

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника
Економічний факультет
Кафедра фінансів

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти
на тему «Фінансовий лізинг як стратегічний інструмент
фінансування бізнесу»

Виконав студент 2 курсу групи ФБСФР-М11
спеціальності 072 «Фінанси, банківська
справа, страхування та фондовий ринок»
Шалгачова Вероніка Сергіївна

Керівник: к.е.н. доцент економічних наук
Криховецька З.М.

Рецензент: к.е.н., доцент Михайлів Галина
Василівна

м. Івано-Франківськ

2024

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ	10
1.1. Сутність і роль фінансового лізингу у фінансуванні бізнесу	10
1.2. Теоретичні підходи до класифікації фінансового лізингу	19
1.3. Механізм реалізації фінансового лізингу	30
Висновки до розділу 1	40
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРАКТИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ	42
2.1. Аналіз ринку банківського фінансового лізингу в Україні	42
2.2. Аналіз основних показників діяльності небанківських лізингодавців	52
2.3. Особливості програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%»	81
2.4. Реалізація програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» на ПП «Ремстанкотехсервіс»	95
Висновки до розділу 2	100
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ	102
3.1. Стан та тенденції розвитку міжнародного ринку фінансового лізингу	102
3.2. Проблеми та напрями розвитку ринку фінансового лізингу в Україні	115
3.3. Методи оцінки ефективності лізингових операцій	129
Висновки до розділу 3	142
ВИСНОВКИ	144
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	151

ВСТУП

Актуальність дослідження. Фінансовий лізинг набуває дедалі більшої популярності у сучасній економіці, виступаючи ефективним та гнучким механізмом фінансування підприємств. Актуальність дослідження цієї теми обумовлена кількома ключовими факторами, які мають значний вплив на економічну стабільність, конкурентоспроможність та розвиток бізнесу в Україні та світі.

По-перше, важливо зазначити, що в умовах постійно мінливого економічного середовища, багато компаній стикаються з проблемами залучення зовнішніх джерел фінансування для оновлення та модернізації основних засобів виробництва. Традиційні джерела фінансування, такі як банківські кредити, часто є недоступними або малоефективними через високі процентні ставки, жорсткі умови кредитування та ризики, пов'язані з економічною нестабільністю. У цьому контексті фінансовий лізинг стає важливою альтернативою для малого та середнього бізнесу, дозволяючи підприємствам отримати доступ до сучасних технологій і обладнання без необхідності значних початкових капіталовкладень.

По-друге, фінансовий лізинг сприяє підвищенню фінансової стійкості компаній. Завдяки тому, що лізинг дозволяє підприємствам користуватися активами протягом тривалого періоду, вони можуть оптимізувати свій грошовий потік та більш ефективно розподіляти фінансові ресурси. Це, в свою чергу, дозволяє уникнути різких коливань у балансі компанії, зберігаючи стабільність у довгостроковій перспективі. У нинішніх економічних умовах, коли підприємства зіштовхуються з невизначеністю, викликаною зовнішніми чинниками, такими як інфляція, зміни валютних курсів та геополітична нестабільність, можливість знизити ризики за рахунок фінансового лізингу стає важливою перевагою.

По-третє, з точки зору державної політики та регуляторного середовища, фінансовий лізинг є важливим інструментом для стимулювання

економічного зростання. Уряди багатьох країн, включаючи Україну, активно підтримують розвиток лізингового ринку через податкові пільги, спрощені умови регулювання та інші механізми стимулювання. Важливим аспектом тут є те, що фінансовий лізинг сприяє модернізації національної економіки через залучення сучасних технологій і обладнання, що особливо актуально для таких секторів, як сільське господарство, машинобудування та енергетика.

Четвертим важливим чинником актуальності дослідження фінансового лізингу є глобальні економічні тенденції. У сучасному світі інновації та технологічний прогрес визначають конкурентоспроможність країн та окремих компаній на міжнародному рівні. Для підприємств критично важливо залишатися в тренді з новітніми технологіями, а фінансовий лізинг надає можливість оновлювати обладнання з мінімальними фінансовими ризиками. Це особливо актуально для підприємств, які не мають достатніх ресурсів для прямих інвестицій у капітальні активи, але прагнуть підтримувати конкурентний рівень на ринку.

Крім того, з урахуванням економічної нестабільності, пов'язаної з глобальними кризами та пандемією COVID-19, фінансовий лізинг набув додаткової важливості. Багато компаній під час економічної кризи втратили можливість залучати кредити через погіршення кредитоспроможності. Лізинг у цьому випадку стає ефективним фінансовим рішенням, яке дозволяє бізнесам зберігати операційну діяльність, не збільшуючи навантаження на власний капітал.

Нарешті, актуальність дослідження фінансового лізингу пов'язана з необхідністю глибшого розуміння його стратегічної ролі в управлінні бізнесом. Лізинг дозволяє підприємствам використовувати активи без необхідності їх придбання у власність, що може значно підвищити операційну ефективність та забезпечити гнучкість у прийнятті управлінських рішень. Це особливо важливо для компаній, які працюють у швидкозмінних

умовах ринку, де мобільність і здатність швидко реагувати на зміни є ключовими факторами успіху.

Загалом, фінансовий лізинг як стратегічний інструмент фінансування бізнесу має безліч переваг, що робить його актуальним у сучасних умовах. Він сприяє зниженню ризиків, підвищенню конкурентоспроможності, стимулює інновації та економічне зростання, а також забезпечує підприємствам можливість ефективно управляти своїми фінансовими ресурсами. Саме тому вивчення даного питання є необхідним для розуміння його потенціалу та впливу на розвиток бізнесу як в Україні, так і на міжнародному рівні. Дослідження ролі фінансового лізингу у розвитку реального сектору економіки України знайшли відображення в працях провідних вчених, таких як: Бланк І.О., який досліджував питання фінансового менеджменту, включаючи фінансовий лізинг як механізм розвитку промислового виробництва; Єрмошенко М.М., дослідження якого часто торкаються фінансових аспектів розвитку економіки, включаючи питання лізингу як інструменту фінансування інноваційного розвитку; Кириченко О.А., який є автором праць, присвячених фінансовим інструментам підтримки бізнесу, в тому числі лізингу як одного з ключових фінансових механізмів у реальному секторі; Василенко В.О., який досліджував питання розвитку лізингових операцій в умовах ринкової економіки та їх вплив на підприємницьку діяльність у промисловості; Петрашко Л.А., що є автором робіт з економічного аналізу та фінансового лізингу як механізму інвестування в реальний сектор економіки України.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Робота виконана в межах науково-дослідної тематики кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

Метою дослідження є обґрунтування ролі фінансового лізингу як стратегічного інструменту фінансування бізнесу та його впливу на економічну стабільність і розвиток підприємств. Для досягнення цієї мети робота передбачає аналіз механізмів функціонування фінансового лізингу,

його переваг та недоліків порівняно з іншими джерелами фінансування, а також оцінку його ефективності для різних типів підприємств в умовах сучасної економіки.

Виходячи з цілей, слід визначити наступні **завдання роботи**:

- визначити сутність та роль фінансового лізингу у фінансуванні бізнесу;
- окреслити основні теоретичні підходи до визначення видів фінансового лізингу;
- вивчити механізм реалізації фінансового лізингу;
- провести аналіз ринку банківського фінансового лізингу в Україні;
- проаналізувати основні показники діяльності небанківських лізингодавців;
- описати напрями реалізації програми «Доступний фінансовий лізинг»;
- продемонструвати стан та тенденції розвитку міжнародного ринку фінансового лізингу;
- визначити проблеми та напрями розвитку ринку фінансового лізингу в Україні;
- визначити методи оцінки ефективності лізингових операцій.

Об'єктом дослідження є фінансовий лізинг як форма фінансування бізнесу. Зокрема, досліджуються механізми, інструменти та процеси, пов'язані з використанням фінансового лізингу на підприємствах, його вплив на фінансовий стан, конкурентоспроможність та розвиток компаній в умовах сучасної економіки.

Цей об'єкт охоплює аналіз як загальних аспектів фінансового лізингу, так і його специфічного застосування в різних секторах бізнесу, а також вплив регуляторного середовища та державної політики на його ефективність.

Предметом даного дослідження є відносини між кредитором і позичальником в процесі залучення фінансового лізингу для фінансування бізнесу. Це включає аналіз правових, економічних та організаційних аспектів фінансового лізингу, його вплив на фінансову стабільність підприємств.

Методи дослідження. У процесі дослідження проекту в основному використовувалися такі методи дослідження: загальнонаукові методи аналізу, синтезу, індукції та дедукції, а також деякі елементи системного аналізу, структурно-функціонального аналізу та порівняльного аналізу.

Інформаційною базою даного дослідження є сукупність теоретичних і практичних джерел, що відображають сутність, механізми та особливості використання фінансового лізингу. Вона включає: нормативно-правові акти – закони, постанови та інші регуляторні документи; наукова література – монографії, статті, підручники, що досліджують теоретичні аспекти фінансового лізингу, його вплив на економіку, управління фінансами та розвиток бізнесу; аналітичні звіти, статистичні дані – офіційна статистика щодо обсягів і структури ринку лізингу, показників діяльності підприємств, що використовують фінансовий лізинг, фінансові звіти компаній; практичні кейси – досвід окремих компаній щодо використання фінансового лізингу для фінансування своєї діяльності, аналіз успішних та невдалих прикладів застосування лізингових механізмів у різних галузях.

Наукова новизна роботи. Наукова новизна даної роботи полягає в комплексному аналізі фінансового лізингу як інструменту фінансування бізнесу в Україні, зокрема через акцент на специфічних умовах українського ринку та його нормативно-правовій базі. Основні елементи новизни включають: розширення теоретичних основ фінансового лізингу – робота детально розглядає та систематизує теоретичні підходи до класифікації фінансового лізингу, що враховують сучасні міжнародні та локальні економічні умови. Це дозволяє краще зрозуміти особливості різних видів лізингу та їхню ефективність для підприємств різного масштабу; аналіз впливу програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» на розвиток малого

та середнього бізнесу – дослідження включає оцінку державної програми з підтримки лізингових операцій, що сприяє виявленню її ефективності, сильних і слабких сторін, а також надає практичні рекомендації щодо її вдосконалення; порівняння банківських і небанківських лізингодавців – робота містить комплексний аналіз діяльності банківських і небанківських лізингодавців, що дає змогу виявити їхні переваги, ризики та обґрунтувати їхнє місце у фінансовій екосистемі України; оцінка міжнародних тенденцій і застосування їх в українських умовах – у дослідженні представлено аналіз міжнародного досвіду розвитку фінансового лізингу, зокрема кращих практик, які можна адаптувати в українському ринковому середовищі; розробка практичних рекомендацій для підвищення ефективності лізингових операцій – на основі проведеного дослідження запропоновано конкретні методи та показники для оцінки ефективності лізингових операцій, що може бути корисним як для самих лізингодавців, так і для підприємств-лізингоотримувачів.

Загалом, наукова новизна полягає в тому, що робота вносить вагомий вклад у розуміння того, як фінансовий лізинг може стати ефективним інструментом підтримки бізнесу в Україні, підвищуючи його доступність і економічну стійкість.

Практичне значення даного дослідження полягає в тому, що його результати можуть бути використані для оптимізації фінансової стратегії підприємств і підвищення їхньої ефективності через застосування фінансового лізингу. Основні аспекти практичної значущості включають: рекомендації для підприємств – дослідження надає чіткі рекомендації щодо того, коли і як підприємства можуть найбільш ефективно використовувати фінансовий лізинг для придбання обладнання, техніки або інших активів. Це дозволяє компаніям знизити витрати на залучення капіталу і підвищити фінансову стійкість; оптимізація фінансового планування – робота сприяє кращому розумінню процесів управління грошовими потоками за допомогою лізингових механізмів, що дозволяє підприємствам планувати свої фінансові

ресурси більш гнучко та уникати перевантаження балансу зайвими кредитами або витратами; використання в державній політиці – результати дослідження можуть бути використані урядовими органами та регуляторами для вдосконалення нормативно-правової бази у сфері фінансового лізингу, а також для розробки політик стимулювання економіки, зокрема для підтримки малого та середнього бізнесу через спрощення доступу до лізингових послуг; навчання та підвищення кваліфікації; адаптація до сучасних економічних умов.

Загалом, це дослідження дозволить підприємствам більш раціонально підходити до фінансування своєї діяльності та підвищувати свою конкурентоспроможність на ринку.

Апробація результатів роботи. Головні результати дослідження були висвітлені студентській звітній науковій конференції ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. В.Стефаника» у 2024 році.

Основний внесок здобувача полягає в: комплексному аналізі та систематизації даних – проводиться аналіз сучасного стану фінансового лізингу в Україні, зокрема банківського та небанківського секторів; оцінці ефективності державних програм – досліджується програма «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» на основі реального кейсу (ПП «Ремстанкотехсервіс»), надаючи практичні рекомендації та критичну оцінку цієї програми; розробці рекомендацій щодо покращення фінансового лізингу – на основі аналізу проблем і перешкод у розвитку лізингових операцій в Україні формулює рекомендації для підвищення доступності та ефективності лізингу; інтеграції міжнародного досвіду – досліджуються тенденції та практики міжнародного ринку лізингу, розробляючи пропозиції щодо адаптації кращих світових практик в українських умовах.

Структура роботи. Магістерська робота складається із вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

1.1. Сутність і роль фінансового лізингу у фінансуванні бізнесу

Фінансовий лізинг є однією з форм альтернативного фінансування, яка використовується бізнесом для залучення активів без негайної необхідності їх придбання. Цей фінансовий інструмент дає можливість підприємствам ефективно керувати своїми фінансовими ресурсами, не втрачаючи ліквідність та одночасно отримуючи доступ до необхідного обладнання, техніки або інших капітальних активів. Визначення фінансового лізингу у вітчизняних нормативних актах подані в таблиці 1.1.

Загалом, фінансовий лізинг можна визначити як договір, за яким одна сторона, лізингодавець (фінансова компанія або банк), передає у тимчасове користування іншій стороні, лізингоотримувачу (бізнес або фізична особа), певне майно. Орендар використовує це майно на протязі певного періоду часу, здійснюючи за це регулярні лізингові платежі. В кінці строку дії договору, лізингоотримувач, зазвичай, має можливість викупити це майно за залишковою вартістю або повернути його лізингодавцю.[1]

Фінансовий лізинг є різновидом довгострокової оренди, проте його основною відмінністю від традиційної оренди є те, що всі ризики і вигоди, пов'язані з активом, переходять до лізингоотримувача на момент підписання договору. Хоча власником майна юридично залишається лізингодавець до моменту повної виплати платежів за договором або викупу, лізингоотримувач фактично користується майном як власник протягом всього терміну дії договору. Таким чином, фінансовий лізинг можна вважати своєрідною формою кредиту, де забезпеченням виступає актив, який знаходиться у користуванні лізингоотримувача.

Таблиця 1.1

Трактування поняття лізингу та фінансового лізингу в нормативних актах України

Назва документа	Визначення поняття
ст.1 Закон України «Про фінансовий лізинг»	<p>«Фінансовий лізинг - вид правових відносин, за якими лізингодавець зобов'язується відповідно до договору фінансового лізингу на строк та за плату, визначені таким договором, передати лізингоодержувачу у володіння та користування як об'єкт фінансового лізингу майно, що належить лізингодавцю на праві власності та набуте ним без попередньої домовленості із лізингоодержувачем, або майно, спеціально придбане лізингодавцем у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов, а також які передбачають при цьому додержання принаймні однієї з ознак (умов) фінансового лізингу...:</p> <p>1) об'єкт фінансового лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менше 75% його первісної вартості, а лізингоодержувач зобов'язаний на підставі договору фінансового лізингу ... протягом строку дії договору... придбати об'єкт фінансового лізингу з подальшим переходом права власності від лізингодавця до лізингоодержувача за ціною та на умовах, передбачених таким договором;</p> <p>2) сума лізингових платежів на момент укладення договору...дорівнює первісній вартості об'єкта фінансового лізингу або перевищує її;</p> <p>3) балансова (залишкова) вартість об'єкта фінансового лізингу на момент закінчення строку дії договору фінансового лізингу, становить не більше 25% первісної вартості (ціни) такого об'єкта фінансового лізингу станом на початок строку дії договору фінансового лізингу;</p> <p>4) об'єкт фінансового лізингу, виготовлений на замовлення лізингоодержувача, після закінчення дії договору фінансового лізингу не може бути використаний іншими особами, крім лізингоодержувача...»[5]</p>
ст. 292 ГКУ	<p>«Лізинг - це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу ... лізингодавцем.. у виключне володіння та користування ... (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів»[2]</p>

ст.806 ЦКУ	«За договором лізингу ... лізингодавець... передає або зобов'язується пере-дати ... лізингоодержувачеві... у володіння та користування майно, що належить лізингодавцю на праві власності і було набуто ним без попередньої домовленості із лізингоодержувачем (прямий лізинг), або майно, спеціально придбане лізингодавцем у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов (непрямий лізинг), на певний строк і за встановлену плату (лізингові платежі).»[1]
ст.14 Податко-вий Кодекс України	«Лізингова операція - передача основних засобів у володіння та користування фізичним та/або юридичним особам (лізингоодержувачам) за плату та на визначений строк; фінансовий лізинг - господарська операція юридичної особи (лізингодавця), за якою лізингодавець передає лізингоодержувачу майно, яке є основним засобом і придбане або виготовлене лізингодавцем, а також усі ризики та винагороди, пов'язані з правом володіння та користування об'єктом фінансового лізингу»[3]

Лізингові договори, як правило, передбачають передачу у тимчасове користування таких активів, як транспортні засоби, промислове обладнання, офісна техніка, будівельна техніка та навіть нерухомість. Найчастіше лізинг використовується у сфері бізнесу, оскільки підприємства потребують постійного оновлення обладнання для забезпечення конкурентоспроможності на ринку.[1]

Основні учасники фінансового лізингу:

У фінансовому лізингу беруть участь кілька сторін:

1. Лізингодавець – це фінансова установа (банк, лізингова компанія), яка купує актив за свій рахунок і передає його в оренду лізингоотримувачу. Лізингодавець залишається юридичним власником активу до моменту завершення договору або його викупу.

2. Лізингоотримувач – це підприємство або фізична особа, яка потребує використання активу. Лізингоотримувач користується активом, виплачуючи за це регулярні платежі.

3. Постачальник активу – це виробник або продавець активу, який передається у користування лізингоотримувачу. Лізингодавець набуває цей актив у постачальника для подальшого передачі в лізинг.

Існує кілька видів фінансового лізингу, кожен з яких має свої особливості:

1. Класичний фінансовий лізинг: цей тип лізингу передбачає передачу активу на довгостроковий термін (зазвичай від трьох до десяти років), після чого лізингоотримувач має можливість викупити актив за залишковою вартістю або повернути його лізингодавцю.

2. Зворотний лізинг: в рамках цієї угоди компанія продає власне майно лізингодавцю і водночас укладає договір лізингу для подальшого його використання. Це дозволяє компанії швидко отримати фінансові ресурси, залишаючи за собою право користування активом.

3. Лізинг з частковою амортизацією: цей тип договору передбачає, що на кінець терміну дії угоди вартість активу частково знецінюється, проте лізингоотримувач все ще має можливість викупити його за залишковою вартістю.

4. Міжнародний лізинг: такий лізинг передбачає укладання угоди між компаніями з різних країн. Це може бути корисним для підприємств, які працюють на міжнародному ринку та потребують доступу до іноземного обладнання.

Фінансовий лізинг регулюється як на національному рівні, так і міжнародними стандартами. Наприклад, Міжнародний стандарт фінансової звітності (МСФЗ) 16 "Оренда" чітко визначає, як лізингові операції мають відображатися у фінансовій звітності підприємств. Відповідно до цього стандарту, фінансовий лізинг передбачає визнання орендованого активу на балансі лізингоотримувача разом із зобов'язанням щодо майбутніх лізингових платежів. Таким чином, фінансовий лізинг суттєво впливає на структуру активів і зобов'язань підприємства.[1]

Основні характеристики фінансового лізингу:

1. Довгостроковість: фінансовий лізинг, як правило, передбачає довгострокове використання активів (від 3 до 10 років або більше). Це відрізняє його від операційного лізингу, де термін оренди значно коротший.
2. Переважне право викупу: по завершенню терміну договору лізингоотримувач має можливість викупити актив за залишковою вартістю, яка зазвичай значно нижча за ринкову.
3. Амортизація активу: у разі фінансового лізингу амортизація активу протягом терміну його використання лізингоотримувачем може бути відображена на балансі компанії. Це дозволяє підприємству поступово списувати вартість активу і зменшувати оподатковуваний прибуток.

Фінансовий лізинг є вигідним для бізнесу з кількох причин. По-перше, він дозволяє компанії зберігати ліквідність, оскільки немає необхідності робити великі початкові інвестиції в покупку активів. По-друге, лізингові платежі можуть враховуватися як операційні витрати, що зменшує оподатковуваний прибуток компанії. По-третє, лізинг дозволяє підприємствам отримувати доступ до сучасного обладнання та технологій без необхідності їх повного викупу.[2]

Фінансовий лізинг є важливим інструментом фінансування, який відіграє значну роль у розвитку бізнесу, забезпечуючи доступ до необхідних активів без необхідності їх негайної купівлі. У сучасних умовах глобалізації та швидкого технологічного прогресу підприємства стикаються з необхідністю постійного оновлення обладнання, розширення виробництва та впровадження нових технологій. Фінансовий лізинг дозволяє задовольнити ці потреби, надаючи підприємствам можливість ефективно управляти своїми ресурсами. Розглянемо детальніше основні аспекти ролі фінансового лізингу у фінансуванні бізнесу.

Однією з основних переваг фінансового лізингу є можливість отримання доступу до капітальних активів (обладнання, техніки, транспорту

тощо) без необхідності робити великі початкові інвестиції. Для багатьох підприємств, особливо малих і середніх, відсутність значних фінансових ресурсів на етапі старту або розвитку бізнесу може стати серйозною перешкодою.

Фінансовий лізинг сприяє поліпшенню грошового потоку підприємства, оскільки зменшує фінансове навантаження на початкових етапах придбання активів. У традиційній схемі фінансування (наприклад, кредит або купівля за власні кошти) підприємство повинно одночасно витратити значні кошти, що може негативно вплинути на його ліквідність. Лізинг дозволяє розподілити витрати на довгий період часу, роблячи платежі прогнозованими та керованими.[2]

Фінансова гнучкість, що забезпечується лізингом, дозволяє підприємствам адаптуватися до змін на ринку та економічної ситуації. У випадку зміни попиту або розвитку нових технологій, бізнес може легко замінити старе обладнання новим, модернізованим.

Фінансовий лізинг не створює боргових зобов'язань у традиційному сенсі, тому лізингові платежі не відображаються на балансі підприємства як кредит. Це дозволяє зберегти кредитну лінію для інших видів фінансування, таких як робочий капітал, інвестиції у розвиток нових проектів або покриття непередбачених витрат.

Таким чином, лізинг дозволяє підприємствам підтримувати оптимальний баланс між власними та запозиченими коштами, що сприяє стабільному фінансовому стану компанії.

Фінансовий лізинг також має податкові переваги для бізнесу. У багатьох країнах лізингові платежі можуть бути віднесені до операційних витрат, що зменшує оподатковуваний прибуток підприємства. Це особливо важливо для компаній, які прагнуть мінімізувати свої податкові зобов'язання та оптимізувати управління грошовими потоками.

Крім того, деякі уряди пропонують спеціальні програми податкових пільг для підприємств, які використовують лізинг як форму фінансування,

оскільки це сприяє розвитку бізнесу, модернізації виробничих потужностей та створенню нових робочих місць. Використання лізингу дозволяє бізнесу скористатися цими пільгами, зменшуючи загальне податкове навантаження.

Фінансовий лізинг забезпечує підприємствам можливість оновлювати та модернізувати обладнання без значних фінансових витрат. У сучасних умовах, коли технології швидко застарівають, компаніям необхідно постійно впроваджувати нові рішення, щоб залишатися конкурентоспроможними.

Цей підхід сприяє швидкому впровадженню нових технологій у виробничі процеси без великих витрат на початкових етапах. Бізнес може регулярно оновлювати свої активи, залишаючись на передовій ринку, і не витрачати значні кошти на покупку застарілого обладнання.

Фінансовий лізинг також допомагає мінімізувати фінансові ризики, пов'язані з володінням активами. У разі зміни ринкових умов або технічних проблем з активом, лізингоотримувач може повернути обладнання лізингодавцю після завершення терміну дії договору без необхідності самостійно шукати покупця або вирішувати технічні проблеми. Завдяки цьому бізнес може уникнути втрат, пов'язаних зі знеціненням активів, та зосередитися на основній діяльності.

Фінансовий лізинг є особливо корисним для малих та середніх підприємств (МСП), які часто стикаються з труднощами у доступі до традиційних форм фінансування, таких як банківські кредити. Для МСП лізинг стає реальним рішенням, яке дозволяє отримати необхідні активи для розвитку бізнесу без великих початкових інвестицій та складних умов кредитування.[2]

Крім того, лізингові компанії часто пропонують гнучкі умови для малих підприємств, що полегшує процес укладення договору та підвищує шанси на успішне його виконання. Це сприяє розвитку малого бізнесу.

Фінансовий лізинг є одним із найпопулярніших і найефективніших інструментів фінансування для підприємств різних розмірів. Він дозволяє

бізнесу отримувати доступ до активів, таких як обладнання, транспортні засоби, технологічне устаткування, без необхідності їх негайної покупки.

Однією з головних переваг фінансового лізингу є можливість зберегти ліквідність підприємства. У традиційних схемах фінансування, таких як банківський кредит або купівля активів за власні кошти, підприємство змушене робити значні одноразові інвестиції на початковому етапі. Це може вплинути на грошовий потік компанії та обмежити її здатність фінансувати інші важливі операційні чи стратегічні потреби.

Фінансовий лізинг дозволяє уникнути великих початкових витрат, оскільки лізингоотримувач отримує доступ до активу на умовах оренди, сплачуючи за нього рівномірно протягом усього терміну дії договору.

Лізингові договори зазвичай передбачають фіксовані щомісячні платежі, що дозволяє підприємству точно планувати свої витрати на тривалий період часу.

Крім того, у багатьох лізингових договорах технічне обслуговування активів може бути включене у вартість платежів, що дозволяє зменшити додаткові витрати. Завдяки цьому підприємство може зосередитися на основній діяльності, не турбуючись про непередбачені витрати, пов'язані з володінням і утриманням активів.[3]

Фінансовий лізинг зазвичай вимагає менше часу для оформлення в порівнянні з традиційним кредитуванням. Це особливо важливо для бізнесів, які потребують швидкого доступу до обладнання або інших активів для забезпечення безперебійного функціонування. Лізингові компанії мають спрощені процедури оцінки фінансового стану клієнтів, що дозволяє прискорити процес прийняття рішення та оформлення угоди.

Фінансовий лізинг є популярним інструментом для фінансування бізнесу, але він також має певні ризики та обмеження, які варто враховувати при прийнятті рішення про його використання. Хоча цей інструмент дає змогу підприємствам отримувати доступ до активів без необхідності великих

початкових вкладень, як і будь-який інший фінансовий механізм, він має свої недоліки.

Одним із основних ризиків фінансового лізингу є те, що загальна вартість фінансування активу може бути значно вищою порівняно з його прямим придбанням. Лізингові платежі, зазвичай, включають не тільки амортизацію вартості активу, але й відсоткові ставки, адміністративні витрати та прибуток лізингодавця. Тому, якщо бізнес має достатньо фінансових ресурсів для негайного придбання активу, пряме придбання може бути вигіднішим у довгостроковій перспективі. Цей ризик є особливо важливим для компаній, які планують використовувати актив протягом довгого періоду, оскільки тривалий термін лізингу може призвести до значного переоплатування за актив у порівнянні з його ринковою вартістю.

Іншим важливим обмеженням фінансового лізингу є відсутність повного права власності на актив до моменту завершення терміну лізингового договору. Хоча лізингоотримувач має право користуватися активом протягом всього терміну дії угоди, власником активу залишається лізингодавець. Це означає, що бізнес не може розпоряджатися активом на власний розсуд, наприклад, продати його або внести зміни в конструкцію обладнання без погодження з лізингодавцем.[3]

Лізингові договори зазвичай передбачають жорсткі умови щодо платежів та користування активом. Якщо компанія не виконує свої зобов'язання за договором (наприклад, не сплачує платежі вчасно), лізингодавець може ініціювати штрафні санкції або навіть розірвати договір і вимагати повернення активу.

Крім того, договори фінансового лізингу часто не передбачають можливості дострокового припинення або зміни умов договору без згоди обох сторін. У випадку, коли бізнес вирішує більше не використовувати лізинговий актив (наприклад, через зміну стратегії або впровадження нових технологій), дострокове розірвання договору може бути складним і пов'язане з додатковими витратами.

Знецінення активу є ще одним ризиком фінансового лізингу. Багато видів обладнання, техніки або транспортних засобів швидко знецінюються через технологічний прогрес або зміну ринкових умов. Однак, навіть у випадку знецінення активу, лізингоотримувач зобов'язаний продовжувати виплачувати лізингові платежі на основі початкової вартості активу.

Фінансовий лізинг зазвичай передбачає певні обмеження на використання активу. Наприклад, договори можуть включати обмеження щодо обсягу або інтенсивності використання обладнання, зобов'язання щодо його обслуговування або ремонту.

Лізингові компанії часто вимагають від лізингоотримувача застрахувати актив на весь термін дії договору. Це пов'язано з тим, що власником активу залишається лізингодавець, і він прагне мінімізувати свої ризики у разі пошкодження або втрати активу. Вимоги до страхування можуть бути досить жорсткими, включаючи страхування від усіх можливих ризиків, таких як пожежа, повінь, крадіжка та інші форс-мажорні обставини.

Ще одним обмеженням фінансового лізингу є відсутність гнучкості у випадку зміни потреб бізнесу. Якщо підприємство стикається зі зміною ринкових умов або бізнес-стратегії, воно може більше не потребувати активу, взятого в лізинг. Однак договір фінансового лізингу часто не передбачає можливості дострокового припинення без суттєвих штрафних санкцій.[3]

Форс-мажорні обставини, такі як економічні кризи, стихійні лиха або непередбачені зміни у законодавстві, можуть вплинути на здатність бізнесу виконувати свої зобов'язання за лізинговим договором. Проте, більшість лізингових договорів не передбачають гнучких умов для розірвання угоди у разі настання таких обставин.

1.2. Теоретичні підходи до класифікації фінансового лізингу

Класифікація фінансового лізингу за терміном дії договору є одним із ключових критеріїв для визначення виду лізингової угоди та розуміння її

умов. Цей критерій дає змогу зрозуміти тривалість відносин між лізингодавцем та лізингоотримувачем, а також економічні наслідки для обох сторін угоди. Термін дії договору впливає на структуру платежів, амортизацію активу, умови його використання та вартість.[4]

Короткостроковий фінансовий лізинг передбачає укладення договору на термін до одного року. Цей вид лізингу рідше використовується для придбання капітальних активів, оскільки короткий термін угоди обмежує можливість повного амортизаційного покриття вартості активу. Однак, він може бути корисним для певних категорій бізнесу, які потребують активів на тимчасовій основі, наприклад, для сезонних виробничих потреб або для тимчасового користування транспортними засобами чи обладнанням. Основні характеристики короткострокового лізингу: тривалість договору: до одного року; активи, які передаються в оренду: переважно невеликі або тимчасові активи, такі як офісна техніка, транспорт для доставки, спеціалізоване обладнання для короткострокових проєктів; амортизація активу: амортизаційні витрати можуть бути частково враховані у лізингових платежах, проте через короткий термін вони не покривають повної вартості активу; застосування: короткостроковий лізинг підходить для тимчасових проєктів або компаній, які потребують активів на короткий період часу без наміру їх викупу. Переваги короткострокового лізингу: гнучкість: підприємства можуть швидко отримати доступ до активів, не беручи на себе довгострокові фінансові зобов'язання; мінімальні витрати на обслуговування; швидка адаптація до змін. Недоліки короткострокового лізингу: відносно висока вартість; обмежений вибір активів: деякі лізингодавці можуть не пропонувати дорогі або спеціалізовані активи для короткострокового використання.

Середньостроковий лізинг передбачає укладення договорів на термін від одного до трьох років. Це більш поширений вид лізингу, оскільки він дозволяє підприємствам отримати активи для тривалішого використання з більш рівномірними умовами виплат і амортизації. Середньостроковий

лізинг часто використовується для придбання промислового обладнання, транспортних засобів, офісної техніки та інших активів, які мають помірну тривалість експлуатації. Основні характеристики середньострокового лізингу: тривалість договору: від одного до трьох років; активи, які передаються в оренду: середньострокові активи, включаючи технологічне обладнання, транспортні засоби, засоби виробництва; амортизація активу: амортизаційні витрати частково враховані в лізингових платежах, що дозволяє бізнесу уникати великих витрат на початкових етапах угоди; застосування: підходить для підприємств, які потребують активів для постійного використання протягом декількох років. Переваги середньострокового лізингу: рівномірне покриття вартості активу; можливість оновлення обладнання; мінімізація капітальних витрат: підприємство отримує актив у користування без необхідності його негайної покупки, зменшуючи тиск на грошовий потік. Недоліки середньострокового лізингу: залежність від умов ринку: якщо протягом терміну дії договору зміняться ринкові умови, наприклад, зменшиться вартість активу або зміняться відсоткові ставки, лізингоотримувач не зможе змінити умови угоди; обмежена гнучкість: договір на кілька років обмежує можливість швидкої зміни активів або їх модернізації без розірвання угоди.[4]

Довгостроковий лізинг зазвичай передбачає укладення договорів на термін від трьох до десяти років або більше. Цей вид лізингу найчастіше використовується для придбання великих капітальних активів, таких як виробниче обладнання, будівельна техніка, спеціалізовані транспортні засоби та інші високовартісні активи. Довгостроковий лізинг дозволяє підприємствам поступово оплачувати вартість активу, маючи можливість його викупу після завершення терміну дії договору. Основні характеристики довгострокового лізингу: тривалість договору: від трьох до десяти років або більше; активи, які передаються в оренду: дорогі активи з тривалим терміном служби, такі як промислові верстати, великі транспортні засоби, будівельна та інфраструктурна техніка; амортизація активу: амортизаційні витрати

повністю покриваються протягом терміну дії угоди, що забезпечує зменшення податкового навантаження на підприємство; застосування: підходить для підприємств, які планують використовувати активи протягом довгого терміну з перспективою їх подальшого викупу. Переваги довгострокового лізингу: низькі щомісячні платежі; можливість викупу активу; податкові переваги: витрати на лізингові платежі можуть враховуватися як операційні витрати, що дозволяє зменшити оподатковуваний прибуток підприємства. Недоліки довгострокового лізингу: довгострокові зобов'язання: підприємство бере на себе довгострокові фінансові зобов'язання, що може стати проблемою в разі змін у ринкових умовах або економічних труднощів; обмежена гнучкість: у довгостроковій перспективі підприємство може зіткнутися з необхідністю модернізації або заміни активу, особливо в галузях з високою швидкістю технологічного прогресу, однак договір довгострокового лізингу не дозволяє легко змінювати умови або активи без істотних штрафних санкцій; залежність від початкових умов договору.

