

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра міжнародного менеджменту

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

Міжнародні економічні відносини

Галузь знань

29 «Міжнародні відносини»

Спеціальність

292 «Міжнародні економічні
відносини»

Форма навчання: Денна(очна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему «Міжнародний ринок лізингу в умовах глобальної економічної
нестабільності»

здобувача Теплюк Поліни Миколаївни

Науковий керівник: *к.е.н., доцент Кулик Юрій Євгенович*

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з
атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри: *к.е.н., доцент Бурмака М.О.*

Київ 2024

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра міжнародного менеджменту

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

Галузь знань

Спеціальність

Міжнародні економічні відносини

29 «Міжнародні відносини»

292 «Міжнародні економічні відносини»

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант)
освітньо-професійної програми

С.І. Ткаленко

(підпис)

(ініціали, прізвище)

20__р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

М.О.Бурмака

(підпис)

(ініціали, прізвище)

20__р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Теплоук Поліні Миколаївні

Денної форми навчання

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

на тему «Міжнародний ринок лізингу в умовах глобальної економічної нестабільності»

Тему затверджено наказом ректора Університету від "28" грудня 2023 р .№ 2320-ст

Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на матеріалах

План кваліфікаційної бакалаврської роботи

Розділ 1	Теоретичні аспекти сутності лізингу
Розділ 2	Лізинг, як успішний спосіб розвитку міжнародного ринку
Розділ 3	Вплив глобальної економічної нестабільності та військової агресії на лізингову діяльність в Україні

Об'єкт дослідження:	міжнародний ринок лізингу як інструмент розвитку приватного бізнесу різних видів та масштабів
Предмет дослідження:	нестабільність глобальної економіки, яка є одним з головних стримуючих факторів розвитку міжнародного лізингу
Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи:	аналіз діяльності ринку лізингу в умовах економічних негараздів та пошук рішень щодо розвитку лізингу в умовах нестабільності економіки

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1	
1. Конкретизація терміну "лізинг" через аналіз декількох поглядів з метою виведення єдиного розуміння.	
2. Визначення різних видових категорій лізингу та областей його застосування.	
3. Використання історичного методу дослідження для визначення основних етапів розвитку лізингу в історичному контексті.	

У розділі 2	
1. Аналіз сучасного стану ринку лізингу в умовах економічних негараздів.	
2. Виявлення основних проблем та викликів, з якими стикається ринок лізингу в умовах нестабільності економіки.	
3. Пошук рішень та пропозицій щодо подальшого розвитку лізингу в умовах економічної нестабільності.	

У розділі 3	
1. Вивчення впливу глобальної економічної нестабільності на міжнародний ринок лізингу.	
2. Аналіз різних стратегій та підходів до розвитку лізингового бізнесу в умовах економічних труднощів.	
3. Визначення можливостей використання лізингу як інструменту для стимулювання приватного бізнесу в умовах економічної нестабільності.	

**Завдання підготував
науковий керівник**

(підпис)

Кулик Ю.Є.

«___» _____ 20__р.

**Завдання одержав
здобувач**

(підпис)

Теплюк П.М.

«___» _____ 20__р.

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 67 сторінок, 4 рисунка, список використаних джерел з 38 найменувань.

Міжнародний ринок лізингу в умовах глобальної економічної нестабільності

Об'єктом дослідження кваліфікаційної бакалаврської роботи є міжнародний ринок лізингу як інструмент розвитку приватного бізнесу різних видів та масштабів.

Предметом дослідження є нестабільність глобальної економіки, яка є одним з головних стримуючих факторів розвитку міжнародного лізингу.

Метою даної роботи є аналіз діяльності ринку лізингу в умовах економічних негараздів та пошук рішень щодо розвитку лізингу в умовах нестабільності економіки.

Для досягнення поставленої мети використовувалися наступні методи дослідження: спостереження, порівняння та історичний метод. Шляхом спостереження були досліджені етапи розвитку ринку лізингу в глобальному контексті. Через порівняння аналізувалися різні правові підходи до регулювання лізингових відносин у різних країнах. Історичний метод дозволив визначити основні етапи розвитку лізингу в історичному контексті.

Результатом дослідження є виявлення перспектив розвитку лізингу в умовах нестабільності економіки та визначення шляхів покращення його функціонування.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи – 2024.

Рік захисту роботи – 2024.

Ключові слова: міжнародний лізинг, глобальна економічна нестабільність, правові рамки, управління ризиками, транскордонні транзакції, стійкі практики, нові технології, дотримання нормативних вимог, ринкові прогнози.

В і д г у к
про кваліфікаційну бакалаврську роботу
здобувача факультету міжнародної економіки і менеджменту
освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини»

Теплюк Поліни Миколаївни

на тему «Міжнародний ринок лізингу в умовах глобальної економічної нестабільності»

1. Обґрунтування актуальності обраної теми, витриманість логічного ланцюга тема-об'єкт-предмет-мета-завдання-висновки, відповідність побудови роботи її назві, взаємозв'язок назв розділів та підрозділів (0-10 балів): Під час пандемії, а згодом і повномасштабного вторгнення, український приватний бізнес зазнав великих втрат. Саме ринок лізингу може дозволити відновити зруйновані війною цілі сектори економіки та залучити потік іноземних інвестицій в українську економіку. Саме тому дослідження міжнародного лізингу в умовах економічної нестабільності має таку актуальність в сьогоденні. 10 балів
2. Рівень аналізу та повноти розгляду теоретичних концепцій, понятійного апарату досліджуваної предметної галузі; якість аналізу бібліографічних джерел; достатність глибини теоретичних досліджень за темою; цінність теоретичних висновків (0-10 балів): Автором виконано різносторонній аналіз теоретичних концепцій, проведено якісний аналіз джерел інформації. 10 балів
3. Якість та глибина проведених досліджень, застосування аналітичних розрахунків, якісного та кількісного аналізу, відповідність методів і засобів досліджень меті й завданням дослідження, коректність інтерпретації результатів дослідження (0-15 балів): Автором виконано дослідження сучасних тенденцій світового ринку лізингових послуг та ринку України, зокрема автомобільного ринку та ринку медичного обладнання. 15 балів
4. Оцінка результатів досліджень; обґрунтування напрямів, наявність альтернативних підходів до вирішення досліджуваної проблеми, можливість впровадження результатів дослідження, рівень обґрунтування запропонованих рішень (0-15 балів): Запропоновані рішення обґрунтовані на основі аналізу лізингової діяльності компаній, теоретичних підходів та практичних рекомендацій. Однак, додаткове обґрунтування за рахунок порівняння з іншими компаніями галузі може підвищити рівень обґрунтованості. 10 балів
5. Чіткість, обґрунтованість, практичне значення, можливість реалізації висновків (0-10 бал.): Отримані автором висновки та розроблені рекомендації можуть бути корисними українським компаніям лізингової галузі. 10 балів
1. Оформлення роботи та дотримання графіку виконання БДР (0-10 балів): 10 балів.
2. Позитивні сторони дипломної роботи: Робота містить дослідження ділової активності компаній у сфері лізингових послуг на світовому ринку під час пандемії та актуальні питання існування міжнародного лізингу в Україні під час воєнного стану.
3. Недоліки роботи: Існують резерви щодо дослідження моделювання перспектив фінансово-економічного розвитку ринку лізингу в Україні.

Загальна оцінка кваліфікаційної бакалаврської роботи (0-70 балів): 65 балів.

Допущення КБР до захисту перед ЕК: робота допущена до захисту перед ЕК.

Науковий керівник: *к.е.н., доцент, Кулик Юрій Євгенович*

(підпис)

(прізвище, ініціали)

“ ____ ” _____ 2024 р.

ЗМІСТ

ВСТУП	2
РОЗДІЛ 1.....	5
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ЛІЗИНГУ	5
1.1 Поняття, класифікація, істотні умови лізингу	5
1.2 . Правове регулювання лізингової галузі в Україні	13
РОЗДІЛ 2.....	20
ЛІЗИНГ, ЯК УСПІШНИЙ СПОСІБ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ..	20
2.1 Лізинг, як інструмент інвестування в інноваційний розвиток підприємства	20
2.2. Сучасні тенденції світового ринку лізингових послуг та ринку України.....	31
2.3 Міжнародний лізинг, як один із перспективних методів пожвавлення економіки України	39
РОЗДІЛ 3.....	46
ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ТА ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ НА ЛІЗИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ.....	46
3.1. Зниження ділової активності компаній у сфері лізингових послуг на світовому ринку під час пандемії	46
3.2 Проблемні актуальні питання існування міжнародного лізингу в Україні під час воєнного стану.	52
ВИСНОВКИ.....	60
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	63
ДОДАТКИ.....	68

ВСТУП

Актуальність теми. На сучасному етапі розвитку економіки лізинг використовується як елемент, що має багатогранні параметри і відіграє важливу роль в економічному розвитку. У сучасному світі лізинг розглядається як форма інвестування в різні господарські операції, як специфічна форма кредитних операцій, як особливий інструмент, що використовується при розширенні та модернізації виробничих процесів, як вид підприємництва та особливий вид бізнесу. Завдяки своїм численним економічним параметрам, високій економічній ефективності та необхідним інструментарієм для кожного з учасників угоди, розміри, межі, сфера застосування лізингових операцій постійно розширюється в глобальній економіці.

Здатність малого та середнього бізнесу отримувати доступ до фінансування має важливе значення для фінансування бізнес-інвестицій, забезпечення реалізації потенціалу зростання бізнесу, а також для сприяння започаткуванню нових підприємств. Брак фінансування може обмежити грошові потоки та ускладнити перспективи виживання бізнесу. Як правило, підприємства не мають можливості залучати кошти безпосередньо на ринках капіталу і тому в основному залежать від традиційного банківського фінансування, яке, в свою чергу, обмежене їхнім апетитом до відсотків по кредиту та аналізом ризиків. Саме в цей момент лізинг може відіграти велику роль у забезпеченні бізнесу потребами, які необхідні для його розвитку. Сучасний ринок лізингу може надати бізнесу в короткі строки необхідне обладнання, нерухомість, транспорт чи програмне забезпечення в необхідній кількості, згідно поставлених запитів, під невелику плату за користування та на погоджений строк.

Саме такі рішення проблем фінансування потребує значна частина бізнесу в Україні. Під час пандемії, а згодом і повномасштабного вторгнення, український приватний бізнес зазнав великих втрат. Саме ринок лізингу може дозволити відновити зруйновані війною цілі сектори економіки, оновити обладнання та транспортний парк багатьох промислових підприємств, надати поштовх до

реалізації нових бізнес проектів та дозволити залучити потік іноземних інвестицій в українську економіку. Саме тому дослідження міжнародного лізингу в умовах економічної нестабільності має таку актуальність в сьогоденні.

На сьогоднішній день можна зустріти багато наукових робіт, що досліджують розвиток та актуальність міжнародного лізингу, особливу увагу дослідженню розвитку лізингу в Україні приділяли Казакова Л. О. у своїй роботі «Лізинг як особливий вид інвестиційної діяльності та використання його на ринку України», Н. О. Черненко в статті «Аналіз стану сучасного ринку міжнародного лізингу в Україні» та Андре Хорст Грабовські у своїй книзі «Економічне значення лізингу. Огляд від перших днів лізингу до 21 століття». Всі ці автори чіпали різні економічні аспекти в розвитку ринку лізингу, але не займали теми функціонування лізингу в умовах нестабільності економіки та варіантів розвитку даного виду діяльності в складних умовах, що буде зроблено в даному дослідженні.

Мета даної роботи – аналіз діяльності ринку лізингу в умовах різних економічних негараздів, та пошук рішень щодо розвитку лізингу в умовах нестабільності економіки.

Об’єкт дослідження – міжнародний ринок лізингу як інструмент розвитку приватного бізнесу різних видів та масштабів.

Предмет дослідження – нестабільність глобальної економіки, яка є одним з головних стримуючих факторів розвитку міжнародного лізингу.

В цій роботі будуть використовуватись наступні методи дослідження:

- спостереження: будуть досліджені етапи розвитку ринку лізингу в глобальній площині;
- порівняння: в роботі будуть порівнюватися різні правові підходи до регулювання лізингових відносин в різних країнах;
- конкретизація: за допомогою декількох поглядів на термін лізингу буде виведено єдине розуміння даного терміну;
- аналіз: визначення різних видових категорій лізингу та сфер його застосування;

- історичний метод дослідження: будуть визначені основні етапи розвитку лізингу в історичній площині.

Інформаційна база дослідження буде ґрунтуватись на роботах та дослідженнях багатьох українських та зарубіжних науковців, таких профільних організацій як Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців», IFLA (об'єднання провідних світових лізингових компаній), Торгово-промислової палати України та даних Національного банку України.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ЛІЗИНГУ

1.1 Поняття, класифікація, істотні умови лізингу

Термін "лізинг" часто зустрічається у діловому контексті. По суті, лізинг - це договір або угода, укладена між двома сторонами, відомими як лізингодавець і лізингоодержувач. У своїй найпростішій формі лізинг схожий на договір оренди. Лізингодавець - зазвичай лізингова компанія або фінансова установа - володіє активом, наприклад, автомобілем або офісним приміщенням. Лізингоодержувач, яким може бути фізична особа, компанія або організація, сплачує регулярну плату за користування цим активом протягом певного періоду.

Лізинг дозволяє компаніям зберегти оборотний капітал, а також забезпечити відповідність обладнання сучасним вимогам у конкурентному світі, де технологічне оновлення відбувається швидко і несамовито.

Хоча колись лізинг був стратегією, яку використовували переважно великі корпорації, малі та середні компанії почали користуватися численними фінансовими перевагами. Однією з причин є те, що в лізинг можна взяти майже будь-який тип обладнання - від комп'ютерів і серверів до систем автоматизації виробництва, конвеєрного обладнання тощо. Програмне забезпечення, послуги та підтримка також можуть бути профінансовані. Це дає власникам бізнесу один передбачуваний щомісячний платіж за обладнання та послуги.

Наведу п'ять основних причин, чому компанії часто обирають лізинг замість придбання обладнання чи послуг:

1) Для збереження готівки. Обладнання є однією з найбільш значних капітальних інвестицій, які робить бізнес. Обираючи найбільш стратегічний варіант фінансування компанії вивільняють цінний капітал.

2) Використання новітніх технологій. Для того, щоб конкурувати і випереджати конкурентів, багатьом компаніям необхідно використовувати найновіше, найсучасніше програмне забезпечення та обладнання.

3) Отримати податкові переваги. Деякі лізингові платежі повністю вираховуються як операційні витрати. Інші дозволяють зменшити витрати на

амортизацію та відсотки. Лізинг також може дозволити бізнесу скористатися податковими пільгами, які передбачені законодавством.

4) Для стабілізації бюджету. Лізинг також передбачає використання обладнання протягом певного періоду часу за фіксованими платежами. Бізнес знає суму і кількість платежів протягом усього періоду лізингу, що дозволяє точно спрогнозувати потреби в грошових коштах. Графіки лізингових платежів також можуть бути структуровані відповідно до сезонних грошових потоків або інших бюджетних міркувань.

5) Скористатися перевагами стимулів з доданою вартістю. Ряд договорів лізингу включають в себе обслуговування та ремонт, як частину щомісячної вартості.

Гнучкість - головний принцип функціонування лізингу. Лізинг пропонує рішення, що відповідають майже будь-яким потребам бізнесу. Зокрема, зі зростанням бізнесу змінюються і потреби. Це дозволяє швидко реагувати на нові можливості.

Лізинг дозволяє легше управляти розвитком підприємництва. Компанії повинні бути гнучкими, а гнучкі умови, які пропонує лізинг, ідеально підходять для компаній, яким потрібно швидко реагувати на можливості на ринку.

У підсумку, лізинг пропонує стратегічні конкурентні переваги для сучасного бізнесу. При правильному використанні він може забезпечити компаніям гнучкість, необхідну для досягнення успіху, без шкоди для виробництва. Оскільки все більше керівників підприємств усвідомлюють, що цінність обладнання полягає у його використанні, а не обов'язково у володінні ним, стає набагато легше визнати переваги лізингу, що, в свою чергу, робить його все більш популярним способом фінансового зростання для виробників будь-якого розміру.

Лізингові угоди є поширеним засобом придбання дорогих активів без необхідності сплати авансових платежів. Важливість лізингу у фінансовому світі важко переоцінити, оскільки він надає компаніям можливість ефективно управляти своїми ресурсами.

При операційному лізингу ви можете користуватися активом протягом певного періоду (зазвичай, це 1-3 роки), але право власності залишається за лізингодавцем. Лізингодавець несе ризики, пов'язані з застаріванням та пошкодженням активу. Лізингодавець несе всі витрати, пов'язані з активом, окрім експлуатаційних витрат. Лізингодавець може надавати додаткові послуги, такі як обслуговування та ремонт. Будь-яка зі сторін має право розірвати договір після попереднього повідомлення. Цей тип лізингу має такі плюси:

- Можливість користуватися новим обладнанням без значних інвестицій.
- Гнучкість: можливість оновити обладнання протягом терміну дії договору.
- Передбачувані витрати: фіксовані щомісячні платежі.

Тим не менш, операційний лізинг має такі мінуси:

- Немає права власності на актив.
- Обмеження щодо модифікації активу.
- Можливість вищих платежів, ніж при фінансовому лізингу.

Фінансовий лізинг - це контрактна угода, за якою ризики та вигоди, пов'язані з володінням активом, по суті, переходять до лізингоодержувача. Також фінансовий лізинг - це договір, що передбачає отримання права користуватися активом протягом тривалого періоду часу (зазвичай 5-10 років). Це довгострокова оренда, і лізингоодержувач сплачує лізингодавцю набагато більше, ніж вартість майна або обладнання, у вигляді лізингових платежів. Він є безповоротним. У цьому типі лізингу лізингоодержувач повинен нести всі витрати, а лізингодавець не надає жодних послуг [17, с.107].

