

УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ

На правах рукопису

СЛАВ'ЯНСЬКА НАТАЛІЯ ГРИГОРІВНА

ОРГАНІЗАЦІЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН
НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Спеціальність 08.04.01 - Фінанси, грошовий обіг і кредит

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата
економічних наук

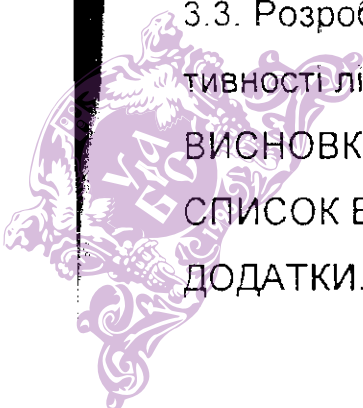
Науковий керівник
Сало Іван Васильович,
доктор економічних
наук, доцент



Суми - 1997

З М І С Т

ЗСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН.....	9
1.1. Поняття і економічне значення лізингу як альтернативного виду фінансування.....	9
1.2. Аналіз основних класифікаційних ознак видів лізингу.....	27
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	49
2.1. Аналіз особливостей організації лізингових відносин у зарубіжних країнах	49
2.2. Дослідження передумов та факторів впровадження лізингу на підприємствах України	74
2.3. Розробка механізму організації фінансового менеджменту лізингових операцій на підприємствах.....	96
РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН	119
3.1. Вдосконалення нормативно-правового забезпечення лізингових відносин.....	119
3.2. Обґрунтування показників та методів запобігання ризиків при проведенні лізингових операцій.....	134
3.3. Розробка критеріальної бази та методів визначення ефективності лізингової діяльності.....	155
ВИСНОВКИ.....	168
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	174
ДОДАТКИ.....	186



ВСТУП

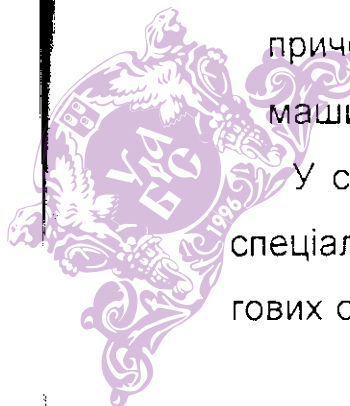
Вихід України з економічної кризи потребує пошуку та впровадження нетрадиційних для економіки нашої держави форм і методів оновлення матеріальної бази та модифікації основних фондів підприємств різних форм власності. Для цього необхідно знаходити і використовувати нові форми підприємницької (комерційної) діяльності, що дозволили б порівняно швидко зміцнити свої позиції на ринку, створити сприятливі умови для впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво. З цією метою підприємства дедалі наполегливіше шукають альтернативні види фінансування.

В умовах, коли ринок довгострокових кредитів фактично завмер, порятунком для економіки, яка конче потребує інвестицій, можуть бути інші фінансові інструменти, що досі в Україні практично не застосовувалися. Один із найперспективніших із них - лізинг.

Привабливість лізингу для підприємств і підприємців України визначається:

- можливістю, що надається підприємствам, господарським товариствам, які не мають достатньо капіталу для купівлі необхідного устаткування, отримати його шляхом оренди;
- залученням до лізингових операцій значних коштів банківських установ, страхових, акціонерних та інших товариств, що знаходяться безпосередньо в Україні;
- можливістю отримати додаткові інвестиції від іноземних партнерів, причому не у валюті, що викликає певні складнощі, а у вигляді машин та устаткування, які необхідні для виробничої діяльності.

У світовій практиці нині лізинг - це ціла індустрія, суттю якої є спеціалізована фінансова послуга. У 1994 році за допомогою лізингових операцій у світі було укладено угод, пов'язаних із придбанням



5
нових механізмів, машин, обладнання на суму понад 350 мільярдів доларів США. Це восьма частина усіх приватних інвестицій.

Таким чином, Україна використовує дуже незначну частину потенціалу лізингового ринку. Це пояснюється недосконалістю чинного законодавства, та науково-методичної бази для обґрунтування необхідності впровадження лізингових операцій в сучасних соціально-економічних умовах України. Недостатньо розроблені як методичні питання проведення лізингових операцій, так і методи оцінки ризику та визначення ефективності.

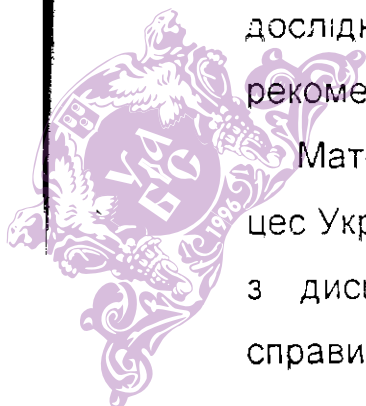
Практична необхідність широкого застосування лізингових відносин визначає необхідність їх подальшого вивчення як в теоретичному, так і в практичному відношенні з метою обґрунтування цілісної концепції організації лізингових операцій на підприємствах України, що і обумовило вибір теми та актуальність дисертаційного дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Напрямки дисертаційного дослідження входять до державних та регіональних програм розвитку лізингових відносин. За результатами дослідження розроблено пропозиції та доповнення щодо проекту Закону України «Про лізинг» і направлено до Комітету Верховної Ради України з питань фінансів та банківської діяльності.

Наукові результати, теоретичні положення та висновки дослідження були використані при виконанні госпрозрахункової науково-дослідницької теми на замовлення СП «Демпург»: «Розробка рекомендацій по лізингових угодах», №1-96 від 01.10.1996 р.

Матеріали дисертаційної роботи впроваджено в навчальний процес Української академії банківської справи для підготовки студентів з дисциплін «Фінансовий менеджмент», «Основи банківської справи», «Основи бізнесу».



Результати роботи були використані ЗАТ «Райз-інвест» (м. Рівне) при складанні лізингових договорів, визначенні розміру лізингових платежів та ефективності лізингових операцій.

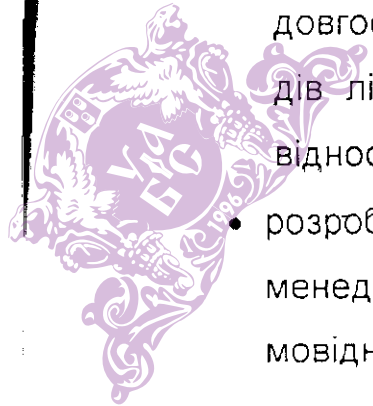
Мета і задачі дослідження. Метою дисертаційного дослідження є розробка організаційно-економічних напрямів і практичних рекомендацій застосування лізингу в сучасних соціально-економічних умовах нашої держави як найбільш гнучкої системи фінансування інвестицій

У відповідності до поставленої мети були визначені такі завдання дослідження:

- визначити місце, роль і значення лізингу як альтернативного виду фінансування;
- обґрунтувати переваги і необхідність широкого впровадження лізингових операцій в сучасну практику господарювання;
- розробити і систематизувати основні ознаки видів лізингу, запропонувати критерії їх класифікації;
- проаналізувати основні фактори, що впливають на розвиток лізингових відносин в Україні;
- розробити принципову схему взаємодії суб'єктів лізингової діяльності на вітчизняному ринку;
- розробити і обґрунтувати конкретні рекомендації по вдосконаленню організації та впровадженню лізингових відносин.

Наукова новизна одержаних результатів дослідження:

- обґрунтовані особливості та переваги лізингу, як форми середьомі довгострокового кредитування, запропоновано класифікацію видів лізингу та визначені особливості трансформації лізингових відносин в Україні;
- розроблені основи організаційно-економічної системи фінансового менеджменту лізингових операцій, запропонована схема взаємовідносин суб'єктів лізингової угоди в лізингових операціях,



State Higher Educational Institution "UKRAINE ACADEMY OF BANKING OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE"

рекомендований пакет лізингових документів, обгрунтовані методи розрахунку лізингових платежів;

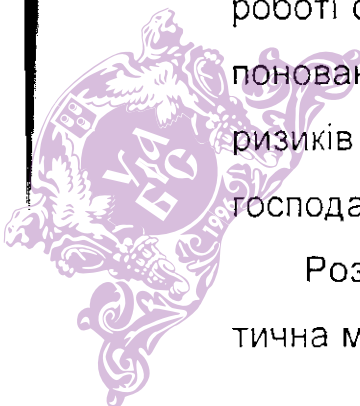
- розроблені рекомендації щодо вдосконалення нормативно-правового забезпечення лізингових відносин;
- проаналізовані та систематизовані основні види ризиків, що проявляються в процесі укладення лізингових угод та проведення лізингових операцій, запропоновано алгоритм аналізу ризиків лізингової діяльності ;
- розроблено базову економіко-математичну модель для визначення економічної ефективності лізингової операції для лізингової фірми;
- розроблено комплекс практичних рекомендацій щодо розвитку лізингової діяльності в Україні, вдосконалення чинного законодавства, впровадження нових форм лізингових операцій на вітчизняному ринку.

Практичне значення одержаних результатів.

Практична цінність дослідження полягає в тому, що обгрунтовані в роботі переваги лізингу та розроблені автором рекомендації по вдосконаленню нормативно-правової бази, організації фінансового менеджменту лізингових операцій, розрахунку лізингових платежів, визначенню ризиків та економічної ефективності лізингу можуть сприяти прискоренню розвитку лізингових відносин в Україні.

В практичній діяльності може бути використана розроблена у роботі схема взаємовідносин суб'єктів лізингової діяльності. Запропонована методика визначення ефективності та алгоритм аналізу ризиків лізингової діяльності дають можливість обгрунтування господарських рішень відносно доцільності лізингових операцій.

Розроблена автором у дисертаційній роботі економіко-математична модель дозволяє визначити ефективність та рівень ризику лі-



зингових операцій для малого та середнього бізнесу. Розроблені практичні рекомендації можуть бути використані органами державного управління місцевого і державного рівня для створення відповідної нормативно-правової бази.

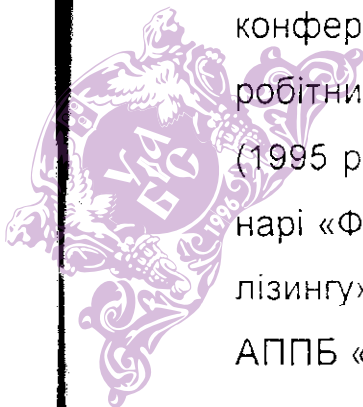
Одержані результати також можуть бути використані в діяльності банківських установ з метою погашення простроченої заборгованості на підприємствах та організаціях малого і середнього бізнесу.

Особистий внесок здобувача:

- розкриття сутності, змісту, економічного значення і основних напрямків лізингової діяльності;
- класифікація видів лізингу і особливості трансформації лізингових операцій в Україні;
- систематизація передумов та факторів, що впливають на розвиток лізингових відносин в Україні;
- основи організаційно-економічної системи фінансового менеджменту лізингових операцій;
- методичні підходи до визначення лізингових платежів та ефективності лізингових операцій;
- підходи до аналізу ризиків лізингової діяльності;
- рекомендації та пропозиції щодо розвитку лізингової діяльності в Україні.

Апробація результатів дисертації.

Основні положення і висновки дисертації доповідались автором на конференціях професорсько-викладацького складу, наукових співробітників та аспірантів Сумського сільськогосподарського інституту (1995 р.), Української академії банківської справи (1996 р.), на семінарі «Фінансування малого і середнього бізнесу в Україні на умовах лізингу» (Київ, 1996 р.), на семінарі керівників кредитних підрозділів АППБ «Аваль» (Суми, 1997 р.), а також викладені в публікаціях.



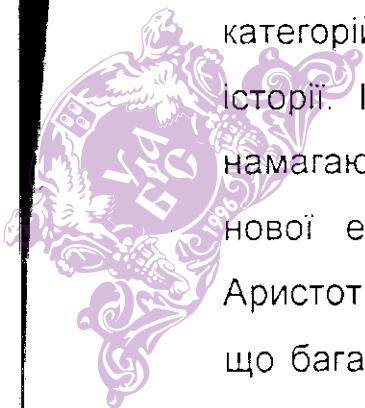
РОЗДІЛ 1

Теоретичні основи організації лізингових відносин

1.1. Поняття і економічне значення лізингу як альтернативного виду фінансування

Україна стала на шлях глибоких соціально-економічних перетворень, де провідне місце належить фінансово-кредитним відносинам. Однак високі темпи зростання цін, невпорядкованість податкової системи, масова несплата податків і платежів, дефіцит кредитних ресурсів і занадто високі процентні ставки, в свою чергу, зменшують надходження коштів до бюджету, а також до суб'єктів господарювання. Внаслідок цього фонди нагромадження і споживання мають тенденцію до неухильного скорочення і подальшого знецінення. Інвестиційна та іноваційна діяльність у виробничих сферах через відсутність належних внутрішніх нагромаджень і довгострокових банківських кредитів зводиться нанівець. Для того, щоб дійсно поживити підприємницьку діяльність, забезпечити процеси економічного оновлення і розширеного відтворення, слід впроваджувати нові для економіки нашої країни методи оновлення матеріальної бази і модернізації основних фондів підприємств різних форм власності. Одним із таких методів є лізинг.

Важливим аспектом проблеми є обґрунтування сутності категорій лізингових операцій. Розпочати, на наш погляд, слід з історії. Ідея лізингу по суті не нова. Деякі історики і економісти намагаються довести що лізингові угоди укладалися ще задовго до нової ери в стародавній державі Шумер. Є посилання і на Аристотеля, зокрема, цитують з «Риторики» (350 р. до н.е.) про те, що багатство є не володіння майном на основі права власності, а

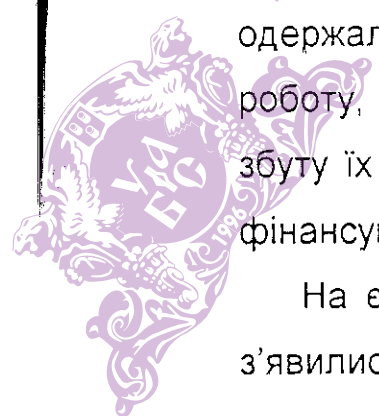


право на його користування. [116] Історики називають і пізнішу дату: згадка про лізинг є в «Законах» Хаммурапі близько 1800 р. до н.е. В римській імперії пов'язані з лізингом дії дістали своє відображення в Інституціях Юстиніана. В XI в. в Венеції також здійснювалися угоди, подібні до лізингових операцій: венеціанці здавали в оренду володарям торгівельних кораблів дуже дорогі на ті часи якоря. Після закінчення плавання «чавунні цінності» поверталися їх володарям, щоб їх знову здавали в оренду. [116] В Англії лізинг був поширений з 1284 р., але особливого розвитку він набув під час промислових революцій.

Вважають, що слово «лізинг» ввійшло у використання в останній чверті XIX століття, коли в 1877 р. телефонна компанія «Белл» прийняла рішення не продавати свої телефонні апарати, а віддавати їх в оренду. Міцним імпульсом розвитку лізингу стало створення першого лізингового товариства, для якого лізинг став предметом основної діяльності. Його заснувала в Сан-Франциско в 1952 р. американська компанія «Юнайтед стейтс лізинг корпорейшн» («United State leasing Corp»), яка в 1959 р. відкрила свої філії в Англії та Канаді.[116]

За короткий час лізинг в США перетворився на один із основних інструментів економічної діяльності. Створення багатьох товариств сприяло модифікації умов лізингових договорів, що дозволило застосувати різні варіанти інвестиційних коштів. Пізніше вони одержали назву «фінансово-лізингових» товариств і взяли на себе роботу, яка полягала в тому, що для виробників знаходили шляхи збуту їх товарів за допомогою передачі товарів в оренду, а також фінансування угод і пов'язаного з цим ризику.

На європейському ринку перші фінансово-лізингові товариства з'явилися в кінці 50-х на початку 60-х рр. Після того, як з початку 70-х



State Higher Educational Institution
"NATIONAL BANK OF UKRAINE"

років у податковому законодавстві деяких західноєвропейських країн знайшло відтворення правове закріплення статусу лізингових угод, значення цього фактору в сфері планування інвестицій та фінансування в європейській економіці сприяло його різкому зростанню. Цьому також сприяли позитивні результати при порівнянні цієї форми з кредитним фінансуванням.

Починаючи з 1980 року в багатьох країнах обсяг лізингових операцій різко зростає. На сучасному етапі в Об'єднання Європейських лізингових товариств (штаб-квартира в Брюсселі) входять 23 національні асоціації, що об'єднують 1035 лізингових компаній.[58]

На сьогодні (в економічній літературі) єдиного міжнародного визнаного поняття «лізинг» (від англійського «to lease», що означає «брати в оренду», «наймати») не існує. Це обумовлено як складним змістом, що відображає даний термін, так і відмінностями в законодавстві, системі звітності і оподаткування в різних країнах. В одних країнах під лізингом розуміють тільки довгострокову оренду, тому там прийнято чітко відмежовувати від нього поняття оренди і прокату. В інших країнах і ці останні поняття відносять до різновидностей лізингу.

Так, в Англії лізингом традиційно називають фактично всі види оренди, хоча в останній час акцент робиться на інвестиційних операціях в промисловості. Угода тут вважається лізинговою, якщо вона укладена строк 75% строку експлуатації обладнання і виплатою значної (від 25%) частини первинної чи відновлювальної вартості цього майна і може бути відновлена на пільгових умовах.

[70]

У Бельгії для опису лізингових операцій використовують термін «location financing» (фінансова оренда) і найбільш суттєвими ознаками лізингу є:

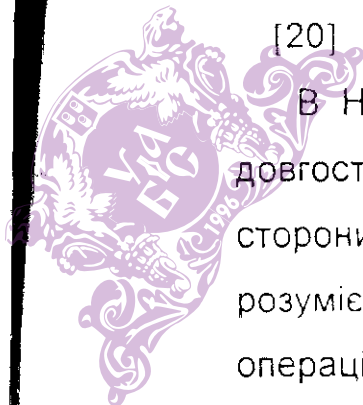
- строк лізингу не повинен перевищувати строку експлуатації майна;
- лізинговане майно використовується для виробництва товарів і послуг;
- орендатор має право викупу орендованого майна по залишковій вартості;
- майно має бути спеціально купленим орендодавцем за замовленням орендаря;
- розмір орендної плати повинен відшкодувати витрати орендаря на протязі строку дії лізингової угоди. [15]

У Франції поняття «лізингу» отримало в законодавстві визначення як банківська операція і позначається терміном «credit-ball» (кредит-оренда). Лізинговими операціями там дозволено займатися лише банкам і їх спеціалізованим філіалам. Критерії лізингу у Франції:

- устаткування повинно бути спеціально купленим для наступної задачі в оренду;
- орендар має право купити у власність об'єкт лізингу по закінченні терміну дії договору за ціною, яка встановлюється на момент укладання договору;
- опціон на право наступної купівлі устаткування є обов'язковим.

[20]

В Німеччині лізинг розглядається, головним чином, як форма довгострокового фінансування за рахунок залучення засобів зі сторони. Однак в Німеччині, Австрії, Нідерландах під лізингом розуміється не тільки чисто фінансова угода, але і широкий спектр операцій, починаючи від прокату автомобілів, комп'ютерів і



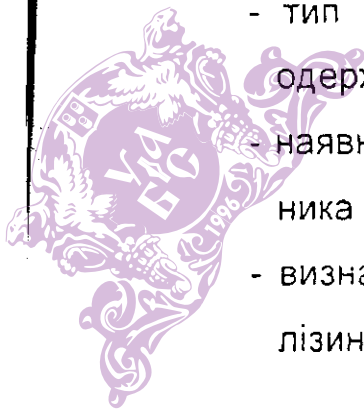
закінчуючи складними операціями, що передбачають реконструкцію великих підприємств. Для того, щоб контракт там був юридично визнаний лізинговим, необхідно дотримуватися ряду вимог:

- основний строк лізингової угоди повинен становити 40-80% строку амортизації майна;
- вартість на придбання (вартість опціону) повинна співвідноситися із вартістю майна на момент реалізації;
- розмір платежів повинен бути строго обумовлений;
- спеціальні машини і обладнання при лізингу знаходяться на повній фінансовій відповідальності орендаря. [15]

Нам здається, що найбільш повно суть лізингових операцій визначається в американській і японській практиці лізингу, де: «Лізинг - придбання лізинговими компаніями машин і обладнання, яке яка-небудь корпорація бажає взяти у них в оренду». [15] Тут наголошується на провідній ролі посередника. Так як по суті лізинг отримав своє самостійне значення лише з появою спеціалізованих посередників - лізингодавців - організацій, фірм, компаній, філіалів банків, які на прохання клієнтів купують майно з метою передачі його в оренду цим клієнтам.

Таким чином, говорячи про лізинг, можна виділити основні визначальні риси

- строк лізингу майна порівняльний з періодом амортизації цього майна;
- тип лізингованого (орендованого) майна визначається лізингоодержувачем (орендатором);
- наявність посередника в угоді, який бере на себе обов'язки власника майна;
- визначеність всієї лізингової операції домовленістю з майбутнім лізингоодержувачем про оренду майна на певних умовах;



- періодичні, але гнучка виплата лізингових платежів;
- можливість викупу лізингового майна.

В колишньому Радянському Союзі під лізингом частіше всього розуміли довгострокову оренду обладнання з правом викупу, що звичайно не в повній мірі відображало суть лізингу. На сьогоднішній день Росія виявилася лідером при впровадженні лізингового законодавства: там діє Указ Президента від 17.09.94 р. «Про розвиток фінансового лізингу в іноваційній діяльності», Тимчасове положення про лізинг від 29.06.95 р. де лізинг практикується як «вид підприємницької діяльності, що направлений на інвестування тимчасово вільних або залучених фінансових засобів, коли по договору фінансової оренди (лізингу) орендодавець (лізингодавець) зобов'язується придбати у власність обумовлене угодою майно у певного продавця і надати це майно орендатору (лізингоодержувачу) за плату на тимчасове користування для підприємницьких цілей». [16] Дане визначення не зобов'язує до того, щоб орендар мав право на купівлю майна, яке орендується: це суперечить практиці Європи, але відповідає практиці США.

У практиці нашої держави регулювання лізингових відносин юридично ще не визначено. Розроблений проект Закону України «Про лізинг», де зазначається, що лізинг - це господарча операція, за якою суб'єкт підприємницької діяльності (лізингодавець) передає матеріальні цінності іншому суб'єкту підприємницької діяльності (лізингоодержувачу) в користування за плату для провадження підприємницької діяльності [89] У зв'язку з тим, що проект Закону знаходиться на доопрацюванні в комісіях Верховної Ради, робити висновки про відповідність положень із міжнародними поняттями вважаємо передчасними.

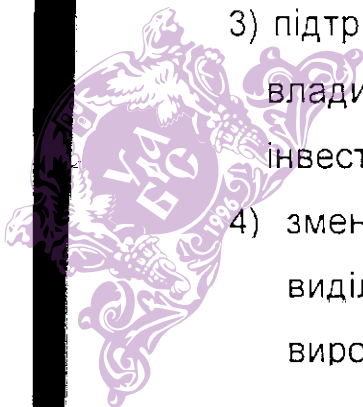
Отже, будь-які визначення лізингу є обмеженими і не можуть врахувати всіх форм виявлення цього специфічного інвестиційного інструменту. Підсумовуючи наведемо визначення Європейської федерації національних асоціацій по лізингу обладнання (Євролізингу): «Лізинг - це договір оренди заводу, промислових товарів, обладнання, нерухомості для використання їх у виробничих цілях орендаторам, в той час як товари купуються орендодавцем і він зберігає за собою право власності». [98]

Лізинг виконує декілька народногосподарських функцій. Він є:

- формою забезпечення вкладень у основні фонди, доповнюючи традиційні канали фінансування;
- прогресивним методом матеріально-технічного забезпечення виробництва;
- способом збуту машин і устаткування та інструментом активного маркетингу.

Нині лізингові операції розглядаються як новий вид фінансування. Цьому сприяють загальні тенденції економічного розвитку країн та інші вигоди, до яких належать:

- 1) зменшений обсяг ліквідних засобів у зв'язку з труднощами, що постійно створюються на грошовому ринку;
- 2) загострення конкуренції, що потребує оптимізації інвестицій, які дають можливість суттєво розширити ринок збуту за рахунок залучення в господарчий оборот малих і середніх фірм;
- 3) підтримка розвитку лізингових операцій з боку державних органів влади і фінансових ділових кіл, у цілому, що стимулює зростання інвестиційної діяльності;
- 4) зменшення прибутку підприємств, що обмежує їх можливості виділення необхідних коштів для відтворення розширеного виробництва.



- 5) загальне збереження ліквідності підприємств;
- 6) сприяння підвищенню швидкості обігу власного капіталу;
- 7) створення міцної основи для здійснення розрахунків, що надає балансові переваги та страхові вигоди.[2]

Отже, ми вважаємо, що лізинг можна розглядати як особливий вид інвестиційної діяльності, який полягає в наданні лізингодавцем лізингоотримувачу на певний строк і за певну плату предметів лізингу, визначених у відповідності з діючим законодавством. При цьому право власності на надані предмети лізингу залишається у лізингодавця на строк дії договору лізинга.

Лізингова діяльність за своїм характером є пільговою галуззю інвестиційної діяльності. Це відбувається тому, що держава, змінюючи розміри податків, строки амортизації, вводячи які-небудь пільги, стимулює надходження приватних інвестицій в ті чи інші галузі виробництва, що, в свою чергу, сприяє пошквалюванню інвестиційного процесу та швидкому розвитку цих галузей, а отже підвищенню добробуту суспільства в цілому, стабілізації позицій національної валюти. Таким чином, для держави фінансове заохочення лізингу слугує засобом стимулювання капітальних вкладень у основні засоби, що, в свою чергу, веде до збільшення продажу нової техніки оновлення обладнання підприємствами, а отже до росту науково-технічного прогресу і підвищення продуктивності праці.

Лізинг має подвійну природу. З одного боку, його можна охарактеризувати як владення ресурсів на зворотніх засадах в основний капітал. Надаючи орендатору компоненти основного капіталу, власник у визначені терміни одержує їх назад. За свою послугу він одержує винагороду у вигляді лізингових платежів, що дозволяє забезпечити реалізацію принципу платності. Отже, по

своїй суті лізинг відповідає кредитним відносинам і зберігає суть кредитних операцій. Таку точку зору ми знаходимо і в роботах Чекмарьової О.М., Комарова І.К., Луціва Б.Л. Автори виходять із розуміння лізингу як форми кредитних відносин. З іншого боку, оскільки позиковець і позичальник оперують з капіталом не в грошовій формі, а в продуктивній, то по формі лізинг подібний інвестиційному фінансуванню.

Основою будь-якої лізингової угоди є фінансова (кредитна) операція. Лізингодавець (власник майна) надає лізингоодержувачу (користувачу майна) фінансову послугу: він купує майно у власність за повну вартість і за рахунок періодичних внесків лізингоодержувача в кінцевому рахунку відшкодовує цю вартість. Тому виходячи із фінансової сторони відносин лізинг розглядається як одна із форм кредитних надходжень машин і обладнання, альтернативна традиційному банківському кредиту. Цю точку зору ми знаходимо в працях Чекмарьової Е. [121], Жуков Г.М. [32], Смірнова А.Л. [98]

Таким чином, якщо розглядати лізинг як передачу майна в тимчасове користування на умовах строковості, повернення, платності та цільового характеру використання, то його можна класифікувати як товарний кредит у основні фонди. Тому в економічному значенні лізинг можна розглядати як форму кредиту, що надається лізингодавцем лізингоодержувачу в формі майна, яке передано в користування, або формою інвестування в економіку, альтернативну банківській позиції. Власне, як джерело таких інвестицій, в останні роки лізинг отримав широке розповсюдження у світі. Так, питома вага інвестицій через лізинг у загальній сумі національних інвестицій в устаткування в 1992 році за даними Європейської федерації національних асоціацій лізингових

товариств склала в Німеччині - 16,6%. Англії - 28,2%. Франції - 17,5%. Нідерландах - 10,5%. Швеції - 26,3%. Австрії - 19,9%. В США це джерело дає близько 30% загальних капіталовкладень. Обсяг інвестицій через лізинг в розрізі рухомого і нерухомого майна представлено в таблиці 1. [58]

Таблиця 1.1

Обсяг операцій по лізингу устаткування і нерухомого майна в провідних країнах Європи в 1992 р.

Країни	Устаткування		Нерухомість		Всього	
	млн.екю	%	млн.екю	%	млн.екю	%
ФРН	19050	25,2	2969	21,97	22019	24,7
Англія	16022	21,2	452	3,35	16474	18,5
Франція	11214	14,9	5266	38,97	16480	18,5
Італія	9337	12,4	2048	15,2	11385	12,8
Іспанія	5120	6,8	1146	8,5	6260	7,1
Нідерланди	2830	3,7	220	1,6	3050	3,4
Швеція	2778	3,7	46	0,3	2824	3,2
Австрія	1899	2,5	813	6,0	2712	3,0
Решта країн	7258	9,6	559	54	7811	8,8
Всього	75508	100,0	13513	100,0	89021	100,0

На світовому ринку лізингові операції здійснює значне число фірм різних по формі власності, правовому статусу, характеру контролю і сфері діяльності. В класичній лізинговій угоді приймають участь три суб'єкти

- лізингодавець (власник предмету лізингу);
- лізингоодержувач (суб'єкти, що користуються предметом лізингу);
- постачальник (продавець, виробник об'єкта лізингу);

Схематично взаємовідносини цих суб'єктів можна зобразити слідуєчим чином «рис. 1.1».

Лізингодавцем може бути будь-який суб'єкт підприємницької діяльності, який здійснює лізингову діяльність, тобто передає в користування майно за договором лізингу. В якості лізингодавців можуть бути:

- банки і їх філії, фінансові компанії, кредитні установи, в уставах яких передбачений цей вид діяльності;
- лізингові компанії - фінансові, що спеціалізуються тільки на фінансуванні угоди (оплата майна), або універсальні, що надають не тільки фінансові, а і інші види послуг, які пов'язані з реалізацією лізингових операцій (технічне обслуговування, навчання, консультації і т.ін.). Їх переваги - оперативність, мобільність, хороше знання ринку і ситуації на місцях;
- брокерські лізингові фірми;
- будь-яка виробнича або торгівельна фірма (товариство), для якої лізингова діяльність передбачена в установчих документах і має достатню кількість фінансових засобів;
- страхові та пенсійні фонди.

Другим учасником лізингової угоди, як уже зазначалося, є будь-який суб'єкт підприємницької діяльності, який одержує у використання майно за договором лізингу - лізингоодержувач. Це може бути юридична особа в будь-якій організаційно-правовій формі, що здійснює підприємницьку діяльність, або громадянин, що займається підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи і зареєстрований як індивідуальний підприємець.

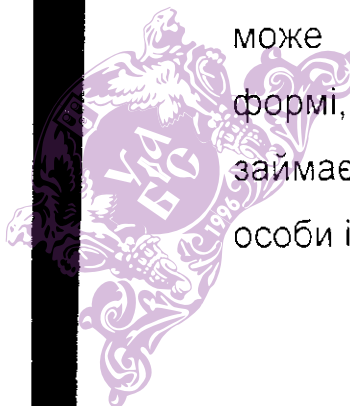




Рис. 1.1 Взаємовідношення учасників лізингової угоди



Постачальником (продавцем) об'єкта лізингу може бути підприємство виробник, торгівельна організація або інші суб'єкти підприємницької діяльності, які продають майно, що передається відповідно до договору лізингу.

Суб'єктами лізингу можуть бути також підприємства з іноземними інвестиціями.

Об'єктом (предметом) лізингу може бути будь-яке майно, яке належить до основних фондів (засобів) і яке не заборонене до вільного обігу на ринку, а також нематеріальні активи. З урахуванням цього можна виділити наступні групи об'єктів (предметів) лізингу:

а) рухоме майно:

- обладнання промислового призначення (верстати, устаткування, технологічні лінії, енергетичне обладнання, складське обладнання і майно);
- транспортне обладнання: повітряні, наземні та водні транспортні засоби, обладнання для їх експлуатації (судна, літаки, вертольоти, автомобілі, в тому числі спеціальні, залізничні вагони, контейнери і т.ін.);
- будівельна техніка;
- засоби телевізійного і дистанційного зв'язку;
- оргтехніка, конторське обладнання;
- ліцензії, ноу-хау, комп'ютерні програми і т.п.

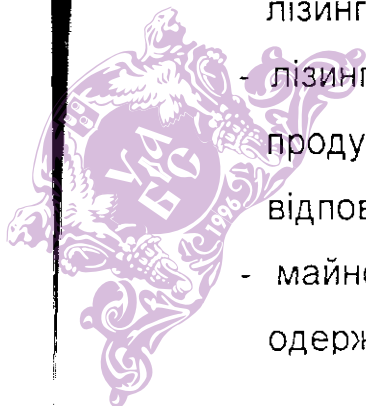
б) нерухоме майно

- будівельні споруди і споруди виробничого, торгівельного або комунально-побутового призначення;
- споруди (нафтові та газові свердловини, гідротехнічні та транспортні споруди)

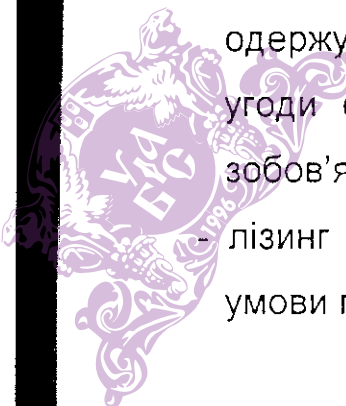
Таким чином, в лізинг може передаватися будь-яке майно, що не заборонене до вільного обігу на ринку і не знищується в процесі виробничого циклу.

Широке розповсюдження в світовій практиці лізинг отримав завдяки перевагам, які надаються суб'єктам угоди. Розглянемо основні з них. З точки зору лізингоодержувача (орендатора) ці переваги слідує:

- можливе використання нової, дорогої техніки, високих технологій без значних одноразових витрат, так як при лізингу виробниче обладнання передається в користування без попереднього викупу, тобто є можливість налагодити виробництво при обмежених витратах фінансових (а при міжнародному лізингу - валютних) засобів;
- лізинг припускає 100 %-не кредитування і, як правило, не потребує негайного початку платежів; при використанні звичайного кредиту підприємство повинно було б частину вартості покупки оплатити за рахунок власних коштів;
- лізинг також дозволяє спочатку випробувати машини, а потім закупити їх, а обладнання в сезонних галузях орендувати лише на час його фактичної експлуатації;
- лізинг дозволяє підприємству запобігти витрат, пов'язаних з моральним старінням машин і устаткування, і сприяє використанню найновіших об'єктів лізингу що підвищує конкурентноздатність лізингоодержувача.
- лізингові платежі в повному обсязі відносяться на собівартість продукції (робіт, послуг), виробленої лізингоодержувачем і відповідно знижують оподатковуваний прибуток;
- майно по лізинговій угоді не облічується на балансі лізингоодержувача, що не збільшує його активи і звільняє від сплати



- податку на майно; його вартість не включається в залишок кредитної заборгованості, що поліпшує фінансові показники підприємства-орендатора і, відповідно, дозволяє йому залучити додаткові кредитні ресурси (в зв'язку з цим сучасний лізинг часто класифікують як «позабалансове фінансування»);
- в багатьох країнах законодавчо встановлені податкові пільги для лізингових операцій (так, прискорена амортизація дозволяє суттєво знизити оподатковуваний прибуток і строк лізингової угоди);
 - порядок здійснення лізингових платежів більш гнучкий, ніж по кредитним угодам (лізингодержувач може розрахувати надходження своїх доходів і разом із лізингодавцем напрацювати зручну схему платежів; платежі можуть бути щомісячними, щоквартальними і т.п.; сума платежів може бути постійною або ковзною; при її визначенні може бути врахована сезонність використання предмета лізинга; платежі можуть здійснюватися із виручки від реалізації продукції, що вироблена на отриманому в лізинг обладнанні); при використанні компенсаційного лізингу лізингодержувач здійснює платежі в товарній формі, використовуючи продукцію, що вироблена на лізингованому обладнанні;
 - лізинг доступний малим і середнім підприємствам, в той час як отримання банківських кредитів на сприятливих умовах для них проблематично; деякі лізингові компанії не вимагають від лізингодержувача ніяких додаткових гарантій, так як забезпеченням угоди є саме устаткування (при невиконанні орендарем своїх зобов'язань лізингова компанія забирає своє майно);
 - лізинг на відміну від кредиту дає змогу створити більш надійні умови господарювання;



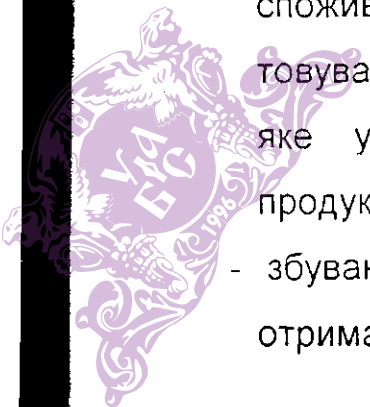
- підвищується ліквідність підприємства-лізингоодержувачів, тобто покращується такий важливий для ринкової економіки показник, як здатність своєчасно сплатити майбутні борги;
- перевагою лізингу є також можливість придбання лізингоодержувачем устаткування по залишковій вартості після завершення лізингової угоди;
- при укладанні лізингової угоди орендар може розраховувати на отримання від лізингодавця додаткових інформаційних, консультативних і юридичних послуг;
- Міжнародний валютний фонд не враховує суму лізингових угод в підрахунку національної заборгованості, тобто існує можливість перевищити фактичні ліміти кредитної заборгованості, що встановлюються Фондом по окремих країнах (при застосуванні імпортного лізингу).

