинг, при цьому основна увага приділяється автомобілям. Саме ця форма зовнішнього фінансування країни є альтернативою банківському кредиту та доповнює його. У Німеччині створено багато лізингових компаній, які організовані як лізингові асоціації. У Німеччині популярний лізинг з повною оплатою (при цьому в договорі вказується термін дії без можливості розірвання, а платежі покривають витрати на придбання майна та основні витрати на рефінансування). Перша лізингова компанія в Німеччині була заснована в 1968 році в Locfllease Mietfinanzierung GmbH.

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

У Німеччині опубліковано розпорядження про оренду обладнання «Partial Depreciation Decree», яке передбачає часткову амортизацію обладнання протягом основного терміну дії договору. Як правило, в Німеччині договори оренди обладнання тривають від 2 до 5 років, а для нерухомості – 8 років, а іноді й понад 20 років [26]. У Німеччині ринок лізингу досяг 25,5 млрд євро.

Японія - розвинена і процвітаюча країна. Зараз Японія посідає друге місце після США за кількістю лізингових відносин. Процес оренди в Японії дуже вигідний, оскільки використовується зручний податковий режим, який полягає в експорті податкових пільг з однієї країни в іншу. Якщо лізинг є угодою на виробництво товару, замовник має право на податкову амортизацію. В іншому випадку аналогічне право матиме лізингова компанія. Такий механізм виробництва товарів вигідний виробникам, оскільки така

угода фінансується за лізинговою програмою. Орендарі також виграють від такого виду співпраці, оскільки фінансування відбувається за нижчими процентними ставками [30].

Китай. Хоча індустрія лізингу досягла зрілості в розвинених країнах, вона продовжує розвиватися і рости в Китаї. Ринок лізингу Китаю продемонстрував двозначне зростання за останнє десятиліття і все ще має потенціал для підтримки цього стрімкого зростання протягом наступного десятиліття або пізніше. Незважаючи на те, що ринок лізингу Китаю пережив період швидкого зростання, він все ще має величезний потенціал, оскільки рівень його проникнення ринок ще дуже слабкий. Незважаючи на ці виклики, індустрія лізингу Китаю вступає у свій золотий вік, чому сприяли китайські уряди, як на центральному, так і на провінційному рівнях, у безпрецедентному ступені, а також завдяки створенню системи корпоративної кредитної інформації.

Станом на червень 2017 року в Китаї діяло 8218 лізингових компаній, які здійснили операції на суму 5,6 трлн юанів, відповідно у 8 і 2,7 разів більше, ніж на кінець 2013 року [44].

Згідно з регуляторними органами, лізингові компанії в Китаї можна розділити на банківські лізингові компанії, вітчизняні лізингові компанії та іноземні лізингові компанії; при цьому іноземні лізингові компанії становили до 96,5% від загальної кількості на кінець червня 2017 року, їх кількість становила близько 8 тис.; але банківські лізингові компанії зробили 37,8% активності наприкінці червня 2017 року завдяки своїй фінансовій стабільності, випереджаючи два інших типи компаній. У майбутньому банківські лізингові компанії залишаться основною силою в галузі. До 2014 року лізингові операції в Китаї в основному включали транспорт, загальне обладнання, промислове обладнання та інші традиційні галузі [44].

Під впливом економічної реструктуризації, структурної реформи з боку пропозиції та інших факторів попит на лізинг традиційного китайського виробництва обладнання знизився в останні роки, тоді як попит з боку

аерокосмічної, автомобільної, медичної, морської техніки, зеленої енергетики та інших галузей збільшився, особливо в галузі електрообладнання, й лізингові активи зросли з понад 39 мільярдів юанів у 2014 році до понад 200 мільярдів юанів у 2016 році [60].

За регіонами китайські послуги лізингу в основному доступні в Пекіні, Тяньцзіні, Шанхаї та Гуандуні через їхні географічні переваги та політику. На кінець 2016 року сукупна кількість лізингових компаній у чотирьох регіонах перевищила 80% від загальної кількості в країні. У Китаї кошти лізингових компаній в основному надходять із власного капіталу, банківських позик, міжбанківських заощаджень (позик) і депозитів акціонерів, серед яких банківський капітал і позики відіграють домінуючу роль, що відображає відносно прості канали фінансування.

Загалом індустрія лізингу в Китаї все ще знаходиться в зародковому стані, стикаючись з такими проблемами, як недосконалі закони та правила, неповна податкова політика, дисбаланс регіонального розвитку та монотонні канали фінансування, але з широкими перспективами розвитку. У 2016 році рівень проникнення китайського ринку лізингу становив близько 8%, що значно нижче 15-30%, зафіксованих у Європі та США [60].

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

У США лізинг є основним інструментом інвестування. Ринок лізингу в США набагато більший, ніж у західноєвропейських країнах. Це визначається, в тому числі, нормативно-правовою базою, станом інвестиційного ринку та грошово-кредитною політикою. У США, як правило, основними донорами є

великі компанії. Однак немає спеціального законодавства, яке регулює відносини оренди. Натомість термін «лізинг» записаний у Комерційний кодекс США.

У США розрізняють 2 види лізингу: відкритий і закритий. Відкритий тип передбачає тривалість договору оренди від 24 до 36 місяців, орендар повністю бере на себе ризик пошкодження майна, а також зобов'язання по ремонту обладнання. При цьому після закінчення терміну дії договору оренди орендар не отримує жодних пільг при придбанні обладнання. Закритий тип оренди відрізняється від відкритого тим, що орендар не має гарантії залишкової вартості майна в кінці терміну дії договору. Як правило, для дорогої техніки вибирають закритий тип лізингу. У Сполучених Штатах термін оренди не повинен перевищувати 40 років. В Японії така форма лізингу практикується під назвою «комплексний лізинг» [1]. Він включає комплекс послуг з оренди, продажу та позики [7].

Що стосується лізингу в Японії, то він відрізняється тим, що він повинен відповідати двом критеріям [12]:

1. Загальний розмір орендної плати повинен приблизно збігатися з розміром витрат на придбання орендованого майна. А тривалість договору оренди становить не менше 70% терміну експлуатації майна, тобто тривалість договору фіксована.

2. Договір лізингу не може бути розірваний протягом строку його дії. В Японії значну частку (більше 30%) товарів, що здаються в оренду, складає комп'ютерна техніка.

У Німеччині через відсутність спеціального закону про лізинг договори лізингу регулюються як договори оренди. Обов'язковою умовою є наявність майна на балансі лізингодавця, інакше договір буде вважатися договором позики. Найпопулярнішим в Німеччині є лізинг автомобілів

(майже 59%) [2]. Найбільші німецькі автовиробники створюють власні лізингові компанії, які працюють по всьому світу. На відміну від Німеччини, у Франції орендні відносини регулюються законом. Крім того, лізингова

операція може здійснюватися як банками, так і спеціалізованими установами.

Виробникам заборонено займатися орендною діяльністю.

У Франції розрізняють два види лізингу [2]:

1. просте місце розташування - оренда нерухомого майна без права викупу.

2. фінансовий лізинг - оренда рухомого майна з правом викупу (лізинг).

Лізинг можливий в одному з трьох випадків:

- орендодавець придбаває орендоване обладнання;
- обладнання здається в оренду для промислових або комерційних цілей
- діяльність;
- орендар має право викупити обладнання за заздалегідь обумовленою ціною.

Тому лізинг є альтернативним способом фінансування витрат на оновлення матеріально-технічної бази та зміну виробництва. З економічної точки зору лізинг подібний до кредиту, що надається під основні засоби, водночас має суттєві переваги перед банківським кредитом, однак через відсутність достатньої інформації серед виробників він не має широкого поширення.

РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

3.1. Сучасні перешкоди лізингових відносин в Україні

У сучасному світі лізинг є одним із найважливіших інструментів модернізації та оновлення виробництва, але він поки що не відіграє суттєвої ролі в українській економіці. Нині у сфері лізингу існує ряд проблем, виявленню та вирішенню яких присвячено окремий розділ.

За результатами аналізу проблеми ефективного застосування механізму лізингу в Україні можна умовно поділити на декілька груп. До першої групи належать проблеми, пов'язані з розвитком теоретичних основ лізингу в Україні. Друга група стосується проблем державного регулювання лізингової сфери, у тому числі законодавчого. Третя група стосується загальноринкових проблем, які мають вирішуватися лише спільними зусиллями всіх учасників лізингового процесу. Четвертий стосується проблем орендодавців і п'ятий стосується проблем, які більше хвилюють орендарів.

Спроба розділити проблеми за учасниками механізму орендних відносин є умовною, оскільки кожна проблема стосується всіх учасників ринку і лише у взаємодії всіх бенефіціарів можна більш успішно вирішити проблеми оренди.

Розглянемо кожну групу проблем окремо.

1) Проблеми, пов'язані з розвитком теоретичних підходів у дослідженні лізингу та лізингових відносин: Відсутність комплексно розробленої теоретичної бази лізингових відносин та механізму їх ефективного використання лізингу. Вагомий внесок у дослідження проблем оренди зробив вчений – один із провідних спеціалістів з проблем оренди – В.Д. Газман, який є автором великої кількості монографій, статей, наукових досліджень про ринок лізингу, його сутність та тенденції розвитку лізингових відносин. Варто звернути увагу на те, що в працях вчених і спеціалістів при розкритті умов і причин виникнення лізингу, за винятком окремих посилань, відсутні елементи

того, що лізинг виник із орендної плати, кредит або теорія права власності. Тому, на нашу думку, це питання є одним із найперспективніших для подальшої теоретичної розробки.

Низький розвиток та рівень розвитку окремих видів лізингу. Ринок лізингу в Україні, як і на інших ринках, що розвиваються, характеризується абсолютною нерозвиненістю окремих видів лізингу, що багато в чому пояснюється відсутністю нормативної бази в законодавстві. Наприклад, одним із таких видів є оперативний лізинг. У правовому полі відсутній оперативний вид лізингу. Насправді такі види угод можуть здійснюватися в Україні як під прикриттям лізингу, так і шляхом створення додаткової юридичної особи, яка виступає продавцем обладнання, необхідного для реалізації угоди. Водночас, крім зайвих юридичних процедур, відсутність законодавчого визначення оперативного лізингу призводить до додаткового ризику в податковій сфері для учасників угоди. У результаті багато підприємців вирішують вдатися до неоперативного виду лізингу, не маючи доступу до інструменту модернізації та впровадження новітньої техніки та технологій.

У нинішній економічній ситуації орендодавці стикаються з великою кількістю несплачених боргів і, отже, змушені конфіскувати майно без можливості реалізації традиційної угоди фінансового стягнення в майбутньому. На даний момент ринок приватного лізингу не розвинений, незважаючи на те, що цей вид лізингу був законодавчо прийнятий у 2011 році, але насправді такого виду лізингової послуги досі не існує. Зазначена проблема пояснюється тим, що в сучасних умовах лізинговим компаніям набагато вигідніше працювати з великою клієнтською базою та великими замовленнями, ніж укладати невеликі за обсягом угоди з лізинговою сферою. . не приносить ніякої користі.

На відміну від Європи, в українському лізингу значна частка орендованих транспортних засобів і невелика частка нерухомості та обладнання. Орендні послуги в Україні обмежені орендою рухомого майна через високу вартість, складність і тривалість договорів оренди нерухомості.

Слід зазначити, що об'єктом лізингу в Україні не можуть бути нематеріальні активи. Водночас оренда с програмне забезпечення широко поширене в західній практиці. Тому створення та розвиток цього виду лізингу також є частиною довгострокової перспективи. Крім того, розвиток лізингу персоналу, ринку лізингу тощо, є перспективним для економіки України. Мало інформації про ринок і велика розбіжність даних. Ця проблема існує як в теоретичному, так і в практичному аспекті лізингу. Причому це характерно не лише для України, а й для світової практики в цілому.

2) Проблеми державного регулювання: ринок лізингу в Україні не має ні достатньо потужних лобістів, ні профільних регуляторів, тому законодавче регулювання лізингу здійснюється хаотично, а прийняті законодавчі акти вкрай негативно впливають на функціонування ринку лізингу:

Відсутність ефективної державної підтримки лізингу. Більшість заходів державної підтримки галузі не є обов'язковими, а мають консультативний та формальний характер.

Децентралізація правової бази. Велика кількість різноманітних нормативно-правових актів регулює механізм лізингу, але вони не відповідають вимогам сучасного ринку: різні законодавчі акти містять уривчасту інформацію щодо правового регулювання галузі, а багато правових аспектів механізму лізингу не врегульовано, вивчав повністю розвинений. Треба сказати, що в законодавство постійно вносяться зміни та доповнення, але найчастіше зміни не приносять позитивного результату діяльності суб'єктів галузі.

Багато доповнень викликають негативний вплив на галузь і суперечливі думки серед її суб'єктів. Наприклад, під час кризового 2009 року були внесені зміни, які посилили вимоги щодо застосування прискореної амортизації. Ця поправка викликала негативний ефект і багато негативних думок.

Законотворчий процес у суб'єктів галузі викликає негативні очікування, а отже, негативно впливає на ринок.

Низька стандартизація контрактів. Ця проблема зумовлена недосконалістю законодавства та прогалинами у розвитку галузі. На Заході контракти більш стандартизовані. В Україні для залучення клієнтів лізингові компанії розробляють індивідуальні договори, що спричиняє розходження ринку. Відсутність програми розвитку лізингової галузі. Проект національної програми розвитку лізингу був підготовлений 16 років тому, але так і залишився проектом.

3) Загальні проблеми ринку: надзвичайно низька прозорість ринку для гравців у цій галузі. Компанії, які існують у секторі, поділяються на дві категорії: «неглибока частина» ринку лізингу в Україні складається з 120-130 компаній, на частку яких припадає близько 80% обсягу ринку. Ці цифри свідчать про високу концентрацію ринку. У «підводну частину» ринку входять ще 3,5 тисячі компаній, і їх діяльність закрита. Темпи зростання українського ринку лізингу значно перевищують темпи зростання європейського ринку, хоча в цілому його обсяги майже в 7 разів менші. Високі темпи зростання на початковому етапі пояснювалися новизною та нерозвинутістю лізингу.

Зараз темпи зростання українського ринку знижуються через велику кількість проблем у галузі. Низька частка охоплення зовнішніх ринків.

Низький обсяг ринку лізингу в Україні та невелика кількість великих ефективних компаній призводять до того, що охоплення зовнішніх ринків становить лише 7%.

Домінування великих компаній серед орендарів. Український ринок лізингу працює неефективно, що призводить до того, що лізингодавцям стає вигідніше продавати лізингові послуги лише великим орендарям. До цього додається відсутність платоспроможних клієнтів і недостатній попит або небажання промислових організацій працювати з клієнтською базою середнього класу, до якого в основному входять середній і малий бізнес.

На сучасному етапі український ринок лізингу сильно залежить від великих проектів, кожна організація з першої десятки створювала свої обсяги переважно на таких угодах, і без урахування великих угод лізингової компанії

ВЕБ темпи розвитку ринок лізингу негативний і в 2015 році - 3,2%. У результаті ця залежність залишиться на ринку.