Фінансовий лізинг є одним із ключових інструментів фінансування бізнесу, і важливим аспектом для його класифікації є рівень ризиків, який беруть на себе учасники угоди. У цьому контексті ризик стосується можливості фінансових втрат або несприятливих наслідків для однієї зі сторін договору внаслідок непередбачених обставин, таких як зниження вартості активу, економічна нестабільність або технічні проблеми з обладнанням.[4]

Фінансовий лізинг із повним амортизаційним покриттям (іноді його називають повний лізинг) передбачає, що всі витрати на амортизацію активу покриваються лізинговими платежами протягом терміну дії договору. У цьому випадку лізингоотримувач фактично несе більшість ризиків, пов'язаних з активом, оскільки він оплачує повну вартість активу протягом договору, а в кінці угоди часто має можливість викупити актив за залишковою вартістю. Основні характеристики фінансового лізингу з повним

амортизаційним покриттям: покриття вартості активу; ризики, пов'язані з активом: більшість ризиків, таких як моральне старіння активу, необхідність технічного обслуговування або зниження ринкової вартості активу, лягають на лізингоотримувача; право викупу: по завершенню договору лізингоотримувач часто має право викупити актив за залишковою вартістю, яка зазвичай значно нижча за його початкову вартість. Ризики для лізингоотримувача: технічний знос активу; моральне старіння: якщо актив швидко втрачає актуальність або застаріває, лізингоотримувач може зазнати збитків, оскільки йому доведеться сплачувати за застарілий актив; фінансові зобов'язання: оскільки угода передбачає повне покриття вартості активу, лізингові платежі можуть бути досить значними, що може вплинути на грошовий потік компанії. Переваги для лізингоотримувача: право на власність; контроль над активом.[5]

Фінансовий лізинг із частковим амортизаційним покриттям передбачає, що лізингові платежі не покривають повної вартості активу протягом терміну дії договору. У цьому випадку частина вартості активу залишається непокритою, і по завершенню договору актив може бути повернутий лізингодавцю, або лізингоотримувач може викупити його за значну залишкову вартість. Такий вид лізингу поширений для активів, які мають тривалий строк служби і які можна використовувати після завершення договору без суттєвої втрати вартості. Основні характеристики фінансового лізингу з частковим амортизаційним покриттям: часткове покриття вартості активу: лізингові платежі покривають лише частину вартості активу, решта вартості залишається непокритою до завершення договору; ризики, пов'язані з активом: частина ризиків, таких як моральне старіння або зниження ринкової вартості активу, залишається на лізингодавці; залишкова вартість активу: по завершенню договору лізингоотримувач має можливість викупити актив за залишковою вартістю, або повернути його лізингодавцю. Ризики для лізингоотримувача: висока залишкова вартість; залежність від технічного стану активу: якщо актив вимагає значного технічного обслуговування або

ремонту, це може призвести до додаткових витрат, особливо якщо компанія планує викупити актив. Переваги для лізингоотримувача: низькі лізингові платежі; гнучкість: лізингоотримувач може обирати між викупом активу або його поверненням лізингодавцю по завершенню договору, що дозволяє зберігати гнучкість у використанні активів.

Лізинг із поділом ризиків між лізингодавцем та лізингоотримувачем передбачає рівномірний розподіл ризиків між лізингодавцем і лізингоотримувачем. У такому випадку договір передбачає умови, за яких обидві сторони несуть частину ризиків, пов'язаних із використанням активу. Основні характеристики лізингу з поділом ризиків: спільна відповідальність за актив: лізингодавець і лізингоотримувач ділять між собою ризики, що виникають під час використання активу; гнучкість умов договору: такий вид лізингу дозволяє обом сторонам узгоджувати умови розподілу відповідальності залежно від потреб і можливостей кожної сторони. Ризики для лізингоотримувача: непередбачуваність витрат: через поділ ризиків між сторонами, витрати на використання активу можуть варіюватися залежно від умов угоди та технічного стану активу; можливі додаткові витрати. Переваги для лізингоотримувача: рівномірний розподіл ризиків: лізингоотримувач не несе повної відповідальності за актив, що дозволяє зменшити фінансові ризики; гнучкість у виборі активів: оскільки ризики діляться між сторонами, лізингоотримувач може мати доступ до більш дорогих активів без надмірного фінансового навантаження.[5]

Операційний лізинг, хоча й не є класичним фінансовим лізингом, також варто згадати у контексті розподілу ризиків. В операційному лізингу основні ризики, пов'язані з активом (наприклад, його знецінення, технічне обслуговування тощо), лежать на лізингодавці, тоді як лізингоотримувач користується активом протягом короткого терміну. Після завершення договору актив повертається лізингодавцю. Основні характеристики операційного лізингу: короткий термін дії угоди. Ризики для лізингодавця:

лізингодавець несе основні ризики, пов'язані з активом, включаючи його знецінення та обслуговування.

Класифікація фінансового лізингу за участю сторін є важливим аспектом при виборі відповідної форми лізингу для бізнесу. Вона відображає рівень залученості різних учасників угоди, зокрема лізингодавця, лізингоотримувача та постачальника активу. Залежно від того, які сторони беруть участь у процесі, виділяються такі форми фінансового лізингу: прямий лізинг, непрямий лізинг (він також називається лізинг із посередником), зворотний лізинг, а також деякі варіації участі сторін у міжнародному лізингу. Кожен із цих видів має свої особливості, переваги та недоліки, які варто враховувати при прийнятті рішення. [5]

Прямий лізинг – це форма фінансового лізингу, при якій лізингодавець напряму купує актив у постачальника і передає його в оренду лізингоотримувачу. У цьому випадку лізинговий процес включає лише дві основні сторони: лізингодавця та лізингоотримувача. Такий тип лізингу найбільш простий та часто використовується в угодах між підприємствами, які мають довготривалі відносини або довіру одне до одного. Основні характеристики прямого лізингу: прямі відносини між сторонами; легкість і швидкість процесу: оскільки лізингові умови встановлюються напряму між лізингодавцем і лізингоотримувачем, процедура підготовки та укладення угоди є досить швидкою і простою; прозорість угоди: оскільки немає посередників, усі деталі угоди прозорі, а платежі та відповідальність сторін зрозумілі й заздалегідь визначені. Переваги прямого лізингу: простота організації: угода включає лише лізингодавця та лізингоотримувача, що дозволяє уникнути додаткових витрат на посередників та прискорює процес укладення договору; прямі переговори: лізингоотримувач і лізингодавець можуть безпосередньо узгоджувати умови договору, що підвищує гнучкість і можливість досягти кращих умов. Недоліки прямого лізингу: обмежені можливості для спеціалізованих угод: якщо лізингові активи мають складну специфікацію або необхідні інші види фінансування, участь посередника

може бути необхідною для успішної реалізації угоди; ризики для лізингодавця: лізингодавець бере на себе всі ризики, пов'язані з постачанням і якістю активу, оскільки немає третьої сторони для оцінки або страхування таких ризиків.

Непрямий лізинг (або лізинг із посередником) – це така форма угоди, при якій у процесі укладання лізингової угоди бере участь третя сторона, яка виступає в ролі посередника між лізингодавцем і лізингоотримувачем. Це може бути спеціалізована лізингова компанія або фінансова установа, яка організовує процес лізингу, укладає договори з постачальником активу та надає актив у користування лізингоотримувачу. Основні характеристики непрямого лізингу: участь третьої сторони: у такій угоді бере участь посередник, який полегшує процес покупки та фінансування активу; відносини через посередника; більш складна структура угоди: через участь третьої сторони угода може бути більш комплексною і вимагати додаткових узгоджень між усіма учасниками. Переваги непрямого лізингу: залучення експертів; більше варіантів фінансування; зниження ризиків для лізингодавця: завдяки участі посередника, лізингодавець може знизити ризики, пов'язані з постачанням активів і кредитоспроможністю лізингоотримувача, оскільки посередник часто бере на себе частину цих ризиків. Недоліки непрямого лізингу: додаткові витрати: участь посередника збільшує загальну вартість угоди через комісії або інші платежі; менша гнучкість: лізингоотримувач має менше можливостей безпосередньо впливати на умови договору, оскільки всі питання вирішуються через посередника.[6]

Зворотний лізинг – це особливий вид фінансового лізингу, за якого власник активу продає його лізинговій компанії і одночасно укладає угоду про лізинг, щоб продовжити використовувати цей актив. Така схема дозволяє підприємству вивільнити капітал, який був вкладений у активи, і використовувати його для інших бізнес-потреб, водночас зберігаючи право користуватися проданими активами. Основні характеристики зворотного

лізингу: продаж і одночасний лізинг: власник активу продає його лізинговій компанії і одразу бере в оренду, зберігаючи можливість користуватися активом; вивільнення капіталу: підприємство отримує грошові кошти від продажу активу, які можна використати для інших інвестицій чи операційних потреб. Переваги зворотного лізингу: покращення ліквідності; збереження права користування активом. Недоліки зворотного лізингу: високі загальні витрати; втрата власності.

Міжнародний лізинг – це лізингова угода, у якій лізингодавець і лізингоотримувач знаходяться в різних країнах. Такий вид лізингу зазвичай використовується в міжнародній торгівлі, коли підприємства потребують обладнання або технологій з-за кордону, і не мають змоги або бажання придбати ці активи на власність. Основні характеристики міжнародного лізингу: транскордонна угода: лізингодавець і лізингоотримувач перебувають у різних країнах, що створює додаткові правові та фінансові аспекти, такі як валютні ризики або питання митного оформлення; участь міжнародних фінансових організацій. Переваги міжнародного лізингу: доступ до закордонного обладнання; можливість використання міжнародних фінансових ресурсів. Недоліки міжнародного лізингу: складність правового регулювання: міжнародні угоди можуть бути ускладнені різницею в законодавствах і валютних ризиках; вартість угоди: через додаткові витрати на транспортування, митні збори та страхування міжнародні лізингові угоди можуть бути дорожчими за внутрішні.[6]

Фінансовий лізинг – це інструмент, який дозволяє підприємствам отримати доступ до активів без негайної покупки, використовуючи їх на умовах оренди з можливістю викупу. Однією з ключових характеристик фінансового лізингу є умови, за якими актив може бути викуплений після завершення договору. Це визначає не тільки фінансові зобов'язання підприємства, але й подальшу долю активу.

Класифікація за умовами викупу дозволяє виділити кілька типів лізингових угод: лізинг із правом викупу, лізинг без права викупу, лізинг з

обов'язковим викупом та лізинг із опцією викупу за залишковою вартістю. Лізинг із правом викупу передбачає, що після завершення терміну дії лізингового договору лізингоотримувач має можливість, але не обов'язок, викупити актив. Умови викупу зазвичай фіксуються в договорі і визначаються за залишковою вартістю активу на момент закінчення договору. Лізингоотримувач може вирішити, чи доцільно викупити актив, виходячи зі стану обладнання, його ринкової вартості та потреб підприємства. Основні характеристики лізингу із правом викупу: право, але не обов'язок викупу; визначена залишкова вартість; рішення про викуп: лізингоотримувач ухвалює рішення про викуп на основі фінансових показників компанії та потреб у активі після закінчення строку лізингу. Переваги лізингу із правом викупу: гнучкість: лізингоотримувач має можливість вибору – він може або викупити актив, або повернути його лізингодавцю, якщо він більше не потрібен; економічна вигода: якщо актив зберіг свою ринкову вартість і стан, лізингоотримувач може отримати вигідну угоду, викупивши його за залишковою вартістю, яка часто є нижчою за ринкову; зменшення фінансового навантаження: оскільки рішення про викуп не є обов'язковим, лізингоотримувач може уникнути непотрібних витрат, якщо актив більше не є економічно доцільним для компанії. Недоліки лізингу із правом викупу: невизначеність: лізингодавець не може точно прогнозувати, чи буде актив викуплено, що може ускладнити планування його діяльності; ризик морального старіння активу: лізингоотримувач може зіткнутися з необхідністю викупити актив, який технічно або морально застарів, що може бути недоцільним для бізнесу.[6]

Лізинг із обов'язковим викупом передбачає, що після завершення терміну дії договору лізингоотримувач зобов'язаний викупити актив. Це, по суті, найближчий аналог кредитного фінансування, де актив залишається у власності лізингодавця до моменту виплати всієї суми, після чого право власності переходить до лізингоотримувача. У цьому випадку всі ризики, пов'язані з активом (його зношення, знецінення тощо), з моменту підписання

договору переходять на лізингоотримувача. Основні характеристики лізингу з обов'язковим викупом: обов'язковий викуп; перехід права власності: після викупу актив переходить у власність лізингоотримувача; відсутність гнучкості: лізингоотримувач не має можливості відмовитися від активу або повернути його після завершення терміну дії договору. Переваги лізингу з обов'язковим викупом: прогнозовані витрати: підприємство точно знає, що після завершення договору актив буде викуплений, і може планувати свої фінанси відповідно; отримання власності; податкові переваги: підприємство може мати податкові вигоди, пов'язані з лізинговими платежами та амортизацією активу після його викупу. Недоліки лізингу з обов'язковим викупом: високі фінансові зобов'язання; ризики знецінення активу.[7]

Лізинг без права викупу передбачає, що після завершення терміну дії договору актив повертається лізингодавцю. Такий тип лізингу зазвичай використовується для активів, які мають швидкий термін морального або технічного старіння, коли лізингоотримувач не зацікавлений у довготривалому володінні активом. Цей вид лізингу також може бути використаний у випадках, коли підприємству необхідний доступ до активу на короткий або середній термін. Основні характеристики лізингу без права викупу: відсутність можливості викупу; тимчасове користування; застосування: цей вид лізингу використовується для активів із коротким терміном використання або тих, що швидко знецінюються. Переваги лізингу без права викупу: відсутність фінансових зобов'язань на викуп; гнучкість у виборі нових активів: після завершення договору компанія може орендувати новий актив, уникаючи проблем, пов'язаних із застарілим обладнанням або технікою. Недоліки лізингу без права викупу: відсутність права власності: після завершення терміну договору лізингоотримувач втрачає право на використання активу, навіть якщо він ще придатний до експлуатації; витрати на оренду: лізингові платежі можуть бути вищими, оскільки лізингодавець планує повернення активу і зберігає частину ризиків, пов'язаних із його залишковою вартістю.

Лізинг із опцією викупу за залишковою вартістю надає лізингоотримувачу можливість викупити актив після завершення договору за його залишковою вартістю. Залишкова вартість визначається на момент укладення договору і є прогнозом щодо вартості активу після завершення терміну лізингу. Така опція може бути вигідною для підприємств, які планують використовувати актив протягом тривалого періоду і хочуть знизити початкові витрати на його придбання. Основні характеристики лізингу з опцією викупу за залишковою вартістю: можливість викупу; фіксована залишкова вартість. Переваги лізингу з опцією викупу за залишковою вартістю: гнучкість: лізингоотримувач може вирішити, чи викупати актив, враховуючи його ринкову вартість і потреби підприємства на момент завершення договору; можливість заощаджень: якщо залишкова вартість активу нижча за ринкову, викуп може стати вигідним для лізингоотримувача. Недоліки лізингу з опцією викупу за залишковою вартістю: залежність від ринкової вартості активу: якщо ринкова вартість активу значно знизиться, викуп за залишковою вартістю може бути фінансово не вигідним.[7]

Міжнародний лізинг: такий лізинг передбачає укладання угоди між учасниками з різних країн. Це може бути корисним для підприємств, які працюють на міжнародному ринку та потребують доступу до іноземного обладнання. Особливості реалізації визначається Конвенцією про міждержавний лізинг від 25.11.1998 [6], Конвенцією УНІДРУА 1988 про міжнародний фінансовий лізинг [7]. До останньої Україна приєдналася 2006 р. [Закон України «Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг»].

1.3. Механізм реалізації фінансового лізингу

Одним із перших і найважливіших етапів процесу фінансового лізингу є визначення потреб підприємства в активах та вибір конкретного

обладнання або техніки, що найкраще відповідає цим потребам. Правильний підхід до цього етапу є ключовим для успішного здійснення лізингової угоди, адже від правильного вибору активу залежить ефективність бізнес-операцій, фінансова стійкість компанії та можливість своєчасного виконання лізингових зобов'язань.



Рис.1.1. Механізм фінансового лізингу

Першим кроком є глибокий аналіз бізнесу та його потреб. Підприємство має чітко визначити, яке обладнання або техніка необхідні для забезпечення виробничого процесу, розширення діяльності або підвищення продуктивності. Важливо враховувати поточні бізнес-цілі, стратегічні плани розвитку та специфіку галузі, в якій функціонує компанія. Після визначення потреб наступним кроком є пошук доступних на ринку активів, які відповідають вимогам підприємства. Необхідно провести аналіз пропозицій від різних постачальників, враховуючи технічні характеристики обладнання, його якість, надійність та вартість. Варто також звернути увагу на репутацію постачальників, умови гарантійного обслуговування та можливість надання технічної підтримки.[8]

Після вибору конкретних моделей активів та аналізу пропозицій постачальників необхідно оцінити фінансову доцільність їх придбання через лізинг. Підприємство має проаналізувати, наскільки витрати на лізинг будуть

виправданими в контексті фінансових можливостей та очікуваної прибутковості від використання активу.

Після завершення аналізу та оцінки всіх варіантів підприємство має ухвалити рішення про вибір конкретного активу для укладання лізингової угоди. Важливо, щоб обраний актив повністю відповідав потребам бізнесу, був фінансово доцільним і не створював надмірного фінансового навантаження на підприємство.

Вибір лізингодавця – це один з ключових етапів реалізації фінансового лізингу, який безпосередньо впливає на умови угоди, фінансові зобов'язання та рівень ризиків для лізингоотримувача. Вибір надійного партнера, який запропонує вигідні умови та якісне обслуговування, є критично важливим для успіху лізингової угоди. Процес вибору лізингодавця включає кілька аспектів, кожен з яких заслуговує на увагу.

Першим кроком у виборі лізингодавця є оцінка його надійності та репутації на ринку. Лізингодавець повинен бути стабільною компанією, яка має досвід роботи на ринку лізингових послуг і здатна виконувати свої зобов'язання. Лізингоотримувачу важливо провести дослідження про діяльність потенційного партнера, звернути увагу на його фінансову стабільність, наявність позитивних відгуків клієнтів та репутацію у галузі.

Другим важливим аспектом є оцінка умов, які пропонує лізингодавець. Лізингові умови можуть суттєво варіюватися між різними компаніями, тому лізингоотримувач повинен порівняти кілька пропозицій для вибору найвигідніших умов.[8]

Ключові елементи умов лізингу:

- Процентні ставки: порівняння ставок, запропонованих різними лізингодавцями. Важливо з'ясувати, чи є ставка фіксованою або змінною.
- Розмір авансового платежу: деякі лізингодавці можуть вимагати великий авансовий платіж, що збільшує початкове фінансове навантаження на підприємство.

- Тривалість договору: необхідно вибрати оптимальний термін лізингу, який дозволить ефективно використовувати актив без надмірних витрат.

- Гнучкість у платежах: важливо з'ясувати, чи надає лізингодавець можливість змінювати графік платежів або умови угоди в разі зміни фінансового стану лізингоотримувача.

Окрім стандартних лізингових умов, деякі лізингодавці пропонують додаткові послуги, які можуть бути корисними для підприємства. Ці послуги можуть включати технічне обслуговування активів, страхування, консультації щодо вибору активу або юридичну підтримку.

Кожна галузь має свої особливості, які можуть впливати на вибір лізингодавця. Лізингова компанія повинна мати досвід роботи у вашій галузі, розуміти її специфіку та потреби. Це особливо важливо у випадках, коли йдеться про специфічне обладнання або технології, які потребують детальних знань і досвіду.

Ще один важливий аспект вибору лізингодавця – умови дострокового припинення договору. Бізнес може стикнутися з непередбаченими обставинами, через які лізингоотримувач буде змушений розірвати договір раніше. Тому важливо заздалегідь дізнатися, на яких умовах це можливо.

Оцінка фінансової спроможності лізингоотримувача є одним із ключових етапів укладання договору фінансового лізингу. Вона дозволяє лізингодавцю переконатися в тому, що лізингоотримувач має достатні фінансові ресурси для своєчасної сплати лізингових платежів протягом усього терміну договору. Це оцінювання також дає змогу лізингодавцю знизити ризики невиконання зобов'язань лізингоотримувачем, що є важливим для забезпечення фінансової стабільності угоди. [8]

Одним із перших кроків у процесі оцінки фінансової спроможності є аналіз фінансових звітів підприємства-лізингоотримувача. Лізингодавець зазвичай запитує основні фінансові документи, такі як:

- Баланс підприємства: цей документ показує структуру активів та пасивів підприємства і дозволяє оцінити його ліквідність, наявність боргів і загальний фінансовий стан.
- Звіт про прибутки та збитки: аналіз прибутковості компанії дає уявлення про те, наскільки стабільні її доходи і чи достатньо їх для покриття лізингових платежів.
- Звіт про рух грошових коштів: дозволяє оцінити, наскільки ефективно компанія управляє своїми грошовими потоками і чи достатньо коштів на покриття щомісячних зобов'язань.

Ці фінансові документи допомагають лізингодавцю зрозуміти, наскільки стабільною є компанія та які в неї шанси виконувати зобов'язання протягом тривалого терміну.

Ліквідність компанії визначає її здатність своєчасно виконувати короткострокові фінансові зобов'язання, включаючи лізингові платежі. Лізингодавець проводить аналіз ліквідності, щоб визначити, чи достатньо у підприємства оборотних активів для покриття поточних зобов'язань.

Основні коефіцієнти ліквідності, які можуть аналізуватися:

- Поточний коефіцієнт ліквідності: визначає співвідношення оборотних активів до короткострокових зобов'язань.
- Швидкий коефіцієнт ліквідності: дозволяє оцінити здатність компанії покрити поточні зобов'язання без урахування запасів, що є менш ліквідними активами.[9]

Якщо коефіцієнти ліквідності компанії достатньо високі, це вказує на те, що компанія зможе своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання перед лізингодавцем.

Важливою частиною оцінки фінансової спроможності є перевірка кредитної історії лізингоотримувача. Лізингодавець зазвичай перевіряє, як підприємство раніше виконувало свої кредитні зобов'язання, чи не мало прострочень у виплатах або проблем із кредиторами. Чиста кредитна історія

є ознакою відповідального фінансового управління та підвищує шанси на успішне отримання лізингу на вигідних умовах.

Лізингодавець також аналізує майбутні грошові потоки підприємства. Це допомагає визначити, чи буде у лізингоотримувача достатньо коштів для своєчасного виконання лізингових платежів у майбутньому. Прогнозування грошових потоків є важливим, оскільки забезпечує розуміння, як будуть змінюватися фінансові надходження та витрати компанії протягом дії договору. Для оцінки грошових потоків можуть використовуватися: проєктовані доходи: чи очікуються зростання або спад у доходах компанії в майбутньому; плановані витрати: які витрати можуть з'явитися у компанії в найближчі роки і чи не вплинуть вони на здатність виконувати лізингові зобов'язання.

Лізингодавець також враховує зовнішні фактори, які можуть вплинути на здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання. Це включає аналіз галузевих ризиків, ринкової кон'юнктури та інших економічних чинників, які можуть вплинути на фінансове становище лізингоотримувача.[9]

Укладання договору лізингу – це один із ключових етапів у процесі фінансового лізингу, який формалізує домовленості між лізингодавцем і лізингоотримувачем щодо умов використання активу, обсягів фінансових зобов'язань та прав і обов'язків кожної зі сторін. Договір лізингу є юридично обов'язковим документом, тому важливо, щоб усі його положення були чітко прописані та зрозумілі для обох сторін. Важливими складовими цього процесу є підготовка проєкту договору, перевірка його на відповідність чинному законодавству, узгодження умов та підписання договору.

Першим кроком до укладання договору лізингу є підготовка проєкту документа. Лізингодавець, зазвичай, пропонує стандартний шаблон договору, який містить основні положення, але цей шаблон може бути змінений відповідно до конкретних потреб обох сторін. На цьому етапі обидві сторони повинні ретельно переглянути проєкт договору та

переконатися, що він відображає всі домовленості, досягнуті під час переговорів.

На етапі узгодження умов сторони повинні досягти згоди щодо всіх основних аспектів договору. Важливо, щоб обидві сторони обговорили і зрозуміли права та обов'язки, а також ризики, які пов'язані з угодою. Лізингоотримувач має переконатися, що умови договору є прийнятними і відповідають його фінансовим можливостям та потребам бізнесу.

Під час укладання договору важливо, щоб його положення відповідали чинному законодавству країни, де здійснюється лізинг. Юридичний відділ або консультанти лізингодавця та лізингоотримувача повинні перевірити проект договору на предмет відповідності вимогам законодавства щодо лізингових операцій, прав та обов'язків сторін, а також податкового законодавства.

Після узгодження та затвердження всіх умов договору, його остаточний варіант підписується обома сторонами. З цього моменту договір набуває юридичної сили, і сторони беруть на себе відповідні зобов'язання. Підписання договору означає початок дії угоди, і лізингодавець може передати актив лізингоотримувачу для його використання.

У деяких випадках (особливо якщо мова йде про лізинг нерухомості або великогабаритної техніки) договір може підлягати державній реєстрації. Це забезпечує юридичний захист обох сторін і дозволяє уникнути суперечок у майбутньому. Після підписання і, за необхідності, реєстрації договору, лізингодавець передає актив лізингоотримувачу, а останній починає виконувати свої фінансові зобов'язання згідно з умовами договору.[9]

Передача активу в користування лізингоотримувачу є ключовим етапом у процесі фінансового лізингу, який знаменує початок фактичного використання активу лізингоотримувачем. Після укладення та підписання договору, лізингодавець забезпечує передачу обраного активу, що стає основою для початку виконання фінансових зобов'язань лізингоотримувачем. Цей етап має важливі правові та операційні аспекти, які

вимагають чіткого дотримання умов договору, щоб уникнути майбутніх суперечок або проблем.

Передача активу починається з того, що лізингодавець закупає актив у постачальника, обраного лізингоотримувачем. Важливо, щоб лізингодавець закупив актив саме той, який був узгоджений і описаний у договорі. Після покупки активу постачальник організовує його доставку на місце, де актив буде використовуватися лізингоотримувачем. Умови доставки можуть варіюватися залежно від типу активу (наприклад, виробниче обладнання або транспортні засоби) та умов договору. У деяких випадках лізингодавець може брати на себе організацію доставки, а в інших – відповідальність покладається на постачальника або лізингоотримувача.[10]

Після того, як актив доставлено, лізингоотримувач проводить детальну перевірку, щоб переконатися в його відповідності технічним вимогам і умовам договору. Це включає огляд активу на предмет пошкоджень, перевірку його працездатності та відповідність технічним характеристикам, зазначеним у договорі.

Після успішної перевірки активу лізингоотримувач та лізингодавець підписують акт прийому-передачі, який є документом, що підтверджує фактичну передачу активу в користування. Акт прийому-передачі також фіксує технічний стан активу на момент його отримання, що може бути важливим у майбутньому для вирішення суперечок щодо зношення або пошкоджень активу.

Після підписання акта прийому-передачі лізингоотримувач отримує право використовувати актив відповідно до умов договору. З цього моменту лізингоотримувач бере на себе відповідальність за експлуатацію активу, його технічне обслуговування (якщо це передбачено договором) та підтримку його в належному стані.

З моменту підписання акта прийому-передачі лізингоотримувач починає виконувати свої фінансові зобов'язання перед лізингодавцем. Це означає, що лізингоотримувач зобов'язується сплачувати регулярні лізингові

платежі відповідно до графіка, визначеного в договорі. Зазвичай платежі включають:

- Основну частину, що йде на погашення вартості активу.
- Відсотки за користування фінансовими ресурсами лізингодавця.

Лізингоотримувач зобов'язаний своєчасно здійснювати платежі, щоб уникнути штрафних санкцій або розірвання договору.

У процесі передачі активу можуть виникати проблеми, пов'язані з пошкодженням активу під час транспортування або його невідповідністю технічним вимогам. У такому разі лізингоотримувач має право відмовитися від прийому активу або вимагати заміни чи ремонту за рахунок постачальника або лізингодавця. Всі ці питання мають бути вирішені до підписання акта прийому-передачі.

Виконання лізингових платежів є одним із ключових етапів у процесі фінансового лізингу. Лізингові платежі – це регулярні виплати, які лізингоотримувач здійснює лізингодавцю протягом терміну дії лізингового договору. Вони включають покриття вартості активу та відсотки за користування фінансовими ресурсами лізингодавця, плату за залучені лізингодавцем фінансові ресурси та інші витрати, які несе лізингоодержувач. Правильне та своєчасне виконання лізингових зобов'язань є критично важливим для обох сторін угоди, оскільки від цього залежить успіх лізингової угоди, фінансова стабільність підприємства та правові наслідки. Розмір і структура лізингових платежів залежать від умов договору, терміну лізингу, початкового внеску, залишкової вартості активу та відсоткової ставки.[10]

Графік платежів визначається на етапі укладання договору і може варіюватися залежно від потреб лізингоотримувача та умов лізингодавця. Найчастіше використовуються наступні види графіків: щомісячні платежі; щоквартальні або щорічні платежі. Деякі договори можуть передбачати гнучкий графік платежів, який дозволяє лізингоотримувачу змінювати розмір

платежів залежно від фінансового стану підприємства. Наприклад, можна передбачити збільшення або зменшення розміру платежів у різні періоди.

Багато лізингових договорів передбачають авансовий платіж, який лізингоотримувач здійснює на початку угоди. Аванс є початковим внеском, що покриває частину вартості активу, і його розмір залежить від умов договору. Авансовий платіж зменшує загальну суму, яку необхідно виплатити протягом терміну лізингу, і може впливати на розмір щомісячних або щоквартальних платежів.

Процентна ставка є важливою складовою лізингових платежів, оскільки вона визначає вартість користування активом.

Лізингоотримувач зобов'язаний своєчасно здійснювати лізингові платежі відповідно до узгодженого графіка. У разі несвоєчасної оплати або порушення графіка платежів лізингодавець має право застосувати штрафні санкції.

Лізингові платежі можуть мати податкові пільги. У багатьох країнах лізингові платежі враховуються як операційні витрати підприємства, що зменшує оподатковуваний прибуток. Це дозволяє підприємствам оптимізувати свої податкові зобов'язання і знижувати загальне фінансове навантаження.

У випадку фінансових труднощів лізингоотримувач може звернутися до лізингодавця з проханням про реструктуризацію платежів. Це може включати зміну графіка або зменшення розміру платежів на певний період. Лізингодавець може погодитися на такі зміни, якщо є достатні підстави для цього, і якщо вони не суперечать умовам договору.[10]

Завершення договору лізингу є важливим етапом у фінансовій взаємодії між лізингодавцем і лізингоотримувачем. На цьому етапі визначаються подальші дії щодо активу, який використовувався на умовах лізингу, а також виконуються остаточні фінансові та юридичні зобов'язання між сторонами. У багатьох договорах передбачено право лізингоотримувача

викупити актив після завершення терміну дії угоди, що може бути вигідним для обох сторін. Нижче розглянемо деталі цього процесу.

Перед завершенням договору лізингу обидві сторони перевіряють, чи були виконані всі зобов'язання. Лізингодавець аналізує, чи своєчасно лізингоотримувач здійснював платежі, чи дотримувався він умов експлуатації активу, а також чи немає невиконаних фінансових або інших зобов'язань. Лізингоотримувач, у свою чергу, оцінює технічний стан активу та вирішує, чи планує він викупити його або повернути лізингодавцю.

Одним із ключових питань, що виникають при завершенні договору лізингу, є можливість викупу активу лізингоотримувачем. Багато лізингових угод передбачають право лізингоотримувача викупити актив за залишковою вартістю, яка зазвичай є значно нижчою за його початкову вартість. Лізингоотримувач може скористатися цим правом, якщо актив залишається важливим для подальшої діяльності підприємства.[11]

Якщо лізингоотримувач вирішує не викупити актив або договір не передбачає можливості викупу, актив повертається лізингодавцю. У цьому випадку сторони мають узгодити процес повернення, включаючи оцінку стану активу та можливі витрати на його обслуговування або ремонт.

Після завершення договору лізингу та, у разі необхідності, повернення активу, сторони проводять остаточні фінансові розрахунки. Це включає перевірку того, чи виконані всі платежі, чи сплачені можливі штрафи або інші зобов'язання. У разі викупу активу лізингоотримувач здійснює залишковий платіж і стає повноправним власником активу. Якщо лізингоотримувач викупує актив, право власності на нього офіційно переходить до лізингоотримувача.

Висновки до розділу 1

У першому розділі роботи проведено теоретичний аналіз фінансового лізингу як одного з ключових інструментів фінансування бізнесу. Розглянуто

сутність, роль, класифікацію та механізми реалізації фінансового лізингу, що дозволило систематизувати знання про цей фінансовий інструмент та його практичне значення.

Фінансовий лізинг є ефективною формою залучення капіталу, яка дозволяє підприємствам отримувати доступ до необхідних активів без значних початкових вкладень. Основною перевагою цього інструменту є можливість збереження ліквідності підприємства, податкові вигоди, а також фінансова гнучкість, що особливо важливо для малих і середніх підприємств. Лізинг також сприяє оновленню виробничого обладнання, впровадженню інноваційних технологій і підтримці конкурентоспроможності бізнесу.

Визначено основні види фінансового лізингу, включаючи класичний, зворотний, міжнародний та лізинг із частковою амортизацією, що дозволяє обрати найбільш відповідний тип угоди залежно від потреб підприємства. Також було розглянуто особливості лізингових операцій залежно від тривалості угоди, ступеня розподілу ризиків і умов викупу активу.

Проаналізовано механізм реалізації фінансового лізингу, який включає такі етапи: аналіз потреб підприємства, вибір активу, оцінка фінансової спроможності лізингоотримувача, укладання договору, передача активу та виконання лізингових платежів. Особлива увага приділена важливості правильного вибору активу та лізингодавця, що впливає на успіх угоди та ефективність використання активу.

Фінансовий лізинг також має певні обмеження, такі як залежність від умов договору, ризики знецінення активу та обмеження у випадку змін у бізнес-стратегії. Однак ці недоліки можуть бути мінімізовані за рахунок ретельного планування та оцінки умов угоди.

Узагальнюючи, фінансовий лізинг є універсальним і гнучким інструментом фінансування, що відіграє важливу роль у розвитку бізнесу. Він сприяє доступу до сучасного обладнання, підтримці ліквідності та ефективному управлінню фінансовими ресурсами, забезпечуючи стійкість підприємства в умовах динамічних змін ринкового середовища.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПРАКТИКИ РЕЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

2.1. Аналіз ринку банківського фінансового лізингу в Україні.

