

мують попит на «знання», спонукають розвиток місцевих постачальників (дрібних бізнесів), забезпечують ріст доходів у громаді. Стратегія побудови конкурентного середовища в території створює умови для перетоку фірм у цю територію. Детермінанти місцевих конкурентних переваг («ромб Портера») — параметри факторів, параметри попиту місцевого ринку, наявність взаємопов'язаних галузей, що формують «ланцюжок доданої вартості», стратегія фірм та їх суперництво є визначальними в стратегіях підприємств. Але самі детермінанти конкурентних переваг території визначаються в першу чергу державним та місцевим регулюванням, повноваженнями, адекватністю дій принципам глобальної економіки і, звичайно, відповідними стратегіями місцевого розвитку територій. Розробка таких стратегій потребує чіткого алгоритму та певного набору високоякісних ресурсів, політичної волі та знань місцевої влади, готовності та розуміння громади. При розробці стратегічного плану переглядаються існуючі умови, аналізуються сили, які впливають на місцеву економіку, розробляються конкретні заходи, яких треба вжити, щоб вплинути на розвиток місцевих підприємств, залучити нові підприємства, збільшити ресурс місцевої громади і створити механізм його мультиплікаційного зростання. Головне правило, якого слід дотримуватись — економіка створюється бізнесом, саме підприємства є головними гравцями в стратегії місцевого розвитку, влада і громадський сектор — можуть тільки сприяти цьому процесу, або від невмілого втручання — йому перешкоджати.

### Література

1. Блейклі Е. Дж. Планування місцевого економічного розвитку: Вид 2-е // Пер. з англ. — Львів, 2002. — 416 с.
2. Васильченко Г. В. Теоретичні аспекти ефективних стратегій місцевого розвитку // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. — Чернівці: Книги-XXI, 2009. — Вип. III: Економічні науки. — С. 138—152.
3. Васильченко Г. В. Актуальні питання розробки стратегій місцевого розвитку // Моделювання регіональної економіки. Збірник наукових праць. Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника. — Івано-Франківськ: Плай, 2009. — № 3(13). — С. 112—121.
4. Варда Я, Клоковскі В. Розробка стратегій локального розвитку: Вид. 2 // Пер. з пол. — К.: Молодь, 2005. — 312 с.
5. Портер М. Конкуренція // Пер. с англ. — М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2010. — 592 с.

Стаття надійшла до редакції 12.05.2011 р.

УДК 658

**А. Д. Коваленко**, аспірант кафедри економіки підприємств, ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

### СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ЛІЗИНГОВОГО БІЗНЕСУ

**Анотація.** У статті розглянуто еволюційний розвиток лізингу в світі. Визначено основні перешкоди функціонування сучасного фінансового інструменту в Україні. Запропоновано ключові стратегічні напрямки розвитку національного лізингового бізнесу.

**Ключові слова:** еволюційний розвиток, стратегічні напрямки, національний лізинговий бізнес, лізинговий договір.

*Вступ.* З розвитком ринкових відносин у країнах із перехідною економікою зростає значення лізингу для суб'єктів господарювання як нового перспективного методу інвестування. Актуальність розвитку лізингової діяльності в умовах ринкової трансформації економіки України полягає, насамперед, в оновленні основних фондів існуючих підприємств. Дедалі гостріше постає проблема технічного переозброєння промислового і сільськогосподарського виробництва, сфери послуг, упровадження нових технологій і методів організації виробництва, яка ускладнюється економічною кризою та складним фінансовим станом підприємств.

Незважаючи на величезні можливості української економіки, реалії, на жаль, свідчать, що на сьогодні зношеність основних засобів на більшості підприємств досягла критичного рівня. Відновлення основного капіталу, підвищення технологічного рівня виробництва — одна з найважливіших проблем України, яка вимагає посилення уваги до всіх видів і форм лізингу, необхідність якого доведена вітчизняною і зарубіжною фінансово-господарською практикою. Упровадження лізингових операцій дозволяє здійснити повне фінансування капіталовкладень, зберігаючи фінансову незалежність підприємств, прискорити оновлення виробничого апарату.

*Постановка задачі.* Мета дослідження полягає у визначенні основних стратегічних напрямів розвитку національного лізингового бізнесу. Для досягнення цієї мети необхідне вирішення таких взаємопов'язаних завдань:

- дослідити етапи еволюційного розвитку лізингу в світі;
- ідентифікувати основні перешкоди розвитку лізингу в Україні;
- визначити ключові заходи покращення умов функціонування національного лізингового бізнесу.

*Виклад основного матеріалу.* Еволюція лізингу в світі, як і еволюція будь-якої іншої галузі, має свої етапи становлення та розвитку. Зазвичай лізинговий бізнес відсутній в економічно відсталих та політично нестабільних країнах, оскільки в таких економіках існують високі ризики і не сформувалась необхідна для цього виду діяльності ринкова ситуація.