Відсутність атестації працівників лізингових компаній і, як наслідок, їх низька компетентність. Лізинговий бізнес – досить креативна фінансова сфера.

Кожна операція на цьому ринку унікальна. Завдяки багатосторонності,

властивій лізингу, інтереси всіх учасників інвестиційного процесу зосереджені на його ключовій ланці – лізинговій компанії, що зумовлює підвищення вимог до компетентності її працівників. Знання, необхідні

фахівцю з лізингу, різноманітні і не обмежуються інструкціями та законами.

Співробітнику лізингової компанії потрібні навички багатьох ринків товарів і послуг, законів руху фінансових потоків, необхідні знання маркетингу, реклами, статистики, економічних моделей, клієнтської

економіки і, цілком впевнені, глибокі знання про предмет лізингу, різні

відносини та лізингові продукти. Без компетентного персоналу лізингова

компанія не буде конкурентоспроможною на ринку, не зможе адекватно реагувати на зміни ринкової ситуації, а отже, ефективно задовольняти потреби інвестиційного розвитку своїх клієнтів - поточних і потенційних орендарів.

Розуміючи цю ситуацію, частина лізингової спільноти ще до кризи 2008

року вважала перспективним створення «прозорого» механізму, доступного та відкритого для всіх гравців ринку лізингу, що дозволить визначити рівень та оновити знання своїх працівників, щоб гарантувати постійну

конкурентоспроможну кваліфікацію персоналу.

4) Проблеми, з якими стикаються орендодавці: часткове скасування прискореної амортизації. У кризовий 2009 рік в Україні було скасовано можливість застосування прискореної амортизації, а також обладнання 13

амортизаційних груп. До них відноситься обладнання зі строком корисного

використання до 5 років. А в 2010 році Мінфін запропонував ідею повністю

скасувати прискорену амортизацію при лізингу. Цей економічний ризик залишається досі. Фінансове співтовариство розділялося на дві групи.

Прихильники цієї реформи наголошують, що податкові пільги повинні

надаватися орендарям, які є кінцевими бенефіціарами. Держава хоче забезпечити працездатність обладнання, необхідного для діяльності організації, а також закупити всі необхідні виробничі потужності, а не те, щоб лізингова компанія брала участь у цьому договорі. Вони також є прихильниками скасування прискореної амортизації, вони переконані, що цей захід покращить ринок і загострить конкуренцію, а також приверне увагу лізингових компаній до капіталізації їхніх компаній. Передбачається, що реформа підвищить прозорість ринку лізингу, усуне викривлення фінансових і бухгалтерських показників орендарів, оптимізує внутрішньофірмове оподаткування та спростить оцінку стану справ орендарів у реальному світі.

Протилежна точка зору полягає в тому, що предмет лізингового бізнесу має певну специфіку і амортизацію необхідно прискорити. У разі скасування прискореної амортизації розрив між умовами договору лізингу та умовами кредиту, валютою кредитних договорів та валютою договору лізингу та процентними ставками лише збільшиться. Скасування прискореної амортизації поточного портфеля призведе до банкрутства більшості компаній лізингового сектору через неспроможність сплачувати значно більший податок на прибуток, що призведе до різкого скорочення обсягу інвестицій активності та нових пропозицій.

Проблеми в цьому секторі безпосередньо вплинуть на стабільність української банківської та фінансової системи. Наша точка зору повністю збігається з точкою зору противників скасування цієї пільги.

Відсутність культури управління ризиками. Донори повинні активніше впроваджувати кращі практики управління ризиками та ділитися досвідом у цій сфері. Фінансова оцінка клієнтів - не найкраща сторона багатьох орендодавців. Глибина оцінки визначається шляхом віднесення клієнтів до конкретної групи надійності на прикладі категорій якості банківських позик і кредитів. Рейтингові системи є одним із способів завчасного визначення групи надійності лізингових компаній. Скоринг - це система, яка за допомогою кредитних історій банків дає можливість оцінити ймовірність банкрутства

потенційного орендаря, виходячи з його соціально-демографічних характеристик. Однак на українському ринку лізингу ці системи ще недостатньо розвинені. Рейтингові системи показують свою ефективність лише на стабільному ринку або ринку, що швидко розвивається. Але перспектива запровадження цих систем на ринках, де ризик покладається на предмет договору лізингу, багато в чому залежить від рівня розвитку вторинного ринку обладнання та законодавчих можливостей дружньої компанії-лізингодавця, наприклад, шляхом виконавчої реєстрації нотаріуса та швидке вилучення предмета договору оренди у недобросовісних позичальників.

В управлінні ризиками лізингових компаній, крім управління кредитним ризиком, виникають проблеми в різних інших сферах. Найбільше ризиків полягає в операційній діяльності організацій лізингової галузі. Оскільки на ринку є достатня кількість кваліфікованих кадрів у сфері управління кредитними ризиками, в тому числі для компаній на ринку лізингу, навички у сфері управління операційними ризиками є лише формою.

Управління операційним ризиком має стати напрямком розвитку лізингових компаній з точки зору методології та впровадження процедур, контролю бізнес-процесів на рівні автоматизованих систем обліку.

Висока вартість джерел фінансування. Ця проблема тісно пов'язана з високими процентними ставками за банківськими кредитами.

Переважає місце серед джерел фінансування займають банківські кредити. Для того, щоб галузь активно розвивалася, необхідно утримувати ставку рефінансування на найнижчому рівні.

5) Основна проблема, з якою стикаються орендарі, це їх нестійке становище на ринку. У даному випадку мова йде про малий і середній бізнес.

Рівень економічного розвитку безпосередньо залежить від рівня розвитку малого бізнесу.

3.2. Характеристика резервів розвитку лізингу як форми інвестування в Україні

Лізинг в сучасних умовах господарської діяльності набуває все більшого значення для вітчизняних суб'єктів. Це пов'язано, перш за все, з тим, що лізинговий бізнес дозволяє підприємствам, які не мають достатнього власного капіталу, використовувати орендоване майно для вирішення поточних виробничих завдань, а також гарантує інноваційну діяльність. Крім того, «позика» у вигляді майна вигідна фінансовим установам, оскільки на відміну від кредиту готівкою знижує ризик неповернення, оскільки лізингодавець зберігає право власності на передане майно.

На ринку договорів лізингу в Україні домінує лізинг. Перш за все, це пов'язано з тим, що лізинг українським законодавством розглядається як фінансова послуга і для здійснення лізингової діяльності вимагає отримання ліцензії.

Таким чином, ринок договорів лізингу підлягає жорсткому контролю з боку держави, гарантії прав та обов'язків сторін лізингу.

Водночас оперативний лізинговий бізнес не відноситься до фінансових послуг, не потребує наявності спеціальних дозволів, чітко не регулюється та не контролюється державою.

З 1 липня 2020 року всі постачальники лізингових послуг контролюються та регулюються НБУ (досі ці функції виконує НКРЕКП (НКРЕКП)). На сьогодні ринок лізингу в Україні перебуває на перехідній стадії законодавчого регулювання: до 13 червня 2021 року діє Закон України «Про лізинг» від 16.12.1997 р. № 723-97/ВР (в редакції ст. 16.01.2004 р.) підстава 1381-IV); з 13.06.2021 набрав чинності Закон України від 04.02.2021 № 1201-IX Про лізинг.