Ринок фінансового лізингу в Україні є важливою складовою фінансового сектору, яка надає підприємствам можливість отримати доступ до обладнання, техніки та інших активів без значних одноразових витрат. На відміну від традиційного кредитування, лізинг дозволяє підприємствам ефективніше управляти фінансовими ресурсами, розподіляючи витрати на довготривалий період. Станом на 2024 рік ринок лізингу демонструє позитивну динаміку розвитку, хоча все ще стикається з певними проблемами та викликами.

Упродовж останніх років ринок фінансового лізингу в Україні показує стабільне зростання. Зокрема, у 2023 році спостерігалось відновлення після кризи, пов'язаної з пандемією та економічними труднощами. Обсяги укладених угод лізингу зросли на кілька відсотків у порівнянні з попередніми роками, що свідчить про підвищення попиту на лізингові продукти серед підприємств різних галузей.

Особливо відчутний попит на фінансовий лізинг у таких секторах, як аграрний бізнес, транспортна галузь та промисловість. Сільське господарство активно використовує лізинг для фінансування купівлі сільськогосподарської техніки та обладнання, що забезпечує конкурентоспроможність і підвищує ефективність виробництва.[12]

Банки є одними з гравців на ринку лізингу в Україні, пропонуючи підприємствам вигідні умови лізингу через свої дочірні лізингові компанії. Банки зазвичай пропонують конкурентоспроможні процентні ставки та надають широкий вибір лізингових продуктів для різних секторів економіки.

Проте конкуренція на ринку зростає, оскільки до банківських установ приєднуються незалежні лізингові компанії та міжнародні інвестори.

У третьому кварталі 2023 року банки уклали нових лізингових угод на суму 4,8 млрд грн, що на 36,5% більше, ніж за аналогічний період попереднього року. У другому кварталі послуги фінансового лізингу надавали 20 банків, що на три менше, ніж роком раніше.

Серед найактивніших банків за підсумками року виділяються Таскомбанк (28,1% від загальної вартості нових угод банків), ПУМБ (25,4%) та Укргазбанк (16%). Загальний обсяг банківського лізингового портфеля на звітну дату склав 7,1 млрд грн, що на 16% менше порівняно з тим самим періодом минулого року. Три найбільші банки володіють 59% загальної вартості лізингових портфелів, а незмінна п'ятірка лідерів включає ПУМБ, Таскомбанк, Укрексімбанк, Приватбанк та Кредобанк.

У нових лізингових угодах частка юридичних осіб склала 93,3%, тоді як 6,7% припадає на угоди з фізичними особами. У поточних лізингових портфелях частка юридичних осіб становить 90,1%, а фізичних осіб — 9,9%. Ось основні умови лізингу, які пропонують ПриватБанк, Таскомбанк і ПУМБ:

1) ПриватБанк: Банк пропонує програму «Доступний лізинг 5-7-9%» з процентними ставками від 5% до 9%, залежно від виручки клієнта (для малого бізнесу — ставка UIRD 3m + 6%, для середнього бізнесу — UIRD 3m + 5%); разова комісія за видачу фінансування складає 0,5% від суми лізингу; страхування предмета лізингу варіюється залежно від типу об'єкта: для легкових авто — від 4,45% на рік, для сільськогосподарської техніки — від 0,38% на рік; додаткові витрати включають одноразові збори, наприклад, за оцінку та встановлення GPS-трекерів, якщо це легковий чи вантажний транспорт.

2) Таскомбанк: умови включають аванс від 0% (при додатковому забезпеченні) та строк фінансування від 12 до 60 місяців; графік платежів може бути класичним, ануїтетним, сезонним або індивідуальним, з гнучкими

умовами залежно від потреб клієнта; комісія за послуги лізингу складає 2,5% від вартості об'єкта лізингу. Лізинговий платіж покриває витрати на страхування та реєстрацію майна, що зменшує адміністративне навантаження на клієнта.

3) ПУМБ: пропонує лізинг для різноманітної техніки та обладнання, в тому числі вантажних і легкових автомобілів, сільгосптехніки та спецтехніки; термін лізингу може досягати 5 років, а умови включають гнучкий графік виплат, з урахуванням особливостей діяльності клієнта; після укладення угоди банк допомагає з реєстрацією об'єкта, включаючи страхування, що значно спрощує процес для бізнесу.

Ці банки надають широкий вибір умов, що дозволяє підприємствам обрати оптимальні варіанти фінансування в залежності від типу майна та фінансових можливостей.

Фінансовий лізинг в Україні здебільшого використовується для фінансування транспортних засобів, обладнання та сільськогосподарської техніки. Більша частина угод укладається на термін від трьох до п'яти років. Також останнім часом зростає попит на лізинг нерухомості, що пов'язано з розвитком комерційної та виробничої інфраструктури в Україні.

Важливим фактором у розвитку ринку є впровадження сучасних цифрових технологій, які дозволяють полегшити процес укладання лізингових угод, автоматизувати платежі та спростити управління активами.

Попри позитивні тенденції, ринок фінансового лізингу в Україні стикається з низкою викликів. Серед основних проблем можна відзначити високу вартість фінансування через високі процентні ставки, що іноді робить лізинг менш привабливим для малого та середнього бізнесу. Також існують певні правові ризики, пов'язані з недосконалістю законодавства щодо захисту прав лізингодавців і лізингоотримувачів.[12]

Високі ризики неплатежів, економічна нестабільність та недостатня фінансова грамотність підприємств також створюють перепони для розвитку ринку. Однак активні дії з боку регуляторів, такі як Національний банк

України, спрямовані на посилення захисту прав учасників ринку та створення сприятливих умов для розвитку лізингових відносин.

Зважаючи на зростаючий попит на модернізацію підприємств і оновлення їх активів, фінансовий лізинг має великі перспективи в Україні. Окрім аграрного сектора, очікується подальше зростання попиту на лізинг у будівництві, енергетиці та транспорті. Державні програми підтримки бізнесу також можуть стимулювати розвиток ринку, особливо в умовах залучення міжнародних інвестицій та інтеграції з європейськими фінансовими ринками.

Ринок фінансового лізингу в Україні активно розвивається та приваблює як вітчизняних, так і міжнародних учасників. Основними гравцями є комерційні банки, спеціалізовані лізингові компанії та іноземні інвестори, які працюють на українському ринку через свої дочірні підприємства. Ці гравці формують конкурентне середовище та пропонують різноманітні лізингові продукти для малого, середнього та великого бізнесу. Нижче наведено основні категорії ключових гравців ринку.[13]

Комерційні банки є одними з найбільших гравців на ринку фінансового лізингу. Вони працюють через спеціалізовані дочірні компанії, які займаються наданням лізингових послуг. Це дозволяє банкам пропонувати клієнтам не тільки кредитування, але й лізингові рішення, що дає їм можливість залучати більше клієнтів, особливо у секторах, де лізинг є більш вигідним інструментом фінансування (транспорт, сільське господарство, будівництво).

Найбільші банки на ринку лізингу:

- ПриватБанк (на сільгосптехніку та спецтехніку).
- Укргазбанк, який активно працює у секторі екологічно чистих технологій, фінансуючи лізинг «зелених» проєктів.
- Кредобанк спеціалізується на наданні фінансового лізингу для різних видів техніки, включаючи сільськогосподарську техніку, будівельну техніку, вантажний і легковий транспорт, а також причіпне обладнання.

- ПУМБ (Легкові авто- Вантажні авто - С/Г Техніка- Спецтехніка- Вагони- Обладнання- Причепи- Н/Причепи).

- Укрексімбанк спеціалізується на лізингових програмах, які підтримують стратегічно важливі галузі економіки, зокрема інфраструктуру, енергетику та проекти з енергонезалежності.

- МТБ банк спеціалізується на наданні лізингових послуг для агропромислового комплексу, будівельних компаній та малого бізнесу, пропонуючи гнучкі умови фінансування для придбання спеціалізованої техніки, комерційного транспорту та іншого обладнання.

- Таскомбанк (Легкові та комерційні авто, сільськогосподарська техніка, спецтехніка, обладнання, вагони).

Окрім банків, на ринку фінансового лізингу активно діють незалежні лізингові компанії, які спеціалізуються виключно на наданні лізингових послуг. Ці компанії можуть бути більш гнучкими в умовах фінансування та пропонувати широкий асортимент продуктів для різних галузей економіки.

Найбільші незалежні гравці:

- Leasing IT — одна з найбільших незалежних компаній на українському ринку, яка надає послуги лізингу техніки та обладнання.
- OTP Leasing — дочірня компанія OTP Group, яка займає значну частку на ринку фінансового лізингу, орієнтуючись на великий бізнес та агросектор.
- AVIS Україна — компанія, яка спеціалізується на лізингу автомобільного транспорту та корпоративних автопарків.

Останнім часом спостерігається підвищена активність іноземних компаній, які виходять на український ринок через свої дочірні підприємства або стратегічні партнерства. Вони приносять на ринок інноваційні фінансові рішення, сучасні технології та пропонують міжнародні стандарти обслуговування.

Основні іноземні гравці:

- Raiffeisen Leasing — австрійська компанія, яка пропонує лізингові рішення для великих інфраструктурних проектів і малого бізнесу.
- SG Equipment Finance — частина Societe Generale Group, що спеціалізується на фінансуванні обладнання для промислових підприємств.
- BNP Paribas Leasing Solutions — глобальна лізингова компанія, що працює на українському ринку через свою дочірню компанію.

Важливою частиною ринку є також професійні об'єднання, які представляють інтереси учасників лізингового ринку та допомагають регулювати діяльність у цьому секторі. Одним із таких об'єднань є Українська асоціація лізингодавців, яка забезпечує захист прав лізингових компаній, сприяє розвитку законодавчої бази та створює сприятливі умови для розвитку лізингу в Україні.

Інституційні інвестори, такі як Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) та Міжнародна фінансова корпорація (IFC), відіграють важливу роль у розвитку ринку фінансового лізингу в Україні. Вони не лише надають фінансові ресурси для великих інфраструктурних проектів, але й беруть участь у створенні та вдосконаленні законодавчої бази, що сприяє зростанню ринку лізингу.[13]

Фінансовий лізинг є одним із важливих інструментів для фінансування підприємств в Україні. Він дозволяє бізнесу отримувати доступ до активів без значних одноразових витрат, що особливо актуально для капіталомістких галузей. Банки, через свої дочірні лізингові компанії або партнерські програми, активно надають лізингові послуги різним секторам економіки. Нижче наведено основні сектори, які найактивніше використовують банківський лізинг для розвитку своїх бізнес-операцій.

Сільськогосподарський сектор є одним з найбільш активних користувачів лізингових продуктів в Україні. Лізинг сільськогосподарської техніки, зокрема тракторів, комбайнів, обприскувачів та іншого спеціалізованого обладнання, дозволяє агропідприємствам ефективно

модернізувати свої виробничі потужності без необхідності великих початкових інвестицій. Завдяки банківському лізингу, аграрії можуть поступово оновлювати технічний парк та підвищувати продуктивність. Крім того, цей інструмент допомагає залучати нові технології у виробництво, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності агросектору на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Транспортна галузь та логістичні компанії є ще одним сектором, де фінансовий лізинг відіграє важливу роль. Завдяки лізингу автотранспорту підприємства можуть розширювати свої автопарки, не витрачаючи значні кошти на одноразову купівлю вантажних автомобілів, автобусів, легкових автомобілів та іншого транспорту. Більшість банківських лізингових програм пропонують вигідні умови для купівлі комерційного транспорту, що робить цей інструмент особливо привабливим для малих та середніх підприємств.

Транспортно-логістичні компанії використовують лізинг для забезпечення гнучкості свого бізнесу, оскільки вони можуть отримати доступ до сучасних транспортних засобів і обладнання, що сприяє підвищенню ефективності та швидкості доставки товарів.[14]

Лізинг обладнання для промисловості та виробництва також є дуже поширеним серед банківських продуктів. Підприємства часто використовують лізинг для фінансування купівлі високовартісного обладнання, необхідного для розширення виробничих потужностей, модернізації виробництва або запуску нових ліній продукції. Банки пропонують програми лізингу для фінансування різноманітного промислового обладнання, включаючи машини для обробки металу, деревообробне обладнання, верстати з ЧПК (числовим програмним керуванням) та інші спеціалізовані технології. Це дозволяє підприємствам отримати доступ до новітніх технологій і збільшити свою конкурентоспроможність без значних початкових інвестицій.

Будівельний сектор також активно використовує банківський лізинг для придбання спеціалізованої техніки та обладнання. Зокрема, лізинг є

популярним способом фінансування будівельної техніки, такої як екскаватори, крани, бульдозери та інші машини, необхідні для будівельних робіт. Завдяки лізингу будівельні компанії можуть здійснювати масштабні проекти, маючи у своєму розпорядженні необхідні ресурси. Окрім того, лізинг нерухомості стає дедалі популярнішим інструментом для фінансування комерційної нерухомості, як-от офісні приміщення, склади та виробничі будівлі.

Енергетичний сектор, особливо в контексті розвитку відновлюваних джерел енергії, активно використовує лізинг для фінансування проєктів із встановлення сонячних, вітрових та інших екологічно чистих джерел енергії. Лізинг обладнання для сонячних та вітрових електростанцій допомагає підприємствам знизити початкові витрати та почати генерувати «зелену» енергію. Це особливо важливо в умовах переходу України до екологічно стійких моделей енергоспоживання.

Фінансовий лізинг в Україні має певні податкові переваги. Зокрема, лізингові платежі за договором фінансового лізингу можуть відноситися на витрати лізингоотримувача, що зменшує його податкове навантаження. Крім того, амортизація лізингового майна, придбаного на умовах фінансового лізингу, враховується як витрати лізингодавця, що сприяє ефективнішій податковій оптимізації. Також законодавство передбачає можливість застосування ПДВ до операцій із фінансовим лізингом. Умови оподаткування можуть змінюватися залежно від конкретних обставин угоди та галузевих особливостей.[14]

Регулятори приділяють велику увагу захисту прав споживачів лізингових послуг. НБУ встановлює вимоги до прозорості договорів фінансового лізингу, зокрема чіткість у визначенні умов, суми платежів, вартості послуг та можливих штрафів. У разі виникнення спірних ситуацій між лізингодавцем та лізингоотримувачем існують механізми арбітражу та вирішення конфліктів як на договірних засадах, так і через судові інстанції.

Ринок фінансового лізингу в Україні демонструє стабільний ріст, що підтверджується ключовими фінансовими показниками. Цей вид фінансових послуг став одним із важливих інструментів для розвитку бізнесу в країні, дозволяючи компаніям модернізувати свої основні фонди та збільшувати виробничі потужності без значних одноразових капітальних витрат. Основні фінансові показники ринку фінансового лізингу включають обсяг нових лізингових угод, структуру активів, рівень рентабельності, а також кредитну заборгованість і частку проблемних активів.

Одним із ключових показників, що характеризує розвиток ринку фінансового лізингу, є загальний обсяг нових угод. Протягом останніх кількох років обсяг нових лізингових угод постійно зростає, що свідчить про збільшення попиту на цей вид фінансових послуг з боку бізнесу. Станом на кінець 2023 року обсяг нових лізингових договорів досяг кількох десятків мільярдів гривень, що є ознакою високого інтересу до лізингу як до альтернативного способу фінансування. Така тенденція особливо помітна в секторах сільського господарства, транспорту та промисловості, де потреба у високовартісному обладнанні та техніці є значною.

Фінансовий лізинг в Україні охоплює різні типи активів, але найбільша частка угод припадає на транспортні засоби, сільськогосподарську техніку, промислове обладнання та будівельну техніку. Зокрема, лізинг транспортних засобів (легкових та комерційних) є лідером за часткою ринку, що становить близько 60% від загального обсягу угод. Лізинг сільськогосподарської техніки займає друге місце, що пов'язано з високим рівнем інвестицій у цей сектор з боку агропідприємств. Також варто зазначити, що частка операційного лізингу на ринку залишається незначною у порівнянні з фінансовим лізингом, проте цей вид послуг набирає популярності через гнучкіші умови для клієнтів.[14]

Фінансова рентабельність лізингових компаній є важливим показником їхньої стабільності та розвитку. Більшість компаній, що займаються фінансовим лізингом, демонструють стабільні фінансові результати. Зокрема,

за останні роки рівень прибутковості лізингових компаній зріс завдяки збільшенню кількості укладених договорів і підвищенню попиту на послуги. Важливою частиною прибутку лізингових компаній є лізингові платежі, які формуються з відсоткових нарахувань за використання активів. Також компанії отримують прибуток від перепродажу лізингових активів після завершення строку лізингу або викупу їх клієнтами.

Рівень кредитної заборгованості у секторі фінансового лізингу залишається відносно низьким у порівнянні з іншими видами фінансових послуг. Це зумовлено тим, що лізингодавці мають право власності на активи до моменту повної оплати, що дозволяє їм мінімізувати ризики неплатежів. Проте, частка проблемних активів у деяких секторах, таких як транспорт або будівництво, може бути вищою через економічні ризики та нестабільну макроекономічну ситуацію.

Обсяг інвестицій у сектор фінансового лізингу в Україні також зростає, що свідчить про довіру з боку міжнародних та національних інвесторів. Лізингові компанії залучають фінансування від банків, інвестиційних фондів та інших фінансових інституцій для розвитку своєї діяльності, що дозволяє їм пропонувати кращі умови для клієнтів.[15]

Попри позитивні тенденції, ринок фінансового лізингу в Україні стикається з низкою викликів. Серед основних проблем можна відзначити високу вартість фінансування через високі процентні ставки, що іноді робить лізинг менш привабливим для малого та середнього бізнесу. Також існують певні правові ризики, пов'язані з недосконалістю законодавства щодо захисту прав лізингодавців і лізингоотримувачів.

Високі ризики неплатежів, економічна нестабільність та недостатня фінансова грамотність підприємств також створюють перепони для розвитку ринку. Однак активні дії з боку регуляторів, такі як Національний банк України, спрямовані на посилення захисту прав учасників ринку та створення сприятливих умов для розвитку лізингових відносин.

Зважаючи на зростаючий попит на модернізацію підприємств і оновлення їх активів, фінансовий лізинг має великі перспективи в Україні. Окрім аграрного сектора, очікується подальше зростання попиту на лізинг у будівництві, енергетиці та транспорті. Державні програми підтримки бізнесу також можуть стимулювати розвиток ринку, особливо в умовах залучення міжнародних інвестицій та інтеграції з європейськими фінансовими ринками. В цілому, ринок фінансового лізингу в Україні перебуває у фазі активного розвитку, незважаючи на наявні труднощі. Із подальшим поліпшенням законодавчої бази та економічної ситуації цей сектор може стати ще більш важливим інструментом для фінансування бізнесу.[15]

2.2. Аналіз основних показників діяльності небанківських лізингодавців

Небанківські лізингодавці в Україні відіграють важливу роль у наданні фінансового лізингу для бізнесу та приватних осіб. Вони є вагомим сегментом ринку фінансових послуг, оскільки здатні запропонувати більш гнучкі та індивідуальні рішення, ніж традиційні банківські установи. Основні показники діяльності небанківських лізингодавців охоплюють обсяги укладених договорів, структуру активів, рівень доходності, а також ризики та проблемні активи.

Обсяги укладених договорів є одним із ключових показників, який відображає динаміку розвитку ринку фінансового лізингу. Цей показник вказує на рівень попиту на лізингові послуги, економічну активність бізнесу, а також на загальну довіру підприємців до цього фінансового інструменту. В Україні ринок фінансового лізингу показує стабільне зростання, що виражається як у кількості нових договорів, так і в загальній вартості переданих в лізинг активів.[16]

Таблиця 2.1

**Обсяг наданих фінансових послуг фінансового лізингу
фінансовими компаніями (вартість укладених договорів), за звітний
період, млн.грн**

IV квар- тал 2021	I квар- тал 2022	II квар- тал 2022	III квар- тал 2022	IV квар- тал 2022²	I квар- тал 2023	II квар- тал 2023	III квар- тал 2023	IV квар- тал 2023	I квар- тал 2024	II квар- тал 2024
229,2	111,0	10,9	19,1	46,4	86,2	116,4	219,9	233,4	4 533,8	5 946,0

Складено за даними [27]

Таблиця демонструє циклічний характер обсягів фінансового лізингу, з різким падінням у 2022 році та поступовим відновленням у 2023 році, що підіймається до високих рівнів у 2024 році. У I кварталі 2024 року обсяг лізингових угод досягає 4 533,8 млн грн, що є суттєвим зростанням у порівнянні з попереднім роком. У II кварталі 2024 року цей показник ще більше збільшується до 5 946,0 млн грн. Таке різке зростання може свідчити про масштабні зміни на ринку, зокрема впровадження нових державних програм підтримки лізингових операцій, збільшення попиту на лізинг техніки, обладнання або автомобілів у зв'язку з економічним поживленням.

Таблиця 2.2

**Надання послуг із фінансового лізингу фінансовими компаніями та
юридичними особами-лізингодавцями**

Показник	IV квартал 2021	I квартал 2022	II квартал 2022	III квартал 2022	IV квартал 2022	I квартал 2023	II квартал 2023	III квартал 2023	IV квартал 2023
Кількість фінансових компаній, що мають діючі ліцензії на надання послуг із фінансового лізингу, на кінець звітнього періоду, одиниць	487	491	489	418	385	344	314	295	256

Продовження табл.2.2

Кількість зареєстрованих установ, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги, на кінець звітнього періоду, одиниць	137	110	108	106	98	89	82	82	76
Кількість установ, які мають діючу ліцензію на право надання послуг із фінансового лізингу (юридичних осіб-лізингодавців), на кінець звітнього періоду, одиниць	104	105	105	102	96	87	80	79	72

Складено за даними [27]

Аналізуючи таблицю 2.2, можемо виділити кілька важливих тенденцій:

1) Зменшення кількості фінансових компаній із ліцензією на надання лізингових послуг: у IV кварталі 2021 року таких компаній було 487, проте до IV кварталу 2023 року їх кількість знизилася до 256 одиниць. Це значне скорочення (майже на 47,5%) може бути пов'язане із жорсткішими вимогами регуляторів, економічними труднощами, що вплинули на ринок, або концентрацією ринку, коли залишилися лише великі та стабільні компанії.

2) Скорочення кількості зареєстрованих установ, що не є фінансовими установами, але мають право надавати фінансові послуги: кількість таких установ також суттєво знизилась: з 137 одиниць у IV кварталі 2021 року до 76 одиниць у IV кварталі 2023 року. Це скорочення може бути викликане зростанням вимог до фінансової діяльності таких компаній або зниженням попиту на їхні послуги.[16]

3) Зменшення кількості юридичних осіб-лізингодавців із ліцензією: кількість юридичних осіб-лізингодавців, що мають діючі ліцензії, знизилась із 104 одиниць у IV кварталі 2021 року до 72 одиниць у IV кварталі 2023 року. Це також може вказувати на процеси консолідації на ринку, де невеликі компанії залишають ринок або об'єднуються з більшими учасниками для зниження витрат і підвищення ефективності.

Загальні тенденції свідчать про консолідацію ринку фінансового лізингу, зменшення кількості учасників, а також, можливо, посилення контролю з боку регуляторних органів. Це може призвести до підвищення якості наданих послуг, однак для підприємств, які шукають послуги лізингу, вибір партнерів стає більш обмеженим.

Таблиця 2.3

Надання послуг із фінансового лізингу фінансовими компаніями

Показник	I квартал 2024	II квартал 2024
Кількість фінансових компаній, що мають діючі ліцензії на надання послуг із фінансового лізингу, на кінець звітного періоду, одиниць	307	261
Кількість договорів фінансового лізингу, на кінець звітного періоду, одиниць, у тому числі:	21 966	20 977
за видами клієнтів:		
юридичні особи	12 206	11 651
фізичні особи-підприємці	598	520
фізичні особи	9 162	8 806
Сума договорів фінансового лізингу на кінець звітного періоду, у тому числі:	33 592,6	34 062,9
за видами клієнтів:		
юридичні особи	27 626,6	28 527,4
фізичні особи-підприємці	1 032,7	831,5
фізичні особи	4 933,3	4 704,0

Складено за даними [27]

У I кварталі 2024 року кількість фінансових компаній з діючими ліцензіями становила 307 одиниць, а у II кварталі знизилася до 261. Це зменшення (на 15%) може вказувати на продовження процесів консолідації ринку або посилення вимог для лізингодавців. Загальна кількість договорів фінансового лізингу також скоротилася: з 21966 договорів у I кварталі до 20977 у II кварталі.

Зменшення спостерігається в усіх категоріях клієнтів: юридичні особи: кількість договорів знизилася з 12206 до 11651; фізичні особи-підприємці: кількість договорів зменшилася з 598 до 520; фізичні особи: кількість договорів скоротилася з 9162 до 8806. Ця тенденція може бути результатом економічної нестабільності або змін у попиті з боку клієнтів.

Попри зниження кількості договорів, загальна сума договорів фінансового лізингу зросла з 33592,6 млн грн у I кварталі до 34062,9 млн грн у II кварталі. Найбільше зростання спостерігається у сумі договорів із юридичними особами: юридичні особи: сума зросла з 27626,6 млн грн до 28527,4 млн грн, що вказує на зростання середнього розміру договору у цій категорії; фізичні особи-підприємці: сума договорів знизилася з 1032,7 млн грн до 831,5 млн грн; фізичні особи: сума договорів зменшилася з 4933,3 млн грн до 4704,0 млн грн.

Зменшення кількості компаній з ліцензіями та зниження кількості договорів вказують на те, що ринок продовжує скорочуватися у кількісному відношенні, але при цьому збільшується в грошовому обсязі через великі договори з юридичними особами.

За період з IV кварталу 2021 до IV кварталу 2023 року кількість договорів фінансового лізингу зменшилася з 26706 до 18691, що свідчить про поступове скорочення ринку. Кількість договорів, укладених фінансовими компаніями, залишається відносно стабільною, з тенденцією до незначного збільшення у 2023 році (до 3270). У той же час, кількість договорів, укладених юридичними особами-лізингодавцями, значно знижується – з 23767 у IV кварталі 2021 до 15421 у IV кварталі 2023 року, що може свідчити

про зменшення активності юридичних осіб у лізинговій сфері. Кількість договорів для юридичних осіб зменшилася з 18746 у IV кварталі 2021 року до 11318 у IV кварталі 2023 року.

Таблиця 2.4

Кількість і вартість договорів фінансового лізингу, на кінець звітнього періоду.

	IV квартал 2021	I квартал 2022	II квартал 2022	III квартал 2022	IV квартал 2022 ²	I квартал 2023	II квартал 2023	III квартал 2023	IV квартал 2023
Кількість договорів фінансового лізингу, одиниць, у тому числі:	26 706	25 914	24 432	23 133	21 181	19 924	19 694	19 484	18 691
укладених фінансовими компаніями	2 939	2 981	2 949	2 908	2 887	2 920	2 967	3 086	3 270
укладених юридичними особами-лізингодавцями	23 767	22 933	21 483	20 225	18 294	17 004	16 727	16 398	15 421
за видами клієнтів:									
юридичні особи	18 746	17 790	16 595	15 583	14 007	13 377	12 384	12 134	11 318
фізичні особи-підприємці	-	829	756	684	608	568	546	525	491
фізичні особи	7 960	7 295	7 081	6 866	6 566	5 979	6 764	6 825	6 882
Вартість договорів фінансового лізингу, млн.грн, у тому числі укладених:	48 768,4	48 385,2	46 031,5	47 134,2	43 883,8	42 648,8	43 540,8	40 302,7	38 384,1
фінансовими компаніями	2 761,7	2 742,3	2 724,2	2 620,8	2 491,9	2 464,8	2 466,1	2 534,6	2 511,6
юридичними особами-лізингодавцями	46 006,7	45 642,9	43 307,4	44 513,3	41 391,9	40 184,0	41 074,7	37 768,1	35 72,4

Складено за даними [27]

Кількість договорів для ФОП також зменшується, починаючи з 829 у I кварталі 2022 року до 491 у IV кварталі 2023 року. Навпаки, кількість договорів для фізичних осіб демонструє стабільність, навіть з певним зростанням у 2023 році з 6764 у II кварталі до 6882 у IV кварталі. Загальна

вартість договорів фінансового лізингу знизилася з 48768,4 млн грн у IV кварталі 2021 року до 38384,1 млн грн у IV кварталі 2023 року. Вартість договорів, укладених фінансовими компаніями, залишається відносно стабільною і становить приблизно 2500 млн. грн. протягом усього періоду. Водночас вартість договорів, укладених юридичними особами-лізингодавцями, демонструє зниження з 46006,7 млн. грн. у IV кварталі 2021 року до 35872,4 млн. грн. у IV кварталі 2023 року. Дані свідчать про поступове скорочення кількості та вартості договорів фінансового лізингу, особливо серед юридичних осіб. Це може вказувати на економічну невизначеність або зміну попиту на лізингові послуги. Кількість договорів для фізичних осіб залишається стабільною, що може свідчити про стійкий інтерес цього сегмента ринку до лізингових послуг. Зниження кількості договорів та їх вартості серед юридичних осіб-лізингодавців свідчить про зменшення їхньої активності, що може бути результатом змін у регулюванні або нових вимог до лізингових компаній.

Таблиця 2.5

Кількість і вартість нових договорів фінансового лізингу за період

	IV кв. 2021	I кв. 2022	II кв. 2022	III кв. 2022	IV кв. 2022	I кв. 2023	II кв. 2023	III кв. 2023	IV кв. 2023
Кількість договорів фінансового лізингу, укладених за період, одиниць, у тому числі:	5 339	2 422	593	1 239	1 606	1 637	2 721	2 125	2 192
<i>укладених фінансовими компаніями</i>	<i>180</i>	<i>81</i>	<i>21</i>	<i>31</i>	<i>67</i>	<i>68</i>	<i>100</i>	<i>149</i>	<i>228</i>
<i>укладених юридичними особами-лізингодавцями</i>	<i>5 159</i>	<i>2 341</i>	<i>572</i>	<i>1 208</i>	<i>1 539</i>	<i>1 569</i>	<i>2 621</i>	<i>1 976</i>	<i>1 964</i>
за видами клієнтів:									
юридичні особи	3 011	1 214	228	450	566	680	857	980	971
фізичні особи-підприємці	-	42	6	9	19	39	37	38	37
фізичні особи	2 328	1 166	359	780	1 021	918	1 827	1 107	1 184

У IV кварталі 2021 року було укладено 5339 нових договорів, але на початку 2022 року цей показник значно знижується до 2422 у I кварталі і досягає мінімального значення в 593 договори у II кварталі 2022 року. Після цього відбувається поступове відновлення до 2192 договорів у IV кварталі 2023 року. Кількість договорів, укладених фінансовими компаніями, залишається відносно стабільною, але низькою, з тенденцією до невеликого збільшення протягом 2023 року (до 228 договорів у IV кварталі 2023 року). Значну частку нових договорів забезпечують юридичні особи-лізингодавці, хоча їхня активність теж коливалась, з максимальним падінням у II кварталі 2022 року (572 договори) і подальшим відновленням у 2023 році. Угоди з юридичними особами скоротилися з 3011 у IV кварталі 2021 року до 971 у IV кварталі 2023 року, що може відображати зменшення попиту на фінансовий лізинг з боку корпоративного сектору. Цей сегмент залишається найменшим, з невеликою кількістю договорів (від 6 до 42 протягом усього періоду). Кількість договорів для фізичних осіб демонструє найбільші коливання, знизившись на початку 2022 року, але поступово відновившись до 1184 договорів у IV кварталі 2023 року. Незважаючи на поступове відновлення у 2023 році, кількість нових договорів фінансового лізингу залишається нижчою порівняно з кінцем 2021 року. Значні коливання в кількості нових договорів протягом 2022 року можуть свідчити про вплив економічних факторів, які призвели до зниження попиту на фінансовий лізинг. Попит з боку фізичних осіб відносно стабільний, тоді як юридичні особи зменшують свою активність, що може вказувати на зміну потреб або доступності фінансування для бізнесу. Ці результати можуть бути корисними для розуміння змін на ринку фінансового лізингу та адаптації стратегії для задоволення попиту серед різних категорій клієнтів.

У IV кварталі 2021 року загальний обсяг фінансування становив 7845,8 млн грн, проте у 2022 році спостерігається значне зниження, особливо у II кварталі 2022 року, де обсяг впав до 1176,0 млн грн. Це скорочення може бути результатом економічних або ринкових труднощів. Починаючи з I

кварталу 2023 року, обсяг фінансування поступово збільшується, досягаючи 5066,7 млн грн у III кварталі, проте дещо зменшується до 3539,6 млн грн у IV кварталі.

Таблиця 2.6

Розподіл джерел фінансування лізингових операцій за звітний період юридичними особами-лізингодавцями

	IV квартал 2021	I квартал 2022	II квартал 2022	III квартал 2022	IV квартал 2022	I квартал 2023	II квартал 2023	III квартал 2023	IV квартал 2023
Джерела фінансування	7 845,8	3 940,7	1 176,0	2 188,5	2 661,3	3 495,0	4 246,0	5 066,7	3 539,6
авансовий платіж	2 600,2	1 225,5	294,2	607,9	679,9	817,0	1 029,7	1 558,4	1 106,3
власний капітал	2 740,7	745,4	795,6	1 487,7	1 658,1	2 480,2	2 873,0	3 180,1	2 098,9
кредити банків	1 707,0	1 793,8	62,4	70,4	272,0	101,5	173,4	135,0	221,9
комерційні кредити постачальників	63,7	10,5	7,1	2,3	3,6	7,2	119,0	31,8	23,3
випуск цінних паперів	96,6	9,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,8	7,3
кошти міжнародних фінансових організацій	151,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
інші джерела	486,3	155,8	16,7	20,1	47,8	89,1	50,9	159,5	81,9

Складено за даними [27]

Авансовий платіж є стабільним джерелом фінансування протягом усього періоду, демонструючи поступове зростання від 2 600,2 млн грн у IV кварталі 2021 року до 1 106,3 млн грн у IV кварталі 2023 року. Це джерело залишається одним із основних у структурі фінансування.

Власний капітал є одним з основних джерел фінансування, обсяг якого збільшується з 2740,7 млн грн у IV кварталі 2021 року до 3180,1 млн грн у III

кварталі 2023 року, хоча в IV кварталі 2023 року показник знижується до 2098,9 млн грн. Це джерело демонструє позитивну динаміку, що може свідчити про зростаючу здатність компаній використовувати власні кошти для фінансування лізингових операцій.

Кредити банків демонструють значні коливання, починаючи з 1707,0 млн грн у IV кварталі 2021 року та зменшуючись до 62,4 млн грн у II кварталі 2022 року. У 2023 році обсяги банківського фінансування залишаються низькими, досягаючи 221,9 млн грн у IV кварталі 2023 року. Таке зниження може бути пов'язане з посиленням умов кредитування або обмеженим доступом до банківських позик.

Власний капітал та авансові платежі є найбільш стабільними та значущими джерелами для фінансування лізингових операцій. Спостерігається зниження ролі банківського кредитування, що може свідчити про посилення кредитних умов або інші економічні обмеження.