Який тип лізингу краще обрати компанії залежить від її потреб та цілей. Операційний лізинг може бути кращим вибором, якщо бізнесу потрібне обладнання на короткий термін, або якщо ви хочете мати гнучкість для його оновлення. Фінансовий лізинг краще обрати тоді, коли ви хочете отримати право власності на актив або якщо вам потрібні нижчі платежі протягом тривалого періоду.

Окрім вище наведених основних видів лізингу, є ще багато інших різних категорій на які поділяється лізинг. Розглянемо найбільш популярні з них.

Лізинг поділяється на дві основні категорії: лізинг із залученням позикових коштів та лізинг без їх залучення. В першому випадку лізингодавець залучає кошти від банку або іншого фінансового установи для придбання об'єкта лізингу, який потім здає в оренду лізингоотримувачу. У другому випадку лізингодавець самостійно фінансує придбання об'єкта лізингу і здає його в оренду лізингоотримувачу без залучення додаткових позикових коштів.

Існує також абсолютно чистий лізинг. В абсолютно чистому лізингу лізингоодержувач бере на себе весь тягар, включаючи страхування, податки та обслуговування об'єкту лізингу. Абсолютно чистий тип поширений у системах з одним лізингоодержувачем, наприклад коли лізингодавець нерухомості будує житло відповідно до потреб лізингоодержувача. Лізингодавець передає готове житло лізингоодержувачу на визначений термін.

Лізингоодержувачами в такому випадку зазвичай виступають великі компанії, які розуміють умови договору і готові взяти на себе витрати. Однак, оскільки більша частина навантаження лягає на лізингоодержувача, лізингодавці нерухомості зазвичай погоджуються на нижчі щомісячні ставки [19, с.87].

Лізинг з передачею права власності на об'єкт. У лізингу з передачею права власності договір лізингу укладається на тривалий період з чітким наміром передати право власності на об'єкт лізингу лізингоодержувачу [11, с.122]. Це форма лізингу, при якій лізингоотримувач має право на викуп об'єкта лізингу за символічну суму в кінці лізингового періоду. Після виплати всіх лізингових платежів, об'єкт лізингу переходить у власність лізингоотримувача. Ця форма лізингу дає можливість лізингоотримувачу користуватися об'єктом та отримувати податкові пільги у вигляді відсоткового амортизаційного вирахування на лізингові платежі.

Продаж і зворотний лізинг. При зворотному лізингу компанія-власник активу продає його лізингодавцю. Лізингодавець одразу платить за актив, але передає його в лізинг продавцю. Таким чином, продавець активу стає лізингоодержувачем.

Актив залишається у продавця, який є лізингоодержувачем, але право власності на нього переходить до лізингодавця, який є покупцем. Це робиться для того, щоб компанія-продавець разом з активом отримала фінансування для ведення бізнесу.

Повний та неповний лізинг. Лізинг з повною виплатою - це лізинг, за якого лізингодавець відшкодовує повну вартість об'єкта лізингу за рахунок лізингових платежів. У випадку безвиплатного лізингу лізингодавець здає в лізинг один і той самий актив знову і знову [32, с.121].

Спеціалізований сервісний лізинг. Лізингодавець або власник активу є фахівцем у галузі, яку він здає в лізинг. Він не тільки здає в лізинг, але й надає спеціалізоване персональне обслуговування лізингоодержувачу. Прикладами є електронні товари, автомобілі, кондиціонери тощо.

Лізинг зі стимулюванням збуту. Якщо лізингодавець укладає будь-яку угоду з виробником щодо маркетингу та популяризації об'єкту лізингу, це називається лізинг зі стимулюванням збуту.

Транскордонний лізинг. Оренда, що перетинає національні кордони, називається транскордонним лізингом, до цієї категорії належать судноплавство, авіаперевезення і т.д.

Податковий лізинг. Якщо лізинг не є позикою під заставу, але кваліфікується як оренда, вона вважатиметься податково орієнтованим лізингом.

Імпортний лізинг. В імпортному лізингу компанія, що надає обладнання в лізинг, може бути розташована в іншій країні, але лізингодавець і лізингоодержувач можуть належати до однієї і тієї ж країни. Обладнання в більшій чи меншій мірі є імпортним [33, с.73].

Міжнародний лізинг. Тут сторони лізингової угоди можуть належати до різних країн, що майже аналогічно міжнародному лізингу.

Наступним етапом дослідження лізингу є висвітлення умов лізингу. Умови лізингу наводяться у договорі лізингу між лізингодавцем і лізингоодержувачем.

Договір лізингу - це договір між лізингодавцем та лізингоодержувачем, який надає лізингоодержувачу право користування майном, що належить лізингодавцю

або перебуває в його управлінні, на визначений строк в обмін на періодичні орендні платежі від лізингоодержувача [11, с.11].

Відповідно до договорів лізингу можна визначити наступні форми лізингу:

1. Поворотний лізинг - договір лізингу, який передбачає придбання лізингодавцем майна у власність і передачу йому (цьому власнику) цього майна у лізинг: оперативний або фінансовий.
2. Пайовий лізинг - це здійснення лізингу за участю суб'єктів лізингу на підставі укладення багатостороннього договору та залучення одного або декількох кредиторів, які беруть участь у здійсненні лізингу, інвестуючи кошти. При цьому сума інвестованих кредиторами коштів не може становити більше 80 відсотків вартості майна, отриманого у лізинг.
3. Міжнародний лізинг - договір лізингу, який здійснюється суб'єктами лізингу, що перебувають під юрисдикцією різних держав, або у випадку, якщо майно або платежі перетинають кордони [12, с.122].

За договорами лізингу можна орендувати нерухомість, транспортні засоби, побутову техніку, будівельну техніку та інші предмети.

Лізинг не надає лізингоодержувачу жодних прав власності. Лізингодавець, однак, може дозволити лізингоодержувачу пристосувати майно до своїх потреб. Протягом усього терміну угоди лізингоодержувач несе відповідальність за утримання майна. За договорами лізингу можна здавати в оренду консультаційні послуги з нерухомості, автомобілі, побутову техніку, будівельне обладнання та інші речі.

Типові положення, що зустрічаються в договорах лізингу:

Сторони договору:

- Лізингодавець: фізична або юридична особа, яка передає майно у лізинг.
- Лізингоодержувач: фізична або юридична особа, яка отримує майно у лізинг.

Предмет договору:

- Вид майна, яке передається у лізинг (нерухомість, транспортний засіб, обладнання тощо).

- Характеристики майна (модель, серійний номер, рік випуску тощо).
- Стан майна на момент передачі у лізинг.

Термін дії договору:

- Дата початку та закінчення дії договору.
- Можливість продовження договору за згодою сторін.

Лізингові платежі:

- Розмір та порядок сплати лізингових платежів.
- Валюта платежів.
- Дата початку та закінчення сплати платежів.
- Штрафні санкції за прострочення платежів.

Права та обов'язки сторін:

- Лізингодавця:
 - Передати майно у лізинг у належному стані.
 - Забезпечити технічне обслуговування та ремонт майна (за умови, що це передбачено договором).
 - Дати згоду на модифікацію майна лізингоодержувачем (за умови, що це передбачено договором).
- Лізингоодержувача:
 - Прийняти майно у лізинг у належному стані.
 - Своєчасно сплачувати лізингові платежі.
 - Використовувати майно відповідно до його призначення.
 - Зберігати майно та підтримувати його в належному стані.
 - Не передавати майно третім особам без згоди лізингодавця.

Відповідальність сторін:

- За шкоду, заподіяну майну.
- За невиконання зобов'язань за договором.

Розв'язання спорів:

- Порядок вирішення спорів, що виникають між сторонами.
- Підсудність спорів.

Прикінцеві положення:

- Умови про зміну та розірвання договору.
- Кількість примірників договору.
- Підписи сторін.

Саме таке розуміння цих загальних термінів має вирішальне значення як для лізингодавців, так і для лізингоодержувачів для забезпечення чіткої та взаємовигідної угоди лізингу.

Додаткові умови лізингу мають обумовлювати зручність користування майном, що передається в лізинг та передбачати вирішення основних проблем, які можуть виникнути при користування майном, що передається за договором лізингу.

Коли здається в лізинг матеріальне майно, необхідно включити кілька особливих умов.

Наприклад, якщо домовляються про лізинг на одинадцять місяців, необхідно визначити, яким чином буде зроблено повідомлення про завершення лізингу, а також дату, коли договір лізингу закінчується. Якщо лізингоотримувач бажає продовжити договір, як і коли потрібно повідомити про це, і якими будуть умови - чи буде підвищення умов оплати, і якщо так, то на який відсоток.

Якщо угода лізингу укладена на п'ять років, чи буде проміжне підвищення чи зниження оплати. Яким способом буде здійснювати плата, в якій валюті та на протязі яких часових проміжків.

При лізингу нерухомості потрібно звертати увагу в договорі на рухоме майно у складі об'єкта нерухомості та його стан. Якщо лізингодавець хоче захистити рухоме майно, що знаходиться в помешканні, наприклад, стельові вентилятори, меблі, шафи тощо, потрібно скласти список усіх предметів і включити його в договір лізингу, вказавши умови їх зберігання та розмір штрафу, який буде стягнуто в разі пошкодження. Таким чином, навіть якщо не можна дозволити деякий знос під час використання, будь-яке серйозне пошкодження буде юридично зафіксоване в документі, і можна відшкодувати їхню втрату/пошкодження з останньої орендної плати.

Отже, лізинг – це операція, при якій лізингодавець передає лізингоодержувачу в користування певне майно на основі договору лізингу з подальшою оплатою за користування даним активом. Існує багато видів лізингу, основними видами лізингу є операційний та фінансовий. Перед здійсненням лізингової операції сторони, які приймають участь в угоді лізингу повинні заключити договір, який буде регулювати їх відносини протягом всього часу дії договору. В договорі лізингу повинні бути обговорені всі головні умови, які будуть використовуватись при дії договору лізингу, такі як контактні дані та адреси лізингодавця та лізингоодержувача, об'єкт лізингу, строки та умови передачі майна в лізинг та інші умови, які можуть виникнути під час дії договору.

На сьогоднішній день лізинг – це поширена операція, що використовується в сучасному бізнесі, яка дозволяє швидко та динамічно розвиватися компаніям у середовищі сучасної економіки.

1.2. Правове регулювання лізингової галузі в Україні

Лізингові операції є важливим і широко застосованим процесом економічного розвитку в багатьох розвинених економіках, а ринок лізингових послуг є досить розвиненим на сьогоднішній день у США та багатьох країнах Європейського Союзу. Стрімка динаміка та зростаюча увага до лізингового ринку зумовлені тим, що лізинг є одним з ключових засобів оптимізації виробничих потужностей та оновлення основних фондів підприємств, що, в свою чергу сприяє підвищенню якості, ефективності та конкурентної спроможності виробництва та прогресу економіки в цілому. Дослідження практичної реалізації лізингу в Україні та світі дозволяють зробити висновок, що лізинг є потужним інструментом, який має значний потенціал [9, с.34]. У той же час очевидно, що умовою належного функціонування ринку лізингу в Україні є забезпечення ефективного законодавчого регулювання цього правового інституту. Це передбачає повне врегулювання відповідних правовідносин, визначення правового статусу сторін

договору лізингу, вимог до змісту та договору лізингу, стандартизацію видів і форм договорів лізингу, а також наслідків порушення або неналежного виконання умов договору лізингу.

Окремі аспекти правового регулювання лізингових відносин в Україні, загальна характеристика та правова природа лізингу, а також аналіз договірних лізингових відносин за участю окремих спеціальних суб'єктів висвітлено у багатьох вітчизняних науковців (О.В. Васильєв, В.В. Зайченко, О.О. Ковальчук), чий напрацювання закладають підґрунтя для подальшої наукової діяльності в теоретичній та практичній площині функціонування інституту лізингу в Україні.

На рівні державного законодавства функціонування ринку лізингу в цілому регулюються Цивільним кодексом України (далі - ЦК України), який містить основні положення щодо роботи лізингових компаній на території нашої держави. Крім того, деякі аспекти лізингової діяльності висвітлені у спеціальному законодавстві. Такому як Закон України № 1201-IX або 1201-20 "Про фінансовий лізинг", який був прийнятий у новій редакції від 04.02.2021.

У правовій доктрині та світовій практиці лізингової діяльності прийнято виокремлювати різні види лізингу залежно від обраних критеріїв (обсяг зобов'язання, мета суб'єктів лізингу тощо), що також відображається на рівні правових систем кожної держави з урахуванням особливостей економіки країни, суспільних потреб та правових традицій.

Однак, вивчаючи особливості українського та європейського лізингового законодавства, в першу чергу, варто звернути увагу на законодавство України, яке закріплює оригінальні засади регулювання договірних відносин, що виникають на основі на основі договорів лізингу. Відповідно до статті 806 Цивільного кодексу України, за договором лізингу одна сторона (лізингодавець) передає або зобов'язується передати другій стороні (лізингоодержувачеві) у користування майно, що належить їй по праву власності (лізингодавцю), 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].

Положення про оренду також застосовуються до договору лізингу з урахуванням особливостей, встановлених законом. Аналіз вище наведених статей Цивільного кодексу свідчить про те, що визначення договору лізингу є досить складним, що може створювати непорозуміння між учасниками договору лізингу. У вітчизняній законодавчій практиці відомі випадки, коли сторони не мають єдиного розуміння суті та наслідків укладеного договору лізингу. Зокрема, йдеться про помилкове сприйняття лізингового зобов'язання виключно як зобов'язання, що виникає з договору купівлі-продажу, оренди, позики тощо, що призводить до помилкового очікування правових наслідків, які не передбачені для договірних лізингових відносин.

Варто зазначити, що законодавче регулювання ринку лізингових послуг в Україні останнім часом було вдосконалено. Як зазначалося вище, нова редакція Закону України "Про фінансовий лізинг" було прийнято 04.02.2021. У пояснювальній записці до проекту підкреслюється, що зміни викликані нагальною потребою приведення законодавства у відповідність до сучасних практик та кращого світового досвіду функціонування лізингу, як одного з найпоширеніших методів фінансування технічного переоснащення, усунення суперечностей між дефініціями, подолання колізій між загальним цивільним та спеціальним фінансовим законодавством.

На сьогоднішній день виникає необхідність більш детального регулювання лізингу в Цивільному кодексі України, законах чи підзаконних актах з метою забезпечення конкретизації термінів, врахування особливостей, викладених у міжнародних актах про фінансовий лізинг, а також усунення прогалин, виявлених судовою практикою[5, с.51]

Зокрема, серед іншого, значним кроком у забезпеченні єдності та стабільності лізингової практики в Україні стало внесення змін до глави 58 Цивільного кодексу України, ст. 809-1, яка регулює відносини між лізингоодержувачем та лізингодавцем у разі визнання договору лізингу недійсним

або встановлення його нікчемності, що передбачає обов'язок лізингоодержувача повернути майно лізингодавцю в порядку та на умовах, встановлених зазначеною статтею, та визначає обов'язок і умови відшкодування суми лізингових платежів лізингодавцю за весь період користування.

Однак, деякі українські науковці вважають, що як редакція Закону 1997 року, так і нова редакція містять досить недосконале визначення категорії "фінансовий лізинг", оскільки воно не повною мірою відображає сутність цього правового інституту в різних аспектах його застосування та не містить чітких критеріїв відмежування цієї договірної конструкції від суміжних видів договорів [16].

У зв'язку з цим викликає інтерес практика інших країн щодо правового регулювання лізингової економічної діяльності. Правила бухгалтерського обліку лізингу ЄС, частина 2 параграфу 3, містять формулювання узагальненого поняття лізингу як угоди, за якою лізингодавець передає лізингоодержувачу право користування активом в обмін на плату або декілька платежів [22].

Стаття 361 глави 17 "Договір оренди" Зобов'язально-правового закону Естонії визначає договір лізингу, як такий, за яким лізингодавець зобов'язується придбати у власність вказаний лізингоодержувачем предмет лізингу у певного продавця і передати його у володіння лізингоодержувачу, а лізингоодержувач зобов'язується сплачувати за користування предмета лізингу [25].

Аналіз цього визначення дозволяє зробити висновок, що на відміну від національного законодавства, яке закріплює прямий та непрямий лізинг, Естонія не поділяє лізинг на прямий та непрямий. Це підтверджується тим, що законодавче формулювання договору лізингу має пряме посилення на формулу "лізингодавець зобов'язується придбати у власність і передати...", тоді як ЦК України не обмежує сторони у визначенні предмета лізингу як майна, що належить лізингодавцю на праві власності та було набуто ним без попередньої домовленості з лізингоодержувачем.

У порівнянні з українським законодавством, перехід ризику випадкового знищення та випадкового пошкодження предмета лізингу також визначається більш жорстко. Зокрема, стаття 364 вищезазначеного Закону встановлює, що

відповідні ризики переходять до лізингоодержувача під час передачі об'єкта лізингу. На відміну від статті 809 ЦК України, зазначена законодавча норма прямо вказує на момент переходу ризиків і не допускає винятків із загальних правил та віднесення цього питання на розсуд сторін.

Положення глави XVII "Договір найму (оренди)" Цивільного кодексу Республіки Польщі регулюють лізингові відносини Главою XVII "Договір лізингу". Так, зокрема, Стаття 709-1 передбачає, що сторона, яка фінансує зобов'язання в ході своєї господарської діяльності придбати товар у визначеного постачальника на умовах визначених у цьому договорі, та передати його у користування користувачеві з метою отримання вигоди протягом певного часу, а користувач зобов'язується сплатити фінансуючій стороні узгоджену суму - грошову винагороду, яка щонайменше дорівнює ціні товару [24].

Тому, як і за естонським законодавством, норми Цивільного Кодексу Польщі не передбачають розділення лізингу на прямий і непрямий. Крім того, на відміну від положень ЦК України, законодавчий акт конкретизує суму, що підлягає сплаті за користування об'єктом лізингу. Такий спосіб відображений у частині 2 статті 5 Закону України "Про фінансовий лізинг" як одна з ознак, що дозволяє визначити лізинг як фінансовий, тобто при укладенні договору фінансового лізингу сума лізингових платежів дорівнює або перевищує первісну вартість об'єкта фінансового лізингу.