Економіст Судір Амембал (Sudhir Amembal) та юрист Стівен Гільярд (Steven Gilyart) — відомі у світі експерти з питань лізингу, поділяють еволюцію лізингу на кілька етапів. Стівен Гільярд вважає, що високого рівня розвитку лізинг досяг лише у Великій Британії, США та в деяких країнах Західної Європи. Він розрізняє шість етапів розвитку лізингу, наголошуючи, що для сучасної економіки характерне швидке просування від другого до шостого етапу еволюції лізингу з огляду на стрімке поширення інформації та обмін технологіями [4].

На рис. 1 наведено шість етапів еволюційного розвитку лізингу в світі.

На думку автора, розвиток лізингу в Україні знаходиться між третім та четвертим етапом своєї еволюції. Оскільки, дійсно починаючи з 2004 року лізинг почав розвиватися дуже швидкими темпами: стрімке зростання кількості лізингових компаній, посилення конкуренції на ринку, збільшення обсягу наданих послуг лізингу — фактори, що свідчать про популяризацію лізингу в Україні. Тим часом, лізинг усе ще знаходиться під впливом вартості кредитних ресурсів, майже відсутня орієнтація на додану вартість, залишається спрямованість надання тільки базових функцій лізингу. Однак, фінансово-економічна криза 2008 року значно зупинила темпи зростання лізингу в Україні та змусила повернутися його на початкові стадії розвитку.

Перший етап лізингу представлено договорами оренди (rentals), що укладаються на короткий строк (зазвичай не більше 12 місяців)

Другий етап розвитку лізингу — поява лізингу як такого, з'являється у Великій Британії, згодом у Сполучених Штатах Америки. Метою лізингоодержувача у кінцевому результаті є придбання предмету лізингу у власність. Лізингодавець прагне обмежитися лише фінансуванням предмета лізингу, не бажаючи отримувати його назад після закінчення строку договору лізингу, прийнятним є кредитний ризик, а не майновий. Пропозиція та попит на ринку лізингу, як правило, знаходиться під впливом вартості кредитних ресурсів, а не поданої вартості, що може бути отримана від лізингових послуг

Третій етап — етап комплексного лізингу (complex leasing). Лізингодавці починають краще структурувати послуги фінансового лізингу, надаючи лізингоодержувачу наприкінці дії лізингового договору альтернативні можливості: викупити у власність предмет лізингу або поновити договір, задоволення вимог лізингоодержувача щодо грошових потоків.

Четвертий етап — етап оперативного лізингу. Лізинг стає все життєздатнішим фінансовим продуктом. Лізингодавці мають працювати дуже творчо й винахідливо. Тексти лізингових договорів набувають більш індивідуалізованого характеру, вони переважно формують обома сторонами у процесі переговорів

П'ятий етап створення нових складних продуктів оперативного лізингу. На цьому етапі розвитку лізингу з'являються нові продукти, а саме: сек'юризація, венчурні лізингові договори, синтезовані лізингові договори

Шостий етап — етап зрілості лізингу, для якого характерна суттєва консолідація галузі. Для зрілості характерні нижчі норми прибутку, що спонукає лізингодавців зосереджуватися на ефективності операційної діяльності, а не збільшенні обсягів продажу

Рис. 1. Еволюція лізингу в світі

Відображена еволюція лізингу в світі доводить, що поступовий розвиток в Україні знайшов дещо інше відображення, що було спричинено, насамперед, фінансово-економічною кризою, яка змінила сучасну парадигму розвитку українського лізингового бізнесу. Зокрема, відкритому співробітництву серед лізингодавців, створенню Українського об'єднання лізингодавців, підписанню Меморандуму співробітництва з Державної комісією з регулювання ринків фінансових послуг України, зміни філософії управління менеджерів лізингових компаній. Якщо раніше лізингові компанії використовували екстенсивний тип розвитку, то зараз масштабна інваріантність зменшує свою ефективність, що збільшує необхідність до побудови системи інтенсивного функціонування.

Відповідно даним Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України станом на 31.12.2010 року до Переліку юридичних осіб, які мають право надавати фінансові послуги та перебувають на обліку, внесено інформацію про 199 юридичних осіб — лізингодавців та до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 51 фінансову компанію, що надає послуги з фінансового лізингу (рис. 2).

Наведений рис. 2 дозволяє констатувати про зменшення загальної кількості суб'єктів господарювання, які мають право надавати послуги фінансового лізингу. Проте, незважаючи на цю тенденцію, кількість фінансових компаній, що пропонують послуги фінансового лізингу, навпаки, зростає.