Таблиця 2.7

Розподіл джерел фінансування лізингових операцій за звітний період фінансовими компаніями

	IV квар- тал 2021	I квар- тал 2022	II квар- тал 2022	III квар- тал 2022	IV квар- тал 2022	I квар- тал 2023	II квар- тал 2023	III квар- тал 2023	IV квар- тал 2023	I квар- тал 2024	II квар- тал 2024
Джерела фінансування	154,8	83,0	7,7	14,8	33,4	70,4	109,8	181,3	193,5	272,5	545,0
авансовий платіж	7,0	1,8	0,0	0,0	4,2	22,6	23,3	28,7	31,5	60,2	75,5
власний капітал	37,9	20,4	5,2	12,9	23,2	37,4	79,5	101,3	95,7	174,6	333,2
кредити банків	8,1	4,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	42,0	31,8	20,5	98,9
комерційні кредити постачальників	50,7	46,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
інші джерела	51,1	10,3	2,5	1,9	6,0	10,5	7,0	9,3	34,5	17,1	37,4

Складено за даними [27]

Аналіз табл.2.7 показує зміни у структурі джерел фінансування лізингових операцій фінансовими компаніями в період з IV кварталу 2021 року до II кварталу 2024 року. Розглянемо ці зміни детальніше:

У IV кварталі 2021 року загальна сума фінансування становила 154,8 млн. грн, після чого спостерігався різкий спад у 2022 році, особливо у II кварталі (до 7,7 млн. грн). Однак починаючи з I кварталу 2023 року, обсяги фінансування знову починають зростати, досягаючи піку в II кварталі 2024 року (545,0 млн грн). Це зростання може свідчити про відновлення активності на ринку та покращення доступності фінансування для лізингових операцій, а також збільшення попиту на лізингові послуги.

Авансовий платіж у якості джерела фінансування починає зростати з IV кварталу 2022 року (4,2 млн грн) і досягає 75,5 млн грн у II кварталі 2024 року. Це свідчить про тенденцію до збільшення авансових платежів як частини фінансування лізингових угод.

Власний капітал показує стабільний ріст протягом досліджуваного періоду, збільшившись із 37,9 млн грн у IV кварталі 2021 року до 333,2 млн грн у II кварталі 2024 року. Це джерело стало основним елементом фінансування для лізингових компаній, що може свідчити про надійність та довіру до власних ресурсів.

У першій половині досліджуваного періоду обсяг банківських кредитів був низьким або відсутнім. Зростання починається з III кварталу 2023 року (42,0 млн грн), а в II кварталі 2024 року обсяг кредитів банків становить 98,9 млн грн. Це може бути результатом відновлення банківського кредитування або покращення умов для фінансових компаній.

Комерційні кредити постачальників були основним джерелом фінансування у IV кварталі 2021 року (50,7 млн грн), але у 2022 році їх використання припинилося і до кінця періоду вони більше не використовувались. Це може бути пов'язано зі зміною політики постачальників або переорієнтацією на інші джерела фінансування.

Інші джерела коливаються в обсязі, але їхній внесок залишається порівняно невеликим. Вони показують невеликі сплески, такі як у IV кварталі 2023 року (34,5 млн грн) та II кварталі 2024 року (37,4 млн грн).

Власний капітал стає основним і найбільш стабільним джерелом фінансування. Авансові платежі та банківські кредити також показують зростання, що вказує на диверсифікацію джерел фінансування впродовж останніх кварталів.

Різке скорочення використання комерційних кредитів постачальників може свідчити про переорієнтацію ринку на більш стабільні джерела, такі як власний капітал та авансові платежі.

Протягом 2023-2024 років загальний обсяг фінансування показує тенденцію до зростання, що може бути позитивним показником для ринку фінансового лізингу.

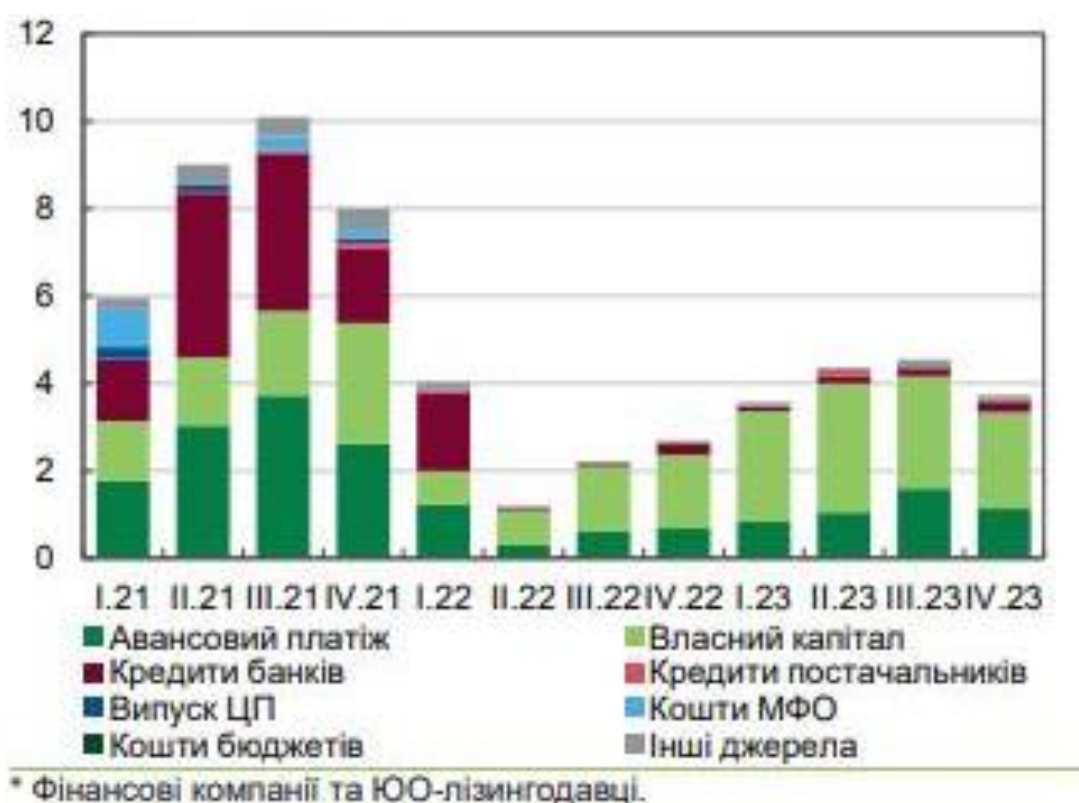


Рис. 2.1. Розподіл джерел фінансування лізингових операцій за звітний період, млрд. грн.

Складено за даними [25]

На рис. 2.1 зображено графік який демонструє розподіл джерел фінансування лізингових операцій протягом кількох кварталів. Ось основні спостереження:

1) Власний капітал (світло-зелений колір) є основним джерелом фінансування на більшості звітних періодів, особливо в IV кварталі 2021 року та у 2023 році. Це свідчить про значну залежність лізингодавців від власних ресурсів для забезпечення фінансування.

2) Авансові платежі (темно-зелений колір) також займають значну частку в структурі фінансування. На графіку видно, що вони складають приблизно третину фінансування у багатьох кварталах, включаючи IV квартал 2023 року. Це джерело залишається стабільним і підтримує фінансові операції.

3) Банківські кредити (червоний колір) і кредити постачальників (темно-червоний колір) з'являються у певних кварталах, але їхня частка помітно знижується після початку 2022 року. Наприклад, у IV кварталі 2021 року ці джерела були присутні в значних обсягах, але з часом майже зникли, що може свідчити про зменшення доступу до кредитів або про зниження попиту на них.

4) Кошти міжнародних фінансових організацій (світло-блакитний колір) та інші джерела (сірий колір) представлені епізодично і в невеликому обсязі. Це вказує на обмежене використання таких ресурсів для фінансування лізингових операцій.

5) У першій половині 2021 року спостерігається висока активність у фінансуванні з використанням різних джерел, включаючи значні суми з авансових платежів, власного капіталу та банківських кредитів. Однак після цього періоду відбулося значне скорочення у 2022 році, з поступовим відновленням у 2023 році.

Цей графік показує, що основними джерелами фінансування лізингових операцій залишаються власний капітал і авансові платежі, в той

час як інші джерела, такі як банківські кредити та кошти міжнародних фінансових організацій, мають обмежене застосування.

Аналіз даних у табл. 2.8 дозволяє зробити кілька важливих висновків про структуру вартості об'єктів лізингу за видами економічної діяльності у I та II кварталах 2024 року.

Таблиця 2.8

Вартість об'єкту лізингу в портфелі договорів фінансового лізингу, на кінець звітного періоду, за видами економічної діяльності

Показник	I квартал 2024		II квартал 2024	
	Сума	Питома вага, %	Сума	Питома вага, %
Вартість об'єкту лізингу в портфелі договорів фінансового лізингу	20 273,4	100	21 856,0	100
сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	6 133,0	30,3	7 330,9	33,5
добувна промисловість і розроблення кар'єрів	397,3	2	566,1	2,6
переробна промисловість	1 531,7	7,6	1 515,3	6,9
постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	28,1	0,1	35,3	0,2
водопостачання; каналізація, поводження з відходами	38,4	0,2	48,2	0,2
будівництво	1 025,6	5,1	582,6	2,7
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	4 015,2	19,8	3 987,3	18,2
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2 292,6	11,3	2 727,9	12,5
тимчасове розміщування й організація харчування	25,4	0,1	18,7	0,1
інформація та телекомунікації	326,9	1,6	319,2	1,5
фінансова та страхова діяльність	15,0	0,1	235,8	1,1
операції з нерухомим майном	97,4	0,5	127,7	0,6
професійна, наукова та технічна діяльність	104,8	0,5	91,5	0,4
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1 444,8	7,1	1 419,7	6,5
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	57,9	0,3	50,2	0,2
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	7,5	0	56,0	0,3
надання інших видів послуг	63,9	0,3	72,0	0,3

Розраховано за даними [27]

Загальна вартість об'єктів лізингу зросла з 20 273,4 млн грн у I кварталі до 21 856,0 млн грн у II кварталі 2024 року, що свідчить про загальне збільшення лізингових операцій на ринку. Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство займає найбільшу частку — 30,3% у I кварталі та 33,5% у II кварталі, що відображає зростаючий попит на лізинг у сільськогосподарському секторі. Це може бути пов'язано із потребою в оновленні обладнання, техніки та підвищеням продуктивності в цій галузі. Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів залишається другою за величиною галуззю з питомою вагою 19,8% у I кварталі та 18,2% у II кварталі. Незначне зниження частки може свідчити про стабілізацію попиту на лізинг у торговельному секторі. Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність зросла з 11,3% у I кварталі до 12,5% у II кварталі. Це свідчить про підвищення попиту на лізинг транспортних засобів і логістичної інфраструктури, що може бути обумовлено збільшенням потреб у перевезеннях та зберіганні товарів. Добувна промисловість і розроблення кар'єрів також показала зростання з 2,0% до 2,6%, що може відображати покращення економічних умов у цій галузі та потребу в інвестиціях у обладнання та техніку. Переробна промисловість знизилася з 7,6% у I кварталі до 6,9% у II кварталі, що може вказувати на зменшення попиту на лізингові послуги в цій галузі. Будівництво знизило свою частку з 5,1% до 2,7%, що може бути пов'язано з уповільненням темпів будівництва або зменшенням інтересу до лізингу у цій галузі. Галузі, такі як постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, водопостачання та каналізація, тимчасове розміщування й організація харчування, фінансова та страхова діяльність, мають невелику частку, але з певними коливаннями. Наприклад, фінансова діяльність зросла з 0,1% до 1,1%, що може свідчити про зростаючий інтерес до лізингу в фінансовому секторі.

Аналіз показує, що ринок лізингових послуг активно розвивається, особливо в таких секторах, як сільське господарство, транспорт, торгівля та

добувна промисловість. Ці галузі мають найбільший попит на лізинг та демонструють позитивну динаміку. Зниження інтересу в будівництві та переробній промисловості може бути обумовлене економічними або галузевими факторами.

На рис. 2.2 представлено розподіл договорів фінансового лізингу за видами обладнання та транспортних засобів у різні квартали, виміряний в мільярдах гривень. У IV кварталі 2023 року: обсяг лізингових угод знизився на 18% у порівнянні з попереднім періодом, але річний приріст становить +45%. Це свідчить про високий попит протягом року, але зниження в кінці року може бути пов'язане з сезонними або економічними факторами.



Рис. 2.2. Обсяг договорів фінансового лізингу за обладнанням, млрд.грн [25]

Основні категорії обладнання та техніки: легкові автомобілі (рожевий колір) і сільськогосподарська техніка та обладнання (світло-зелений колір) становлять значну частку у структурі договорів фінансового лізингу; вантажний транспорт (темно-рожевий) також є важливим компонентом, що свідчить про попит на перевезення та транспортні послуги. Структура нових

лізингових договорів у IV кварталі 2023 року: 93% угод припадають на легкові автомобілі, сільськогосподарську техніку і вантажівки. Це вказує на стабільний попит на ці категорії серед користувачів лізингу. Тенденції у різних категоріях: на графіку видно, що сільськогосподарська техніка та автотранспорт для перевезення вантажів мають стабільний попит упродовж 2023 року. Вартість угод на будівлі та споруди (синій колір) показує значні коливання, але залишає частку протягом більшості періодів. Зростання попиту у II і III кварталах 2023 року: спостерігається збільшення угод на лізинг у середині 2023 року, що може бути пов'язано із сезонним попитом на транспорт і сільськогосподарську техніку, особливо під час посівної кампанії та збору врожаю.

На основі графіка можна зробити висновок, що основними об'єктами лізингових угод залишаються транспортні засоби (особливо легкові авто і вантажівки) та сільськогосподарське обладнання. Спад у IV кварталі може бути обумовлений завершенням активного сезону, але загалом ринок лізингу демонструє позитивний річний приріст.

Аналізуючи таблицю вартості об'єктів лізингу в портфелі договорів на кінець I та II кварталів 2024 року за видами обладнання, можна зробити наступні висновки, що основні напрямки фінансування:

1) Інше (найбільша частка): I квартал 2024 року 6 795,2 млн грн; II квартал 2024 року 7 447,5 млн грн. Категорія "Інше" займає найбільшу частку лізингового портфеля в обох кварталах, складаючи приблизно третину від загальної вартості. Це може включати широкий спектр обладнання та транспортних засобів, які не ввійшли до інших визначених категорій, або це може бути результатом класифікаційних особливостей у звітах.

2) Легкові автомобілі (до 4 пасажиромісць): I квартал 2024 року 4 328,4 млн грн; II квартал 2024 року 4 443,0 млн грн. Легкові автомобілі є другою найбільшою категорією, що користується великим попитом на ринку фінансового лізингу. Це може вказувати на потреби компаній у власному автотранспорті, можливо, для службових або корпоративних цілей.

3) Сільськогосподарське обладнання та техніка (крім транспорту):

I квартал 2024 року 2 060,7 млн грн.; II квартал 2024 року 2 694,1 млн грн.

Інвестиції в сільськогосподарську техніку зростають, що може бути пов'язано із сезонними потребами сільського господарства, особливо з початком весняних польових робіт. Це свідчить про активний попит на спеціалізоване обладнання в аграрному секторі.

Таблиця 2.9

**Вартість об'єкту лізингу в портфелі договорів фінансового лізингу,
на кінець звітної періоду, за видами
обладнання**

Об'єкт лізингу	I квартал 2024	II квартал 2024
будівельне обладнання та техніка	949,2	848,0
обладнання для харчової переробки	8,9	8,4
сільськогосподарське обладнання та техніка (крім транспорту)	2 060,7	2 694,1
медичне обладнання	23,6	21,7
поліграфічне обладнання	0,0	0,2
комп'ютерне та телекомунікаційне обладнання	5,6	5,4
банківське обладнання	0,0	0,0
торговельне обладнання	0,0	46,5
промислове обладнання	153,5	150,4
інше обладнання	99,5	113,3
легкові автомобілі (до 4 пасажиромісць)	4 328,4	4 443,0
автомобільний транспорт для пасажироперевезень (більше 4 пасажиромісць)	758,4	902,2
автомобільний транспорт для вантажоперевезень, споряджена маса якого менше або дорівнює 3,5 т	259,6	337,7
автомобільний транспорт для вантажоперевезень, споряджена маса якого більше 3,5 т	2 873,6	2 926,1
водний транспорт	155,6	163,5
залізничний транспорт	1 675,1	1 579,3
авіатранспорт	0,0	0,0
інший транспорт	126,4	168,1
промислові будівлі	0,0	0,6
інше	6 795,2	7 447,5

Складено за даними [27]

4) Автомобільний транспорт для вантажоперевезень, споряджена маса більше 3,5 т: зріс за II квартал 2024 року до 2 926,1 млн грн. Вантажний транспорт залишається стабільною частиною лізингового портфеля, що свідчить про потребу компаній у вантажівках для транспортування товарів, особливо для підприємств, що займаються логістикою і перевезеннями.

5) Залізничний транспорт: знизився за II квартал 2024 року: 1 579,3 млн грн. Хоча інвестиції в залізничний транспорт знизилися у II кварталі, ця категорія залишається значною, що може свідчити про попит на лізинг для залізничного сектору, зокрема для вантажних перевезень на далекі відстані.

Менші категорії фінансування: 1) Будівельне обладнання та техніка: Незважаючи на відносно високу вартість (949,2 млн грн у I кварталі та 848,0 млн грн у II кварталі), частка цього сегменту знизилася. Це може вказувати на обмеження попиту на будівельну техніку. 2) Транспорт для пасажироперевезень (більше 4 пасажиромісць): Сума зросла з 758,4 млн грн у I кварталі до 902,2 млн грн у II кварталі, що може свідчити про збільшення попиту на пасажирський транспорт. 3) Інше обладнання та інші транспортні засоби: Інвестиції в цю категорію також зросли, що вказує на потребу в специфічному або додатковому обладнанні, яке не включене до основних категорій.

Аналізуючи табл. 2.10, бачимо, що основний фокус користувачів зосереджений на середньостроковому лізингу (3-5 років), що відповідає потребам підприємств у тривалому, але гнучкому фінансуванні.

Попит на короткостроковий і дуже довготривалий лізинг (понад 5 років) залишається відносно низьким, оскільки підприємства можуть обирати терміни, що краще відповідають циклам амортизації і заміни обладнання.

Ці результати свідчать про прагнення бізнесів до оптимальних термінів лізингу, які дозволяють ефективно використовувати активи без надмірної тривалості договору.

Таблиця 2.10

**Вартість об'єкту лізингу в портфелі договорів фінансового лізингу,
на кінець звітного періоду, за видами обладнання, млн.грн**

Показник	I квартал 2024		II квартал 2024	
	Сума	Питома вага, %	Сума	Питома вага, %
Вартість об'єкту лізингу в портфелі договорів фінансового лізингу	20 273,4	100%	21 856,0	100%
до 1 року	334,8	1,7	374,3	1,7
більше 1 до 2 років	1 305,1	6,4	1 789,5	8,2
більше 2 до 3 років	3 813,6	18,8	3 621,8	16,6
більше 3 до 5 років	11 222,7	55,4	12 603,4	57,7
більше 5 до 10 років	1 800,8	8,9	1 708,1	7,8
понад 10 років	1 796,4	8,9	1 758,7	8,0

Розраховано за даними [27]

Протягом останніх кількох років ринок фінансового лізингу в Україні демонструє позитивну динаміку, що підтверджується збільшенням кількості укладених договорів. Наприклад, у 2022 році було укладено більше 20 тисяч нових договорів, що на 15% більше порівняно з попереднім роком. Таке зростання зумовлене кількома факторами:

- підвищений попит на оновлення основних засобів у бізнесі, зокрема, у сферах сільського господарства, транспорту та виробництва;
- зростання впливу малих і середніх підприємств, які все частіше використовують лізинг як доступний фінансовий інструмент для розширення діяльності;
- активна діяльність небанківських лізингодавців, які пропонують більш гнучкі умови та швидше укладання договорів у порівнянні з банками.

Обсяги укладених лізингових договорів також суттєво варіюються залежно від галузей економіки. Найбільші обсяги спостерігаються у таких секторах:

- транспортний сектор – найбільший за обсягами лізингових договорів сегмент. Переважна частка договорів припадає на лізинг комерційного та легкового транспорту, зокрема вантажівок, автобусів і автомобілів для логістичних компаній. У 2023 році обсяг нових угод у транспортному секторі склав близько 60% від загального ринку лізингу;

- сільське господарство – друга за популярністю галузь для фінансового лізингу. Агрокомпанії активно використовують лізинг для закупівлі сільськогосподарської техніки, тракторів, комбайнів та іншого обладнання. Це пов'язано з високою вартістю таких активів, які значно вигідніше придбати через лізинг;

- промислове та будівельне обладнання – важливий сегмент, де обсяги угод постійно зростають через потребу бізнесу в модернізації виробничих потужностей. Придбання технологічного обладнання через лізинг дозволяє підприємствам ефективніше управляти своїми фінансовими ресурсами та уникати значних початкових капіталовкладень.

Ще одним важливим аспектом обсягів лізингових договорів є вартість активів, які передаються в лізинг. Середня вартість активів, що передаються у лізинг в Україні, зросла протягом останніх років через підвищення цін на імпорту техніку та обладнання. У 2023 році загальний обсяг лізингових активів перевищив 60 мільярдів гривень, що свідчить про високу активність на ринку.[17]

Також помітно зростає попит на лізинг дорогих активів, таких як спеціалізоване обладнання для видобувної та переробної промисловості, медичне обладнання, технологічні лінії та промислові установки. Така динаміка вказує на те, що підприємства все частіше використовують лізинг не тільки для стандартних операцій, а й для стратегічного оновлення своїх виробничих потужностей.

Обсяги укладених лізингових договорів також варіюються за регіонами України. Найбільш активними регіонами є Київ та Київська область, де сконцентрована значна частина бізнес-активності країни, а також індустріальні регіони, такі як Дніпропетровська, Харківська та Львівська області. Однак, ринок фінансового лізингу поступово поширюється і на інші регіони, особливо завдяки зростанню сільського господарства на заході та півдні України.

Структура активів у фінансовому лізингу визначає типи об'єктів, які передаються у користування лізингоотримувачам на умовах фінансового лізингу. Вона є важливим показником, що дозволяє аналізувати тенденції на ринку лізингових послуг, визначати галузеві пріоритети та виявляти потреби бізнесу в тих чи інших активах. Структура активів може варіюватися в залежності від галузі, економічної ситуації та потреб клієнтів.[18]

Фінансовий лізинг охоплює широкий спектр активів, які можуть використовуватись у різних галузях економіки. Найбільш популярними серед них є такі категорії:

- транспортні засоби – це найбільша категорія активів у структурі фінансового лізингу. Вона включає легкові автомобілі, вантажівки, автобуси, спецтранспорт для логістичних компаній та громадського транспорту. У 2023 році частка транспортних засобів у структурі активів лізингових компаній становила понад 60%. Це пояснюється високим попитом на оновлення автопарку в комерційному секторі, особливо у сфері вантажних перевезень та логістики;

- сільськогосподарська техніка та обладнання – друга за популярністю категорія активів, що включає трактори, комбайни, плуги, обприскувачі та іншу спеціалізовану техніку для сільськогосподарських робіт. Частка цієї категорії складає близько 20% від загального обсягу активів у лізингу. Це зумовлено активним розвитком аграрного сектору в Україні та його високими потребами у модернізації обладнання;

- промислове обладнання – лізинг промислового обладнання також займає значну частку у структурі активів (близько 10%). Це стосується обладнання для виробничих підприємств, яке використовується для обробки металів, виробництва продукції та інших технологічних процесів. Промислові підприємства часто звертаються до лізингових компаній через високу вартість нових технологічних ліній та необхідність оновлення виробничих потужностей;

- будівельна техніка – спеціалізоване обладнання для будівництва, таке як екскаватори, бульдозери, крани та бетонозмішувачі, також користується значним попитом серед лізингоотримувачів. Частка будівельної техніки у структурі активів становить близько 5-7%;

- офісне обладнання та ІТ-техніка – попит на лізинг обладнання для офісів, зокрема комп'ютери, сервери, принтери та іншу техніку, зростає серед малих і середніх підприємств, що хочуть уникнути великих початкових інвестицій у закупівлю техніки. Частка цієї категорії залишається відносно невеликою (близько 3-5%), однак вона поступово збільшується.

Структура активів у лізингових договорах відображає галузеву специфіку економіки країни. У таких галузях, як сільське господарство, виробництво та будівництво, основний акцент робиться на лізинг техніки та обладнання, що дозволяє підприємствам підтримувати високу ефективність і продуктивність. Водночас у сфері послуг, роздрібної торгівлі та офісних інфраструктур, більший акцент робиться на лізинг транспортних засобів та ІТ-обладнання.[19]

Фінансовий лізинг продовжує розвиватися у відповідь на зміну потреб бізнесу та впровадження нових технологій. Зокрема, зростає попит на лізинг високотехнологічного обладнання для галузей, що розвиваються, таких як ІТ, медицина та зелена енергетика. Лізингові компанії також активніше пропонують продукти для фінансування купівлі екологічно чистих транспортних засобів та обладнання, що відповідає вимогам сталого розвитку.

Доходність лізингових компаній формується за рахунок кількох основних джерел:

1) Лізингові платежі – регулярні платежі від лізингоотримувачів за використання активів є основним джерелом доходу. Ці платежі включають як амортизацію вартості активу, так і відсоткові нарахування за користування лізингом.

2) Відсоткові ставки – нарахування відсотків на вартість активів є одним із ключових джерел доходу для лізингових компаній. Чим довший термін лізингового договору, тим більший дохід компанія може отримати від нарахованих відсотків.

3) Залишкова вартість активів – після завершення договору лізингу лізингодавець може отримати додатковий дохід, якщо лізингоотримувач викупує актив за залишковою вартістю. Якщо лізингоотримувач не викупує актив, лізингова компанія може продати його на вторинному ринку, що також приносить додатковий прибуток.

4) Додаткові послуги – деякі лізингові компанії пропонують супутні послуги, такі як страхування активів, технічне обслуговування, консультаційні послуги тощо. Ці послуги також приносять дохід компаніям і сприяють підвищенню їхньої доходності.

Рентабельність лізингових компаній значною мірою залежить від макроекономічної ситуації в країні. Кілька основних чинників можуть впливати на цей показник:

1) Інфляція – високий рівень інфляції може призводити до зростання вартості активів, що впливає на розмір лізингових платежів і рівень доходів компаній;

2) Процентні ставки – зростання облікових ставок НБУ впливає на вартість фінансування для лізингових компаній, що може знижувати їхню рентабельність через підвищення вартості позикових коштів.

3) Попит на лізингові послуги – зростання попиту на лізинг у таких секторах, як сільське господарство, транспорт і промисловість, сприяє збільшенню рентабельності компаній;

Лізингові компанії також стикаються з низкою ризиків, які можуть вплинути на їхню доходність:

- Кредитні ризики – ймовірність неплатежів з боку лізингоотримувачів є одним із основних ризиків для компаній. Проблемні активи можуть негативно позначитися на фінансових результатах і зменшити загальний дохід компанії.
- Коливання валютних курсів – лізингові договори, укладені в іноземній валюті, піддаються ризику валютних коливань, що може впливати на доходність компаній у випадку девальвації національної валюти.

Протягом останніх кількох років рентабельність і доходність лізингових компаній в Україні стабільно зростає завдяки збільшенню обсягу укладених договорів і зростаючому попиту на лізинг у ключових секторах економіки. Зокрема, транспортний, аграрний та промисловий сектори активно користуються лізинговими послугами для модернізації своїх основних засобів, що сприяє підвищенню загальної рентабельності компаній.

Кредитна заборгованість та проблемні активи є важливими показниками фінансового стану лізингових компаній і свідчать про ефективність управління ризиками. Лізингові компанії, як і інші фінансові установи, стикаються з ризиком неплатежів з боку клієнтів, що може вплинути на їхню прибутковість і фінансову стабільність. Управління кредитною заборгованістю та проблемними активами є критично важливим для підтримки стійкості бізнесу, оскільки високий рівень неплатежів може призвести до фінансових втрат і навіть до банкрутства компаній. [20]

Кредитна заборгованість у контексті лізингових компаній означає неплатежі або затримки платежів з боку лізингоотримувачів. Вона виникає, коли клієнти не можуть своєчасно виконувати свої зобов'язання за

договорами лізингу через різні обставини, такі як фінансові труднощі або зміна економічної ситуації.

Управління кредитною заборгованістю включає:

- моніторинг платежів – регулярний контроль за виконанням зобов'язань лізингоотримувачами дозволяє лізинговим компаніям своєчасно виявляти проблеми з платежами та вживати необхідних заходів;

- робота з клієнтами – компанії можуть пропонувати реструктуризацію боргу або зміну умов договору для клієнтів, які тимчасово не можуть здійснювати платежі, що дозволяє уникнути більш серйозних проблем із заборгованістю.

Проблемні активи (non-performing assets, NPA) – це активи, які не приносять лізинговим компаніям доходу через невиконання зобов'язань з боку лізингоотримувачів. Якщо клієнт перестає виконувати платежі за договором лізингу, лізингова компанія може зіткнутися з проблемою повернення активу або необхідністю його перепродажу. Проблемні активи є одним із головних ризиків у лізинговій діяльності, оскільки вони можуть суттєво знижувати прибутковість компаній та збільшувати їхні фінансові ризики.[20]

Основні причини виникнення проблемних активів:

1) неплатоспроможність клієнтів – коли підприємство-клієнт збанкрутувало або зіткнулося зі значними фінансовими труднощами, воно може припинити платежі за договором лізингу;

2) зміна ринкових умов – економічні кризи або зміни в попиті на певні товари та послуги можуть призвести до того, що клієнти більше не здатні виконувати свої фінансові зобов'язання;

3) неправильна оцінка ризиків – якщо лізингова компанія недостатньо ретельно оцінила кредитоспроможність клієнта на етапі укладання договору, це може призвести до виникнення проблемних активів.

Лізингові компанії вживають різних заходів для мінімізації рівня проблемних активів і управління ними. Основні інструменти включають:

1) Повернення активів – оскільки лізингова компанія залишається власником активу до моменту повної сплати договору, вона може вилучити актив у разі неплатежів і повернути його собі. Повернутий актив може бути проданий на вторинному ринку або переданий іншому клієнту на умовах нового договору лізингу.

2) Реструктуризація договорів – у разі тимчасових фінансових труднощів клієнта лізингова компанія може погодитися на реструктуризацію боргу, змінити графік платежів або знизити їхній розмір для збереження платоспроможності клієнта та зменшення ризику втрати активу.

3) Продаж проблемних активів – інколи лізингові компанії можуть продати проблемні активи іншим фінансовим установам або інвесторам зі знижкою, щоб зменшити втрати і забезпечити хоч якийсь дохід від проблемних активів.

Рівень проблемних активів у лізингових компаніях в Україні залишається відносно низьким у порівнянні з іншими фінансовими установами, такими як банки. Це пояснюється тим, що лізингова компанія зберігає право власності на актив до моменту повного виконання зобов'язань клієнтом. За оцінками, частка проблемних активів у лізингових компаніях України зазвичай не перевищує 5-7%, що є відносно прийнятним рівнем для фінансового сектора.[21]

Проблемні активи безпосередньо впливають на прибутковість лізингових компаній, оскільки вони знижують обсяги регулярних лізингових платежів і збільшують витрати на управління активами, які більше не приносять доходу. Високий рівень проблемних активів може призвести до зниження рентабельності компанії, а також до збільшення ризику фінансових втрат.

Для підтримки фінансової стабільності компанії намагаються мінімізувати проблемні активи через постійний моніторинг клієнтів, поліпшення процедур оцінки кредитоспроможності та впровадження ефективних механізмів повернення активів у разі неплатежів.

Фінансування та залучення інвестицій є ключовими факторами, що забезпечують розвиток лізингових компаній та їхню здатність надавати послуги фінансового лізингу. Лізингові компанії потребують значних капіталовкладень для придбання активів, які потім передаються в лізинг клієнтам. Ці компанії зазвичай не мають достатніх власних ресурсів для повного фінансування своєї діяльності, тому активно залучають зовнішні джерела фінансування, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку.

Основними джерелами фінансування лізингових компаній є:

1) Банківське кредитування – більшість лізингових компаній залучають кредити від банків для фінансування своєї діяльності. Це найпоширеніший і традиційний спосіб залучення капіталу. Банківські кредити можуть бути як короткостроковими, так і довгостроковими, залежно від потреб компанії. Процентні ставки та умови залежать від репутації компанії, її фінансової стійкості та ринкових умов. Багато лізингових компаній є дочірніми структурами банків, що забезпечує їм легший доступ до кредитування.

2) Випуск облігацій – деякі великі лізингові компанії можуть залучати капітал через випуск корпоративних облігацій. Це дозволяє компаніям отримувати кошти безпосередньо від інвесторів на фінансових ринках. Облігації можуть бути довгостроковими, що забезпечує стабільне фінансування на період дії лізингових угод. Залучення капіталу через облігаційні випуски є привабливим варіантом для великих компаній з хорошим фінансовим станом та репутацією.[22]

3) Інституційні інвестори – лізингові компанії також можуть залучати фінансування від інституційних інвесторів, таких як пенсійні фонди, страхові компанії та інвестиційні фонди. Такі інвестори зацікавлені у довгострокових інвестиціях із прогнозованими доходами, які забезпечує лізинговий бізнес.

4) Міжнародне фінансування – міжнародні фінансові організації, такі як Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) або Міжнародна фінансова корпорація (IFC), активно підтримують розвиток ринку лізингу в Україні. Вони надають як прямі кредити лізинговим компаніям, так і

інвестують у капітал через партнерські програми або створення спільних підприємств. Такі інвестиції допомагають компаніям розширити доступ до фінансування на вигідних умовах і стимулюють розвиток лізингового ринку в цілому.[23]

Залучення інвестицій дозволяє лізинговим компаніям збільшувати обсяги своєї діяльності, знижувати витрати на фінансування та пропонувати клієнтам більш вигідні умови. Доступ до зовнішніх джерел фінансування є важливим фактором для підтримки стабільного зростання ринку лізингу, оскільки лізингові компанії можуть:

- фінансувати придбання нових активів – інвестиції допомагають лізинговим компаніям розширювати асортимент активів, що пропонуються в лізинг. Це включає різноманітну техніку, обладнання, транспортні засоби, а також нерухомість;

- покращити ліквідність – наявність додаткових фінансових ресурсів дозволяє компаніям забезпечувати своєчасне виконання зобов'язань перед постачальниками активів та партнерами. Це також дозволяє лізинговим компаніям уникати дефіциту грошових коштів і стабільно функціонувати навіть у періоди підвищених ризиків або економічної нестабільності.

- зниження вартості послуг – доступ до дешевого фінансування дозволяє лізинговим компаніям знижувати процентні ставки за лізинговими договорами, що робить лізингові продукти більш доступними для клієнтів. Це, в свою чергу, стимулює попит на лізингові послуги та сприяє розвитку малого та середнього бізнесу.