В Угорщині питання лізингових відносин також регулюється Цивільним кодексом. Зокрема відповідно до статті 409 Розділу LIX "Фінансовий лізинг", за договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується передати у користування річ або право (об'єкт лізингу), що належить йому по праву власності, у користування на визначений строк, а лізингоодержувач зобов'язується прийняти об'єкт лізингу та сплачувати платежі, якщо: за договором лізингоодержувач набуває право користування об'єктом лізингу до кінця його економічного життя або після його завершення; або якщо користування погоджено на коротший період, орендар отримує право викупу об'єкта оренди після закінчення строку дії договору без будь-якої компенсації або за ціною, значно нижчою за ринкову на момент

укладення договору; або загальна сума лізингових платежів досягає або перевищує ринкову вартість об'єкта оренди, яка була доступна на момент укладення договору [21].

Якщо у згаданих державах цивільні акти визначили основи регулювання договірних лізингових відносин, то Цивільний кодекс Іспанії не містить окремого відокремлення поняття лізингу, надаючи можливість спеціальному законодавству регулювати це питання. Так, наприклад, Закон «Про управління, контроль та платоспроможність кредитних установ» 10/2014 від 26 червня, 2014 року відносить до операцій фінансового лізингу ті договори, єдиною метою яких є передати у володіння рухоме або нерухоме майно, придбане з певною метою відповідно до специфікацій майбутнього користувача, в обмін на компенсацію, що складається з періодичних платежів [37]. Об'єкти, що передаються в лізинг, повинні використовуватися виключно для сільськогосподарських, риболовецьких, промислових, комерційних, ремісничих цілей, у службовій або професійній діяльності. При цьому у договорі фінансового лізингу має бути закріплено положення про право користувача на викуп об'єкту лізингу після закінчення строку дії договору .

У Португалії лізингові відносини, як окремий та особливий вид зобов'язань у групі договорів оренди, не регулюються Цивільним кодексом. Вони регулюються спеціальним законодавством про фінансовий лізинг та діяльності лізингових компаній.

Аналіз українського та законодавства європейських країн дозволяє зробити висновок, що більш поширеним є підхід, згідно з яким питання лізингової діяльності і, зокрема, договорів лізингу регулюється переважно нормами цивільного права, які висвітлюють мету лізингової діяльності, основні принципи, сутність правовідносин, статус лізингоодержувача, зобов'язання учасників договору, статус договірних сторін, а також інші питання, опрацьовані в спеціальному законодавстві.

Отже, за національним законодавством сутність лізингу є досить складною, оскільки поєднує в собі елементи договорів купівлі-продажу та договору найму.

Визначення договору лізингу, що міститься у ст. 806 ЦК України відображає модель, яка передбачає відносини прямого та непрямого лізингу, порівняно з законодавством досліджуваних європейських країн. Дане визначення, а також необхідність застосування до них положень про суміжні види договорів для їх врегулювання викликає неоднозначне тлумачення сутності лізингової діяльності, що призводить до непорозуміння між учасниками цивільних правовідносин. Аналіз правового регулювання лізингу в європейських країнах дозволяє зробити висновок, що більш поширеним є підхід, відповідно до якого питання лізингової діяльності та, зокрема, визначення договірної структури лізингу, в першу чергу, регулюється цивільним законодавством, яке закріплює початкове поняття лізингу, моделі лізингу, основоположні принципи, сутність зобов'язань, статус договірних сторін та інші питання, які деталізуються в рамках спеціального законодавства.

РОЗДІЛ 2

ЛІЗИНГ, ЯК УСПІШНИЙ СПОСІБ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ

2.1 Лізинг, як інструмент інвестування в інноваційний розвиток підприємства

Лізинг майна, особливо обладнання, зазнав швидкого зростання за останні 40 років, і часто сприймається, як відносно новий фінансовий інструмент для придбання капіталу. Однак, насправді, лізинг є дуже давньою формою комерційної угоди, яка бере свій початок ще в стародавньому самарійському місті Ур.

Глиняні таблички, знайдені в 1984 році, свідчать про те, що операції з лізингу обладнання відбувалися приблизно в 2010 році до нашої ери в стародавньому місті Ур. Священики, які були керівними органами, здавали в оренду фермерам сільськогосподарські знаряддя праці та орендували землю; таким чином, з'явилися перші зафіксовані лізингові транзакції. Пізніше вавилонський цар Хаммурапі, стародавні єгиптяни, греки та римляни займалися орендою особистого майна. Кораблі, що фрахтувалися з часів стародавніх фінікійців, насправді були дуже чистими формами лізингу обладнання. Фактично, положення про нетто-оренду в сучасних договорах оренди відомі як положення про "сплату в пеклі чи у високій воді", оскільки такі положення виникли саме в договорах фрахтування суден.

Першими зафіксованими випадками лізингу рухомого майна в Європі, була оренда коней, упряжок коней, колясок і возів лівреями або ліврейними конюшнями в 1700-х роках. Сучасний лізинг обладнання в США та Європі розпочався в 1870-х роках у зв'язку з фінансуванням барж, залізничних вагонів і залізничних локомотивів за сертифікатами довірчої власності на обладнання.

У 1900-х роках залізничне обладнання зазвичай фінансувалося за схемою, згідно з якою залізниця укладала контракт з виробником на купівлю вагонів, причому ціна купівлі сплачувалася за контрактом, дуже схожим на умовний договір купівлі-продажу. З'явилася ще одна форма лізингу залізничних вагонів, за якої лізингодавець зберігає право власності на обладнання в кінці терміну лізингу. Хоча вони ще не були відомі як такі, перші справжні лізингові та операційні оренди

обладнання, відмінного від суден, виникли в результаті угод, коли залізничні лізингодавці купували або виготовляли вагони для здачі в оренду орендарям-вантажовідправникам за умовами, згідно з якими лізингодавець обслуговував вагони і ставав їхнім власником наприкінці терміну оренди.

У 1920-х роках виробники прагнули стимулювати збут свого обладнання, що призвело до розвитку вендорного лізингу (від англ. vendor - постачальник). Виробники стимулювали збут своєї продукції за допомогою договорів купівлі-продажу з розстрочкою платежу, які потім продавалися зі знижкою банкам і фінансовим компаніям [22].

Протягом минулого століття виникали різні стимули для розвитку лізингу, включаючи Другу світову війну, яка змусила виробників шукати альтернативні способи придбання обладнання, адже значні інвестиції могли виявитися марними, якщо війна закінчиться. Це призвело до розвитку "формальних" форм лізингу.

Оперативний вид лізингу передбачає короткострокові договори оренди, подібні до оренди обладнання з обслуговуванням, наприклад, вантажівок з водієм. Оперативний лізинг з'явився завдяки оренді такого обладнання.

Наприкінці 1940-х років з'явився довгостроковий лізинг, який використовувався переважно для залізничного обладнання. Цей вид лізингу передбачає більш тривалі договори оренди, подібні до кредиту з викупом майна наприкінці терміну.

У 1954 році U.S. Leasing Corp. стала першою компанією, створеною для надання загального лізингу обладнання на загальних засадах, за якими такий бізнес ведеться і сьогодні. Її приклад наслідували інші компанії, зокрема Boothe Leasing Corp. (яку в 1962 році придбала Greyhound Corp. і тепер вона відома як Greyhound Leasing and Financial Corp.), Chandler Leasing (яку в 1967 році придбала Pepsi-Cola), General Electric Credit Corp., Commercial Credit Corp. та кілька інших. Ці компанії були попередниками сотні лізингових компаній, що існують сьогодні. З того часу галузь зазнала змін у бухгалтерському обліку, податковому законодавстві та структурі лізингу, що вплинуло на зростання її учасників [31, с.122].

Пакети економічних стимулів, зміни в податковому законодавстві, зміни в бухгалтерському обліку, зміни в структурі лізингу в 1960-х, 70-х і 80-х роках лише змушували галузь розтягуватися, згинатися і винаходити себе заново, продовжуючи висхідну тенденцію до зростання прибутковості та обсягів виробництва. Відсоток придбання капіталу за допомогою лізингу, порівняно з іншими методами фінансування обладнання, зростав з кожним роком. У 1996 році лізинг обладнання склав 169,9 мільярдів доларів з 566,2 мільярдів доларів, витрачених у США на придбання капіталу, порівняно зі 151,4 мільярдами доларів у 1995 році.

У 1960-х роках компанії IBM та Херох зрозуміли, що надання обладнання в лізинг може бути вигідним бізнесом. Їхній лізинг комп'ютерів та офісного обладнання став значним фактором зростання популярності лізингу загалом. Це пояснюється тим, що багато компаній вперше зіткнулися з лізингом саме завдяки цій пропозиції. Окрім того, у 1960-х роках лізинг комп'ютерів почав пропонувати й незалежний сектор лізингових компаній. Це зробило лізинг доступнішим для ширшого кола підприємств.

Незабаром інші галузі побачили можливості ринку лізингу обладнання. Коли Конгрес США вніс зміни до Закону про банківські холдингові компанії, дозволивши банкам створювати холдингові компанії та займатися іншими видами діяльності, окрім кредитування, банки отримали можливість займатися лізингом обладнання. Несподівано, лізинг став респектабельним, перетворившись з "кредитування в крайньому випадку" на вид креативного фінансування, яким скористалися розумні компанії. За кілька років більшість компаній зіткнулися з лізингом, і багато з них почали використовувати його на регулярній основі для фінансування потреб в обладнанні. Відтоді галузь зростала [35].

Що стосується майбутнього, то, безсумнівно, відбудеться ще більше змін у податковому законодавстві, стандартах бухгалтерського обліку, потребах лізингоодержувачів, технологіях, економіці та самій індустрії лізингу обладнання. Однак, на мою думку, якщо минуле - це пролог, то майбутнє лізингу обладнання здається забезпеченим.

З розвитком ринку лізингу відбулася консолідація галузі. Протягом 1990-х років великі компанії мали перевагу над меншими нішевими або бутиковими гравцями. Великі компанії досягли економії на масштабах і обслуговували широкі сегменти галузі. Ці великі, добре капіталізовані лізингодавці мали хороший доступ до фінансування, тоді як дрібні, нішеві учасники були або регіональними, або зосереджені на певному секторі. В результаті такої консолідації компанії середнього розміру майже зникли.

Оскільки великі гравці контролюють більшу частину лізингового ринку, відбувся зсув у бік більш дисциплінованого підходу до лізингу. Спад у лізинговому циклі зробив цей підхід "назад до основ" ще більш важливим. З розвитком галузі навряд чи відбудеться повернення до практики вільного маневрування 1990-х років. Зараз існує більше паралелей між лізингом як фінансовим інструментом та іншими борговими інструментами. Як наслідок, кредитна політика та процедури лізингу стають все більш схожими на ті, що застосовуються для традиційного кредитування.

Отже, від витоків лізингу повернемося до сьогодення та розглянемо його вплив на одну з найдинамічніших галузей економіки – інновації в сфері підприємництва.

Інноваційна діяльність, як правило, характеризується досить високим ступенем невизначеності та ризиком, тому важливими принципами системи фінансування інноваційної діяльності є множинність джерел, гнучкість і адаптивність до швидкозмінних умов інноваційного середовища, що швидко змінюється.

Підприємства, фінансово-промислові групи, малий інноваційний бізнес, інвестиційні та інноваційні фонди, місцеві органи влади, фізичні особи тощо. Всі вони беруть участь в економічному процесі та сприяють розвитку інноваційної діяльності.

Лізинг виступає ефективною формою фінансування інвестицій на придбання основних засобів для інноваційної діяльності. Основними формами лізингу є внутрішній лізинг (обидві сторони договору є резидентами) та міжнародний лізинг

(одна зі сторін є нерезидентом). Слід зазначити, що міжнародний лізинг може бути ефективною формою співробітництва для інноваційного підприємства, оскільки таким чином для реорганізації виробництва та переведення його на більш ефективнішу технологію та випуск нового продукту, що відповідає вимогам міжнародного ринку, не потрібно початкових капіталовкладень. Всі витрати на придбання необхідних основних засобів на першому етапі впровадження нової технології бере на себе лізингова компанія (лізингодавець).

Найчастіше при відносинах такого характеру застосовується угода про ремаркетинг між лізингодавцем і постачальником. Це є найпоширенішою формою гарантії для постачальника лізингових операцій. Згідно з цією гарантією постачальник бере на себе зобов'язання перепродати обладнання після його вилучення у лізингоодержувача у разі порушення лізингоодержувачем умов лізингового договору. Відповідальність за вилучення та повернення обладнання покладається на лізингодавця. Після демонтажу обладнання постачальник перевозить його на склад для зберігання та проведення підготовчих робіт з метою подальшої реалізації. Після перепродажу обладнання постачальник сплачує лізингодавцю виручку від реалізації за вирахуванням витрат на демонтаж, зберігання обладнання та невеликої комісії за повторну реалізацію. Постачальник зацікавлений в укладенні договору про ремаркетинг, оскільки, по-перше, це сприяє укладанню угоди купівлі-продажу як гарантія постачальника про повторну реалізацію. По-друге, договір ремаркетингу дозволяє постачальнику контролювати реалізацію обладнання на вторинному ринку, приносить додатковий прибуток, не містить додаткових фінансових ризиків. При укладанні лізингового контракту підрядник може виступати в ролі "кептивної" лізингової компанії. Такою компанією може бути компанія, яка створена виробником або торговельною компанією (продавцем активу) для фінансування продажу або передачі в лізинг виробленої або наявної продукції кінцевим споживачам [30, с.15].

Крім того, існує таке поняття, як сек'юритизація лізингових активів для інноваційних проектів. Це механізм отримання відносно дешевих джерел фінансування лізингових операцій. Це процес перетворення лізингових платежів,

пов'язаних з інноваційними проектами, на цінні папери, які потім продаються інвесторам. Коли портфель лізингових контрактів досягає досить великих розмірів, лізингодавець продає його повністю або частково новоствореній компанії, за що отримує плату від цієї компанії. Акції або облігації, випущені для придбання лізингового портфеля, стають джерелом коштів для здійснення платежу для оплати. Новий власник портфеля отримує і розподіляє доходи від лізингових операцій. Інвестори, які придбали цінні папери нової компанії, отримують частку від лізингових надходжень. В результаті цієї операції, ризики для інвесторів зменшуються, оскільки нова компанія володіє чітким і визначеним набором активів з досить прогнозованими надходженнями у вигляді лізингових платежів. Інвестиції здійснюються в конкретні, добре перевірені лізингові угоди, з яких здійснюються платежі, а не шляхом надання лізинговій компанії позикових коштів. Завдяки сек'юритизації колишній лізингодавець отримує кошти для нових лізингових угод, які можуть бути більш вигіднішими порівняно з банківськими кредитними ставками.

Крім того, для розвитку інноваційних проектів лізингодавець може запропонувати укласти угоду за ставками, нижчими за ринкові або на умовах, неприйнятних для інших лізингоодержувачів фірм-конкурентів з податкових чи інших причин. Ставка робиться на можливість отримання високих орендних платежів у майбутньому, коли конкуренти стануть недоступними для орендаря. Джерелами розвитку лізингового бізнесу є широкі можливості та переваги, які можуть бути використані контрагентами лізингової угоди на інноваційний вид майна.

Інноваційний лізинг виходить за межі традиційних схем і охоплює нові сфери, стаючи рушієм прогресу та розвитку. Він включає в себе ринок новинок (нововведень), ринок капіталу (інвестицій) і ринок інновацій.

Таким чином, інноваційна сфера лізингу являє собою систему взаємодії інноваторів, інвесторів, виробників і розвиненої інвестиційної та лізингової інфраструктури.

Споживачі лізингових послуг (лізингоодержувачі) відносяться до першої групи, метою якої є здійснення так званої руйнівної та творчої діяльності (інноваційної). До цієї ж групи можна віднести і тих лізингодавців, які надають лізингові послуги, що забезпечують проведення лізингу від нововведення до інновації, хоча в переважній більшості лізингодавці в інноваційній сфері виконують функцію інвесторів. Виробники, які виготовляють конкурентоспроможну та затребувану на ринку продукцію, що підпадає під категорію інноваційного лізингу та інновацій загалом, належать до третьої групи.

Головним учасником інноваційного лізингу є підприємство-лізингоодержувач (компанія, яка бере в лізинг). Це пояснюється тим, що лізинг може допомогти компаніям впроваджувати інновації, але лише якщо вони вже ведуть інноваційну діяльність. Деякі автори вважають, що інноваційний лізинг включає такі види діяльності:

- Залучення та розміщення фінансових ресурсів для інноваційної діяльності. Це означає, що лізингові компанії можуть надати інноваційним компаніям та венчурним фірмам кошти на придбання нового обладнання або розробку нових продуктів.
- Просування інноваційного продукту на ринку. Лізингові компанії можуть допомогти інноваційним компаніям вивести свої нові продукти на ринок, надаючи їм доступ до своїх маркетингових ресурсів та каналів збуту.
- Лізинг інтелектуальної власності. Це новий та нетрадиційний спосіб комерціалізації нових ідей та винаходів.

Об'єктом інноваційного лізингу, як правило, є:

- Високотехнологічне обладнання. Це може включати машини, комп'ютери, програмне забезпечення та інші технології, які використовуються для розробки нових продуктів або послуг.
- Інтелектуальна власність. Наприклад, патенти, авторські права, торгові марки та інші активи, які захищають нові ідеї та винаходи.