Як зазначав китайський економіст Лі Чуйфу «преимущество арендного рынка является очевидным: эта форма создает обеим сторонам большие возможности выбора и способствует созданию условий конкурентоспособности, экономии времени и ресурсов».

[с.123]

В умовах ринкових відносин лізинг дає можливість вижити малим, середнім і великим підприємствам. Підприємству-виробнику лізинг вигідний тим, що

- з його допомогою підтримується тісний зв'язок між виробниками і споживачами техніки. Вся інформація про недоліки у використуваному устаткуванні надходить до підприємства-виробника, яке усуває їх, підвищуючи конкурентноспроможність своєї продукції, та розширює можливість її збуту;
- збуваючи продукцію за лізингом, виробник вирішує проблему отримання плати за неї, що зміцнює його фінансове становище;



- створюються передумови для скорочення витрат на рекламу, аналіз ринку, пошук споживачів. Тут за виробника все це робить лізингова компанія, а він може сконцентрувати свої зусилля, в тому числі фінансові, на вирішення виробничих завдань по зниженню собівартості продукції;
- в особі лізингової компанії виробник знаходить постійного оптового споживача, який готовий оплатити сто відсоткову вартість замовлення зразу, тому виробник може надати знижку через відсутність ризику неплатежу;
- збільшуються обсяги продажу за рахунок підвищення попиту на допоміжне обладнання, оснащення, інструмент, що використовується під час експлуатації об'єктів лізингової угоди.

Лізингові фірми від проведення лізингових операцій отримують досить високий прибуток. Крім того, якщо лізингодавцем виступає банк, то він також має свої вигоди:

- розширення кола банківських операцій, ріст числа клієнтів і, відповідно, збільшення отримуваних доходів;
- зниження ризику втрат від неплатоспроможності клієнтів. При здійсненні лізингових операцій банк (або його дочірня лізингова компанія) залишається власником майна, що передано в оренду, і якщо порушуються умови угоди, він може вимагати його повернення. Дана обставина забезпечує можливість проведення лізингових операцій з клієнтами, у яких нестійке фінансове положення (малі підприємства фермерські господарства, кооперативи, особи, що займаються індивідуальною трудовою діяльністю і т.п.);
- банк має право нараховувати на майно, що передається в оренду, амортизаційні відрахування, які не підлягають оподаткуванню і можуть бути джерелом засобів для придбання нового майна;

- отримання доходу у вигляді комісійних по лізингу.

Величина лізингових платежів може бути вища, ніж процентна ставка по кредитах. Але в умовах економічної кризи, коли практично відсутнє середнє та довгострокове кредитування, лізинг може бути успішно використаний для вирішення питань капіталовкладень. Дане положення виправдовується також наданням клієнту, крім позики, реального її наповнення у вигляді машин і устаткування, а також іншого майна, що особливо актуально в умовах існуючого в Україні великого морального і фізичного зносу практично всіх основних фондів.

Як бачимо, лізингові операції мають великі переваги. Традиційне уявлення про лізинг, як примітивну довгострокову оренду майна, безнадійно застаріло. В той же час слід відмітити ряд недоліків, що притаманні лізингу:

- кількість учасників лізингової угоди більше, ніж при купівлі майна за рахунок позики, тому операції відрізняються досить складною організацією;
- на підготовку фінансової лізингової угоди може знадобитися більше часу, ніж на підготовку контракта на купівлю; вищі можуть бути і адміністративні витрати, тому вважається, що ціна лізингу може бути нижче або рівній ціні позики тільки при наявності певних податкових пільг. Законодавством США, наприклад, передбачається, що для отримання податкових пільг необхідно довести відповідність угоди ряду ознак, які б свідчили про її належність до дійсної угоди. Податкові законодавства Німеччини, Франції і Італії не передбачають додаткових пільг для лізингодавців чи лізингоодержувачів. У 1986-1987 р.р. в Англії і США стали діяти нові податкові законодавства, які фактично відмінили багато податкових пільг, пов'язаних з лізингом. [58, с.22] На

лізингодавця лягає ризик морального старіння майна і отримання лізингових платежів, а вартість лізингу є вищою, ніж позики, оскільки ризики зносу устаткування лягають на лізингодавця; відповідно, останній закладає це у вартість лізингу. Якщо науково-технічний прогрес робить об'єкт лізингу застарілим, при фінансовому лізингу орендні платежі не припиняються до закінчення угоди.

Таким чином, розглянуті переваги і недоліки лізингових операцій дають можливість зробити висновки, що позитивних моментів, притаманних лізингу, набагато більше, а при державній підтримці, хоча б на період становлення, лізинговий бізнес стане ще більш привабливим. На наш погляд, цей метод фінансування інвестицій в умовах економічної кризи в Україні, коли практично зупинилося фінансування капіталовкладень у оновлення основних засобів у зв'язку з недостатністю прибутку підприємств і значним зменшенням виробництва, є найбільш доцільним методом фінансування інвестицій, що може сприяти збереженню ліквідності більшості підприємств України.

1.2. Аналіз основних класифікаційних ознак видів лізингу

Світова практика на протязі більш як тридцяти років напрацювала багаточисельні варіанти лізингових угод. Класифікація видів лізингу отримала достатньо серйозне обґрунтування в зарубіжній науковій літературі (Шпиттлер Х.Й., Кларк Т., Івашкін В.А., Дякін В.Г., Гехт Л.І.) При розгляді видів лізингу виходять перш за все із ознак їх класифікації. До таких ознак

відносять: склад учасників угоди, об'єкт лізингу, строк використання і пов'язана з ним амортизація майна, обсяг обслуговування, рівень зкупності, кількість учасників угоди, сектор ринку, де здійснюються операції, характер лізингових платежів і т.ін.

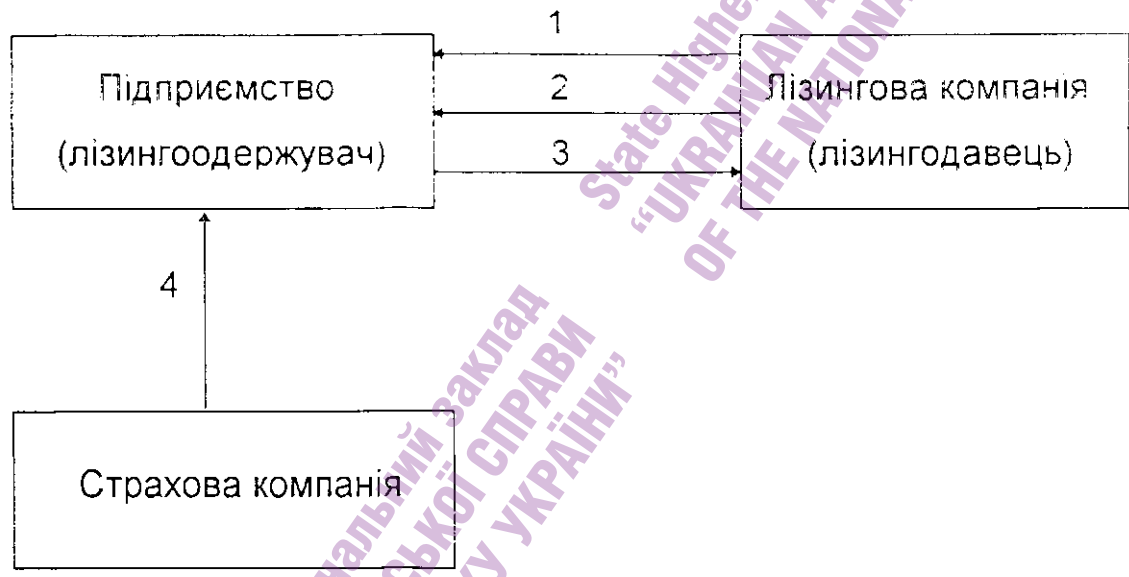
При незначних змінах умов уже відомого виду лізингу можна отримати зовсім новий його тип. У вітчизняній економічній літературі досі ще не створено чіткої класифікації та більш-менш повного списку видів лізингових угод. Вони не відокремлені один від одного чіткою межею, і риси того чи іншого виду можуть різними способами поєднуватися в одному договорі.

В результаті аналізу автором були виділені і систематизовані основні ознаки класифікації видів лізингу.

На наш погляд, у залежності від ознак, що беруться до уваги, лізингові угоди можуть бути класифіковані наступним чином.

1) В залежності від складу учасників (суб'єктів) угоди розрізняють: прямий лізинг (двосторонній), при якому власник майна (виробник) самостійно здає об'єкт в лізинг. Тим самим постачальник і лізингодавець поєднані в одній особі. Тобто прямий лізинг - це лізингова угода, по якій лізингове майно передається одним лізингодавцем одному лізингоодержувачу без втручання третіх сторін. Має місце двостороння угода. В такому вигляді двосторонні лізингові угоди не знайшли широкого розповсюдження, так як при збільшенні лізингових операцій виробник, як правило, створює свою лізингову компанію. Для оформлення прямої лізингової угоди потрібен значний час, підвищені витрати, хороші знання ринку. Різновидністю прямого лізингу є зворотній лізинг або лізбек (sale and leaseback) - майно здається в лізинг тій же особі, у якої воно було куплене «схема 1.1». Підприємство (майбутній лізингоодержувач) має обладнання, але йому не вистачає засобів

для виробничої діяльності. Тоді воно знаходить лізингову компанію і продає їй своє майно, але остання, в свою чергу, здає його в лізинг цьому ж підприємству.

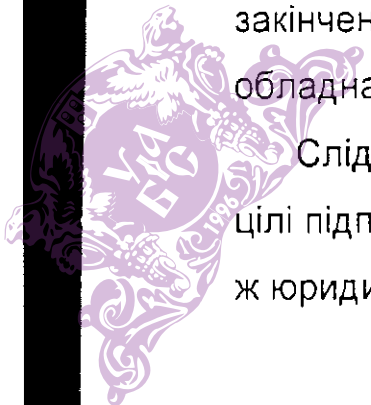


- 1- вартість устаткування (договір купівлі-продажу);
- 2- лізинговий договір;
- 3- лізингові платежі;
- 4- договір страхування.

Схема 1.1 Зворотній лізинг

Таким чином, у підприємства з'являються грошові засоби, які воно може направити на налагодження виробництва, на поповнення оборотних засобів. Причому, договір складається так, що після закінчення строку його дії підприємство має право викупу обладнання і тим самим відновлює на нього право власності.

Слід відмітити, що за даною схемою в лізинг можна здавати і цілі підприємства, а постачальник і лізингоодержувач є однією і тією ж юридичною особою.



У фінансовому відношенні це нагадує заставну операцію, при якій розрахунки здійснюються за домовленим графіком платежів. При зворотньому лізингу орендна плата встановлюється за такою схемою: сума платежів повинна відповідати повному відшкодуванню інвестору всієї суми, яка була сплачена ним при купівлі, а також з урахуванням забезпечення середньої норми прибутку на інвестиційний капітал.

На нашу думку, цей вид лізингу може вигідно використовуватися і в умовах нашої країни, так як ним цікавляться підприємства, що відчують труднощі з фінансовими ресурсами. Таким підприємствам вигідно продати майно лізинговій компанії, одночасно укласти з нею лізингову угоду і продовжувати користуватися майном. Але тут можуть виникнути проблеми, пов'язані з пошуком такої лізингової компанії, а також з жорстким визначенням фінансового лізингу в проекті Закону України «Про лізинг», який не дає можливості говорити, що це може бути різновид угоди фінансового лізингу.

У світовій практиці зворотний лізинг знайшов більш широке застосування порівняно із прямим лізингом.

Таким чином, лізбез або зворотний лізинг - це вид фінансової лізингової угоди, при якій лізингодавець інвестує лізингоодержувача при умові продажу у власність лізингодавцю майна, що належало лізингоодержувачу. Майно при цьому залишається у володінні лізингоодержувача.

Непрямий лізинг - коли передача майна відбувається через посередників.

У даному випадку можемо говорити про класичну трьохсторонню угоду (постачальник - лізингодавач - лізингоотримувач) або про багатосторонню угоду з кількома учасниками і повним набором

послуг. В якості посередників можуть виступати брокерські компанії, які займаються пошуком і зведенням суб'єктів лізингової угоди (користувача, поставщика, лізингової компанії, банка і т.д.) і безпосередньої участі в здійсненні угоди не приймають. Банки можуть бути активними (прямими) учасниками лізингової угоди, а можуть приймати в ній пасивну (непряму) участь, надаючи позики для оплати придбання майна лізингодавцем.

2) В залежності від типу майна розрізняють:

лізинг рухомого майна - лізинг транспортних засобів, що не мають жорсткої прив'язки до нерухомих об'єктів (автомобілів, тракторів, комбайнів, літаків і т. ін.) і майна, що легко переміщується;

лізинг нерухомості - лізинг будівель, споруд, залізничного транспорту та іншого майна, що має жорстку територіальну прив'язку;

лізинг обладнання - лізинг окремих машин і механізмів або їх груп, що не є замкнутим виробничим циклом;

лізинг «секондхенд» або лізинг майна, що вже було в експлуатації - лізинг машин і обладнання, що уже були у використанні або морально застаріли за час зберігання. Лізинг обладнання, що вже було в експлуатації, на внутрішньому ринку країни може мати перспективи у зв'язку із скороченням платоспроможного попиту на багато які товарно-матеріальні цінності, розбалансованістю оптової торгівлі засобами виробництва, відносно невеликими масштабами діяльності товарних бірж. В цьому випадку об'єкт лізингу передається у використання не по первісній, а по оціночній вартості.

Звернення до цього виду лізингу вигідно як постачальнику, так і користувачу. Підприємство-поставщик самостійно або через лізингову компанію надає в лізинг майно, що було в експлуатації і яке на даний час простояє. Тим самим воно компенсує свої збитки

від вимушених простоїв. Передбачивши в договорі лізингу строк, коли йому може знадобитися майно, підприємство-поставщик отримує його назад і знову зможе використовувати. Користувача в даному випадку лізингу може приваблювати відносно невисока вартість майна, особливо якщо це складне і дороге обладнання, яке підприємство в силу обмежених фінансових можливостей не може отримати по лізингу або купити по первісній вартості.

Груповий (великомасштабний) лізинг або «біг-тікет-лізинг» - застосовується при оренді майнових комплексів або дорогого майна (заводів, бурових платформ, літаків, суден) і є різновидом лізингу нерухомості. Більш детальну характеристику групового лізингу буде наведено при визначенні видів лізингу в залежності від способу фінансування.

3) Відповідно до рівня окупності майна виділяють фінансовий (капітальний) і оперативний лізинг. Це найбільш поширені види лізингу. Існує кілька критеріїв для їх розмежування: це і тип орендованого майна, і обсяг обов'язків лізингодавця, і строк використання об'єкта лізингу. Визначень фінансового і оперативного лізингу багато. Наведемо деякі з них.

Фінансовим називається лізинг, коли вартість майна повністю повертається лізингодавцю за час дії договору лізингу (що передбачає співпадання строку повної амортизації майна і строку договору).

Для оперативного лізингу характерне часткове відшкодування вартості зданого в лізинг майна (строк амортизації довший строку договору). [58, с.24]

Фінансовий лізинг являє собою лізинг майна з повною сплатою вартості майна і характеризується тим, що строк, на який передається майно в тимчасове користування, наближається по

тривалості до строку експлуатації і амортизації всієї або більшої частини майна.

Оперативний лізинг характерний тим, що строк договору лізингу коротший, ніж нормативний строк використання майна і лізингові платежі не покривають повної вартості майна. [85, с.10]

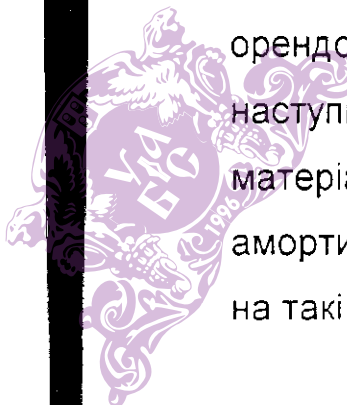
Фінансовий лізинг - це угода, яка передбачає на протязі періоду своєї дії виплату лізингових платежів, які покривають повну вартість амортизації обладнання або більшу його частину, додаткові витрати і прибуток орендодавця.

Оперативний лізинг - це орендні відносини, при яких витрати лізингодавча пов'язані з придбанням і утриманням майна, що здається в оренду, не покриваються орендними платежами на протязі одного лізингового контракту. [98, с.27]

Фінансовий лізинг - основний вид лізингових операцій, при яких засоби виробництва лізингуються на тривалий строк, близький до строку амортизації, з можливим у подальшому придбанням лізингоодержувачем лізингуемого майна.

Оперативний лізинг - коротко- чи середньострокова оренда, як правило, з неповною амортизацією лізингового майна. [15]

Вперше визначення фінансового та оперативного лізингу в Україні дано в законі «Про оподаткування прибутку підприємств», де сказано, що фінансова оренда (лізинг) - це господарча операція суб'єкта підприємницької діяльності, що передбачає придбання з орендодавцем матеріальних цінностей за замовленням орендаря з наступною передачею орендарю права користування такими матеріальними цінностями на строк, не менший від строку їх повної амортизації з обов'язковою наступною передачею права власності на такі матеріальні цінності орендарю.



Оперативна оренда (лізинг) - господарча операція суб'єкта підприємницької діяльності, що передбачає передачу орендарю права користування матеріальними цінностями, які належать орендодавцю на строк, не більший строку їх повної амортизації з обов'язковим поверненням таких матеріальних цінностей орендодавцю. [84]

Згідно цього Закону два види лізингу мають суттєві відмінності з точки зору реалізації майнових прав, особливостей нарахування амортизації тощо. Якщо оперативний лізинг практично є середньостроковою орендою майна, то фінансовий лізинг згідно зазначеного Закону пов'язаний з обов'язковим переходом права власності до лізингоодержувача.

У практиці країн з розвинутою ринковою економікою правові особливості регулювання лізингових операцій стосуються, як правило, фінансового лізингу, хоча замість обов'язкового характеру переходу власності у договорі мають бути зафіксовані умови такого переходу.

В проекті Закону України «Про лізинг» також виділяють два основні види лізингу - оперативний та фінансовий і дається таке визначення: «Фінансовий лізинг - це господарча операція, за якою лізингодавець придбає матеріальні цінності на замовлення лізингоодержувача з подальшою передачею їх у платне користування лізингоодержувачу на строк, не менший строку їх повної амортизації. Після закінчення терміну фінансового лізингу об'єкт лізингу, переданий лізингоодержувачу згідно з договором, повертається лізингодавцю або викупується лізингоодержувачем.

Оперативний лізинг - господарча операція, за якою лізингодавець передає лізингоодержувачу в платне користування матеріальні цінності, що належать лізингодавцю, на строк, не більший

35

строку їх повної амортизації з обов'язковим поверненням таких матеріальних цінностей лізингодавцю. При цьому право власності на матеріальні цінності передані, в лізинг, залишається у лізингодавця протягом всього строку лізингу». [89]

Як бачимо, наведена в проекті Закону редакція передбачає дещо інші засади визначення оперативного і фінансового лізингу.

Основою для їх розмежування фактично служить термін оренди з амортизаційним періодом і не передбачена обов'язковість переходу права власності при здійсненні фінансового лізингу.

Як уже згадувалося, фінансовий (капітальний) лізинг є найбільш розповсюдженим видом лізингу, тому слід визначити його основні характерні риси:

- строк, на який передається майно в тимчасове використання, наближається по тривалості до строку експлуатації і амортизації всієї або більшої частини вартості майна;
- на протязі строку договору лізингодавець за рахунок лізингових платежів повертає собі вартість майна і отримує прибуток від лізингової угоди;
- не передбачається ніякого обслуговування майна з боку лізингодавця, тобто, як правило, зобов'язання по технічному обслуговуванню, страхуванню тощо полягають на лізинго-одержувача;
- передбачається участь третьої сторони (постачальника або виробника - об'єкта угоди);
- не дозволяється розривати договір під час основного строку оренди, тобто строку, необхідного для відшкодування витрат лізингодавця. Однак на практиці це відбувається, але в такому випадку вартість операції значно зростає;
- як правило, висока вартість об'єкта лізингу.

По завершенні строку дії такої угоди лізингоодержувач зможе: повернути об'єкт угоди орендодавцю; скласти нову угоду на коротший строк і по пільговій ставці; купити об'єкт лізингу за залишковою вартістю.

Для оперативного лізингу характерні наступні основні властивості: лізингодавач не розраховує відшкодувати всі свої витрати за рахунок надходження лізингових платежів від одного лізингоотримувача; лізинговий контракт укладається на строк значно коротший, ніж строк амортизації обладнання, і може включати право орендаря на довгострокове припинення оренди і повернення обладнання. Це надзвичайно важлива умова для лізингоодержувача, так як вона страхує його на випадок морального старіння техніки, а також дозволяє йому своєчасно відмовитися від орендованого майна.

При оперативному лізингу лізингова компанія купує обладнання, не знаючи наперед конкретного орендаря. Виходячи з цього, лізингові компанії, що займаються оперативним лізингом, повинні досконало знати кон'юнктуру ринку інвестиційних товарів, як нових, так і тих, що уже були у використанні. Лізингодавці при використанні цього виду лізингу самі страхують майно і забезпечують його обслуговування та ремонт, щоб зберегти предмет лізингу в хорошому технічному стані. При цьому ставка лізингових платежів, як правило, вища, ніж при фінансовому лізингу. Це пов'язано з тим, що лізингодавець, не маючи повної гарантії окупності витрат, повинен врахувати різні комерційні ризики (ризик не знайти орендаря на весь обсяг наявного обладнання, ризик пошкодження об'єкта угоди, ризик довгострокового припинення договору шляхом підвищення вартості послуг і т.ін.).

Після закінчення строку лізингового договору лізингоодержувач має право пропонувати строк лізингу на інших, більш вигідних умовах; повернути обладнання лізингодавцю: купити обладнання у лізингодавця за наявності угоди (опціону) на продаж по залишковій чи ринковій вартості. Оскільки при укладанні угоди наперед неможливо визначити залишкову ринкову вартість об'єкта угоди, то це положення вимагає від лізингодавця хороших знань кон'юнктури ринку використовуваного обладнання. При цьому не виключається можливість реалізації обладнання третім особам.

Перераховані особливості оперативного лізингу визначили його розповсюдження в таких галузях, як сільське господарство, транспорт, будівництво, гірничодобувна промисловість, електронна обробка інформації.

4) В залежності від обсягу майна, що передається в лізинг виділяють:

чистий лізинг (net leasing) - це лізинг при реалізації якого основні зобов'язання по обслуговуванню майна бере на себе лізингоодержувач. Передбачається, що він сплачує всі податки і збори, здійснює страхування і несе всі інші витрати, що пов'язані з використанням обладнання. Лізингоодержувач зобов'язаний утримувати об'єкт лізингу в робочому стані, обслуговувати його і після закінчення строку лізингу повернути лізингодавцю в хорошому стані з урахуванням нормального зносу. Тому в даному випадку витрати по обслуговуванню не включаються в лізингові платежі. Звідси і назва: чистий лізинг - «чисті» платежі, платежі «нетто». Даний вид лізингу характерний для фінансового лізингу.

В Україні ще не склалася інфраструктура лізингових послуг і практично немає таких лізингових компаній, які могли б забезпечити належне технічне обслуговування об'єктів лізингу. Основні учасники

лізингового бізнесу - банки - також не спроможні справитися з таким завданням. Ми вважаємо, що відсутність можливості надати сервісні послуги по лізингу - одна із самих слабких сторін вітчизняного лізингового підприємництва в порівнянні з практикою інших країн. Тому на етапі становлення лізингового бізнесу в нашій країні лізингоодержувачам пропонується в основному чистий лізинг; «мокрый лізинг» (wet leasing) або лізинг з повним набором послуг (повний), угоди за яким передбачають обов'язкове повне технічне обслуговування обладнання, його ремонт, страхування та інші операції, які бере на себе лізингодавець. Крім цього, можуть бути запропоновані послуги по підготовці кваліфікованого персоналу, маркетингу і рекламі готової продукції, доставці сировини, необхідної для роботи обладнання.

Слід відмітити, що для оперативного лізингу притаманний в основному «мокрый» лізинг. По вартості це один із самих дорогих видів лізингу. У нашій країні технічна база для застосування «мокрого» лізингу практично повністю відсутня. В той же час в ряді випадків лізингодавці (головним чином іноземні лізингові фірми) беруть на себе виконання окремих послуг (постачання запасних частин, профілактичний огляд і т.п.) Це є так званий лізинг з частковим набором послуг, коли на лізингодавця покладаються лише окремі функції по обслуговуванню майна.

5) В залежності від сектору ринку, де здійснюються лізингові операції, виділяють:

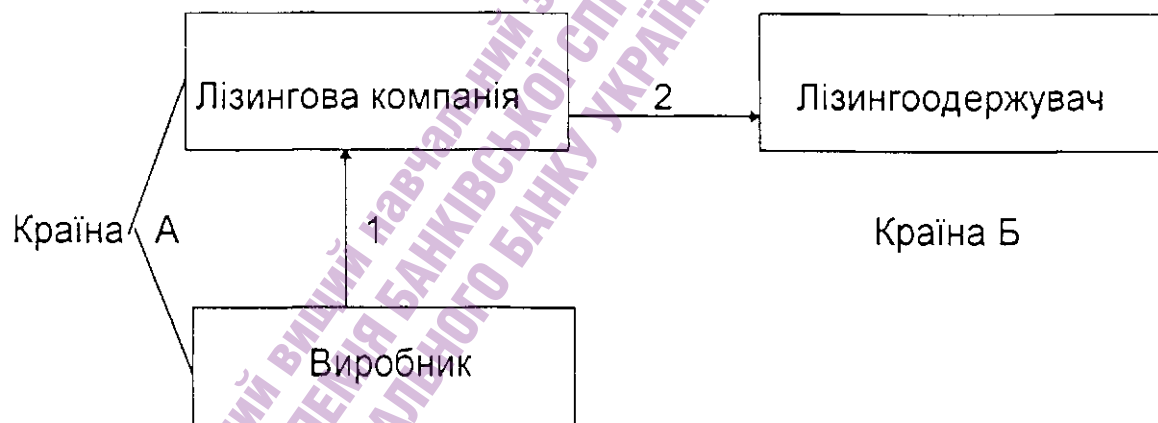
внутрінаціональний лізинг, коли всі учасники угоди розташовані в одній країні;

зовнішній (міжнародний) лізинг, коли в лізинговій угоді хоча б одна із сторін одночасно належать різним країнам. Цей вид лізингу включає і угоди, що проводяться лізингодавцем і

лізингодержувачем однієї країни, якщо хоча б одна із сторін здійснює свою діяльність і має капітал спільно із зарубіжною фірмою (є спільним підприємством).

Міжнародний лізинг можна розділити на такі види:

експортний лізинг, коли виробник майна або посередницька фірма продає його лізинговій компанії, а та, в свою чергу, укладає угоду з лізингодержувачем майна, що знаходиться за кордоном. Тобто, при експортному лізингу зарубіжною країною є лізингодержувач «схема 1.2».



1 - вартість устаткування (купівля-продаж)

2 - оренда.

Схема 1.2 Експортний лізинг.

імпортний лізинг - це угоди, в яких лізингодавець купує об'єкт лізингу в іноземній фірмі, а потім надає його вітчизняному лізингодержувачу. Тобто, при імпортному лізингу зарубіжною країною є лізингодавець «схема 1.3»;

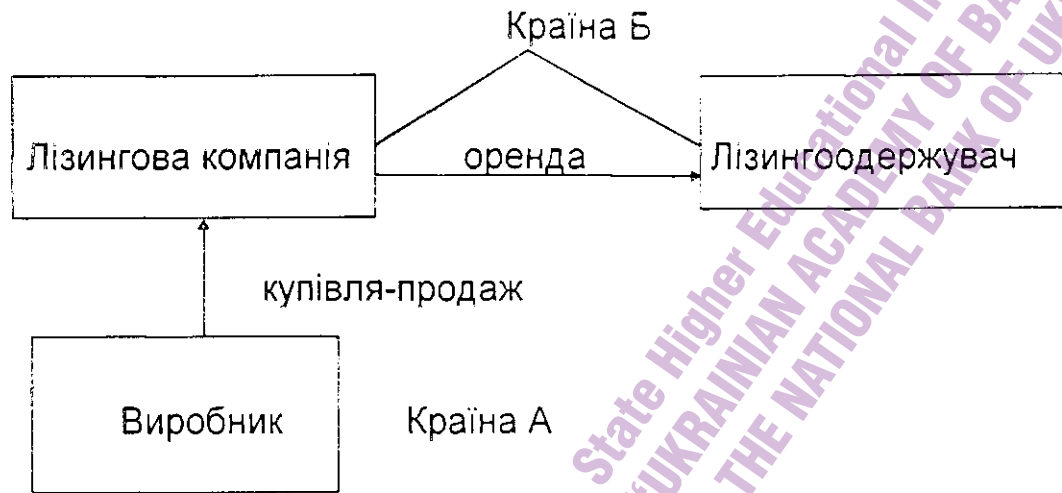


Схема 1.3 Імпортний лізинг.

транзитний лізинг, при якому майно продається лізинговій компанії із іншої країни, а вона, в свою чергу, укладає угоду з орендарем, що знаходиться в третій країні (постачальник має своє місцезнаходження в країні А, лізингова компанія в країні Б, а лізингоодержувач в країні В) «схема 1.4»;

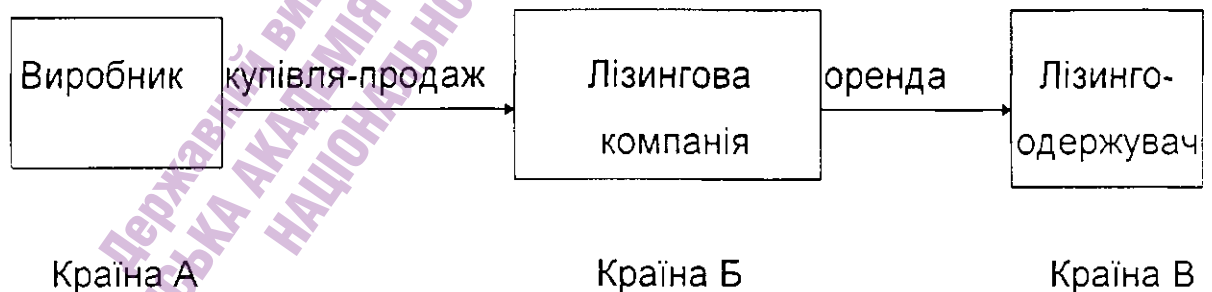


Схема 1.4 Транзитний лізинг.

спеціальний лізинг, пов'язаний із здійсненням великого промислового будівництва.

Міжнародний лізинг регулюється Конвенцією Міжнародного інституту по уніфікації приватного права по міжнародному фінансовому лізингу майна, яка прийнята в 1988 р. в м.Оттава. Як правило, лізингова компанія, яка займається міжнародним лізингом,

розміщується в країні, законодавство якої сприяє проведенню подібних угод. При міжнародному лізингу мають значення митні правила, якими користуються в країні орендатора. По правилам Міжнародного Валютного Фонду, зобов'язання, що витікають із оренди, не включаються в обсяг зовнішньої заборгованості держави, тому міжнародний лізинг знаходить державну підтримку в багатьох країнах. Україна поки ще не приєдналася до цієї Конвенції.

6) За цільовим призначенням лізинг може бути:

дійсним, якщо при проведенні угоди отримання податкових і амортизаційних пільг не є головною і визначаючою метою. Цей вид лізингу називають ще нормативним лізингом;

фіктивний (спекулятивний) лізинг полягає в тому, що угода переслідує мету одержати високий прибуток за рахунок отримання необгрунтованих податкових і амортизаційних пільг.

7) В залежності від способу фінансування розрізняють такі види лізингу: за рахунок власних коштів; за рахунок залучених коштів і роздільний. Тут мається на увазі перш за все спосіб фінансування придбання об'єкта лізингу, який збираються здавати в оренду.

Лізинг за рахунок власних коштів передбачає використання власного капіталу для фінансування лізингових програм. Слід відмітити, що придбати предмет лізингу на власні кошти можуть дозволити собі тільки банки, великі промислові або спеціалізовані лізингові компанії, що володіють солідним капіталом за умови економічної стабільності країни. Число таких компаній незначне.

Так, у ФРН із 700 лізингових компаній лише 10% мають капітал більше 1 млн.марок, приблизно 50% - не мають навіть і 100 тис.марок.

Тому найбільш поширеною схемою фінансування є лізинг за рахунок залучених коштів «схема 1.5». Це означає, що лізингові компанії для фінансування великих і дорогих лізингових проектів змушені вдаватися до позичок. У цьому випадку фінансування може здійснюватися одним або кількома банками і фінансовими компаніями.

Отже, лізинг із використанням залучених коштів передбачає отримання лізингодавцем довгострокової позики в одного (простий варіант) або в кількох (складний варіант) кредиторів на суму до 80% зданих в оренду активів.



- 1 - замовлення на устаткування;
- 2 - 80% позика без права регресу на лізингоодержувача;
- 3 - плата за устаткування;
- 4 - платежі по позиці;
- 5 - устаткування;
- 6 - лізингові платежі.

Схема 1.5 Лізинг за рахунок залучених коштів.

В країнах з розвинутою економікою при здійсненні угод такого лізингу лізингодавець, крім доходу у вигляді процентів і швидкого

відшкодування капіталовкладень за рахунок вилучення з-під оподаткування амортизаційних відрахувань і процентних платжів у перші роки лізингу, отримує також винагороду за організацію фінансування. Фінансування таких угод здійснюється в основному двома способами: 1) за рахунок кредиту - банк кредитує лізингодавця або придбання зобов'язань; 2) за рахунок банку - банк купує у лізингодавця зобов'язання його клієнтів без права на регрес, враховуючи при цьому репутацію лізингоотримувачів і ефективність проекту. Лізингодавець бере довгострокову позичку (без права вимоги повернення), причому, лізингові платежі та обладнання є забезпеченням позики. Це означає, що лізингодавець не є відповідальним перед кредиторами за виплату позички, і вона сплачується із суми періодичних лізингових платежів, що вносить лізингоодержувач. У деяких випадках лізингодавець делегує частину своїх прав по лізинговому договору кредиторам, і лізингоодержувач вносить лізингові платежі безпосередньо їм. Для зниження ризику несплати в великих угодах кредитори лізингодавця включають у лізингові контракти спеціальні застереження, які передбачають абсолютне і безумовне зобов'язання здійснювати платежі в зазначені строки, а також у випадках пошкодження обладнання з вини лізингодавця. Платежі у цьому випадку не зупиняються, а лізингоодержувач пред'являє фінансові претензії лізингодавцю.

Роздільний лізинг (leveraged leasing), або лізинг з частковим фінансуванням лізингодавцем.

Це найбільш складний різновид лізингу, так як пов'язаний із залученням різних каналів фінансування і використовується, як правило, для реалізації дорогих проектів.

Особливістю цього лізингу є те, що лізингодавець, купуючи предмет лізингу, сплачує із своїх коштів не всю суму, а близько 75-

30%. Решту суми він бере як позику в одного або кількох кредиторів, або дольову участь може мати постачальник (виробник предмету лізингу). Виплачується борг по мірі отримання від кількох клієнтів лізингових платежів на протязі всього строку лізингу. Але в цьому випадку лізингодавець несе відповідальність перед постачальником (виробником) за повне і своєчасне повернення раніше не сплаченої ним частини вартості предмету лізингу. Також може бути використана схема позики, яка не дуже характерна для вітчизняних фінансово-кредитних відносин і охарактеризована при описі лізингу з залученими капіталами.

Таким чином, основний ризик по угодах за двома останніми видами лізингу несуть кредитори - банки, страхові компанії, інвестиційні фонди або інші фінансові установи, а забезпеченням повернення позики виступають тільки лізингові платежі і майно, що здається в лізинг.

На заході більше 85% всіх лізингових угод побудовані на основі роздільного лізингу. На наш погляд, у зв'язку з тим, що в нашій країні лізинг робить лише перші кроки і лізингові компанії ще фінансово слабкі, є всі підстави для застосування роздільного лізингу. Крім того, тут можуть бути вигоди і для банків, оскільки можна скоротити базу оподаткування за рахунок віднесення відсотків за надану позику на витрати своєї діяльності.