Зокрема, новий закон «Про фінансовий лізинг» від 4 лютого 2021 року визначає ознаки фінансового лізингу (згідно з нормами ГКУ), а саме:

1) фінансовий лізинг вважається фінансовим, якщо всі ризики та винагороди, пов'язані з використанням об'єкта, переходять до лізингоодержувача за умови виконання однієї з таких умов:

- об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менше 75% його первісної вартості, а лізингоодержувач зобов'язаний придбати об'єкт лізингу протягом строку дії договору;

- сума орендної плати на момент укладення договору більша або дорівнює первісній вартості об'єкта;

- залишкова (залишкова) вартість об'єкта на момент закінчення строку дії договору не повинна перевищувати 25% його первісної вартості;

- об'єкт, виготовлений на замовлення орендаря, не може бути використаний іншими особами після закінчення строку договору;

2) строк дії договору найму не може бути менше одного року. Як бачимо, уточнено норматив мінімального розміру амортизованої вартості до закінчення терміну дії договору (75%).

У чинній редакції закону така норма взагалі не визначена, а в попередніх його редакціях (від 16.12.1997 р. та 30.01.1999 р.) вона становила не менше 60%. Крім того, новий закон чіткіше регламентує умови укладення, відмови та розірвання договору лізингу, а також передачі об'єкта третій особі.

Об'єктом лізингу може бути майно, визначене індивідуальними ознаками, що відповідає критеріям основних фондів відповідно до законодавства, вільний обіг якого на ринку не заборонено законом і законом не встановлено жодних обмежень щодо його передача в оренду. Земля та інші природні об'єкти не можуть бути передані в оренду.

Як зазначено в Законі України «Про банківську діяльність»: банківський кредит - банківський кредит - будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання набути права вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надається в обмін на зобов'язання боржника повернути суму заборгованості, а також зобов'язання сплатити проценти та інші платежі на цю суму.

За кредитним договором банк або інша фінансова установа (кредитодавець) зобов'язується надати грошові кошти (кредит) позичальникові у розмірі та на умовах, встановлених договором, а позичальник зобов'язується повернути кредит та сплатити проценти.

Сторонами договору є позикодавець і позичальник. Порядок надання та повернення кредиту - розкривається механізм надання та повернення кредиту із зазначенням строку. При цьому в графіку погашення кредиту зазначаються суми погашення основної суми боргу, процентів за користування кредитом, вартості всіх супутніх послуг та інших фінансових зобов'язань за кредитом.

Варто визначити, яким чином позичальник має повертати кредит, а також дії банку у разі несвочасної сплати позичальником основної суми боргу та відсотків за користування нею тощо.

Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва (постанова Кабінету Міністрів України від 01.03.2017 № 130).

Про затвердження форм для отримання часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва (наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 18.04.2017 № 228).

Одержувачами бюджетних коштів є юридичні особи та фізичні особи – підприємці, основною діяльністю яких є постачання сільськогосподарської продукції (визначено у пункті 2.15 статті 2 Закону України «Про підтримку сільського господарства України»), вироблених ними власними силами або орендованими основними засобами, за умови, що ліптома вага вартості цієї сільськогосподарської продукції становить не менше 75 відсотків вартості всіх товарів, поставлених цими юридичними та фізичними особами протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів, періодів у сукупності, а для новостворених виробників сільськогосподарської продукції, які

здійснюють діяльність менше 12 календарних місяців, - за підсумками кожного окремого звітного періоду.

Розмір компенсації становить 25 відсотків вартості (без податку на додану вартість) придбаних машин та обладнання, які на момент оплати їх придбання через уповноважений банк включені до оприлюдненого переліку на офіційному веб-сайті Міністерства економіки.

Наразі діє обмеження на отримання компенсації, а саме 10 тис. розмірів мінімальної заробітної плати протягом бюджетного року, встановлене на 1 січня відповідного року для сільськогосподарського товаровиробника (в тому числі пов'язаних з ним осіб).

Бюджетні кошти спрямовуються на забезпечення сільськогосподарських товаровиробників вітчизняною технікою та обладнанням для агропромислового комплексу шляхом часткової компенсації вартості техніки та обладнання, придбаних у вітчизняних виробників та/або їх дилерів.

Вимоги до учасника:

- не порушував справи про банкрутство, не був банкрутом, не перебував у стадії ліквідації;
- не мати на перше число місяця, протягом якого буде прийнято рішення про сплату, заборгованості з платежів, простроченої понад 6 місяців, контроль за сплатою якої покладено на органи ДПС.

Необхідна послідовність дій, які необхідно виконати, щоб отримати вигоду від часткової компенсації:

1. Ознайомтеся з переліком машин та обладнання на сайті Міністерства економіки.
2. Визначтеся з необхідною технікою та обладнанням заводу-виробника або його постачальника, які входять до зазначеного переліку.
3. Здійснити оплату машин або обладнання через уповноважений банк.

4. Подати заявки та підтверджуючі документи щодо їх придбання до уповноваженого банку, через який здійснено оплату техніки та обладнання, а саме:

- копія платіжного доручення або іншого платіжного документа, що підтверджує оплату;
- акт приймання-передачі машин і обладнання;
- свідоцтво про реєстрацію транспортного засобу та/або машини (якщо транспортний засіб підлягає обов'язковій державній чи відомчій реєстрації).

Форма заяви про часткову компенсацію визначається Мінагрополітики.

Ліцензовані банки формують реєстр сільськогосподарських товаровиробників, які придбали техніку та обладнання, та щомісяця до 10 числа подають його в електронному та паперовому вигляді до Мінагрополітики. Форма реєстру визначається Мінагрополітики.

Мінагрополітики на підставі звітів, представлених затвердженими банками:

- щомісячно складає перелік виробників сільськогосподарської сировини, яким надається часткова компенсація, та передає його до ДПС з метою перевірки відповідності виробників сільськогосподарської сировини критеріям, визначеним статтею 3, та вимогам частини восьмої ст. 10 Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткового заліку вартості сільськогосподарської техніки та обладнання національного виробництва;

- на підставі інформації ДПС, що надійшла протягом п'яти календарних днів, виключає з переліку виробників сільськогосподарської сировини, які не відповідають зазначеним критеріям, та формує перелік виробників сільськогосподарської сировини в розрізі уповноважених банків та ставить на офіційному веб-сайті Мінагрополітики;

- затверджує щомісячно до 25 числа (до 20 грудня) розподіл коштів між уповноваженими банками в межах бюджетних призначень пропорційно визначеній потребі в частковій компенсації та становить зведений реєстр

виробників сільськогосподарської сировини для отримання часткової компенсації.

Мінагрополітики перераховує бюджетні кошти з рахунку, відкритого в Казначействі, до уповноважених банків.

Уповноважені банки протягом трьох робочих днів з дня надходження бюджетних коштів від Мінагрополітики перераховують їх на поточні рахунки виробників сільськогосподарської сировини відповідно до сум, зазначених у звітності, та повідомляють про це Мінагрополітики. Аграрна політика протягом п'яти робочих днів.

Сьогодні лізинг сільгосптехніки є одним з основних видів діяльності, договори укладаються лізинговими компаніями на придбання техніки та обладнання відомих брендів з мінімальними витратами коштів і часу, а саме: CNHi (Case IH, New Holland), марки), CLAAS, Manitou, Fendt, Challenger, Massey Ferguson, John Deere, Lemken, Gaspardo, Kuhn, Versatile та ін.

Лізингова компанія «Альфа-Лізинг» універсальна лізингова компанія, що входить до складу ABN Ukraine Limited і присутня на ринку вже 20 років. Пропонує послуги з лізингу нових та вживаних автомобілів, сільськогосподарської техніки, комунальної та вантажної техніки. Гарантує своїм клієнтам комфортні умови співпраці, швидкий і чесний підхід у виконанні контракту.