Категорія "інноваційний лізинг" відображає певний специфічний вид економічних відносин між їх суб'єктами: лізингодавцем, лізингоодержувачем і продавцем лізингового майна. Однак, не будь-яка діяльність є інноваційною, оскільки вона може бути як відтворювальною, так і продуктивною. У першому випадку діяльність спрямована на отримання та відтворення вже відомих традиційних матеріальних і духовних благ (інакше кажучи, продукту) раніше відомими засобами і способами (іншими словами, технологією). У другому випадку виробнича або інноваційна економічна діяльність пов'язана:

- або з розробкою та реалізацією нових продуктів за раніше відомими технологіями;

- або з розробкою відомої продукції, але за допомогою нових технологій;

- або з розробкою та реалізацією нового продукту за новою технологією.

Іншими словами, діяльність стає інноваційною, як тільки її метою або наслідком є виробництво, обмін, розподіл і споживання матеріальних благ, що володіють новизною.

Від зменшення ризиків до покращення грошових потоків та підвищення щоденної ефективності – ось які переваги надає лізинг в сьогоденному інноваційному бізнесі

Хоча підприємства користуються активами так, ніби вони є їхніми власниками, а це може бути що завгодно - від кавомашини до пасажирського літака - вони не несуть жодних обов'язків власника, а також можуть скористатися іншими фінансовими перевагами. Перевагами такого користування в інноваційній діяльності є, наприклад, швидка зміна обладнання, яке втрачає свою інноваційну актуальність без витрат на його закупівлю та подальший продаж.

Однак те, як саме лізингові активи сприятимуть підвищенню прибутку, залежить від самого активу і від того, у кого ви його орендуєте. Існують різні типи договорів і постачальників, і цілком ймовірно, що вдале рішення по поєднанню лізингових активів з власними стане однією з рушійних сил в розвитку підприємства.

Ефективне управління лізинговим портфелем може забезпечити максимальну вигоду від укладених угод для прибутку підприємства.

Пропоную розглянути кілька сучасних інструментів інвестування в інноваційний розвиток підприємств через лізинг.

Лізинг від виробника або постачальника - це, мабуть, найпоширеніший тип лізингу для компаній. Він може бути використаний як у особистих, так і у функціональних потребах підприємства. Наприклад, лізинг автомобільного транспорту або побутової техніки. Угоди лізингу від бізнесу до бізнесу (B2B) можуть бути укладені безпосередньо з виробником або його постачальником.

Це може полегшити управління та знизити витрати, оскільки спілкування між виробником активу та компанією, яка його орендує, буде більш ефективним. Це призведе до більш конкурентоспроможних цін, особливо у випадку, якщо є декілька виробників і постачальників тих самих об'єктів лізингу. Наприклад, компанія "АгроТехно" займається виробництвом сільськогосподарської техніки. Їм потрібні нові трактори для розширення свого парку машин. Замість того, щоб купувати нові трактори, "АгроТехно" може взяти їх в лізинг від виробника або постачальника. Це дозволить їм:

- Знизити початкові інвестиції: "АгроТехно" не потрібно буде витратити значну суму грошей на покупку нових тракторів.
- Збільшити гнучкість: "АгроТехно" може оновити свій парк машин в міру необхідності, взявши в лізинг новіші моделі тракторів.
- Знизити ризики: якщо трактори стануть застарілими або не будуть використовуватися, "АгроТехно" може просто повернути їх лізингодавець.

Чим ближче угода укладена до оригінального виробника, тим більше вони знатимуть про актив і тим легше вони зможуть забезпечити ремонт, обслуговування та заміну запчастин - з меншими витратами. Усе це сприяє економічній ефективності угоди, а отже, і успіху підприємницькій діяльності в кінцевому підсумку.

Лізинг через банк. Банки пропонують фінансування під активи, що доступні для лізингу, які включають важке обладнання і нерухомість у таких галузях, як виробництво, будівництво, авіація і т.д. Відмінність використання банку полягає в тому, що управління лізинговим портфелем є частиною загальної кредитної угоди. Крім того, укладення угоди може бути легшим, оскільки підприємство буде цінним клієнтом банку і може домовитися про більш вигідні умови.

Лізинг через незалежного лізингодавця. Цей варіант підходить тоді, коли потрібно взяти в лізинг різноманітне обладнання від різних постачальників. Незалежний лізингодавець може запропонувати фінансування для більшої частини вашого лізингового портфелю, що спростить адміністрування та поліпшить фінансові показники підприємства.

Часто лізинг через спеціалізовані, незалежні лізингові компанії може бути дешевшим, ніж через виробника або дистриб'ютора. Це пов'язано з тим, що такі компанії:

- Мають доступ до ширшого кола джерел фінансування. Це дозволяє їм пропонувати більш вигідні умови лізингу.
- Ефективніше купують активи. Завдяки своїм обсягам та досвіду вони можуть купувати активи за нижчими цінами, що економить ваші гроші.
- Зацікавлені у вашому успіху. Їхній бізнес залежить від того, щоб ви змогли успішно використовувати лізингові активи. Тому вони надають кращий сервіс та підтримку.

З розвитком лізингової індустрії це стає все вигідніше для клієнтів. Постачальникам доводиться конкурувати за ваші гроші, пропонуючи більш вигідні умови лізингу.

При користуванні сучасними лізинговими послугами заради розвитку підприємства потрібно завжди зважати на деякі особливості у відносинах між лізингодавцем та лізингоодержувачем. Лізингові угоди забезпечують довгострокову визначеність витрат, що сприяє кращому фінансовому плануванню. Однак, лізингоодержувач має підтримувати активи в належному стані протягом усього терміну оренди. Актив не є власністю лізингоодержувача, але поводитись з

ним потрібно так, ніби це його власність, тому що постачальник лізингових послуг повернеться до повного права власності після закінчення терміну дії угоди. Поширеним запереченням проти лізингу є те, що лізингові компанії завжди завищують плату за будь-яку шкоду, задіяну обладнанню, в кінці договору. Але належний догляд за лізинговими активами повністю нівелює цей ризик, адже лише використання лізингових активів за призначенням допомагає досягти поставленої мети. Може виникнути спокуса використовувати певні активи не за призначенням. Однак, надмірне їх використання або пропуск планового технічного обслуговування заради невеликої вигоди може бути згубним у довгостроковій перспективі. Це загрожує штрафними санкціями наприкінці строку лізингу або вживанням заходів з викупу, що може звести нанівець будь-яку вигоду від лізингу для кінцевого результату.

В сучасній економіці лізинг надає багато переваг підприємствам, що використовують даний спосіб капіталовкладення. В умовах нестабільності на фінансових ринках протягом останніх кількох років власники бізнесу шукають способи заощадити гроші та покращити грошові потоки. Однією з таких можливостей є саме лізинг, а не пряма купівля. При складанні бюджету для бізнесу, лізинг обладнання може забезпечити деякі привабливі переваги. Компаніям, які відчують нестачу грошових коштів, розумно розглянути можливість лізингу, а не купівлі обладнання. Розглядаючи економічні переваги лізингу, можна отримати доступ майже до всього, що може знадобитися для вашого бізнесу: комп'ютерів, офісних меблів, вантажівок та багато іншого.

Лізингові угоди можуть допомогти бізнесу йти в ногу з технологіями, що постійно змінюються. Навіть після одного року використання певної техніки (наприклад, комп'ютерів), може знадобитися замінити її на новішу, більш вдосконалену версію. Лізинг допомагає багатьом компаніям уникнути витрат на постійну купівлю нового обладнання відповідно до змін у потребах бізнесу.

2.2. Сучасні тенденції світового ринку лізингових послуг та ринку України

Лізингова індустрія - це швидкозростаюча галузь, яка знаходиться у вічному русі. Лізингові компанії постійно вивчають способи задовольнити постійно мінливий попит клієнтів. Оскільки лізингові компанії все більше переплітаються з виробниками оригінального обладнання, багато ефектів цього ринку відчують на собі споживачі послуг лізингу. Компанії, які працюють на ринку лізингу, постійно стикаються з новими тенденціями. Оцифрування швидко пропонує нові можливості щодо операцій та клієнтського досвіду. Попит клієнтів швидко змінюється, і на ринку з'являються інноваційні компанії з мобільними платформами.

Для прикладу швидкого сучасного розвитку у сфері лізингу, пропоную розглянути ринок лізингу пересувних засобів (легкові авто, вантажівки, автобуси, мотоцикли тощо). Цей вид лізингу набуває все більшої популярності в Україні та інших країнах світу. Це пов'язано з низкою факторів, таких як:

- Зростання економіки, що призводить до збільшення доходів населення, що робить лізинг більш доступним.
- Зміна пріоритетів. Люди все частіше шукають альтернативні способи володіння транспортними засобами, такі як лізинг, замість їх покупки.
- Розвиток технологій, таких як онлайн-платформи та мобільні додатки, що робить лізинг більш зручним та доступним.
- На ринок лізингу виходять нові гравці, що сприяє зростанню конкуренції та зниженню цін.

Згідно з даними Асоціації "Українське об'єднання лізингодавців" [38], за непростий 2023 рік легкові автомобілі склали 10,5% від загального обсягу продажів автомобілів в Україні, що вказує на зростання цього показника на три відсоткових пункти порівняно з попереднім роком. Крім того, 8,7% легкових комерційних автомобілів було передано в лізинг.

Загалом, члени Асоціації зареєстрували 8 326 транспортних засобів 2022 року. Це свідчить про здатність лізингового ринку зберігати ріст у сегменті автотранспорту навіть при складних умовах.



Рисунок 2.1 – Лідери ринку лізингу нових авто в Україні станом на 2023 рік. [38]

Лідерами у реєстрації нових транспортних засобів минулого року стали OTP Leasing (37%), УЛФ Фінанс (20%) та Авіс (17%).



Рисунок 2.2. – Лідери ринку лізингу вживаних авто в Україні станом на 2023 рік. [38]

Як видно з рисунку 2.2.2., у сегменті вживаних транспортних засобів лідерами були УЛФ Фінанс (38%), Автокредит Плюс (27%) і Авентус Лізинг (AUTOMONEY) (25%).

Легкові автомобілі залишаються найпопулярнішими у лізингу, складаючи 46% ринку. Найчастіше в лізинг були передані автомобілі Toyota та Renault (по 12%). Також до п'ятірки найпопулярніших марок увійшли Peugeot (11%), Skoda (9%) та VW (7%).

За оцінками Асоціації, її члени складають близько 80% ринку лізингових послуг, тому проникнення лізингу у вказані сегменти транспортних засобів може бути ще вищим, ніж показують розрахунки Асоціації.

Виходячи за кордони України, у глобальному дослідженні автомобільного ринку, проведеного у квітні 2021 року компанією KPMG [34], в ході якого було опитано 2 500 споживачів автомобільного лізингу, було зроблено висновок, що 77% потенційних клієнтів лізингу автомобілів воліють завершити їх доставку та оформлення документації за межами дилерського центру, тобто в цифровому форматі. Зважаючи на поточні обмеження, спричинені соціальним дистанціюванням, діджиталізація відіграє важливу роль у запобіганні людській взаємодії з дилерами, наприклад, шляхом симуляції тест-драйвів автомобілів які будуть братися в лізинг за допомогою віртуальної реальності. Перехід до повної діджиталізації циклу взаємодії з клієнтом є дуже очікуваним у довгостроковій перспективі, що зумовлено зростаючим попитом клієнтів на цифровий клієнтський досвід.

Поміж іншого також спостерігається високий попит на електричні транспортні засоби як альтернатива дизельним та бензиновим, що залежить від наявності державних стимулів для сектору та від наявності ресурсів (наприклад, нафти і газу), логістичних можливостей і ймовірності попиту в регіоні. Дана тенденція змушує лізингодавцям оновлювати традиційний парк пересувних засобів, щоб і надалі мати попит на їх послуги. Що стосується державних стимулів у секторі електрифікації транспортних засобів, вони позиціонуються як такі, що сприяють довгостроковій сталості планів розвитку. Наприклад, Європейський

Союз взяв юридично обов'язкове зобов'язання скоротити чисті викиди парникових газів щонайменше на 55% до 2030 року порівняно з рівнями 1990 року. Це частина ширшого Закону ЄС про клімат, який був прийнятий 24 червня 2021 року. Закон також містить мету досягнення кліматичної нейтральності до 2050 року. [26]. Це в поєднанні з природним зростанням екологічної свідомості серед клієнтів, які зараз поступово переходять на електромобілі надає великий поштовх для розвитку лізингу електромобілів. Все більше людей обирають електронні транспортні засоби (ЕТЗ), тому що вони хочуть зменшити свій вплив на навколишнє середовище.

Ринок лізингу ЕТЗ має значний потенціал для зростання. Очікується, що в найближчі роки попит на ЕТЗ буде й далі збільшуватися, що призведе до зростання попиту на лізингові послуги.

Існує низка факторів, які можуть вплинути на розвиток ринку лізингу ЕТЗ:

- Зниження цін на акумулятори зробить ЕТЗ більш доступними, що може стимулювати попит на лізинг.
- Розвиток інфраструктури зарядки зробить ЕТЗ більш зручними у використанні.
- Державні стимули.

Лізингові компанії, які зможуть адаптуватися до цих змін, будуть добре позиціонуватися для успіху на цьому ринку. Вони повинні переглянути свої ключові компетенції і ще більше покладатися на своїх партнерів у цій сфері. Не менш важливо, щоб лізингодавці не забували налагоджувати партнерські стосунки, щоб надавати своїм клієнтам повний пакет послуг. Партнерство з виробниками та висококласними постачальниками послуг можуть зменшити робоче навантаження та підвищити ефективність, використовуючи найкращі у своєму класі рішення, щоб залишатися конкурентоспроможними в майбутньому.

Більшість лізингодавців зосереджені на своєму основному бізнесі, але клієнти шукають повний сервіс при використанні лізингової продукції, такі як доставка, сервісне обслуговування, консультації при використанні продукції, отриманою в лізинг, документарне супроводження на всіх етапах роботи і т.д.

У цьому випадку важлива не тільки глибина продуктової лінійки послуг, а глибина екосистеми наданих послуг. Це має бути постійний діалог між компанією, клієнтом і партнерами, а не односторонній зв'язок. Щоб утримати лояльних клієнтів, компаніям доводиться швидко пристосовуватися до мінливих змін попиту.

У тристоронніх відносинах між клієнтами, партнерами та лізингодавцем клієнт надає дані, які партнер (або виробник товару) обробляє в цифрових рішеннях, а лізингодавець постачає їх клієнту, використовуючи цифрові рішення як додаткові продукти. У цій екосистемі виграють усі. Клієнт отримує якісну послугу, виробник отримує дохід завдяки партнерству з лізингодавцем, а лізингодавець отримує можливість підвищити якість всього продукту, на основі якого можна побудувати добре продумані потоки доходів. Розглянемо як приклад таку можливу взаємодію на українському ринку послуг щодо лізингу автомобілів. Лізингодавець послуг розробляє мобільний додаток спільно з телекомунікаційним провайдером. Цей додаток шукає вільні місця для паркування у місцях великого скупчення автомобілів. Це дає змогу лізингоотримувачу побачити, чи залишилися вільні місця на парковці, або ж користувачу краще скористатися громадським транспортом, чи використати альтернативні маршрути руху з вільними паркувальними місцями. Всі клієнти лізингодавця, користуючись додатком, надають телекомунікаційному партнеру дані та інформацію яку він може обробити та використати в веденні та аналізі статистики завантаженості районів міста, а лізингодавець отримує конкурентну перевагу, пропонуючи це рішення на переговорах при проведенні тендерів на нові контракти або продовження контрактів. Інша схожа розробка на ринку - це таке рішення, наприклад, як автоматична оплата вуличного паркування, коли лізингодавець відповідно до маршруту клієнта може забронювати та оплатити вільне паркувальне місце, в такому випадку клієнт автоматично отримає корисну послугу, телекомунікаційна компанія – маржу від оплати послуги, а лізингодавець – лояльного клієнта та конкурентну перевагу на ринку.

В динамічному розвитку ІТ-технологій лізингодавці стикаються зі зміною в цифровому попиті з боку своїх клієнтів. Основна проблема полягає в тому, що

лізингові компанії наразі стикаються з фрагментованими та застарілими ІТ-ландшафтами. Ці незалежні системи можуть спричинити брак можливостей для виявлення больових точок в аналізі. Впровадження та реалізація нових інноваційних технологій, таких як технологія розподілених реєстрів, Інтернет речей, робототехніка, автоматизація виробничих процесів, системи штучного інтелекту, а також дані та аналітика, можуть значно підвищити ефективність та результативність.

Ще одним важливим напрямком розвитку лізингового бізнесу є ефективне управління витратами. Ефективне управління витратами традиційно забезпечує компаніям структурну довгострокову прибутковість та вигоду в довгостроковій перспективі. Отримання точної інформації є необхідним для того, щоб мати цілісне уявлення про те, які процеси в діяльності є ефективними, а які не мають перспектив до розвитку.

Розглянувши основні тенденції світового ринку лізингу, перейдемо до розвитку сучасного лізингу в Україні. Від 2014 року після початку війни в Україні ринок лізингу зазнав великих змін. В такій нестабільній ситуації великі міжнародні компанії, що пропонують лізингові послуги пішли з українського ринку, але, незважаючи на це, в Україні зберігається великий потенціал щодо розвитку лізингового бізнесу. Нижче розглянемо сучасні напрямки лізингу в Україні.

В Україні одними з популярних галузей лізингових послуг є транспорт і сільське господарство, а також будівництво, видобуток корисних копалин, металургія, сфера послуг, у тому числі медицина.

Якщо до 2018 року найбільшу частку ринку лізингових послуг займав транспорт, то останні 6 років згідно даних «Українського об'єднання лізингодавців» спостерігався ріст послуг в сфері сільського господарства та медичного обладнання [4].