8) По характеру лізингових платежів виділяють:

- лізинг з грошовим платежем, якщо всі платежі здійснюються в грошовій формі;
- лізинг із компенсаційним платежем, коли платежі здійснюються у вигляді поставки товарів, вироблених на лізингованому обладнанні або у вигляді надання зустрічних послуг. Слід зазначити, що компенсаційний лізинг вигідний при взаємодії

вітчизняних партнерів із зарубіжними лізинговими компаніями, оскільки наші підприємства часто-густо не мають необхідної валюти для придбання імпортного обладнання. Але в даний час компенсаційний лізинг стримується відсутністю механізму гарантій по угодам, які вітчизняний партнер міг би надати іноземній лізинговій фірмі. Вирішення питання про можливість нерухомості (іпотеки), акцій, облігацій і інших цінних паперів) могло б суттєво прискорити даний процес;

- лізинг із змішаним платежем, коли поєднуються перераховані в перших двох випадках форми сплати.

9) В залежності від наміру учасників лізинг може бути терміновий (одноразовий, на один строк) і поновлювальний (револьверний) - продовжується по закінченні першого строку контракту.

Потреба в револьверному лізингу може виникнути тоді, коли лізингоодержувачу за технологією послідовно необхідне різне обладнання . В таких випадках, відповідно до вимог лізингової угоди, лізингоодержувач отримує право по закінченні визначеного терміну обміняти орендоване майно на інший об'єкт лізингу.

10) В залежності від тривалості виділяють такі види лізингу:

- короткостроковий - до 1 року;
- середньостроковий - від одного до 3 років;
- довгостроковий - більше 3 років.

В економічній літературі часто зустрічаються протилежні думки по відношенню ототоження лізингу в залежності від строків оренди альтернативних форм фінансування капіталовкладень: рентинг (renting) , чи чертер (cherter) - при короткостроковій оренді та хайринг (hiring) - при оренді на середньостроковий період. Одні автори розглядають лізинг, хайринг і рентинг як одну і ту ж форму операції але з довгостроковим, середньостроковим та короткостроковим тер

міном оренди. Інколи лізинг, хайринг і рентинг розглядаються як окремі форми орендних операцій, а рентинг досить часто подають як прокат. Певна справедливість у цих твердженнях є, але, на наш погляд, поняття лізингу, хайрингу і рентингу несуть більш глибоке практичне навантаження.

Нагадаємо, що звичайний лізинг слід розглядати як лізинг, який відбувається по ініціативі лізингоодержувача, тобто після його пропозиції лізинговій компанії (банку, інвестиційній установі) придбати у власність певне майно з метою передачі цього майна йому в оренду. При цьому лізинг має ряд специфічних рис: необхідність для лізингодавця компенсувати всі витрати, які пов'язані з придбанням майна у власність; забезпечення інвестору норми прибутку не нижче ніж по звичайним банківським кредитам; наявність угоди про стабільне використання майна на весь строк його перебування у власності лізингоодержувача.

Щоб виділити звичайний лізинг від рентингу часто увага акцентується лише на різниці в тривалості строків угод. Слід пам'ятати, що для рентингу характерно те, що:

- лізинговане майно не втрачає своєї цінності після закінчення строку оренди;
- посередник переважно виконує функції інформаційного, а не фінансового характеру;
- лізинговане майно повторно здається в оренду тому чи іншому орендатору або повертається для використання колишньому власнику.

Отже, рентинг - це форма короткострокової оренди майна без права його подальшого придбання.

Хайринг - особливий вид покупки на виплат, займає проміжне положення між звичайним лізингом і рентингом. В останній час в економічній літературі на його строковість ніхто не вказує.

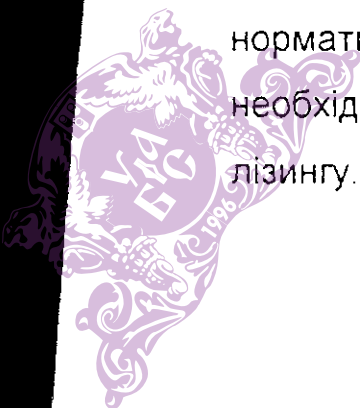
В побутовому прокаті майно надається в основному приватним особам, строк прокату, як правило, не перевищує декількох місяців відсутня можливість придбання клієнтам майна у власність після закінчення прокату.

Схематично визначену класифікацію в залежності від критеріїв що взяті до уваги, показано на «рис.1.2».

На перший погляд, викладена система лізингових операцій може здатися досить складною, але вона є відображенням сучасного лізингу, який спромігся за короткий період часу пройти від примітивних форм оренди обладнання до гігантської галузі світового господарства, без якої уже неможливе існування ринкової економіки.

В умовах формування вітчизняної ринкової економіки використання переважної більшості видів лізингових операцій викликає труднощі, оскільки потребує формування всього механізму ринкових відносин. Тому на сучасному етапі функціонування лізингу можуть бути застосовані такі його види, як: фінансовий, оперативний зворотній, компенсаційний, роздільний, міжнародний лізинг.

Подальший розвиток видів лізингу ми пов'язуємо, перш за все, з нормативно-правовим забезпеченням лізингових відносин, а також необхідністю вивчення зарубіжного досвіду здійснення різних видів лізингу.



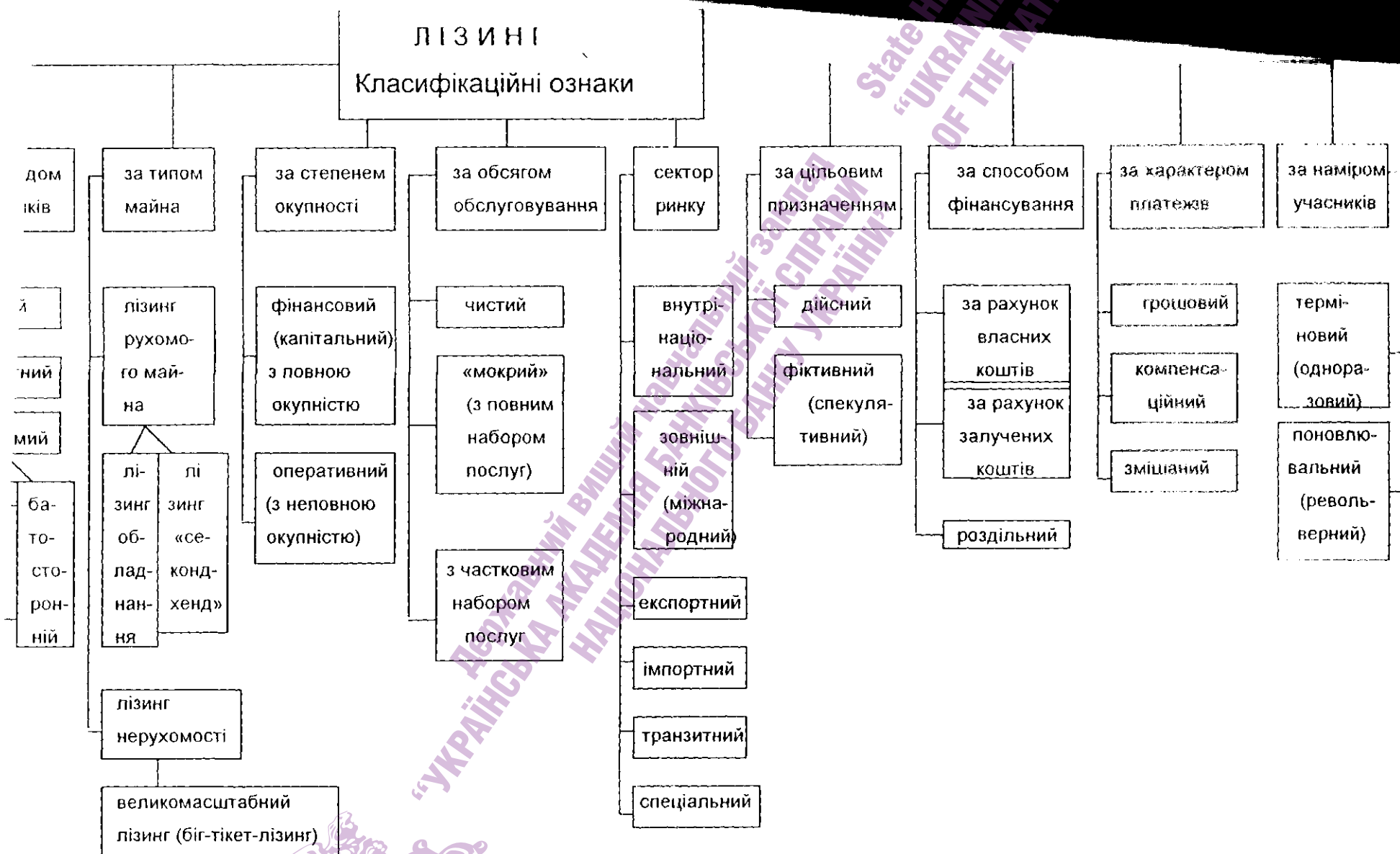


Рис. 1.1 Класифікація видів лізингу

РОЗДІЛ 2

Аналіз розвитку лізингових відносин та організація лізингових операцій на підприємствах

2.1. Аналіз особливостей організації лізингових відносин у зарубіжних країнах

Як уже зазначалося, розвинений ринок лізингових послуг зміцнює виробничий сектор економіки. Стимулює збут компаній, що виробляють устаткування, тим самим створюються умови для прискореного розвитку машинобудівних галузей. З іншого боку, лізинг, як альтернативна форма фінансування, посилює конкуренцію між банками і іншими фінансовими установами, впливає на зниження позичкового проценту, що, в свою чергу, стимулює притік капіталу у виробничу сферу.

У світовій практиці лізинг розвивається в сучасних умовах надзвичайно високими темпами. На «схемі 2.1» наведена структура ринку лізингу за географічною ознакою.

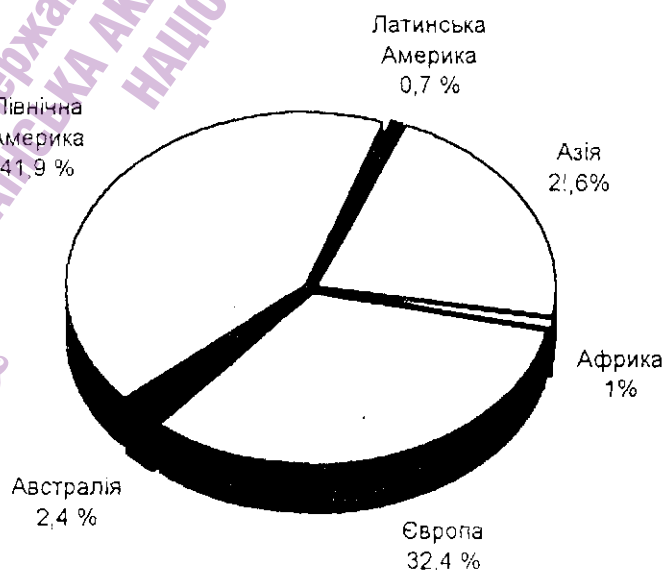


Схема 2.1 Структура світового ринку лізингових послуг у 1989 р.

Основна частина світового ринку лізингових послуг сконцентрована в «трикутнику»: США - Західна Європа - Японія. Дані про обсяг лізингових операцій в ряді країн подані в «табл. 2.1»

Таблиця 2.1

Обсяги лізингових інвестицій в окремих розвинених країнах у 1975-1994 рр. (млн.доларів США)

	1978	1982	1986	1990	1994
Австралія	115	190	617	1720	2110
Великобританія	2100	5000	10100	13270	15000
Данія	65	276	470	850	1100
Іспанія	285	382	1875	2700	3900
Італія	600	1800	3608	5320	7400
Канада	664	760	2539	4790	6800
Нідерланди	558	190	366	530	800
Норвегія	133	430	1027	1500	2200
Португалія	-	8	131	280	720
США	26500	57600	89390	-	-
Фінляндія	39	311	453	780	900
ФРН	3100	7100	8600	11520	14200
Швейцарія	131	361	652	990	1300
Швеція	199	559	1821	2230	2800
Японія	4000	9200	14320	18200	22000

Як видно із аналізу даних таблиці 2.1, найбільший обсяг лізингових інвестицій в США. Однією із причин швидкого розвитку лізингу в США були податкові пільги: прискорена амортизація і інвестиційна податкова пільга (до 10% вартості нових інвестицій вираховувались із суми податку). Але право на податкові пільги виникало тільки тоді, коли угода відповідала правилам, що встановлювалися для оренди Управлінням внутрішніх доходів міністерства фінансів США:

- тривалість лізингу повинна бути менше 30 років;
- лізинг не повинен передбачати можливість придбання майна по ціні, яка нижче розумної ринкової - наприклад, за 1 долар;
- лізинг не повинен передбачати графік платежів, де вони спочатку будуть великі, а потім зовсім незначні. Це було б свідченням того, що лізинг використовується як засіб уникнення від податків;
- лізинг повинен забезпечити орендодавця нормальним ринковим рівнем прибутку;
- можливість продовження лізингу повинна враховувати нормальну ринкову вартість устаткування та інш. [20]

До 1977 року фірми могли брати обладнання в оренду, не відображаючи його вартість у своїх балансах. Тому, лізинго-одержувачі, які уже мали значну заборгованість, могли додатково брати устаткування, не показуючи суму боргу. В 1976 році була прийнята постанова, яка зобов'язувала обліковувати деякі фінансові угоди як придбання майна і прийняття на себе фінансових зобов'язань. Метою цієї постанови було розмежування «справжнього лізингу» і купівлі за допомогою лізингу. В постанові були перераховані наступні пункти:

- право власності в кінці угоди переходить до орендатора;
- лізингова угода дозволяє придбати устаткування в кінці угоди по ціні, нижче за ринкову;
- строк угоди більше або рівний 75% корисного строку служби;
- поточна вартість лізингових платежів (без плати за страхування, податків) більше або рівна 90% нормальної ринкової ціни устаткування.

Якщо угода задовольняє хоча б одній із цих вимог, то майно обліковується на балансі орендатора на актив кореспондуючим борговим зобов'язанням в пасив. Якщо угода не задовольняє жодній

є перелічених вище умов, то майно обліковується в додатку до баланса орендатора.

З 1986 року податкові пільги для лізингу були зняті і це значно знизило економічну вигоду лізингу. Але це зупинило його розвиток. Справа у тому, що погашення лізингових угод все-таки має більшу гнучкість, ніж погашення звичайних позик. В США багато лізингових компаній краще знають устаткування, ніж інші кредитори. Крім того, сучасні лізингові компанії не тільки самі знаходять об'єкт лізингу, що цікавить споживача, але і здійснюють всі необхідні економічні розрахунки, пов'язані з кредитуванням лізингових угод, займаються розміщенням обладнання, навіть можливе будівництво заводу, починаючи з нульового циклу, навчають персонал, поставляють науково-технічну документацію, програмне забезпечення, допомагають у рекламі та збуті продукції по своїм дилерським каналам.

Подальший розвиток науково-технічної революції зробив суттєвий вплив на зміщення акцентів у сфері інвестиційних програм. Найновіші види устаткування виходять на ринок уже не проходячи багаторічної апробації. В ряді галузей період між закінченням дослідно-конструкторських розробок з виходу конвеєра перших партій продукції скоротився до кількох місяців. Зацікавленість у лізингу, завдяки всім переліченим вище факторам, в 70-80-х роках значно зростає. Так, за період з 1975 по 1991 рр. обсяг угод по лізингу зросли в 6 разів, підвищуючись в середньому на 17,3% за рік. У 1991 році лізингові інвестиції в машини і устаткування в США перевищили 200 млрд.доларів, що становить 1/3 від загального обсягу нових приватних капіталовкладень.

Швидкими темпами зростали обсяги лізингових контрактів на автотранспортні засоби (їх частка в загальних інвестиціях у цій

галузі зростає з 52% в 1971 році до 71% в 1993 році), на літаки і вертольоти (1980 по 1992 рр. частка лізингу тут зростає з 21 до 45%), медичне обладнання (відповідний ріст з 14 до 16%). В 1992 р. в США з метою лізингування купувалося 43% підйомників, 35% залізничного устаткування, 23% суден, 15% ЕОМ, 12% гусеничних кранів. Близько 80% американських компаній регулярно придбають в умовах лізингу те чи інше майно.

В останній час у США все більшого розповсюдження набули угоди зворотнього лізингу (лізбек) - нафтові танкери, залізничні контейнери, комп'ютери, літаки; оперативного лізингу - транспорт, друкарське обладнання. Частка міжнародного лізингу в загальному обсязі лізингових операцій фірм США на початку 90-х років становила близько 15%, експортні лізингові операції щорічно сягали 8-10 млрд. доларів, із них 8-11% - вартість машин і устаткування. Хоча для окремих провідних лізингових компаній цей показник значно вищий. Так, за допомогою лізингу за кордоном реалізується близько 80% ПЕОМ.

Росте і мережа закордонних філіалів американських лізингових компаній, однак тепер, головним чином, за рахунок країн, що розвиваються. Найбільш великими американськими лізинговими компаніями є: Bank Amerilase Group, Golodeiz Trading corp., Security Pacific Group, Considar corp.

Американські економісти оптимістично оцінюють перспективи розвитку лізингу, як в країні, так і за її межами. Вони вважають, що насиченість внутрішнього ринку орендними послугами буде доповнюватися розширенням супутнього сервісу, диверсифікацією діяльності лізингових компаній, залученням до цього виду бізнесу міжнародних банків.

Підприємці Західної Європи перспективність лізингових угод розуміли значно пізніше. Гальмом для його успішного розвитку аж до початку 60-х років була політична та економічна нестабільність, а також відсутність вільних коштів у період відновлення економіки Європейських країн після другої світової війни. Тому перші внутрішні лізингові угоди почали укладати фірми таких країн як Швейцарія, Швеція і Австрія.

Але в країнах Західної Європи лізингові угоди набагато раніше стали носити міжнародний характер завдяки організації ЄЕС, хоча тривалий час укладалися угоди лише на окремі види машин, устаткування, а не на майнові комплекси. Застосування фінансового лізингу в країнах ЄЕС розпочалося наприкінці 60-х - на початку 70-х років. Цим видом діяльності, головним чином, стали займатися спеціалізовані філіали великих банків або пов'язані з ними фінансово-посередницькі фірми. В 70-х роках створюються і національні лізингові асоціації Італії, Австрії, ФРН, Англії, Франції.

Відомо, що економіка ФРН вважається в Західній Європі взірцем стійкого розвитку (з 2,5 -3% щорічного приросту ВВП) при майже незмінних цінах (в 80-х - 90-х роках інфляція коливалася від мінус 0,5% до 1,4% на рік). Значну роль у цьому відіграв також і стабільно працюючий лізинговий бізнес. Лізингові фірми ФРН об'єднані в Федеральний союз лізингових компаній. В 1972 році частина лізингових компаній і банків об'єдналися в «Німецьку лізингову асоціацію» («НЛА»). На сьогоднішній день у ФРН діє більше 700 лізингових компаній, із них 70 компаній з капіталом більше 1 млн.марок. З 1970 по 1990 роки обсяг обороту компаній - членів «НЛА» зріс з 0,8 до 94,9 млрд.марок. Таким чином, лізингові компанії відіграють значну роль у економіці Німеччини, де щорічно

- стадається до 2 млн. лізингових угод. Основні напрямки діяльності німецьких лізингових фірм у даний час полягають у:
- наданні в оренду машин і устаткування;
 - лізингу транспортних засобів;
 - наданні в оренду нерухомості (в т.ч. земельних ділянок);
 - інтенсифікації виробництва, діяльності науки, сфери послуг і інформаційних технологій;
 - лізингу продукції галузей, які визначають пріоритетні напрямки розвитку науки і техніки.

В практичному плані діяльність німецьких лізингових фірм здійснюється слідуєчим чином. Мінімальний термін, на який здається в оренду устаткування - 36 місяців. Максимальний строк визначається, виходячи із 90% придатності робничого устаткування, що здається в оренду. Початковий внесок коливається від 20 до 40% вартості орендованого устаткування. Решта суми виплачується рівними частками по місяцям до закінчення строку оренди.

Значного розповсюдження лізингові операції отримали в сфері фінансового лізингу, який в Німеччині дістав назву інвестиційного.

В останні роки спостерігається значний ріст лізингових інвестицій, що направляються на модернізацію галузей на основі впровадження найновіших технологій, а обсяг лізингових інвестицій в будівництво нових підприємств скорочується. Лізинг у даний час дає економіці країни можливість додатково залучити приблизно 13-16% загального обсягу інвестицій. Динаміка інвестицій в економіку Німеччини наведена в «табл. 2.2»

Таблиця 2.2

Інвестиції в економіку Німеччини в 1983-1993 рр., млн. марок

	1983	1988	1993	1993 в % до 1983р.
Загальний обсяг інвестицій в нове устаткування	140,49	165,00	161,25	114,78
Інвестиції в нове устаткування лізингових фірм	15,47	15,90	17,85	115,38
Частка лізингу в загальних інвестиціях в устаткуванні, %	11,01	9,63	11,07	0,06
Загальний обсяг інвестицій в будівництво	64,42	67,53	65,48	101,65
Інвестиції в будівництво лізингових фірм	4,72	3,25	2,94	62,29
Частка лізингу в загальних інвестиціях в будівництво, %	7,33	4,81	4,50	2,83

Стійкість німецького лізингового бізнесу, очевидно, тісно пов'язана зі стійкістю курсу цінних паперів та стабільністю національної грошової одиниці. Справа в тому, що значна частина німецьких лізингових компаній повністю чи частково контролюються банками та іншими кредитними установами. Так, наприклад, банку «Арздер банк» належить 30% капіталу фірми «Лінде лізинг». Мають свої лізингові компанії «Дойчебанк», «Дрезднербанк» і інші.

Лізингові фірми ФРН розвивають досить велику активність за межами країни, особливо у Франції, Італії, Іспанії. Останнім часом вони виявляють зацікавленість і до співробітництва з постсоціалістичними країнами Східної Європи, в тому числі й з Україною. Віце-президент Федерального союзу лізингових компаній ФРН Р. Клопкіц заявив у інтерв'ю газеті «Ді Віршафт», що для ФРН, після того, як вона практично освоїла внутрішній західнонімецький ринок, важливо налагодити співробітництво з партнерами в

географічній близькості Східної Європи. Але нашими партнерами в Східній Європі можуть бути тільки солідні, міцні, платоспроможні і надійні фірми, підкреслив віце-президент.

Вивчаючи стан розвитку лізингу в Великобританії, можна відмітити наступне. Лізинговий бізнес в Англії став розвиватися завдяки створенню в 1960 році по ініціативі американської лізингової фірми «Юнайтед Стейтс лізинг корпорейнш» на основі англійської компанії «Макентайл кредит К» (80% капіталу) першої лізингової компанії. За десять років було створено 14 лізингових фірм, які об'єдналися в британську асоціацію лізингу устаткування. Розвитку лізингу сприяли розпочаті в економіці Великобританії процеси оновлення промисловості і, перш за все, на денаціоналізованих підприємствах. Але бурного розвитку цей бізнес набув після 1970 року, коли були введені податкові пільги, за якими компанії могли вираховувати 100% інвестицій із оподаткованого прибутку в році, в якому вони здійснювалися. Скористатися податковими пільгами можна було тільки в кінці звітного року. Дані про обсяг лізингу устаткування в загальних інвестиціях подані в «табл. 2.3»

Надані пільги поступово зменшувалися і зараз початкова знижка при купівлі машин і устаткування складає 25%. Однак, на думку спеціалістів, реалізація такого підходу буде сприяти вирівнюванню прибутковості внутрінаціональних і міжнародних лізингових контрактів, що повинно призвести до збільшення валютних надходжень у британську економіку за рахунок фінансового експортного лізингу. Крім того, було здійснене поступове зниження корпоративного податку з 52% до 35%. Тому англійські економісти вважають, що щорічний приріст обсягу лізингових контрактів у найближчий час буде становити приблизно 15% щорічно.[133]

Як видно із таблиці 2.3, в 80-х роках лізингові відносини займають в економіці Великобританії значне місце. Але це головним чином угоди з наступною купівлею майна (на цей тип договорів припадає 72-78% лізингових контрактів). Такий вид фінансового лізингу в Англії характеризується рядом специфічних особливостей:

- збереження за лізингодавцем права власності на майно на весь період договору, після закінчення якого здійснюється купівля;
- вибір типу устаткування і постачальника здійснюється тільки лізингоодержувачем;

Таблиця 2.3

Вартість угод лізингу устаткування в Великобританії в 1976 - 1990 рр., млн.фунтів стерлінгів.

Роки	Вартість угод лізингу устаткування	Лізинг в % до загального обсягу інвестицій в устаткування
1976	421	4,0
1977	675	5,2
1978	1214	7,9
1979	1802	9,9
1980	2359	12,1
1981	2674	14,0
1982	2834	13,2
1983	2894	12,6
1984	5103	-
1985	5747	18,8
1986	5990	19,5
1988	6380	-
1990	6750	-

- на лізингоодержувачі лежить відповідальність за транспортування, стан і ремонт майна, починаючи з підписання угоди;
- якщо орендар відмовляється купити устаткування, і воно продається лізинговою компанією третій особі, то орендар має право претендувати на частину виручки від цього продажу.

Що стосується строків оренди, то найбільшою популярністю користуються угоди по фінансовому лізингу на 4-5 і 7-10 років. На 4-5 років угоди укладаються, як правило, на ЕОМ, сервісне, торгівельне устаткування (на цю сферу припадає 25-30% лізингових послуг). На більш триваліші строки - на устаткування виробничого призначення. На строки 10-12 років і більше угоди укладаються на лізинг суден, нафтогазодобувного обладнання, будівель.

Як уже зазначалося, зменшення стимулів інвестицій у виробництво спонукало спеціалістів вивчати проблему інвестицій у довгострокову оренду, а також розробляти нові форми лізингу і його фінансування. На думку економістів британської асоціації лізингу обладнання, одним із шляхів компенсації скорочення обсягів фінансового лізингу в країні є використання оперативного лізингу.

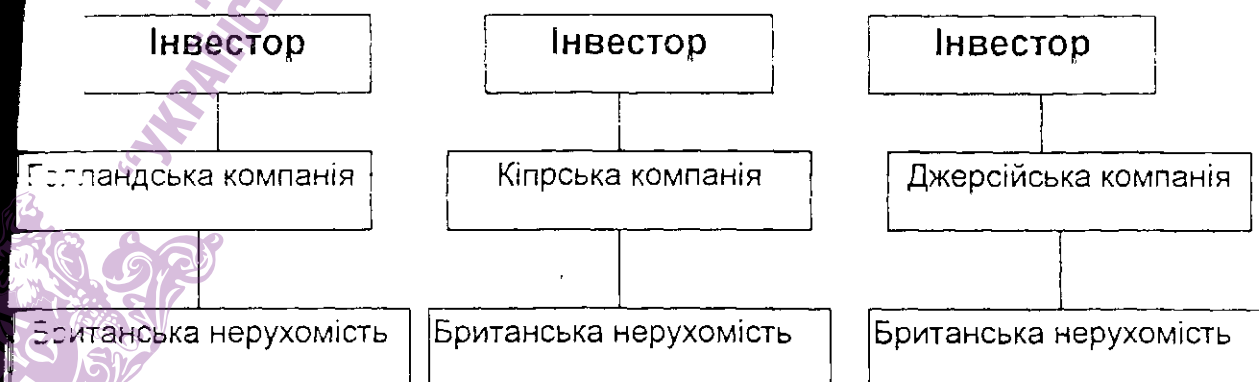
На нашу думку особливої уваги заслуговує лізинг нерухомості у Великобританії. Пожвавлення на ринку британської нерухомості в 1994 році привело до значного росту об'ємів інвестування із-за кордону (вкладено більше 2 мільярдів доларів). Приваблює інвесторів зміни в податковій системі для зарубіжних покупців, а також унікальний ступінь безпеки інвестицій.

Нерухомість в Англії може мати форми фріхолда (freehold), тобто повної власності або лізхолда (leasehold), тимчасової власності на фіксований період за допомогою лізингу. Лізинг оформляється, як правило на 99 (а іноді і на 900) років, причому

Власник (freeholder) щорічно одержує чисто символічну суму за орендною платою. Власність, яка взята в лізинг на строк 999 років розглядається як «фактична власність». Лише при строках лізингу менше 60 років лізхолдеру слід пам'ятати про продовження лізингу, і це пов'язане в основному з банківськими обмеженнями. Стандартний спосіб найму полягає в лізингу на 25 років, коли наймач сам покриває всі витрати, пов'язані з цією нерухомістю, включаючи ремонт, щоденний догляд і страхівку, який називається «повний лізинг з ремонтом і страхуванням» (FRI). Типовий FRI - лізинг передбачає перегляд орендної плати раз в п'ять років, і в основному тільки в сторону підвищення. Це різко відрізняє від решти Європи, де нормою є лізинг на більш короткий строк, де орендна плата може змінюватися як вгору так і вниз, а за ремонт і щоденний догляд за нерухомістю відповідає наймодавець.

Іноземний інвестор в Англії може вибрати один із трьох шляхів придбання нерухомості: володіти нерухомістю напряму; через британську холдінгову компанію або через офшорну холдінгову компанію, яка розташована в безподатковій юрисдикції.

Типовими схемами використання офшорних холдінгових компаній є наступні:



Які ж переваги отримують іноземні покупці, якщо купують нерухомість через офшорні компанії? По-перше, володіння нерухомістю через офшорну компанію може дати іноземному

покупцю гнучкість в мінімізації оподаткування в своїй країні. По-друге, для фізичних осіб, що проживають постійно в Великобританії, за допомогою ретельного планування можна уникнути британського податку на спадщину у випадку смерті власника, якщо володіння нерухомістю здійснюється через офшорну компанію. По-третє, якщо іноземний покупець знаходиться в країні, у якої немає з Великобританією угоди про зняття подвійного оподаткування, тоді володіння нерухомістю через офшорну компанію, що зареєстрована в країні, яка такий договір має, приносить очевидні переваги. Використання такої компанії захистить іноземного покупця у випадку, якщо податкова служба вважатиме доход від продажі компанії як торговий прибуток.

Чистий доход від оренди в Великобританії оподатковується завжди. Цього не можна запобігти незалежно від того чи іноземний орендодавець резидент Великобританії чи ні, даже якщо між Англією і його країною є договір про зняття подвійного оподаткування.

Як уже зазначалося, в минулому чистий прибуток від оренди оподатковувався по мірі надходження. З 6 квітня 1995 року прибуток від здачі в оренду оподатковується по мірі накопичення, а не отримання. Наслідки цієї зміни особливо важливі в той рік, коли нерухомість куплена. Значення цього в тому, що орендна плата буде розподілена між двома податковими роками (британський податковий рік закінчується 6 квітня). Із оподаткованого в Великобританії прибутку від оренди віднімаються проценти за кредит, якщо даже іноземний покупець взяв кредит за межами Великобританії у будь-якого кредитора (не обов'язково банка).

Таким чином, інвестиції в британську комерційну нерухомість є одним із найбільш безпечних видів інвестицій, завдяки тривалим строкам оренди і повному лізингу з ремонтом і страхуванням (FRI).

У Франції вперше лізингові угоди почали укладатися в 1960-1961 роках. Орендно-фінансовою діяльністю почали займатися перш за все спеціалізовані фінансові компанії, які частково знаходилися під контролем іноземного капіталу. Вірогідно тому французьке законодавство не визначило елементів пільгового оподаткування для лізингових фірм, і впровадження лізингового бізнесу було пов'язане з рядом труднощів. Проте переваги лізингу поступово розширили сфери його застосування. Якщо в 1978 році обсяг лізингових операцій у Франції становив 11,1 млрд. франків, то на початку 90-х років він зріс до 70 млрд. франків. Частка лізингу у виробничих інвестиціях складала 13-17%. Цьому сприяло також прийняття в 1984 році урядом Франції положення про надання лізинговим компаніям «Фондом промислового розвитку» країни пільгових кредитів.

Французькі фірми досить чітко спеціалізуються по трьох видах лізингової діяльності:

- лізингу окремих видів машин і устаткування (літаки, вертольоти, судна, баржі, автомобілі, контейнери, ЕОМ, сучасна копіювальна техніка, медичинське обладнання і т.п.);
- лізинг нерухомості (будівлі, споруди);
- лізингу на замовлення державних установ Франції.

Сегменти лізингового ринку закріплені за певними групами компаній. Наприкінці 80-х років нараховувалося 46 спеціалізованих лізингових компаній, із них 6 великих компаній, які контролюють близько 60% всього лізингового бізнесу. Уже в 1995 році по балансу лізингових операцій Франція була на другому місці в Європі і в

п'ятірці на світовому лізинговому ринку, відкривши 33 спеціалізованих філії по лізингу за кордоном.

Дані про структуру споживачів лізингових послуг наведені в «табл. 2.4»

Таблиця 2.4

Структура споживачів лізингових послуг в основних галузях Франції, %

	1976	1980	1984	1988	1992
Транспорт і зв'язок	38,2	27,3	21,8	25,7	25,5
Торгівля і торгівельний сервіс	31,4	26,7	31,5	29,1	29,6
Сільське господарство і харчова промисловість	4,4	7,4	7,6	7,9	8,6
Виробництво машин і устаткування	12,2	9,7	12,6	12,1	11,4
Виробництво товарів широкого споживання	5,0	7,8	7,8	6,1	5,5
Будівництво	5,6	6,7	6,6	6,3	6,2

Як видно із даних таблиці 2.4, серед споживачів лізингових послуг значне місце посідає оптова і роздрібна торгівля (склади, торгові центри, «магазини на колесах»), транспорт і зв'язок, а також підприємства обробної промисловості. Зросла і частка лізингових угод у сільському господарстві, на підприємствах харчової промисловості. Це відбулося завдяки політиці уряду, який стимулює підвищення конкурентноздатності продукції французьких фермерів на європейському ринку, що було б неможливо без використання самої передової техніки.

В структурі лізингу товарів провідне місце традиційно займають різні види техніки, яка підвладна швидкому моральному старінню.

це перш за все електронне і комунікаційне обладнання, а також ті види техніки, які використовуються протягом незначного часу, або їх придбання дуже дороге.

В інших західноєвропейських країнах обсяги лізингових операцій значно меншу, ніж в ФРН, Великобританії і Франції.

Однак і в цих країнах можна спостерігати швидкий ріст лізингових контрактів. Так, у скандинавських країнах ринок лізингових послуг за останні роки розширюється приблизно на 75% щорічно, що пов'язано із надлишком машинобудівної продукції і диверсифікацією банківської діяльності.

Високі темпи росту впровадження лізингу в Ірландії та Іспанії, що обумовлено проведенням державної політики на модернізацію економіки за рахунок імпортуючих лізингових контрактів. Частка лізингу в інвестиціях в економіку Швеції та Іспанії в даний час становить 13-17%, в Італії і Голландії - 12-14%, в Австрії, Данії, Норвегії - 8-10%.

Увагу лізингових компаній тепер все більше привертає можливість розширення діяльності в східноєвропейських країнах, що розвиваються.

З середини 80-х років лізинг включається в офіційну економічну політику Угорщини, Болгарії. Елементи лізингових структур з'являються в Чехії, Польщі, Хорватії, Росії.

В Росії законодавче регулювання лізингу забезпечує Указ Президента РФ від 17 вересня 1994 р. «Про розвиток фінансового лізингу в інвестиційній політиці». Постанова Уряду РФ від 29 червня 1995 року «Про розвиток лізингу в інвестиційній діяльності», а також затверджене цією Постановою «Тимчасове положення про лізинг». Зазначені документи передбачають стимулювання лізингових операцій шляхом державної підтримки лізингових компаній, а також

завдяки впровадженню пільг при тимчасовому ввезенні товарів. У нашого східного сусіда розроблена також федеральна програма розвитку лізингу на 1996-2000 роки. згідно з якою частка лізингу в загальному обсязі інвестицій збільшиться до 20% із наступною розбивкою: 1996 рік - 1%, 1997 рік - 5%, 1998 рік - 12%, 1999 рік - 16%, 2000 рік - 20%. На даний момент часу на 01.01.95 р. в РФ діяло 25 лізингових компаній і близько 50 подали заяви на реєстрацію. Створена Російська асоціація лізингових компаній (РАЛК), яка в 1994 році була прийнята в Європейську асоціацію лізингових компаній (ЄАЛК), і головною метою діяльності якої є: інформування лізингових компаній про зміни в оподаткуванні, бухгалтерському обліку і законодавстві.

Лізингові компанії створюються за участю великих банків, але ще не всі вони реально працюють і досягають значних оборотів. Найбільш відомі на ринку лізингових послуг: «Сбербанк России», «Мосбизнесбанк», «Межэкономсбербанк» і «Санкт-Петербург». Проаналізуємо роботу деяких із них.

Компанія «Лізингбізнес», основним засновником якої є «Мосбизнесбанк», почала діяти в травні 1992 року. Крім банку засновниками компанії виступають більше 20 юридичних і фізичних осіб, загальна частка яких в капіталі компанії не перевищує 20%. В даний час статутний фонд компанії становить 100 млн. руб. (8,4 млн. руб. - на 1 січня 1993 р.), а сума балансу - 51,4 млрд. руб. (122,4 млн.руб. на 1 січня 1993 р.). Як і багато інших лізингових компаній, «Лізингбізнес», в першу чергу, віддає перевагу угодам «стандартного» лізингу, при якому компанія купує на замовлення клієнта устаткування і здає його в лізинг до повного морального чи фізичного зносу або до викупу клієнтом устаткування у власність.