Умови фінансування:

- 30% аванс
- Процентна ставка від 0,1%
- Рішення - з 1 дня
- Валюта фінансування: гривня, євро.

Таблиця 3.1

Ставки фінансування в «Альфа Лізинг», гривня

Аванс (%)	Строк фінансування (міс.)		
	12	24	36
30	12,5%	18%	19%
40	10,5%	17%	18,5%
50	7,5%	15%	17%

Таблиця 3.2

Ставки фінансування в «Альфа Лізинг», Євро

Аванс (%)	Строк фінансування (міс.)		
	12	24	36
30	0,1%	1,5%	3%
40	0,1%	0,5%	2%
50	0,1%	0,1%	0,5%

Необхідні документи:

- Заявка-анкета
- Специфікація техніки
- Баланс, звіт про фінансові результати для юридичних осіб / звіт (декларація) про доходи для фізичних осіб-підприємців за останній рік та останній звітний період
- Форма 50-сг або 29-сг
- Довідка з сільради або Держземресурсу про кількісний склад земельних ділянок
- Копії реєстраційних документів.

Лізингова компанія «ОТП ЛІЗИНГ» - універсальна лізингова компанія, входить до складу європейської фінансової групи OTP Group, яка протягом десятиліть має надійну репутацію у всій Європі. Компанія «ОТП ЛІЗИНГ» була заснована у червні 2008 року як дочірнє підприємство АТ «ОТП Банк». «ОТП ЛІЗИНГ» - єдина лізингова компанія на українському ринку, що належить міжнародній банківській групі, акції якої котируються на Лондонській фондовій біржі.

Компанія «ОТП ЛІЗИНГ» разом з Фондом розвитку підприємництва 17 грудня 2021 року підписали Договір про співпрацю за Держпрограмою «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%».

Порядок отримання лізингу сільгосптехніки:

1. Вибрати техніку у дилера, узгодити комплектацію і вартість
2. Направити заявку і пакет необхідних документів в «ОТП ЛІЗИНГ»
3. Укласти договір лізингу і покупки та оплатити аванс
4. Отримати техніку

Умови програми лізингу сільгосптехніки в «ОТП ЛІЗИНГ»:

Валюта фінансування: USD, UAH, EUR

Аванс: від 20% у грн., від 25% у іноземній валюті

Ставка, річна: від 10,9% в ГРН, від 5,9% USD, від 4,9% EUR

Термін лізингу: до 5 років

Додаткові можливості: можливий сезонний графік платежів

Крім процентної ставки «ОТП ЛІЗИНГ» додатково фінансує

(включається в графік погашення):

- страхування об'єкта лізингу;
- реєстрація техніки в державних органах;
- конвертація валюти, при фінансуванні з прив'язкою до курсу долара США;
- за надання фінансування встановлюється одноразова комісія в розмірі

1,5%.

Переваги лізингу в «ОТП ЛІЗИНГ»:

- Індивідуальний підхід до вашого бізнесу
- Гнучкість у прийнятті рішень
- Швидке і ефективне обслуговування
- Прозорі ділові відносини
- Кваліфіковане обслуговування і консультаційна підтримка
- Орієнтація на довгострокове співробітництво
- Міжнародний капітал

Додаткові переваги лізингу для юридичних осіб:

- Ви заощадите кошти і в найкоротші терміни отримаєте нові основні фонди;

- Скорочення витрат оборотних коштів за рахунок невеликого первісного платежу і розтягнутих по місяцях внесків;
- Транспорт / обладнання ставиться на баланс лізингоодержувача, на нього нараховується амортизація, зменшуючи базу для нарахування податку на прибуток;

- ПДВ від вартості транспорту / обладнання відноситься на податковий кредит.

Додатково «ОТП ЛІЗИНГ» фінансує (включено в щомісячний платіж):

- страхування на весь термін лізингу;
- реєстраційні платежі, у разі їх присутності;
- витрати на установку і обслуговування GPS обладнання, для самохідної техніки;
- витрати на конвертацію валюти, для фінансування в USD / EUR.

Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців» (УОЛ) створена в 2005 році як добровільний союз професійних учасників ринку лізингу. Головною метою Асоціації визначено завдання «сприяти розвитку відкритого і рівно доступного ринку оперативного і фінансового лізингу в Україні шляхом

координації діяльності підприємств, що об'єдналися для захисту спільних інтересів». В той же час проголошено, що об'єднання не слугуватиме досягненню будь-яких угод між її членами щодо розподілу лізингового ринку. Об'єднання є неприбутковою організацією згідно з чинним законодавством України та не ставить своєю метою отримання прибутку.

Асоціація активно працює над виконанням статутних завдань та спрямовує зусилля на примноження свого потенціалу.

Найбільшій увазі надається наступним напрямкам :

- покращенню нормативно-правового поля для ведення лізингового бізнесу, включаючи податкове та спеціальне законодавство;
- боротьбі з шахрайством та дискредитацією на ринку лізингу;
- розробці правил та стандартів у веденні лізингового бізнесу та правил професійної етики на цьому ринку;

- Н
- Г
- зближенню українського та європейського законодавства у сфері лізингу;
 - підтримці програм підвищення професійного рівня та підготовки фахівців, проведенню освітніх та практичних конференцій;
 - співпраці фахівців між собою у рамках Асоціації, шляхом створення робочих груп та профільних комітетів;
 - проведенню збору статистичної інформації з метою виявлення тенденцій розвитку ринку;
 - популяризації лізингу як одного з інструментів фінансування оновлення основних засобів;
 - створенню атмосфери партнерства між владними структурами та лізинговою галуззю;
 - співпраці з іншими організаціями, державними органами-регуляторами та суміжними асоціаціями.

Н

Г

Орендна плата – платіжна операція орендаря лізингодавцю, яка включає вартість амортизації об'єкта лізингу, оплату кредитних ресурсів, залучених для виконання договору оренди, рентну маржу, ризик орендної премії та інші платежі відповідно до договорів оренди. Угода.

Н

Г

По суті, сукупність усіх платежів за договором лізингу складається в першу чергу з:

- 1) передоплата;
- 2) періодичні лізингові платежі;
- 3) викупна (залишкова) вартість орендованого майна.

Н

Г

Орендна плата за договором лізингу справляється в порядку, встановленому договором лізингу.

Відповідно до п. 2 ст. 16 Закону України «Про фінансовий лізинг» плата за фінансовий лізинг включає:

- Н
- Г
- 1) сума, що компенсує частину вартості об'єкта лізингу;
 - 2) винагорода лізингодавцю за предмет фінансової оренди, отримана за договором фінансової оренди;

3) інші елементи, зокрема платежі та/або витрати, безпосередньо пов'язані з виконанням договору лізингу та передбачені цим договором.

Протягом строку дії договору лізингу розмір орендної плати може бути змінений у випадках та на умовах, передбачених таким договором.

Для виконання лізингодавцем своїх зобов'язань за договором лізингу щодо оплати товару, виконання робіт тощо лізингодавець має право на отримання від лізингоодержувача передоплати, що підлягає сплаті згідно з умовами лізингу. Угода. Аванс не є коштом лізингодавця, а є складовою орендних платежів за договором лізингу, що компенсує частину вартості об'єкта лізингу.

На практиці орендна плата за відповідний період має бути розподілена за такими елементами відповідно до особливостей оподаткування лізингових операцій, про які йтиметься далі:

- відшкодування вартості предмета прокату;

- платежі за лізинговою ставкою, які відшкодовують витрати лізингодавця та мають на меті отримання доходу.