Попри позитивні тенденції, залучення фінансування для лізингових компаній в Україні стикається з низкою викликів:

- 1) Високі процентні ставки – вартість кредитування в Україні залишається високою через макроекономічні ризики, що впливає на прибутковість лізингових компаній. Високі ставки за кредитами знижують конкурентоспроможність лізингових продуктів порівняно з іншими формами фінансування.

2) Нестабільність валютних курсів – лізингові компанії, які залучають фінансування в іноземній валюті, стикаються з ризиком валютних коливань. Девальвація національної валюти може значно збільшити вартість позикових коштів і вплинути на фінансові результати компанії.

3) Регуляторні обмеження – законодавча база та регуляторні вимоги до лізингових компаній також можуть впливати на можливості залучення фінансування. Обмеження щодо капіталу або кредитної спроможності компаній можуть обмежувати доступ до певних джерел фінансування. [24]

Попри наявні виклики, ринок лізингу в Україні має великий потенціал для залучення інвестицій. Зростання попиту на фінансовий лізинг у секторах транспорту, сільського господарства, будівництва та промисловості створює значні можливості для інвесторів. Міжнародні фінансові організації продовжують підтримувати розвиток ринку лізингу, а зростаюча конкуренція серед лізингових компаній стимулює їх до пошуку нових інвестиційних можливостей.

2.3. Особливості програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%»

Програма «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» є частиною ширшої державної ініціативи, спрямованої на підтримку малого і середнього бізнесу в Україні. Вона була розроблена для полегшення доступу підприємців до фінансових ресурсів для оновлення виробничих потужностей, купівлі транспорту, обладнання та іншого майна через механізм фінансового лізингу. Програма покликана стимулювати розвиток бізнесу, створення нових робочих місць та модернізацію виробництва, що, у свою чергу, сприяє зростанню економіки країни. Програма «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» має кілька ключових цілей:

1) Підтримка малого і середнього бізнесу (МСБ) – одним із головних завдань програми є надання доступу підприємцям до фінансового лізингу за

зниженими процентними ставками. Це дозволяє підприємствам, які часто стикаються з проблемою фінансування, модернізувати свої основні засоби без значних початкових інвестицій.[26]

2) Стимулювання економічного зростання – за допомогою підтримки МСБ через доступ до фінансових ресурсів програма сприяє загальному економічному зростанню. Підприємства, які мають доступ до фінансування на вигідних умовах, можуть нарощувати виробництво, розширювати свої можливості та створювати нові робочі місця.

3) Зниження фінансових бар'єрів – на відміну від класичних кредитних продуктів, лізинг за пільговими ставками забезпечує підприємствам більш гнучкі умови для отримання активів. Програма знижує фінансові бар'єри для малого бізнесу, пропонуючи лізинг під 5-7-9% на різні види техніки, обладнання, транспортних засобів та інших активів.

4) Підтримка інноваційних та екологічних проєктів – окремо програмою передбачено підтримку підприємств, що займаються впровадженням нових технологій та проєктів, спрямованих на екологічність виробництва. Це дозволяє бізнесам інвестувати в енергоефективність, «зелені» технології та сталий розвиток.

Механізм реалізації програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» базується на кількох ключових етапах:

1) Співпраця між державою та лізинговими компаніями/банками – держава не надає лізинг безпосередньо, а працює через партнерів: банки та лізингові компанії. Партнери програми отримують державну підтримку, що дозволяє знизити відсоткову ставку за лізинговими угодами для кінцевих клієнтів – підприємців.

2) Пільгові ставки – програма пропонує три варіанти відсоткових ставок: 5%, 7% і 9%, залежно від обсягу фінансування та конкретних умов угоди. Вибір конкретної ставки залежить від кількох факторів, таких як розмір підприємства, обсяг запозичення, тривалість лізингу та вид активу.

3) Компенсація державою частини процентної ставки – одним із ключових механізмів програми є державна компенсація частини відсоткової ставки за лізинговими договорами. Це робиться для того, щоб кінцева ставка для підприємця була значно нижчою за ринкову. Держава фактично субсидує різницю між комерційною та пільговою ставкою.

4) Пріоритетні напрями – у рамках програми передбачено підтримку певних секторів економіки, зокрема сільського господарства, транспорту, легкої промисловості та інших галузей, які мають стратегічне значення для економіки України.

Програма «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» передбачає низку умов, які підприємці мають виконати для того, щоб скористатися пільговим фінансуванням: розмір підприємства – програма орієнтована переважно на малі та середні підприємства, які мають обмежений доступ до класичних кредитних ресурсів. Підприємства повинні відповідати вимогам щодо річного доходу та кількості співробітників, які встановлені для МСБ згідно з українським законодавством; цільове використання лізингових коштів – підприємства повинні чітко визначити, на які потреби будуть використовуватися лізингові кошти. Лізинг може надаватися для придбання обладнання, техніки, транспорту, виробничих ліній тощо, необхідних для розвитку бізнесу; фінансовий стан підприємства – для участі в програмі підприємства повинні продемонструвати свою фінансову спроможність виконувати зобов'язання за договором лізингу. Лізингодавці оцінюють кредитоспроможність клієнтів, проводять аналіз фінансових звітів та інших показників діяльності бізнесу; рівень зайнятості та інвестиції – однією з вимог до підприємств є створення нових робочих місць або збереження наявних. Це сприяє додатковому стимулюванню економіки та підтримці рівня зайнятості в країні. [29]

Процес реалізації програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» включає кілька ключових етапів:

1) Подання заявки – підприємець подає заявку на участь у програмі через один із партнерів (лізингову компанію або банк). Заявка має включати фінансові дані про підприємство, інформацію про цілі лізингу та опис активів, які планується придбати.

2) Оцінка підприємства – лізингодавець проводить оцінку фінансового стану підприємства, визначаючи його кредитоспроможність та здатність виконувати зобов'язання за договором. Після цього відбувається розгляд заявки та визначення можливості надання лізингу за пільговими умовами.

3) Підписання договору лізингу – у разі позитивного рішення лізингодавця, підприємство підписує договір лізингу на умовах програми 5-7-9%. У договорі зазначаються всі умови угоди, включаючи терміни, суми платежів, залишкову вартість активу та інші фінансові параметри.

4) Компенсація відсоткової ставки – після укладення договору держава починає компенсувати частину відсоткової ставки лізингодавцю, що дозволяє підприємству отримати доступ до лізингу за пільговою ставкою.

5) Виконання зобов'язань – протягом усього терміну лізингового договору підприємець здійснює регулярні платежі відповідно до умов угоди. Лізингодавець зобов'язується надавати технічне обслуговування активу (за необхідності) та забезпечувати юридичний супровід угоди.

Програма «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» демонструє значні результати, що позитивно впливають на економіку України: збільшення доступу до фінансування – завдяки програмі малий і середній бізнес отримав ширший доступ до фінансового лізингу. Це дозволяє підприємствам оновлювати свої основні засоби, підвищувати ефективність виробництва та нарощувати обсяги виробництва; створення робочих місць – однією з важливих складових програми є створення нових робочих місць. [30]

Таблиця 2.11

Результати Державної програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9 % станом на 01.01.2024 р.

НАЗВА ЛІЗИНГОДАВЦЯ	Кількість заявок	Приріст Заявок MtM	Кількість договорів	Приріст договорів MtM	Кількість ММС П	Приріст ММС П MtM	Сума за договором лізингу, млн.грн	Приріст суми MtM, млн.грн	Прогноз-на сума державної підтримки млн.грн	Приріст суми підтримки млн.грн
АТ «ПУМБ»	221	0	221	-3	155	0	793,34	0	189,17	0
АТ «КРЕДО-БАНК»	109	7	133	17	77	3	637,27	42,58	146,98	6,31
АТ КБ «ПРИВАТ-БАНК»	66	66	66	66	56	56	413,94	413,94	187,29	187,29
АТ «УКР-ЕКСІМ-БАНК»	24	5	21	5	19	5	101,27	16,09	83,35	11,19
ТОВ «ФК «АТОМ-ФІНАНС»	7	7	7	7	4	4	10,35	10,35	3,44	3,44
ТОВ «УЛФ-ФІНАНС»	4	0	4	0	3	0	3,94	0	0,57	0
Усього	431	85	452	92	314	68	1960,1	482,95	610,80	208,22

Складено за даними [28]

Підприємства, які отримують фінансування, зобов'язуються розширювати свою діяльність, що стимулює попит на робочу силу; модернізація виробництва – підприємства, які беруть участь у програмі, мають можливість інвестувати в нові технології та обладнання, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках; зменшення фінансового навантаження на бізнес – завдяки пільговим ставкам підприємства отримують можливість значно знизити свої фінансові витрати, що сприяє їхньому фінансовому оздоровленню та зміцненню позицій на ринку.

Таблиця 2.12

Результати Державної програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9 % станом на 01.09.2024 р.

НАЗВА ЛІЗИНГО-ДАВЦЯ	Кількість заявок	Приріст Заявок МтМ	Кількість договорів	Приріст договорів МтМ	Кількість ММС П	Приріст ММС П МтМ	Сума за договором лізингу, млн.грн	Приріст суми МтМ, млн.грн	Прогноз - на сума державної підтримки млн.грн	Приріст суми підтримки млн.грн
АТ КБ «ПРИВАТ-БАНК»	213	10	215	12	170	6	1629,8	126,97	634,94	33,40
АТ «КРЕДО-БАНК»	197	4	227	4	131	4	1110,5	22,87	272,38	4,28
ТОВ «ОТП ЛІЗИНГ»	217	27	216	26	145	14	962,30	95,20	371,07	38,50
АТ «ПУМБ»	221	0	221	0	155	0	792,77	0	189,17	0
АТ «УКР-ЕКСІМ-БАНК»	39	4	39	4	32	4	234,56	32,30	214,43	34,56
ТОВ «УЛФ-ФІНАНС»	122	23	122	23	71	18	174,90	32,01	44,11	7,83
ТОВ «ФК «АТОМ-ФІНАНС»	88	17	88	17	71	16	155,98	21,94	42,22	4,64
АТ «БАНК КРЕДИТ ДНІПРО»	16	6	16	6	13	4	95,46	16,50	29,26	5,58
НАК «УКРАГР ОЛІЗИНГ»	7	2	7	2	5	1	34,32	19,88	14,29	8,22
ПАТ «МТБ БАНК»	1	0	1	0	1	0	33,65	0	5,85	0
АТ «ЮНЕКС БАНК»	5	5	5	5	2	2	19,33	19,33	7,31	7,31
ТОВ «ЕКСІМ-ЛІЗИНГ»	1	1	1	1	1	1	4,92	4,92	1,5	1,5
Усього	1127	99	1158	100	797	68	5248,4	391,92	1826,54	145,84

Складено за даними [28]

Як бачимо програма «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» є дуже успішною, за останні 8 місяців в двічі зросла кількість банків які почали надавати даний вид лізингу, відповідно зросла кількість заявок на 261%, кількість договорів збільшилась на 706 штук. Кількість ММСП збільшилась в три рази, а сума за договором лізингу, тобто вартість інвестиційного проекту зросла на 267%, а сума державної підтримки зросла на 1.2 мільйона гривень.

На рисунку 2.3 зображено графік, який представляє результати Державної програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9 %» за розмірами лізингоодержувачів станом на 01.09.2024 р., загальною сумою 5248,4 млн грн. Ось аналіз кожної категорії лізингоодержувачів:

1) Мікропідприємства (зелений сектор): сума фінансування: 2723,1 млн. грн.; питома вага: 51,9%. Ця категорія становить найбільшу частку у програмі, що свідчить про високу зацікавленість мікропідприємств у доступному лізингу. Мікропідприємства зазвичай мають обмежений доступ до традиційного фінансування, тому ця програма є особливо привабливою для них.

2) Малі підприємства (синій сектор): сума фінансування: 1817,9 млн. грн.; питома вага: 34,6%. Малі підприємства також активно користуються програмою, займаючи другу за величиною частку. Це свідчить про значний попит у цьому сегменті на фінансовий лізинг, що може бути пов'язано з потребою у розширенні та оновленні обладнання або транспортних засобів.

3) Середні підприємства (сірий сектор): сума фінансування: 667,6 млн. грн.; питома вага: 12,7%. Частка середніх підприємств є меншою порівняно з мікро- та малими підприємствами. Це може бути пов'язано з тим, що середні підприємства мають ширший доступ до інших джерел фінансування або ж їхні потреби в лізингових послугах можуть бути меншими в межах цієї програми.

4) Великі підприємства (помаранчевий сектор): сума фінансування: 39,8 млн. грн.; питома вага: 0,8%. Великі підприємства складають найменшу частку. Це очікувано, оскільки вони зазвичай мають більше ресурсів та

легший доступ до кредитних продуктів за межами програми 5-7-9%. Таким чином, їхній інтерес до цієї програми незначний.

Основними бенефіціарами програми є мікро- та малі підприємства, що свідчить про успішність програми у підтримці найменших суб'єктів господарювання.

Середні підприємства також скористалися програмою, але в меншій мірі, ймовірно, через наявність альтернативних джерел фінансування.

Великі підприємства практично не використовують цей інструмент, що може свідчити про відповідну орієнтованість програми саме на підтримку менших бізнесів, яким традиційно складніше отримати доступ до вигідного фінансування.

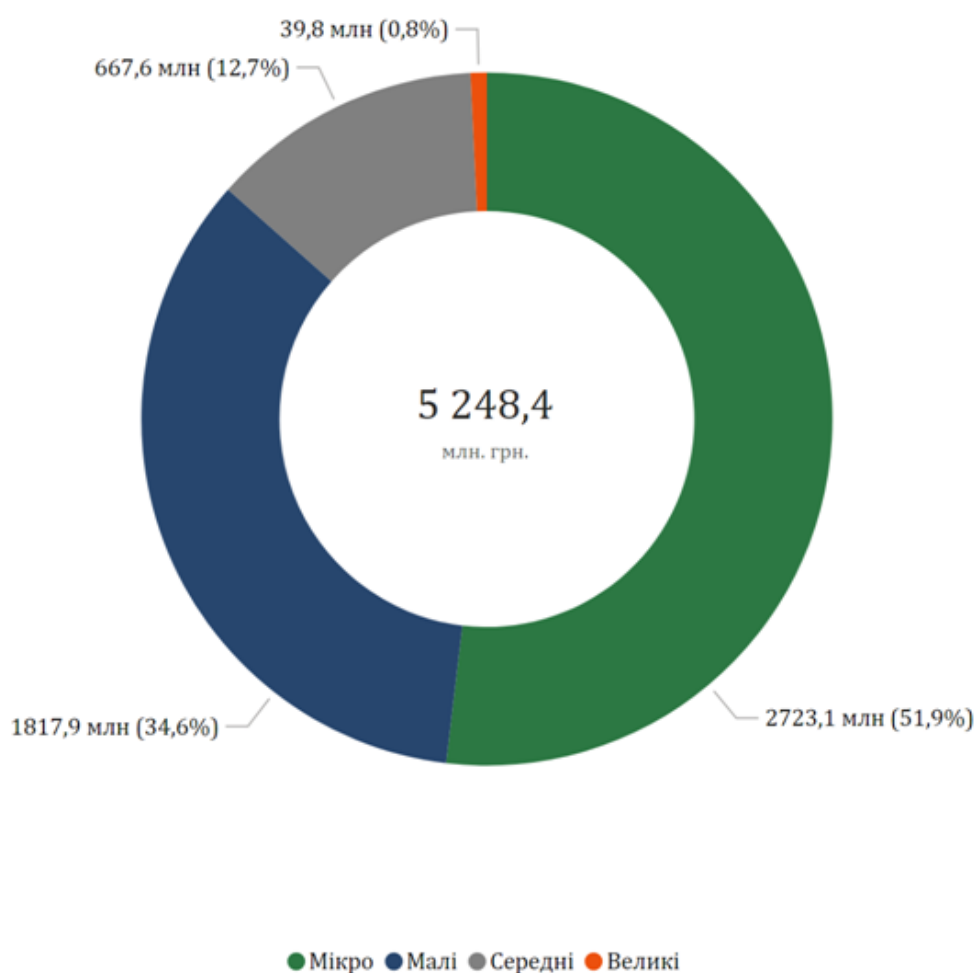


Рис. 2.3. Результати Державної програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9 % за розмірами лізингоодержувачів станом на 01.09.2024 р. [28]

На рис. 2.4. представлено розподіл суми фінансування за видами лізингодавців у рамках Державної програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9 %» станом на 01.09.2024 р. Загальна сума лізингових договорів розподілена між кількома основними учасниками ринку. Ось аналіз найбільших лізингодавців:

1) АТ КБ "ПриватБанк": сума фінансування: 1629,8 млн грн., питома вага: 31,1%. ПриватБанк займає найбільшу частку у програмі, що свідчить про активну участь цього банку у наданні доступного фінансового лізингу. Як один із найбільших банків країни, ПриватБанк має значні ресурси для підтримки малого та середнього бізнесу в рамках програми.

2) АТ "Кредобанк": сума фінансування: 1110,5 млн. грн.; питома вага: 21,2%. Кредобанк є другим за розміром учасником програми. Його участь також є значною, і це може бути пов'язано з вигідними умовами для клієнтів та орієнтацією на підтримку малого і середнього бізнесу.

3) ТОВ "ОТП Лізинг": сума фінансування: 962,3 млн. грн.; питома вага: 18,3%. ОТП Лізинг активно бере участь у програмі, що свідчить про його фокус на розвитку лізингових послуг у комерційному сегменті.

4) АТ "ПУМБ": сума фінансування: 792,8 млн. грн.; питома вага: близько 15%. ПУМБ також має значну частку в програмі, пропонуючи лізингові послуги своїм клієнтам. Це свідчить про його активну роль у підтримці бізнесу через програму 5-7-9%.

5) АТ "Укрексімбанк": сума фінансування: 234,6 млн грн.; питома вага: 4,5%. Укрексімбанк є важливим державним банком, але його частка в цій програмі порівняно менша, можливо, через фокус на інших сферах підтримки бізнесу.

6) ТОВ "УЛФ-Фінанс": 174,9 млн грн (3,3%).

7) ТОВ "ФК 'Акордбанк'": 156,0 млн грн (3,0%)

8) АТ "Банк Глобус": 33,6 млн грн (0,6%)

Основні гравці — ПриватБанк, Кредобанк, ОТП Лізинг і ПУМБ — забезпечують значну частину фінансування в рамках програми. Це свідчить

про їхню зацікавленість у наданні доступного лізингу для підтримки малого та середнього бізнесу. Державні та спеціалізовані банки (наприклад, Укресімбанк) мають меншу частку в програмі, можливо, через інші пріоритети у своїх стратегіях. Менші учасники програми мають невеликі частки, що вказує на їхній обмежений обсяг у наданні лізингових послуг у порівнянні з провідними банками та лізинговими компаніями.

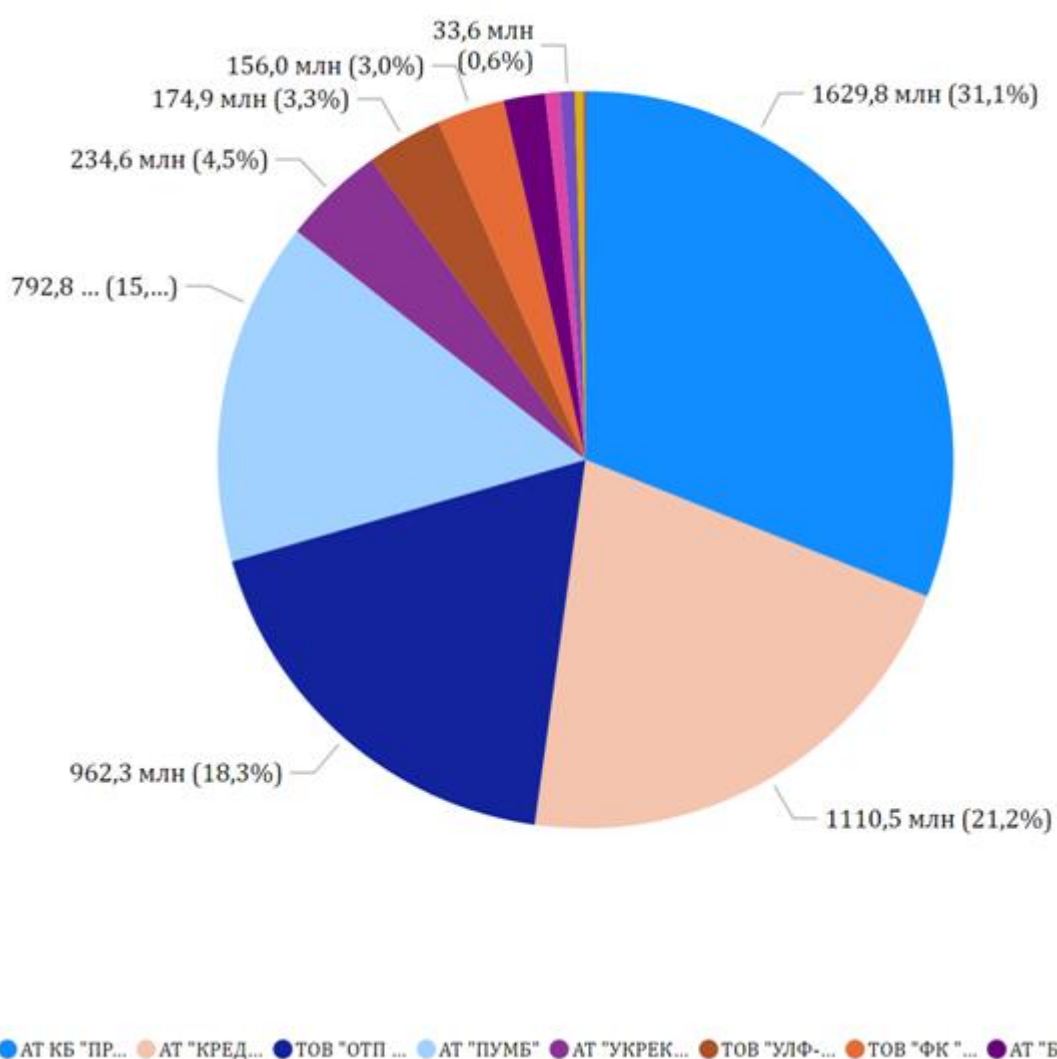


Рис. 2.4. Результати Державної програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9 % за видами лізингодавців станом на 01.09.2024 р. [28]

На рис. 2.5 зображений графік ілюструє розподіл фінансування в рамках Державної програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9 %» за

видами економічної діяльності підприємств-одержувачів станом на 01.09.2024 р.

Основні категорії за розміром фінансування:

1) Сільське господарство (найбільша частка): сума фінансування: 4074,13 млн. грн. Сільське господарство займає домінуючу позицію серед усіх видів діяльності, що отримали підтримку через програму. Це свідчить про важливість сільськогосподарської галузі для економіки України, а також про значну потребу фермерів та аграрних підприємств у доступному фінансуванні для оновлення обладнання, техніки та розвитку інфраструктури.

2) Транспорт та логістика: сума фінансування: 612,49 млн. грн. Транспорт та логістика посідають друге місце, що може вказувати на високий попит на лізингове фінансування в цій галузі. Це може бути пов'язано з потребами в оновленні транспортних засобів, зокрема вантажівок та іншого обладнання для логістики, що необхідно для підтримки національної і міжнародної торгівлі.

3) Інші види діяльності: сума фінансування: 304,23 млн. грн. Категорія "Інше" охоплює різні види економічної діяльності, які не були окремо виділені, але все ж мають значну потребу у фінансуванні.

4) Будівництво: сума фінансування: 111,9 млн. грн. Сектор будівництва також активно користується програмою, що може вказувати на розвиток інфраструктури та попит на обладнання і техніку для будівельних робіт.

5) Переробна промисловість: сума фінансування: 86,74 млн. грн. Попит на лізинг у переробній промисловості свідчить про потребу в оновленні виробничих потужностей та модернізації підприємств у цій галузі.

Менші категорії:

1) Сфера послуг — 40,85 млн. грн.;

2) Харчова промисловість — 8,92 млн. грн.;

3) Комп'ютерна та телекомунікаційна галузь — 3,77 млн. грн.;

4) Інші галузі (добувна промисловість, легка промисловість) мають найменші суми фінансування, що може свідчити про менш активний попит на лізинг у цих секторах.

Основний акцент програми спрямований на сільське господарство та транспортно-логістичний сектор, що відповідає стратегічним потребам економіки у цих галузях. Будівництво та переробна промисловість також є важливими секторами, які отримують підтримку, що свідчить про розвиток інфраструктури та виробничих потужностей.

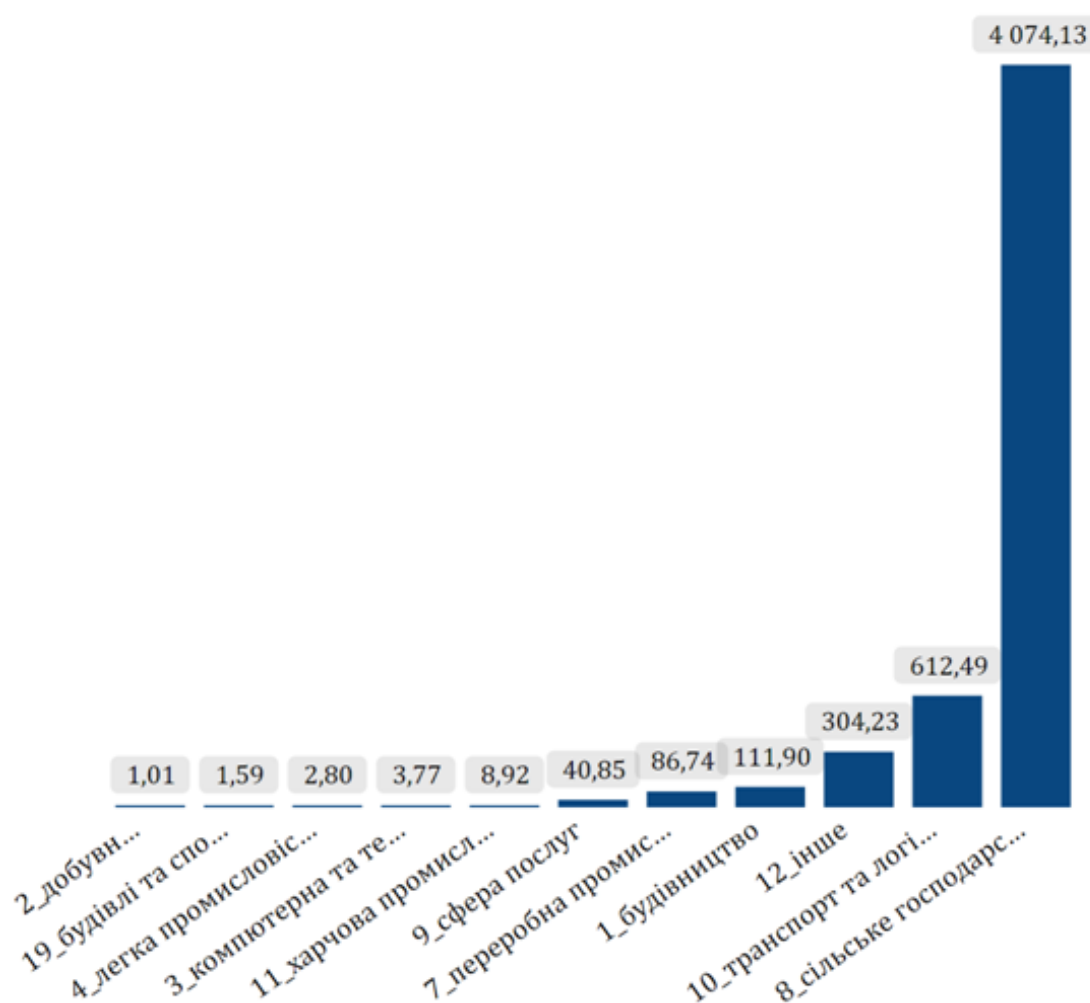


Рис. 2.5. Результати Державної програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9 % за видами економічної діяльності підприємств одержувачів станом на 01.09.2024 р. [28]

Менший попит у галузях, як-от комп'ютерна техніка та легка промисловість, може вказувати на обмежені потреби у фінансуванні через лізинг або доступ до інших джерел фінансування.

Загалом програма «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9 %» виявилася ефективною у підтримці ключових секторів економіки, зокрема сільського господарства та транспорту, що мають стратегічне значення для економічного розвитку України.

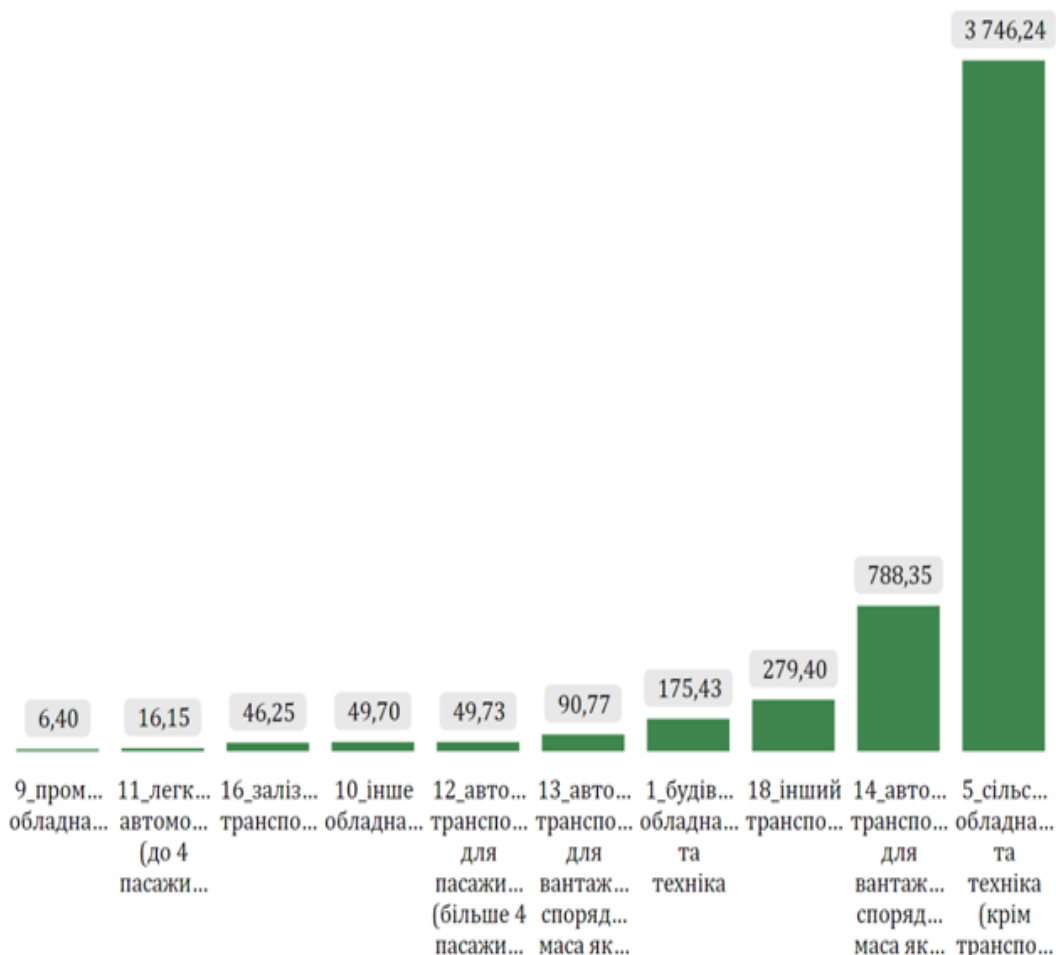


Рис. 2.6. Результати Державної програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9 % за видами основних засобів станом на 01.09.2024 р. [28]

На рис. 2.6 зображено розподіл фінансування в рамках Державної програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9 %» за видами основних засобів станом на 01.09.2024 р.:

1) Сільськогосподарське обладнання та техніка (крім транспорту): сума фінансування: 3746,24 млн. грн. Ця категорія отримала найбільший обсяг фінансування серед усіх основних засобів. Це свідчить про значний попит на сільськогосподарське обладнання в аграрному секторі України. Таке

фінансування дозволяє аграріям оновлювати техніку, підвищувати ефективність виробництва і підтримувати галузь на високому рівні.

2) Автомобільний транспорт для вантажоперевезень (споряджена маса більше 3,5 т): сума фінансування: 788,35 млн. грн. Вантажний транспорт є другою за обсягом фінансування категорією. Ця потреба, ймовірно, обумовлена високим попитом на перевезення товарів, що важливо для транспортних і логістичних компаній, а також для інших підприємств, які потребують власний транспорт для дистрибуції продукції.

3) Інший транспорт: сума фінансування: 279,40 млн. грн. До цієї категорії може входити різний транспорт, не обмежений автомобільним, який використовується для спеціалізованих потреб, що свідчить про інтерес у специфічному обладнанні для підприємств.

4) Будівельне обладнання та техніка: сума фінансування: 175,43 млн. грн. Будівельний сектор також отримує значну частку фінансування, що може бути результатом розвитку інфраструктури та необхідності у будівельній техніці.

5) Автомобільний транспорт для вантажоперевезень (споряджена маса до 3,5 т): сума фінансування: 90,77 млн. грн. Легкий вантажний транспорт також має попит, особливо серед малого і середнього бізнесу, який потребує транспорту для локальних перевезень.

Менші категорії:

1) Легкові автомобілі (до 4 пасажиромісць) — 16,15 млн грн

2) Залізничний транспорт — 46,25 млн грн

3) Промислове обладнання — 6,40 млн грн

Основний акцент програми спрямований на сільськогосподарське обладнання, що відповідає пріоритету підтримки аграрного сектора. Вантажний транспорт також має значний попит, що відповідає потребам у розвитку логістики та перевезень, особливо для важких вантажів. Будівельне обладнання та спеціалізований транспорт отримують фінансування, що свідчить про попит у галузях інфраструктурного розвитку та спеціалізованих

перевезень. Менші категорії, як-от промислове обладнання та легкові автомобілі, отримують незначне фінансування в рамках програми, що свідчить про низький попит на ці засоби в рамках підтримки державного лізингу.

Попри успіхи, програма «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» стикається з певними викликами:

1) Нестабільність економічної ситуації – макроекономічні фактори, такі як інфляція, коливання валютних курсів та зміни в податковій політиці, можуть впливати на ефективність реалізації програми та попит на лізингові послуги.

2) Адміністративні бар'єри – деякі підприємці можуть стикатися з труднощами при поданні заявок та проходженні процедур оцінки кредитоспроможності. Спрощення процедур та зменшення бюрократичних перепон могло б зробити програму більш доступною для широкого кола підприємців.

3) Розширення сфери дії програми – у майбутньому доцільно розширити перелік пріоритетних галузей, для яких надаються пільгові лізингові послуги. Це може включати, зокрема, підтримку інноваційних підприємств, стартапів та компаній, які працюють у сфері цифрових технологій.

2.4. Реалізація програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» на ПП «Ремстанкотехсервіс»

Переддипломна практика для підготовки магістерської кваліфікаційної роботи проходила на приватному підприємстві «Ремстанкотехсервіс» (далі ПП «Ремстанкотехсервіс»). Дане підприємство користувалось цією програмою і завдяки їй змогло збільшити кількість обладнання, устаткування і робочий техніки та автомобілів завдяки чому обслуговувати більшу кількість населення і компаній та розвивати економіку нашої держави.