Базові умови контрактів такі: строк - до 5 років, ставки визначаються, виходячи з поточної ринкової ставки ринку і ставок Центрального банку Росії.

Обсяг лізингових угод за 1994 рік склав 8,3 млн. доларів. Структура наданого в лізинг майна має такий вигляд: автомобілі - 38,5%, копірувальна техніка і офісне обладнання - 21,2%.

Абсолютна більшість клієнтів «Лізингбізнеса» - західні фірми. Російські компанії лізинговим устаткуванням практично не користуються (за винятком тих компаній, в яких працюють західні менеджери). Росіяни, за висновком експертів, «прораховують», у що обійдеться лізинг обладнання на протязі 5 років, і приходять до висновку, що дешевше купити зразу. Перевага лізингу - можливість зекономити частину коштів для розгортання своєї діяльності на початковій стадії - за звичай, залишається непоміченою російськими підприємцями.

На відміну від «Мосбизнесбанка», «Межэкономсбербанк» пішов по шляху створення спільної компанії. В 1992 році було створено російсько-німецьке ТОВ «Межсбер-Юраско лізинг», засновником якого з німецької сторони виступила компанія Eurasco Trade Consulting Smb (Юраско Трейд консалтинг), що є дочірною компанією швейцарської фінансової компанії Eurasco Zurich FGI (Юраско Цюрих АГ), яка виконує, по суті, роль банку. Названа компанія спеціалізується на міжнародних лізингових операціях і фінансовому лізингу з повною виплатою і приділяє особливу увагу розвитку малого бізнесу. Сума однієї лізингової операції становить у середньому 100-300 тис.дол. Компанія працює переважно з підприємствами, що займаються переробкою сільськогосподарської продукції і виробництвом продовольства, будівництвом житла. Специфіка «Межсбер-Юраско лізинга» - здійснення міжнародних

лізингових операцій із залученням закордонних інвестицій, що так необхідні для економіки Росії.

Схема роботи «Межсбер-Юраско лизинга» слідує. Контракти фінансуються компанією Eurasco Zurich AG під гарантією «Межэкономсбербанка». Якщо покупець не є клієнтом цього банку, то гарантом виступає банк, що обслуговує покупця. Кошти поставщику платить «Межсбер-Юраско лизинг», якому Eurasco Zurich AG відкриває цільовий кредит. В даний момент компанією підписано 10 лізингових контрактів на суму близько 4 млн.доларів. Відповідно до цих угод російські компанії отримали будівельне, хлібопекарське устаткування, копірувально-множильну і комп'ютерну техніку із ФРН, Великобританії і Росії. Строк лізингу по цих контрактах коливається від півтора до трьох років. Платежі - щоквартальні. Лізингова ставка - 20% на рік (в ставку не включені імпортерне мито і податки, які клієнти сплачують при отриманні товарів на митниці).

Слід відмітити, що «Межсбер-Юраско лизинг» закуповує устаткування у російських виробників, наприклад, 24 комплекти хлібопекарського обладнання Ярославського заводу. Поставка цієї техніки фінансувалася за рахунок бюджетних коштів, що виділялися Міністерством економіки.

Таким чином, успішно розвиватися можуть лише ті фірми, які змогли залучити значні фінансові ресурси і тісно взаємодіють з торгово-збутовими фірмами, банківськими установами, джерелами бюджетного фінансування, а також з виробниками лізингового майна.

Однак представники майже всіх лізингових компаній Росії відзначають, що конкуренції на ринку лізингу практично не існує. Лізинг поки не особливо прибутковий. Банкам поки економічно

не вигідно заморожувати свої грошові засоби. Вкладаючи їх у лізинг, йдуть вони на це в основному заради своїх клієнтів. Тому в кредитному портфелі банків Росії доля лізингових операцій займає незначне місце, як правило, 3-5%.

Цікавим для України є також досвід Японії по впровадженню лізингових відносин. Лізинг в Японії з'явився як джерело кредитування і був спрямований в найбільш передові галузі: електроніку, виробництво мнотильних апаратів, робототехніку.

Першою спеціалізованою лізинговою компанією в Японії стала «Міжнародна лізингова компанія», теперішня «Японська лізингова компанія», створена на кошти американського бізнесу в 1968 році. З 1961 по 1969 роки створені основні лізингові компанії, які об'єднали торговельні підприємства, банки, виробників, юридичні служби, які зразу включилися в процес інвестування японського бізнесу. Допомогу в їх створенні надали фінансові центри США і Західної Європи, такі як «Чейз Манхетен бенк», «Бостон оверсіз фінансінг Корп», «Менюфрекерерз Хеновер холдінг», «Сіті бенк» та інші. Лізингове фінансування відіграло значну роль у появі «японського економічного чуда», коли країна зайняла перше місце в світі за темпами приросту ВВП. Дані про ріст абсолютного обсягу і частка лізингових контрактів у японських промислових інвестиціях наведені в «табл. 2.5».

За період з 1970 по 1990 роки сума лізингових контрактів зросла з 211 млрд. До 8136,5 млрд. Ієн, тобто в 38 разів, а приватні інвестиції в устаткування за цей же період збільшилися майже в 5 разів. На початку 90-х років, по оціночним даним, більше 14% машин і обладнання потрапляли до споживачів завдяки лізинговим угодам. Цьому сприяли: масова комп'ютеризація, що зумовила попит на оренду дорогого устаткування по обробці інформації, зв'язку і

обладнання для автоматизації конторських робіт; можливість фінансування лізингових інвестицій шляхом кредиту по фіксованим ставкам; можливість скоротити промисловим компаніям строки фінансування інвестицій.

Таблиця 2.5

Сума лізингових інвестицій в устаткування приватних компаній в Японії в 1965-1990 рр.

	1965	1970	1975	1980	1985	1990
Сума лізингових контрактів, млрд. ієн	6,7	211,0	562,0	15174,0	4322,0	8136,5
Щорічний приріст, %	167,5	175,8	106,2	107,7	117,6	111,5
Приватні інвестиції в устаткування, млрд. єн	5088,3	15668,5	24268,0	38101,8	52840,7	78136,0
Щорічний приріст, %	93,1	115,1	99	112,1	112	105,8

В даний час в Японії діє Японська лізингова асоціація («ЯЛА»), створена в 1971 році, кілька сот фірм, для яких лізингова діяльність є однією із основних (на них приходиться приблизно 80% всіх лізингових операцій в країні), але крім них фінансовим лізингом займаються ще біля 2000 компаній. Серед них торгові і страхові компанії, банки довгострокового кредитування, венчурні фінансові організації, державні кооперативи.

Деяко спонтанний ріст лізингових фірм на внутрішньому ринку і загострення конкуренції між ними трохи знизили доходність лізингового бізнесу. В 1981/82 - 1984/85 роках середньорічний темп приросту надходжень прибутку японським лізинговим компаніям перевищував 205%, а в 1989/90 р. знизився до 15,3%.

На зменшення темпів приросту лізингових контрактів в 90-ті роки вплинуло:

- втрата спеціалізації лізинговими фірмами і в той же час, поява багатьох вузькоспеціалізованих лізингових компаній, що призвело до скорочення доходів від цього бізнесу;
- відсутність системи відповідного фінансування лізингових компаній у випадку підвищення в Японії облікових ставок. У країні діє система орієнтування на низькі облікові ставки. Як правило, 50% витрат лізингових фірм для придбання устаткування припадає на короткострокові кредити, і тому вони повинні хоч раз в рік перепозичати ці кошти, що може стати не вигідним в умовах підвищення процентних ставок, так як розміри орендних платежів у компанії, за звичай, фіксовані;
- незначна частка власного капіталу більшості японських лізингових компаній; вони на 90-99% залежать від короткострокового кредитування. В результаті виникає розрив між строками кредитів і строками лізингу. Для виправлення ситуації лізингові фірми постійно шукають джерела одержання стабільних середньо- і довгострокових кредитів, а також збільшують обсяг власного капіталу.

Цікаво, що в Японії вперше виникла система державної підтримки лізингових відносин. Уряд і громадські організації лобачили в лізингу систему, яка дозволяє вижити малим і середнім компаніям, що більш за все потерпають від підвищення курсу ієни. У вересні 1986 року муніципалітет Токіо прийняв програму в сфері лізингу, яка спрямована на підтримку малих і середніх компаній. Згідно цієї програми невеликі компанії можуть брати машини і устаткування в оренду строком на 3-7 роки при середньорічній ставці орендних платежів в 1,54-3,15% ціни купленого устаткування.

Уряд Японії стимулює розвиток лізингового бізнесу в країні і за кордоном не шляхом адміністративного впливу, а, головним чином,

економічними методами. Лізинг використовується як засіб проведення своєї політики на сприяння технічному розвитку країни. Наприклад, «Банк розвитку Японії» з дозволу уряду надав компанії «Робот лізинг» кредит у розмірі 2,5 млрд.ієн із розрахунку 7,6% річних, тобто на 0,6% нижче діючої в країні ставки по довгострокових кредитах.

Для розширення діяльності лізингових компаній на зовнішньому ринку були прийняті зміни до закону про валютне регулювання. Зараз він дозволяє лізинговим компаніям придбавати власність за кордоном у іноземних фірм і здавати її потім у оренду, тобто до практики оренди типу вендерліз додалося право операції ліз-бек і ліверідж-ліз.

Ще однією особливістю в Японії є те, що компанії вважають за краще лізингувати продукцію не самостійно, а через спеціалізовані філії, які для зменшення ризику створюють разом з іншими компаніями. Так, недавно компанія «Ніппон телеграф енд телефон» («НТТ») створила нову філію «НТТ рентом інжиніринг» по лізингу і продажу устаткування для тонковолокневих мереж зв'язку, а також для їх монтажу і обслуговування. Капітал «НТТ рентом інжиніринг» становить 300 млн.ієн, 43% якого належить материнській фірмі, а решта - 10 іншим японським компаніям.

Таким чином, інтенсивно розвиваючи лізингові відносини, Японія подає приклад у цьому іншим країнам, а для України це може бути особливо цінним.

Підводячи підсумок аналізу світового досвіду лізингу, можна умовно виділити чотири основні групи орендодавців, що виступають на ринку лізингових послуг.

1. Група окремих промислових і торгових компаній, які створюють спеціалізовані відділення, основна діяльність яких має

відношення до лізингу устаткування, що випускається цими промисловими компаніями.

Значна роль даної групи лізингодавців на ринку США, особливо в сфері лізингу ЕОМ, авіатехніки, дорожно-будівельного обладнання.

Роль зазначеної групи орендодавців у країнах Західної Європи, таких як Великобританія, ФРН, Австрія та Японія менш суттєва.

2. Група дочірних лізингових компаній банків є найбільш великою і відіграє основну роль на ринках лізингових послуг майже в усіх провідних промислово розвинених країнах, за винятком США.
3. Група незалежних лізингодавців. Займає незначну частку в загальному обсязі лізингових операцій більшості країн. Виняток становлять лише США, де незалежні орендодаці, що представлені фінансовими і спеціалізованими лізинговими компаніями, є найбільш чисельними. Ці два типи компаній відрізняють один від одного за спеціалізацією видів діяльності. Фінансові займаються фінансовим лізингом, не обмежуючи свою діяльність вузькою номенклатурою товарів, а також виконують різного роду банківські операції (по наданню кредитів, операції з цінними паперами). Діяльність спеціалізованих компаній пов'язана з чіткою однопрофільною орієнтацією на лізинг окремих видів устаткування або на тип клієнтів і обмежується, як правило, оперативним лізингом.
4. Інші лізингодавці (страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні банки, фірми, для яких лізинг не є основним видом діяльності). Важлива роль даної групи орендодавців характерна для країн, у яких відсутнє законодавство по лізингу, що обумовлює відсутність принципів обмежень на юридичний статус лізингодавців.

Серед галузей, що широко використовують лізингові послуги, можна виділити наступні:

- обробна промисловість - в середньому 30-40% (в ФРН цей показник становить 4-45%, у Франції - 25-30%, в Японії - 40-45%);
- торгівля - в середньому 15-25% (в ФРН - 20-25%, в Японії - 25-30%);
- інші галузі сфери послуг, які разом використовують 16-20% лізингових послуг;
- транспорт і зв'язок - 5-10% (виняток становить Франція, де частка транспорту і зв'язку сягає близько 20% лізингових послуг).

В останні роки спостерігається збільшення лізингових послуг в таких сферах, як фінанси і страхування. Їх частка в загальній сумі лізингових інвестицій досягає 4-8% за рахунок оренди обчислювальної техніки і конторського обладнання.

Отже, світова практика свідчить, що лізинг є вигідною формою для всіх його суб'єктів. В умовах ринкових відносин лізинг дає можливість вижити малим, середнім і великим підприємствам, яким не завжди доступні традиційні банківські позики. Тому виникає суттєва потреба в дослідженні і створенні умов для розвитку лізингових операцій в Україні.



2.2. Дослідження передумов та факторів впровадження лізингу на підприємствах України

Аналізуючи публікації, присвячені питанням лізингу [1, 9, 13, 14, 21, 24, 28, 48, 51, 63, 65, 70, 80, 82, 114, 119] чітко прослідковується думка про необхідність впровадження і розвитку лізингових операцій в нашій країні.

Ідея впровадження лізингових відносин приваблює багатьох українських економістів, політиків, підприємців та банкірів. Зокрема за словами Олександра Тимченка, директора фінансово-лізингового дому банку «Україна», лізинг - це особлива форма фінансування інвестиційних проектів, що базуються на орендних відносинах та активно підтримується державою у певні періоди розвитку економіки. Найчастіше такі періоди характеризуються:

- зміною економічних формацій, що супроводжується формуванням нового класу власників;
- глибокою і масштабною структурною перебудовою економіки, викликаною причинами внутрішнього або зовнішнього характеру;
- необхідністю швидкого відновлення економіки, доведеної до занепаду війнами чи іншими соціальними конфліктами.[114]

Як видно із цих характеристик, наведені періоди є перехідними і, як правило, потребують від держави максимально швидкого вирішення інвестиційних проблем. У цей час держава, з одного боку, зацікавлена якнайбільше спростити процедуру і стимулювати процес інвестування, однак, з другого - не хотіла б втратити контроль за цільовим використанням фінансів, спрямованих на інвестиційні цілі, тому що одночасно їй доводиться вирішувати не менш важке завдання поточного поповнення бюджету. Лізинг у цьому випадку можна розглядати як найбільш відповідний

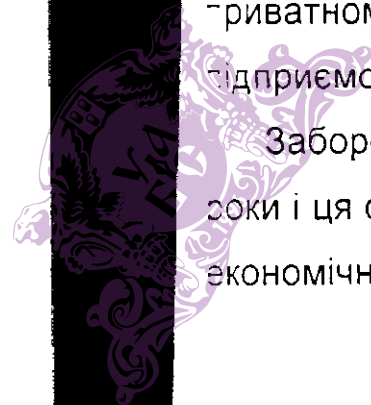
струмент для інвестування під час перехідного періоду. Очевидно, що Україна нині переживає саме такий період і неодмінно повинна скористатися лізингом для вирішення своїх інвестиційних проблем, зважаючи на досвід інших країн.

Лізинговий бізнес в Україні можна кваліфікувати як форму діяльності, що знаходиться на стадії зародження і процесу впровадження лізингових відносин в економіку країни відповідає ряд передумов та факторів.

По-перше, в якості однієї із передумов слід назвати традиції в колишньому Радянському Союзі. Оренда була однією із умов нової економічної політики. Орендатори отримували право орендувати державні промислові підприємства з метою їх експлуатації з липня 1921 року. Оренда забезпечила відновлення основних фондів, нарощування виробничих потужностей і обсягів виробництва продукції без відчутних для держави витрат. Загальне число підприємств, що були здані в оренду на 1.01.1923 року досягло 4384, що становило 33 відсотки всіх підприємств, що знаходилися у порядкуванні раднаргоспів.[35, с.16]

Судячи із газетних публікацій того часу, між підприємствами, що отримали в період НЕПу економічну самостійність, широко практикувалася оренда машин і обладнання. Перш за все, зрозуміло, стосувалося це підприємств, що знаходилися в приватному і кооперативному володінні, а також орендних підприємств.

Заборона на оренду в промисловості була покладена в 30-ті роки і ця форма економічних відносин надовго перестала існувати в економічному житті країни.



State Higher Educational Institution
"UKRAINE ACADEMY OF BANKING
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE"

Поступове відродження орендних відносин в СРСР почалось на зламі загальної демократизації життя країни кінця 50-х початку 60-х років.

По-друге, лізинг сьогодні дозволяє використовувати структури матеріально-технічного постачання, що уже склалися при умові раціональної організації їх роботи. Система територіальних органів колишнього Держпостача СРСР, яка здійснювала з 60-х рр. різні види діяльності, забезпечувала можливість короткострокової оренди механізмів, засобів автоматизації праці і вже містила в собі елементи оперативного лізингу. Можливо, вплинуло на це розповсюдження в 60-рр. оперативного лізингу в Західній Європі.

Однак ця система не змогла отримати високих результатів із-за відсутності економічних методів управління даними процесами, можливості вільної купівлі-продажу майна, що передавалося в оренду, тобто діючий порядок фондового розподілу матеріально-технічних ресурсів не зацікавив споживачів в отриманні техніки на прокат в умовах відносно вільного доступу до фінансових ресурсів, забезпеченим затратним механізмом функціонування економіки, відсутністю ремонтної бази і т.інш.

Серед факторів, що впливають на процес впровадження лізингу на підприємствах України, ми вважаємо можна виділити наступне:

- суттєве зростання ролі послуг посередницьких організацій в сфері обігу;
- незадовільний розвиток оптової торгівлі засобами виробництва;
- незадовільний розвиток кредитно-фінансової системи;
- поява попиту на послуги лізингових фірм зі сторони малого та середнього підприємництва, що розвивається;
- необхідність розвитку виробниками нових форм збуту;

- зношеність основних засобів виробництва;
- низький рівень інвестицій в об'єкти виробничої сфери.

Монополізм державної сфери обігу, зокрема, олігопольне положення державної системи матеріально-технічного постачання був найбільш серйозною перешкодою, що стримувала розширення і розвиток ділових послуг в сфері обігу.

Зміни, що відбуваються в структурах власності, вимагають більш гармонічного розподілу функцій між різними механізмами координації економічного росту і посилення ролі та ефективності посередницьких організацій.

Світовий досвід свідчить, що роль торгових посередників в суспільстві тим вагоміша, а форми їх діяльності тим різноманітніші, чим вище рівень розвитку виробництва і складніша економічна структура господарських зв'язків.

Створення лізингових підприємницьких структур дозволяє здійснити ринкову переорієнтацію матеріального виробництва.

Для забезпечення підприємств необхідною технікою на умовах лізингу та оренди з викупом доцільно використати можливості приватних підприємств. У 1994 році був заснований Фонд Малих Підприємств для підтримки приватизованих компаній та підприємців в Україні. Це інвестиційний фонд із капіталом 150 млн.доларів США, наданих Конгресом Сполучених Штатів через американське Агентство міжнародного розвитку. На цій основі був заснований Фонд Малих Кредитів, щоб фінансувати приватні компанії та підприємців в Україні шляхом надання кредитів та лізингу. Фінансування кредитне (лізинг) надається у розмірі від 500 до 100 000 доларів США на період від кількох місяців до трьох років. Графік сплати фінансування залежить від потреб кожного проекту. Скажімо, в сільськогосподарському секторі він може мати сезонний характер:

кредити можуть повертатися після збирання та продажу врожаю. Для того, щоб одержати кредит від Фонду Кредитів необхідно готувати бізнес-план; мати комерційну цінність і бути прибутковим для інвесторів; бути приватною компанією без участі держави, або спільним підприємством, при цьому доля українського партнера має бути не менше як 30% від загального капіталу.

Таким чином, зроблено ще один крок для реального залучення інвестицій в економіку України.

На сьогоднішній день в Україні функціонують приватні фірми у яких висока ліквідність і яким іноземні інвестори безпосередньо надають в лізинг машини, обладнання, сільськогосподарську техніку. Для цього укладають договори оренди з правом викупу чи лізингу. Прикладом таких договорів може бути договір по лізингу між англійською фірмою Трак Лізинг Оверсіз ЛТД та промислово-фінансовою компанією «Райз-інвест» на десять автомобілів МБ 1838 та 5 зернозбиральних комбайнів МФ-34. Строк лізингу 42 місяці, передплата в розмірі 20% від вартості контракту.

Неабияку роль в процесі становлення лізингу відіграє незадовільний розвиток оптової торгівлі засобами виробництва і кредитно-фінансової системи. Ці фактори, безумовно, стримують розвиток лізингового ринку.

Спроба збалансувати народне господарство на території колишнього СРСР по всій номенклатурі продукції за допомогою централізованого планування і управління, централізованого постачання матеріально-технічними ресурсами привела до парадоксальної ситуації: з однієї сторони - тотальний дефіцит і складності із забезпеченням ресурсами, а з другої сторони - існування запасів невикористаних товарно-матеріальних цінностей.

З іншого боку відсутність оптової торгівлі в певній мірі даже сприяє активному пошуку форм матеріального забезпечення виробництва. Лізинг дозволить реалізувати надлишок запасів одних підприємств і їх перерозподілити на користь інших підприємств, що потребують їх на певний час.

Значний вплив на впровадження лізингу на підприємствах України відіграє також кредитно-фінансова система, яка повинна безперешкодно на економічних началах забезпечувати потреби виробництва в кредитних ресурсах. Існуюча раніше в нашій економіці система довгострокового кредитування була заснована на централізованому розподілу довгострокових кредитів у відповідності з встановленими в центрі пріоритетами. «Гарантом останньої інстанції» по наданню позик була держава, що дозволяло регулювати строки погашення кредитів по рішення уряду.

Все це призвело до деформації кредитного регулятора, за допомогою якого держава впливає на ділову активність підприємств.

В умовах інфляції, яка складала 240,7%, 2100,5%, 10255%, 501,6%, 281,7%, та 39,7% відповідно у 1991, 1992, 1993, 1994, 1995 та 1996 роках капітал підприємств і банків стрімко знищилися, і кредитна діяльність звужилися, що зумовлює виникнення проблеми пошуку нових форм фінансування капітальних вкладень, однією із яких є лізинг.[40] В той же час важливо відзначити, що фінансове забезпечення, підтримка зі сторони банківських структур є необхідною складовою лізингової діяльності в нашій країні. Тому вивчення ринку залучених коштів є важливою умовою повного маркетингового дослідження вітчизняного лізингового ринку.

Останнім часом у кредитній політиці банків відбуваються зміни. Особливо це стосується тих банків, які донедавна найінтенсивніше

кредитували промисловість і сільське господарство й зіштовхнулися з масовим неповерненням кредитів. До числа таких фінансово-кредитних установ належить й АКБ «Україна».

Перегляд банками кредитної політики відбувається під впливом негативних явищ у сфері кредитування: перш за все серйозних труднощів, які виникли у зв'язку з несвоєчасним поверненням великої кількості кредитів та накопиченням у кредитних портфелях банків чималої кількості проблемних та майже безнадійних боргів. Багато з них виникли при фінансуванні інвестиційних проектів, зокрема тих, що реалізуються в аграрному секторі. Тому багато банків нині вживають заходів для удосконалення процедури роботи з клієнтами і порядку надання їм кредитів.

Нині значно зросли вимоги до фінансової експертизи проектів, до гарантій ліквідності майнових застав. Посилився контроль за цільовим використанням кредитів, що видіються. Банки почали вимогливіше ставитися до юридичного оформлення кредитних відносин із клієнтами. Однак усі ці дії значно звузили коло клієнтів, які можуть претендувати на отримання кредиту. Виявилось, що кредитувати фактично нікого...

По-перше, більшості клієнтів не вдається виконати умову обов'язкової власної участі у фінансуванні проектів у співвідношенні не менше як 30:70 через відсутність вільних власних коштів, які справді складно акумулювати в умовах економічної нестабільності та високих темпів інфляції.

По-друге, клієнти, особливо підприємства аграрного сектора, як правило, не мають можливості забезпечити позики, що їм видаються високоліквідною майновою заставою в необхідному обсязі. Останнє пояснюється невирішеністю питання власності на землю і вільного її продажу, браком необхідного для застави майна

у найбільш інвестиційно активних нових приватних і колективних підприємствах малого і середнього бізнесу. Не краща ситуація й на державних і таких, що перебувають у процесі приватизації, підприємства - їхнє майно в основному низьколіквідне, здебільшого це застаріле технологічне обладнання, уживані транспортні засоби та нерухомість.

По-третє, сама процедура оцінки заставного майна і нотаріального оформлення угод застави у багатьох випадках стала неприйнятною для клієнтів за строками і вартістю.

Враховуючи все це, банки вбачають у застосуванні лізингової схеми фінансування як можливість розширення спектра надання послуг, так і вихід із нинішньої ситуації з кредитуванням. Вихід цей - у поступовому нарощуванні обсягів лізингових операцій, які витісняють менш надійно забезпечені, а тому високоризиковані інвестиційні кредити. У першу чергу передбачається використовувати фінансовий лізинг. Фактично він є кредитною операцією, що здійснюється в майновій формі з використанням замість застави більш надійного і простого (якщо оцінювати процедуру стягнення заборгованості) забезпечення у вигляді відстроченого цільового придбання майна у кредитора (лізингодавця) позичальником (лізингоодержувачем).

Стрімкий розвиток малого та середнього бізнесу забезпечує появу на ринку лізингових послуг великої кількості потенційних клієнтів, що мають потребу в технічних засобах, але не спроможні на великі одноразові вкладення. Відсутність цивілізованого ринку взагалі і машино-технічної продукції зокрема, не дозволяє в повному обсязі об'єктивно оцінити попит на такому ринку, тим більше це складно зробити по відношенню до продукції, яка може бути об'єктом для застосування лізингової операції. Тому аналіз

стенційного попиту на лізингові послуги базується на окремих експертних оцінках. Для визначення дійсних масштабів попиту на послуги лізингової фірми необхідно активізувати дії направлені на пропаганду нових форм обслуговування споживачів, необхідна добре налагоджена і розгалужена система техніко-економічної інформації.

При проведенні досліджень ринку лізингових послуг необхідно враховувати потенційну можливість споживачів вибору форм придбання обладнання, тобто виникає необхідність виділення частки споживачів в обладнанні, яке може бути об'єктом лізингової операції. При цьому можна орієнтуватися на досвід зарубіжних країн, де частка лізингу в інвестиціях на придбання обладнання складає в середньому 25-30 відсотків. [18, с.1] В нашій країні така інформація поки відсутня. В Міністерстві статистики України є дані лише про послуги по лізингу в зовнішньоекономічній діяльності (Форма №9-ЗЕЗ). В «табл. 2.6» наведені дані свідчать про обсяг наданих послуг по лізингу в сфері зовнішньоекономічної діяльності України за три роки.

Як видно із даних таблиці 2.6, обсяг лізингових послуг в зовнішньоекономічній діяльності України незначний.

В 1996 році питома вага послуг імпорту по фінансовому лізингу в загальній сумі фінансових послуг (крім послуг по страхуванню та пенсійному забезпеченню) складала 2,62 відсотка проти 0,2 відсотка в 1994 та 1995 роках.

Таблиця 2.6

Послуги по лізингу в зовнішньоекономічній діяльності
України в 1994-1996 рр. тис.дол. США

№	Послуги	Експорт			Імпорт			Сальдо (-, +)		
		1994	1995	1996	1994	1995	1996	1994	1995	1996
1	Послуги по фінансовому лізингу	0	3,17	0	12,40	0	278,71	-12,40	3,17	-278,71
2	Послуги по оперативному лізингу	401,40	773,12	8221,2	16,27	1068,87	3423,9	385,13	-295,75	4797,3
2.1	Оренда вантажних транспортних засобів	53,32	2,0	103,15	0	133,83	685,75	53,32	-131,83	-582,60
2.2	Оренда суден без екіпажу	-	-	537,91	-	-	20,00	-	-	517,91
2.3	Оренда повітряних суден без екіпажу	277,74	561,8	389,62	0	32,00	32,00	277,74	561,18	357,62
2.4	Оренда інших транспортних засобів	3,47	0,36	127,70	0	67,28	112,28	3,47	-66,92	15,01
2.5	Оренда сільськогосподарських машин та обладнання	30,93	4,80	18,75	16,27	0	213,7	14,66	4,80	-194,95
2.6	Оренда будівельних машин і обладнання	10,73	1,22	145,87	0	10,49	0	10,73	-9,27	145,8
2.7	Оренда обчислювальної техніки і обладнання	-	0,44	0,28	-	0	133,87	-	0,44	-133,59
2.8	Оренда інших машин і обладнання	3,24	4,10	106,33	0	27,31	63,64	3,24	-23,21	42,6
2.9	Оренда інших машин і обладнання	21,97	199,02	6791,6	0	829,96	2145,4	21,97	-630,94	4646,2

Експортні послуги на фінансовому лізингу майже відсутні. Частка послуг по оперативному лізингу в загальній сумі наданих послуг дещо вища. Якщо розглянути структуру імпорту послуг оперативного лізингу, то можна відзначити, що в 1994 році надавалися лише послуги по оренді сільськогосподарських машин та обладнанні; в 1995 році - найбільшу питому вагу мають послуги по оренді вантажних транспортних засобів - 12,52%, а у 1996 році лідерами є послуги по оренді вантажних транспортних засобів, сільськогосподарських машин та обладнанні та оренда обчислювальної техніки, що відповідно становить 20,03; 6,24; 3,91 відсотки в загальній вартості послуг по оперативному лізингу.

Структура експорту послуг по оперативному лізингу в 1996 році коливається від 6,54 відсотків за послуги оренди суден; 4,74 відсотки - за оренду літаків; 1,77 відсотків за оренду будівельних машин; 1,25 відсотків - за оренду вантажних транспортних засобів.

Дані про експорт-імпорт послуг оперативного лізингу по країнах світу та по областях України представлені в додатках А, Б.

Уже існуючий досвід останніх десятиріч показує, що обладнання, яке передано в оренду, використовується більш ефективно, ніж неорендоване. Так, наприклад, оренда дозволяє на 12-18 відсотків прискорити оборотність коштів, що знаходяться у користуванні споживачів.[7, с.27] За даними РЕА ім. Плеханова на сьогоднішній день одиниця технічних засобів при короткостроковому лізингу заміняє 5-6 одиниць у користувача. [73, с.72] Крім того, така форма обслуговування споживачів дозволяє підвищити ступінь забезпеченості науково-дослідних робіт технічними засобами на 40-50 відсотків (в окремих випадках в 2-3 рази), ефективність використання часу на НДР (за рахунок скорочення часу на пошук і придбання) на 25-40 відсотків, і підняти коефіцієнт використання матеріально-технічного парку в 3-4 рази. [94, с.55]

Виходячи із вищевикладеного в якості потенційних клієнтів ринку лізингових послуг, на яких можуть орієнтуватися створені в країні лізингові фірми, будуть наступні:

- підприємства, фірми, які по будь-яким причинам не можуть придбати у власність необхідне обладнання (за звичай це малі та середні фірми);
- підприємства, які не хочуть купувати обладнання і машини у власність (як правило, це фірми, які добре розбираються в тенденціях розвитку науково-технічного прогресу);

- підприємства, які хочуть, з метою запобігання ризику під час купівлі обладнання, спочатку його випробувати в експлуатації;
- підприємства, які не потребують постійного володіння технікою (наприклад, обладнання потрібне лише для виконання замовлення).

Не менш важливим фактором впровадження лізингу є негативна тенденція спаду рівня виробництва в економіці України «табл. 2.7» .

Особливу стурбованість викликає різкий спад виробництва в галузях машинобудування, які є найважливішими посіями НТП і технологічного переозброєння всього народного господарства і які потенційно могли б виступати як об'єкти лізингу.

Таблиця 2.7.

Темпи приросту (зниження) обсягів промислової продукції в Україні у 1993-1995 рр.

(у % до відповідного періоду попереднього року)

	1992 р.	1993 р.	1994 р.	1995 р.*
Загальний обсяг промислової продукції	- 6,3	- 8,0	- 28,2	- 12,8
у тому числі:				
машинобудування і металопереробка	- 3,4	6,5	- 38,2	- 25,8
з них:				
машинобудування	- 5,8	1,0	- 42,4	- 26,3
Продукція сільського господарства	- 8,3	1,5	- 16,5	- 2,6

* - розраховано за даними: Україна у цифрах, 1995, с. 50, 70.

Машинобудівний комплекс України, маючих у свій час третину загальнопромислового виробництва, опинився в досить скрутному становищі, бо випускає поки що обмежену кількість дорогих, громіздких, ненадійних машин та інших технічних засобів. Вони не з-аходять своєчасного збуту або взагалі не купуються збіднілими споживачами. Місткість внутрішнього ринку, внаслідок штучного «заморожування» споживчого попиту, є дуже малою, а пропозиції з боку іноземних конкурентів - значно більшими. Українським машинобудівникам на ньому майже не залишається місця.

Падіння виробництва в машинобудівництві є чи не самим згубним для економіки країни. Особливо це негативно вплинуло на розвиток подій в агропромисловому комплексі, оскільки аграрна криза великою мірою пов'язана з істотним ослабленням матеріально-технічної бази, втратою економічних і технологічних основ її своєчасного поповнення і розвитку. Звідси - прояви вкрай негативних процесів і явищ: швидкого старіння основних виробничих фондів обмеженості і навіть повної відсутності в багатьох господарствах (особливо - в новостворюваних) новітніх технологій у землеробстві, тваринництві та промисловій переробці сільськогосподарської продукції.

Такий технологічний стан АПК не може не викликати занепокоєння. Протягом останніх 5 (1990-1995) років має місце тенденція до значного скорочення енергетичних і технічних засобів механізації сільськогосподарських робіт, до зведення нанівець кількісного та якісного фондооновлення.

По даним Мінсільгоспроду України, 47% тракторного парку країни непридатні до експлуатації із-за високого ступеню зносу, а інші сільськогосподарські машини і обладнання мають цей показник близько 50 відсотків.

Для виявлення кількісних змін у найважливіших технічних засобах скористаємося даними аналітичної «табл. 2.8» [62]

Таблиця 2.8

Щорічне придбання основних матеріально-технічних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності

Види ресурсів	Роки						Технологічна потреба 1996р.	1995 р. в %	
	1990	1991	1992	1993	1994	1995		до 1990р	до технолог. потреб 1996р
Трактори (тис.шт.)	49,4	33,7	39,9	30,1	9,4	0,52	33,8	1,1	1,5
Вантажні втомобілі (тис.шт)	49,7	33,3	21,0	0,8	3,4	0,15	32,6	0,3	0,5
Комбайни тис.шт.):									
зернозбиральні	9,6	6,9	4,9	2,6	0,6	1,9	7,5	19,8	25,3
кормозбиральні	3,6	3,7	5,7	2,5	0,1	0,09	12,0	2,5	0,8
кукурудзозбиральні	2,3	1,9	1,7	1,4	0,2	0,04	10,5	1,7	0,4
картоплезбиральні	1,2	0,5	0,4	0,2	0,1	0,03	1,4	2,5	2,1
Сівалки	18,7	18,3	9,3	11,1	0,3	0,6	48,6	2,2	1,2

Як бачимо, в 1994-1995 рр. купівлю нових технічних засобів майже припинено. У минулому році тракторний парк поповнився всього на 1,1 % від рівня оновлення в 1990 р. і на 1,5 % - технологічні потреби 1996 р. Таке мізерне поповнення свідчить про початок технологічної деградації аграрного сектора. Ще гірше є становище з поповненням вантажного автомобільного парку (відповідно, 0,3% - від рівня оновлення в 1990 р. і 0,5% - технологічної

потреби 1996 р.) Вітчизняне виробництво, продаж і купівля інших видів сільськогосподарської техніки майже повністю припинилися. Високі ціни на техніку і неплатеспроможність сільських товаровиробників паралізували ринок сільськогосподарської техніки, це, в свою чергу, призвело до зупинки машинобудівних підприємств, перетворивши їх на фінансових банкрутів.

І якщо Харківський тракторний завод (АО «ХТЗ») раніше поставляв місцевим господарствам 10-11 тисяч тракторів у рік, в 1989-1991 рр. - по 7-8 тисяч, то в 1994 році - 2700, а в 1995 році - 1500 [1, с.27].

Одним із реальних виходів із ситуації, що склалася є лізингова схема збуту техніки, тобто повинна бути використана збутова функція лізингу, що дозволить підприємствам вирішити проблеми реалізації своєї продукції на ринку.

Ініціатором і першопрохідцем в Україні по використанню цієї функції лізингу було керівництво АО «ХТЗ». При підтримці Президента України Харківська область була вибрана в якості експериментальної, а на виконання програми виділено 4 трлн. 50 млрд.крб. (близько 21 млн.дол. США) для закупівлі 900 тракторів (Т-150к - 500, Т-150 - 300, ХТЗ-121 - 100 машин) [1, с.27]. До речі, Південмаш також отримав свою частку - йому запропонували постачити трактори на суму приблизно в 1трлн.крб. (близько 5,3 млн. дол.США).

Кредитором в рамках лізингової схеми виступає держава в особі Міністерства фінансів.