Від вибору методу розрахунку орендної плати безпосередньо залежить розмір орендної плати, яку орендар сплачує орендодавцеві за весь час дії договору.

Методи розрахунку орендної плати базуються на теорії зміни вартості грошей з часом. Це пов'язано з тим, що лізингова компанія повинна враховувати проміжок часу між сплатою коштів постачальнику та отриманням грошей від лізингоодержувача. У методиці розрахунку орендної плати необхідно враховувати особливості залучення підприємством ресурсів для фінансування договорів лізингу. Основна вимога – рівність загальної поточної вартості платежів та вартості майна, яке пропонується в оренду.

За методами розрахунку періодична орендна плата поділяється на такі види:

1. Регулярні платежі, тобто платежі, що здійснюються через регулярні проміжки часу, включаючи:

— постійні платежі (ануїтет);

— платежі зі змінним відшкодуванням вартості об'єкта оренди;

— платежі з відшкодуванням вартості об'єкта оренди рівними частинами;

2. Нерегулярні платежі - орендні платежі погоджуються сторонами згідно з графіком, в якому зазначаються певні строки та розміри платежів.

На прийняття рішення орендарем щодо методу розрахунку орендної плати впливають:

— сезонність виробництва;

— можливість спрямування значних коштів на розвиток матеріально-технічної бази виробництва;

— особливості амортизаційної політики;

— напрямки інвестиційної політики тощо.

Розглянемо застосування різних методів розрахунку орендної плати та з'ясуємо доцільність їх практичного використання.

Постійні орендні платежі (ануїтет)

Регулярні платежі передбачають сплату однакової суми орендної плати через рівні проміжки часу. Такий механізм надходження (виходу) грошей називається ануїтетом.

Основна вимога – рівність загальної поточної вартості платежів та вартості майна, яке пропонується в оренду. Якщо договором передбачено завдаток, то враховується вартість за мінусом суми завдатку.

Розмір орендної плати розраховується за формулою:

Сума лізингового платежу розраховується за формулою:

$$L = \left(P - S \frac{1}{(1+i)^n} \right) \times \left(\frac{i}{1-(1+i)^{-n}} \right) \quad (3.1)$$

де P - первісна вартість предмета лізингу;

n - кількість періодів;

i - процентна ставка для вказаного періоду;

S - залишкова (викутна) вартість предмета лізингу;

L - лізинговий платіж.

Вартість предмета лізингу становить 100 000 грн., ставка — 15 % річних, або 1,25 % на місяць, строк лізингу приймемо за 5 місяців, залишкова (викупна) вартість — 20 000 грн. Розрахуйте лізингові платежі за умов відшкодування вартості предмета лізингу рівними частинами та побудуйте графік лізингових платежів.

Розв'язок. На основі застосування формули (5) розрахуємо розмір періодичного відшкодування вартості предмета лізингу:

$$d = \frac{100000 - 20000}{5} = 16000 \text{ (грн.)}$$

Побудуємо графік лізингових платежів (табл. 3.3)

Таблиця 3.3

Графік лізингових платежів з відшкодуванням вартості предмета лізингу рівними частинами

Лізинговий період	Вартість предмета лізингу	Відшкодування вартості предмета лізингу	Проценти (гр. 2 x ставку лізингу)	Лізинговий платіж (гр. 3 + гр. 4)
1	100 000	16 000	1 250	17 250
2	84 000	16 000	1 050	17 050
3	68 000	16 000	850	16 850
4	52 000	16 000	650	16 650
5	36 000	16 000	450	16 450
Всього	20 000	80 000	4 250	87 250

Таким чином, за рівних умов процентної ставки, тривалості лізингу та викупної вартості майна доходи лізингодавця та витрати лізингодержувача безпосередньо залежать від обраного методу розрахунку орендної плати. Порівняємо орендні ставки, розраховані на основі застосування наведених методів (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Розмір лізингових платежів залежно від методу нарахування

Лізинговий період	Постійні платежі (ануїтет)	Платежі з прискореним відшкодуванням вартості предмета лізингу ($k = 3\%$)	Платежі з уповільненим відшкодуванням вартості предмета лізингу ($k = -3\%$)	Платежі з відшкодуванням вартості предмета лізингу рівними частинами
1	16 855	15 885	17 884	17 250
2	16 855	16 362	17 347	17 050

3	16855	16 853	16 827	16 850
4	16855	17 358	16 322	16 650
5	16 855	17 879	15 832	16 450
<i>Всього</i>	<i>84 275</i>	<i>84 337</i>	<i>84 211</i>	<i>84 250</i>

Про що свідчать дані табл. 3.4, платежі з постійним позитивним темпом приросту в абсолютних величинах є найбільш привабливими для лізингової компанії, а отже, найдорожчими для лізингоодержувача.

На практиці лізингові компанії найчастіше використовують дві із зазначених вище схем: ануїтетну та платну з рівним відшкодуванням вартості об'єкта лізингу.

Таким чином, вибір того чи іншого методу розрахунку орендної плати при встановленні графіка її платежу надає можливість орендарю та орендодавцю маневрувати коштами, забезпечує необхідний рівень ліквідності, враховує можливі ризики неповного та несвоєчасного виконання зобов'язань. основними учасниками договору найму.

3.3. Рекомендації щодо запобігання гігізації лізингу в Україні

Враховуючи важливість адаптації системи економічної безпеки України до сучасних реалій, першочерговим завданням є розробка та практичне впровадження європейського інструментарію оцінки та моніторингу рівня економічної безпеки, системного аналізу ризиків, об'єднання зусиль та забезпечення ефективної співпраці в економічній безпеці. реалізація державної політики, спрямованої на забезпечення економічної безпеки. У цьому контексті розробка рекомендацій, спрямованих на запобігання розгортанню ризиків та загроз економічній безпеці держави, пов'язаних із гігізацією лізингу в Україні, має ґрунтуватися на світових тенденціях боротьби з переміщенням капіталу до низькоподаткових юрисдикцій. . та спільне об'єднання країн з метою обміну податковою інформацією та забезпечення прозорості фінансових операцій. Транснаціональні корпорації продовжують збільшувати свою частку у світовому ВВП.

На зміну домінуючим тенденціям використання внутрішньокорпоративних мереж з метою оптимізації оподаткування приходять нові моделі, орієнтовані на регіональний та глобальний рівень, що характеризуються розгалуженістю системи управління та мережі постачання.

Сприятливими чинниками глобалізації фінансових потоків є стрімкий розвиток електронної комерції та сервісної складової продуктів і послуг.

Тягнення виробництва до клієнтів замінюється прагненням до низьких витрат на оплату праці або податкових пільг для зниження вартості продуктів або послуг. Перелічені фактори спонукають власників бізнесу вдаватися до

агресивних методів податкового планування. Агресивне податкове планування транснаціональних корпорацій призводить до втрати податкових надходжень для держави, і ця проблема об'єднує світову спільноту навколо пошуку найбільш ефективних інструментів боротьби з ухиленням від сплати податків [24].

За даними ОЕСР, шкідливих пільгових податкових режимів в Україні наразі не виявлено. Тому перший аспект кроку №5 вже реалізований в Україні.

Однак лізингові операції отримують переваги від пільгових режимів і спеціальних правил у всьому світі, які будуть скасовані із запровадженням

плану BEPS. Така практика вже існує, зокрема, пільгові режими, які були передбачені для лізингу в авіаційній промисловості в Гонконзі, враховуючи рекомендації щодо боротьби зі шкідливими податковими режимами, були

змінені тими, які не передбачають режимів пільгових ставок та індивідуального податку. поради. договорів [22].