ПП «Ремстанкотехсервіс» - самостійний господарський суб'єкт, який є юридичною особою і заснований на приватній власності.

ПП «Ремстанкотехсервіс» є одним із лідерів в області з надання послуг технічного обслуговування, ремонту обладнання та хімчистки. Завдяки багаторічному досвіду та широкому спектру послуг, компанія здобула визнання як надійний партнер для бізнесів, що потребують якісного обслуговування техніки, комплексного прибирання та професійної хімчистки текстильних виробів. ПП «Ремстанкотехсервіс» зарекомендувала себе як універсальний постачальник клінінгових і ремонтних послуг, обслуговуючи офіси, комерційні приміщення, готелі, відпочинкові комплекси, підприємства з різних галузей, які прагнуть забезпечити чистоту, порядок та справність обладнання.

ПП «Ремстанкотехсервіс», маючи значний досвід в індустрії, розпочала свою діяльність із надання послуг з ремонту та обслуговування обладнання. Завдяки високій якості сервісу та широкій спеціалізації, компанія швидко завоювала ринок. З часом, ПП «Ремстанкотехсервіс» розширила спектр своїх послуг, зокрема, на професійну хімчистку та клінінгові послуги. Це дало можливість компанії обслуговувати як великі офісні приміщення, так і комерційні об'єкти різних галузей. Компанія дотримується високих стандартів якості, працюючи над постійним вдосконаленням своїх послуг та врахуванням нових вимог клієнтів. Саме постійне прагнення до розвитку та впровадження новітніх технологій дозволило ПП «Ремстанкотехсервіс» вийти на лідерські позиції в нашому регіоні.

ПП «Ремстанкотехсервіс» надає широкий спектр послуг, які можна розділити на три основні напрями:

1) Технічне обслуговування та ремонт обладнання: Компанія пропонує професійний сервіс для технічного обслуговування різного обладнання, що включає планові огляди, діагностику, ремонт та підтримку у робочому стані. Це дозволяє клієнтам підтримувати обладнання у належному стані, запобігати поломкам і продовжувати термін служби техніки.

2) Професійна хімчистка: ПП «Ремстанкотехсервіс» пропонує високоякісну хімчистку для текстильних виробів, що включає обробку різних видів матеріалів (ковролін, штори, оббивка меблів тощо). Компанія використовує екологічно безпечні та ефективні засоби для очищення, що дозволяє видаляти навіть найскладніші забруднення без шкоди для текстильних виробів. Завдяки професійному обладнанню та досвіду фахівців, ПП «Ремстанкотехсервіс» гарантує бездоганну якість хімчистки, яка відповідає високим стандартам.

3) Комплексне прибирання та клінінг для офісних приміщень: Компанія надає послуги з комплексного прибирання офісних та комерційних приміщень, включаючи клінінг, дезінфекцію, вивезення сміття, догляд за меблями, підлоговими покриттями тощо.

ПП «Ремстанкотехсервіс» дотримується принципів відповідальності, надійності та якості. Основною місією компанії є забезпечення клієнтів високоякісним сервісом, який сприяє підтриманню чистоти, порядку та справності обладнання.

Цінності компанії включають:

1) Клієнтоорієнтованість – ПП «Ремстанкотехсервіс» прагне повністю задовольняти потреби своїх клієнтів, забезпечуючи індивідуальний підхід та гнучкість у наданні послуг.

2) Якість та професіоналізм – усі послуги надаються досвідченими фахівцями, які використовують сучасне обладнання та безпечні засоби для досягнення найкращих результатів.

3) Екологічна відповідальність – компанія використовує екологічно безпечні засоби для чищення та обслуговування, мінімізуючи негативний вплив на довкілля.

ПП «Ремстанкотехсервіс» виділяється на ринку завдяки ряду важливих переваг, що роблять її вибором багатьох клієнтів:

1) Широкий спектр послуг –пропонує комплексні рішення, що дозволяють клієнтам отримати все необхідне обслуговування з одного

джерела. Від технічного обслуговування обладнання до професійного прибирання та хімчистки, компанія надає всеохоплюючий сервіс.

2) Високий рівень професіоналізму – компанія співпрацює з досвідченими фахівцями, що гарантує високу якість обслуговування та виконання робіт. Завдяки цьому, клієнти отримують надійні послуги, які відповідають стандартам якості.

3) Сучасне обладнання та технології – інвестує в новітнє обладнання для технічного обслуговування та хімчистки, що дозволяє досягати відмінних результатів.

4) Екологічна безпека – компанія використовує екологічно чисті та безпечні засоби для обробки поверхонь і текстильних виробів, що важливо для сучасних підприємств, які цінують екологічну відповідальність.

ПП «Ремстанкотехсервіс» працює з клієнтами з різних галузей, серед яких офісні центри, промислові підприємства, готельно-ресторанний бізнес та інші комерційні об'єкти. Клієнти компанії обирають ПП «Ремстанкотехсервіс» за комплексний підхід до обслуговування, можливість швидко та якісно отримати різні види послуг, що позитивно впливає на ефективність їхнього бізнесу.

Основний ринок компанії зосереджений в Івано-Франківській області, але компанія поступово розширює свою клієнтську базу та прагне укласти довгострокові угоди з великими підприємствами, що забезпечує стабільність та прогнозованість доходів.

ПП «Ремстанкотехсервіс» скористалася програмою «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%». Для цього обрали надійний і перевірений роками Приватбанк. Воно скористалося цією програмою для придбання нового обладнання, що допомогло йому значно розширити свої потужності та підвищити ефективність роботи хімчистки. Це допомогло знизити початкові фінансові витрати на модернізацію устаткування. Також компанія скористалася програмою «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» для

придбання транспорту за допомогою простого процесу, який включав кілька основних кроків. Процес участі в програмі:

1) Оцінка потреб і вибір транспорту: компанія спочатку визначила свої потреби в техніці або транспорті. Наприклад, наше підприємство часто потребує нових вантажних автомобілів.

2) Підготовка документів і подання заявки: після вибору необхідної техніки компанія подала заявку на фінансування за програмою «Доступний фінансовий лізинг». Заявка включала стандартний пакет документів, який включав фінансові звіти компанії, підтвердження доходів, а також інформацію про вибране обладнання або транспорт.

3) Оцінка заявки банком: після подання заявки банк перевіряв документи та фінансовий стан компанії. Це включало аналіз ризиків, перевірку кредитної історії, а також оцінку здатності компанії виконувати умови договору лізингу.

4) Підписання договору лізингу: після отримання позитивного рішення компанія підписувала договір лізингу з банком. Згідно з умовами договору, компанія мала сплачувати певний авансовий внесок (який міг бути мінімальним або становити від 15% для стартапів). Решту вартості техніки компанія покривала за допомогою фінансового лізингу зі зниженою процентною ставкою — від 5% до 7%, або, в окремих випадках, навіть 0% на період воєнного стану.

5) Отримання техніки або транспорту: після підписання договору компанія отримувала техніку або транспорт у користування. Власність на обладнання передавалася після завершення виплат згідно з умовами лізингового договору. Це дозволяло компанії одразу використовувати техніку для своїх потреб, не витрачаючи значні кошти відразу.

6) Погашення лізингових платежів: протягом терміну дії договору компанія сплачувала щомісячні платежі, які покривали вартість техніки або транспорту. Завдяки державній підтримці, процентна ставка за договором

залишалася нижчою за ринкову, що значно зменшувало фінансове навантаження на підприємство.

Завдяки цій програмі компанія закупила нове обладнання для хімчистки і 6 новий вантажних автомобілів марки «Renault Master», а загальна сума фінансування склала близько 14 мільйонів гривень. Компанія почала виконувати набагато більше замовлень, і обслуговувати великих контрагентів таких як ТОВ Фоміч Готелс Груп.

Таким чином, участь у програмі дозволила компанії не лише оновити свій автопарк, але й розвивати бізнес в умовах обмеженого доступу до фінансових ресурсів, що є критично важливим у час воєнних дій в Україні.

Висновки до розділу 2

Ринок фінансового лізингу в Україні демонструє стабільний розвиток, зумовлений зростаючим попитом на модернізацію бізнесу, оновлення техніки та обладнання. Значний внесок у цей процес робить програма «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%», яка спрямована на підтримку малого та середнього бізнесу (МСБ). Завдяки пільговим умовам програми, підприємства отримують можливість ефективніше використовувати фінансові ресурси, розширювати діяльність і підвищувати свою конкурентоспроможність.

Основними користувачами програми є мікро- та малі підприємства, що підтверджує її спрямованість на підтримку найуразливіших сегментів економіки. Серед ключових напрямів використання лізингу виділяються сільське господарство, транспортна логістика та будівництво. Програма дозволила суттєво збільшити обсяги фінансування в цих секторах, сприяючи оновленню основних фондів та впровадженню інновацій.

Аналіз фінансового ринку показав, що частка банків і лізингових компаній, які надають послуги за цією програмою, постійно зростає. Це свідчить про її популярність серед бізнесу та позитивний вплив на економіку

країни. Наприклад, за 8 місяців 2024 року кількість договорів за програмою зросла на понад 260%, що свідчить про високий рівень довіри до інструментів фінансового лізингу.

Успішним прикладом використання програми є діяльність ПП «Ремстанкотехсервіс». Завдяки участі у програмі компанія змогла оновити парк обладнання та техніки, що дозволило розширити спектр послуг і підвищити їх якість. Це сприяло зростанню обсягів робіт, збільшенню клієнтської бази та розвитку економіки регіону.

Незважаючи на позитивні тенденції, програма стикається з викликами, серед яких нестабільність економіки, високі процентні ставки та потреба в удосконаленні адміністративних процедур. Для подальшого розвитку важливо продовжувати підтримку бізнесу через розширення доступу до фінансування, впровадження нових програм для інноваційних підприємств і зниження бар'єрів для участі у програмах державної підтримки.

Таким чином, фінансовий лізинг, зокрема через програму «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%», стає важливим інструментом стимулювання економіки, розвитку підприємництва та модернізації ключових секторів українського бізнесу.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

3.1. Стан та тенденції розвитку міжнародного ринку фінансового лізингу

Міжнародний ринок фінансового лізингу продовжує активно розвиватися та збільшувати обсяги фінансування у різних галузях. За останні роки обсяги фінансового лізингу показали стабільне зростання, хоча темпи розвитку можуть змінюватися через глобальні економічні виклики, такі як пандемія COVID-19, інфляційний тиск та регуляторні зміни. Відповідно до даних міжнародних лізингових асоціацій, глобальний ринок фінансового лізингу оцінюється в сотні мільярдів доларів, з найбільшими обсягами у Північній Америці, Європі та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

Основними гравцями на цьому ринку є як великі фінансові корпорації, так і спеціалізовані лізингові компанії, що обслуговують різні сегменти клієнтів: від малих та середніх підприємств до великих корпорацій. США є лідером за обсягами фінансового лізингу, за ним слідує Китай та країни Західної Європи, такі як Німеччина та Велика Британія. Такі тенденції обумовлені високим рівнем фінансової інклюзії та розвитком сучасної інфраструктури у цих країнах.[31]

Ринок фінансового лізингу характеризується різноманітністю угод, які укладаються у таких галузях, як транспорт, промислове обладнання, сільське господарство та інформаційні технології. Лізинг транспортних засобів (як комерційних, так і легкових) займає значну частку в структурі ринку, особливо у США та Європі, де автомобільні компанії активно співпрацюють з лізинговими агентствами. Водночас промислове обладнання та сільськогосподарська техніка стають популярними об'єктами лізингових угод в Азії та Латинській Америці через високий попит на інвестиції у виробничі потужності.

Згідно зі звітами світових лізингових асоціацій, найбільшою популярністю користуються угоди середньострокового лізингу (від трьох до п'яти років), що забезпечують гнучкість для компаній у плануванні свого бюджету та модернізації активів. Більше того, все частіше укладаються угоди з купівлею у кінці терміну, оскільки підприємства надають перевагу отриманню активу у власність після завершення періоду лізингу.

Стан міжнародного ринку фінансового лізингу тісно пов'язаний з глобальними економічними процесами. Зростання інфляції та нестабільність на фінансових ринках створюють певні виклики для лізингових компаній. Високі ставки центральних банків підвищують вартість фінансування для лізингових компаній, що може вплинути на доступність послуг для кінцевих споживачів. Проте лізинг залишається привабливим інструментом фінансування, оскільки він дозволяє компаніям зберегти ліквідність та уникати значних капіталовкладень на початкових етапах використання активу.[32]

Крім того, зростання економік Азії та Африки створює нові можливості для розширення ринку фінансового лізингу в цих регіонах. На тлі загального економічного зростання, країни, що розвиваються, стають новими напрямками для лізингових компаній, які надають фінансування місцевим підприємствам для розвитку інфраструктури та промислового виробництва.

Останні регуляторні зміни, включаючи впровадження МСФЗ 16 (міжнародний стандарт фінансової звітності), який змінює облік лізингових зобов'язань, мають значний вплив на лізингову галузь. Нові вимоги вимагають від компаній враховувати лізингові зобов'язання на своїх балансах, що може вплинути на фінансові показники та ставлення інвесторів до лізингових послуг. Ця зміна створює потребу в більш детальній фінансовій звітності та може вплинути на здатність лізингових компаній залучати нових клієнтів, особливо серед підприємств, які прагнуть зберігати "чистий" баланс. Крім того, уряди окремих країн застосовують політику стимулювання для розвитку лізингового бізнесу. Наприклад, деякі країни

пропонують податкові пільги для лізингових компаній, які фінансують проекти з використанням екологічно чистих технологій. Така підтримка дозволяє компаніям інвестувати у «зелені» проекти, водночас збільшуючи привабливість лізингу для підприємств, що прагнуть скоротити викиди вуглецю.

Сучасні технологічні тренди значною мірою змінюють функціонування міжнародного ринку фінансового лізингу. Цифрові платформи, які надають можливість автоматизації процесів оцінки заявок та управління ризиками, знижують витрати лізингових компаній та прискорюють обробку угод. Використання штучного інтелекту для прогнозування кредитних ризиків клієнтів та оцінки вартості активів підвищує ефективність прийняття рішень у лізинговій галузі.

Відповідно, зростає попит на дистанційні лізингові угоди та послуги на основі підписки, що дозволяє клієнтам мати гнучкі умови користування активом. Цей тренд стає особливо популярним серед малих і середніх підприємств, яким потрібен доступ до обладнання без довгострокових фінансових зобов'язань.[33]

Міжнародний ринок фінансового лізингу швидко адаптується до цифрових змін, які трансформують структуру послуг, покращують клієнтський досвід та збільшують ефективність операцій. Розвиток новітніх технологій, таких як штучний інтелект (ШІ), машинне навчання, блокчейн та хмарні платформи, впливає на всі етапи процесу лізингу: від подання заявки до моніторингу активів та аналізу ризиків. Ось основні аспекти цифровізації та автоматизації, що змінюють лізинговий ринок.

Автоматизація угод – одна з головних тенденцій у фінансовому лізингу. Традиційно процес лізингу займав чимало часу через необхідність перевірок, збору документів та погодження умов. Завдяки цифровим платформам та автоматизованим системам, зараз цей процес суттєво спрощений та пришвидшений. Такі платформи дозволяють клієнтам заповнювати заявки онлайн, здійснювати електронне підписання документів

та отримувати рішення щодо лізингу впродовж кількох годин або днів, що робить процедуру набагато зручнішою для кінцевого користувача.

Використання алгоритмів для автоматизованої обробки заявок значно знижує час, необхідний для обробки угод. Це особливо корисно для малих та середніх підприємств, яким часто потрібен швидкий доступ до фінансування. Автоматизація також знижує кількість помилок, що виникають під час обробки, що позитивно впливає на загальну якість обслуговування клієнтів.

Клієнти очікують на простоту та зручність у використанні лізингових послуг, тому компанії прагнуть забезпечити їх прозорими процесами та швидким обслуговуванням. Деякі компанії використовують аналітичні інструменти для визначення потреб клієнтів та персоналізації пропозицій, що робить лізинг більш привабливим та доступним.

Штучний інтелект (ШІ) та машинне навчання відіграють значну роль у цифровізації фінансового лізингу, особливо у сфері ризик-менеджменту. Завдяки алгоритмам машинного навчання лізингові компанії можуть автоматично аналізувати великі обсяги даних для оцінки кредитоспроможності клієнтів, прогнозування ризиків та оптимізації умов договорів. Ці технології допомагають не лише виявляти потенційні ризики, але й знижувати ймовірність невиконання завдяки персоналізованому підходу до клієнтів.[33]

Блокчейн-технологія та смарт-контракти пропонують новий рівень прозорості та безпеки для лізингових угод. Використання блокчейну дозволяє створювати незмінні цифрові записи про всі етапи укладання та виконання угоди, що знижує ризик шахрайства та забезпечує збереження даних. Смарт-контракти дозволяють автоматизувати виконання умов договору: наприклад, здійснювати автоматичні платежі або надавати актив у користування лише після виконання певних умов.

Блокчейн також підвищує довіру клієнтів до лізингових компаній, оскільки вони можуть самостійно перевіряти інформацію про активи та угоди, що забезпечує прозорість процесів. Застосування блокчейну особливо

актуальне для лізингових угод з високою вартістю, де ризик шахрайства або порушення умов може завдати значних збитків.

Аналітика великих даних (Big Data) є невід'ємною складовою сучасного ринку фінансового лізингу. Лізингові компанії використовують великі дані для аналізу клієнтської поведінки, тенденцій ринку та ефективності своїх послуг. Завдяки цьому вони можуть приймати обґрунтовані рішення щодо умов лізингових угод, формувати персоналізовані пропозиції та швидше реагувати на зміни в попиті.

Дані, зібрані з різних джерел, допомагають лізинговим компаніям отримати більш повне розуміння потреб клієнтів та трендів на ринку. Наприклад, аналізуючи історію платежів та поведінку клієнтів, компанії можуть визначати, які послуги найчастіше використовуються, і на основі цього коригувати свою стратегію.

Хмарні технології змінюють спосіб обробки, зберігання та доступу до даних у лізингових компаніях. Хмарні платформи надають можливість обробляти великі обсяги даних, забезпечувати швидкий доступ до інформації з будь-якого пристрою та підвищують рівень безпеки даних. Використання хмарних рішень дозволяє компаніям економити на інфраструктурі та зосереджуватись на своїх основних бізнес-процесах.[33]

Лізингові компанії також використовують хмарні технології для покращення внутрішньої комунікації та оптимізації бізнес-процесів. Це особливо важливо для міжнародних компаній, що мають офіси у різних країнах, оскільки хмарні технології забезпечують безперебійний доступ до актуальних даних у режимі реального часу.

Регуляторне середовище відіграє ключову роль у розвитку та функціонуванні ринку фінансового лізингу, адже зміни у законодавстві та фінансових стандартах безпосередньо впливають на підходи до обліку, звітності та загальної доступності послуг лізингу. У відповідь на зростання попиту на лізингові послуги, розвиток цифрових технологій та посилення екологічних стандартів уряди багатьох країн та міжнародні фінансові

організації адаптують свої регуляторні підходи. Нижче розглянемо основні зміни у регуляторному середовищі, їхній вплив на фінансовий лізинг та основні виклики, з якими стикаються лізингові компанії.

Однією з найбільш значущих змін у регуляторному середовищі стала поява нового міжнародного стандарту фінансової звітності — МСФЗ 16 (IFRS 16), який був запроваджений у 2019 році. МСФЗ 16 кардинально змінив підходи до обліку лізингових зобов'язань. Відтепер орендовані активи мають бути визнані на балансі компаній як активи та зобов'язання, що суттєво впливає на фінансові показники компаній, особливо тих, що використовують лізинг для значної частини своїх активів.

Зміни в обліку лізингових угод під МСФЗ 16 вплинули на загальну прозорість та видимість лізингових зобов'язань у фінансовій звітності, що стало важливим фактором для інвесторів та кредиторів. Тепер компанії змушені розкривати більше інформації про свої зобов'язання, пов'язані з лізингом, що сприяє зростанню довіри до звітності, але водночас змушує підприємства переглядати свої фінансові стратегії та підходи до планування витрат. Це призводить до того, що деякі компанії можуть переглядати свою політику щодо використання лізингу, оскільки це впливає на їхній фінансовий баланс.[34]

У відповідь на підвищення глобальної уваги до фінансової прозорості, регулятори країн посилили вимоги до лізингових компаній щодо розкриття інформації. Це включає детальнішу звітність про угоди, ризики, структуру договорів та використання різних фінансових інструментів. Такі зміни спрямовані на захист інвесторів і споживачів, забезпечуючи прозорість операцій лізингових компаній та покращуючи фінансовий нагляд.

Нові вимоги спричиняють додаткове навантаження на компанії в частині звітності, що потребує вдосконалення фінансових процесів та залучення спеціалістів із фінансового аудиту. Це також стимулює лізингові компанії переходити на цифрові рішення для автоматизації звітності та

зниження ризиків. З одного боку, такі зміни підвищують довіру до галузі, а з іншого — можуть збільшити витрати на ведення бізнесу.

З ростом цифровізації фінансового лізингу, включаючи автоматизацію процесів, використання цифрових платформ та блокчейну, регулятори вводять нові вимоги щодо захисту даних та забезпечення кібербезпеки. Наприклад, у Європейському Союзі діє Загальний регламент про захист даних (GDPR), який висуває суворі вимоги до обробки персональних даних, що стосується і лізингових компаній.

Вимоги до зберігання даних, захисту конфіденційної інформації та обробки персональних даних зумовлюють необхідність для лізингових компаній інвестувати у системи кібербезпеки та розробляти політики конфіденційності. Це стало особливо актуальним у зв'язку з підвищеним використанням мобільних додатків та онлайн-платформ для лізингових послуг. Порушення правил захисту даних може спричинити серйозні штрафи та вплинути на репутацію компаній, що робить регулювання даної сфери важливим аспектом діяльності на ринку фінансового лізингу. На міжнародному рівні дедалі більша увага приділяється підтримці екологічно чистих та сталих проектів, що також стосується і лізингового сектору. Багато країн впроваджують спеціальні податкові пільги для лізингових угод, пов'язаних із "зеленими" проектами, такими як фінансування електромобілів, відновлювальних джерел енергії та енергозберігаючого обладнання.[34]

Європейський Союз, зокрема, активно сприяє розвитку "зелених" фінансових продуктів, запроваджуючи вимоги до ESG (екологічних, соціальних та управлінських) критеріїв. Лізингові компанії, що фінансують проекти з використанням екологічно чистих технологій, можуть отримати податкові пільги та інші преференції, що дозволяє розширювати ринок для таких послуг. Таким чином, підтримка сталого розвитку стає важливим елементом регуляторної політики, що створює нові можливості для компаній у фінансовому лізингу.

В останні роки регулятори приділяють значну увагу боротьбі з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму. Лізингові компанії, як фінансові установи, зобов'язані дотримуватись вимог щодо протидії відмиванню коштів (AML) та фінансуванню тероризму (CFT), зокрема здійснювати належну перевірку клієнтів та моніторинг підозрілих операцій. Для виконання цих вимог лізингові компанії впроваджують системи автоматичного моніторингу угод та використовують алгоритми машинного навчання для виявлення підозрілих операцій. Також компанії зобов'язані вести внутрішні звіти та співпрацювати з регуляторами у випадку виявлення підозрілих транзакцій. Ці заходи не лише посилюють фінансову безпеку, а й підвищують відповідальність лізингових компаній перед державою та суспільством.

Транскордонні угоди стають дедалі популярнішими у зв'язку з глобалізацією бізнесу та розвитком міжнародної торгівлі. Проте вони вимагають дотримання різних регуляторних вимог у країнах, де здійснюється лізинг. Для спрощення транскордонних операцій деякі міжнародні організації розробляють стандарти, що регулюють лізингові операції на міжнародному рівні. Уряди країн можуть вимагати від лізингових компаній отримання спеціальних ліцензій на ведення бізнесу за кордоном та дотримання валютного законодавства, що може ускладнити діяльність на міжнародних ринках. Окрім того, різні податкові режими та правила обліку можуть впливати на вигідність угод для компаній, що змушує лізингові компанії ретельно оцінювати ризики перед виходом на нові ринки.[34]

Тема сталого розвитку набуває все більшого значення на світовому ринку фінансового лізингу, де компанії все частіше інтегрують екологічні, соціальні та управлінські критерії (ESG) у свої бізнес-стратегії. Відповідно до глобальних цілей сталого розвитку, лізингові компанії спрямовують свої інвестиції на підтримку екологічно дружніх рішень, таких як електромобілі, енергозберігаюче обладнання та поновлювані джерела енергії. Окрім цього, державні політики, міжнародні ініціативи та вимоги регуляторів сприяють

розвитку цього напрямку, мотивуючи лізингові компанії підтримувати соціально відповідальні проекти.

Попит на "зелені" лізингові продукти стрімко зростає, оскільки дедалі більше компаній прагнуть знизити свій вуглецевий слід. Лізингові компанії реагують на цей попит, пропонуючи клієнтам фінансування активів, які мають мінімальний вплив на навколишнє середовище. Наприклад, у сфері транспорту активно розвивається лізинг електромобілів, гібридних автомобілів та інших екологічно дружніх транспортних засобів. Також значна частина лізингових угод стосується обладнання, яке сприяє зменшенню викидів CO₂, зокрема енергозберігаючих систем опалення та охолодження, сонячних панелей, вітряних турбін.[35]

Окрім вигоди для екології, такі продукти стають фінансово привабливішими завдяки державним податковим пільгам та субсидіям, що стимулюють лізинг «зелених» рішень. Це дозволяє компаніям отримувати додаткові вигоди, мінімізуючи початкові витрати на екологічне обладнання.

Сьогодні поняття сталого розвитку не обмежується лише екологічними аспектами. Лізингові компанії впроваджують також соціальні та управлінські критерії, відомі як ESG (Environmental, Social, Governance), які охоплюють широке коло питань: від забезпечення відповідальних умов праці до антикорупційних стандартів у бізнесі. ESG-критерії стають важливою частиною стратегій лізингових компаній, особливо тих, що прагнуть залучити інвесторів, зацікавлених у соціально відповідальному бізнесі. Компанії, які дотримуються ESG-підходів, мають більше шансів отримати фінансування від інвестиційних фондів, орієнтованих на сталі інвестиції. Відповідно, лізингові компанії адаптують свої внутрішні політики, проводять аудит дотримання стандартів сталого розвитку, а також інвестують у навчання своїх співробітників з питань відповідального ведення бізнесу.

Багато урядів запроваджують заходи для стимулювання «зелених» фінансових продуктів, зокрема через податкові пільги, субсидії та програми фінансування. Наприклад, в Європейському Союзі діють численні програми,

спрямовані на підтримку екологічно чистих проектів у промисловості, транспорті та енергетиці. Такі програми роблять «зелений» лізинг привабливішим як для компаній, що беруть обладнання в лізинг, так і для лізингодавців.

Європейський Союз також вимагає від компаній дотримання високих екологічних стандартів, стимулюючи їх використовувати обладнання, що відповідає вимогам скорочення викидів. Лізингові компанії, які фінансують подібні проекти, можуть розраховувати на отримання державної підтримки, що дозволяє їм пропонувати клієнтам вигідні умови фінансування. Державна політика в інших країнах також спрямована на стимулювання сталого розвитку, особливо в тих регіонах, де проблема забруднення навколишнього середовища є критичною. Сучасний ринок фінансового лізингу все частіше керується міжнародними стандартами сталого розвитку, такими як Цілі сталого розвитку ООН (SDGs) та угоди, підписані в рамках Паризької кліматичної угоди. Багато компаній, які працюють на міжнародних ринках, вже інтегрували ці стандарти в свої бізнес-стратегії та розглядають лізинг як ефективний спосіб підтримки проектів, що сприяють зниженню викидів парникових газів.

Завдяки підтримці міжнародних організацій зростає доступність "зеленого" фінансування для лізингових компаній. Наприклад, Світовий банк та Європейський інвестиційний банк надають спеціальні кредити для реалізації проектів, що сприяють захисту клімату, що відкриває нові можливості для компаній, які планують працювати у сфері фінансування сталого розвитку.[35]

Зростання популярності екологічних проектів призводить до того, що на ринку з'являються нові види страхування, спеціально розроблені для покриття ризиків, пов'язаних з "зеленими" активами. Наприклад, страхування лізингових об'єктів, що працюють на поновлюваних джерелах енергії, передбачає захист від потенційних ризиків, пов'язаних із технічними збоями чи стихійними лихами. Лізингові компанії, що пропонують фінансування

"зелених" проектів, активно використовують ці види страхування для зниження ризиків.

Крім того, екологічне страхування дає змогу лізинговим компаніям пропонувати більш вигідні умови для клієнтів та захищати свої активи, що важливо для збереження стійкості бізнесу у разі непередбачених подій.

Цифровізація та автоматизація процесів лізингу, зокрема впровадження блокчейну, Big Data та аналітичних інструментів, сприяє ефективнішому управлінню "зеленими" проектами. Використання сучасних технологій дозволяє лізинговим компаніям контролювати та оцінювати екологічний вплив активів, що перебувають у лізингу. Наприклад, лізингові компанії можуть відстежувати рівень споживання енергії обладнання або транспортних засобів, а також дотримання стандартів викидів, що допомагає клієнтам бути більш обізнаними щодо використання активів та їхнього екологічного впливу.

Аналітичні дані також допомагають лізинговим компаніям приймати більш обґрунтовані рішення щодо інвестицій у сталі проекти, враховуючи екологічний вплив, економічну ефективність та попит на ринку.

Міжнародний ринок фінансового лізингу перебуває в стані активного розвитку, проте стикається з низкою викликів, що обумовлені економічними, технологічними та регуляторними факторами. Незважаючи на ці труднощі, галузь продовжує зростати завдяки новим можливостям, які виникають із розвитком цифрових технологій, підвищенням попиту на "зелені" фінансові продукти та експансією ринку в країни, що розвиваються. Нижче розглянемо основні виклики та перспективи розвитку ринку фінансового лізингу на міжнародному рівні.[35]

Один з основних викликів, з яким стикається ринок фінансового лізингу, — це економічна нестабільність, що може негативно вплинути на доступність фінансування. Під час економічних криз компанії стикаються з обмеженими фінансовими ресурсами, що ускладнює їм доступ до лізингових послуг. Висока інфляція, підвищення процентних ставок центральними

банками та геополітична напруга посилюють цю ситуацію, оскільки зростає вартість запозичень для лізингових компаній. Це особливо актуально для невеликих компаній, які залежать від зовнішнього фінансування для ведення бізнесу.

Однак, незважаючи на економічні виклики, лізинг залишається привабливим фінансовим інструментом для бізнесів, що прагнуть зберегти ліквідність, особливо у кризові часи. Компанії все частіше звертаються до лізингу, оскільки він дозволяє уникати значних капіталовкладень у придбання активів, що сприяє збереженню обігових коштів у періоди економічної нестабільності.[36]

Регуляторне середовище швидко змінюється, створюючи як можливості, так і виклики для лізингових компаній. Наприклад, вимоги міжнародного стандарту фінансової звітності МСФЗ 16 (IFRS 16), що передбачає визнання лізингових зобов'язань на балансі компаній, спричинили значні зміни у фінансовій звітності компаній. Нові правила ускладнюють управління фінансовими показниками та змушують компанії адаптувати свої бізнес-моделі. Зростають також вимоги до прозорості та звітності, що створює додаткове навантаження на лізингові компанії. Водночас регуляторні зміни можуть відкривати нові можливості. Наприклад, підтримка екологічних проектів і "зелених" фінансових продуктів стимулює розвиток сталого лізингу, який стає дедалі популярнішим. Лізингові компанії, які відповідають новим регуляторним вимогам та інтегрують екологічні стандарти у свої стратегії, можуть отримати державну підтримку та залучити нових клієнтів, що зацікавлені у сталих фінансових рішеннях.

З розвитком ринку фінансового лізингу конкуренція серед лізингових компаній зростає, особливо у високорозвинених країнах. На ринку активно працюють не лише традиційні лізингові компанії, а й нові гравці, включаючи фінтех-компанії та банки, які пропонують цифрові рішення для лізингу. Це створює потребу у диференціації послуг та підвищення якості обслуговування клієнтів.

У відповідь на це лізингові компанії все частіше звертаються до інноваційних технологій, таких як цифрові платформи та автоматизація процесів, для забезпечення швидкого та зручного обслуговування. Важливим аспектом диференціації стає персоналізація послуг, яка дозволяє компаніям надавати клієнтам індивідуальні умови фінансування, що відповідають їхнім потребам. Таким чином, здатність до інновацій та використання нових технологій стають визначальними факторами конкурентоспроможності у галузі.

З переходом на цифрові платформи та впровадженням автоматизованих систем лізингові компанії стикаються з новими викликами у сфері кібербезпеки. Кіберзагрози становлять серйозний ризик для лізингових компаній, які обробляють великі обсяги фінансової інформації, особистих даних клієнтів та комерційної інформації. Порушення безпеки даних може призвести до значних фінансових збитків, штрафів та втрати довіри клієнтів. Для зменшення цих ризиків лізингові компанії активно інвестують у кібербезпеку та розробляють політики захисту даних. Крім того, міжнародні стандарти у сфері захисту персональних даних, такі як Загальний регламент про захист даних (GDPR) у Європейському Союзі, вимагають від компаній забезпечення високого рівня безпеки. Успішні компанії інвестують у сучасні технології кіберзахисту та дотримуються кращих практик у цій сфері.[36]

Сучасні клієнти все більше орієнтуються на екологічні та соціально відповідальні фінансові продукти, що стимулює розвиток сталого лізингу. Лізингові компанії, які пропонують "зелені" фінансові продукти, такі як лізинг електромобілів або обладнання, що працює на поновлюваних джерелах енергії, можуть виділитися на ринку та залучити нових клієнтів. Проте розвиток цього сегменту потребує додаткових інвестицій у нові технології та адаптацію до нових стандартів.

Уряди багатьох країн пропонують податкові пільги та субсидії для компаній, які підтримують екологічні ініціативи, що відкриває нові

можливості для розвитку "зеленого" лізингу. Відповідність ESG-критеріям також дозволяє лізинговим компаніям залучати інвестиції від фондів, орієнтованих на соціально відповідальне інвестування, що створює нові перспективи для зростання.

Розвиток ринку фінансового лізингу у країнах, що розвиваються, відкриває нові можливості для лізингових компаній. Країни Азії, Африки та Латинської Америки демонструють швидке економічне зростання та зростаючий попит на фінансові продукти. Експансія на ці ринки може принести значні вигоди, однак потребує ретельного аналізу місцевого регуляторного середовища та оцінки ризиків.

Вихід на нові ринки може бути ускладнений через різні законодавчі бар'єри, відмінності в оподаткуванні та високі ризики, пов'язані з валютними коливаннями. Лізингові компанії, що планують працювати у країнах, що розвиваються, повинні враховувати ці фактори та адаптувати свої стратегії відповідно до місцевих умов.