Уряд вживає заходів до поліпшення ресурсного забезпечення сільського господарства. Проте поки що вони не вирішують цієї проблеми кардинально. Можна навести чимало яскравих прикладів

масової закуплі, наприклад, сільськогосподарської техніки у закордонних фірм за іноземні кредити під державну гарантію.

Лізингодавцем і позиковцем державних грошей стала облдержадміністрація. Лізингоодержувачем стає сільгосп підприємство. Процес розпочинається з перерахування грошей облдержадміністрації, яка викупляє техніку в заводу. Остання, через структури обласного управління сільського господарства, направляється в господарства, які дають зобов'язання на протязі трьох років розрахуватися за придбані трактори своєю продукцією з обласним управлінням хлібопродуктів. Причому ціна фіксується в натуральному виразі.

Першим результатом розпочатої програми стало поступове «піднімання з колін» не тільки самого ХТЗ, але і всього ланцюжка заводів, що постачають головне підприємство комплектуючими виробами і заготівками: двигунами, агрегатами і т.ін.

Аграрний сектор також отримав вигоду - нову техніку на виплат на три роки з оплатою власною продукцією, крім того, завод зобов'язався обслуговувати трактори на протязі всього строку договору лізингу.

До недоліків програми слід віднести те, що і ціни на зерно, і ціни на техніку зафіксовані на момент підготовки документу - вересень 1995 року.

В 1996 році прийнята Постанова КМ № 40, яка стосується всієї України. Очікується виділення 25 трлн.крб. (близько 132 млн.дол. США). Із цих коштів передбачається закупити у ХТЗ 2096 тракторів на суму 10-13 трлн.крб. (бли-зько 53-69 млн.дол. США) [1, с. 27]. Враховуючи, що весь обсяг виробництва модифікацій машин Т-150 в 1995 році склав близько 3000 штук, значення лізингової програми для ХТЗ стає цілком очевидним.

Однак перспективу лізингу сільгосптехніки (як і будь-якої іншої) в Україні без правового врегулювання лізингової діяльності і створення на її базі інфраструктури безпідставні - закон про даний вид діяльності в країні ще не прийнятий, а тому попит на лізингові послуги можуть задовольнятися не вітчизняними, а компаніями тих країн, де більш «м'яке» законодавство.

Так, між Україною і США укладено міждержавну угоду про наділення нашої державі середньострокового товарного кредиту на 5 років на суму 200 млн. дол. США для закупівлі 1000 зернозбиральних комбайнів фірми «Джон Дір» [30, с.166]. Крім того, наміряється надати концернові «Украгроссервіс» кредит на суму 40,3 млн. дол для закупівлі в Німеччині зерно- і кормозбиральних комбайнів, самохідних косарок, преслідбичачів і зерноочисних машин. Три підтримці Світового банку розробляються заходи по реалізації проектів з насінництва, структурної перебудови, передекспортних гарантій. Така орієнтація на зарубіжний досвід і технології має як позитивне, так і негативне значення: з одного боку вона дає можливість залучити досконаліші технологічні рішення, а з другого - ставить наш АПК у пряму залежність від іноземних кредитів і матеріально-технічних ресурсів, тоді як Дніпропетровський машинобудівний комплекс, Херсонський комбайновий завод і Тернопільський завод бурякозбиральних простоюють і не доводяться конструкції власних комбайнів до рівня конкурентоспроможності.

В умовах дефіциту платіжного балансу та гострої нестачі коштів така політика суперечить національним інтересам України.

До речі, для масштабів України названі наміри щодо одержання кредитів для АПК є мізерними, та й вони, здебільшого, практично не реалізуються. Загальна сума реальних інвестицій у сільське

господарство і продовольче господарство рік у рік скорочується: у 1995 р. (порівняно з 1990 р.) вона скоротилася у 4 рази, тоді як безпосередньо в сільське господарство - в 7.5 раза. У 1994 р. обсяги капіталовкладень зменшилися на 25%, а в 1995 р. - на 34%. [с.173]

Наступними факторами, що впливають на процес впровадження лізингу на підприємства України, слід назвати високу зношеність основних засобів та низький рівень інвестицій в об'єкти виробничої сфери. Економіка України вимагає корінної реконструкції - 40 відсотків основних фондів функціонують понад 20 років, ще 40 відсотків від 10 до 20 років. Ступінь їх зношеності становить 43 відсотки, а для промисловості і капітального будівництва відповідно 48 і 61 відсотки. Причому це - середньогалузеві показники. Існують галузі, де зношеність фондів сягає 80 відсотків. [109] Внаслідок цього характерним стає перевищення вибуття основних виробничих фондів над введенням у дію нових засобів праці. А застарілі технології вимагають великої кількості сировини та енергії, що зумовлює високу собівартість продукції, і, в свою чергу, тягне за собою надмірний розвиток сировинної промисловості.

Аналіз тенденцій у структурних перетвореннях економіки України свідчить, що без всебічно обгрунтованих інвестицій у пріоритетні галузі народного господарства не обійтися. Як стверджують науковці Інституту світової економіки та міжнародних відносин, загальний обсяг необхідних лише іноземних вкладень у економіку України становить понад 40 млрд.доларів США на найближчі п'ять років. [22,с.8]

За даними Міністерства економіки, іноземних інвестицій потребують майже всі галузі народного господарства країни: металургія - 7 млрд.дол.США, хімія та нафтохімія - 3,3 млрд., машинобудування - 5,1 млрд., транспорт -3,7 млрд.дол. [с.22]

92

Реальні надходження іноземних інвестицій в Україну характеризуються значно скромнішими кількісними параметрами. Так, за офіційними даними, прямі інвестиції, які надійшли в Україну за 1992-1995 роки становлять 750,1 млн.доларів. у тому числі за 1995 рік - 236,6 млн.дол. У перерахунку це складає 14 доларів на душу населення (для порівняння: в Угорщині - 700 дол., Чехії - 300, Естонії - 140, Польщі - 75, Росії - 27 доларів). [51, с.37] У рейтингу інвестиційної привабливості країн Україна на початку 1996 року посідала 106-те місце - між КОГ д' Увуаром і Того. Не втішає те, що з колишніх республік Радянського Союзу за Україною йдуть Узбекистан, Біларусь та Грузія. [с.34] Але слід констатувати, що сьогодні Україна ще не створила політичних, економічних і організаційних умов, які б могли привабити серйозні та ефективні іноземні інвестиції в потрібних обсягах і формах.

Отже, іноземні інвестори поки що не зацікавлені в широкомасштабному інвестуванні в українську економіку. Внутрішні накопичення переважної більшості з діючих підприємств різних форм власності, доведених до гостро кризового стану падіння національного товаровиробництва і доходів, залишаються мізерними. До того ж вони рік у рік зменшуються. Зміни в обсягах і структурі капіталовкладень по групах галузей, що відбулися за минулі роки реформ, можна простежити за наведеними в «табл. 2.9» результатами розрахунків.[61, с.28]

Із даних таблиці 2.9 можна зробити такі висновки. По-перше, всі без винятку галузеві блоки скоротили обсяги інвестицій. При загальному падінні капіталовкладень на 59,4% промисловість, знизивши обсяг виробництва на цей час майже на 2/3, залишає за собою 53,5% інвестицій, а сільське господарство і лісове господарство навпаки, зменшивши обсяг виробництва тільки на

третину, скоротили інвестиції на 81,2% і опинилися на останньому місці. І все це - порівняно з показниками 1990 р. У 1996 році нестабільність фінансового стану промислових виробництв також обмежувала можливість впровадження іновацій у промисловості.

Таблиця 2.9

Динаміка обсягів і структури інвестицій по агрегованих групах галузей економіки (в порівнянних цінах)
(млрд.крб., %)

Групи галузей	Одиниця виміру	Роки							
		1990		1992		1993		1994	
			у % до підсумку		у % до підсумку		у % до підсумку		у % до підсумку
Усі групи галузей економіки (в цілому)	млрд.крб. у % до 1990р.	53516 100,0	100,0 x	31363 58,6	100,0 x	28122 52,5	100,0 x	21745 40,6	100 x
Промисловість	млрд.крб. у % до 1990р.	18450 100,0	34,5 x	11149 60,4	36,5 x	9681 52,5	34,4 x	9876 53,5	45,4 x
Сільське і лісове господарство	млрд.крб. у % до 1990р.	11468 100,0	21,4 x	5309 46,3	16,9 x	3624 31,6	12,9 x	2158 18,8	9,9 x
Будівництво	млрд.крб. у % до 1990р.	1861 100,0	3,5 x	885 47,6	2,8 x	695 37,3	2,5 x	379 20,4	1,7 x
Транспорт і зв'язок	млрд.крб. у % до 1990р.	5165 100,0	9,6 x	2085 40,4	6,7 x	1618 31,3	5,7 x	1504 29,1	6,9 x
Торгівля, громадське харчування, матеріально-технічне постачання і заготівлі	млрд.крб. у % до 1990р.	1493 100,0	2,8 x	544 36,4	1,7 x	560 37,5	2,0 x	324 21,7	1,5 x
Житлове господарство	млрд.крб. у % до 1990р.	8670 100,0	16,2 x	7215 83,2	23,0 x	6858 79,1	24,4 x	3991 46,0	18,4 x
Наука, культура, мистецтво, освіта, охорона здоров'я	млрд.крб. у % до 1990р.	6409 100,0	12,0 x	4176 65,2	13,3 x	5086 79,4	18,1 x	3513 54,8	16,2 x

Понад 80 % підприємств не виконували роботи, спрямовані на підвищення технічного рівня виробництва та продукції лише 2 із 100 обстежених підприємств займалися комплексною механізацією та автоматизацією виробничих процесів, тільки кожне п'ятнадцяте підприємство впроваджувало прогресивні технологічні процеси, що призвело до зниження всіх основних показників інноваційної діяльності.

У 1995 році обсяг капіталовкладень підприємств усіх форм власності скоротився (проти рівня 1994р.) ще на 35%. [с.3] Порівняно з 1995 роком більш, ніж на 20 процентів зменшилась кількість введених у дію механізованих поточкових і автоматичних ліній, у 3,6 раза - металорізальних верстатів з числовим програмним управлінням, на третину - впроваджених прогресивних технологічних процесів, на 14 процентів - освоєних нових видів промислової продукції.

По-друге. Досить парадоксальною виявляється тенденція до структурних змін в інвестиційних процесах. Ті галузі, що роблять найістотніший вклад до народного добробуту найбільше втрачають і свою частку в структурі загальних інвестицій. У 1990 р. сільське господарство мало цю частку на рівні 21,4%, а в 1994 р. - всього 9,9%, будівництво - відповідно, 3,5 і 1,7%, сфера товарообороту - 2,8 і 1,5%, транспорт і зв'язок - 9,6 і 6,9%. Тим часом зросла питома вага вкладень у промисловість (з 34,5 до 45,4%), але й тут вони направлялися не в першочерговий розвиток легкої та харчової промисловості, не в першу сферу АПК, не в пошуки і видобування нових джерел енергоресурсів, не в новітні технології, а переважно в традиційні галузі (добувну та обробну) важкої промисловості. Це

свідчення недостатньо зваженої інвестиційної та структурної політики перехідного періоду.

Таким чином, оновлення активної частини основних фондів суттєво скоротилося, що негативно впливає на поступальний розвиток суспільного виробництва. У зв'язку з цим, враховуючи умови проведення економічної політики, коли можливості збільшення вкладень у засоби виробництва досить обмежені, ефективність капітальних вкладень залежить не тільки від досконалення їх технологічної структури, але і від використання раціональних методів фінансування витрат на обладнання. В даній ситуації використання лізингу, як методу фінансування, що відповідає принципам інтенсивного розширеного відтворення основних фондів, могло б стати ефективним інструментом оновлення основних фондів без значних одноразових витрат капіталу.

Активне впровадження лізингових операцій на підприємствах України може стати потужним імпульсом технічного переозброєння виробництва, структурної перебудови економіки, насичення внутрішнього ринку високоякісними товарами. При цьому лізинг виступає і як засіб зміцнення прямих договірних зв'язків між господарчими суб'єктами різних рівнів, засобами відродження національного господарства.

Викладенне дає змогу зробити висновок, що на сьогодні в Україні спостерігається технологічна відсталість всього народногосподарського комплексу, розбалансована галузева структура економіки і сильна залежність від імпорту іноземних інвестицій. Відсутність необхідних фінансових ресурсів для проведення технічного переозброєння промислового потенціалу країни робить актуальним вивчення питань організації лізингових операцій на підприємствах України.

Активне впровадження лізингових відносин може стати відчутним імпульсом технічного переозброєння виробництва, структурної перебудови української економіки, насичення внутрішнього ринку високоякісними товарами.

2.3. Розробка механізму організації фінансового менеджменту лізингових операцій на підприємствах

Система лізингу і, відповідно, склад учасників формується виходячи із завдань лізингового бізнесу:

- задоволення потреб клієнтів в необхідних їм видах обладнання, машин і т.ін;
- забезпечення сприятливих умов фінансування лізингової техніки;
- залучення в обіг технічних засобів підприємств і організацій, що тимчасово не використовуються;
- прискорене оновлення і модернізація активної частини основних виробничих фондів в галузях матеріального виробництва;
- необхідність страхування фінансових і господарських ризиків.

Вирішення перелічених завдань вимагає ефективного і гнучкого організаційно-правового і економічного механізму функціонування системи лізингу, що поєднує позичковий капітал і торгівельно-збутові відносини. У світовій практиці саме тому розвиток лізингу здійснюється в тісній взаємодії виробників техніки, торгівельно-збутових і банківських закладів, страхових і сервісних компаній. Цей договір доцільно вивчити і використати в період формування вітчизняного лізингового ринку. Кооперація великих фінансових закладів в особі комерційних банків і страхових компаній з

робниками обладнання і машин, а також ремонтних підприємств з інфраструктурою з безпосередніми споживачами дасть можливість здійснити розвиток лізингу на сучасній ринковій основі. Але в будь-якому випадку економічні вигоди прагне отримати кожний із учасників лізингової операції. На співпадінні економічних інтересів і будується організація фінансового менеджменту лізингових операцій на підприємствах.

Вся діяльність по підготовці і проведенню лізингових операцій включає такі етапи:

- підготовка та обґрунтування лізингової угоди;
- юридичне оформлення лізингової угоди (якщо прийнято рішення про її підписання);
- моніторинг виконання лізингової угоди.

На першому етапі здійснюється необхідна підготовча робота для укладання юридичних договорів. Це дуже важливий етап, оскільки він обумовлений складним характером багатосторонніх відносин при лізингу, який вимагає детального вивчення всіх умов і особливостей кожної угоди.

Лізингові процедури, що здійснюються на даному етапі, оформляються в наступний документах:

- заявка про надання лізингових послуг, яку отримує лізингодавець від майбутнього лізингоодержувача;
- висновки про платоспроможність лізингоодержувача і ефективність лізингової угоди;
- замовлення-наряд, яке направляється постачальнику лізингодавцем;
- заявка про надання позики для проведення лізингової угоди, яка направляється компанією банку.

Процес закріплення лізингової угоди в трьох- і двохсторонніх договорах здійснюється на другому етапі. При цьому лізингові процедури оформляються в таких документах:

- лізинговому договорі;
- кредитна угода, яка укладається лізинговою компанією з банком про надання позики для проведення лізингових операцій;
- договорі купівлі-продажу майна, що передається в лізинг;
- акті прийняття об'єкта лізингу в експлуатацію;
- договір про технічне обслуговування переданого в лізинг майна;
- договір про страхування об'єкта лізингу.

На третьому етапі здійснюється експлуатація об'єкта лізинга. Лізингоодержувач забезпечує схоронність лізингового майна, виконує роботи по утриманню його в робочому стані, здійснює виплати лізингових платежів. На данному етапі лізингові операції відображаються в бухгалтерському обліку та звітності, а після закінчення строку лізингу оформляються відносини щодо подальшого використання устаткування.

У загальному вигляді принципальна схема взаємовідносин суб'єктів лізингової угоди в лізингових операціях представлена на рис. 2.1».

Як уже зазначалося, для здійснення лізингових операцій лізинговою компанією (банком-лізингодавцем) проводиться велика організаційна робота. Значна увага приділяється вивченню лізингового ризику, його основних тенденцій (зміна цін на те чи інше обладнання, запасні частини, тарифи на ремонт, технічне обслуговування), виявленню попиту на певні види устаткування: проведенню рекламної компанії про свою діяльність і переваги лізингу для лізингоодержувачів. Таким чином, основною метою попередньої організаційної роботи є пошук лізингодавцем



Рис.2.1. Організація лізингового процесу.



потенційних клієнтів, зацікавлених у лізингу. Ініціатива в укладанні лізингової угоди, як правило, надходить від лізингоодержувача, який знає яке майно йому потрібне і хто його виробляє. Разом з тим, лізингоодержувач може звернутися до лізингодавця з проханням підібрати постачальника майна, хоча останнє слово залишається за ним.

Подальші взаємовідносини між сторонами базуються на основі заявки від майбутнього лізингоодержувача на купівлю майна і передачу його в тимчасове користування. Заявка складається в довільній формі, але обов'язково повинна містити назву підприємства, технічні характеристики, кількість одиниць обладнання, його економічні параметри, назву підприємства-виробника (постачальника) об'єкта лізингу, пропозиції по сплаті та інш. Додаток В.

До заяви додаються:

1. Копії установчих документів.
2. Бізнес-план.
3. Довідка із банку (про гривневі та валютні рахунки).
4. Баланс підприємств (Ф 1).
5. Звіт про фінансові результати та їх використання (Ф 2).
6. Звіт про фінансово-майновий стан підприємства (Ф 3).
7. Техніко-економічне обґрунтування і аналіз ефективності угоди.
8. Коротка характеристика складу і кваліфікації управлінського персоналу (ПІП, посада, вік, освіта, професія, стаж роботи по спеціальності, стаж роботи на підприємстві, підвищення кваліфікації, перепідготовка).

Після одержання лізингодавцем необхідних документів, здійснюється їх перевірка та всебічна експертиза лізингового

експерту, яка при необхідності може бути проведена незалежним експертом.

Особлива увага приділяється оцінці економічної діяльності лізингодержувача з точки зору платоспроможності. Така оцінка може здійснюватися за загальною схемою, що прийнята для аналізу банком кредитоспроможності своїх клієнтів. Застосовувані в даний час рекомендовані науковцями методи оцінки кредитоспроможності виступають головним чином на аналіз діяльності позичальників у попередньому періоді і орієнтовані, в основному, на розв'язання розрахункових завдань. При всьому значенні такої оцінки вона не може вичерпно характеризувати рівень кредитоспроможності позичальника в наступному періоді. Оскільки лізингова операція в класичному варіанті є довгостроковою, то лізингодавця повинна цікавити не тільки теперішній чи минулий фінансовий стан лізингодержувача, але і його здатність виконувати всі платіжні зобов'язання на майбутній період, що відповідає строку лізингової угоди. Дана обставина вимагає застосування системи показників кредитоспроможності, що характеризують перспективи роботи підприємств позичальників.

В даному випадку є доцільним розрахунок достатності очікуваних доходів на основі прогнозу руху грошових коштів. Цей потік формується з показників чистого доходу та інвестиційних витрат. Під чистим доходом розуміють загальний дохід, одержаний за певний проміжок часу, після відрахування витрат, пов'язаних з його одержанням.

Таким чином, відсутність обґрунтованих методик визначення кредитоспроможності підприємств при довгостроковому кредитуванні ставить за необхідне поряд з аналізом коефіцієнта ліквідності, чистого прибутку, валового прибутку, загальної

боргованості, перевіркою статутних фондів приділяти особливу увагу визначенню загальної фінансової стійкості підприємств і зокрема - перспективам його розвитку (можливості технічного переобладнання, модернізації, оновлення асортименту продукції і конкурентоспроможності і т.п.). Крім того, до уваги слід брати і неформальну інформацію, яка представлена, в основному якісними показниками: якість управління, діяльність та репутація керівників, надійність внутрішнього контролю, обґрунтованість рішень, що приймаються, дотримання законів і договірних зобов'язань, стан платіжної дисципліни, обліку та звітності та багато інших факторів. На основі узагальнення зробленого аналізу аналітичним відділом лізингової компанії чи банку робиться висновок про платоспроможність лізингоодержувача і рекомендації по налагодженню з ним лізингових відносин.

Якщо укладається договір по міжнародному лізингу, то особливо важливо врахувати: вибір валюти, митний режим лізингоодержувача, податки, що застосовуються до лізингодавця, наявність угод про усунення подвійного оподаткування між сторонами, захист прав власності іноземного лізингодавця в країні лізингоодержувача.

Прийнявши позитивне рішення про участь у лізинговій угоді, лізингодавець на підставі заявки лізингоодержувача направляє замовлення-наряд постачальнику (Додаток Д). В цьому порядку з юридичною адресою і банківськими реквізитами лізингодавця вказується вид майна з усіма необхідними параметрами: його ціна, обсяг робіт і строк виконання, місцезнаходження отримувача і т.п.

Постачальник виконує свої функції при умові укладання з замовником-лізингодавцем договору купівлі-продажу, який

регламентує їх відносини в процесі виготовлення, доставки і оплати відповідного об'єкта лізингу (Додаток Е).

Після одержання замовлення-наряду постачальник повинен направити лізингодавцю його підтвердження, а після доставки обладнання користувачу - рахунок у двох екземплярах із зазначенням своїх реквізитів.

Юридичне оформлення лізингової угоди здійснюється, як правило, паралельно з укладенням договору купівлі-продажу і направленням замовлення-наряду постачальнику.

Основним документом лізингової угоди є договір лізингу. Він укладається між лізингодавцем і лізингоодержувачем про надання останньому в тимчасове користування за плату для підприємницької діяльності об'єкта лізингу і регламентує норми і правила їх економічної поведінки.

Договір лізингу має бути укладений у письмовій формі і містити:

- найменування сторін;
- об'єкт лізингу;
- строк, на який укладається договір;
- доставка і прийом в експлуатацію об'єкта лізингу;
- розмір та порядок сплати лізингових платежів;
- використання і утримання обладнання;
- умови повернення об'єкта лізингу;
- умови страхування об'єкта лізингу;
- права і обов'язки сторін;
- відповідальність сторін;
- порядок вирішення спірних питань;
- форс-мажорні обставини;
- різне;
- додатки.

При підготовці лізингового договору сторони повинні враховувати, що існуючій практиці відсутні єдині типові зразки договорів, однак всі вони повинні містити основні елементи, які перелічені вище. Разом з тим, в залежності від видів лізингу, об'єктів угоди і інших особливостей зміст конкретного лізингового договору (угоди, контракту) може змінюватися і деталізуватися.

В додатку 3-К наведені приблизні форми лізингових договорів: договір фінансового лізингу, лізинговий договір банку з підприємством, що розроблені дисертантом. Вони можуть служити основою або тільки підказуванням для укладення лізингового договору.

Лізинговий договір вступає в силу з дати підписання акту прийому обладнання, як об'єкта угоди, в експлуатацію і діє на протязі встановленого в ньому строку (Додаток Ж). Перед підписанням акту здійснюється огляд об'єкта лізингу. На предмет його відповідності певним характеристикам: назві, конструкції, потужності і т.інш.

Після підписання акту прийняття обладнання в експлуатацію і отримання від постачальника лізингодавцем рахунків за поставлену продукцію, останній зобов'язується виконати одну із основних своїх функцій в лізингових відносинах - провести оплату загальної вартості поставки.

Якщо під час приймання обладнання виявлено дефекти, які можна усунути, то лізингоодержувач повинен їх перелічити в акті прийняття в експлуатацію і відмітити, що в цілому їх наявність не порушує нормального функціонування обладнання і не впливає на обов'язки лізингоодержувача сплачувати лізингові платежі. При цьому в акті вказується термін, не пізніше якого постачальник повинен усунути перелічені дефекти. Якщо він цього не зробить, то

лізингодавець може вимагати заміни об'єкта лізингу. Невиконання постачальником вимог лізингодавця дає підставу останньому розірвати договір купівлі-продажу обладнання.

При наявності дефектів, що не підлягають усуненню, лізингоодержувач має право відмовитися приймати обладнання і повинен у письмовій формі сповістити про це лізингодавця. Це дасть можливість лізингодавцю вимагати заміни обладнання або розірвати договір купівлі-продажу.

Якщо лізингоодержувач незалежно від можливих чинників не провів у зазначені в договорі строки приймання майна і не заявив про відмову в прийнятті із-за наявності недоліків, що не можна усунути, майно вважається прийнятим.

Таким чином, підписання акту є важливим моментом лізингової угоди, тому що з цього моменту на лізингоодержувача переходять деякі права і обов'язки, а саме:

- розпочинається дія лізингового договору;
- лізингодавець звільняється від відповідальності перед лізингоодержувачем за якість і придатність майна, гарантійні зобов'язання постачальника, втрати, що виникають в результаті його використання;
- ризик випадкової втрати, псування, крадіжки майна тощо переходить на лізингоодержувача;
- всі права лізингодавця по відношенню до постачальника, що дають можливість прямо пред'являти претензії щодо якості майна, ремонту і його гарантійному обслуговуванню переходять до лізингоодержувача.

У випадку, коли постачальник може запропонувати лізингоодержувачу сервісні послуги, між ними окремо укладається договір про технічне обслуговування переданого в лізинг майна.

Передача лізингоодержувачем своїх прав і обов'язків третій стороні дозволяється лише при згоді лізингодавця. В цьому випадку лізингоодержувач надає йому необхідні дані про третю сторону по встановленій лізингодавцем формі і в зазначені строки.

В лізинговому договорі обумовлюються умови доставки обладнання і порядок відшкодування витрат, пов'язаних з його транспортуванням до місця доставки, монтажем, пуском і налагодженням обладнання. Одним із найважливіших елементів підготовки лізингового договору є розрахунок лізингових платежів. Лізингові платежі є тим механізмом, за допомогою якого лізингодавець повинен відшкодувати свої фінансові витрати на придбання майна і отримати прибуток. Виходячи з цього, загальна сума лізингових платежів за весь період лізингу повинна включати:

- суму, що відшкодує витрати на виробництво чи придбання лізингового майна;
- накладні витрати, що пов'язані з рухом майна (транспортування, оформлення документів, зберігання) ;
- вартість кредитних ресурсів, що використовуються для придбання майна по лізинговій угоді;
- прибуток лізингодавця;
- експлуатаційні витрати (пуск, налагодження, ремонт, монтаж);
- сукупні послуги (навчання персоналу, передача ноу-хау, інжинірингові послуги);
- витрати по страхуванню майна, якщо воно було застраховане лізингодавцем;
- витрати на пошуки лізингоодержувача, рекламу, послуги посередникам;
- втрати від знецінення майна в результаті інфляції.

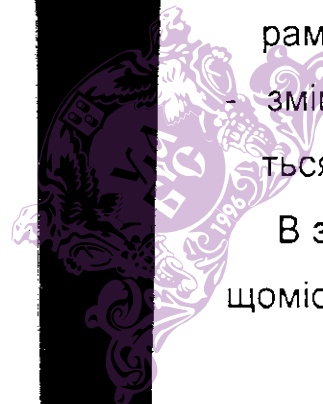
Крім того, в лізингових платежах слід враховувати суму податків, які буде сплачувати лізингодавець: податок з власників транспортних засобів і податок на майно (в разі його введення). Таким чином, загальна сума лізингових платежів не є постійною величиною, а залежить від перелічених параметрів та швидкості відшкодування вартості лізингового майна. Чим швидше буде погашена вартість лізингового майна, наприклад, шляхом виплати авансу, тим менші проценти будуть нараховуватися на залишкову вартість лізингового майна. І навпаки, якщо лізингоодержувач переносить виплату перших платежів на більш пізній строк, то тервинна вартість майна зростає за рахунок нарахованих відсотків на вартість лізингованого майна і кредиту.

Розміри, спосіб, форма і періодичність виплат, а також метод визначення загальної суми лізингових платежів встановлюються в лізинговому контракті за взаємною згодою сторін. Порядок здійснення лізингових платежів більш гнучкий, ніж за кредитними угодами (лізингоодержувач може розрахувати надходження своїх доходів і разом з лізингодавцем напрацювати гнучку схему платежів).

В залежності від форм платежів розрізняють:

- грошові платежі, коли платіж здійснюється за рахунок грошових коштів;
- компенсаційні платежі, коли розрахунки здійснюються або товарами, або шляхом надання зустрічних послуг лізингодавцю;
- змішані платежі, коли поряд з грошовими виплатами здійснюються платежі товарами чи послугами.

В залежності від періодичності лізингові платежі бувають: щомісячними; квартальними; піврічними; щорічними.



Враховуючи фінансовий стан і платіжні можливості лізингоодержувача розрізняють такі способи виплат лізингових платежів:

- рівними частинами;
- збільшуваними розмірами;
- зменшуваними розмірами.

В залежності від методу нарахування лізингових платежів розрізняють:

- платежі з фіксованою загальною сумою. Лізингова плата в цьому випадку включає амортизаційні відрахування, плату за використання кредитів; суму прибутку лізингодавця і плату за надані лізингоодержувачу додаткові послуги по угоді. Загальна сума платежів нараховується рівними частинами на протязі всього терміну угоди у відповідності з погодженою сторонами періодичністю;
- платежі з авансом (депозитом), коли лізингоодержувач майна спочатку сплачує лізингодавцю аванс у момент підписання угоди в установленному розмірі, а потім сплачує загальну суму лізингового платежу (за мінусом авансу) періодичними внесками;
- платежі з відстрочкою;
- платежі на певній основі або невизначені платежі, розрахунок яких базується на деякому, встановленому в угоді відсотку, що визначається з певної основи. За основу за взаємною згодою може прийматися обсяг реалізації продукції, що вироблена на орендованому устаткуванні; сума отриманого від реалізації прибутку або інші параметри.

З точки зору доцільності застосування зазначених варіантів виділити найбільш прийнятний із них неможливо. Так, для

лізингодавця доцільним може стати гарантованість щорічних рівних сум лізингової плати, ніж, скажімо, їх різке збільшення в перші роки дії лізингового договору. Великий обсяг надходжень лізингових платежів може сприяти різкому підвищенню рівня прибутку, а значить збільшення податкових відрахувань. Тому, виходячи із конкретної ситуації сторони повинні вибрати найбільш прийнятний для них варіант диференціації лізингових платежів.

Розглянемо можливі підходи до розрахунку загальної суми лізингових платежів виходячи із особливостей організації лізингових відносин на Україні.

Як уже зазначалося, сума лізингових платежів повинна враховувати: амортизацію об'єкта лізингу, плату за ресурси, залучені лізингодавцем для здійснення угод, премію за ризик, величина якого залежить від різних ризиків, що їх несе лізингодавець; лізингову маржу, що вміщує доход лізингодавця за надані послуги; суму страхових платежів за договором страхування об'єкта лізингу (якщо об'єкт лізингу був застрахований лізингодавцем); інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу. Тоді розрахунок загальної суми лізингових платежів можна виконати за формулою:

$$\text{ЛП} = \text{АВ} + \text{ПКР} + \text{ЛМ} + \text{ПР} + \text{СС} + \text{ДП}, \quad (2.1)$$

де ЛП - загальна сума лізингових платежів, грн.;

АВ - розмір амортизаційних відрахувань, що належать лізингодавцю в поточному році, грн.;

ПКР - плата за використані кредитні ресурси лізингодавцем для придбання об'єкта лізингу, грн.;

ЛМ - лізингова маржа (комісійна винагорода лізингодавцю);

ГР - премія за ризик, грн.;

СС - сума, що виплачується за страхування лізингового майна, якщо воно було застраховане лізингодавцем, грн.;

ДП - плата лізингодавцю за додаткові послуги лізингоодержувачу, що передбачені договором лізингу, грн.

Амортизаційні відрахування АВ на надане в лізинг майно обчислюються згідно із законодавством України за формулою:

$$AB = \frac{БВ \times Н_a}{100} \quad (2.2)$$

де БВ - балансова вартість майна - об'єкта договору лізингу, т.гр.;

Н_a - норма амортизаційних відрахувань, в процентах.

Договором лізингу за домовленістю сторін може бути передбачена прискорена амортизація об'єкта лізингу.

Під час укладання лізингового договору лізингодавець та лізингоодержувач повинні прогнозувати вплив ступеня зносу об'єкта договору на амортизаційні відрахування. На «рис 2.2» показана залежність залишкової вартості наукоємного обладнання від темпів морального і фізичного зносу.

При терміні лізингу Т1 залишкова вартість об'єкта лізингового договору В1 визначається темпом фізичного зносу. При терміні лізингу Т2 залишкова вартість визначається темпом морального зносу. Тому чим вищий ризик морального старіння майна, що здається в лізинг, тим вища сума лізингових платежів.

При терміні лізингу Т1 залишкова вартість об'єкта лізингового договору В1 визначається темпом фізичного зносу. При терміні лізингу Т2 залишкова вартість визначається темпом морального зносу. Тому чим вищий ризик морального старіння майна, що здається в лізинг, тим вища сума лізингових платежів.

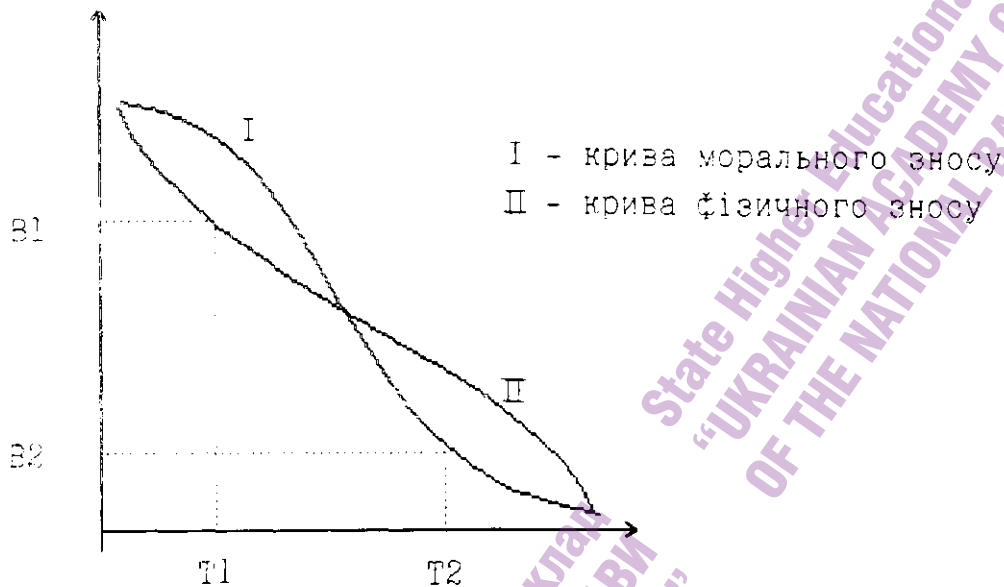


Рис. 2.2 Графіки залежності залишкової вартості від темпів морального і фізичного зносу.

Лізингодавець прагне підвищити плату за ризик при його мінімальній величині. Якщо це вдається, то залишкова вартість об'єкта лізингового договору виявиться вище очікуваної і його можна повторно здати в лізинг або продати. У зв'язку з цим питанням виникає проблема переоцінки майна, визначення його відновної вартості з урахуванням морального зносу, оскільки балансова вартість фондів не відповідає поточним цінам на обладнання, а нарахована сума амортизації не завжди відображає дійсну суму зносу. На нашу думку більш точно відповідає динаміці фізичного і морального зносу примінення прискореної амортизації активної частини основних фондів, ніж прямолінійний метод нарахування амортизації.

Плата за використанні кредитні ресурси ПКР для придбання майна -предмету договору - розраховується за формулою:

$$\text{ПКР} = \frac{K_p \times \text{СТк}}{100} \quad (2.3)$$

де K_p - розмір кредитних ресурсів, т.гр.;

СТк - ставка за кредит, процентів річних.

Слід враховувати також, що в кожному розрахунковому році плата за використані кредитні ресурси співвідноситься із середньорічною сумою непогашеного кредиту в цьому році або середньорічною залишковою вартістю майна - предмету договору:

$$K_{Pt} = \frac{(ЗВп + ЗВк) \times K_{з.к.}}{2}, \quad (2.4)$$

де K_{Pt} - використані кредитні ресурси для придбання майна, плата за які здійснюється в розрахунковому році, тис. гр.;

$ЗВп$ і $ЗВк$ - розрахункова залишкова вартість майна від-повідно на початок і кінець року, тис.гр.;

$K_{з.к.}$ - коефіцієнт використання залучених коштів, який показує частку залучених коштів в загальній вартості придбаного майна. Якщо для придбання майна використовуються тільки залучені кошти, $K_{з.к.} = 1$.

Таким чином, при визначенні лізингових платежів використовують рівень позичкового проценту, що склався на момент укладання договору. В умовах, коли ринковий механізм поки ще не запрацював у повну силу, застосування банківського проценту, як нижньої межі лізингового проценту, можливе, але на наш погляд, досить умовно, так як в даний момент немає ніяких методик його визначення і обмежень у верхній межі. Рівень банківського проценту визначається не попитом і пропозицією на фінансовий капітал,

немає поки ринкового механізму формування процентних ставок. В нашій економічній ситуації розмір банківської ставки по кредитах є надто обтяжливим для лізингоодержувача.