Новий спосіб розкриття інформації, передбачений Кроком 13, є одним із найважливіших нововведень плану BEPS. Він передбачає формування трирівневої структури документації з трансфертного ціноутворення щодо діяльності групи компаній. Українські компанії та операційні структурні

елементи міжнародних компаній повинні подавати так зване «локальне досьє», яке є першим рівнем інформації для аналізу ТСУ. Звіт на локальному рівні містить суть операції, яка підпадає під визначення контролюваної, та

інформацію про обраний принцип ціноутворення, що підтверджується використанням одного з обов'язкових методів. Другим рівнем розкриття інформації згідно з кроком № 13 є «головний файл», а третім «консолідований звіт по країні» або «звіт по країні». Ці додаткові типи звітності призначені для полегшення виявлення практики агресивного податкового планування з боку транснаціональних корпорацій, які штучно переміщують суми своїх доходів в офшори або юрисдикції з низьким рівнем оподаткування, таким чином оптимізуючи податки на мінімальному рівні.

На рівні «основного файлу» надається інформація про підходи групи компаній до трансфертного ціноутворення та характер глобальних операцій компанії. «Майстер файл» повинен містити опис діяльності та організаційної структури компанії, інформацію про основні нематеріальні активи групи, основні операції, опис фінансових відносин всередині групи, загальні принципи фінансової політики. Материнська холдингова компанія групи або схвалена нею компанія групи відповідає за створення звіту на цьому рівні. Для українських компаній критерієм належності до кола компаній, які подають «майстер-досьє» на вимогу ФССУ, є річний оборот понад 50 млн євро.

Тому можна уникнути подання зазначеної звітності у разі поділу компанії. Оскільки ФССУ надсилає платнику податків запит на отримання основного файлу лише після отримання та перевірки локального файлу, не раніше ніж через 12 місяців після закінчення податкового року (або календарного, якщо податкового року немає) встановлюється п у групі компаній платники податків мають достатньо часу, щоб переформатувати свою діяльність та уникнути наслідків неподання або неповної декларації. Причому основне досьє платник податків формує не самостійно, а на підставі інформації головної компанії.

Третій рівень звітності, передбачений планом BEPS, – це консолідований звіт по країні, який подають лише компанії із сукупним доходом понад 750 мільйонів євро. Оскільки паритет цін суттєво відрізняється між країнами, надається право встановлювати інші значення загального

доходу на національному рівні. Антимонопольний комітет на основі пропозицій Організації економічного співробітництва та розвитку та Світової організації торгівлі розробив та вніс на розгляд Верховної Ради України

пропозиції щодо підвищення вартісних порогів на рівні 50 млн євро. Цей показник є відображенням концентрації компанії та відображає відношення

порогового показника до розміру річного ВВП відповідно до співвідношення, встановленого в ЄС (0,018%). Цей рівень звітності є найбільш показовим для аналізу наявності схем оптимізації оподаткування, оскільки він включатиме

фінансову інформацію про діяльність усієї мережі компаній. Інформація в

консолідованому звіті по країні призначена лише для оцінки ризиків і не може використовуватися як основа для податкових перевірок.

Пропонується оприлюднювати інформацію за певним переліком, що містить елементи, обов'язкові для кожної юрисдикції: вид діяльності, розмір

доходу, розмір прибутку, сума нарахованих та сплачених податків, статутний капітал, вартість основних засобів, кількість працівників. Штрафи за

неподання нових видів звітності ТЦУ значні і становлять 300 прожиткових мінімумів за неподання основного файлу та 3000 прожиткових мінімумів за

неподання консолідованої звітності по країнах. Для українських лізингових

компаній, які переважно є дочірніми компаніями іноземних банків або великих виробників техніки та обладнання, зазначені нововведення, полягатимуть у збільшенні кількості звітів на регіональному рівні, консолідовану звітність по країнах подаватиме материнська компанія. .

Для компаній, які використовували лізинг з метою акумулювання коштів у низькоподаткових юрисдикціях, подання зазначеної звітності

загрожує розкриттям тіньових схем, а формування нових тіньових схем з об'єднанням кількох офшорних юрисдикцій та оншорів ставатиме все

дорожчим, і громіздким, що зведе нанівець економічний зміст операції, який

полягає в зниженні витрат. Конвенція MLI (Багатостороння конвенція про застосування заходів, пов'язаних з податковими угодами для запобігання розмиванню бази та переміщенню прибутку) була розроблена ОЕСР для

реалізації 6-го етапу та спрямована на боротьбу зі зловживаннями через використання положень чинних угод про уникнення подвійного оподаткування. (DTA).

Цей інструмент упорядковує умови застосування конвенцій про уникнення подвійного оподаткування, забезпечуючи прозорість умов цих конвенцій і положень Конвенції МЛІ, які застосовуватимуться до кожної конкретної конвенції. Прозорість забезпечуватиме база даних комплаєнс, яка міститиме інформацію про всі угоди про уникнення подвійного оподаткування

та їх положення. І зловживання, пов'язані з маніпулюванням положеннями з метою уникнення подвійних накладення, які застосовувалися за фактичної відсутності оподаткування, пройдуть перевірку на визначення основної мети, що дозволить запобігти зловживанням договорами.

З метою перевірки основної мети діяльності та законності застосування пільгових ставок оподаткування будуть проаналізовані наступні аспекти: можливість самостійного прийняття рішень керівництвом підприємства; наявність повноважень щодо розпорядження доходами та умови надання цих повноважень; основні ознаки для здійснення реальної господарської діяльності та отримання економічних вигод; наявність комерційних ризиків, пов'язаних з активами; збіг характеристик грошових потоків і особливостей діяльності групи компаній, що претендують на податкові пільги. Для компаній, які оптимізують свої відходи.

Розроблені Держфіннаглядом Методичні рекомендації щодо ідентифікації та ідентифікації публічних осіб та забезпечення їх фінансових операцій містять посилання на реєстр публічних осіб, але його перевірка не є ні обов'язковою, ні автоматичною. За цих умов Центр протидії корупції в рамках проекту «Підвищення ролі громадянського суспільства в моніторингу публічних фінансів», що фінансується Європейським Союзом, розробив платформу «Відкритий реєстр публічних діячів України», яка містить інформацію про громадських діячів України та їхні родинні зв'язки [33].

Однак перевірка належності до публічних установ при здійсненні фінансових операцій полягає у проведенні анкети щодо членства в публічних установах і має досить обмежений характер, оскільки не передбачає автоматичної перевірки. Це також підтверджує відсутність в Україні випадків фінансового нагляду за публічними діячами, припинених фінансовим надглядом. Тому пропозиція щодо автоматичної перевірки приналежності публічних осіб при здійсненні фінансових операцій створить жорсткіші умови для корупції та хабарництва.

Ризики, пов'язані із застосуванням правил тонкої капіталізації для мінімізації податкового навантаження, виникають через наявність вітчизняних компаній, які отримують вигоду від великих кредитів, отриманих від нерезидентів, і одночасну збитковість операцій. Законодавством України передбачено, що платники податків, які відповідно до п. 140.2 ст. 140 ПКУ збільшили фінансовий результат до оподаткування на відповідну суму, мають право у наступних податкових періодах зменшити фінансовий результат до оподаткування на таку суму, зменшену щорічно на 5 % цієї суми, до повного її повернення. Планове скорочення має здійснюватися з урахуванням обмежень, встановлених п. 140.2 ст. 140 ПКУ.

Наявність норм, що дозволяють зменшувати суму податку на прибуток платника на суму надміру сплачених відсотків за кредитами, отриманими від нерезидентів - пов'язаних осіб, які водночас не передбачають відповідного регулювання розміру залученого капіталу підприємство або спеціальні правила, спрямовані на запобігання маніпулюванням розміром кредитів чи економічно необґрунтованих позик, отриманих від пов'язаних осіб, свідчать про те, що зазначені норми не можна розглядати як повноцінні правила докапіталізації.