Очікується, що ринок медичного обладнання зростатиме як у світі, так і в Україні. Завдяки реформам, що дали поштовх до розвитку приватної медицини, ринок медичного обладнання в Україні починає зростати. Стабільний ріст медичного ринку потребує фінансування, яке може бути забезпечене за допомогою

лізингу. Основними покупцями медичного обладнання в Україні є приватні медичні клініки, які переважно є малими та середніми підприємствами (МСП). МСП, які створюють пропозицію медичних послуг, мають спільну проблему в Україні: невеликий стартовий капітал для успішного розвитку в даній сфері. Банківські кредити надаються під високі відсотки з великим бюрократичним навантаженням при їх отриманні, тому вибір інструментів для залучення інвестиційного капіталу є обмеженим. Опитування учасників ринку «Українським об'єднанням лізингодавців» показує, що українські медичні компанії використовували власні оборотні кошти для придбання медичного обладнання протягом останніх років. Однак, зараз вони все частіше шукають зовнішнє фінансування для розширення свого бізнесу, і таким фінансуванням може стати лізинговий ринок. Все вищезазначене свідчить про те, що лізинг має широкі можливості для розвитку у цій сфері бізнесу.

Згідно з прийнятою реформою щодо власності землі, фізичні особи можуть купувати сільськогосподарську землю в Україні з липня 2021 року, а юридичні особи - з 2024 року. Законодавство встановлює низку обмежень на володіння землею. Купувати землі сільськогосподарського призначення можуть лише громадяни України та юридичні особи, які зареєстровані в Україні та перебувають у власності громадян України та/або держави Україна та/або органів місцевого самоврядування. Банки мають право набувати у власність землі сільськогосподарського призначення лише через процедуру звернення стягнення на них як на предмет застави, при цьому банк зобов'язаний продати таку землю протягом 2 років [7, с. 155].

Незважаючи на обмеження, очікується, що реформа запустить ринок землі в Україні. Очікується, що фермери, які орендують землю у власників, будуть зацікавлені у викупі у них принаймні частини землі, яку вони обробляють. Це свідчить про те, що сільськогосподарські виробники в Україні незабаром потребуватимуть значних фінансових ресурсів для придбання землі.

Переважаюча частина цього попиту на інвестиційний капітал припадатиме на фермерські господарства та малі і середні підприємства. Водночас фермери та малі

і середні підприємства мають обмежений доступ до фінансових ресурсів, які б дозволили їм придбати землю. Банківські кредити важко отримати і вони є дорогими, внутрішній ринок капіталу є неглибоким, а вибір інструментів для залучення інвестиційного капіталу є обмеженим. Фінансовий лізинг сільськогосподарських земель міг би стати ефективним інструментом для придбання землі фермерами або малими та середніми підприємствами.

Варто зазначити, що на даний момент існує законодавче обмеження і фінансовий лізинг землі не дозволяється. Набрав чинності Закон України «Про фінансовий лізинг» від 4 лютого 2021 р. № 1201-IX, який визначає загальні правові та організаційні засади фінансового лізингу в Україні відповідно до міжнародно-правових стандартів у цій сфері. Надання вищезазначених послуг стане можливим лише за умови, що держава перегляне такі обмеження та дозволить лізинговим компаніям володіти землею сільськогосподарського призначення на час дії договору лізингу або під час звернення стягнення на неї за невиконання умов договору лізингу. Такі права надаються банківському сектору в нещодавно прийнятому законодавстві [39].

При збереженні поточних тенденцій очікується зростання імпорту техніки, яка формує цей ринок. В умовах дефіциту власного капіталу та обмеженої зацікавленості у кредитуванні з боку комерційних банків, нерозвиненості вторинного ринку корпоративних цінних паперів, слабкості інституту застави, лізинг стає найбільш доступним способом відтворення основних засобів.

Ринок відновлюваної енергетики (ВДЕ) в Україні має значний потенціал для зростання. Найбільш поширені напрямки ВДЕ - вітрова та сонячна енергетика - потребуватимуть значних інвестицій з кожним роком. Значна кількість цих інвестицій буде спрямовано на закупівлю обладнання, необхідного для виробництва енергії з ВДЕ. Придбання цього обладнання може фінансуватися на умовах лізингу.

За оцінками дослідників, обсяг ринку обладнання для виробництва енергії з відновлюваних джерел, який потенційно може бути профінансований за рахунок лізингу в Україні, становитиме від 575 до 925 млн. дол. США в середньому на рік

до 2030 року, залежно від сценарію зростання генеруючих потужностей з ВДЕ [11, с.74]. Такий обсяг ринку є досить значним і може бути цікавим для лізингових компаній.

Окремим дослідженням розглядається ринок накопичувачів електроенергії, який тільки зароджується в Україні. За оцінками "Укренерго", протягом наступних 10 років в Україні необхідно встановити 2 200 МВт потужностей для зберігання електроенергії. Обладнання для зберігання електроенергії також потребує фінансування. Лізинг може бути чудовим способом фінансування такого обладнання [11, с.63].

Отже, не зважаючи на несприятливі умови та випробування, які постали перед Україною, в останнє десятиріччя ринок лізингу має великий потенціал до росту в найближчі роки при умові вирішення глобальних проблем, перед якими постала наша країна. Водночас, на шляху цього зростання стоїть низка перешкод. Зокрема, галузь майже не має доступу до альтернативних джерел фінансування. А класичне банківське кредитування ускладнене регуляторною політикою, що робить його менш вигідним для лізингових компаній, ніж для інших бізнесів. У зв'язку з цим Асоціація «Об'єднання лізингодавців України» вже звернулася до Національного банку з пропозицією щодо вирішення цього питання.

Крім того, зміна нормативів, які обмежують фінансування всередині банківських груп, до складу яких входить багато лізингових компаній, могла б сприяти фінансуванню лізингових операторів як фінансистів малого та середнього бізнесу. Це питання також перебуває на розгляді Регулятора, і в разі його вирішення створить потужний поштовх для оновлення основних засобів та інноваційного розвитку лізингоодержувачів.

2.3 Міжнародний лізинг, як один із перспективних методів поживавлення економіки України

Аналізуючи тенденції сучасної глобальної економіки та розвитку інтернаціонального бізнесу, стає зрозуміло, що в час ринкової економіки залучення

міжнародного бізнесу загалом і лізингу зокрема є важливим чинником для розвитку економіки України. Після економічних криз, які були в минулому, та війни, яка зараз проходить на території країни, залучення іноземних інвестицій, включаючи допомогу лізингу в цьому питанні є дуже важливим поштовхом для відбудови економіки України під час воєнного стану та у післявоєнний час.

Таким методом мобілізації іноземних коштів може бути використання товарних кредитів та іноземних інвестицій, які розглядаються як альтернатива "коротким" та "дорогим" кредитам, що пропонуються українськими банками для кредитування лізингу. Лізингові процедури з використанням товарних кредитів іноземних виробників або із залученням іноземних інвестицій є набагато економічнішими і більш прийнятними для вітчизняних споживачів ще й тому, що використання українськими лізинговими компаніями залучених коштів стикається з багатьма проблемами, пов'язаними із загальним напрямком банківської політики в країні: коливанням процентних ставок, непопулярністю довгострокового кредитування.

Структура ринку лізингу за галузями, що також є об'єктом лізингу, свідчить про стабільність попиту в окремих галузях економіки на певні об'єкти.

На жаль, не всі сфери економіки на даному етапі функціонування можуть стабільно розвиватись, зростання в деяких сферах є більш фрагментарним. Це суттєво впливає на структуру лізингового майна, яка безпосередньо пов'язана з секторами ринку, що швидше відновлюються і в які надходять інвестиції: агровиробництво, логістика, автотранспорт, роздрібна торгівля та медицина. Наприклад, лізингові компанії дуже швидко почали працювати з фізичними особами, пропонуючи населенню різноманітні проекти лізингу автомобілів.

Період лізингового фінансування спрямований на скорочення і становить 1-4 роки. Вже з'явилися договори терміном на 12 років, що не є ринковою тенденцією, а представлено окремими угодами, суть яких не розкривається внутрішньою динамікою. Що стосується ринку орендних послуг в цілому, то в даному випадку можна говорити про його поділ на два рівнозначні сектори. До першого сектору належать лізингові компанії, які по суті формують ринок в його

класичному розумінні, тобто конкурують за покупців та обсяги бізнесу. До другого сектору належать лізингові компанії, які обслуговують виключно муніципальні проекти з оренди техніки для окремих секторів економіки, та кептивні компанії, які обслуговують ті промислові категорії, до яких вони належать.

Крім того, досить чітко простежується приналежність першої категорії фірм до різних міжнародних фінансових груп, тоді як друга категорія фірм належить вітчизняним власникам.

Загалом, можна зробити висновок про досить високий потенціал лізингових відносин як чинника відновлення вітчизняної економіки, незважаючи на недоліки його використання сьогодні.

Щодо прогнозування короткострокових та специфічних тенденцій поведінки іноземних лізингодавців на вітчизняному ринку, то можна охарактеризувати наступні:

- підвищення вимог лізингових компаній до фінансового стану потенційних клієнтів;
- орієнтація на поточну клієнтську базу з відносно позитивною кредитною історією;
- зниження середньої ціни оренди, збільшення попиту на менш дороге обладнання;
- переорієнтація на найбільш ліквідні об'єкти лізингу;
- зменшення частки будівельного сектору та сільського господарства в структурі договорів фінансового лізингу;
- формування ринків вживаної техніки; збільшення попиту на автопрокат з боку фізичних осіб у зв'язку зі значними обмеженнями та погіршенням умов банківського автокредитування;
- збільшення попиту на субсидії в національній валюті, що пов'язано зі значною девальвацією української гривні через її нестабільність;
- руйнування невеликих лізингових компаній через значне погіршення платіжної дисципліни клієнтів, неможливість фінансування, неспроможність розраховуватися за своїми зобов'язаннями перед кредиторами; скорочення обсягів

лізингового кредитування через відсутність як зовнішнього, так і внутрішнього платоспроможного попиту.

Щоб уникнути деяких негативних тенденцій, які наведені вище для посилення ролі міжнародного лізингу в розвитку української економіки, то можна рекомендувати наступні дії, які слід назвати стратегічними орієнтирами в цій сфері:

- внесення змін до законодавства про лізинг (Закони України "Про фінансовий лізинг", "Про оподаткування прибутку підприємств"; усунення неточностей між Господарським та Податковим кодексами України, а також іншими законами держави);

- запровадження механізму інвестиційно орієнтованої політики податкової амортизації основних засобів виробничого призначення при отриманні їх у фінансовий лізинг;

- запобігання надмірному оподаткуванню нерезидентів, які займаються лізинговою діяльністю в державі;

- організація підготовки фахівців з питань оренди у вищих навчальних закладах, а також організація післядипломної освіти на основі укладених договорів з підприємствами, установами, організаціями та фізичними особами;

- створення та популяризація серед суб'єктів господарювання науково-практичних роз'яснень до законодавства України з питань лізингу, а також формування центру консультативної підтримки клієнтів, в першу чергу малого та середнього бізнесу;

- створення механізму рефінансування портфелів лізингових договорів, через процедуру продажу, використання лізингу в міських інвестиційних проектах; Значний інтерес має бути приділений перспективним сферам економіки в державі для лізингу, серед яких необхідно відзначити сільськогосподарське виробництво (предмет лізингу - сільськогосподарська техніка), автомобільний транспорт, авіабудівну галузь (предмет лізингу - повітряні судна), нафтогазовий комплекс та харчову промисловість (громадське харчування).

Що стосується сільського господарства, то тут перспективи лізингу досить високі, оскільки абсолютна зміна агропромислового комплексу через руйнування

фермерських господарств, про що свідчить діаграма, втрат агросектору через війну за 2022 рік на рис. 2.1 (згідно даних Аналітичного центру при Київській школі економіки) висунула на перший план основну проблему їх технологічного оснащення.

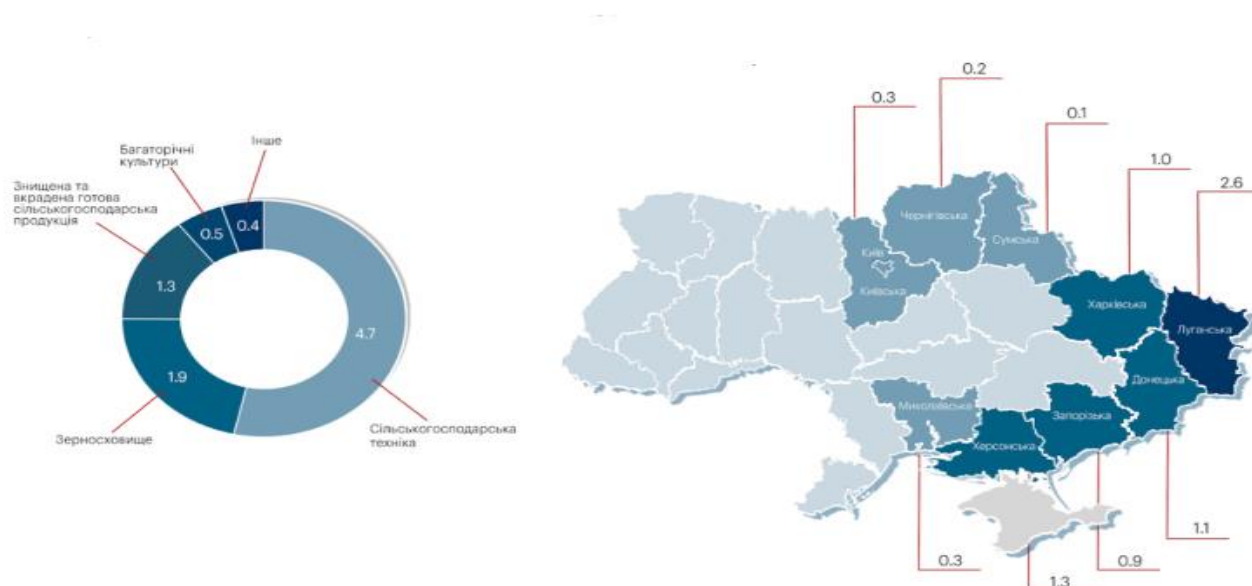


Рисунок 2.3 - Прямі втрати агросектору за типами майна та найбільш постраждалими регіонами в мільярдах доларів США за 2022 рік [14]

За рік повномасштабної війни український агросектор зазнав найбільших збитків через знищення та пошкодження сільгосптехніки, оціночні втрати якої складають понад \$4,65 млрд. Це майже половина всіх прямих збитків АПК країни, що становлять орієнтовно \$8,7 млрд. За рік війни було пошкоджено або зруйновано 109,6 тис. одиниць сільгосптехніки, тоді як станом на 1 вересня 2022 року організація оцінювала кількість постраждалої техніки в 58,9 тис. одиниць на загальну суму \$2,7 млрд.

В свою чергу, Мінагрополітики України станом на 8 червня 2022 року нарахувало як мінімум 2,28 тис. одиниць сільгосптехніки, котрі втратили аграрії Київщини, Сумщини, Чернігівщини, Луганщини, Донеччини, Херсонщини та Миколаївщини [14].

Такі втрати сільськогосподарської техніки створили значні проблеми для сезонного обробітку землі та початку посівного сезону в Україні і агробізнесу в цілому. Агропідприємства вже навесні 2022 року почали шукати джерела фінансування для придбання та відновлення сільськогосподарського технопарку. Додатковою проблемою для них стала складна ситуація з безпекою, коли було не зрозуміло, що станеться з технікою після чергової ракетної атаки, неможливість планувати свою роботу навіть на короткостроковий термін, замінованими полями, високими цінами на паливо, низькими цінами на сільгосппродукцію на внутрішньому ринку і невизначеність зі шляхами її експорту, як "зерновим" коридором, так і через країни Євросоюзу. Вищезазначені проблеми вплинули на платоспроможність сільськогосподарських підприємств, тому покупців агротехніки на даний час досить мало. Тому розвиток лізингової форми бізнесу тут значний. По-перше, багато українських виробників сільськогосподарської техніки, які не поступаються західним аналогам, останнім часом втратили канали збуту. По-друге, багато створених фермерських господарств не мають коштів на придбання необхідної техніки. У цьому випадку міжнародні лізингові компанії мають можливість взяти на себе роботу посередника, купити необхідну техніку у виробника та надати її в оренду користувачам за договором лізингу.

В останні роки екологічна ситуація в країні викликає особливий інтерес і негайне реагування з боку нашого уряду, а проблема комплексного очищення та знезараження стоків підприємств різних галузей промисловості та водопідготовки потребує досить швидкого реагування. Використання сучасних технологій має велике значення при ліквідації наслідків техногенних аварій із забрудненням води, а також при спалахах різного роду епідемій. У цьому випадку, лізинг знову може прийти на допомогу. Крім того, екологічна оренда набуває особливого значення в період переходу держави до ринкових відносин, коли втрачаються колишні централізовані джерела фінансування природоохоронних заходів і робіт. Впровадження локальних технологій очищення токсичних стічних вод промисловості дасть змогу суттєво вирішити питання поліпшення екологічного

стану водного басейну держави, а також запровадити основи екологічного менеджменту.

З вищесказаного можна зробити декілька висновків. Тільки-но український ринок лізингу почав оговтуватися від чергової кризи, як сталося повномасштабне вторгнення, яке стало шоком для економіки країни. Ринок лізингу призупинив свою повноцінну роботу в перший же місяць, і лише в квітні 2022 року, після перерви в понад сорок днів, відновив фінансування в першу чергу для аграрного сектору середнього та малого бізнесу.

Незважаючи на низку проблем, ринок лізингу України має великі перспективи до росту та виходу на європейський рівень розвитку. Залучення зовнішнього фінансування та підтримка держави з боку розробки різноманітних програм розвитку дозволить збільшити обсяг ринку лізингу в Україні в таких сферах, як обладнання для дорожнього будівництва, медичне обладнання, пасажирський транспорт, нерухомість і найголовніше - агросектор.

Таким чином, ринок послуг лізингу України має значний потенціал та можливості для розвитку, які можуть відкритися під час відновлення післявоєнної економіки завдяки спільним зусиллям держави, іноземних інвестицій та вітчизняного бізнесу.