Лізингова маржа може встановлюватися по узгодженню сторін в процентах:

- від балансової вартості майна - об'єкта договору;
- від середньорічної залишкової вартості майна.

Відповідно до цього розрахунок лізингової маржі (ЛМ) може здійснюватися по формулі:

$$ЛМ = БВ \times СТ_{л.м.б.в.}, \quad (2.5)$$

де $СТ_{л.м.б.в.}$ - ставка лізингової маржі, в процентах річних від балансової вартості майна;

або по формулі:

$$ЛМ = \frac{ЗВ_{п.} + ЗВ_{к.}}{2} \times СТ_{л.м.з.в.}, \quad (2.6)$$

де $СТ_{л.м.з.в.}$ - ставка лізингової маржі в процентах від середньорічної залишкової вартості майна - об'єкта лізингу.

Види ризиків при здійсненні лізингових операцій будуть розглянуті в наступному розділі. Зараз лише зазначимо, що так як лізинг - це особлива форма фінансування інвестиційних проектів, то ризик в остаточному підсумку постає у вигляді можливого зменшення річної видачі інвестицій порівняно з очікуваною і для обліку ризику вводять поправку до рівня процентної ставки. Ця поправка додає деяку ризикову премію, що враховує як специфічний ризик, пов'язаний з несталістю одержання доходу конкретного капіталовкладення, так і ризиковий, пов'язаний з кон'юктурою.

Яку ставку порівняння належить прийняти в даній конкретній ситуації - справа економічного судження та прогнозу. У зарубіжній практиці при виборі ставки порівняння орієнтуються в основному на діючий або очікуваний усереднений рівень позичкового процента. Обирають і більш конкретні орієнтири - доходність певних видів цінних паперів, банківських операцій і т.ін.

Так, у вітчизняній періодичній пресі публікуються значення і прогнози L та S індексів, що характеризують зміни цін купівлі та продажу цінних паперів на фондових ринках України, КБ-індексу, який будується як середнє індивідуальних індексів курсових цін акцій, зважене за обсягом продажів і скориговане на індекс інфляції, середніх процентних ставок на кредити, котирувальних цін ф'ючерсних контрактів і т.п., дозволяє використовувати подібну інформацію при виборі рівня ставки порівняння.

При розрахунку плати за додаткові послуги ДП лізингодавця, що передбачені договором лізингу, можна застосувати формулу:

$$ДП = \frac{(V_1 + V_2 + \dots + V_n)}{T} \quad (2.7)$$

де $V_1, V_2 \dots V_n$ - витрати лізингодавця на кожну передбачену договором послугу, тис.гр.;

T - термін дії договору, років.

Якщо представити суму лізингових платежів, визначених за допомогою формули (2.1) в і-му періоді через S_i , тоді загальна сума лізингових платежів за весь період лізингового договору буде складатися із усіх проміжних лізингових платежів:

$$ЛП = \sum_{i=1}^N (S_i) \quad (2.8)$$

де N - загальна кількість лізингових платежів;

i - порядковий номер лізингового платежу ($i = 1, N$).

Загальна сума лізингових платежів не тільки зазначається в лізинговій угоді, але і відіграє важливу роль в економічному обґрунтуванні і аналізі лізингового проекту, так як дає можливість оцінити як лізингодавцю, так і лізингоодержувачу в що обходиться їм цей проект.

Зазначену структуру лізингових платежів можна представити наступним чином:

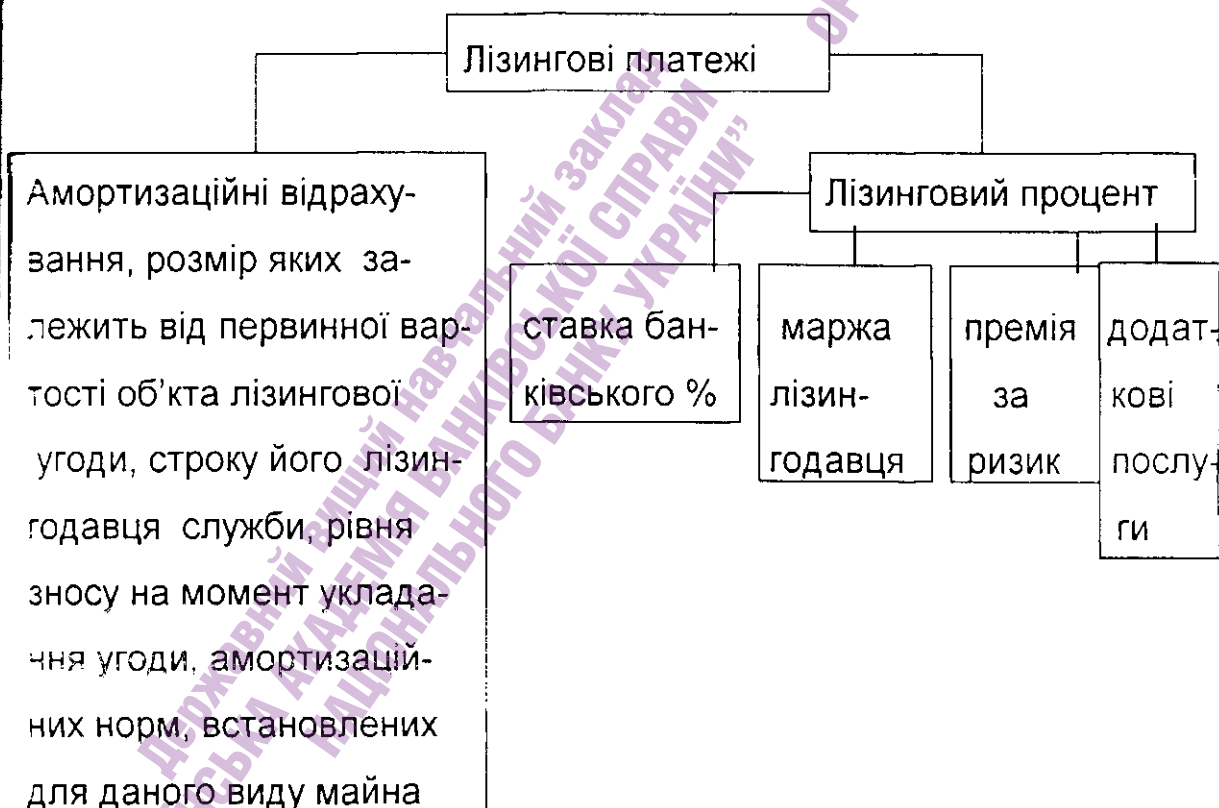


Рис. 2.3 Структура лізингових платежів

Існуюча на сьогоднішній день методологія визначення орендного проценту зводиться до розрахунку абсолютної суми процентів до балансової вартості майна за мінусом його фактичного зносу. При цьому орендатор зобов'язаний щорічно вносити всю суму орендного процента, визначеного на момент передачі майна в оренду без урахування щорічного покриття його ринкової ціни. Останнім часом в економічній літературі лізинг розглядається як

товарний кредит, наданий лізингокористувачу на певний термін, в силу цього, лізинговий процент повинен розраховуватися відносно оціночної вартості зданого в лізинг майна. Ми розділяємо таку точку зору, але зводити лізинг лише до товарного кредиту вважаємо не доцільно. Для визначення абсолютної величини лізингового проценту ми пропонуємо слідуючу формулу:

$$L_p = \frac{(OB - T \times AB)(C_{\text{тб.л}} + LM + PR + ДП)}{100} \quad (9)$$

де L_p - річна величина лізингового процента;

OB - оціночна вартість об'єкта лізингової угоди в момент передачі в лізинг;

T - термін, що минув з моменту укладання лізингової угоди (роки);

AB - сума щорічних амортизаційних відрахувань;

$C_{\text{тб.л}}$ - ставка банківської позики;

LM - маржа лізингодавця;

PR - премія за ризик лізингодавця;

$ДП$ - додаткові послуги лізингодавця.

Аналізуючи зарубіжний досвід, можна зробити висновок, що розмір лізингового проценту при укладанні лізингових угод може бути досить різним. Так, за даними Євролізингу самий високий процент за оренду становить 40%, а в середньому це близько 15%. [с.52] Тому, укладаючи лізингову угоду, не слід встановлювати мінімальну і максимальну межі, оскільки рівень ставок лізингового проценту залежить, як бачимо від багатьох параметрів.

Однак, мінімальною межею лізингового процента все-таки слід визнати рівень банківської облікової ставки. Якщо лізинговий процент виявиться нижчим, то лізингодавцю стає не вигідний процес здачі в лізинг, оскільки, продавши майно і поклавши гроші в банк,

він отримує більше зиску, ніж в процесі лізингової операції. Максимальна межа лізингового процента повинна визначатися рівнем середньої норми прибутку на капітал лізингокористувача. Якщо він не отримує певного рівня рентабельності, використовуючи об'єкт лізингової угоди, то для лізингоодержувача більш вигідним буде вкласти свої оборотні кошти в інший вид діяльності.

У договорі лізингу повинно бути також відображено положення, що право власності на майно на протязі строку дії договору належить лізингодавцю. Лізингоодержувач має виключне право користувача об'єктом лізингу і доходи, отримані в результаті використання майна належать йому.

Лізингова угода повинна обов'язково містити розділ (чи підрозділ) про страхування.

Договір страхування лізингових операцій укладається за участю трьох сторін: страхової компанії, власника та лізингоодержувача. При цьому лізингоодержувач виступає як страхувальник, а власник (лізингодавець) - як застрахований, або правонаступник.

Виплати страхових сум здійснюються на розрахунковий рахунок лізингодавця (власника).

Важливе значення має обумовлення початку і закінчення терміну дії договору страхування, а також обставин можливого дострокового його припинення.

Контроль за виконанням умов як лізингової угоди, так і договору страхування, лізингодавець повинен здійснювати постійно разом із страхувальником. Це дає змогу аналізувати хід виконання лізингової угоди, своєчасно вносити корективи у дії лізингоодержувача, допомагаючи йому за непередбачуваних обставин уникати суттєвого збільшення ризику.

Крім того, в договорі вказується характер лізингових ризиків, які можуть виникнути при експлуатації об'єкта лізингу, і дії сторін при відшкодуванні можливих втрат.

Також в договорі може бути передбачено домовленості про подання лізингодавцю фінансової звітності та іншої інформації, можливість інспекторських перевірок у будь-який слушний час і т.інш.

Усі суперечки між суб'єктами лізингової угоди, що не можуть бути розв'язані на основі взаємного погодження, розглядаються арбітражним судом.

Лізинговий договір складається у двох ідентичних примірниках, кожен з яких має однакову юридичну силу. Чим докладніше в договорі будуть сформульовані проблеми, що викликають сумнів на початковій стадії його укладання, тим з меншими проблемами доведеться зіткнутися при його виконанні.

Розгляд організаційно-економічного механізму функціонування лізингу дав можливість визначити принципіальну схему взаємовідносин суб'єктів лізингової угоди в лізингових операціях, розробити пакет лізингових документів, типовий лізинговий договір і проаналізувати основні його положення. Аналізуючи один із найважливіших елементів підготовки лізингової угоди - лізингові платежі, виділено їх структурні складові, а також їх види в залежності від форми платежів, періодичності, способу виплат та методу нарахування. Запропоновані формули для визначення лізингових платежів і лізингового проценту і підкреслено, що в умовах економічної нестабільності необхідно враховувати вплив інфляції, а також зміни ставок банківського проценту при розрахунках розміру лізингових платежів.

РОЗДІЛ 3

Основні напрямки вдосконалення організації та впровадження лізингових відносин

3.1. Вдосконалення нормативно-правового забезпечення лізингових відносин

Надійне правове забезпечення будь-якої підприємницької діяльності є гарантією та запорукою успішного розвитку бізнесу. І навпаки, правова невизначеність відносин партнерів стає однією із причин, що стримує підприємницьку ініціативу. Лізинговий бізнес не є винятком. Тому важливою умовою розвитку лізингових відносин є створення сучасного економічного законодавства, що стимулюватиме ділову активність усіх учасників лізингових угод: лізингових фірм, банків, підприємств виробничої та сервісної сфери, потенційних лізингоодержувачів.

В основному правовому акті, що регулює підприємницьку діяльність на Україні, - Цивільному кодексі на сьогоднішній день поняття лізингу відсутнє. Тому підприємці змушені користуватися близькою до змісту категорією «оренди» або «майнового найму».

Детальний аналіз можливості використання норм Цивільного кодексу України для реалізації ряду правових питань, що виникають при лізингу зроблений Р. Бойчуком [11] та І. Покотило [83].

Під час проведення лізингових операцій виникають певні зобов'язання, тобто такі правовідносини, відповідно до яких одна особа (боржник) зобов'язана вчинити на користь іншої особи (кредитора) певну дію, а саме: передати майно, виконати роботу,

сплатити гроші тощо - або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його зобов'язань.

Підставами для зобов'язань є передбачені законом юридичні факти, з якими правові норми пов'язують виникнення прав та обов'язків сторін. Зобов'язання виникають відповідно до:

- договору (стаття 151 Цивільного кодексу України);
- угод, передбачених законом (стаття 4 Цивільного кодексу України);
- угод хоча і не передбачених законом, але таких, які йому не протирічать (стаття 4 Цивільного кодексу України);
- адміністративних актів (стаття 4 Цивільного кодексу України);
- у результаті відкриттів, винаходів, раціоналізаторських пропозицій, створення праць у галузі науки, літератури та мистецтва (стаття 4 Цивільного кодексу України);
- унаслідок заподіяння шкоди іншій особі, а також унаслідок придбання або збереження майна за рахунок коштів іншої особи без достатніх підстав (стаття 4 Цивільного кодексу України);
- унаслідок подій, з якими законом пов'язується настання цивільно-правових наслідків (стаття 4 Цивільного кодексу України).

Під виконанням зобов'язань слід розуміти здійснення боржником таких дій, які повинні бути вчинені відповідно до суті зобов'язання.

За загальним правилом зобов'язання мають виконуватися належним чином та визначений строк відповідно до поставлених вимог (стаття 4 Цивільного кодексу України).

Також відносини між орендаром і орендодавцем регулюються Законами України «Про власність» [86], «Про оренду майна державних підприємств» [91], «Про підприємства» [90], «Про підприємництво» [87]. Застосування цих законів з практичної точки зору проаналізовано Н.Н. Внуковою та О.В. Ольховиком [15].

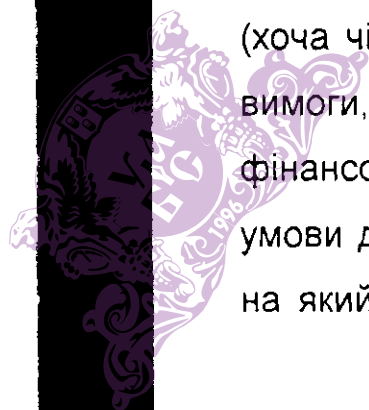
Вперше в українській юридичній практиці поняття лізингу ми зустрічаємо в Законі України «Про оподаткування доходу підприємств» [84], який частково дає відповіді на окремі питання щодо фінансового та оперативного лізингу, які мають суттєві відмінності з точки зору реалізації майнових прав, особливостей нарахування амортизації тощо. Якщо оперативний лізинг практично є середньостроковою орендою майна, фінансовий лізинг згідно п. 1.15.2., зазначеного закону пов'язаний з обов'язковим переходом права власності до лізингоодержувача.

Поняття «лізинговий кредит» зустрічаємо в Положенні Національного банку України «Про кредитування» [88].

Таким чином, уже сама розпливчатість норм, що регулюють практику лізингу по мірі її розширення, ставить на повістку дня питання про прийняття узагальнюючого нормативного акту, яким і повинен стати Закон України «Про лізинг», який 18 грудня 1996 року Верховна Рада України прийняла у першому читанні.

Дисертант також приймала участь у розробці пропозицій щодо заданого Закону. Тому вважаємо за необхідне звернути увагу на деякі зроблені висновки про механізм регулювання лізингових операцій і їх специфіку в національній умовах.

Серед позитивних сторін внесеного законопроекту, перш за все, слід назвати визначення лізингу як певного виду підприємницької діяльності, а також - виділення оперативного і фінансового лізингу (хоча чітких розмежувань не зроблено і не сформульовані основні вимоги, яким повинні відповідати угоди, що відносяться до фінансового лізингу); об'єкти і суб'єкти лізингової угоди; істотні умови договору лізингу (найменування сторін; об'єкт лізингу; строк, на який укладається договір; розмір та порядок сплати лізингових



платежів, умови повернення об'єкта лізингу; умови страхування об'єкта лізингу; відповідальність сторін).

Проектом закону передбачається, що майно, передане в лізинг, включається до балансу лізингоодержувача із зазначенням, що це майно є одержаним у лізинг. Якщо лізингодавець у строки і на умовах, визначених у договорі лізингу, не передасть лізингоодержувачу об'єкт лізингу, лізингоодержувач має право вимагати від лізингодавця передачі зазначеного об'єкта та відшкодування збитків, завданих затриманням передачі, або відмовитись від договору і вимагати відшкодування збитків, завданих йому невиконанням договору лізингу.

Передбачається, що об'єкт лізингу протягом усього строку дії договору лізингу є власністю лізингодавця, а у разі переходу права власності на об'єкт лізингу до іншої особи, договір лізингу зберігає чинність для нового власника. Але виникає питання доцільності щодо обмежень, передбачених у статті 2, де установлюється перелік об'єктів лізингу. Чи можливо навіть у найширшому переліку передбачити усі ймовірні зацікавлення клієнтів? Якщо якої послуги або об'єкта підприємницької діяльності у переліку не виявиться, то, виходить, така лізингова операція незаконна?

Серед пільг, що стимулюють більш широке використання цієї форми фінансової підтримки малого бізнесу і підприємництва, в проекті Закону, в статті 16 передбачається прибуток, одержаний від здійснення лізингових операцій і обчислений відповідно до законодавства, оподатковується за базовою ставкою, зменшеного на 10 процентних пунктів.

Джерелом придбання техніки для лізингової компанії, як правило, є кредит (рідко лізингодавець володіє достатнім обсягом вільних коштів для фінансування масштабних інвестиційних

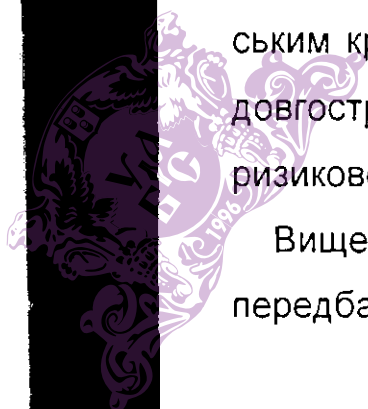
проектів). Отже, для створення сприятливих умов для лізингової діяльності необхідно передбачити також пільги для банків, що видаватимуть кредит під такі закупки. Що і передбачено в ст. 2 та 16. Здешевлення кредиту для лізингодавця, витрати по обслуговуванню якого є основною статтю його витрат, дозволить скоротити величину лізингових платежів.

При деякій подібності механізмів банківського кредитування і лізингу, є і значні відмінності.

Перша, і на наш погляд, найбільш суттєва полягає в тому, що нарахування і виплата процентів по банківському кредиту здійснюється з дати фактичної видачі останнього, а при лізингу перший платіж може надійти до лізингодавця тільки після доставки лізингоодержувачу обумовленого в договорі майна. В силу різних причин період між інвестуванням лізингодавця і надходженням до нього першого лізингового платежу, тобто початком часткового відшкодування його затрат, може становити декілька місяців.

Друга відмінність полягає в тому, що строк, на який видається кредит, теоретично може становити хоч декілька днів, в той час як тривалість лізингового договору повинна становити період, на протязі якого виробниче обладнання, в оновленні якого, в першу чергу, зацікавлена українська економіка, почне виробляти продукцію, а її реалізація - давати прибуток лізингоодержувачу. Тобто, якщо продовжувати шукати аналоги між лізингом і банківським кредитуванням, то є рація говорити тільки про кредитування довгострокове, яке в умовах непередбачуваної інфляції є справою ризиковою і малорозповсюдженою.

Вищевикладене служить достатнім підтвердженням того, що передбачені проектом податкові пільги лізингодавцям не є



State Higher Educational Institution
"UKRAINIAN ACADEMY OF BANKING
ON THE NATIONAL BANK OF UKRAINE"

надмірною розкішшю, а враховує специфіку даного виду діяльності (ст.16, 17).

Однак згадані статті протирічать чинному законодавству. Так, ст.16 протирічить ст.1 Закону України «Про систему оподаткування», згідно якої всі податкові пільги встановлюються законами про оподаткування. Для вирішення питань матеріально-технічного забезпечення галузей АПК шляхом встановлення пільг в оподаткуванні було б доцільно конкретизувати сферу і порядок надання зазначеної пільги і внести її як окремий проект Закону «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». Ст.17 вступає у протиріччя з ст.1 Закону України «Про систему оподаткування», ст.4 ДКМ «Про податок на добавлену вартість», та ст.19 проекту, відповідно до якої при здійсненні міжнародного лізингу податок на добавлену вартість стягується при переході права власності.

Передбачений ст.19 відстрочений вексель носить чисто обліковий характер, оскільки закінчення терміну договору або дострокове його розірвання без поновлення також дає підстави для його погашення. У разі переходу права власності сплата мита та податку на добавлену вартість має здійснюватись за залишковою вартістю з відповідним переоформленням боргових документів.

Отже, порядок набуття права на пільги виписаний не чітко, що може призвести до масового виникнення псевдолізингових компаній. У такому разі слід очікувати обмежувальних заходів з боку уряду, що в принципі суперечить ринковій ідеології.

Для більш повної відповідності окремих положень законопроекту з міжнародними нормами по здійсненню лізингових операцій необхідно розглянути можливості приєднання до Оттавської конвенції про міжнародний фінансовий лізинг 1988 року, а також

обміну досвідом в галузі лізингової діяльності з Європейською асоціацією лізингових компаній.

В західних країнах лізинг отримав широке застосування завдяки державній підтримці. Тому необхідна державна підтримка для лізингових компаній, що створюються в нашій країні, і чітка нормативна база.

Таким чином, при розробці правового забезпечення лізингового бізнесу стоїть питання про відокремлення договору лізингу від інших суміжних договорів.

Аналізуючи різні концепції, що висувалися зарубіжними вченими, можна виділити два основних підходи. Суть першого полягає в поясненні всього комплексу відношень, що виникають при лізингу за допомогою традиційних інститутів цивільного права: договору доручення, договору оренди, договору позики та інших. Цю точку зору, зокрема, поділяють Стандер [137], Бук [125], Ларенц [132], Бей [126], Шампо [129], Кох [131].

Правовідносинам, що розглядаються, дійсно притаманні деякі риси договору доручення; причому один договір доручення ніби накладається на інший, є його продовженням.

Наявність в лізинговій угоді права лізингоодержувача на купівлю об'єкта лізингу після закінчення дії договору визначає спробу кваліфікувати договір лізингу як договір купівлі-продажу на виплат особливого типу. Однак право на купівлю після закінчення строку лізингу не є загальною визначеною ознакою для будь-якого договору лізингу, а притаманне лише певним видам лізингу. В багатьох випадках договір лізингу розглядається як специфічна різновидність договору оренди.

Однак зміст і обсяг прав і зобов'язань лізингодавця по лізинговому договору не в повній мірі адекватний правам і обов'язкам орендодавця і орендатора по договору оренди.

Разом з тим договір оренди має найбільш схожі риси з договором лізингу. По своєму змісту договір лізингу близький до договору прокату. Їх основна відмінність полягає в суб'єктах договору (в договорі прокату ними можуть бути лише юридичні особи), об'єктах договору, строках (договір прокату, як правило, укладається на 4 місяця), обсягах відповідальності.

Як відзначалося вище, лізинг має схожість з кредитними відносинами і близький до кредитної угоди. Однак говорити про повну тотожність лізингових і кредитних відносин можна лише в економічному значенні, оскільки з юридичної точки зору користувач майна не укладає з лізингодавцем грошового договору позики.

Таким чином, можна зробити висновок, що ні один із окремо взятих традиційних інститутів цивільного права не в змозі адекватно регулювати весь комплекс лізингових відносин.

Прихильники іншої позиції: Нітше [136], Біндер [127], Ді Амато [130], Шмідт [138] стверджують, що мова іде про щось більше, ніж про договір оренди чи купівлі-продажу із специфічними рисами, тому складність і оригінальність лізингових відносин дає підставу розглядати їх як особливі відносини. Слід підкреслити, що бажання визначити юридичну природу лізингу за допомогою уже відомих інструментів приводить до того, що якась частина відносин його учасників залишається за межами цього інституту, будь -то оренда, продаж на виплат, позика чи доручення. Тому можна погодитися з таким визначенням лізингу, що запропоноване Р. Джуровічем:

« Лизинг представляет собой единое хозяйственное долговое отношение, а тем самым и одно специфическое правовое отношение» [26, с. 150]

Важливим фактором, що впливає на необхідність в розмежуванні договору лізингу від суміжних договорів є те, що сторонам в договорі лізингу надаються суттєві податкові пільги. Бажаючи отримати максимальні пільги зарубіжні компанії, перш за все, в Англії та США, удавалися до фіктивних лізингових угод. Експертна оцінка адміністративно-бюджетного управління США показує, що в результаті використання фіктивних лізингових угод, федеральний бюджет США тільки за 1983-1985 рр. недоотримав близько 9 млрд. дол. [124, с.18] Тому для запобігання спекуляцій на лізингових операціях з метою утримання необґрунтованих пільг законодавством США висунуто ряд вимог, яким повинен відповідати дійсний лізинг, про що говорилося в п. 2.1.

Тому, на наш погляд, в період відсутності чіткої нормативної бази, слід особливу увагу звертати на юридичне оформлення лізингової угоди через укладання лізингових контрактів (договорів).

Кожна лізингова операція є індивідуальною, її умови мають аналізуватися у кожному конкретному випадку. Виходячи з того, що лізинг доцільний, коли він однаково вигідний як лізингодавцю, так і орендарю, не може бути стандартної схеми лізингової операції.

Для проведення переддоговірних процедур лізингодавець (орендодавець) повинен отримати від зацікавленої особи (майбутнього орендаря) такі основні документи:

- проект договору постачання обладнання (машин, механізмів) або проект договору купівлі-продажу капітальних споруд, де були б наведені техніко-економічні характеристики майна, умови постачання та гарантії;

- проект договору застави або страхування позичальником (орендарем) майна на весь строк дії лізингової угоди на користь лізингодавця (орендодавця) від усіх можливих ризиків, пов'язаних з використанням майна;
- експертний висновок стосовно якості та техніко-економічних характеристик основних засобів, які є об'єктами лізингу;
- проект розрахунку вартості лізингу з урахуванням строку служби основних фондів, періоду їх амортизації та інфляційних процесів.

У лізинговій угоді повинні чітко визначатися такі основні моменти:

- статус лізингодавця (орендодавця) як власника майна;
- зобов'язання орендатора здійснювати контроль за ходом постачання майна, за його відповідністю техніко-економічним характеристикам, комплектністю та якістю отриманого майна;
- повна відповідальність орендаря за вибір постачальника, технічний стан та якість майна;
- зобов'язання лізингодавця (орендодавця) сплатити вартість визначеного орендарем майна;
- зобов'язання орендаря протягом строку дії угоди використовувати майно за призначенням та відповідно до технічних інструкцій, здійснювати за свій рахунок усі витрати на ремонт та обслуговування майна;
- момент сплати орендарем першого лізингового платежу (як правило, авансом після підписання протоколу про приймання майна);
- сума лізингового платежу, яка не повинна бути фіксованою. Вона складається із суми амортизації, лізингової маржі та премії за ризик. Лізингодавець (орендодавець) повинен мати право коригувати розмір лізингового платежу відповідно до поточного

рівня інфляції, коливання рівня процентних ставок за кредитами, індексації вартості основних фондів;

- право лізингодавця (орендодавця) достроково в односторонньому порядку розірвати угоду в разі несвоєчасної сплати лізингових платежів, використання майна орендарем не за призначенням, неналежного утримання майна, невиконання узгодженого з орендодавцем графіка профілактичних ремонтів, порушення орендарем інших зобов'язань, визначених угодою;
- зобов'язання орендаря в разі отримання від орендодавця аргументованого повідомлення про розірвання угоди повернути орендодавцю в належному стані майно або сплатити його ринкову вартість з урахуванням зношеності та повністю сплатити суму лізингових платежів до кінця строку угоди;
- визначення одного з можливих варіантів завершення лізингової угоди:
 - а) викуп майна орендарем за ринковою вартістю з урахуванням зношеності;
 - б) повернення орендодавцю використаного майна (оперативний лізинг);
 - в) укладення нової лізингової угоди на менший строк за пільговою ставкою.

Дисертантом розроблений примірний пакет нормативно-правоих актів, що можуть бути використані при укладанні лізингових угод. (Додатки В-К).

Так як формування лізингових ринкових структур в нашій країні починається - слід враховувати безліч факторів загальноекономічного і юридичного характеру, що впливають на формування цього процесу, в тому числі обсяг майбутніх лізингових операцій,

структуру товарів і географічного ринку, податковий режим в країні тощо.

Враховуючи ці обставини, ми вважаємо за доцільне поетапне становлення і розвиток лізингової інфраструктури.

Перший етап - організаційний. На цьому етапі передбачається створення фірм, які могли б займатися лізинговими операціями. Їх замовниками можуть бути банки, страхові компанії, великі промислові підприємства, а також підприємці та приватні особи. (За даними преси, на руках у населення зібрано близько 3 млрд. грн., які із-за недовіри людей в існуючі фінансові інститути держави не приймають участі у фінансуванні суспільного виробництва і досить часто використовуються в тіньовому секторі економіки). Кооперація банків і страхових компаній із підприємствами-виробниками, а також ремонтних підприємств дасть можливість подолати неминуче виникаючі проблеми по здійсненню лізингових операцій. В той же час можливе формування спеціалізованих відділів по лізингу машин і обладнання, які можуть створюватися спільно декількома підприємствами, що випускають однорідну продукцію.

Створення лізингових компаній на базі пунктів прокату територіальних систем матеріально-технічного забезпечення може стати вагомим фактором у розвитку конкретних відносин з лізинговими фірмами, що виникатимуть в промислових монополізованих структурах і великих виробничо-збутових об'єднаннях в промисловості.

Другий етап - функціональний. Тут лізингові фірми безпосередньо розпочинають здійснювати свої функції. Спочатку не всі лізингові компанії будуть у змозі закупити призначене для оренди обладнання, тому доцільно, як перші кроки, зайнятися посередницькими операціями. Дані, по мірі накопичення певного

досвіду і власних коштів, вони зможуть по заявках споживачів самостійно закупляти необхідні машини і устаткування у підприємств-виробників.

В ході першого і другого етапів вирішується два важливих завдання: розробляються законодавчі основи лізингу і здійснюється підготовка кадрів для цієї форми підприємницької діяльності.

Третій етап - етап консолідації та координації. Коли лізингова діяльність досягає певного рівня розвитку в країні, можна створити спеціальний орган для координації функцій в масштабах всієї лізингової системи країни, як це роблять зарубіжні країни.

Однак для успішного впровадження лізингу в економіку нашої країни необхідна державна підтримка лізингової діяльності. Ця підтримка повинна мати комплексний характер і будуватися на системній основі. На нашу думку, заходи, що будуть здійснюватися в її рамках, повинні бути співвіднесені:

- з державними інвестиційними програмами;
- з програмами технічного переозброєння галузей економіки;
- з програмами конверсії оборонних галузей;
- з програмою підтримки малого та середнього підприємництва;
- з програмою сприяння зайнятості населення.

В усіх названих програмах лізинг може реально допомогти вирішити актуальну задачу по цільовому використанню засобів державного бюджету, оскільки застосування лізингу краще по двом основним факторам: наявність різноманітного спектру лізингових операцій, які дозволили б реалізувати всі можливі проекти; виділені кошти гарантовано матеріалізуються виключно на визначені цілі.

Враховуючи викладене, доцільно розширити дослідження можливостей підтримки суб'єктів лізингової діяльності. Як уже зазначалося, лізингова діяльність неможлива без залучення

значних фінансових ресурсів на тривалий строк. Проте, банківські установи на сьогоднішній день, не приймають участі у наданні довгострокових кредитів і мають високі процентні ставки по коротко- та середньострокових кредитах (лише 4-5% припадає на вкладення строком на один рік і більше) Попри все, кредитування суб'єктів лізингової діяльності потрібно здійснювати тільки на пільгових умовах.

На нашу думку, не можна стягувати податок з прибутку, що іде на погашення як процентів по кредиту, так і самого кредиту. Лише при таких умовах банки більш активно розпочнуть кредитувати підприємства.

В розвитку лізингового бізнесу повинен бути державний підхід. Зокрема, повинна бути передбачена участь суб'єктів лізингової діяльності у виробництві продукції, товарів і послуг для державних потреб. Для цього потрібно зобов'язати державних замовників при формуванні і розміщенні замовлень і укладанні державних контрактів на закупівлю і поставку продукції, товарів і послуг для державних потреб по видах продукції, віднесених Кабінетом міністрів, а також органами виконавчої влади до пріоритетних; розміщувати у суб'єктів лізингової діяльності не менше 10 відсотків від загального обсягу поставок для державних потреб даного виду продукції на основі конкурсу, проведеного між суб'єктами лізингової діяльності.

Ми вважаємо, що для вирішення багатьох проблем слід створити національний лізинговий союз. Це повинна бути суспільно-професійна інтеграція для вирішення наступних завдань:

- захист прав і загальних інтересів суб'єктів лізингової діяльності в органах законодавчої і виконавчої влади;
- удосконалення принципів управління лізинговим бізнесом;

- підготовка пропозицій по створенню і удосконаленню законодавчої і нормативної бази в сфері лізингу;
- участь у розробці і експертна оцінка документів, що впливають на стан і розвиток лізингових відносин в держав;
- сприяння формуванню і розвитку інфраструктури ринку лізингових послуг;
- координація дій суб'єктів лізингової діяльності на пріоритетних напрямках;
- централізоване юридичне, аудиторське, консалтінгове і інше забезпечення членів союзу для підвищення якості наданих послуг і зниження витрат на них;
- розвиток серед членів союзу двохсторонніх і багатосторонніх угод по реалізації масштабних лізингових проектів (програм);
- проведення спільних досліджень по питаннях лізингу;
- розробка уніфікованих лізингових технологій, фінансових розрахунків і документації;
- сприяння в створенні і модернізації лізингової інформаційної мережі;
- підготовка і проведення семінарів, конференцій, нарад, сімпозіумів по актуальних питаннях лізингу;
- сприяння членам союзу в перепідготовці кадрів і підвищенні їх кваліфікації;
- проведення комплексних інформаційно-пропагандистських заходів по формуванню суспільної думки про необхідність лізингових послуг суб'єктам підприємницької діяльності, а також по створенню позитивного іміджу лізингових компаній (фірм);
- вивчення і узагальнення зарубіжного досвіду по лізингу;
- видання літератури по лізингу;

- організація контактів і співробітництва із зарубіжними суб'єктами лізингової діяльності.

Таким чином, запропоновані рекомендації щодо вдосконалення нормативно-правового забезпечення лізингових відносин, а також прийняття Закону про лізинг та створення національного лізингового союзу, на наш погляд, сприятимуть: розвитку малого і середнього бізнесу; створенню нових робочих місць; насиченню народногосподарського комплексу України сучасним обладнанням і технологіями, а споживчого ринку товарами. Головне, все це можливо без вкладення на даному етапі значних фінансових ресурсів зі сторони держави і підприємців. При цьому слід враховувати і великий соціальний ефект - активне формування в суспільстві середнього класу, здатного стати опорою майбутнього соціально орієнтованого ринкового господарства.

3.2. Обґрунтування показників та методів запобігання ризиків при проведенні лізингових операцій

Аналіз організації проведення лізингових операцій дав можливість виявити різноманітні види ризику від самих очевидних до прихованих.

Основними видами ризику, які проявляються на тій чи іншій стадії лізингового процесу, є: права власності; ризик постачальника; фінансовий ризик; шахрайство; оподаткування; залишкова вартість.

Розглянемо кожен із цих ризиків.

Права власності. Коли лізингодавець придбає устаткування (лізингове майно), він повинен переконатися, що придбав права власності на нього. Постачальник устаткування, виписуючи рахунок лізингодавцю, може не мати права власності на нього, і тоді

лізингодавець опиняється в досить делікатному становищі: заплативши гроші, він не є власником майна.

По відношенню лізингових договорів поняття власності відіграє неабияку роль, особливо при оцінці ризику угоди. В більшості випадків лізингоодержувачі несуть практично всі ризики власника, будучи такими юридично. Тому особливо важливо в договорі про лізинг вирішити питання відповідальності та переходу ризиків.

В основному на лізингоодержувача покладаються всі ризики, пов'язані з втратою, викраденням, пошкодженням, знищенням або іншою зупинкою чи припиненням використання об'єкта лізингу з будь-яких причин, на протязі всього терміну оренди до момента повернення об'єкта власнику. Ніяка подібна зупинка чи припинення використання обладнання не звільняють орендаря від його зобов'язань стосовно сплати лізингових платежів або будь-яких інших, обумовлених в угоді зобов'язань.