Перенесення відсотків, які не включаються до складу витрат, протягом звітного періоду на результати майбутніх податкових періодів не може вважатися відповідно до міжнародної практики встановлення правила недокапіталізації. База оподаткування податком на прибуток не зменшується,

але відстрочується зменшення. У зв'язку з цим пропонуємо внести зміни до ПКУ щодо безумовної заборони нарахування понаднормових відсотків на витрати. Для успішного здійснення обміну податковою інформацією Україна зобов'язується внести низку змін до національного законодавства.

Законодавство країни-учасниці CRS має регулювати такі аспекти:

- порядок надання фінансовими установами податковим органам інформації про власників рахунків;
- порядок забезпечення належного рівня захисту фінансової інформації.

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

Наразі українські податкові та правоохоронні органи мають право за індивідуальними зверненнями звертатися до органів тієї чи іншої країни щодо надання інформації про фінансові операції окремих осіб. Якщо Україна приєднається до CRS, податківці зможуть отримувати інформацію про всі офшорні компанії, якими володіють українці, їхні рахунки в іноземних банках та їхні операції. Спочатку перевірте

стосуватиметься законності іноземних операцій з урахуванням поточних валютних обмежень та сплати податків з доходів, отриманих за межами України.

Приєднання до CRS дозволить порівнювати інформацію, отриману через обмін CRS, з відповідними заявами українських посадовців.

Запропоновані зміни є системними, тому до кінця 2019 року платників податків чекає трансформація структури власності компаній та вихід в тіні, оскільки це вплине на дані, якими буде надано спільний доступ. Отже, усунення перешкод для початку обміну податковою інформацією та забезпечення повноти та прозорості перевірки податкової інформації сприятиме успішній реалізації плану BEPS в Україні.

Тому застосування підходу до трактування заходів плану BEPS до сучасних національних реалій у світлі детінізації лізингу при розробці

рекомендацій, спрямованих на запобігання розгортанню ризиків та загроз економічній безпеці держави, пов'язаних із детинізацією лізингу в Україні дозволив зосередитися на світових трендах боротьби з рухом капіталу в низькоподаткових юрисдикціях та спільно їх інтегрувати.

Зміни, до яких призведе навіть впровадження мінімальних стандартів заходів плану BEPS, є системними, і компаніям доведеться зіткнутися зі значними результатами офшорингу. Важливими аспектами забезпечення економічної безпеки є вдосконалення розкриття інформації про бенефіціарного власника, запровадження автоматичної перевірки належності до публічних структур при здійсненні фінансових операцій, ефективне регулювання національних правил тоїкої капіталізації, можливість приєднання до автоматичного обміну податковими інформаційна система.

Таким чином, суть лізингу полягає в тому, що прибуток підприємства – це не право власності на майно (обладнання, транспорт тощо), а право користування цим майном. У зв'язку з цим немає сенсу купувати нерухомість у власність, коли є інша можливість отримати її в користування і за менші гроші. Решту коштів можна виплачувати поступово протягом тривалого періоду від доходу, який принесе нерухомість, не обтяжуючи власні оборотні кошти. Явище тінізації лізингових операцій пов'язане з наявністю податкових пільг, а також використанням фіктивного лізингу для легалізації коштів, вкрадених у держави чи фантомного капіталу. Ці процеси становлять загрозу для нормального розвитку лізингового бізнесу в Україні, який є дієвим механізмом оновлення основних фондів, завдяки різноманітності форм якого кожен лізингоотримувач може обрати ту схему лізингового договору, яка йому найбільше підходить, зручно та вигідно для розвитку власного бізнесу. Тому реалізація заходів інформаційного, консультативного, нормативно-правового характеру є настільки важливою для впровадження в сучасних умовах.

ВИСНОВКИ

Лізинг – нове явище на українському ринку, хоча у світовій практиці вже напрацьовані ефективні механізми лізингових операцій. Процес збільшення обсягів орендної діяльності в Україні гальмується недосконалістю та суперечливістю національного законодавства.

Завдання забезпечення економічного зростання вимагає підвищення інвестиційної активності підприємств, що в сучасних умовах незавершеності переходу до ринкових відносин потребує прискореного розвитку лізингових відносин, але не забезпечується існуючою системою комерційного банку.

Вітчизняний та зарубіжний досвід показує, що успішний розвиток лізингової сфери можливий лише за умови ефективної державної підтримки.

Неможливо уявити сучасну ринкову економіку без належної інфраструктури ринку орендних послуг. При цьому рівень розвитку лізингової сфери багато в чому залежить від розвитку всієї економічної системи. У свою чергу лізинг комплексно впливає на соціально-економічне життя суспільства. Стає очевидним велике значення цього інвестиційного механізму для економіки нашої країни.

Важливою умовою розвитку орендних відносин є створення сучасного мобільного законодавства, яке стимулюватиме комерційну діяльність усіх учасників договорів оренди, та цілеспрямований вплив органів державного управління на економіку інтересів учасників лізингових відносин з метою створення умов для виконання лізингом своїх інвестиційних, виробничих та інших функцій на мікро- та макроекономічному рівнях.

Для українських компаній лізинг дає можливість одночасно вирішити дві надзвичайно актуальні в сучасних економічних умовах проблеми: придбання сучасного обладнання та мінімізацію обсягу одноразових платежів в іноземній валюті. Лізинг має багато переваг перед традиційним купівлю-продажем, серед яких варто виділити найважливіші. Лізинг дозволяє

лізингоотримувачу без значних одноразових витрат і залучення позикових коштів збільшити виробництво та налагодити обслуговування обладнання.

Альтернативним способом фінансування витрат на оновлення матеріально-технічної бази та зміну виробництва є лізинг. З економічної точки зору лізинг подібний до кредиту, що надається під основні засоби, водночас має суттєві переваги перед банківським кредитом, однак через відсутність достатньої інформації серед виробників він не має широкого поширення.

Україні потрібні інвестиції, не спекулятивні, а довгострокові, які становлять стабільну економіку. А лізингові операції – це інвестиція, довгострокова інвестиція. Лізинг – це спосіб оновлення матеріально-технічної бази виробництва, а також спосіб модернізації наявних основних засобів. Найбільш привабливими галузями для українського лізингового сектору можуть бути будівництво, повітряний і морський транспорт, сільське господарство, малий бізнес, а також інші сфери діяльності.

Процес оренди має очевидну ефективність і велику кількість переваг для всіх його учасників, у зв'язку з чим можна говорити про доцільність його використання в комерційній діяльності.

Суть лізингу полягає в тому, що прибутком підприємства є не право власності на актив (обладнання, транспорт тощо), а право користування цим активом. У зв'язку з цим немає сенсу купувати нерухомість у власність, коли є інша можливість отримати її в користування і за менші гроші. Решту коштів можна виплачувати поступово протягом тривалого періоду від доходу, який принесе нерухомість, не обтяжуючи власні оборотні кошти. Явище тінізації лізингових операцій пов'язане з наявністю податкових пільг, а також використанням фіктивного лізингу для легалізації коштів, вкрадених у держави чи фантомного капіталу. Ці процеси становлять загрозу для нормального розвитку лізингового бізнесу в Україні, який є дієвим механізмом оновлення основних фондів, завдяки різноманітності форм якого кожен лізингоотримувач може обрати ту схему лізингового договору, яка йому найбільше підходить. зручно та вигідно для розвитку власного бізнесу.