Саме тому хотілося б ще раз наголосити на важливості розробки та впровадження в Україні системи організаційно-економічних заходів щодо стимулювання та державної підтримки лізингу. Тільки в цьому випадку можливе швидке зростання вкрай необхідного виду бізнесу, що дозволить досягти подвійної мети: розширити ринок, активізувати роботу виробників товарно-матеріальних цінностей, а учасники ринку, в тому числі нові підприємства, зможуть поліпшити свою виробничу базу.

РОЗДІЛ 3

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ТА ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ НА ЛІЗИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

3.1. Зниження ділової активності компаній у сфері лізингових послуг на світовому ринку під час пандемії

Після безпрецедентної кризи, що сталася у 2020 році, пов'язаної з пандемією Covid-19, світ кардинально змінився за кілька місяців. Рідкісна катастрофа призвела до трагічно великої кількості людських життів. Бізнес-лідери різних країн були змушені приймати рішення, які впливають на всі сфери діяльності.

Як наслідок, лізингові компанії зіткнулися зі значним скороченням споживчого трафіку в роздрібних магазинах і торгових центрах або їх закриттям на невизначений термін у зв'язку з карантинними заходами та іншими урядовими директивами. Уряди багатьох країн запровадили загальні заходи щодо банків та фінансових установ, які передбачали тимчасовий мораторій на видачу кредитів/лізингу, платіжні канікули або надання додаткових кредитів.

Великий вплив пандемії коронавірусу був здійснений на ланку лізингу по нерухомості. Пандемія COVID-19 вплинула на орендодавців та орендарів комерційної нерухомості, змушуючи їх переглянути певні положення договорів лізингу, щоб допомогти зорієнтуватися в умовах невизначеності та визначити обсяг своїх зобов'язань і прав. Проблеми, з якими стикалися лізингодавці та лізингоотримувачі, різняться залежно від типу договору лізингу. Багато лізингоодержувачів роздрібної торгівлі закривалися за розпорядженням уряду, в той час як багато офісних орендарів не могли повноцінно використовувати свої приміщення, але продовжували працювати віддалено. Промислові лізингодержувачі, які продовжували працювати, зазнали економічних збитків через зниження попиту на їхню продукцію (або можливості виробляти та/або постачати її). Тим часом, лізингодавці, як і раніше, були зобов'язані сплачувати податки, страхові внески, обслуговувати борги, утримувати персонал та витрати на технічне обслуговування. Оскільки такі обставини були безпрецедентними, лізингові

компанії та їх клієнти застосовували різні підходи до сплати послуг лізингу та інших зобов'язань за договорами лізингу. Деякі лізингоотримувачі торговельних приміщень оголосили своїм лізингодавцям, що не мають наміру оплачувати послуги лізингу протягом наступних кількох місяців, що, ймовірно, є випадком дефолту (і, можливо, попереднім порушенням) за їхніми договорами лізингу. Інші клієнти мудро намагалися працювати з лізингодавцями, щоб досягти певної домовленості, яка зменшить їхні короткострокові зобов'язання.

В Україні карантин практично паралізував такі види бізнесу, як роздрібна торгівля, готельно-ресторанний бізнес, авіаперевезення. Надходження до бюджету різко скоротилися. Через запровадження карантину українські компанії заморозили інвестиції та виробничі ланцюжки.

Все це поставило багато запитань перед учасниками ринку лізингу, адже негативні тенденції в національних економіках країн мали руйнівний вплив на них. Операційна діяльність та подолання наслідків пандемії вимагає детального аналізу сучасних тенденцій розвитку ринку лізингу в різних країнах світу.

Щорічне статистичне дослідження Leaseurope за 2020 рік показало, що загальний обсяг нових лізингових операцій у Європі впав до 351,9 млрд євро у 2020 році, що на 14,2% менше порівняно з 2019 роком. Показники більшості національних ринків лізингу в Європі погіршилися, причому близько трьох чвертей країн зафіксували двозначне падіння у 2020 році порівняно з попереднім роком. Балтійський регіон, Хорватія, Португалія, Іспанія та Марокко зазнали найбільших втрат, а загальний обсяг нового лізингу впав більш ніж на 20%. І навпаки, Україна, Туреччина та Греція об'єдналися в країни, які продемонстрували зростання нових обсягів у 2020 році, відновивши низькі показники, досягнуті в попередні роки [29].

У 2020 році європейський лізинговий ринок пережив спад за всіма основними категоріями активів. Скорочення автомобільного сектору вплинуло на загальний бізнес лізингу у 2020 році: нові обсяги лізингу легкових автомобілів скоротилися на 14,1%, а комерційних транспортних засобів на 16,2%. Інші ключові сегменти активів такі як машини та промислове обладнання, а також комп'ютери та офісне

обладнання постраждали, впавши на 7,9% та 9,7% відповідно. У 2020 році обсяги оренди нової нерухомості знизилися на 23,2% і досягли 11,9 млрд євро [29].

Варто зазначити, що, з іншого боку, пандемічна криза дала поштовх для розвитку електронної комерції у сфері лізингу в середньо- та довгостроковій перспективі. Іншими словами, адаптивність та гнучкість - це ті якості, яких потребував ринок лізингу, щоб пережити пандемію.

Одним з таким прикладів є ІТ-сфера, в часи коли пандемія змусила багатьох працівників, які пов'язані з роботою за комп'ютером та з мережею інтернет, працювати віддалено, популярним став лізинг ІТ-обладнання.

Лізинг комп'ютерів та нових моделей підписок на програмне забезпечення, відомі як Device as a Service, в дослівному перекладі «пристрій як послуга» (DaaS), - це дві моделі оренди, які стали популярними серед компаній, що шукали гнучкі та фінансово ефективні ІТ-рішення для своїх співробітників під час пандемії. DaaS та лізинг пропонують доступні ціни та численні інші переваги, такі як швидші цикли оновлення передових та оновлених технологій, що призводить до підвищення продуктивності.

Перевага, яку надає лізингова послуга DaaS, це поява нових моделей закупівель. Компанії звикли купувати та володіти своїми ІТ-пристроями, беручи на себе відповідальність за їхнє обслуговування, модернізацію та, звісно, утилізацію після закінчення терміну експлуатації. Сьогодні все більше компаній починають усвідомлювати, що, враховуючи швидкозмінний характер сучасного бізнесу, існує більше, ніж один спосіб підтримувати продуктивність і конкурентоспроможність бізнесу за допомогою новітніх технологій і пристроїв. Зокрема, за останні кілька років безперервний технологічний розвиток і нова динаміка віддаленої та гібридної роботи підштовхнули компанії до переходу на інші закупівельні рішення, такі як вже вищезазначений "Пристрій як послуга" (DaaS) і лізинг комп'ютерів. Ці довгострокові моделі оренди комп'ютерів ідеально підходять для компаній, які шукають конкурентну перевагу і хочуть йти в ногу з часом.

Наведемо декілька переваг DaaS перед звичайним лізингом комп'ютерного обладнання. Хоча лізинг комп'ютерів і Device as a Service засновані на тій самій

логіці, тобто можливості отримання повних апаратно-програмних комплексів за доступну абонентську плату, філософія, що лежить в основі DaaS, відрізняється від лізингу. DaaS – це послуга оренди комп'ютерів, яка надає комплексні технологічні рішення для бізнесу, дозволяючи використовувати обладнання, аксесуари, програмне забезпечення, технічне обслуговування, службу підтримки та оновлення в обмін на передбачувану щомісячну плату. Таким чином, минаючи авансові витрати, які б спричинила кожна з цих покупок на відміну від звичайного лізингу комп'ютерів.

Модель підписки DaaS також включає в себе різноманітні послуги для оптимізації робочих процесів і життєвого циклу продукту. Що було важливим при роботі офісних працівників в умовах локдауну. Наведемо декілька переваг:

1) Відсутність власності: підписка DaaS не надає право володіння обладнанням, і лізингоодержувач платить лише за те, що використовує і що йому потрібно.

2) Прогнозоване виставлення рахунків: DaaS пропонує більший контроль і передбачуваність витрат, оскільки всі пов'язані пристрої та послуги об'єднуються в єдиний платіж.

3) Гнучкість контракту: з DaaS клієнт може вільно змінювати свій контракт, щоб йти в ногу з технологічним прогресом і адаптуватися до мінливих потреб бізнесу.

4) Спрощене управління всіма фазами життєвого циклу. Послуга DaaS надає високопродуктивні пристрої та займається закупівлею, обслуговуванням і підтримкою. Лізингодавець DaaS також подбає про утилізацію пристроїв, що дуже важливо в багатьох розвинених країнах світу: потрібно просто надіслати продукт лізингу назад в кінці контракту, і ці продукти будуть належним чином демонтовані, перероблені, а в деяких випадках - повторно використані.

5) Підвищення ефективності використання ресурсів: DaaS зменшує навантаження на ІТ-відділ відділ компанії, обслуговуючи пристрої що надані в лізинг віддалено, тим самим дозволяючи зосередитися на бізнес-цілях, а не на управлінні пристроями.

Саме така форма лізингу ІТ-продукції допомогла в деяких країнах оптимізувати деякі бізнес цикли та зменшити операційні витрати для клієнтів.

Останні статистичні дані свідчать, що ринок лізингових послуг у 2021 році значно пожвавився і демонстрував всі ознаки покращення. Світовий ринок лізингу зріс з 1352,88 мільярда доларів у 2021 році до 1528,03 млрд доларів у 2022 році при середньорічних темпах зростання 12,9%. Зростання в основному було пов'язане з тим, що компанії реструктуризують свою діяльність та оговтуються від наслідків пандемії COVID-19, яка раніше призвела до обмежувальних заходів стримування, включаючи соціальне дистанціювання, віддалену роботу та закриття комерційної діяльності, що призвело до операційних проблем у їхній діяльності. Очікується, що ринок досягне 2403,84 мільярда доларів у 2026 році за середньорічний темп зростання 12,0% [27].

Основними видами лізингу на сьогоднішній день є лізинг автомобільної техніки, споживчих товарів та товарів широкого вжитку, прокатних центрів, лізинг обладнання та лізинг нефінансових нематеріальних активів. Лізинг автомобільної техніки здійснюється підприємствами, які здають в оренду або лізинг транспортних засобів без водія, таких як автомобілі, трактори, причеми, автобуси, напівпричеми, вантажівки, рекреаційні автомобілі та пасажирські фургони. Сучасні послуги надаються онлайн, офлайн і включають різні види лізингу, такі як безстроковий лізинг, лізинг з правом викупу, лізинг субсидований та інші.

Спад ринку лізингових послуг під час пандемії надав поштовх до нових підходів ведення бізнесу у сфері лізингу. Лізингові компанії повинні швидко пропонувати привабливі варіанти самообслуговування своїм клієнтам, щоб задовольнити потреби клієнтів/потенційних клієнтів. Звичайно, це означає надання доступу через Інтернет/мобільний телефон, що дозволить клієнтам:

- попросити відтермінувати деякі орендні платежі або попросити відстрочку платежу на певний час додати нові варіанти страхування, такі як "захист від стихійних лих" або "захист від пандемічних захворювань, підписатися на нові послуги або перейти на послуги з оплатою за

користування; просити передати деякі лізингові контракти іншим лізингоодержувачам;

- автоматично продовжувати лізингові договори;
- проводити моделювання та вимагати внесення змін для адаптації орендної плати відповідно до ситуації; та
- вимагати дострокового розірвання договорів.

Все це здійснюється за допомогою новітніх технологій, таких як електронний підпис, електронна ідентифікація, чат-боти для обробки зображень документів, а також автоматизовані сервіси сповіщення клієнтів за допомогою електронної пошти/SMS, що прискорюють обробку робочих процесів [18, с.344].

Фахівці з передпродажного продажу/маркетингу також отримують значну вигоду від більш оцифрованих процесів і більш досконалих систем, оскільки зможуть безперешкодно використовувати різні канали пошуку клієнтів, такі як онлайн-канали, канали телепродажу, канали лідів, постачальників.

Пандемія та локдаун прискорили тенденції діджиталізації, завдяки чому багато лізингових та кредитно-фінансових компаній за короткий проміжок часу повністю перевели свої операції в онлайн.

Рух у цьому напрямку не є новою концепцією для галузі. Прискорення процесу діджиталізації системи та автоматизації штучного інтелекту стає більш ніж нагальною потребою, щоб мати змогу продовжувати та підтримувати швидкі зміни в бізнесі.

З усього вищенаведеного можна зробити висновок, що пандемія COVID-19 завдала великих втрат всьому світовому ринку і сфері лізингу в тому числі. Через значне зменшення бізнес активності в часи пандемії значно зменшився лізинг нерухомості, окрім цього у лізингодавців та лізингоодержувачів нерухомості виникли правові колізії щодо укладених угод та використання орендованих площ. Значно зменшився лізинг транспорту через обмеження в пересуванні під час локдауну. Але кожна криза – це урок для розвитку бізнесу, багато лізингових фірм знайшли нові шляхи для розвитку бізнесу, а також змінили підходи до надання традиційних послуг.

3.2 Проблемні актуальні питання існування міжнародного лізингу в Україні під час воєнного стану.

На сьогоднішній день нагальна потреба української економіки в інвестиціях може бути за рахунок використання потенціалу ринку фінансових послуг в цілому та безпосередньо лізингу. Використання лізингу дозволяє значно зменшити стартовий капітал для початку розвитку бізнесу, тому розширення лізингових операцій стане локомотивом розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Незважаючи на значну поширеність лізингу в розвинутих країнах, в економічному середовищі України цей вид відносин ще дуже мало поширений. Несприятливі умови, спричинені війною, могли відбитися на розвитку багатьох галузей економіки, лізингова сфера не стала виключенням, хоча і виявила високу стійкість та впевненість.

Ще з 2014 року, компанії, що працюють у секторі фінансового лізингу, зіткнулися з багатьма проблемами. Деякі з них були пов'язані зі стрімким падінням української економіки і, таким чином, є загальними для інших компаній, що ведуть бізнес в Україні, в той час як інші були специфічними для лізингового бізнесу.

Очевидно, що країна, яка перебуває у стані війни і втрачає території, не може запропонувати сприятливе бізнес-середовище. Багато підприємств, особливо у важкому машинобудуванні та будівництві, різко скоротилися. Враховуючи, що промислові компанії завжди були ключовими клієнтами компаній фінансового лізингу, загальний вплив на лізинговий бізнес був серйозним.

Крім того, незважаючи на те, що ціни та платежі за більшістю лізингових договорів в Україні історично були прив'язані до іноземної валюти, українські суди протягом останніх кількох років були досить послідовними у своєму небажанні присуджувати лізингодавцям компенсацію курсової різниці. Як наслідок, лізингові компанії не змогли компенсувати свої збитки за існуючими договорами лізингу, спричинені стрімкою девальвацією української національної валюти. Не кажучи вже про фінансовий тягар кредитів, взятих для забезпечення операційного фінансування поточної діяльності, часто деномінованих в іноземній валюті.

Удар по розвитку лізингу був посилений законодавчими обмеженнями, що слідували за окупацією Кримського півострова та війною на сході України. Серед них - мобілізація та міжнародні санкції, що забороняють певні операції з Кримом.

Військово-транспортний обов'язок був запроваджений статтею 6 Закону України "Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію" з метою задоволення транспортних потреб Збройних Сил та інших військових формувань в особливий період у транспортних засобах і техніці. Для лізингових компаній, які надають в оренду промислову техніку, особливо у східній частині України, та їхніх клієнтів цей військово-транспортний обов'язок неодноразово призводив до тимчасового вилучення (але на невизначений термін) їхнього майна для потреб оборони.

У зв'язку з цим серед бізнес-спільноти існувало значне занепокоєння, що тотальна загальнонаціональна мобілізація для багатьох учасників означає ризик банкрутства та ліквідації. На щастя, такого сценарію не сталося, хоча юристам довелося чимало попрацювати, щоб забезпечити виконання військово-транспортного обов'язку відповідно до встановлених правових норм.

Війна та окупація, що призвели до фактичної втрати лізинговим бізнесом ключових клієнтів, які працювали в Криму та східних промислових регіонах, також спричинили міжнародні санкції. Деякі з них обернулися проти українських лізингових компаній, і це стало своєрідним прикладом того, як глобалізація може впливати на приватний бізнес у різних юрисдикціях. В основному мова йшла про Указ № 13685 від 19 грудня 2014 року, яким Президент Сполучених Штатів Америки наказав заборонити заходи щодо Кримського регіону України.

Відповідно до цього Указу було заборонено наступне:

- 1) нові інвестиції в Кримський регіон України з боку громадян Сполучених Штатів Америки, де б вони не знаходилися;
- 2) імпорт до Сполучених Штатів Америки, прямо чи опосередковано, будь-яких товарів, послуг або технологій з Кримського регіону України;
- 3) експорт, реекспорт, продаж або постачання, прямо чи опосередковано, зі Сполучених Штатів Америки або громадянами Сполучених Штатів

Америки, де б вони не знаходилися, будь-яких товарів, послуг або технологій до Кримського регіону України;

- 4) будь-яке схвалення, фінансування, сприяння або надання гарантій особою США, де б вона не знаходилася, транзакції іноземної особи, якщо така транзакція іноземної особи була б заборонена цим розділом, якби вона здійснювалася особою США або в межах США.

Найбільш важливими у вищезазначеній забороні були два моменти. По-перше, для цілей цього Указу термін "особа Сполучених Штатів" означав будь-які іноземні філії юридичної особи, створеної відповідно до законодавства Сполучених Штатів або будь-якої юрисдикції в межах Сполучених Штатів. По-друге, заборони повинні були застосовуватися незалежно від будь-якого укладеного контракту або будь-якої ліцензії чи дозволу, наданого до дати набрання чинності цим Указом.

Наказ набув чинності 19 грудня 2014 року і був однаково обов'язковим для виконання українськими лізинговими компаніями, акціонери яких були зареєстровані за законодавством США, незважаючи на те, що всі контракти між такими українськими лізинговими компаніями та їхніми місцевими клієнтами регулювалися українським законодавством.