Не менш важливим є і постійний доступ лізингодавця до орендованого майна (власності). Обладнання підлягає інспекції власником або призначеними ним особами у будь-який час. Орендар не має права використовувати обладнання як заставу з правом утримання її третьою стороною та повинен тримати його вільним від будь-яких претензій на нього.

В разі, якщо лізингодавець приймає на себе ризик, пов'язаний з володінням майном, то він забезпечує і надання додаткових послуг: догляд за майном, його ремонт, і технічне обслуговування, підготовка кваліфікованих кадрів і т.інш. При цьому лізингові платежі будуть значно вищими.

Ризик постачальника. Ступінь ризику залежить від форми та розміру кредиту, одержаного постачальником, якості майна і експлуатаційних витрат. У тому випадку, коли устаткування (майно)

чи окремі його складові частини постачаються оптовиками або ділерами, ризик надзвичайно високий.

В більшості випадків лізингоодержувач не має можливості звернутися безпосередньо до постачальника, тому про якість і гарантії необхідно подбати лізингодавцю в момент передачі йому права власності. Необхідно пересвідчитися, що обладнання, особливо якщо воно було в експлуатації (секондхенд), адекватно оцінено. Певні ускладнення можуть виникнути у випадку, коли експлуатаційні витрати, а також витрати на установку, на програмне забезпечення, навчання при попередніх лізингах знаходять своє відображення в теперішній вартості обладнання.

Після доставки обладнання лізингоодержувач надає власнику письмове підтвердження отримання об'єкта лізингу, яким визначається, що це обладнання знаходиться в доброму робочому стані, відповідає технічним характеристикам, вказаним в угоді та вимогам лізингоодержувача.

Фінансовий ризик. Всі види лізингу в тій чи іншій мірі є формою фінансових операцій, а тому рівень їх ризику залежить від виду використаних банківських послуг і включає: кредитний ризик, ризик зміни процентної ставки, ризик зміни курсу валют, ризик неплатоспроможності лізингоодержувача.

Кредитний ризик під час здійснення лізингу по своїй суті практично нічим не відрізняється від ризику за позикою, тобто це ризик лізингодавця в отриманні лізингових платежів. Для кожного виду лізингової угоди характерні свої специфічні чинники і фактори, що визначають ступінь ризику. Зокрема, кредитний ризик може виникнути при погіршенні фінансового стану лізингоодержувача, виникненні непередбачених труднощів у його роботі, відсутності необхідних організаторських якостей у лізингоодержувача і т.інш.

Одна із найбільш привабливих рис лізингу - тверді (незмінні) зобов'язання, особливо при лізингу невеликого або середнього устаткування. В деяких країнах при середньостроковому лізингу оплату здійснюють по фіксованій процентній ставці. Однак, завжди існує ризик зміни ставки. Хто візьме на себе цей ризик - вирішувати лізингодавцю. Цей ризик може бути виражений у грошовому еквіваленті і приєднаний до платежів, якщо лізингодавець хоче запропонувати фіксовану ставку і взяти цей ризик на себе.

Якщо лізингодавцем виступає комерційний банк, то при високих темпах інфляції не вигідно укласти лізингову угоду з фіксованими платежами, оскільки лізинг передбачає вкладення ресурсів банку на тривалий строк.

Необхідність збереження ліквідності банку потребує відповідності між обсягами його лізингових операцій і довгострокових ресурсів. Відновлення цих ресурсів і їх нарощення залежить від своєчасної і повної сплати платежів по лізингу зі сторони лізингоодержувача. Тому при вирішенні питання про надання кредитів особлива увага приділяється аналізу кредитоспроможності лізингових компаній і лізингоодержувачів. З цією метою оцінюються джерела виконання ними своїх зобов'язань за рахунок одержаних кредитів. До цих джерел належать, насамперед, прибуток та інші власні кошти позичальника, амортизаційні відрахування, кошти від реалізації основних або оборотних активів, одержані від інших кредиторів.

Очевидно, що про високу здатність клієнта розрахуватись за своїми зобов'язаннями свідчить використання ним з цією метою прибутку, а не інших фінансових джерел.

На превеликий жаль, навіть при позитивній оцінці кредитоспроможності вітчизняних лізингових компаній і

лізингоодержувачів виникає проблема пов'язана з обмеженими можливостями залучення довгострокових кредитів у зв'язку з проведенням банківськими установами політики кредитної рестрикції.

Короткостроковий характер позик комерційних банків (до 3-6 місяців) не відповідає вимогам класичної лізингової операції, яка має довгостроковий характер. Ця обставина змушує лізингодавців прорахувати всі параметри лізингової угоди з метою узгодження суми лізингових платежів з виробничими витратами по залученню позики, а також для забезпечення необхідного рівня ліквідності та виконання своїх платіжних зобов'язань.

На наш погляд, було б доцільно розробити особливий механізм видачі і погашення кредитів лізинговим компаніям (наприклад, держави ряду економічно розвинених країн, в тому числі США, заохочують інвестиції в пріоритетні сфери, компенсуючи частину витрат через сплату відсотків за кредит, приймаючи участь тим самим у розподіленні ризиків [7, с.5]); виділити специфічні принципи ціноутворення на залучені кошти і встановити нові підходи до визначення платоспроможності лізингодавців.

На «рис. 3.1» зображена схема розподілу сукупних доходів і прибутку лізингової компанії. При виникненні ризику неплатоспроможності майбутніх лізингоодержувачів і ризиків порушення інших умов лізингового договору слід здійснювати відрахування в спеціальний резерв. Інші ризики або неможливість застосування об'єкта лізингової угоди (нової оренди по закінченню попередньої, тобто ризик залишкової вартості) слід враховувати через використання прискореної амортизації або відрахувань у фонд спеціального призначення на випадок можливих втрат.



Рис. 3.1 Розподіл доходів і прибутку лізингової компанії

Шахрайство. Шахрайство - це основний вид ризику в будь-якій фінансовій операції і лізинг не є винятком. Багато випадків шахрайства виявилися вдалими, тому що їх здійснюють люди, які

добре орієнтуються у виробничий та фінансовій сферах, системі обліку та контролю.

Характер і вид шахрайства залежить від винахідливості шахрая. Предметом шахрайства часто стають ті компанії чи фірми, які володіють однією або кількома із наступних характеристик:

- некваліфікований або ж недосвічений персонал;
- неправильне або недостатньо повне оформлення документації;
- відсутність аудиторської перевірки;
- недосконалість фінансового менеджменту тощо.

Особливу увагу слід приділити тим випадкам, коли в угоді приймає участь посередник або третя особа, раптово виникає можливість укладання більш вигідної угоди; коли на ризику з'являється новий продукт або пропонується фінансовий союз, укладається контракт з раніше невідомою фірмою або компанією та іншим.

Оподаткування. Податки є одним із ключових елементів, що формують ціни лізингових операцій. Для осіб, що займаються лізингом, який базується на системі оподаткування, існують такі види ризику:

- неможливість подачі скарги у випадку знецінення чи зниження вартості майна;
- зміни в системі оподаткування;
- зміни ставок податків;
- недостатній прибуток від податкових пільг.

Перші два види ризиків лізингова компанія може запобігти вірно оформивши договір з орендатором. При запобіганні ризиків від зміни податкових ставок кожний окремий випадок слід розглядати індивідуально. В деяких країнах, щоб не підставляти під удар

лізингові компанії, дозволяється зменшувати або збільшувати платежі в залежності від зміни ставки податку.

Залишкова вартість. Багато видів обладнання, яке було в експлуатації, мають залишкову вартість. Тому лізингодавець повинен бути готовий не тільки до продажу обладнання в кінці строку лізингу, але і до зниження розміру платежів після певного періоду.

Існує три причини, з яких лізингодавець може взяти ризик, пов'язаний із зміною залишкової вартості обладнання на себе:

- 1) можливість запропонувати більш низьку плату, а значить і надалі мати справу з тим же замовником;
- 2) можливість надання фінансового звіту про баланс засобів;
- 3) можливість отримання додаткових доходів, ставши спеціалістом по продажу і лізингу обладнання, яке вже було у користуванні, а також ведучи переговори з компаніями (постачальниками) про надання знижок.

У розвинених країнах існує багато лізингових компаній, які спеціалізуються на лізингу певного виду раніше вживаного устаткування: автомашини, оргтехніка та інш.

Таким чином, необхідно зазначити, що для лізингових операцій найбільш характерним є ризик, пов'язаний з комерційним підприємством та фінансовий ризик і мета аналізу ризиків полягає в тому, щоб надати необхідну інформацію для прийняття рішень про доцільність участі в лізингових операцій і передбачити заходи щодо захисту від можливих фінансових втрат.

На наш погляд аналіз ризиків можна здійснювати в такій послідовності:

- на першому етапі виявляються внутрішні та зовнішні фактори, що збільшують чи зменшують конкретний вид ризику;

- на другому етапі здійснюється аналіз виявлених факторів;
- на третьому етапі здійснюється оцінка конкретного виду ризику з фінансової точки зору на основі двох підходів:
 - 1) визначення фінансової спроможності (ліквідності проекту);
 - 2) визначення економічної доцільності участі в лізинговій операції (ефективності вкладення фінансових коштів).
- на четвертому етапі встановлюється допустимий рівень ризику;
- у випадку, коли прийняте позитивне рішення про участь в лізинговій операції, на шостому етапі розробляється комплекс заходів щодо зниження ризиків.

Однак в самому загальному вигляді, аналіз ризиків можна підрозділити на два взаємно доповнюючі один одного вида: кількісний і якісний. Якісний аналіз може бути порівняно простим, його головне завдання – визначити фактори ризику, а також встановити потенційні сфери ризику. Кількісний аналіз ризику, тобто числове визначення розмірів окремого ризику і ризику всієї операції здійснюється з використанням різних методів. У сучасній вітчизняній літературі, по суті, не має обґрунтованих методик оцінки ризиків. Таке становище пояснюється, передусім, обмеженням використанням товарно-грошових відносин протягом тривалого часу, а також тим, що для кредитних відносин, котрі розвивалися у формі фондового постачання кредитів були характерні не економічні, а адміністративні методи управління, які характеризуються високим ступенем централізації права прийняття остаточних рішень. Це виключно необхідність оцінки ризиків та кредитоспроможності позичальників при розв'язанні питань про видачу позик або здійсненні комерційної діяльності.

З огляду на це, пропонується узагальнення та обґрунтування існуючих методів запобігання ризикам при проведенні лізингових операцій на основі аналізу зарубіжного та вітчизняного досвіду.

З нашої точки зору, їх можна поділити на: статистичний, аналітичний, метод експертних оцінок, аналіз доцільності витрат і метод використання аналогів.

Суть статистичного методу аналізу ризику полягає в тому, що для розрахунку вірогідностей виникнення втрат втрат аналізуються всі статистичні дані, що стосуються результативності реалізації певної лізингової операції. Частота виникнення деякого рівня втрат може визначатися за наступною формулою:

$$f = \frac{n'}{N}, \quad (3.1)$$

де f - частота виникнення деякого рівня втрат;

n' - число випадків настання конкретного рівня втрат;

N - загальне число випадків у статистичній вибірці, що включає операції, які закінчилися успішно.

В залежності від величини втрат виділяють певні зони або сфери ризику. За звичай виділяють наступні основні зони ризику: безризикова зона: зона допустимого ризику, зона критичного ризику і зона недопустимого (катастрофічного) ризику.

Межі зазначених зон можуть бути встановлені за допомогою коефіцієнта ризику (K_p), який визначається як відношення максимально можливої величини збитків (Z) і обсягу власних фінансових коштів (K) за формулою:

$$K_p = \frac{Z}{K}, \quad (3.2)$$

Оптимальний коефіцієнт ризику становить приблизно 30%, а коефіцієнт ризику, що веде до банкрутства інвестора - 70% і більше.

Перевага статистичного методу аналізу ризику полягає в можливості аналізувати і оцінити різноманітні «сценарії» реалізації лізингової угоди і враховувати різні фактори ризиків в рамках одного підходу. Різні види лізингових проектів неоднакові по своїй уразливості зі сторони ризиків, що виявляється при моделюванні. Недоліком методу є те, що в ньому для оцінок і висновків використовуються вірогідні характеристики, що не досить зручно для безпосереднього практичного застосування.

Метод, що заслуговує на увагу - аналіз доцільності витрат, мета якого є визначення потенційних зон ризику на основі аналізу коштів, що підлягають ризику. Головне при цьому - вірно підібрати показники, які характеризують фінансову стійкість лізингоодержувачів. На нашу думку такими показниками можуть бути:

- надлишок (+) або нестача (-) власних коштів ($\pm E_v$);
- надлишок (+) або нестача (-) власних, середньострокових і довгостроково-вих залучених джерел формування запасів і витрат ($\pm E_z$);
- надлишок (+) або нестача (-) загального розміру основних джерел для формування запасів і витрат ($\pm E_o$)

Ці показники відповідають показникам забезпеченості запасів і витрат джерелам їх формування. Балансова модель стійкості фінансового стану підприємства (фірми) має наступний вигляд:

$$C + Z + Da = B_k + K_t + K_t + K_z, \quad (3.3)$$

де C - основні засоби і вкладення;

Z - запаси і затрати;

Da - грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення, дебіторська заборгованість та інші активи;

Bk - джерела власних коштів;

Kt - середньострокові, довгострокові кредити та залучені кошти;

Kt - короткострокові кредити, що не погашені в строк;

Kz - кредиторська заборгованість та залучені кошти.

Для аналізу коштів, що підлягають ризику, загальний фінансовий стан позичальника слід розділити на п'ять зон:

- зона абсолютної стійкості, коли мінімальна величина запасів і затрат відповідають безризиковій зоні;
- зона нормальної стійкості відповідає зоні мінімального ризику, коли є нормальна величина запасів і затрат;
- зона нестійкого стану відповідає зоні підвищеного ризику, коли є надмірний розмір запасів і затрат;
- зона критичного стану відповідає зоні критичного ризику, коли є затовареність готової продукції, має місце низький попит на продукцію і т.інше;
- зона кризисного стану відповідає зоні неприпустимого ризику, коли є надмірні запаси і затовареність готової продукції, а саме підприємство (фірма) знаходиться на межі банкрутства.

Визначення трьох зазначених показників фінансової стійкості дозволяє визначити ступінь їх стійкості для кожної фінансової зони.

Наявність власних оборотних засобів визначається як різниця розміру джерел власних коштів і розміру основних засобів і вкладень:

$$E_b = B_k - C, \quad (3.4)$$

± надлишок (+) або нестача (-) власних коштів визначається слідуєчим чином:

$$\pm E_v = V_k - C - Z \quad (3.5)$$

Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів в сукупності із середньостроковим джерелом формування запасів і затрат визначається слідуєчим чином:

$$\pm E_z = (E_v + K_T) - Z \quad (3.6)$$

Надлишок (+) або нестача (-) загального розміру джерел формування запасів затрат дорівнює:

$$\pm E_o = (E_v + K_T + K_t) - Z \quad (3.7)$$

При ідентифікації зони фінансової ситуації можна використовувати слідуєчий трьохкомпонентний показник

$$S_{\text{заг}} = \{S(\pm E_v), S(\pm E_z), S(\pm E_o)\} \quad (3.8)$$

де функція визначається слідуєчим чином:

$$S(x) = 1, \text{ якщо } x \geq 0 \quad (3.9)$$

$$S(x) = 0, \text{ якщо } x < 0 \quad (3.10)$$

Виходячи із вищезазначеного можна визначити умови стійкості фінансового стану. Так, абсолютна стійкість фінансового стану

задається умовами: $\pm E_v \geq 0$; $\pm E_z \geq 0$; $\pm E_o \geq 0$; $S_{zag.} = (1, 1, 1)$; нормальна стійкість фінансового стану: $\pm E_v \approx 0$; $\pm E_z \approx 0$; $\pm E_o \approx 0$; $S_{zag.} = (1, 1, 1)$; нестійкий фінансовий стан, що дозволяє відновити рівновагу платоспроможності підприємства (фірми): $\pm E_v < 0$; $\pm E_z \geq 0$; $\pm E_o \geq 0$; $S_{zag.} = (0, 1, 1)$; критичний фінансовий стан: $\pm E_v < 0$; $\pm E_z < 0$; $\pm E_o \geq 0$; $S_{zag.} = (0, 0, 1)$; кризовий фінансовий стан: $\pm E_v < 0$; $\pm E_z < 0$; $\pm E_o < 0$; $S_{zag.} = (0, 0, 0)$.

Як уже зазначалося, на рівень ризику проекту впливають дві групи факторів - об'єктивні та суб'єктивні. Метод експертних оцінок дозволяє розділити досить складний комплекс ризику на складові, які підлягають управлінню і зробити висновки про вірогідність прояву і розмір наслідків ризику, що досліджується.

Метод базується на проведенні опитування декількох незалежних експертів з метою визначення впливу різних факторів на рівень ризику проекту (операції). На основі отриманої інформації здійснюється ранжирування факторів по ступені їх впливу на рівень ризику проекту (операції), а потім будується спеціальна модель, яка дозволяє аналізувати наслідки накопичення ризикових ситуацій.

В цій моделі ризик розділяється на декілька категорій, кожна з яких пов'язана з певним фактором, що впливає на проект. Категорії ризику, що розглядається, подаються у вигляді матриці, а потім досліджується комбінована дія цих категорій на фінансовий стан учасників лізингової угоди у формі отримання доходу, збільшення позик і т.інш.

Аналітичний метод передбачає використання певних нормативних або вимірників для порівняння і вибору варіантів інвестицій.

Для зменшення ризику використання різні методи, які дозволяють підвищити надійність результатів інвестицій:

пускається, що ризик може бути зменшений при більш чіткому
 відмінні дії механізму формування прибутку з урахуванням різних
 залежностей, факторів і т.інш., тому проводиться аналіз чутливості
 проектів, застосовуються методи математичної статистики,
 економіко-математичне моделювання. У фінансовому аналізі
 ефективність інвестицій у промислово розвинутих країнах основними
 показниками використовують період окупності РВР, чиста теперішня
 вартість NPV, внутрішня ставка доходу IRR і індекс прибутковості PI/

Більшість зарубіжних фірм для підвищення надійності під час
 вибору фінансування орієнтуються на декілька вимірників. В
 наведеній нижче таблиці містяться дані про частість застосування
 тих чи інших вимірників ефективності інвестицій в США:

Показники	Основний (%)	Допоміжний (%)
Внутрішня ставка доходу	69	14
Чиста теперішня вартість	32	39
Інші методи	12	21

Період (строк) окупності проекту (РВР), тобто часу, за який
 надходження від виробничої діяльності підприємства
 відшкодовують витрати на інвестиції. Зазначений показник досить
 наочний, але він не враховує цінність надходжень майбутніх
 періодів. Тому як показник ефективності проекту частіше
 використовують дисконтний період окупності (ДРР).

Показник періоду окупності в достатній мірі характеризує ризик
 проекту, однак при його використанні необхідно враховувати, що він
 не відображає ефективність проекту після періоду окупності. Його
 основні відмінності від прийнятого на Україні показника «Строк
 окупності» капітальних вкладень полягає в тому, що під час

визначення РВР враховуються всі початкові інвестиції (капітальні затрати і експлуатаційні витрати), а при визначенні «Строку окупності» тільки початкові капітальні вкладення.

Інший критерій оцінки вибору методів фінансування - індекс прибутковості (P_1), що порівнює теперішню вартість майбутніх грошових потоків з початковими інвестиціями. Згідно з цією методикою, проект з більшим P_1 , ніж одиниця, приймається, а проект з P_1 меншим, ніж одиниця відхиляється. Іншими словами, якщо теперішня вартість грошових потоків вища за початкові інвестиції, то значення чистої теперішньої вартості буде позитивне, P_1 буде більший за 1, показуючи, що проект прийнятний.

Чиста теперішня вартість (NPV) показує оцінку теперішньої вартості потоку майбутніх доходів і дорівнює теперішній вартості майбутніх прибутків або грошових потоків, дисконтованих за допомогою відповідної процентної ставки, за мінусом початкових інвестицій. NPV використовують для оцінки і ранжирування різних пропозицій про інвестування з використання спільної бази для порівняння. Інвестор (лізингодавець) повинен віддати перевагу тільки тим проектам, NPV яких має позитвне значення, а отже, може реально очікувати на прибуток. Від'ємна частина NPV вказує на те, що доходи від запропонованих інвестицій недостатньо високі, щоб компенсувати ризик, який притаманний даному проекту, тому інвестиційна пропозиція повинна бути відхилена.

Ставку дисконтування для підрахунку NPV слід приймати як мінімально прийнятний рівень доходу на інвестиції, який може бути отриманий при фінансуванні альтернативних проектів або у випадку розміщення вільних коштів на депозит в банк. Загалом, з двох проектів ризиковіший має дисконтуватись за вищою ставкою, а дисконтні ставки тяжіють до ролі, коли ростуть проценти за позики

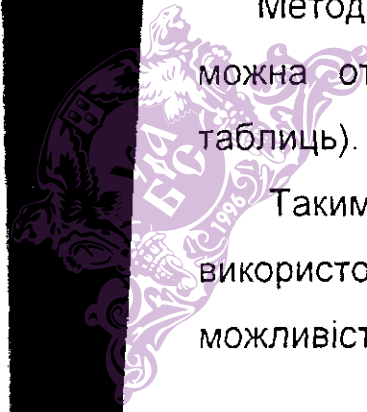
темпи інфляції. З ростом процентів за позики ростуть витрати на фінансування проектів (угод), а тому грошові потоки від проектів мають бути дисконтовані за вищою ставкою, ніж тоді коли проценти за позики падають.

Недолік чистої теперішньої вартості полягає в тому, що вона має абсолютний (а не відносний) характер. Крім того, NPV не дає практично ніякої інформації про часовий проміжок до того моменту, коли інвестиція стає прибутковою.

Внутрішню ставку доходу (IRR) інколи називають також внутрішнім коефіцієнтом окупності інвестицій або внутрішньою нормою рентабельності. Це ставка дисконта, при якій ефект від інвестицій, тобто NPV, дорівнює нулю. Або, іншими словами, це ставка дисконта, за якої теперішня вартість грошових потоків дорівнює початковим інвестиціям. Інакше кажучи, це розрахункова ставка процентів, при якій капіталізація регулярно отримуваного доходу дає суму, рівну інвестиціям і, отже, капіталовкладення окупляються. Значення внутрішнього коефіцієнта рентабельності, при якому проект вважається привабливим, повинне перевищувати умовну вартість капіталу інвестора, наприклад, ставку по довгостроковим банківським кредитам. В більшості випадків допустиме значення внутрішньої ставки доходу приймається більш високе, ніж вартість капіталу, на деяку величину з урахуванням ризику проекту.

Методика розрахунку IRR досить складна і точний результат можна отримати лише при допомозі комп'ютера (електронних таблиць).

Таким чином, зазначені показники, що широко використовуються у промислово розвинутих країнах, дають можливість оцінити ризиковість того чи іншого методу фінансування.



State Higher Educational Institution
"UKRAINIAN ACADEMY OF BANKING"
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE

Особливості економічної ситуації нашої країни не дозволяють їх використовувати на сто відсотків. На нашу думку основна причина - недостатньо розроблено питання врахування інфляції при оцінці ефективності інвестицій, а отже і ризиковості. За низьких темпів інфляції (до 3% на рік), її, як правило, не враховують у розрахунках економічного ефекту, хоча вплив інфляції рекомендується враховувати за допомогою відповідного збільшення норми дисконту. Ця рекомендація, поперше, орієнтується на невисокі темпи інфляції у країнах з розвинутою економікою - до 10-15% на рік, по-друге, не враховує складного та багатогранного впливу інфляції на всі складові витрат та результатів. Так, ціни на окремі види виробничих ресурсів і продукції можуть змінюватися темпами, які істотно відрізняються від середніх.

Так як в Україні інфляція стала невід'ємним елементом економічної дійсності, то при розрахунку нарощеної суми грошей і визначенні дійсної ставки процентів при отриманні кредитів необхідно враховувати її рівень. Ми пропонуємо для цих розрахунків слідуючу формулу:

$$C = \Pi * \left(\frac{1 + p}{1 + i} \right)^n, \quad (3.11)$$

де С - нарощена сума до кінця строку закінчення кредиту з урахуванням інфляції ;

Π - сума отриманої позики;

p - ставка процентів;

i - темп інфляції;

n - термін позики в роках.

Також відсутність в Україні офіційних рекомендацій щодо оцінки ефективності інвестицій ускладнює управління ними на всіх рівнях, що знижує ефективність їх використання і погіршує економічну ситуацію.

Однак необхідно зазначити, що в Україні для обґрунтування проектів з участю зарубіжних інвесторів широко використовується методика. Організація Об'єднаних Націй щодо промислового розвитку (ЮНДО), яка ґрунтується на зазначених показниках.

Показники строку окупності (PBP) та рентабельності капіталовкладень (IRR), використані у зарубіжних методиках, застосовуються і у вітчизняних методиках. Зарубіжні методики, на наш погляд, відрізняються повнішим врахуванням ризику і факторів, що впливають на величину ефекту. Часто рекомендується визначити чутливість проекту до можливих варіацій вихідних параметрів.

Що ж до методів, які ґрунтуються на розрахунку чистої теперішньої вартості, то у вітчизняній практиці вони ще й досі не знайшли широкого застосування, хоч методологія таких розрахунків з деякими особливостями відображена у Методичних рекомендаціях по комплексній оцінці ефективності заходів, спрямованих на прискорення НТП

На наступному етапі аналізу досліджується чутливість проекту. Існують різні підходи до такого аналізу. Однак можна проводити аналіз чутливості шляхом послідовного виконання наступних кроків:

- вибір основного ключового показника, тобто параметра, відносно якого і здійснюється оцінка чутливості;
- вибір змінних факторів (рівень інфляції, стан економіки, обсяг і ціна реалізації та інші);

- розрахунок значень ключового показника на різних етапах здійснення угоди (проекту).

Сформульований таким шляхом послідовності затрат і надходжень дають можливість визначити фінансові потоки для кожного моменту або відрізу часу, визначивши таким самим показники ефективності.

Спочатку будуються діаграми, що відображають залежність вибраних результативних показників від величини вихідних параметрів. Зіставляючи між собою отримані діаграми, можна основні показники, що в найбільшій мірі впливають на оцінку проекту (угоди).

Потім визначаються критичні для проекту значення ключових параметрів. Найпростіший варіант - розрахунок точки беззбитковості, що визначає мінімально допустимий обсяг виробництва (продажу), при якому проект не приносить прибутку, але ще не є збитковим.

Аналіз чутливості дозволяє спеціалістам по проектному аналізу зменшувати ризик і непевненість. Так, наприклад, якщо ціна продукції виявилась критичним фактором, то можна підсилити програму маркетингу або знизити вартість проекту. Якщо проект виявиться чутливим до зміни обсягу виробництва продукції проекту, то слід розробити комплекс заходів щодо підвищення продуктивності.

Недоліками аналізу чутливості є те, що він не може бути всеохоплюючим, так як не розрахований на врахування всіх можливих обставин, а також він не приймає до уваги вірогідність здійснення альтернативних проектів.

Продовженням аналізу чутливості є аналіз величин ризиків, в процесі якого визначаються можливі допустимі значення критичних змінних величин і здійснюються послідовні перевірочні розрахунки.

Аналіз величин відносних ризиків здійснюється на основі розрахунків очікуваної норми доходу, варіації, середньоквадратичного відхилення (стандартна девіація – абсолютна величина ризику) та коефіцієнта ризику (величина відносних ризиків).

Як уже зазначалося, одним із методів визначення ризиків при здійсненні фінансування є метод аналогій. Під час аналізу ризику нового проекту досить корисними можуть бути дані про наслідки несприятливих факторів ризику на інші проекти. При використанні методу аналогій використовуються дані про реалізацію аналогічних проектів, результати дослідницьких робіт проектно-дослідницьких установ, а також інформація, що отримана під час опитування менеджерів проектів.

Отримані таким чином вихідні дані опрацьовуються для виявлення залежностей в завершених проектах (угодах) з метою врахування потенційного ризику під час реалізації нових проектів (угод).

Однак слід врахувати, що при використанні методу аналогій слід дотримуватися певної обережності. Навіть на основі самих відомих випадків невдалого завершення проектів (угод) дуже тяжко підготувати вичерпний і реальний набір можливих сценаріїв зривів проектів (угод). Справа у тому, що більшість негативних наслідків мають певні особливості і пов'язані з виникненням особливої ситуації.

Таким чином, аналіз ризику при проведенні лізингових операцій, дасть можливість знизити ймовірність непередбачених втрат і

сприяти підвищенню ефективності лізингового бізнесу. Однак для кожної угоди (проекту) зовсім не обов'язково проводити детальний аналіз всіх видів ризиків з використанням всіх методів аналізу. Якісний аналіз, використання методу експертних оцінок і аналітичного методу необхідні для аналізу практично будь-якої угоди (проекту). Що стосується інших методів аналізу, то вони, як правило, досить трудомісткі, тому питання про необхідність їх застосування повинне вирішуватися керівництвом інвестиційної організації. В кожному конкретному випадку в залежності від ситуації при цьому повинні враховуватися обсяги фінансування, характер угоди і т.інш.).

3.3. Розробка критеріальної бази та методів визначення ефективності лізингової діяльності

Для вдосконалення організації та впровадження лізингових відносин важливе значення має обґрунтування показників та методів визначення ефективності лізингової діяльності. Необхідність такого підходу до проблеми викликана тим щоб виявити краще у розробках вітчизняних і зарубіжних вчених і на цій основі створити обґрунтовані методичні рекомендації по визначенню ефективності лізингової діяльності.

Ефективність лізингової діяльності для економіки країни проявляється в багатьох напрямках.

В першу чергу це ефект розширення виробничих потужностей. Лізингове фінансування машин і обладнання здійснюється в рамках сукупного інвестиційного попиту, який в свою чергу, визначається загальною господарською ситуацією. Але при інших рівних умовах

він створює додаткові стимули до накопичення, прискорює процес трансформації капіталу із позичкового в функціонуючий.

Слідуючий - це ефект науково-технічного прогресу. Завдяки лізинговим операціям виробники отримали додатковий канал реалізації своєї продукції, засіб прискорення оновлення виробництва, що особливо важливо для розвитку наукоємних галузей. В той же час лізинг робить більш доступними багато які види дорогого обладнання. Розширюється коло їх споживачів за рахунок малого і середнього бізнесу. Досягнення науки і техніки швидше проникають в господарські структури.

Важливе значення має і підвищення ефективності інвестицій. Як уже зазначалося, лізинг, сприяючи модернізації виробництва, забезпечує ріст продуктивності машин і обладнання, а тому відпадає необхідність в заморожуванні великих коштів. Підприємства можуть придбати обладнання, орієнтуючись на середню, а не максимальну потребу в ньому.

У зв'язку з тим, що інвестиції, які плануються і реалізуються на основі лізингу, набувають форми лізингового проекту, його, як і будь-який інвестиційний проект, потрібно розробляти. Особливо важливо при цьому правильно оцінити його ефективність.

Фінансово-лізинговий дім банку "Україна" запропонував здійснювати оцінку лізингового проекту в цілому, використовуючи таку нерівність:

$$\text{Сліз} < \sum \frac{\times \Pi_i}{K^n \text{ліз}}, \quad (3.12)$$

де $S_{ліз}$ - вартість об'єкта лізингу; $ЧП_i$ - чистий прибуток i -го періоду; $K_{ліз}$ - лізинговий коефіцієнт; n - строк лізингу; i - періоди лізингового договору ($i = 1, 2, \dots, n$).

Чистий прибуток (ЧП) визначається на основі "Балансу грошових надходжень і витрат", який розробляється у бізнесплані при підготовці лізингового проекту.

Нерівність показує ефективність лізингового проекту. Якщо значення $K_{ліз}$ перетворює нерівність у рівність (гранична ефективність лізингового проекту), то в даному випадку необхідно враховувати ступінь ризику реалізації проекту, тобто укладати з лізингоодержувачем додатковий заставний договір.

Слід відзначити, що оцінка ефективності лізингового проекту лише на основі нерівності є недостатньою. Тому під час експертизи проекту також доцільно використовувати показники, які застосовуються при оцінці ефективності інвестицій: чиста теперішня вартість, прибутковість, період окупності, внутрішня ставка доходу (мова про них велася в попередньому розділі). Методологія використання зазначених показників викладена в працях вітчизняних економістів Орлова П. [76], Смолянець В. [99].

Використання запропонованої системи показників оцінки ефективності лізингового проекту в цілому дасть змогу значно підвищити ефективність лізингових угод завдяки якісному відбору проектів.

Однак слід відмітити, що вітчизняного досвіду по оцінці економічної ефективності лізингових операцій недостатньо. Тому необхідно приділити увагу вивченню існуючих зарубіжних методик, зокрема, які використовуються учасниками лізингових операцій на ринку США.

Серед основних показників виділяють:

- зіставлення вартості майна при його купівлі в кредит в порівнянні з його вартістю на умовах лізингової угоди;
- розрахунок варіантів ставок фінансування угоди;
- зіставлення надходжень виручки від експлуатації об'єкта лізингу у власника даного майна з надходженнями від використання його на умовах лізингу і деякі інші.

Порівняння вартості майна, що здається в лізинг із його вартістю при купівлі в кредит, дозволяє сторонам майбутньої угоди враховувати поряд з умовами надання кредиту і податкові пільги, які можуть бути отримані як лізингодавцем, так і лізингоодержувачем.

В цьому випадку розрахунок можна провести за наступними формулами:

$$V_{кр} = VT + \frac{Pl}{P_{под.}} - P_{кр.ам.}, \quad (3.13)$$

де $V_{кр}$ - вартість купівлі на умовах кредиту; VT - вартість товару; Pl - платежі по процентам; $P_{под.}$ - прибутковий податок; $P_{кр.ам.}$ - податковий кредит на прискорену амортизацію.

$$V_{ліз} = \frac{Pl - (P_{кр.ін.} + Z) / x T}{P_{под.}} + ZB, \quad (3.14)$$

де $V_{ліз}$ - вартість по лізингу; Pl - щорічні платежі по лізинговій угоді; $P_{кр.ін}$ - податковий кредит на інвестиції; Z - знижки лізингоодержувача; T - строк дії лізингового договору; $P_{под.}$ - прибутковий податок; ZB - залишкова вартість об'єкта лізингу.

Розрахунок ставки фінансового лізингу здійснюється для порівняння умов, що пропонуються кредитором, з умовами лізингової пропозиції для визначення найбільш вигідного варіанту.

У спрощеному вигляді розрахунок здійснюється по наступній формулі:

$$C_{ф.л.} = \frac{A \times Пл}{1/2(ПВ + ЗВ)}, \quad (3.15)$$

де $C_{ф.л.}$ - ставка фінансового лізингу; $Пл$ - щорічні лізингові платежі; A - щорічна амортизація обладнання без урахування платежів за послуги лізингодавця нефінансового характеру; $ПВ$ - первинна вартість майна; $ЗВ$ - залишкова вартість.

Розрахунок очікуваної норми прибутку здійснюється з метою зіставлення його величини при використанні майна по лізингу та експлуатації на умовах купівлі.

При проведенні розрахунків з метою спрощення порівняльності результатів вводяться наступні поправки:

- здійснюється оцінний розрахунок розміру вкладу капіталу для варіанту купівлі майбутнього об'єкта лізингу;
- розмір платежу по лізингу зменшується на величину оцінної вартості виплати процентів по залученій для купівлі майна позиції;
- сукупні доходи від використання майна при куплі і при лізингу порівнюються.

При цьому лізингоодержувач визначає свій прибуток шляхом зменшення валового доходу на суму лізингових платежів, що не включають у себе виплату процентів, а лізингодавець зменшує свій прибуток на суму амортизації.

З урахуванням викладеного використовуються наступні формули:

При купівлі майна

$$Нп = \frac{ВД - Зек - Ар.}{ПВ}, \quad (3.16)$$

де Нп. - норма прибутку при володінні майном; ВД - щорічний заловий дохід; З ек. - експлуатаційні витрати; Ар. - середня амортизація за рік; ПВ - первинна вартість майна.

При лізингу

$$Нп.ліз. = \frac{ВД - (Пл - С)}{1/2(ПВ - ЗВ)}, \quad (3.16)$$

де Н п.ліз. - норма прибутку при лізингу; Пл - лізингові платежі; С - сума процентів лізингодавцю; ПВ - первинна вартість; ЗВ - залишкова вартість.

Зіставлення отриманих результатів дозволяє зробити відповідну оцінку на користь того чи іншого варіанту.

Також в зарубіжній практиці широко застосовується еквівалент купівельної ціни лізингу (ЕКЦ) - це ставки платежів та втрачених податкових знижок до купівельної ціни майна. Коли постає питання про вибір, що економніше - лізинг чи купівля, рекомендується крок за кроком з допомогою показника чистої теперішньої вартості робити порівняльний аналіз. Без цих аналітичних прийомів у вивченні варіантів суб'єкти лізингових операцій можуть втратити велику суму грошей.

Таким чином, з виробничо-економічної точки зору характеристики лізингу умовно можна поділити на кількісні і якісні. В якості результативних кількісних виробничо-економічних характеристик

розглядається рівень прибутку, що залишається в розпорядженні лізингової компанії (як основний показник аналізу по фактору економічності) і величина сумарного вивільнення (зв'язування) ліквідних засобів (при аналізі по фактору ліквідності). Аналіз якісних виробничо-економічних аспектів являє собою сукупність якісних характеристик, що, в тій чи іншій мірі, впливають на користь лізингу як варіанту інвестування.