3.2 Проблеми та напрями розвитку ринку фінансового лізингу в Україні

Ринок фінансового лізингу в Україні має значний потенціал для зростання, але стикається з низкою нормативно-правових перешкод, які стримують його розвиток. Недосконала законодавча база, відсутність спеціалізованих податкових пільг та низький рівень захисту прав учасників ринку обмежують доступність лізингових послуг та знижують їхню привабливість для бізнесу. Ці проблеми вимагають комплексного підходу до їх вирішення для створення сприятливих умов розвитку ринку фінансового лізингу в Україні.[37]

Однією з основних проблем є відсутність повноцінного законодавчого регулювання багатьох аспектів фінансового лізингу. Хоча Закон України "Про фінансовий лізинг" закладає базові принципи для функціонування

цього ринку, він не охоплює усі особливості лізингових угод і не вирішує низку важливих питань. Наприклад, в законодавстві недостатньо чітко визначені умови користування лізинговими активами, особливості їх обліку та порядок дострокового розірвання договору. Через ці прогалини виникають правові ризики, зокрема щодо трактування умов договорів, що створює можливість для судових спорів і невизначеності у взаємовідносинах між лізингодавцем та лізингоотримувачем. Відсутність чіткого законодавства знижує довіру до ринку фінансового лізингу, що ускладнює його подальший розвиток, особливо в сегменті малого та середнього бізнесу, який потребує чітких і прозорих правових гарантій.

Іншою значною проблемою є недостатнє податкове стимулювання, яке могло б сприяти розвитку лізингового ринку. На відміну від багатьох європейських країн, де фінансовий лізинг є важливим елементом податкової політики, в Україні відсутні податкові пільги для лізингових компаній та їхніх клієнтів. Це означає, що компанії, які укладають лізингові угоди, не мають додаткових стимулів для розвитку, що підвищує загальні витрати та знижує привабливість цього фінансового інструменту.

Податкові пільги могли б значно знизити вартість лізингових послуг для клієнтів, що зробило б лізинг доступнішим, особливо для малого та середнього бізнесу. Наприклад, звільнення від певних видів податків або знижені ставки для лізингових компаній могли б допомогти у стимулюванні інвестицій у лізингові проекти. Наразі, без податкових стимулів, ринок розвивається значно повільніше.[37]

Низький рівень захисту прав власності у лізингових операціях також є суттєвою проблемою. В українському законодавстві бракує чітко прописаних механізмів захисту прав власності лізингодавця на передані в користування активи, що створює ризики втрати активу у випадку невиконання зобов'язань з боку лізингоотримувача. Наприклад, в разі несплати лізингових платежів або розірвання договору лізингодавець стикається з труднощами у поверненні активу.

Це ускладнює роботу лізингових компаній, оскільки вони змушені витратити значні ресурси на правовий захист своїх активів та звернення до суду. У випадках, коли судові рішення затягуються, лізингодавці зазнають значних збитків. Це також стримує потенційних інвесторів, оскільки ризик втрати майна або тривалого судового процесу значно ускладнює управління лізинговими портфелями.

Запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності, зокрема МСФЗ 16, стало викликом для багатьох лізингових компаній в Україні. Стандарт вимагає від компаній визнавати активи та зобов'язання на балансі, що впливає на фінансові показники та ускладнює управління лізинговим портфелем. Це також означає, що компанії повинні інвестувати у навчання працівників та адаптацію облікових систем до нових вимог.

Дотримання вимог МСФЗ 16 є особливо важливим для компаній, які прагнуть працювати на міжнародному рівні або залучати іноземні інвестиції. Однак для багатьох українських компаній адаптація до цих стандартів створює додаткове фінансове навантаження, що може обмежити їхню конкурентоспроможність та можливості розвитку на ринку.[38]

Судова система України не завжди готова ефективно вирішувати спори, пов'язані з фінансовим лізингом. Судді не завжди володіють достатніми знаннями щодо специфіки лізингових операцій, що призводить до тривалих судових процесів і непередбачуваних результатів. Це підвищує витрати для лізингових компаній та створює ризик для ефективного управління активами.

Запровадження спеціалізованих судових підрозділів або підготовка суддів з питань фінансового лізингу могли б скоротити час розгляду справ, знизити витрати для лізингодавців та забезпечити справедливе вирішення спорів. Таке рішення могло б значно підвищити рівень правового захисту учасників ринку та сприяти формуванню позитивного іміджу фінансового лізингу в Україні.

Фінансовий лізинг є важливим інструментом для розвитку бізнесу, оскільки дає змогу підприємствам отримати доступ до необхідних активів без великих капіталовкладень. Проте в Україні цей ринок стикається з низкою фінансових та економічних проблем, які суттєво стримують його зростання. До основних проблем можна віднести високі відсоткові ставки, валютні ризики, обмежений доступ до фінансування та вплив економічної нестабільності. Ці фактори впливають на вартість лізингових послуг, доступність фінансування для клієнтів і, в результаті, на загальну ефективність та конкурентоспроможність ринку фінансового лізингу в Україні.

Однією з головних економічних проблем для лізингових компаній в Україні є високі відсоткові ставки. Через високу вартість кредитування на українському фінансовому ринку лізингові компанії змушені закладати високі процентні ставки у свої лізингові продукти. Це, своєю чергою, значно збільшує загальну вартість лізингових послуг для кінцевого споживача, особливо для малого та середнього бізнесу, який є основним клієнтом лізингових компаній.

Крім того, високі ставки підвищують фінансове навантаження на лізингоотримувачів, що може негативно впливати на їхню платоспроможність і здатність виконувати свої фінансові зобов'язання за договорами лізингу. Внаслідок цього лізингові компанії зіштовхуються з ризиком прострочених платежів і підвищеними витратами на управління ризиками. У розвинених країнах лізинг є доступним інструментом фінансування завдяки стабільним та низьким процентним ставкам, тоді як в Україні високі ставки обмежують ріст галузі та її доступність для бізнесу.

Доступ до фінансування для лізингових компаній також є серйозною проблемою. Багато українських банків неохоче надають кредити лізинговим компаніям, особливо на довгостроковий період, що обмежує їхню здатність фінансувати угоди на вигідних умовах. Нестабільна економічна ситуація в Україні змушує банки обмежувати кредитування бізнесів, пов'язаних з

фінансовими ризиками, до яких належить і лізинг. Як наслідок, лізингові компанії стикаються з дефіцитом фінансових ресурсів для укладання нових угод, що стримує розвиток ринку.

Це обмеження особливо відчутне в регіонах, де фінансова інфраструктура менш розвинена, і лізингові компанії мають обмежені можливості для залучення фінансування. Залучення іноземного капіталу також є складним через регуляторні бар'єри та відсутність спеціальних інвестиційних програм. Така ситуація знижує гнучкість лізингових компаній і не дозволяє їм розвивати портфелі лізингових продуктів для різних сегментів ринку.

Нестабільність національної валюти — гривні — є одним із найбільших ризиків для фінансового лізингу в Україні. Коливання курсу гривні щодо іноземних валют суттєво впливає на вартість лізингових активів, особливо якщо вони фінансуються в іноземній валюті. Лізингові компанії, що залучають фінансування в доларах або євро, змушені закладати валютні ризики у свої пропозиції, що може збільшувати вартість лізингових платежів для клієнтів.

Висока волатильність гривні також створює непередбачуваність для лізингоотримувачів, оскільки зміни курсу можуть суттєво підвищити їхні зобов'язання в разі девальвації гривні. Це може призвести до затримки платежів і навіть до повного припинення виконання зобов'язань, що створює додаткові ризики для лізингових компаній. Через це лізингові компанії змушені обмежувати свою діяльність в іноземній валюті або впроваджувати механізми хеджування, що також збільшує операційні витрати.[39]

Економічна ситуація в Україні залишається нестабільною, що впливає на розвиток фінансового лізингу. Часті економічні кризи, інфляційний тиск та зміни у політичній ситуації створюють несприятливий інвестиційний клімат, що обмежує можливості розвитку ринку. За умов економічного спаду попит на лізингові послуги знижується, оскільки підприємства зменшують інвестиції та віддають перевагу більш безпечним фінансовим інструментам.

Крім того, рецесії негативно впливають на платоспроможність бізнесів, зокрема малого та середнього, які найбільше користуються лізингом для фінансування активів. Високі ризики неплатежів у періоди економічних труднощів змушують лізингові компанії запроваджувати жорсткіші умови кредитування, що знижує доступність послуг для потенційних клієнтів.

Економічна нестабільність ускладнює планування та довгострокові інвестиції, що стримує розвиток інноваційних лізингових продуктів і розширення ринку.

Через економічні та регуляторні труднощі лізингові компанії в Україні змушені нести високі операційні витрати. Відсутність розвиненої інфраструктури для цифровізації, недостатня автоматизація процесів та великі витрати на юридичний супровід збільшують загальні витрати на ведення бізнесу. Це негативно позначається на доступності та вартості лізингових продуктів.

До високих витрат додаються також витрати на управління ризиками, які в Україні є вищими через нестабільність економічної ситуації. Крім того, лізингові компанії стикаються з високими витратами на адміністрування та обслуговування договорів, що пов'язано з недостатньою автоматизацією та цифровізацією процесів. Високі операційні витрати знижують рентабельність лізингових угод і обмежують можливості для зниження вартості послуг для кінцевих клієнтів.[39]

Ринок фінансового лізингу також стикається з проблемою низької фінансової грамотності потенційних клієнтів та загальної недовіри до фінансових послуг. Багато підприємців, особливо у сегменті малого та середнього бізнесу, недостатньо обізнані з перевагами лізингу і віддають перевагу традиційним формам фінансування, як-от банківські кредити. Недовіра до фінансового лізингу посилюється через нестабільність фінансового ринку, недостатню правову захищеність та страх перед можливими ризиками невиконання зобов'язань. Це обмежує можливості зростання ринку, оскільки потенційні клієнти не розглядають лізинг як

доступний та надійний інструмент фінансування. Підвищення фінансової грамотності населення та популяризація лізингових послуг могли б допомогти у подоланні цих бар'єрів та сприяти розвитку ринку в Україні.

Цифровізація та автоматизація процесів є ключовими трендами в розвитку фінансового лізингу, які дозволяють значно підвищити ефективність роботи компаній, покращити якість обслуговування клієнтів і оптимізувати операційні витрати. У світі технологічні інновації у фінансовому лізингу стали необхідністю, що дає змогу компаніям надавати послуги швидко, прозоро та зручніше для клієнта. В Україні цей процес тільки набирає обертів, і хоча ринок фінансового лізингу вже робить перші кроки у напрямку цифровізації, все ще існують численні виклики, які уповільнюють повну інтеграцію сучасних технологій. У цій роботі розглянемо основні аспекти цифровізації та автоматизації ринку фінансового лізингу, виклики, з якими стикаються лізингові компанії в Україні, а також можливості та перспективи розвитку.

Цифрові платформи є важливим інструментом, що дозволяє значно оптимізувати процеси надання лізингових послуг та покращити клієнтський досвід. В Україні ще не всі лізингові компанії використовують цифрові платформи для укладення договорів, обробки запитів та управління активами. На відміну від багатьох країн Європи, де лізингові компанії пропонують онлайн-платформи для подання заявок, перевірки статусу договору та управління платежами, більшість процесів в Україні все ще проводяться в паперовому форматі, що потребує значних затрат часу та ресурсів.[39]

Використання цифрових платформ могло б значно полегшити доступ клієнтів до послуг лізингу, надаючи можливість подавати заявки онлайн, здійснювати електронні платежі та отримувати консультації в режимі реального часу. Це особливо актуально для малого та середнього бізнесу, який прагне економити час і оптимізувати витрати. Розробка таких платформ

також сприяє підвищенню прозорості та спрощенню адміністративних процедур.

Автоматизація процесів укладання лізингових угод є одним з найважливіших аспектів цифровізації ринку. У традиційному форматі обробка лізингових заявок потребує значного часу на перевірку документів, оцінку фінансового стану клієнта та узгодження умов. Усі ці етапи можна оптимізувати завдяки автоматизованим системам обробки заявок, які використовують спеціалізовані алгоритми для швидкої перевірки документів, оцінки кредитоспроможності клієнта та розрахунку умов договору. Автоматизація дозволяє значно знизити витрати на обробку заявок і прискорити процес ухвалення рішень, що робить лізинг більш доступним та привабливим для клієнтів. Завдяки автоматизованим системам лізингові компанії можуть пропонувати послуги в коротші терміни, що підвищує рівень задоволеності клієнтів і створює конкурентні переваги на ринку.

Аналітика великих даних (Big Data) є важливим інструментом, який дозволяє лізинговим компаніям отримувати додаткову інформацію для ефективного управління ризиками. У лізингових операціях ризики пов'язані, зокрема, з кредитоспроможністю клієнтів та можливими змінами на ринку. Використання великих даних допомагає лізинговим компаніям швидко аналізувати фінансову історію клієнтів, виявляти закономірності, які можуть свідчити про ризики невиконання платежів, а також передбачати можливі зміни ринку. Завдяки Big Data компанії можуть отримати повну картину про платоспроможність клієнтів, спрогнозувати ризики на основі великих масивів інформації, що збільшує ефективність прийняття рішень. Використання великих даних також дозволяє лізинговим компаніям адаптувати свої послуги відповідно до потреб клієнтів, пропонуючи персоналізовані умови для різних категорій клієнтів.[39]

Штучний інтелект (ШІ) і машинне навчання (ML) відкривають нові можливості для цифровізації та автоматизації ринку фінансового лізингу. ШІ дозволяє лізинговим компаніям аналізувати великі обсяги даних та

створювати моделі прогнозування, які значно підвищують ефективність управління ризиками. Завдяки алгоритмам ШІ компанії можуть автоматично оцінювати платоспроможність клієнтів на основі даних про їхню фінансову поведінку, створювати точні прогнози щодо здатності клієнтів виконувати свої фінансові зобов'язання. Штучний інтелект також сприяє покращенню клієнтського досвіду, оскільки він дозволяє розробляти персоналізовані пропозиції, адаптовані до потреб та фінансових можливостей клієнтів. Це підвищує конкурентоспроможність лізингових компаній, дозволяючи їм швидше реагувати на зміну потреб ринку та надавати більш привабливі умови для клієнтів.

Мобільні додатки є ще одним важливим елементом цифровізації, що дозволяє клієнтам мати зручний доступ до лізингових послуг у будь-який час. Впровадження мобільних додатків дозволяє клієнтам легко подавати заявки, перевіряти статус угод, керувати платежами та отримувати консультації без необхідності особистого візиту до офісу компанії. Мобільні додатки також дозволяють лізинговим компаніям збирати додаткові дані про клієнтів, які можуть бути використані для покращення якості послуг та підвищення рівня задоволеності клієнтів. Крім того, завдяки мобільним додаткам компанії можуть підтримувати постійний зв'язок із клієнтами, що сприяє підвищенню лояльності клієнтів і спрощує процес управління лізинговими активами.

З переходом на цифрові платформи та використанням мобільних додатків підвищуються вимоги до кібербезпеки лізингових компаній. Кіберзагрози становлять серйозну небезпеку, оскільки компанії обробляють великі обсяги конфіденційної інформації про клієнтів, зокрема їхні фінансові дані. Порухення кібербезпеки може призвести до значних збитків, втрати довіри клієнтів та штрафних санкцій з боку регуляторів. Лізингові компанії змушені інвестувати значні кошти у захист даних та впровадження технологій для забезпечення кібербезпеки, що є важливим елементом

успішної цифровізації ринку. Забезпечення надійного захисту даних також є ключовим для формування позитивного іміджу компанії та довіри клієнтів.

Цифровізація та автоматизація відкривають нові перспективи для розвитку ринку фінансового лізингу в Україні. Інвестиції у технології, такі як штучний інтелект, машинне навчання, великі дані та цифрові платформи, дозволять лізинговим компаніям скоротити витрати, підвищити якість обслуговування клієнтів і збільшити прозорість процесів. Це зробить лізингові послуги більш доступними та зручними для клієнтів, що, своєю чергою, стимулюватиме зростання ринку. Також цифровізація може допомогти лізинговим компаніям зменшити ризики та підвищити ефективність управління фінансовими активами. Використання цифрових платформ та автоматизація процесів дозволять компаніям ефективно управляти ризиками, покращити якість обслуговування клієнтів та забезпечити прозорість і надійність операцій.

Ринок фінансового лізингу в Україні має значний потенціал для розвитку, враховуючи економічні реформи, які стимулюють попит на інноваційні фінансові інструменти, зростання малого та середнього бізнесу, а також глобальні тенденції цифровізації та сталого розвитку. Останні роки свідчать про поступове зростання попиту на лізингові послуги, зокрема в галузі транспорту, аграрного сектору та промисловості. Розглянемо основні перспективи та фактори, які сприяють розвитку ринку фінансового лізингу в Україні.[39]

Збільшення попиту на альтернативні фінансові інструменти, такі як фінансовий лізинг, сприяє розвитку ринку. В умовах обмеженого доступу до кредитування, зокрема для малого та середнього бізнесу, лізинг стає привабливою альтернативою, оскільки він дозволяє уникати великих початкових капіталовкладень і зберегти ліквідність. Лізинг дає змогу отримувати доступ до необхідних активів, включаючи обладнання, транспортні засоби та техніку, без необхідності здійснення повної оплати наперед.

Цей фактор створює умови для подальшого розвитку ринку лізингу, особливо у сегментах, де попит на обладнання та техніку є постійним. Наприклад, аграрний сектор, будівництво та логістика потребують значних інвестицій у техніку та обладнання, тому лізинг стає оптимальним інструментом фінансування для таких галузей. З огляду на темпи розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, можна очікувати подальшого зростання попиту на лізингові послуги.

Підтримка держави та регуляторні реформи можуть стати важливим драйвером для розвитку ринку фінансового лізингу. Зокрема, держава може стимулювати розвиток лізингу шляхом надання податкових пільг, зменшення податкового навантаження на лізингові операції та спрощення регуляторних вимог для лізингових компаній. Це дозволить знизити вартість лізингових послуг і зробити їх доступнішими для широкого кола клієнтів, включаючи малий і середній бізнес.

На додаток, державні програми з підтримки підприємств, що інвестують у модернізацію та екологічні проекти, можуть забезпечити додаткові стимули для розвитку "зеленого" лізингу. Також запровадження спеціальних програм для підтримки лізингових угод у стратегічних галузях (агропромисловість, інфраструктура, енергетика) сприятиме зростанню попиту на лізинг і залученню інвестицій у ці сфери.

Цифровізація та автоматизація є однією з найбільших перспектив для розвитку ринку фінансового лізингу. Використання цифрових платформ для подання заявок, укладення угод та управління активами значно спрощує процес отримання лізингових послуг для клієнтів та знижує операційні витрати для лізингових компаній. В Україні впровадження цифрових рішень у лізинговому бізнесі ще перебуває на початковому етапі, але вже існують успішні приклади застосування мобільних додатків, онлайн-платформ та автоматизованих систем обробки заявок.[40]

Автоматизація також дозволяє лізинговим компаніям ефективніше керувати своїми портфелями, швидше обробляти заявки, здійснювати

автоматизовану оцінку ризиків та аналізувати поведінку клієнтів на основі великих даних (Big Data). Завдяки цьому вони можуть пропонувати персоналізовані умови для різних категорій клієнтів, що підвищує конкурентоспроможність і привабливість лізингових послуг. Розвиток цифрових технологій також відкриває можливості для більшої інтеграції зі світовим ринком фінансового лізингу та залучення іноземних інвесторів.

Світова тенденція до сталого розвитку стимулює попит на "зелений" лізинг, який зосереджений на фінансуванні екологічних проектів і технологій з низьким викидом вуглецю. У контексті українського ринку це може включати лізинг електромобілів, обладнання для енергоефективності, сонячних панелей та іншої "зеленої" техніки. "Зелений" лізинг стає привабливим завдяки підтримці з боку держави та міжнародних організацій, що надають гранти та пільгові кредити для екологічних проектів.

Розвиток "зеленого" лізингу також відповідає зростаючим запитам клієнтів, які прагнуть знижувати екологічне навантаження на довкілля. У перспективі лізингові компанії можуть отримати додаткові вигоди від розвитку цього сегменту через податкові пільги, субсидії та партнерства з екологічно орієнтованими міжнародними фінансовими організаціями. Це відкриває нові можливості для залучення інвестицій та розширення ринку.

Залучення іноземних інвесторів є важливим кроком для розвитку ринку фінансового лізингу в Україні. Іноземний капітал може допомогти у розширенні лізингових портфелів, зменшенні вартості послуг та впровадженні інноваційних технологій, що є важливими для підвищення конкурентоспроможності ринку. Для іноземних інвесторів ринок лізингу в Україні є привабливим завдяки його потенціалу зростання та розширення, але для успішного залучення інвестицій необхідні стабільні правові гарантії, прозоре регуляторне середовище та відповідність міжнародним стандартам звітності.

Інвестування в ринок фінансового лізингу також може здійснюватися через міжнародні фінансові організації, такі як Європейський банк

реконструкції та розвитку (ЄБРР) та Міжнародна фінансова корпорація (IFC), які підтримують розвиток лізингових продуктів у країнах, що розвиваються. Залучення таких інвесторів може забезпечити стабільне фінансування для лізингових компаній в Україні та сприяти впровадженню передових практик у галузі.

Однією з перспектив розвитку ринку фінансового лізингу є розширення послуг у нових сегментах, таких як лізинг нерухомості, технологічного обладнання та інфраструктурних проектів. Український ринок поки що не охоплює повністю ці сфери, але збільшення попиту на нерухомість для бізнесу та розвиток інфраструктурних проектів можуть стимулювати інтерес до лізингових рішень у цих сегментах.

Наприклад, лізинг комерційної нерухомості, такий як офісні приміщення, склади чи виробничі об'єкти, може стати популярним серед підприємств, які хочуть зберегти ліквідність та зменшити витрати на початкові інвестиції. Інфраструктурні проекти, такі як будівництво доріг, логістичних центрів та енергетичних об'єктів, також мають високий потенціал для розвитку лізингових продуктів, що дозволить лізинговим компаніям розширити ринок та підвищити доходи.[40]

Ось кілька ідей, які я б запропонувала для абсолютно нових напрямків розвитку ринку фінансового лізингу в Україні, які могли б задовольнити потреби сучасного бізнесу та населення і водночас відкрили б нові можливості для лізингових компаній:

1) Лізинг технологій для дистанційної роботи та навчання: з огляду на глобальні зміни в організації праці та освіти, пов'язані з пандемією та розвитком технологій, можна запропонувати лізинг обладнання для дистанційної роботи та навчання. Такий лізинг може включати не лише стандартні ноутбуки чи планшети, але й спеціалізовані комплекти обладнання для організації повноцінних робочих місць і навчальних кімнат вдома. Приклади:

- лізинг для бізнесу: повні комплекти для дистанційних робочих місць, що включають ноутбуки, веб-камери, додаткові монітори, програмне забезпечення та спеціальні столи з кріслами для довготривалої роботи вдома;
- лізинг для навчальних закладів: обладнання для онлайн-курсів, інтерактивні дошки, обладнання для відеоконференцій та інші інструменти для підвищення якості дистанційного навчання;
- лізинг спеціалізованого обладнання для фрилансерів: графічні планшети, професійні камери, обладнання для подкастів і відеомонтажу.

2) Лізинг обладнання для мікровиробництва та стартапів у креативній економіці: зростання популярності креативної економіки та мікровиробництва, таких як виробництво товарів на замовлення, виготовлення хендмейду та запуск малих виробничих стартапів, створює попит на спеціалізоване обладнання. Лізинг обладнання для мікровиробництва може стати інноваційним напрямком, який підтримуватиме креативних підприємців. Приклади:

- лізинг для крафтових виробників: 3D-принтери, лазерні гравірувальні машини, швейні машини, обладнання для обробки дерева та металу;
- лізинг обладнання для домашнього виробництва: компактні верстати, обладнання для друку та пакування, що підходить для виробників з малими обсягами продукції;
- лізинг відео- та аудіообладнання для креативної економіки: обладнання для створення контенту, включаючи камери, студійне освітлення, мікрофони та звукозаписувальну апаратуру.

3) Лізинг для підтримки інноваційних продуктів "підписної економіки": модель підписки на послуги та товари зростає у популярності, зокрема це стосується таких продуктів, як модульні меблі, гаджети чи побутова техніка, які можна регулярно оновлювати. Лізинг для підписної економіки передбачає створення програм оренди та обслуговування для клієнтів, які регулярно оновлюють техніку чи обладнання. Приклади:

- лізинг модульних меблів для дому: меблі, які можна змінювати та модифікувати відповідно до змін у потребах чи дизайні інтер'єру;

- лізинг техніки з регулярним оновленням: смартфони, ноутбуки, інші гаджети, що оновлюються з виходом нових моделей;

- лізинг побутової техніки з обслуговуванням: пральні машини, холодильники, які клієнти можуть оновлювати або змінювати через певний період часу, що включає сервіс та обслуговування.

4) Лізинг інфраструктури для організації спільних робочих просторів (коворкінгів) та конференц-зон: зростання популярності гнучких робочих умов та необхідність простору для проведення подій створюють попит на обладнання для коворкінгів та конференц-зон. Лізинг для таких об'єктів дозволить компаніям швидко налаштувати та модернізувати простори для тимчасових подій, навчань та презентацій. Приклади:

- лізинг меблів для коворкінгів: мобільні столи, стільці, розумні шафи для зберігання;

- лізинг конференц-обладнання: проєктори, інтерактивні дошки, аудіообладнання для проведення заходів;

- лізинг обладнання для рекреаційних зон та кімнат для відпочинку: меблі, інструменти для підтримання комфорту на робочих місцях.

3.3. Методи оцінки ефективності лізингових операцій

Аналіз вартості лізингу порівняно з купівлею активу є важливим інструментом для підприємств, які приймають рішення щодо оптимального способу фінансування активів. Це дозволяє визначити, чи варто здійснювати одноразове капітальне вкладення у придбання активу або ж вигідніше скористатися лізинговим фінансуванням. Лізинг надає можливість орендувати актив з регулярною виплатою платежів, що дозволяє знизити початкові витрати, тоді як купівля активу передбачає негайне використання капіталу. Порівняння вартості лізингу та купівлі допомагає підприємствам

вибрати той варіант, який забезпечить більшу економічну вигоду з урахуванням фінансових можливостей, специфіки бізнесу та потреб у ліквідності.

Одним із перших кроків у порівнянні лізингу та купівлі активу є оцінка загальної вартості лізингових платежів протягом терміну оренди порівняно з витратами на придбання. Для цього аналізується сума всіх лізингових платежів (з урахуванням процентної ставки, умов договору та терміну лізингу) та порівнюється з початковою вартістю активу та витратами на його обслуговування.[40]

Методи порівняння вартості:

1) Метод накопичення платежів: полягає в підрахунку суми усіх лізингових платежів за весь період користування активом та порівнянні їх із сумарною вартістю покупки. Якщо загальна сума лізингових платежів перевищує вартість купівлі активу, то купівля може вважатися вигіднішою, особливо якщо актив планується використовувати тривалий час.

2) Вартість володіння активом: у випадку придбання активу додають витрати на обслуговування, ремонт та амортизацію, що також входять у загальні витрати. Лізинг, як правило, охоплює ці витрати або знижує їх, оскільки активом формально володіє лізингодавець.

Податкові переваги лізингу є важливим аспектом, який впливає на вибір між лізингом та купівлею активу. В багатьох країнах, включаючи Україну, лізингові платежі можуть бути включені у витрати підприємства, що знижує оподатковуваний прибуток. Це робить лізинг фінансово вигідним для компаній, які прагнуть оптимізувати свої податкові зобов'язання.

Податкові аспекти:

- Віднесення лізингових платежів на витрати: лізингові платежі, як правило, визнаються операційними витратами, що знижує базу для оподаткування прибутку. У випадку купівлі, лише амортизація активу може бути включена у витрати, що не завжди забезпечує такі ж податкові переваги, як лізинг.

- Амортизаційні відрахування: придбаний актив підлягає амортизації, яка може бути віднесена до витрат протягом певного періоду. Проте для активів, що мають довгий строк експлуатації, амортизація може не покривати витрат на обслуговування, тоді як лізингові платежі відразу зменшують оподатковуваний прибуток.

- Лізинг має перевагу у збереженні ліквідності, оскільки не вимагає значних одноразових витрат. Це особливо важливо для малого та середнього бізнесу, який не завжди має доступ до великих обсягів капіталу для придбання активу. Лізинг дозволяє здійснювати поступові платежі, зберігаючи обігові кошти для інших інвестицій.

Переваги для ліквідності:

- Зниження навантаження на капітал: у разі лізингу компанія не потребує великих капіталовкладень на початковому етапі, оскільки платежі розподілені на термін дії договору. Це дозволяє зберігати обігові кошти та використовувати їх для покриття інших поточних витрат чи розвитку.

- Плановані фінансові потоки: лізинг передбачає фіксовані платежі, що дозволяє точно планувати витрати та уникати непередбачуваних фінансових навантажень. У випадку купівлі активу виникає ризик зростання витрат через додаткові витрати на обслуговування та ремонт.

Розрахунок чистої теперішньої вартості (NPV) та внутрішньої норми рентабельності (IRR) є важливим елементом для аналізу вигоди від лізингу та купівлі. Ці показники дозволяють оцінити економічну доцільність обох варіантів, з урахуванням дисконтованої вартості грошових потоків, що пов'язані з лізингом чи купівлею активу. Фінансові показники:

- NPV для лізингу та купівлі: розрахунок NPV передбачає визначення дисконтованої вартості грошових потоків, що виникають у результаті кожного варіанту. Якщо NPV лізингових платежів є нижчим за NPV витрат на купівлю, лізинг є економічно вигіднішим;

- внутрішня норма рентабельності (IRR): IRR визначає рівень дохідності, яку може забезпечити лізинг або купівля. Висока IRR для лізингу порівняно з купівлею свідчить про вигідніші умови користування активом через лізинг.

Одним із ключових аспектів вибору між лізингом та купівлею є оцінка витрат на обслуговування та утримання активу. У випадку купівлі компанія несе повну відповідальність за обслуговування активу, що збільшує витрати, тоді як лізинг може включати технічне обслуговування та ремонт. Додаткові витрати:

1) Витрати на обслуговування у разі купівлі: компанія повинна врахувати витрати на технічне обслуговування, ремонт, заміну деталей, страхування та інші витрати, пов'язані з утриманням активу, що може значно підвищити загальну вартість.

2) Лізингові угоди із включеними послугами: багато лізингових угод передбачають послуги технічного обслуговування, що знижує витрати компанії та забезпечує надійність активу. Це особливо важливо для технологічного обладнання чи транспортних засобів, які потребують регулярного обслуговування.

Лізинг дозволяє компанії уникати значних капітальних вкладень в активи, які можуть швидко застарівати або втрачати свою вартість. У разі лізингу компанія може легко оновити актив або замінити його на більш сучасний наприкінці строку оренди. Це важливо для підприємств, які використовують високотехнологічне обладнання, що швидко змінюється.

Коефіцієнт рентабельності лізингу є одним із ключових фінансових показників, що допомагає оцінити ефективність використання активів, отриманих у лізинг. Він показує, наскільки вигідним є лізинг для підприємства в порівнянні з іншими формами фінансування та використання власних коштів. Основна мета розрахунку коефіцієнта рентабельності — оцінити, чи приносить лізинговий актив достатньо прибутку для виправдання витрат на його оренду. Розрахунок цього коефіцієнта допомагає

підприємствам ухвалювати обґрунтовані рішення, враховуючи як дохід від використання активу, так і витрати на лізингові платежі.

Коефіцієнт рентабельності лізингу (Return on Lease, ROL) — це показник, що відображає співвідношення доходу, який підприємство отримує від використання активу, до загальних витрат на лізинг. Він допомагає оцінити, чи є лізинговий актив фінансово вигідним для компанії. Зазвичай, високий коефіцієнт рентабельності свідчить про те, що актив приносить прибуток, який перевищує витрати на його лізинг, що робить лізинг вигідним варіантом фінансування.[37]

Розрахунок ROL включає кілька кроків, які дозволяють обчислити показник рентабельності з урахуванням доходів та витрат на лізинг. Ключові етапи розрахунку:

Крок 1: Оцінка доходів від використання лізингового активу. Розраховується загальний дохід, який приносить лізинговий актив протягом періоду його використання. Наприклад, якщо компанія отримує актив, що генерує додаткові продажі або підвищує продуктивність виробництва, розрахунок доходів має включати всі прямі та непрямі доходи від використання цього активу.

Крок 2: Визначення загальних витрат на лізинг. Витрати на лізинг включають не лише щомісячні лізингові платежі, але й додаткові витрати, такі як обслуговування, податки, страхування та інші платежі, що є частиною лізингової угоди.

Крок 3: Розрахунок коефіцієнта рентабельності. Після визначення доходів і витрат від використання активу здійснюється розрахунок коефіцієнта рентабельності шляхом поділу доходів на витрати та множення на 100%. Це дозволяє отримати відсоткове значення рентабельності лізингу.

Коефіцієнт рентабельності дозволяє оцінити ефективність лізингової угоди. Чим вищий коефіцієнт, тим більша різниця між доходами та витратами, що свідчить про вигідність лізингу. Однак для прийняття

обґрунтованого рішення необхідно розглядати коефіцієнт рентабельності в контексті інших фінансових показників та особливостей бізнесу.

Інтерпретація значення ROL:

1) $ROL > 100\%$: Лізинг є вигідним, оскільки прибуток від використання активу перевищує витрати. Компанія отримує значний дохід від використання лізингового активу, що підтверджує доцільність угоди.

2) $ROL = 100\%$: Дохід від активу лише покриває витрати на лізинг. Це свідчить про беззбитковість, і лізинг може вважатися доцільним лише за наявності нефінансових вигод.

3) $ROL < 100\%$: Лізинг є невигідним, оскільки витрати перевищують дохід. У такому випадку доцільно розглянути альтернативні способи фінансування, наприклад, купівлю активу чи кредитування.

Коефіцієнт рентабельності лізингу також можна порівняти з коефіцієнтами рентабельності інших інструментів фінансування, таких як кредитування або самостійна купівля активу. Це допомагає компанії оцінити, наскільки лізинг є вигіднішим у порівнянні з іншими варіантами.

Порівняльний аналіз ROL з кредитуванням:

1) Кредитування: Витрати на кредит включають процентні виплати, обслуговування кредиту та амортизацію активу. Порівняння коефіцієнта рентабельності лізингу та кредиту показує, чи є лізинг економічно вигіднішим за кредит.

2) Самостійна купівля: Купівля активу потребує капіталовкладень, які можуть бути вигідними за умов довготривалого використання. Порівняння з купівлею дозволяє оцінити, чи виправдовують лізингові платежі вигоди, отримані від використання активу.

При розрахунку ROL важливо враховувати додаткові фактори, які можуть вплинути на ефективність лізингу:

1) Податкові вигоди: Лізингові платежі можуть бути включені у витрати, що зменшує оподатковуваний прибуток компанії та підвищує рентабельність лізингової операції.