Зрештою, американські акціонери змусили свої українські дочірні компанії розірвати всі контракти з клієнтами, зареєстрованими в Криму, незважаючи на величезні збитки. Незважаючи на те, що обговорювалося багато інших юридичних варіантів, включаючи переукладання таких контрактів з іншими лізингодавцями або переуступку надходжень за ними, графік був дуже стислий, і багато хто вирішив просто пробачити всю заборгованість своїм кримським клієнтам і віддати їм орендовану техніку.

Цікаво, що ті кримські лізингоодержувачі, які формально перенесли свій бізнес на материкову частину України та отримали нову реєстрацію, як того вимагає українське законодавство, а саме Закон України № 1636-VII "Про створення вільної економічної зони Крим та про особливості здійснення економічної діяльності на тимчасово окупованій території України" ("Закон про

бізнес в Криму"), який в 2021 році втратив чинність, таким чином, не змогли отримати вигоду від заборонних заходів США щодо Криму. Їхні лізингові контракти залишалися дійсними та обов'язковими до виконання [19, с.63].

Попри великий попит на послуги лізингових компаній в Україні бізнес в першу чергу реагує не на попит, а на загрози збитків. Нестабільна економічна ситуація з девальвацією вітчизняної валюти, втрата частини територій України та початок антитерористичної операції на сході країни змусили іноземні лізингові компанії знизити свою ділову активність в Україні. Мінімізуючи ризики пов'язані з вищенаведеними причинами міжнародні компанії обирали більш спокійні регіони для розвитку своєї діяльності, що вплинуло на сегментарний розвиток лізингової галузі в Україні.

Для нормального розвитку міжнародного лізингу під час військового стану міжнародним компаніям потрібно чітко розроблене законодавство щодо їх діяльності, де будуть надані гарантії відшкодування втраченого майна у випадку форс-мажорних ситуацій.

Після стабілізації ситуації в Україні, обрання країною європейського курсу розвитку та підписання угоди про Асоціацію з Європейським союзом міжнародні лізингові компанії отримали сигнал щодо повноцінного повернення на український ринок.

Великий український сільськогосподарський ринок є також стимулом до діяльності міжнародного лізингового бізнесу в країні. Велика кількість малих та середніх господарств не має можливості відразу придбати техніку для своєї діяльності, це спричинено невеликими обіговими коштами та сезонністю отримуваного доходу, тому звернення до лізингових послуг набуло великої популярності в цьому секторі економіки. З розвитком технологій та з оновленням застарілого парку сільськогосподарської техніки потреба у міжнародних лізингових компаніях зросла ще більше.

Після підписання євроінтеграційних документів в Україні значно почалася розвиватися логістика. Українські логістичні компанії, які до цього здебільшого працювали на внутрішньому ринку, отримали змогу, за допомогою скорочення

кількості дозволів для своєї діяльності у Європейському союзі, конкурувати на європейському ринку перевезень. Розвиток цієї галузі в міжнародному напрямі вимагає розширення автопарку та оновлення існуючого і приведення його до екологічних норм європейського законодавства. Саме цей процес надав великого поштовху у розвитку лізингу автотранспорту в Україні.

Після прийняття ряду реформ у сфері медицини після 2017 року в Україні набула широко розвитку приватна медицина, що в свою чергу збільшило попит на медичне устаткування. Якщо раніше медичне устаткування найчастіше купувалося тільки державними організаціями через різного роду тендери та програми, то після приходу у цю сферу бізнесу різко зріс попит на обладнання з приватного сектору. Якісне медичне устаткування завжди коштувало достатньо дорого і для бізнесу який започатковується у цій сфері достатньо проблематично придбати таке обладнання за власні кошти з перспективою його окупності в довгостроковому періоді. Тому лізинг медичного обладнання став популярною послугою на українському ринку.

За даними багатьох світових бізнес організацій український лізинговий ринок був одним з найбільш зростаючих у Східній Європі

Повторного удару по розвитку міжнародного лізингу в Україні завдало повномасштабне вторгнення агресора та територію України. Дана ситуація породила ступор в українській економіці. Протягом перших декількох місяців бізнес зазнавав великих збитків, і не було розуміння куди рухатись далі. Така ж ситуація була і на ринку лізингу. Багато майна, наданого в лізинг, було пошкоджено або безповоротно знищено. Велика кількість майна була евакуйована в безпечну частину країни. Ці процеси завдали великих збитків лізингодавцям, які втратили майно та не могли отримати виплат за майно, яке було надано в лізинг клієнтам. У зв'язку з цим, виконання договорів лізингу регулювалося спеціальними положеннями, прописаними в договорах лізингу, які визначають порядок дій лізингоодержувача та лізингодавця у разі настання форс-мажорних обставин.

На рис. 3.1 наведено діаграму ділової активності лізингових компаній на українському ринку в 2021 рік та в рік початку повномасштабного вторгнення за даними Національного банку України.

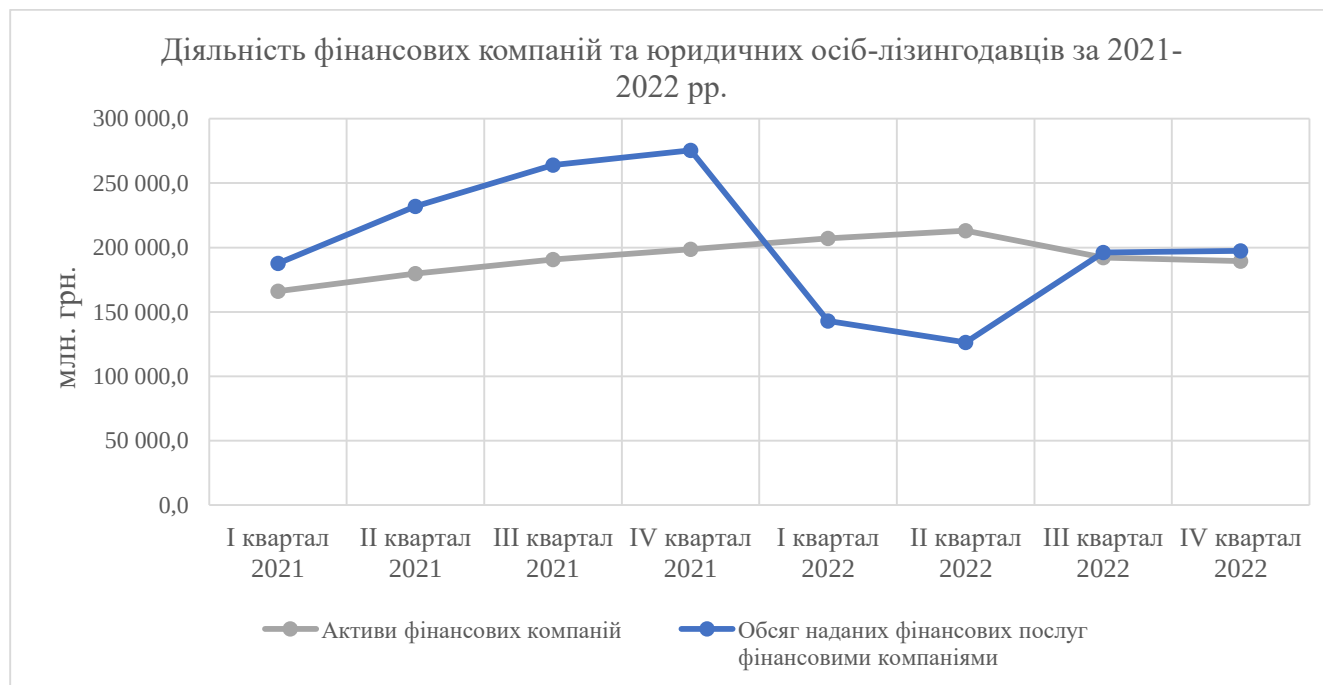


Рисунок 3.1 Діяльність фінансових компаній та юридичних осіб-лізингодавців за 2021-2022 рр. [6]

Як видно з рисунку 3.1 протягом 2021 року лізингові компанії нарощували свій розвиток в економіці України, про це свідчить обсяг наданих послуг, який активно ріс у 2021 році. Разом з цим росли і активи компаній, що надавали такі послуги. З початку IV кварталу 2021 року і до кінця III кварталу спостерігається значне падіння послуг на лізинговому ринку. Спершу причиною падіння стала інформованість компаній з мас-медіа та власних джерел про напруженість ситуації між країнами, а потім і початок повномасштабного вторгнення. Найглибша точка падіння склала в II кварталі 2022 року, що свідчить про ступор та невизначеність в економіці України. Починаючи з II кварталу 2022 року лізингова активність повертається на українські ринки. Стимулом до цього є відновлення постраждалих підприємств, придбанням нового обладнання та великими втратами техніки в українському агросекторі яку потрібно оновлювати. Ринок лізингових послуг в

Україні є досить нерозвиненим, попри його ріст в попередні роки, а банківські кредити все ще залишаються домінуючим методом фінансування обладнання.

Оперативний лізинг, коли лізингодавець зберігає за собою ризик і вигоди від володіння активом, є незначним, тоді як фінансовий лізинг, коли ризик і вигоди від володіння активом передаються від лізингодавця до лізингоодержувача, здебільшого перебуває в руках великих українських комерційних банків, хоча, як правило, не через їхні баланси, а через компанії, що належать банкам, або кептивні лізингодавці, пов'язані з банками. Незалежні міжнародні лізингові компанії також відіграють певну роль на цьому ринку, хоча їхній розмір недостатньо великий, щоб гарантувати доступ до міжнародних ринків.

Загалом, під час військових дій укладення угод про лізинг може бути складним, оскільки стан безпеки та стабільності в країні може бути порушеним. У таких умовах ризики для фінансових установ, які надають лізинг, можуть бути значно збільшеними. Зазвичай, у воєнний час може збільшуватися ризик невиконання платежів з боку лізингоодержувачів через нестабільність ситуації. Це може призвести до того, що угоди про лізинг будуть розглядатися більш обережно та умови можуть бути ускладнені, включаючи збільшення вимог до забезпечення та заборону на лізинг обладнання, яке може бути використане у військових діях. Тому, у військовий час, учасники ринку лізингу мають бути дуже уважними та обережними у своїх фінансових операціях, щоб уникнути великих втрат.

Аналіз ситуації на вітчизняному ринку під час воєнного стану показав, що існує низка перешкод, які стримують активний розвиток лізингу в Україні. Якщо із зовнішнім чинником у вигляді агресора законодавство та економіка справитись не можуть, то деякі внутрішні перешкоди потрібно усувати вже сьогодні для того, щоб ріст міжнародного лізингового ринку продовжувався і надалі.

Отже, попри складну ситуацію, яка складалася протягом останнього десятиліття в нашій країні, економіка країни продовжує працювати. Разом з економікою продовжує працювати і ринок лізингових послуг, який має багато перспектив для розвитку в нашій країні, але через зовнішні незалежні від економічної діяльності чинники має як підйоми, так і глибокі спади у своїй діяльності. Послуги лізингових

компаній, як міжнародних, так і вітчизняних, можуть відіграти велику роль у українській економіці і допомогти відбудувати частково знищені галузі та підприємства України за короткий строк та з залученням в процесі іноземних інвестицій. Але для цього потрібно розробити ряд заходів, таких як гармонізація законодавства до світових стандартів, стимулювання лізингових компаній до діяльності на території країни, наданими гарантіями безпеки та стабільності, популяризацією послуг лізингу серед малого та середнього бізнесу, зменшення бюрократизації в наданні ліцензій та дозволів на діяльність і розвитком трудових ресурсів, які б брали активну участь в поширенні, функціонуванні та інноваційній діяльності лізингу у всіх сферах економіки країни.

ВИСНОВКИ

Лізинг – це операція, при якій лізингодавець передає лізингоодержувачу в оренду якесь майно на основі договору лізингу з подальшою оплатою за користування даним майном. Існує багато видів лізингу, основними видами якого є операційний та фінансовий. Перед здійсненням лізингової операції сторони, які приймають участь в угоді лізингу, повинні заключити договір, який буде регулювати їх відносини протягом всього часу дії договору. В договорі лізингу повинні бути обговорені всі головні умови, які будуть використовуватись при дії договору лізингу, такі як контактні дані та адреси лізингодавця та лізингоодержувача, об'єкт лізингу, строки та умови передачі майна в лізинг та інші умови, які можуть виникнути під час дії договору.

На сьогоднішній день лізинг – це поширена операція, що використовується в сучасному бізнесі, яка дозволяє швидко та динамічно розвиватись компаніям у середовищі сучасної економіки.

За національним законодавством сутність лізингу є досить складною, оскільки поєднує в собі елементи договорів купівлі-продажу та договору найму. Визначення договору лізингу, що міститься у ст. 806 ЦК України відображає модель, яка передбачає відносини прямого та непрямого лізингу, порівняно з законодавством досліджуваних європейських країн. Дане визначення, а також необхідність застосування до них положень про суміжні види договорів для їх врегулювання викликає неоднозначне тлумачення сутності лізингової діяльності, що призводить до непорозуміння між учасниками цивільних правовідносин. Аналіз правового регулювання лізингу в європейських країнах дозволяє зробити висновок, що більш поширеним є підхід, відповідно до якого питання лізингової діяльності та зокрема, визначення договірної структури лізингу в першу чергу регулюється цивільним законодавством, яке закріплює початкове поняття лізингу, моделі лізингу, основоположні принципи, сутність зобов'язань, статус договірних сторін та інші питання, які деталізуються в рамках спеціального законодавства.

В сучасній економіці лізинг надає багато переваг підприємствам, що використовують даний спосіб капіталовкладення. В умовах нестабільності на фінансових ринках протягом останніх кількох років власники бізнесу шукають способи заощадити гроші та покращити грошові потоки. Однією з таких можливостей є лізинг, а не пряма купівля. При складанні бюджету для бізнесу, лізинг обладнання може забезпечити деякі привабливі переваги. Компаніям, які відчують нестачу грошових коштів, розумно розглянути можливість лізингу, а не купівлі обладнання. Розглядаючи економічні переваги лізингу, можна отримати доступ майже до всього, що може знадобитися для вашого бізнесу: комп'ютерів, офісних меблів, вантажівок та багато іншого.

Лізингові угоди можуть допомогти бізнесу йти в ногу з технологіями, що постійно змінюються. Навіть після короткого терміну використання може знадобитися повна заміна техніки на більш сучасну її версію. Лізинг допомагає багатьом компаніям уникнути витрат на постійну купівлю нового обладнання відповідно до змін у потребах бізнесу.

Не зважаючи на несприятливі умови та випробування, які постали перед Україною, в останнє десятиріччя ринок лізингу має великий потенціал до росту в найближчі роки, при умові вирішення глобальних проблем. Водночас, на шляху цього зростання стоїть низка перешкод. Зокрема, галузь майже не має доступу до альтернативних джерел фінансування. А класичне банківське кредитування ускладнене регуляторною політикою, що робить його менш вигідним для лізингових компаній, ніж для інших бізнесів.

Ринок послуг лізингу України зазнав великих випробувань. Пандемія COVID-19 завдала великих втрат всьому світовому ринку лізингу, в тому числі і лізинговій діяльності в Україні. Через значне зменшення бізнес активності в часи пандемії значно зменшився лізинг нерухомості, окрім цього у лізингодавців та лізингоодержувачів нерухомості виникли правові колізії щодо укладених угод та використання орендованих площ. Значно зменшився лізинг транспорту через обмеження в пересуванні під час локдауну. Тим не менш, багатьом компаніям такі виклики пішли на користь.

Ще більших втрат розвиток лізингу зазнав після початку війни в Україні. Лізингодавці та лізингоотримувачі втрачали своє майно через збройну агресію іншої держави. Економіка країни на початку повномасштабного вторгнення була в точці невизначеності, і лізингові компанії, так як і їх клієнти, не могли спрогнозувати свою діяльність навіть в короткостроковій перспективі, що завдало спаду ділової активності.

Попри складну ситуацію, яка складалася в нашій країні, економіка країни продовжує працювати. Разом з нею продовжує свою роботу і ринок лізингових послуг, який має багато перспектив для розвитку в нашій країні, але через зовнішні незалежні від економічної діяльності чинники має як підйоми, так і глибокі спади у своїй діяльності. Послуги лізингових компаній, як міжнародних, так і вітчизняних можуть відіграти велику роль у українській економіці і допомогти відбудувати частково знищені галузі та підприємства України за короткий строк та із залученням в процесі іноземних інвестицій. Але для цього потрібно розробити ряд заходів, таких як гармонізація законодавства до світових стандартів, стимулювання лізингових компаній до діяльності на території країни наданими гарантіями безпеки та стабільності, популяризацією послуг лізингу серед малого та середнього бізнесу, зменшення бюрократизації в наданні ліцензій та дозволів на діяльність і розвитком трудових ресурсів, які б брали активну участь в поширенні, функціонуванні та інноваційній діяльності лізингу у всіх сферах економіки країни.

Розвиток економіки в цілому та ринку лізингу, зокрема в нашій країні, має хвильовий характер, де спостерігаються спади та підйоми, які зумовлені не тільки внутрішніми чинниками, але й зовнішніми загрозами. При такій ситуації бізнес намагається вижити і йому доводиться еволюціонувати, щоб знаходити нові шляхи розвитку. По аналогії з економікою еволюціонує та змінюється ринок лізингу, і для того, щоб спровокувати та покращити темпи росту даного виду комерційних послуг, потрібна зовнішня допомога у вигляді інвестицій, а також державна – у вигляді гармонійного правового регулювання відносин між учасниками лізингових операцій та стимулювання розвитку лізингу як одного з важливих інструментів розвитку економіки .