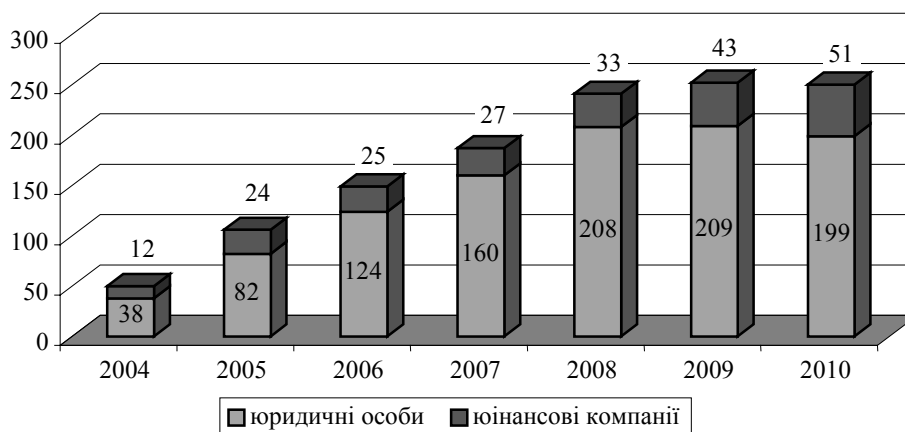


Рис. 2. Кількість лізингових компаній протягом 2004—2010 рр.

Протягом 2010 року фінансовими компаніями та юридичними особами, які не мають статусу фінансових установ, але можуть згідно із законодавством надавати фінансові послуги, укладено 5104 договори фінансового лізингу на суму 4972,6 млн грн. Вартість об'єктів лізингу, що є предметом договорів, укладених протягом 2010 року, становить 3789,4 млн грн.

Близько 99,8 % усіх послуг фінансового лізингу надається юридичними особами — суб'єктами господарювання, які не є фінансовими установами (рис. 3).

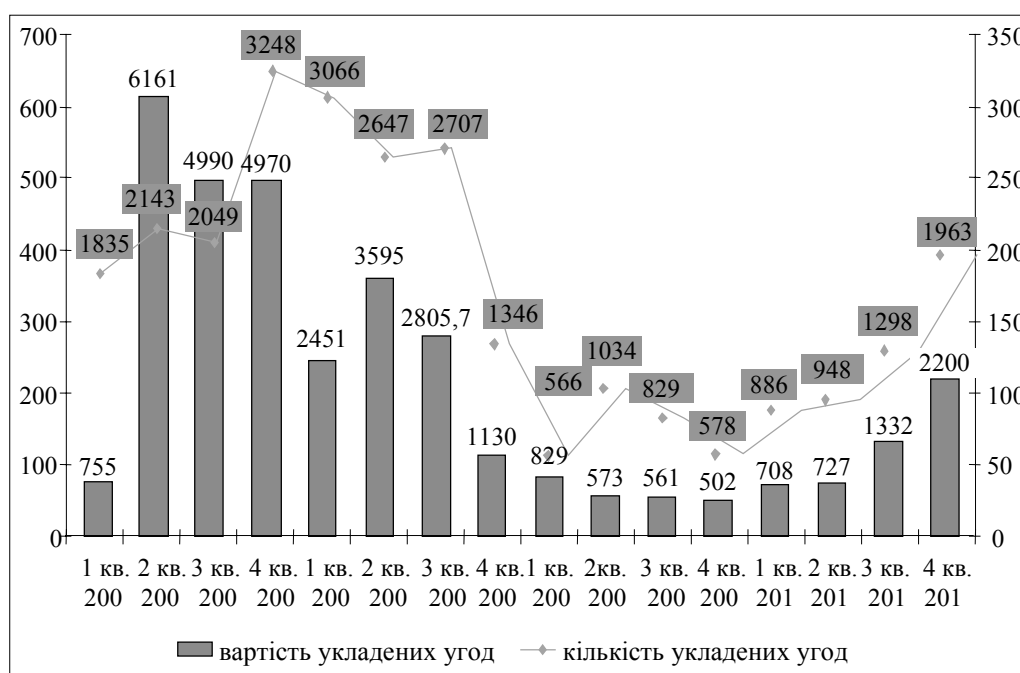


Рис. 3. Кількість і вартість укладених договорів фінансового лізингу поквартально 2007—2010 рр. [3]

Лише з III кварталу 2010 року спостерігається поживлення з боку суб'єктів господарювання щодо споживання послуг лізингу, що підтверджується збіль-

шенням вартості укладених лізингових угод у цьому періоді порівняно з попереднім. Динаміка кількості та вартості укладених лізингових договорів протягом 2007—2010 рр. дозволяє констатувати про:

- позитивну динаміку зростання кількості та вартості укладених лізингових договорів протягом останніх двох кварталів 2010 року;
- кількість укладених договорів фінансового лізингу за 2010 рік збільшилась на 2088 (69,4 %) у порівнянні з 2009 роком і склала 5095 договорів. У вартісному вираженні обсяг укладених договорів у 2010 році збільшився у порівнянні з минулим роком майже вдвічі і склав 4,97 млрд грн;
- кількість укладених договорів фінансового лізингу за 4 квартал 2010 року збільшилась майже втричі, на 1385 (339,62 %) у порівнянні з аналогічним періодом минулого року і склала 1963 договорів. У вартісному вираженні обсяг укладених договорів за 4 квартал 2010 року збільшився у порівнянні з аналогічним періодом минулого року більш ніж учетверо і склав 2,2 млрд грн;
- вартість діючих договорів фінансового лізингу станом на кінець 2010 р. збільшилась на 3,3 млрд грн у порівнянні з кінцем 2009 р. і становить 30,5 млрд грн.

Незважаючи на позитивну динаміку функціонування лізингу за останні два квартали 2010 року, що підтверджується статистичними даними Держфінпослуг, все ще залишається ряд суттєвих проблем, що стримують розвиток сучасного фінансового інструменту в Україні. До яких слід віднести:

- недосконалість законодавчого забезпечення, що знаходить свій прояв у суперечностях між законодавчими актами, існуванні правових програм та неврегульованості окремих складових лізингової діяльності;
- вади податкової політики. Режим оподаткування лізингової діяльності є дискримінаційний у порівнянні з банківською діяльністю, незважаючи на те, що фінансовий лізинг, як і банківське кредитування, є фінансовою послугою, а лізингодавці несуть більше ризиків, ніж банки;
- відсутність довгострокових джерел фінансування оновлення основних засобів у бюджетних установах галузей соціальної інфраструктури (медицина, комунальне господарство, освіта та наука);
- недостатня кількість кваліфікованих кадрів у сфері лізингу та низька обізнаність з питань лізингу серед представників малого та середнього бізнесу;
- обмеженість довгострокових фінансових ресурсів на внутрішньому ринку України;
- відсутність спеціалізованого автоматизованого програмного забезпечення управління діяльністю лізингової компанії.

*Висновки.* За сучасних умов господарювання національний лізинговий бізнес беззаперечно потребує підтримки з боку держави за сприянням консолідованих зусиль лізингових компаній. Державна політика щодо ринку лізингових послуг має бути спрямована на те, щоб фінансовий лізинг став важливим інструментом технічного переоснащення підприємств, розвитку сільського господарства, житлово-комунального господарства, а також малого та середнього бізнесу. В свою чергу лізингові компанії повинні посприяти створенню внутрішньої інфраструктури функціонування реалізації надання послуг лізингу.

З огляду на зазначене вище, основними стратегічними напрямками розвитку лізингу повинні стати:

- співпраця державних органів України з Асоціацією «Українське об'єднання лізингодавців» та вирішення таких питань;

- удосконалення цивільного та фінансового законодавства щодо лізингу, інтеграція національного лізингового законодавства у міжнародне;
- створення умов для запровадження механізму рефінансування портфелів лізингових угод;
- організація підготовки в навчальних закладах спеціалістів з питань лізингу;
- розвиток інфраструктури лізингу та активізація її використання учасниками ринку;
- індивідуальний розвиток лізингових компаній як суб'єктів конкуренції на ринку:
- створення умов для зростання фінансової стійкості, збільшення капіталізації;
- збільшення цінності лізингових послуг;
- запровадження автоматизованого програмного забезпечення управління діяльністю;
- запровадження сучасних систем управління ризиками;
- запровадження систем мотивації співробітників, що зменшить рівень корупції серед персоналу.

Підсумовуючи сказане, лише за узгоджених дій держави та лізингових компаній, національний лізинговий бізнес зможе отримати значний поштовх щодо подальшого переходу на вищий етап свого еволюційного розвитку.

### **Література**

1. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України / Офіційний сайт: [www.dfp.gov.ua](http://www.dfp.gov.ua)
2. Технологія лізингу: Монографія / Н. Рязанова та ін.; за ред. Г. Т. Сенькович. — К.: ЦНТ «Гопак», 2010. — 320 с.
3. Українське об'єднання лізингодавців / Офіційний сайт: [www.leasing.org.ua](http://www.leasing.org.ua)
4. S. Gilyart. Proposals to enhance the environment for modern financial leasing in Ukraine. — USAID/Ukraine, October 2003. — P. 15—20.

*Стаття надійшла до редакції 19.05.2011 р.*