2) Витрати на обслуговування та утримання: Деякі лізингові угоди включають технічне обслуговування, що знижує витрати компанії. Це також впливає на загальні витрати та збільшує рентабельність.

3) Термін дії лізингової угоди: Чим довший термін оренди, тим більша ймовірність, що лізинговий актив знеціниться або стане застарілим, що може знизити рентабельність. Однак для короткострокових проектів лізинг може бути вигіднішим.

Коефіцієнт рентабельності лізингу є важливим показником для оцінки фінансової доцільності лізингових угод. На основі значення ROL компанія може прийняти рішення про доцільність укладання лізингової угоди, продовження існуючих договорів або переходу на інші форми фінансування.

Роль коефіцієнта у прийнятті рішень: оцінка вигоди від лізингу: компанія може використовувати ROL для оцінки того, чи покривають доходи від використання активу витрати на лізинг; планування та управління бюджетом: ROL дозволяє оцінити витрати на лізинг у порівнянні з очікуваними доходами, що допомагає компанії планувати витрати на активи та розробляти стратегії фінансування; оптимізація структури капіталу: порівняння ROL з іншими фінансовими показниками дозволяє прийняти рішення щодо оптимальної структури капіталу для компанії.[38]

Аналіз грошових потоків від лізингових операцій є ключовим інструментом для оцінки фінансової вигоди від лізингу та допомагає компаніям приймати обґрунтовані рішення про те, чи варто використовувати лізинг для фінансування активів. Грошові потоки в контексті лізингу — це сукупність виплат та надходжень, пов'язаних із використанням лізингового активу, що включає регулярні платежі, податкові вигоди, витрати на обслуговування та доходи, отримані завдяки експлуатації активу. Аналіз цих потоків допомагає визначити чистий фінансовий результат від лізингової операції та оцінити її економічну доцільність у порівнянні з альтернативними варіантами фінансування.

Грошові потоки від лізингу можна умовно поділити на два основних види: витрати та надходження, кожен із яких має декілька важливих компонентів, що впливають на чистий результат. Основні компоненти витрат:

1) Лізингові платежі: основні виплати, які підприємство здійснює на користь лізингодавця. Лізингові платежі можуть бути фіксованими або змінними і вносяться щомісячно, щоквартально або на іншій погодженій основі.

2) Податки та збори: витрати на податок на додану вартість (ПДВ), що додається до лізингових платежів, а також інші збори, залежно від умов угоди та місцевого законодавства.

3) Витрати на обслуговування та страхування: у деяких лізингових угодах обслуговування та страхування активу включені у вартість лізингу, проте інколи ці витрати покладаються на лізингоотримувача, що збільшує загальні витрати.

Основні компоненти надходжень:

1) Доходи від експлуатації активу: чистий дохід, який підприємство отримує завдяки використанню активу, отриманого у лізинг. Наприклад, якщо лізинговий актив підвищує продуктивність або дозволяє отримувати додаткові замовлення, ці доходи враховуються у грошових потоках.

2) Податкові вигоди: лізингові платежі можуть бути включені у витрати підприємства, що зменшує його оподатковуваний прибуток, що сприяє отриманню податкових вигод. Це також враховується в аналізі грошових потоків, оскільки знижує загальну вартість лізингу.

Для визначення економічної вигоди лізингової операції використовують метод розрахунку чистої теперішньої вартості (Net Present Value, NPV), який дозволяє оцінити дисконтовану вартість майбутніх грошових потоків від лізингу. NPV від лізингу — це різниця між теперішньою вартістю всіх грошових надходжень і теперішньою вартістю витрат, пов'язаних з лізинговою угодою.

Якщо NPV є позитивним, то лізингова операція вважається вигідною, оскільки очікувані доходи від використання активу перевищують загальні витрати, включаючи дисконтовані платежі. Негативне значення NPV вказує на те, що лізинг може бути фінансово недоцільним.

Внутрішня норма рентабельності (Internal Rate of Return, IRR) — це ставка дисконтування, при якій чиста теперішня вартість лізингових потоків дорівнює нулю. IRR дозволяє визначити максимальну дохідність лізингового активу і порівняти її з іншими фінансовими показниками або інвестиційними проектами. IRR порівнюється із середньою вартістю капіталу (WACC) або ставкою альтернативного доходу. Якщо IRR перевищує ці значення, лізинг вважається привабливим. Це означає, що дохідність від використання активу в лізинг є вищою за вартість капіталу, що свідчить про вигідність угоди.

Податкові вигоди відіграють важливу роль в аналізі грошових потоків від лізингу. Зменшення оподаткованого прибутку завдяки включенню лізингових платежів у витрати знижує загальну вартість лізингу та збільшує чистий грошовий потік. Податкові аспекти:

1) Податковий щит: лізингові платежі зменшують оподатковувану базу, що знижує загальні податкові зобов'язання компанії. Наприклад, якщо сума лізингових платежів становить 1 мільйон гривень, а ставка податку на прибуток — 18%, податковий щит складе 180,000 грн, що знижує фактичні витрати на лізинг.

2) Амортизаційні відрахування (при купівлі активу): при альтернативному варіанті купівлі активу податкові вигоди отримуються через амортизаційні відрахування. Але вони часто не забезпечують такої ж ефективності, як включення лізингових платежів у витрати, що робить лізинг привабливішим.

Точка беззбитковості — це момент, коли сумарний дохід від використання активу дорівнює сукупним витратам на лізинг. Визначення цієї точки є важливим для оцінки ризиків, пов'язаних з лізинговою угодою, особливо для активів, які використовуються на короткий період або мають

високі витрати на обслуговування. Визначається як період, після якого накопичені доходи починають перевищувати накопичені витрати. Цей показник дає підприємству уявлення про те, коли почнеться чистий прибуток від лізингового активу.

Вибір оптимального джерела фінансування є важливим рішенням для підприємств, оскільки від нього залежить не лише вартість, а й доступність капіталу, структура балансу компанії, а також фінансова стійкість бізнесу в довгостроковій перспективі. Найбільш поширеними альтернативними джерелами фінансування для бізнесу є лізинг, банківське кредитування та купівля активів за власний капітал. Кожен із цих інструментів має свої особливості, переваги та недоліки, що впливають на фінансові результати підприємства.[39]

Лізинг є популярним джерелом фінансування для компаній, які потребують доступу до активів (наприклад, обладнання або техніки) без здійснення значних капіталовкладень. Лізинг дозволяє компанії користуватися активом протягом певного часу за фіксовані щомісячні або щоквартальні платежі, при цьому право власності залишається у лізингодавця.

Банківський кредит є одним із найпоширеніших джерел фінансування для придбання основних засобів і оборотного капіталу. Кредит дозволяє компанії придбати активи за рахунок позикових коштів, які повертаються банку з певною процентною ставкою протягом погодженого строку.

Самофінансування передбачає придбання активів або фінансування проєктів за рахунок власних коштів компанії. Це джерело фінансування є найменш ризиковим, оскільки компанія не несе боргових зобов'язань і не залежить від зовнішніх кредиторів.

При виборі джерела фінансування важливо оцінити кожен з варіантів за певними критеріями, щоб визначити, яке джерело є оптимальним для конкретного бізнесу. Основні критерії порівняння: вартість капіталу: це загальні витрати, пов'язані з використанням того чи іншого джерела

фінансування. Наприклад, лізинг може мати нижчі початкові витрати, але вища процентна ставка в довгостроковій перспективі може зробити його дорожчим за самофінансування; вплив на баланс: банківський кредит збільшує зобов'язання на балансі, що може знизити фінансові показники, тоді як самофінансування не має такого ефекту; податкові переваги: лізинг часто має податкові переваги, оскільки лізингові платежі можна віднести на витрати, що знижує оподатковуваний прибуток. Кредит також може включати деякі податкові вигоди, але самофінансування зазвичай не має прямих податкових переваг; гнучкість у використанні активу: лізинг забезпечує можливість заміни активу після закінчення терміну договору, тоді як при купівлі активу компанія не має такої гнучкості.

Кожне джерело фінансування пов'язане з певними ризиками, які слід враховувати під час ухвалення рішення. Ризики лізингу: залежність від лізингодавця та умов угоди, високі витрати в разі довгострокового використання активу. Ризики банківського кредитування: вплив на фінансові показники платоспроможності, ризик неможливості виплати кредиту в разі фінансових труднощів компанії. Ризики самофінансування: обмеження ліквідності компанії, втрачені можливості для інших інвестицій.

Окрім фінансових аспектів, таких як зниження початкових витрат і податкові переваги, лізинг має низку нефінансових вигод, які значно впливають на рішення про вибір цього джерела фінансування. Вони включають можливість швидкого оновлення активів, зниження адміністративного навантаження, спрощене управління активами, а також підтримку безперервності бізнесу в умовах нестабільної економічної ситуації. Врахування нефінансових переваг є важливим елементом аналізу, який дозволяє компаніям оцінити стратегічні переваги лізингу та покращити управління ресурсами. Ці вигоди можуть мати довгостроковий позитивний вплив на ефективність бізнесу, допомагаючи компаніям зберігати гнучкість і конкурентоспроможність.

Лізинг надає компаніям можливість оновлювати обладнання та техніку без значних інвестицій у капітальні витрати, що особливо важливо для підприємств, які використовують високотехнологічні або швидкозношувані активи. Коли актив застаріває, лізинг дозволяє його замінити на новіший без необхідності продати або утилізувати старий.

Лізинг знижує адміністративні витрати, оскільки лізингодавець часто бере на себе обов'язки з обслуговування, ремонту та страхування активу. Це особливо корисно для компаній, які не мають достатньої внутрішньої інфраструктури для обслуговування обладнання, або для малого та середнього бізнесу, де ресурси можуть бути обмежені.

В умовах економічної нестабільності або змінних ринкових умов лізинг дозволяє компаніям зберігати безперервність роботи, отримуючи доступ до необхідного обладнання та техніки без потреби у великих капіталовкладеннях. Це допомагає уникати ризиків нестачі обігових коштів і забезпечує стабільність бізнес-процесів.[40]

Лізинг знижує ризики, пов'язані з володінням активами, оскільки багато витрат на обслуговування та ремонт покладаються на лізингодавця. Це допомагає компаніям ефективніше керувати ризиками, пов'язаними з використанням активів, і знижує потребу у внутрішніх інвестиціях у їхню підтримку.

Лізинг надає компаніям додаткову мобільність у прийнятті стратегічних рішень щодо використання активів, дозволяючи легко адаптуватися до змін на ринку. Це особливо важливо для компаній, які працюють в умовах високої конкуренції або швидко змінних потреб.

"Зелений" лізинг, що зосереджений на екологічно дружніх активах (електромобілі, енергоефективне обладнання), надає додаткові нефінансові вигоди, оскільки дозволяє компанії підвищити свою екологічну відповідальність і покращити імідж. Впровадження "зелених" рішень через лізинг допомагає компаніям відповідати вимогам сталого розвитку та покращує їхню репутацію серед клієнтів і партнерів.

Нові методи оцінки ефективності лізингу можуть базуватися на сучасних тенденціях, таких як штучний інтелект, аналіз великих даних, нові показники сталого розвитку, а також на індивідуальних характеристиках бізнесу, що враховують стратегічні та екологічні цілі компанії.

Для оцінки ефективності лізингових операцій я б запропонувала декілька нових методів оцінки які колись можливо допоможуть компаніям на прктиці:

1) Метод прогнозної ефективності з використанням штучного інтелекту: цей метод використовує алгоритми машинного навчання для аналізу великих масивів даних про лізингові операції, ринкові тренди, коливання вартості активів та інші параметри, що впливають на ефективність лізингу. Модель прогнозної ефективності дозволяє оцінити потенційну вигоду від лізингу на основі історичних даних і аналізу подібних угод в індустрії. Як працює метод:

- збір і обробка даних: аналізуються історичні дані щодо витрат, доходів, ризиків та терміну експлуатації активів у різних лізингових угодах;
- прогнозування сценаріїв: AI моделює різні сценарії з використанням даних про ринкові тенденції, коливання цін на активи та економічні умови;
- рекомендації на основі прогнозів: алгоритм пропонує рекомендації щодо оптимальних умов лізингу та прогнозує найбільш вигідні умови для конкретної угоди.

2) Індекс технологічної стійкості: цей показник оцінює, наскільки лізинговий актив відповідає майбутнім технологічним викликам, включаючи можливість модернізації, інтеграції з новими технологіями та адаптації до змін у виробничих процесах. TRI дозволяє оцінити, чи буде актив технологічно ефективним протягом усього терміну лізингу і чи можна буде адаптувати його до змін. Основні параметри для оцінки ІТС:

- даптивність до нових технологій: можливість інтеграції активу з майбутніми технологіями без заміни;

- можливість модернізації: чи можна актив оновити за потреби, щоб підтримувати його продуктивність;

- технологічна стабільність: наскільки актив буде конкурентоспроможним через 3-5 років.

TRI забезпечує оцінку активу з точки зору технологічного потенціалу та стійкості, що особливо важливо для галузей, де технології швидко змінюються (наприклад, ІТ або виробничі технології).

3) Коефіцієнт антикризової стійкості: цей коефіцієнт оцінює стійкість лізингового активу під час кризових ситуацій, таких як економічні спади, пандемії чи геополітичні ризики. КАС показує, наскільки лізингова угода залишається вигідною та ефективною в умовах несприятливих факторів.

Параметри для оцінки КАС:

- витрати в умовах кризи: наскільки витрати на лізинг залишаються сталими чи змінюються під час криз;

- фінансова стабільність лізингодавця: чи здатен лізингодавець підтримувати угоду без змін у випадку кризової ситуації;

- еластичність лізингових платежів: можливість змінювати розмір платежів під час кризи.

Цей метод дозволяє компаніям оцінити, чи може лізинг залишатися вигідним за умов нестабільності, і забезпечує додаткову інформацію для зменшення ризиків.

Висновки до розділу 3

Міжнародний ринок фінансового лізингу продовжує демонструвати позитивну динаміку зростання, стаючи важливим інструментом фінансування для бізнесу у різних галузях, включаючи транспорт, промислове обладнання, сільське господарство та ІТ-сектор. Україна, хоча й стикається з численними викликами, має значний потенціал для розвитку ринку фінансового лізингу завдяки економічним реформам, попиту на

альтернативні фінансові інструменти та зростанню малого й середнього бізнесу.

Основні проблеми українського ринку включають недостатню законодавчу базу, обмежені податкові стимули, високі відсоткові ставки та валютні ризики. Ці фактори стримують розвиток ринку та створюють труднощі для доступу до лізингових послуг, особливо для малих і середніх підприємств. Однак запровадження податкових пільг, вдосконалення законодавства та поліпшення судової практики могли б значно підвищити привабливість фінансового лізингу.

Цифровізація та автоматизація процесів є важливим напрямом для модернізації ринку. Впровадження онлайн-платформ, використання аналітики великих даних, штучного інтелекту та мобільних додатків дозволить оптимізувати процеси, знизити витрати та підвищити якість обслуговування клієнтів. Такі інновації також сприятимуть підвищенню прозорості операцій та доступності лізингових послуг. "Зелений" лізинг стає перспективним напрямом розвитку завдяки глобальній тенденції до сталого розвитку. Лізинг електромобілів, енергоефективного обладнання та екологічних проектів допоможе Україні інтегруватися в міжнародний ринок "зеленого" фінансування та залучити іноземні інвестиції.

Оцінка ефективності лізингових операцій є ключовим завданням для підприємств, які прагнуть обрати оптимальний спосіб фінансування активів. Використання сучасних методів аналізу, таких як розрахунок чистої теперішньої вартості (NPV), внутрішньої норми рентабельності (IRR), коефіцієнта антикризової стійкості та індексу технологічної адаптивності, дозволяє враховувати не лише фінансові, але й стратегічні аспекти лізингових угод. Таким чином, фінансовий лізинг в Україні має всі передумови для стійкого зростання за умови подолання регуляторних, економічних та технологічних викликів. Впровадження інновацій, державна підтримка та орієнтація на "зелені" ініціативи здатні зробити лізинг потужним інструментом розвитку економіки.

ВИСНОВКИ

Процес фінансового лізингу є комплексною багатоступеневою процедурою, що включає кілька ключових етапів: визначення потреб, вибір постачальника та лізингодавця, оцінку фінансової спроможності, укладання договору, передачу активу, здійснення лізингових платежів і завершення угоди. Кожен з цих етапів має свої особливості та ризики, і їхнє правильне виконання є запорукою успішної реалізації лізингової угоди та ефективного використання активів у бізнесі.

Фінансовий лізинг відіграє ключову роль у фінансуванні бізнесу, надаючи підприємствам доступ до необхідних активів без великих початкових інвестицій. Він сприяє поліпшенню грошового потоку, забезпечує фінансову гнучкість, дозволяє зберегти кредитну лінію для інших потреб та забезпечує податкові переваги. Крім того, лізинг підтримує модернізацію та оновлення обладнання, мінімізує фінансові ризики та особливо корисний для малих і середніх підприємств, які часто мають обмежений доступ до традиційних джерел фінансування. Таким чином, фінансовий лізинг є ефективним інструментом розвитку бізнесу, забезпечуючи підприємствам можливість зростати, адаптуватися до змін на ринку та залишатися конкурентоспроможними.

Фінансовий лізинг пропонує бізнесу низку переваг, які роблять його ефективним інструментом фінансування. Завдяки можливості зберегти ліквідність, отримати доступ до новітнього обладнання, оптимізувати податкові зобов'язання та уникнути ризиків, пов'язаних з володінням активами, лізинг є привабливим варіантом для підприємств.

Фінансовий лізинг є потужним інструментом для бізнесу, проте він має певні ризики та обмеження, які потрібно враховувати при прийнятті рішення про його використання. Висока загальна вартість фінансування, жорсткі умови договору, відсутність власності на актив до завершення угоди, а також обмеження на модернізацію та використання активу можуть вплинути на

ефективність цього фінансового інструменту для окремих компаній. Ретельний аналіз фінансових умов, прогнозування грошових потоків і оцінка ризиків дозволять підприємствам зменшити можливі негативні наслідки та максимально використовувати переваги фінансового лізингу.

Класифікація фінансового лізингу за терміном дії договору дає можливість бізнесу вибирати оптимальні умови для придбання або використання активів залежно від своїх потреб.

Класифікація фінансового лізингу за рівнем ризиків дозволяє краще розуміти, як розподіляються фінансові та технічні зобов'язання між лізингодавцем і лізингоотримувачем.

Класифікація фінансового лізингу за участю сторін дозволяє гнучко підходити до вибору виду лізингової угоди залежно від потреб і фінансових можливостей підприємства.

Класифікація фінансового лізингу за умовами викупу активу дозволяє підприємствам вибрати оптимальну модель фінансування, залежно від їхніх потреб та фінансових можливостей. Кожен з цих варіантів має свої переваги та недоліки, і вибір залежить від стратегії підприємства, його фінансових можливостей та потреб у використанні активів.

Вибір лізингодавця – це стратегічне рішення, яке впливає на успіх фінансового лізингу та стабільність роботи підприємства. Важливо оцінювати репутацію компанії, умови лізингових платежів, наявність додаткових послуг і гнучкість у вирішенні непередбачених ситуацій. Вибір надійного лізингодавця допоможе підприємству отримати доступ до необхідних активів на вигідних умовах і мінімізувати ризики фінансових втрат.

Оцінка фінансової спроможності лізингоотримувача є критично важливою для успішного укладення лізингової угоди. Вона включає аналіз фінансових звітів, ліквідності, кредитної історії, прогнозування грошових потоків та оцінку зовнішніх ризиків. Такий детальний аналіз дозволяє лізингодавцю знизити фінансові ризики і гарантувати, що лізингоотримувач

зможє своєчасно виконувати свої зобов'язання протягом всього терміну дії договору.

Виконання лізингових платежів є обов'язковим елементом лізингової угоди, що забезпечує фінансову стабільність договору та можливість лізингоотримувача продовжувати користування активом. Лізингові платежі складаються з основної частини та відсотків і здійснюються відповідно до графіка, узгодженого сторонами в договорі. Важливою умовою успішного виконання лізингових зобов'язань є своєчасність платежів, яка дозволяє уникнути штрафних санкцій та фінансових проблем.

Ринок фінансового лізингу в Україні перебуває у фазі активного розвитку, незважаючи на наявні труднощі. Із подальшим поліпшенням законодавчої бази та економічної ситуації цей сектор може стати ще більш важливим інструментом для фінансування бізнесу.

Ключовими гравцями ринку фінансового лізингу в Україні є як вітчизняні банки та незалежні лізингові компанії, так і міжнародні фінансові установи.

Основними секторами для банківського лізингу в Україні є сільське господарство, транспорт, промисловість, будівництво та енергетика. У кожній з цих галузей лізинг відіграє важливу роль у забезпеченні доступу до сучасних технологій та обладнання, що сприяє підвищенню ефективності виробництва, зростанню бізнесу та модернізації підприємств.

Регуляторні аспекти ринку фінансового лізингу в Україні є важливими для забезпечення стабільності та прозорості діяльності лізингових компаній, захисту прав клієнтів і стимулювання розвитку ринку.

Фінансові показники ринку лізингу в Україні свідчать про його активний розвиток та зростання. Попит на лізинг з боку бізнесу продовжує збільшуватись завдяки економічній доцільності та можливості отримання доступу до важливих активів на вигідних умовах.

Основні показники діяльності небанківських лізингодавців в Україні свідчать про активне зростання цього сектора. Завдяки високому попиту на

лізингові послуги, стабільній рентабельності та низькому рівню проблемних активів, небанківські лізингодавці залишаються важливими гравцями на ринку фінансових послуг країни.

Обсяги укладених договорів у сфері фінансового лізингу є важливим показником економічної активності та розвитку бізнесу в Україні.

Структура активів у фінансовому лізингу є різноманітною і залежить від галузевих пріоритетів та економічних потреб. Основними активами залишаються транспортні засоби, сільськогосподарська техніка та промислове обладнання, що забезпечує стабільний попит на лізингові послуги.

Рентабельність та доходність лізингових компаній є ключовими показниками їхньої ефективності та фінансової стійкості. Висока рентабельність активів та капіталу свідчить про ефективне управління бізнесом та високу конкурентоспроможність на ринку. Основними джерелами доходів лізингових компаній є лізингові платежі, відсоткові нарахування та додаткові послуги, а рівень доходності залежить від макроекономічних умов, попиту на лізингові послуги та управління ризиками.

Кредитна заборгованість та проблемні активи є важливими аспектами управління ризиками у лізингових компаніях. Ефективне управління цими факторами дозволяє зберігати фінансову стабільність компанії та забезпечувати її прибутковість.

Фінансування та інвестиції є ключовими чинниками розвитку лізингових компаній, які забезпечують їх здатність пропонувати вигідні лізингові продукти для клієнтів. Основними джерелами фінансування є банківські кредити, облігаційні випуски та міжнародні інвестиції.

Програма «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» є важливим інструментом підтримки малого та середнього бізнесу в Україні. Вона забезпечує підприємствам доступ до вигідного фінансування для оновлення

своїх основних засобів і модернізації виробництва, що сприяє економічному зростанню та створенню робочих місць.

Поточний стан міжнародного ринку фінансового лізингу можна охарактеризувати як стабільний з тенденцією до зростання у довгостроковій перспективі. Незважаючи на економічні виклики та регуляторні зміни, попит на лізингові послуги продовжує зростати завдяки потребі підприємств у доступі до фінансування на вигідних умовах. Технологічні інновації, нові регуляторні вимоги та зростання інтересу до "зелених" фінансових продуктів є основними факторами, що формують перспективи розвитку лізингового ринку на глобальному рівні.

Цифровізація та автоматизація створюють нові можливості для розвитку ринку фінансового лізингу, підвищуючи ефективність обслуговування, покращуючи клієнтський досвід та знижуючи витрати компаній.

Зміни у регуляторному середовищі створюють як виклики, так і нові можливості для міжнародного ринку фінансового лізингу. Підвищення прозорості та вимоги до захисту даних стимулюють лізингові компанії вдосконалювати свої процеси, а впровадження стандартів ESG та підтримка екологічних ініціатив відкриває нові можливості для фінансування сталих проєктів. Одночасно посилюються вимоги до звітності та боротьби з фінансовими злочинами, що зумовлює необхідність залучення нових технологій для забезпечення відповідності регуляторним вимогам.

Зростаюча увага до сталого розвитку змінює ринок фінансового лізингу, створюючи нові можливості для компаній, орієнтованих на екологічні проєкти та соціально відповідальний бізнес. Попит на "зелені" лізингові продукти, підтримка з боку держав, інтеграція ESG-критеріїв та інвестиції в екологічні проєкти стають визначальними факторами для розвитку ринку.

Ринок фінансового лізингу стикається з численними викликами, включаючи економічну нестабільність, посилення регуляторних вимог,

кібербезпеку, а також необхідність адаптації до зростаючого попиту на "зелені" та соціально відповідальні продукти. Попри це, ринок має значний потенціал для зростання завдяки ряду перспективних можливостей.

Недосконалість нормативно-правового регулювання ринку фінансового лізингу в Україні суттєво стримує його розвиток. Для забезпечення стабільного зростання ринку необхідно вдосконалити законодавчу базу, створити податкові стимули для лізингових компаній, розробити ефективні механізми захисту прав власності та запровадити єдиного регулятора.

Фінансові та економічні проблеми значно ускладнюють розвиток ринку фінансового лізингу в Україні. Високі відсоткові ставки, обмежений доступ до фінансування, валютні ризики та економічна нестабільність негативно впливають на вартість та доступність лізингових послуг. Для подолання цих проблем необхідно створити сприятливе фінансове середовище, зокрема шляхом зниження ставок, покращення доступу до фінансування та створення механізмів хеджування валютних ризиків.

Цифровізація та автоматизація ринку фінансового лізингу є необхідними умовами для його подальшого розвитку. Впровадження цифрових платформ, використання великих даних, штучного інтелекту та мобільних додатків значно підвищить конкурентоспроможність лізингових компаній в Україні та дозволить їм швидко адаптуватися до змінних потреб клієнтів. Незважаючи на виклики, пов'язані з кібербезпекою та обмеженістю інвестиційних ресурсів, цифровізація ринку фінансового лізингу в Україні має значний потенціал для подальшого розвитку і відкриває широкі можливості для вдосконалення послуг і зміцнення позицій на ринку.

Перспективи розвитку лізингового ринку також пов'язані з подальшим зростанням попиту на альтернативні фінансові інструменти з боку малого та середнього бізнесу, що сприятиме створенню нових продуктів і зниженню витрат на лізингові послуги. За умови реалізації державних ініціатив з підтримки лізингового ринку, вдосконалення нормативно-правової бази та розвитку "зеленого" лізингу, український ринок фінансового лізингу зможе

інтегруватися у глобальні тренди та зайняти важливе місце у структурі фінансування бізнесу.

Аналіз вартості лізингу порівняно з купівлею активу допомагає підприємствам приймати обґрунтовані рішення щодо фінансування активів.

Загалом, аналіз вартості лізингу та купівлі активу повинен враховувати фінансові можливості підприємства, податкові переваги, вартість володіння та обслуговування активу, а також інші стратегічні фактори, що впливають на ефективність і гнучкість бізнесу.

Розрахунок коефіцієнта рентабельності лізингу дозволяє підприємствам оцінити економічну вигоду від використання активу в лізинг і порівняти його з іншими формами фінансування. Високий коефіцієнт свідчить про вигідність лізингової угоди, тоді як низький ROL може вказувати на необхідність розгляду альтернатив.

Аналіз грошових потоків від лізингу є важливим етапом у прийнятті рішення щодо використання лізингового фінансування. Розрахунок NPV та IRR дозволяє оцінити економічну ефективність лізингової операції, а точка безбитковості показує, коли лізинговий актив почне приносити прибуток. Податкові вигоди та зниження вартості капіталу також впливають на грошові потоки, роблячи лізинг вигіднішим для багатьох підприємств.

Нефінансові вигоди від лізингу є важливими факторами, що можуть суттєво вплинути на вибір цього джерела фінансування. Можливість оновлення активів, зниження адміністративного навантаження, підтримка безперервності бізнесу та гнучкість у використанні активів дозволяють компаніям підвищити свою ефективність та адаптивність до ринкових змін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16 січня 2003 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 12.10.2024).
2. Господарський кодекс України № 436-IV від 16 січня 2003 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 12.10.2024).
3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 грудня 2010 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 12.10.2024).
4. Закон України “Про фінансові послуги та фінансові компанії” № 1953-IX від 14 грудня 2021 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 12.10.2024).
5. Закон України “Про фінансовий лізинг” № 1201-IX від 04 лютого 2021 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 12.10.2024).
6. Конвенція про міждержавний лізинг від 25.11.1998 URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 12.10.2024).
7. Конвенція УНІДРУА 1988 про міжнародний фінансовий лізинг
8. Закон України «Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг» URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 12.10.2024).
9. Біла книга «Майбутнє регулювання небанківського лізингу». URL: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/nonbanks> (дата звернення: 12.10.2024).
10. Герасимчук А. О. Фінансовий лізинг: теорія та практика. Київ: КНЕУ, 2016.
11. Герус І. М. Лізинг: теорія, практика, проблеми: монографія. Львів: Сполом, 2015.
12. Жулин О. В., Назаренко Я. Я., Теслюк Н. П., Штурко В. В. Лізингові послуги як інструмент інноваційного розвитку підприємств. *Бізнес Інформ.* 2021. № 7. С. 195-201. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2021_7_26 (дата звернення 10.10.2024)

13. Квасній Л. Г., Паславська В. В. Особливості лізингового бізнесу України в умовах війни. *Ефективна економіка*. 2022. № 10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2022_10_29 (дата звернення 10.10.2024)
14. Кириленко Т. С. Фінансовий лізинг та його роль в стратегії фінансування підприємств в умовах глобалізації. *Бізнес Інформ*. 2020. № 3.
15. Кисіль В. В. Лізинг та його роль в економіці України. К.: Наукова думка, 2014.
16. Кишакевич Б. Ю., Мігулка О. О. Детермінанти ефективності масштабу функціонування лізингових компаній України. *Бізнес Інформ*. 2022. № 1. С. 165-171. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2022_1_25 (дата звернення 10.10.2024)
17. Кишакевич Б. Ю., Мігулка О. О. Методи оцінки ефективності лізингових операцій. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2022. № 1. С. 220-227. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2022_1_39 (дата звернення 10.10.2024)
18. Коваленко Г. В., Хороновський Н. О. Особливості оподаткування операцій з фінансового лізингу. *Нотатки сучасної науки*. 2022. № 3. С. 32. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/notmodsc_2022_3_26 (дата звернення 10.10.2024)
19. Левчук, О. М. Лізингові операції в умовах економічної нестабільності. К.: Контракт, 2020.
20. Лізинг. ПУМБ. URL: https://b2b.pumb.ua/finance/finliz?gad_source=1&gclid=Cj0KCQjwpvK4BhDUARIsADHt9sSstaE520hGrLaSmFPaOIgOBOO9ftyAzsFYyfGVUfoIWlg3O55SkdQaAsSLEALw_wcB#information?utm_source=google&utm_ca

- mpaign=NP-UKR-Search-Leasing-Broad-16052014&utm_adset=Lizynh-Zahalna&utm_ad=ad-1-16052024 (дата звернення 10.10.2024)
21. Лізинг. Приватбанк. URL: <https://privatbank.ua/business/lizing> (дата звернення 10.10.2024)
 22. Лізинг. Таскомбанк. URL: <https://tascombank.ua/corp-business/lizing> (дата звернення 10.10.2024)
 23. Мельник І. О. Лізинг: економічний аналіз та розвиток в Україні. К.: Науково-дослідний інститут економічної політики, 2019.
 24. Обсяги лізингу, що надається банками, зростають синхронно з небанківським сегментом – підсумки 2 кварталу 2024 року. URL: <https://uul.com.ua/2024/obsyagy-lizyngu-shho-nadayetsya-bankamy-zrostayut-synhronno-z-nebankivskym-segmentom-pidsumky-2-kvartalu-2024-r/>(дата звернення 10.10.2024)
 25. Огляд небанківського фінансового сектору, Березень 2024 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Nonbanking_Sector_Review_2024-03.pdf?v=8 (дата звернення 10.10.2024)
 26. Панченко С. В. Лізинг як інструмент інвестиційного фінансування. К.: Центр економічної стратегії, 2017.
 27. Показники діяльності фінансових компаній та лізингодавців. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення 10.10.2024)
 28. ПРОГРАМА «ДОСТУПНИЙ ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ 5-7-9%». URL: <https://bdf.gov.ua/programs/prohrama-dostupnyy-finansovyy-lizynh-5-7-9/> (дата звернення 10.10.2024)
 29. Разумова Г. В., Оскома О. В., Волощук В. В. Лізингова діяльність: проблеми та перспективи розвитку. *Бізнес Інформ*. 2021. № 7. С. 202-207. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2021_7_27 (дата звернення 10.10.2024)
 30. Рибак І. В. Практика фінансового лізингу в Україні: досвід та перспективи. Київ: Видавництво «Економіка», 2015.

31. Рибчук А. В., Паласевич М. Б. Лізинг – інтегрована форма підприємницької діяльності. *Бізнес Інформ*. 2022. № 10. С. 186-192. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2022_10_25 (дата звернення 10.10.2024)
32. Селезньов О. І. Фінансовий лізинг та його вплив на стратегічне управління підприємством. *Економіка і держава*. 2019. № 2.
33. Ситник Н. С., Дунець І. А. Лізинг як форма оновлення технічної бази підприємства. *Молодий вчений*. 2021. № 4(2). С. 326-330. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2021_4\(2\)__47](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2021_4(2)__47) (дата звернення 10.10.2024)
34. Тофанюк О. В., Ольшанський О. В., Пономарьова С. С. Фінансовий лізинг як основний інструмент інвестування оновлення основних засобів. *Часопис економічних реформ*. 2022. № 1. С. 63-70. (дата звернення 10.10.2024)
35. Тимченко, В. І. Фінансовий лізинг в Україні: економічний і правовий аспект. Харків: Харківський національний економічний університет, 2017.
36. Українські банки надали на 36,5% більше лізингу в Q3 2023 році порівняно з тим самим періодом минулого року. URL: <https://uul.com.ua/category/statystyka/>(дата звернення 10.10.2024)
37. Хачатрян В. В., Менчинська О. М. Сучасний стан та тенденції розвитку міжнародного ринку лізингових послуг. *Економічний вісник. Серія : Фінанси, облік, оподаткування*. 2021. №. 8. С. 114-125. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ehsfat_2021_8_14 (дата звернення 10.10.2024)
38. Шаблій О. В., Чернишова, Т. М. Фінансовий лізинг як інструмент фінансування: концептуальний підхід. Київ: НТУУ «КПІ», 2018.
39. Шевченко Л. А. Лізинг в умовах трансформації фінансової системи України. Харків: Кафедра фінансів, 2021.

40. Шевченко Н. В., Пушак Г. І. Проблеми розвитку вітчизняних лізингових компаній в умовах кризи. *Вісник економічної науки України*. 2022. № 1. С. 106-109.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Venu_2022_1_16 (дата звернення 10.10.2024)