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Цивільний кодекс України: станом на 08.03.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
2. Податковий кодекс України. *Офіційний вебпортал парламенту України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 26.04.2024).
3. Закон України «Про фінансовий лізинг»: станом на 04.02.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1201-20#Text>
4. Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців» URL: <https://uul.com.ua/>
5. Габріадзе М.Р. Правове регулювання договору лізингу за цивільним законодавством України. *Науковий вісник публічного та приватного права*. 2019. № 5, С. 47-52.
6. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
7. Долинська М. С., Заболотна Н. С., Марич Х. М., АГРАРНЕ ПРАВО: Навчальний посібник Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2020. 251 с.
8. Карпенко Р. В., Бакай І. П., Риженко Д. В. Сутність договору лізингу як різновиду договору найму. *Право і суспільство*. Сер. Цивільне право і цивільний процес. 2020. Вип. №6. С. 37.
9. Карінцева О.І., Харченко М.О., Тарасенко С.В. Економічна основа векторів дематеріалізації та енергоефективності в процесах розвитку економіки // Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки: монографія; за заг. ред. Доктора екон.наук, проф. І. М.Сотник. Суми: Університетська книга, 2016. С. 33-38
10. Кишакевич Б. Ю., Мігулка О. О., Детермінанти ефективності масштабу функціонування. *Бізнес Інформ*. 2022. №1. С. 165–171.
11. Краковська А., Вишневський І., Педос Н. Лізингова галузь в Україні: тенденції та рекомендації для зростання: підручник. Київ: Проект USAID «Трансформація фінансового сектору», 2018, 158 с.

12. Малишко В.М. Правова природа лізингу. *Юридичний вісник*. 2015. № 1. С. 121–124.
13. Нетудихата К.Л. Аналіз динаміки розвитку лізингу в Україні. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2015. № 12. С. 210–214.
14. Олексій Козаченко. Чи може лізинг техніки стати альтернативою кредитуванню під час війни. URL: <https://delo.ua/business/ci-moze-stati-lizing-techniki-alternativoyu-kredituvannyu-pid-cas-viini-416014/>
15. Позняков С. П. Правове регулювання інфраструктурної підтримки економічного розвитку аграрного сектору економіки України: шляхи удосконалення. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. № 2. С. 55 – 59
16. Економічна правда. Потенціал лізингового фінансування в деяких сферах реального сектору. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/12/30/669673/> (дата звернення: 26.04.2024).
17. Савощенко А. С. Інфраструктура товарного ринку: навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2005. 336 с.
18. Татарин Н. Б., Кольба Р. М., Стан фінансового ринку України під час пандемії COVID-19 та реалії сьогодення. *Інфраструктура ринку*. 2021. № 54. С. 341–247.
19. Тищенко Ю., Каздобіна Ю., Горобчишина С., Дуда А., Політика щодо Криму: рекомендації (посібник) / за заг. ред. Ю. Тищенко. Київ: ТОВ «Агентство Україна», 2018. 88 с.
20. Єрмошенко М. М. Комерційна діяльність малих підприємств: підручник. Київ : Національна академія управління, 2003. 146 с.
21. 2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről - Hatályos Jogszabályok Gyűjteménye. *Hatályos Jogszabályok Gyűjteménye - Wolters Kluwer*. URL: <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a1300005.tv> (date of access: 26.04.2024).

22. *SumDU Repository: Home*. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/81218/1/Zeynalov_mmi_2020_4.pdf;jsessionid=E9CF7A018772F5A03EA26AA07E646F5B (дата звернення: 26.04.2024).
23. Devos, E., & Li, H. (2020). Do firms lease to hedge? CEO risk-taking and operating lease intensity. *European Financial Management*. URL: *SumDU Repository: Home*.
URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/81218/1/Zeynalov_mmi_2020_4.pdf;jsessionid=E9CF7A018772F5A03EA26AA07E646F5B (дата звернення: 26.04.2024).
24. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny. *Internetowy System Aktów Prawnych*.
URL: <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=wdm19640160093> (date of access: 26.04.2024). Law of Obligations Act passed 26.09.2001. URL: <https://www.riigiteataja.ee/en/eli/506112013011/consolide> (дата звернення: 06.03.2024).
25. https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en
26. Leasing global market report opportunities and strategies to 2030, by type, mode. The Business Research Company. 2024. URL: <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/leasing-global-market-report>
27. Leasing Global Market Report 2022. The Business Research Company. 2022. 400 p. URL: https://www.reportlinker.com/p06229737/Leasing-Global-Market-Report.html?utm_source=GNW . (дата звернення 08.03.2024)
28. Market overview in 2020 and H1 2021 results. Leaseurope. 2021. URL: <https://www.leaseurope.org/market-overview-2020-and-h1-2021-results> . (дата звернення 06.03.2024)
29. Nguedie Y. Corruption, Investment and Economic Growth in Developing Countries: A Panel Smooth Transition Regression Approach. *Socio Economic Challenges*. 2024. 68 c. URL: [http://doi.org/10.21272/sec.2\(1\).63-68.2018](http://doi.org/10.21272/sec.2(1).63-68.2018) .

30. Peter K. Nevitt, Frank J. Fabozzi. Equipment Leasing. Chicago: John Wiley & Sons, 2020. 472 p.
31. Richard M. Contino. Equipment Leasing and Financing: A Product Sales and Business Profit Center Strategy. NY: Business Expert , 2019. 218 p.
32. Shawn Halladay. Accounting for leases – embracing the new paradigm, Dallas: Science producing, 2020. 424 p.
33. The leasing industry: how to navigate through unprecedented and disruptive developments? KPMG Advisory, 2020, 10 p.
URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/1644/1581> (дата звернення: 26.04.2024).
34. Verdict Staff. (2013). Meet the future of leasing. URL: <https://www.leasinglife.com/features/meet-the-future-of-leasing/?cf-view> . (accessed: 07.03.2024).
35. Yang, E., Guevara-Ramirez, J. S., & Bisson, C. (2020). Finding evidence of green leasing in united states government-leased properties. Journal of Green Building, 15(1), P. 55-72. URL: <https://meridian.allenpress.com/jgb/article/15/1/55/430520/finding-evidence-of-green-leasing-in-united-states> .
36. 10/2014 Law 10/2014 of 26 June 2014 on the Regulation, Supervision and Solvency of Credit Institutions of 26 June 2014 on the Regulation, Supervision and Solvency of Credit Institutions. URL: https://www.bde.es/f/webbde/INF/MenuHorizontal/Normativa/eng/ficheros/Ley_10_2014_LOSSEC.PDF
37. Лізинг профінансував 10,5% легкових автомобілів, зареєстрованих в 2023 році | ОТП ЛІЗИНГ. *ОТП ЛІЗИНГ*. URL: <https://otpleasing.com.ua/press/lizyng-profinansuvav-10-5-legkovyih-avtomobiliv-zareyestrovanyh-v-2023-rotsi/> (дата звернення: 26.04.2024).
38. Не можуть бути об'єктами фінансового лізингу земельні ділянки та інші природні об'єкти URL: <https://lexinform.com.ua/zakonodavstvo/ne-mozhut-butyi-ob-yektamy-finansovogo-lizyngu-zemelni-dilyanky-ta-inshi-pryrodni-ob->

[yekty/#:~:text=%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%B2%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE-,%D0%9D%D0%B5%20%D0%BC%D0%BE%D0%B6%D1%83%D1%82%D1%8C%20%D0%B1%D1%83%D1%82%D0%B8%20%D0%BE%D0%B1'%D1%94%D0%BA%D1%82%D0%B0%D0%BC%D0%B8%20%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%BB%D1%96%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D1%83%20%D0%B7%D0%B5%D0%BC%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96,%D1%82%D0%B0%20%D1%96%D0%BD%D1%88%D1%96%20%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D1%96%20%D0%BE%D0%B1'%D1%94%D0%BA%D1%82%D0%B8&text=%D0%9D%D0%B0%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B2%20%D1%87%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96%20%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8%20%C2%AB%D0%9F%D1%80%D0%BE,%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%85%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%82%D1%96%D0%B2%20%D1%83%20%D1%86%D1%96%D0%B9%20%D1%81%D1%84%D0%B5%D1%80%D1%96.](#)

ДОДАТКИ

Додаток А

Огляд зарубіжної літератури

1. State of the global leasing industry – continued innovation and strength by Henry George, 2023, World Leasing Yearbook, 52-55 pages)

This source provides insights into the current trends in the international leasing market, highlighting the impact of global economic instability on leasing activities worldwide. The World Leasing Yearbook analyzes data from the top 50 leasing markets, representing over 96% of global leasing volume. It examines factors such as rising interest rates, geopolitical tensions, and supply chain disruptions, and analyzes their influence on leasing demand across different sectors. Additionally, it explores potential opportunities for growth in the leasing market despite the challenging economic climate, such as the rise of digitalization and automation in leasing processes, and the expansion of the leasing market in developing economies. The World Leasing Yearbook serves as a comprehensive resource for understanding the complexities of the global leasing landscape amidst economic uncertainty. By scrutinizing various factors impacting leasing demand across sectors and regions, it offers valuable insights for industry stakeholders to navigate challenges and capitalize on emerging opportunities. Moreover, its examination of trends like digitalization and market expansion sheds light on potential avenues for sustainable growth and innovation within the leasing industry.

2. The Impact of Global Economic Uncertainty on the International Leasing Market (2023, Michael Goldberg, Journal of Business Economics, 7 pages)

This article investigates the direct effects of global economic uncertainty on the international leasing market. Author Michael Goldberg argues that uncertainty leads to a decrease in the volume of leasing contracts and presents increased risks for leasing companies. He analyzes how companies can navigate this uncertainty and explores potential mitigation strategies. Goldberg further emphasizes the importance of agility in business operations, suggesting that companies capable of quickly adjusting their strategies in response to economic signals are more likely to thrive. He also highlights the role of governmental policies and economic stimuli in stabilizing the market and encouraging leasing activities. Lastly, Goldberg concludes that while uncertainty poses

significant challenges, it also presents opportunities for innovation and growth in the leasing industry.

3. Risk Management Strategies in Global Leasing (2024, John Smith & Peter Jones, Journal of International Leasing, 12 pages)

Focusing on risk management practices, this source by John Smith and Peter Jones examines how international leasing companies address economic uncertainties and geopolitical factors across different regions. The authors delve into specific strategies like tailored credit assessments, asset and market diversification, hedging tactics, political risk insurance, and advocating for robust legal frameworks. This analysis provides valuable insights for international leasing companies seeking to thrive in a complex and uncertain global economic landscape. Smith and Jones also underscore the significance of cultivating strong local partnerships to better understand and navigate regional market dynamics. Additionally, they recommend leveraging technology to enhance real-time risk monitoring and improve strategic decision-making processes.

4. Leasing and Economic Downturns: Evidence from the United States (2020, Benjamin Keys, Gregory Leary & Gustavo Manso, Journal of Financial Economics, 28 pages)

This research by Benjamin Keys, Gregory Leary, and Gustavo Manso investigates the historical impact of economic downturns on the leasing industry specifically within the United States. They analyze data to show how leasing volumes significantly decrease during economic recessions. However, their findings also reveal that the impact varies across different sectors, with some industries relying more heavily on leasing and experiencing sharper declines. Furthermore, Keys, Leary, and Manso highlight that recovery periods often see a gradual resurgence in leasing activities, particularly in sectors with higher capital requirements. They suggest that understanding these historical patterns can help leasing companies better prepare for and mitigate the effects of future economic downturns.

5. The Effects of Geopolitical Uncertainty on Cross-Border Leasing (2018, Hyung Sik Kim, Dimitrios Karapatis & Sok-Yong Noh, Journal of World Business, 15 pages)

This article by Hyung Sik Kim, Dimitrios Karapatis, and Sok-Yong Noh focuses on the impact of geopolitical uncertainty on cross-border leasing transactions. Their research explores how geopolitical tensions negatively influence cross-border leasing activities. The analysis provides valuable insights for international leasing companies considering cross-border transactions in a volatile global environment. Kim, Karapatis, and Noh highlight the importance of geopolitical risk assessment and scenario planning in mitigating potential disruptions to cross-border leasing operations. Additionally, they advocate for enhanced collaboration between leasing companies and geopolitical risk analysts to develop more robust risk management strategies tailored to specific regions and geopolitical contexts.

6. The Role of Leasing in Mitigating the Impact of Economic Uncertainty (2021, Arturo Angeloni & Asli Aslan, International Journal of Financial Studies, 48 pages)

This article by Arturo Angeloni and Asli Aslan explores the potential of leasing as a tool to mitigate the effects of economic uncertainty for businesses. They argue that leasing offers a more flexible alternative to traditional bank loans, allowing companies to conserve capital and adjust their equipment needs more readily during economic downturns. Angeloni and Aslan delve into case studies to illustrate how leasing enables businesses to maintain liquidity and preserve cash flow, critical factors for survival during periods of economic instability. Furthermore, they highlight the tax advantages and off-balance-sheet financing options associated with leasing, which can provide additional financial flexibility for companies navigating uncertain economic conditions. Ultimately, their analysis underscores the strategic role that leasing can play in helping businesses adapt to and thrive amidst economic uncertainty.

7. The Impact of Financial Crises on International Leasing (2019, Tobias C. Röschl & Wolfgang Drohsel, Journal of International Financial Markets, Institutions and Money, 22 pages)

This research by Tobias C. Röschl and Wolfgang Drohsel investigates the historical impact of financial crises on the international leasing market. Their findings reveal that financial crises lead to significant declines in international leasing volume, with a more pronounced effect on developing economies with market-based financial systems. Röschl and Drohsel further suggest that the severity of the impact varies depending on the depth and duration of the financial crisis, as well as the extent of integration of the affected economies into global financial markets. Their research underscores the importance of understanding historical trends in order to develop robust risk management strategies tailored to the unique challenges posed by financial crises in different regions.

8. Global Economic Uncertainty and Its Impact on Leasing Activity (2022, Frank J. Fabry & Hui Song, The European Journal of Finance, 10 pages)

This article by Frank J. Fabry and Hui Song utilizes an empirical approach to analyze the relationship between global economic uncertainty and leasing activity. Their research demonstrates that economic uncertainty has a negative impact on leasing volumes. However, they also find that the financial strength of leasing companies can act as a buffer, mitigating the negative effects of uncertainty. Fabry and Song's empirical analysis highlights the resilience of leasing companies with strong financial fundamentals in weathering the challenges posed by global economic uncertainty. Their findings underscore the importance of maintaining robust financial positions and implementing proactive risk management strategies to navigate fluctuations in economic conditions effectively.

9. Digitalization and Innovation in the International Leasing Market During Economic Downturns (2023, International Journal of Leasing, 18 pages)

This special issue of the International Journal of Leasing focuses on the role of digitalization and innovation in the international leasing market during economic

downturns. It explores how leasing companies are leveraging technology to streamline processes, enhance risk management, and improve customer service during challenging economic times. The articles within this special issue offer insights into how digitalization and innovation can empower leasing companies to adapt and thrive amidst economic downturns. By showcasing best practices and case studies, this issue provides valuable guidance for industry professionals seeking to harness the potential of technology to navigate uncertain economic landscapes effectively.

10. The Future of International Leasing: Insights from Industry Leaders (2024, White Paper, The Equipment Leasing and Finance Association, 20 pages)

This white paper by The Equipment Leasing and Finance Association presents insights from industry leaders on the future of the international leasing market. It explores how leasing companies are adapting to changing economic conditions, new technologies, and evolving customer needs. The report also provides valuable forecasts and predictions for the future of the international leasing landscape. The white paper offers perspectives on how leasing companies are strategically positioning themselves to capitalize on emerging opportunities while mitigating risks in an ever-changing economic environment. By synthesizing insights from industry leaders, the report equips stakeholders with actionable strategies to navigate market dynamics and drive sustainable growth. Moreover, the forecasts and predictions provided contribute to a deeper understanding of the trends shaping the future of the international leasing market.

Annotation

Tepliuk P.M. «International Leasing Market in the Conditions of Global Economic Instability». Manuscript.

Qualifying bachelor's thesis in the specialty 292 «International Economic Relations», 2024.

This study explores the dynamics of the international leasing market in the context of global economic instability. By analyzing the impact of economic uncertainties on leasing activities worldwide, the research aims to identify challenges and opportunities for the development of leasing in unstable economic conditions.

The study delves into the legal frameworks governing leasing in different countries, risk management strategies employed by international leasing companies, and innovative practices driving cross-border leasing transactions. Through case studies and comparative analyses, the research provides valuable insights into sustainable leasing practices, emerging technologies, regulatory challenges, and market forecasts in the international leasing industry.

Furthermore, by examining legal frameworks and risk management strategies, the study offers a comprehensive understanding of the operational landscape for leasing companies operating across borders. Through its in-depth exploration of innovative practices and market forecasts, the research equips industry stakeholders with actionable insights to navigate economic instability and foster sustainable growth in the international leasing sector.

Keywords: international leasing, global economic instability, legal frameworks, risk management, cross-border transactions, sustainable practices, emerging technologies, regulatory compliance, market forecasts.

Year: 2024

Короткий звіт за результатами перевірки кваліфікаційної роботи антиплагіатною інтернет-системою Unicheck



Ім'я користувача:
Міжнародного менеджменту Олійник Вікторія

ID перевірки:
1016217166

Дата перевірки:
29.04.2024 17:46:18 EEST

Тип перевірки:
Doc vs Internet + Library

Дата звіту:
29.04.2024 17:52:20 EEST

ID користувача:
100005721

Назва документа: Теплюк П.М. Міжнародний ринок лізингу в умовах глобальної економічної нестабільності

Кількість сторінок: 64 Кількість слів: 15195 Кількість символів: 118603 Розмір файлу: 244.74 KB ID файлу: 1015991900

9.78% Схожість

Найбільша схожість: 2.54% з Інтернет-джерелом (https://el-conf.com.ua/wp-content/uploads/2022/11/IF_281022.pdf)

9.22% Джерела з Інтернету

406

Сторінка 66

3.26% Джерела з Бібліотеки

325

Сторінка 70

0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

0% Вилучень

Немає вилучених джерел

Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

Замінені символи

10