Оскільки в лізинговій операції приймають участь два суб'єкта, що конкурують (лізингодавець і лізингоодержувач), то економічний ефект можна розглядати як з точки зору лізингодавця, так і лізингоодержувача. Отже, економіко-математичну модель (EMM) лізингової операції можна віднести до числа багатокритеріальних і в числі критеріїв ефективності розглядати економічний ефект або лізингодавця, або лізингоодержувача.

Розглянемо EMM лізингової операції для лізингової фірми.

Для моделі економічної діяльності лізингодавця приймемо наступні вихідні дані:

- лізингова угода з неповною виплатою вартості лізингового об'єкта;
- для спрощення розрахунків не використовується дисконтування грошового потоку і розрахункові кількісні характеристики мають річне значення.

Модель економічної діяльності передбачає визначення прибутку в розпорядженні лізингової компанії від операції з урахуванням розміру зв'язаних або вивільнених ліквідних засобів.

Загальний вид прибутку в розпорядженні лізингової компанії можна через формулу:

$$Pr = LP* - BV - Pn - BK, \quad (3.17)$$

де ЛП* - лізингові платежі, що є виручкою для лізингової компанії;
 ВВ - річні витрати виробництва; Пп - розмір податку на прибуток; БК
 - розмір внесків по сплаті за банківський кредит.

Окремі складові цієї формули розраховуються слідуочим чином:

$$\text{ЛП*} = \text{ЛП} + \text{ЛП} * \text{К д.в.}, \quad (3.18)$$

де ЛП - лізингові платежі без врахування ПДВ; К д.в. - ставка ПДВ.

$$\text{ЛП} = \text{ЦО} * \text{К}_{\text{лп}}, \quad (3.19)$$

де ЦО - коефіцієнт лізингових платежів, що є часткою в балансовій вартості об'єкта лізингової угоди.

Розмір лізингових платежів (ЛП) можна також розрахувати по формулі (2.1).

$$\text{ВВ} = \text{АВ} + \text{ФОП} + \text{ка} * \text{ФОП} + \text{В ін.}, \quad (3.20)$$

де АВ - амортизаційні відрахування з ОЛУ; ка - коефіцієнт відрахувань від фонду сплати; ФОП - витрати на оплату праці.

$$\text{ФОП} = \text{кв} * \text{ВВ}, \quad (3.21)$$

де кв - коефіцієнт витрат на оплату праці.

Перелік витрат на виплату основної і додаткової заробітної плати визначені в додатку № 10 до Правил застосування ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств» [84, с.6]

$$\text{В ін} = \text{кс} * \text{ВВ}, \quad (3.22)$$

де В ін. = інші витрати; кс - коефіцієнт витрат.

Перелік витрат по статті «Інші витрати» наведені в Правилах застосування ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств» в р.3, п.25 [87, с.24]

$$ВВ = АВ + кв*ВВ + ка* кв*ВВ + кс \quad (3.23)$$

$$ВВ = \frac{АВ}{1 - кв - ка*кв - кс} \quad (3.24)$$

Основою для визначення податку на прибуток є балансовий прибуток лізингової компанії:

$$Пп = БП * Стп, \quad (3.25)$$

де БП - балансовий прибуток; Стп - ставка податку. На основі Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» податок справляється за ставкою 30%.

Балансовий прибуток (БП) лізингових компаній визначається як різниця між виручкою за мінусом ПДВ та виробничими витратами.

$$БП = ЛП* - ПДВ - ВВ, \quad (3.26)$$

де ПДВ - величина податку на добавлену вартість.

$$Пп = (ЛП - АВ / (1- кв - ка* кв - кс) * Стп \quad (3.27)$$

При використанні залучених коштів лізинговій компанії необхідно здійснювати платежі за кредит, які визначаються як сума, яка дорівнює частці (відсотку) від величини і залежить від банківської ставки фінансування:

$$BK = \frac{ЗК}{1 - (1 + k_{бк})^{-t}}, \quad (3.28)$$

де BK - платежі за кредит; t - кількість строків виплат; k_{бк} - коефіцієнт річної ставки банківського проценту; ЗК - сума позичкових коштів;

$$ЗК = ЦО* \times d_{з.к.}, \quad (3.29)$$

де d_{з.к.} - частка позичкових коштів у вартості придбання об'єкта лізингової угоди; ЦО* - ціна придбання ОЛУ з урахуванням ПДВ.

Розмір прибутку в розпорядженні лізингової компанії:

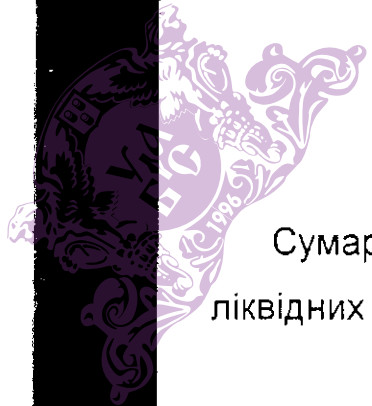
$$Пр = ЛП - АВ / (1 - k_v - k_a * k_v - k_c) - Стп * ЛП - Стп * АВ / (1 - k_v - k_a * k_v - k_c) - \frac{ЗК}{1 - (1 + k_{бк})^{-t}} \quad (3.30)$$

По мірі надходжень лізингових платежів лізингова компанія вивільняє кошти взяті в кредит і власні кошти, вкладені в придбання об'єкта лізингової угоди.

Оцінюючи діяльність лізингодавця за фактором ліквідності величина вивільнення коштів дорівнює величині прибутку:

$$BK = Пр \quad (3.31)$$

Сумарне наростаючим підсумком зв'язування або вивільнення ліквідних засобів за весь строк лізингу:



State Higher Educational Institution OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE

$$CЗ = ЦО* + \sum_{i=1}^n BK - АВ \quad (3.32)$$

де i - момент розрахунку; $i = 1 \div n$; n - термін лізингового договору.

В загальному вигляді сумарне зв'язування (вивільнення) коштів лізингової компанії:

$$CЗ = -ЦО* + \sum_{i=1}^n \{ЛП - ВВ - Пп - Бк + АВ\} \quad (3.33)$$

Для розрахунку економічної ефективності лізингової операції для лізингової компанії проведемо аналіз беззбитковості з визначенням граничних характеристик, при яких доходи дорівнюють витратам.

Оптимізована величина лізингових платежів для лізингової компанії є функція витрат виробництва:

$$ЛП_{тб} = f(ВВ), \quad (3.34)$$

де $ЛП_{тб}$ - величина лізингових платежів в точці беззбитковості.

Із умов беззбитковості доходи прирівнюються до витрат лізингової компанії) впливає, що сумарне вивільнення ліквідних коштів повинне дорівнювати нулю. Для визначення розміру лізингових платежів в точці беззбитковості розв'яжемо наступну систему рівнянь:

$$\begin{cases} CЗ = -ЦО* + \sum_{i=1}^n BK + АВ \\ CЗ = 0 \end{cases}$$

Використовуючи формули (3.30), (3.31), (3.32), величина лізингових платежів в точці беззбитковості (нижня межа допустимих значень) буде слідуною:

$$ЛП_{гб} = \frac{ЦО^*}{1 - C_{п}} + ВВ + \frac{БК}{1 - C_{п}} - \frac{АВ}{1 - C_{п}} \quad (3.35)$$

Економіко-математична модель лізингової операції може бути представлена слідуном чином:

$$\bar{F}(c) \rightarrow \max, \quad (3.36)$$

де $F(c)$ - функція цілі (сумарне вивільнення ліквідних засобів);
 c - вектор змінних, величини яких обмежені багатьма допустими значеннями.

Вектор c складається із слідуючих показників:

c_1 - коефіцієнта лізингових платежів (Клп);

c_2 - коефіцієнта витрат на оплату праці (кв);

c_3 - коефіцієнта інших витрат (кс);

c_4 - частки залучених коштів у вартості об'кта лізингової угоди (d);

c_5 - строк кредиту (місяців).

Велика кількість допустимих значень складових вектора c є системою нерівностей, які визначають межі пошуку оптимального вирішення завдання.

$$0,1 \leq c_1 \leq 0,95$$

$$0,1 \leq c_2 \leq 0,5$$

$$0 \leq c_3 \leq 0,1$$

$$0 \leq c_4 \leq 1$$

$$0 \leq c_5 \leq 12$$

В додатку Л дана економіко-математична модель лізингової операції для лізингової фірми з урахуванням діючих на сьогоднішній день законодавчих і нормативних актів.

Таким чином, розгляд питань економічної ефективності лізингової діяльності, дозволило автору узагальнити існуючі методики, а також провести аналіз по факторам ліквідності та економічності ЕММ лізингової операції для лізингодавця.

Державний вищий навчальний заклад
"УКРАЇНЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ"



ВИСНОВКИ

Відсутність необхідних фінансових ресурсів для проведення технічного переозброєння промислового потенціалу країни ставить на повістку для питання про розвиток лізингу.

Проведене дослідження дозволяє автору сформулювати ряд висновків та пропозицій

1. Запропоновано розглядати лізинг як особливу форму інвестиційної діяльності, яка полягає в наданні лізингодавцем лізингоодержувачу на певний строк і за певну плату предметів лізингу. При цьому за лізингодавцем зберігається право власності на об'єкт лізингової угоди і ризики, пов'язані з цим правом.

Аналіз зарубіжної і вітчизняної наукової літератури дав можливість виявити існуючу розмаїтість трактувань лізингу, а також основні відмінні особливості лізингу і оренди, лізингу і кредитних відносин, а також зробити висновок, що в економічному значенні лізинг можна розглядати як форму кредиту, що надається лізингодавцем лізингоодержувачу в формі майна, яке передано в користування, або формою інвестування в економіку, альтернативній банківській позиції.

2. В ході дослідження виявленні та обгрунтовані переваги лізингу для всіх суб'єктів лізингових відносин зокрема для лізингодавців, лізингоодержувачів, підприємств-виробників предметів лізингу, а також держави. Виходячи із цього автором були виділені основні цільові функції лізингу: джерело фінансування довгострокових капітальних вкладень; спосіб збуту машин і устаткування і інструмент активного маркетингу; створення умов для безперервного кругообігу капіталу в період кон'юнктурних і сезонних коливань господарської активності.

3. В дисертаційній роботі проведений аналіз становлення і розвитку лізингу в зарубіжних країнах в результаті якого виділені основні причини виникнення лізингу:

- вплив факторів, що безпосередньо зв'язані із закономірностями і особливостями розвитку науково-технічного прогресу;
- брак коштів на фінансовому ринку;
- загострення конкуренції, що потребує оптимізації інвестицій, які дають можливість суттєво розширити ринок збуту за рахунок залучення в господарчий оборот малих і середніх фірм;
- підвищення питомої ваги сфери послуг у споживчому попиті;
- прагнення розділити відповідальність і ризики шляхом фінансування через посередників;
- підтримка розвитку лізингових операцій з боку державних органів влади і фінансових ділових кіл у цілому.

4. Тісна інтеграція лізингової діяльності в ринкову економіку зарубіжних країн зумовила існування різноманітних видів лізингу, до основних класифікаційних ознак яких відносяться: склад учасників; тип майна; ступінь окупності; обсяг обслуговування; сектор ринку; спосіб фінансування; характер платежів; намір учасників.

Зроблений висновок, що в умовах формування вітчизняної ринкової економіки використання переважної більшості видів лізингових операцій викликає труднощі, оскільки потребує формування всього механізму ринкових відносин. В роботі обгрунтовується, що на сучасному етапі функціонування лізингу можуть бути застосовані такі його види як: фінансовий, оперативний, зворотній, компенсаційний, роздільний, міжнародний.

Аналіз стану лізингових послуг на світовому ринку, що склався в зарубіжних країнах, свідчить, що лізинг є вигідною формою для його суб'єктів і в умовах ринкових відносин дає можливість вижити

дрібним, середнім і великим підприємствам, яким не завжди доступні традиційні банківські позики, а тому виникає суттєва потреба в дослідженні і створенні умов для розвитку лізингових операцій в Україні.

5. В Україні лізинговий бізнес можна кваліфікувати як форму діяльності, що знаходиться на стадії зародження. Результати дослідження показали, що можна виділити наступні фактори впровадження лізингу на підприємствах України:

- незадовільний розвиток кредитно-фінансової системи та оптової торгівлі засобами виробництва;
- суттєве зростання ролі послуг посередницьких організацій в сфері обігу;
- поява попиту на послуги лізингових фірм зі сторони малого та середнього підприємництва, що розвивається;
- необхідність пошуку виробниками нових форм збуту;
- низький рівень інвестицій в об'єкти виробничої сфери .

6. Розгляд етапів і послідовності лізингового процесу дав можливість дисертанту визначити принципіальну схему взаємовідносин суб'єктів лізингової угоди в лізингових операціях.

7. Організація фінансового менеджменту лізингових операцій на підприємствах, на наш погляд, виступає одним із регуляторів фінансово-економічної стабілізації економіки країни.

8. Важливою умовою розвитку лізингових відносин є створення сучасного економічного законодавства, що стимулюватиме ділову активність усіх учасників лізингових угод. В роботі проаналізовано правове забезпечення лізингових угод на Україні і зроблено висновок, що існуючі законодавчі акти про оренду і орендні відносини, статті Цивільного кодексу в значній мірі можуть бути використані для регулювання відносин по оперативному виду

лізингу, оскільки не передбачають найбільш суттєві відмінності фінансового лізингу. таких як: розподіл ринків, пов'язаних з правом власності на об'єкт лізингової угоди; питання страхування; можливість змінити розмір лізингових платежів відповідно до інфляційних процесів.

В дисертації робиться висновок, що найближчим часом необхідно прийняти Закон України «Про лізинг», де передбачити:

- 1) віднесення лізингових платежів в повному обсязі на собівартість продукції (робіт, послуг), виробленої лізингоодержувачем;
- 2) можливість використання прискореної амортизації об'єкта лізингу;
- 3) пільгове оподаткування прибутку, одержаного від здійснення лізингових операцій, в тому числі прибуток, одержаний банками та іншими кредитними установами від позик, строком не меншим трьох років, наданих для реалізації лізингових операцій і обчислений відповідно до законодавства (до 50 відсотків, або повне звільнення);
- 4) можливість надання митних пільг при тимчасовому ввезенні товарів, що використовуються в лізингових операціях;
- 5) звільнення лізингоодержувачів від сплати податку на добавлену вартість при виконанні лізингових послуг із збереженням діючого порядку сплати податку на добавлену вартість під час придбання майна, що є об'єктом фінансового лізингу.

В період відсутності чіткої нормативної бази, слід особливу увагу звернути на юридичне оформлення лізингової угоди через укладання лізингових контрактів (договорів).

Запропонований пакет лізингових документів, проект типового договору фінансового лізингу і проаналізовані основні його положення.

9. Один із найважливіших елементів підготовки лізингової угоди - лізингові платежі, які отримує власник предмета лізингу. Під час дослідження були виділені їх структурні складові, а також їх види в залежності від форми платежів, періодичності і способу виплат та методу нарахувань. Запропоновані формули для визначення лізингових платежів і лізингового проценту, і підкреслимо, що в умовах економічної нестабільності необхідно врахувати вплив інфляції, а також зміни ставок банківського проценту при розрахунках розміру лізингових платежів.

10. З метою прискорення розвитку лізингових відносин, запропоновано поетапне становлення і розвиток лізингової інфраструктури.

11. З метою запобігання ризиків при проведенні лізингових операцій були виявлені різноманітні види ризику від самих очевидних до прихованих і обгрунтовані методи їх аналізу, визначена послідовність аналізу ризиків та вказані способи їх зниження.

12. Важливим фактором діяльності лізингової фірми є визначення економічної ефективності лізингової операції. В дисертації розроблені рекомендації по оцінці ефективності лізингової операції, які дозволяють шляхом вибору оптимальних значень виробничо-економічних параметрів лізингу оптимізувати значення вивільнених ліквідних коштів. Зазначена операція здійснюється на базі економіко-математичної моделі лізингової операції.

Практичні результати, що отримані під час дослідження, зводяться до створення методичних основ для організації лізингових операцій на підприємствах України.

Матеріали і результати дослідження, що містяться в дисертації, можуть бути використані в процесі впровадження лізингу в економіку країни; дозволять суттєво розширити механізм матеріально-

технічного, кредитного і фінансового забезпечення вітчизняних товаровиробників (особливо в галузях АПК), залучення і використання для цих цілей іноземних кредитів, прискорити розвиток малого і середнього бізнесу, а також використовувати лізинг з метою погашення безнадійних заборгованостей клієнтів комерційних банків..

Разом з тим, дане дослідження не вичерпує всіх аспектів організації лізингових операцій, а також проблем його розвитку на Україні.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Александров П. Трактор - в лизинг // Бизнес. - 1996. - № 16. -С. - 27.
2. Амуржуев О. Лизинг: перспективы развития // Хозяйство и право. - 1991. - № 9. -С.46-52.
3. Андриасов Л. Лизинговый бизнес. // Экономика и жизнь. - 1993. - № 2. -С.12.
4. Аспекты лизинга: бухгалтерский, валютный и инвестиционный. - М.: Ист-сервис; 1993.
5. Астахов В.П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством. - М.: Ось - 89,1995. - 80 с.
6. Балабанов А. Некоторые аспекты лизинговых операций // Внешняя торговля. - 1993. - № 10. -С.16.
7. Баскин Л.И. Организация и развитие системы производственных услуг, оказываемых органами снабжения и сбыта потребителям. Прогрессивные формы материально-технического снабжения в странах СЭВ. Материалы симпозиума. - М., НИИМС., 1981.
8. Белов А.М., Гайнетдинов М.Ф. Лизинг технических средств. Рязанский региональный институт повышения квалификации и агробизнеса, 1991.
9. Белых Л.П. Устойчивость коммерческих банков. - М.: Банки и биржи, 1996. - 192 с.
10. Биковець В. Невпевненні кроки малого бізнесу // Діловий вісник. - 1996.- № 10.- С.16.
11. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов:Пер. с англ. - М.: ЮНИТИ. 1997. -С.279-307.

12. Бойчук Р. Лизинг: экономико-правовая сущность / / Бизнес-информ.- 1993. - № 16. -С.5.
13. Бреславцева И. Отдача прокатного фонда / / Материально-техническое снабжение. - 1989. - №9. -С. 59.
14. Бутнік -Сіверський О.Б. Ринковий механізм господарювання. - К.: Компас, 1995 - 246 с.
15. Быкова Е.В. , Стоянова Е.С. Финансовое искусство коммерции. - М.: Перспектива, 1995. - 80 с.
16. Внукова Н. Н. Новые возможности лизинга в Украине. / / Украинские деловые новости. - 1996. - № 23.
17. Внукова Н.Н., Ольховиков О.В. Мир лизинга. Х.: Основа, 1994. - 223 с.
18. Временное положение о лизинге. Утверждено Постановлением Правительства РФ от 29 июня 1995 г. № 633.
19. Гехт Л.И. Практика лизинга. - М., 1992.
20. Голощапов В.Н. Финансовый лизинг / / Экономика и жизнь. - 1993. - № 1. - С.1.
21. Голощапов В.Н. Лизинг обречен на успех, но мешают налоговые проблемы // Экономика и жизнь. - 1996. - № 8. -С. 3.
22. Голощапов В.Н., Комаровский В.Е. Новичихин В.М. и др. Развитие лизинга в капиталистических и социалистических странах. Обзорная информация. Серия 2. Экономика и организация материально-технического снабжения. - М.: ЦНИИТЭИМС. 1989, вып.8. -С. 44.
23. Гріммет Д. Лізинг вигідний усім учасникам ринку // Вісник НБУ. - 1997. - № 2. -С. 32.
24. Грищенко А. Структура ринкового трансформування інверсійного типу. // Економіка України. - 1997. - № 1. -С. 4-10.

25. Гришева В.Н., Коротич Е.Б. и др. Предпринимательская деятельность: проблемы, пути, решения. - Симферополь: Анаюрт, 1995. - 303 с.
26. Губина И. Лизинг надо узаконить и обеспечить ему государственную поддержку // Украина Business - 1996. - № 34-36. -С. 7.
27. Дякин В.Г. Лизинг - перспективная форма хозяйствования. Вып. 1, 2, 3. М, 1992.
28. Джурович Р. Руководство по заключению внешнеторговых контрактов: (пер. с серб.-хорватск.) .- М.: Российское право. - 1992.
29. Дронов Д. Оценка бизнеса // Бизнес информ. - 1997. - № 1. -С. 33.
30. Евстратов А. Лизинговые операции в зарубежной коммерции // Материально-техническое снабжение. - 1990. - № 2. -С. 90-95.
31. Економічний словник - довідник. За ред. С.В. Мочерного. - К.: Femina, 1995.
32. Економічний і соціальний розвиток України в 1995 році. К., банк «Україна». С. 166.
33. Ефимов С.М. Энциклопедический словарь. Экономика и страхование.- М.: Церих - ПЭЛ; 1996. - 528 с.
34. Жуков Г.М. Лизинг в АПК //Деньги и кредит. - 1990. - № 1. -С. 39-41.
35. Заруба О.Вдосконалення кредитної політики комерційних банків / / Банківська справа. - 1996. - № 1.- С.21-23.
36. Зятков І.В. Амортизаційні пільги в розвитку підприємництва / / Фінанси України. - 1997. - № 2. -С.54.
37. Иванова И. Аренда в СССР - страницы истории. // Экономическая газета. - 1989. - № 36.

38. Ивашкин В.А. Лизинг машин и оборудования в развитых капиталистических странах. - М., 1981.
39. Инвестиции и рынок // Практика хозяйствования и управления. - 1991. - № 2. - С.55.
40. Кабатова Е.В. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация. - М.: Наука, 1991. - 132 с.
41. Кобут., Лупинович. Состояние и тенденции развития лизинга в зарубежных странах, М., 1991.
42. Ковальчук Т., Коваль М. Основні чинники інфляції в Україні. - 1996. - № 4. - С.22-33.
43. Ковбасюк М., Дерен М. Облік операцій, пов'язаних з орендою майна // Бухгалтерський облік і аудит, - 1994. - № 4.-С.9.
44. Колесников В.И., Кроливецкая Л.П. и др. Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 1996. - С.239-306.
45. Коломіна М.Є. Сутність і визначення інвестиційних ризиків. // Фінанси. - 1994. - № 4. -С.19-27.
46. Комаринський Я., Яремчук І. Фінансово-інвестиційний аналіз. К.: «Українська енциклопедія» ім.М.П. Бажана. - 1996. - 298 с.
47. Королев В. Лизинговая форма аренды. - К.:Информагопром,1993.- С. 17-20.
48. Корец С.И. Услуги. - К.: Техника,1991. -С.39.
49. Кочович Е, Финансовая математика. Теория и практика финансово-банковских расчетов. - М.: Финансы и статистика, 1994. - 272 с.
50. Кредитование: Пер с англ. - К.: Торгово-издательское бюро BVV 1994. - 384 с. - ISBN 5-7707-4230-5.
51. Крят Ю. Комбайны со знаком вопроса. // Бизнес. - 1996. - № 15. -С.26.

52. Крутик А.Б., Пилинова А.П. Введение в предпринимательство. - С. - П.: Политехника, 1995. -С.323.
53. Кузьмин В.Н., Черенев Г.А., Соломяная Н.В. Аренда и прокат сельскохозяйственной техники. - М.: Информагротех, 1991. - 27 с.
54. Лазебник Л. Суперечності використання іноземного капіталу в Україні // Економіка України. - 1997. - № 1.-С. 37-42.
55. Лембден Д.К., Таргет Д. Финансы в малом бизнесе - практический подход. Пер. С англ. - М.: Финансы и статистика: Аудит, 1992. - 127 с.
56. Лизинг: общая характеристика, история, применение в аграрном секторе: Учебное пособие /Андреев П.А., Баутин О.Н., Голиков Р.П. НИИинф. и техн.-экон. исслед. по инж.-техн. обеспеч. агропромышленного комплекса. - М., 1993.
57. Лизинг: сущность, формы, организация /руководство по созданию лизинговой компании/. М., 1991.
58. Лизинг и факторинг. Методические указания по проведению факторинговых и лизинговых операций. - М.: - 1991. - 36 с.
59. Лизинговые и факторинговые операции. Методические разработки. - М.: ДИАМОНД, 1992. - 54 с.
60. Лизинг и коммерческий кредит. - М.: Ист.- Сервис, 1993. - 100 с.
61. Лизинговые, факторинговые, форфейтинговые операции банков. Под ред. Грязновой А.Г., Молчанова А.В. и др. - М.: ДеКА, 1995. С. 18-56.
62. Ли Чуйфа. Подряд-аренда мелких государственных предприятий в КНР // Вопросы экономики. - 1988. - № 8.
63. Лукінов І. Ринкові реформи у подоланні кризи. / / економіка України. - 1996. - № 1. С. 4-20.

64. Лукінов І. Структуроутворюючі процеси в ході реформ // Економіка України. - 1996. - № 3. С. 11-31.

65. Лукінов І. Агропромислова політика у макроструктурних пріоритетах // Економіка України. - 1996. - № 12. - С. 4-21.

66. Ляшенко В.Н., Барановский А.А., Толмачева А.Ф. Методические рекомендации по развитию лизинга как формы финансовой поддержки малого бизнеса. - Донецк.: ЦЭП АН УКРАИНЫ, 1993. - С. 35.

67. Мансухани Г.Р. Золотое правило инвестирования: (пер. с англ. - 2-е изд.). - М.: Церих - ПЭЛ, 1995. - 93 с.

68. Мариченко Б. Підготовка та експертиза лізингових проектів // Вісник НБУ. - 1997. - № 2. - С.3.

69. Масленчиков Ю.С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке: Фундаментальный анализ. - М.: АМИР - Перспектива, 1996. - 160с.

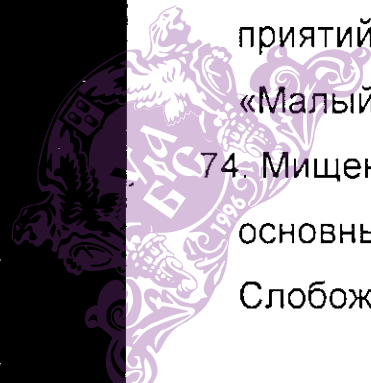
70. Медведков С.Ю. Лизинг в экономике США. - 1987. - № 5. С. 95-103.

71. Меджибовська Н. Визначення кредитного ризику на основі експертних оцінок // Банківська справа. - 1996. - № 1. - С.24.

72. Мельников С.И. Роль и место аренды средств производства в отношениях собственности. Ленингр. технологич. ин-т им. Ленсовета., Л., 1989.

73. Мидзурко С. Общая система финансирования малых предприятий в Японии // Малый бизнес, рынок и общество. - М.: МП «Малый бизнес, рынок и общество.» - 1992. С. 14-25.

74. Мищенко В.И., Науменкова С.В. Валютное регулирование: основные понятия, показатели и документы. - Сумы: Слобожанщина, 1995. - 51 с.



State Higher Educational Institution
 UKRAINIAN ACADEMY OF BANKING
 ON THE NATIONAL BANK OF UKRAINE

75. Мосійчук В. Світова практика проведення лізингових операцій та проблеми її впровадження в Україні // Економіка України. - 1995. - № 3. - С. 10.
76. Научно-технический прогресс и инвестиционная политика. (Зарубежный опыт). Сборник обзоров. М., 1995. - 132 с.
77. Нікбахт Е. Фінанси. К.: Основи, 1993. С.208-215, 280-290.
78. Николайчук В.Е. Развитие деловых услуг в посреднических структурах. - М., 1992.
79. «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности» . Указ Президента РФ от 17.09.1994 г. № 1929.
80. «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности». Постановление Правительства РФ от 29 июня 1995 г. № 633.
81. Орлов П. Оцінка ефективності інвестицій // Економіка України. - 1997. - №1. - С.30-36.
82. Основы банковского дела / Под ред. Мороза А.Н. - К.: Либра, 1994. С.208.
83. Павлов В.І., Павлюк В.М. Регіональний агросервісний комплекс в умовах становлення ринкових відносин. - Луцьк: Надстир'я, 1995. - 96 с.
84. Панова Г.С. Анализ финансового состояния коммерческого банка. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 270 с.
85. Перов В.Д. Лизинг. // Бизнес, банки, биржи. - 1992. - № 11,13.
86. Петров П.А. Про фінансову підтримку малого і середнього бізнесу. // Фінанси. - 1994. - № 37. -С. 26-30.
87. Пилипенко Л.П. Фінансовий аналіз як інструментарій оцінки рівня ризику інвестора // Фінанси України. - 1997. - № 1. - С. 80-85.
88. Пивоваров А. Не можешь продать - отдай в лизинг // Бизнес. - 1996. - № 23. -С. 14.

89. Покотило І. Правове забезпечення лізингових операцій // Вісник НБУ. - 1997 № 2 - С.27-28.
90. Попович В.М., Степаненко А.И. Управление кредитными рисками заемщика, кредитора, страховщика. - К.: НИЦ «Правові джерела», 1996. - 259 с.
91. Правила застосування Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». Затверджені ПВРУ від 27 червня 1995 р. - Суми: Мрія. - 1995.
92. Прилуцкий Л. Лизинг. Правовые основы лизинговой деятельности в Российской Федерации. - М.: Ось-89, 1996. - 126 с.
93. «Про власність» Закон України від 7 лютого 1991 року. Закон України, т. 1. - К., 1996.- С.173.
94. «Про підприємництво» Закон України від 7 лютого 1991 року. Закон України, т. 1. - К., 1996. -С.191.
95. «Про банки і банківську діяльність». Закон України від 20 березня 1991 року. Закони України, т. 1. - К., 1996.: С.285.
96. « Про лізинг». Проект Закону України.
97. «Про підприємства в Україні». Закон України від 27 березня 1991 року. Закони України, т. 1. - К., 1996. -С.310.
98. «Про оренду державного майна» Закон України.
99. Райк Е. Лизинг - для малого бизнеса // Бизнес для всех. - 1996. - № 11.
100. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. - М.: Перспектива, 1994. - 98 с.
101. Романченко О.В. Сучасні методи оцінки кредитного ризику в банках України // Фінанси України. - 1996. - № 8. -С.59-61.
102. Румянцев Л.Л. Опыт организации проката технических средств органами МТС. Прогрессивные формы материально-

- технического снабжения в странах - членах СЭВ. Материал симпозиума. - М.: НИИМС. - 1981. -С.54-57.
103. Рэдхэд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 1996. - 288 с.
104. Сало І.В. Фінансово-кредитна система України та перспективи її розвитку. - К.: Наукова думка, 1995. - 175 с.
105. Соціально-економічне становище України у 1996 році. Повідомлення Міністерства статистики // Урядовий кур'єр. - 1997. - №26-27. - С.7-10.
106. Слав'янська Н.Г. Лізинг як перспективна форма господарських відносин. Проблеми розвитку фінансового менеджменту. - Київ - Суми, 1995.-С.34-36.
107. Смирнов А.Л. Лизинговые операции. - М.: Консалт-банкир, 1995. - 136 с.
108. Смолянец В. Финансовый анализ инвестиционных проектов // Бизнес информ. - 1996. - № 16.- С.40-42.
109. Спиридонов Евролизинг предлагает услуги // Материально-техническое снабжение. - 1991. - № 2.
110. Статистичний щорічник України, 1994.- С.130.
111. Статистичний бюлетень за 1995 р. К., Мінстат України, січень 1996 р. -С. 5.
112. Сугоняко О.А. А -з фін. стану під-в і шляхи його оздоровлення // Ф.У.- 1997. - № 3. С. 42-46.
113. Суссян К.Г. Самые выгодные сделки: лизинг, бартер, - М.: 1992,
114. Суторміна В.М., Федосов В.М., Рязанова Н.С. Фінанси зарубіжних корпорацій. - К.: Либідь, 1993. - 247 с.
115. Талье И.К., Абашина А.М. и др. Аренда и лизинг. М.: Филинь, 1997. -175 с.

116. Тимченко О. Становлення і розвиток лізингу в Україні // Вісник НБУ. - 1997. - № 2. - С. 29.
117. Толковый словарь рыночной экономики /Под ред. Ф.А. Крутикова. - М.: Сотрудничество, 1993
118. Третьяк О.Д. Фінансовий аналіз в акціонерних товариствах // Фінанси України. - 1997. - № 1. - С.61-64.
119. Уайтинг Д.П. Осваиваем банковское дело. - М.: Банки и биржи. - 1996. - 240 с.
120. Україна в цифрах у 1995 році: Корот. стат. довід. Міністерство статистики України: Відповідальний за випуск В.В. Самченко. - К.: Техніка, 1996. - 143 с.
121. Федоров М. Что такое лизинг? Советская юстиция. - 1992. №7-8. -С.5-6.
122. Финансовый менеджмент./Под ред. Е.С. Стояновой. - М.: Перспектива, 1996. - 405 с.
123. Форе В.А., Романченко О.В. Методи оцінки фінансового ризику / / Фінанси України. - 1997. - № 2. -С.48-54.
124. Фукс А. Амортизаційні відрахування в системі фінансових джерел розвитку економіки України // Фінанси України. - 1996. - № 8. -С.41.
125. Харченко Н.В. Інвестиційна діяльність страхових компаній // Ф.У. - 97. - № 7.- С.62-68.
126. Хименский Г. Экономическая сущность лизинговых операций и их учет // Бизнес. - 1996. - № 5. - С.11-12.
127. Ходов Л. Аренда оборудования в рыночном хозяйстве // Проблемы теории и практики управления, 1991. - С.78.
128. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. М.: Прогресс, 1990.- 253с
129. Цивільний кодекс України. - К.: ЮРІНКОМ, 1996. - 28 с.

130. Шпиттлер Х.-Й. Практический лизинг: Пер. с нем. - М.: ЦНИИЭПсельстрой. 1991.-164 с.
131. Шокун О.І. Фінансова система країни: стан і напрями реформування. // Економіка України. - 1995. - № 1. -С.3-12.
132. Черенев Г. Сельскохозяйственная техника по лизингу. - К.: Информагропром. - 1993. -С. 13-16.
133. Чекмарева Е.Н. Лизинговый бизнес. / Практическое пособие по организации и проведению лизинговых операций/. - М.: Экономика, 1993. -127 с.
134. Чому інвестори обминають Україну? Виступи учасників дискусії за «круглим столом» у київському представництві Світового банку. // Діловий вісник. - 1996. - № 9. -С.8-9.
135. Юдин А.Д. Коммерческая математика. - М.: УКиП, 1995.
136. Эдвин Дж. Долан., Колин Д. Кэмпбелл., Розмари Дж. Кэмпбелл. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. - Москва- Ленинград : ПФК «Профико», 1991. - 446 с.
137. Яковенко І. Основні напрями розвитку лізингу в Україні. // Вісник НБУ. -1997. - № 2.-С. 30.
138. Яновський О. Лізинг як форма підприємницької діяльності // Економіка України. - 1994. - № 11. -С.90-91.
139. Book. Leasing in Deutschland.
140. Bey E. M. De la Symbeolbgue dans les Leasing et Credit - Bail Mobiliers, 1970.
141. Binder, Rechtsnatur and inhalt des Leasingvertrages, Munchen, 1967/
142. Brigham E.F., Gapencki L.C. Financial Management: Theory and Practice. Chikago; Nev York; Dryden Press; 1988, - 421 p.
143. Brigham E. F. Fundamentals of Finansial Management. Sixth Edition.- N.-Y.: The Dryden Press,1992, 950p.

144. Champaund. Le Leasing. Renaissance du Phenomehe Contractuel, 1971.
145. Chandra Prasanna. Financial Management. Theory and Practice. Third Edition.- New Delhi: Tata McGraw-Hill Publishing Company Limited, 1993, 936 p.
146. Di Amato Profili Guiridici del Contratto die Leas, 1973/
147. Khan M.Y. Jain P.K. Financial Management. Text and Problems.- New Delhi: Tata McGraw-Hill Publishing Company Limited, 1992, 787 p.
148. Koch and Haade. Die Rechtsnatur des leasindvtr-trages, 1968/
149. Larenz. Lehrbuch ges Schuldrecnts, 1977.
150. Leasing Finance, edited by Tom Clark. Secjnd Edition. Eurjmoney Boors, 1990.-270 p.
151. Leasing Life. vov 4, issue 36. sept. 1996.
152. Leasing Life. vov 4, issue 37. oct. 1996.
153. Nitsche. Zur Rechtsnatur des Leasing, 1974.
154. Petty J.W., Keown A.J., Scott D.F., Martin J.D. Basic Financial Management.- N.Y.: Prentice Hall.- 1993, 956 p.
155. Stander. Le Cjntrat de «Finance-Equipment- Leasing». 1970.
156. Schmidt. Rationalisierung und Privatrecht, Munchen, 1979.



«Додаток А»

Експорт-імпорт послуг оперативного лізингу по країнах світу наростаючим підсумком до 4 кварталу 1996 р.

(тис. доларів США)

Назва країн	Експорт	Імпорт	Сальдо (-, +)
Всього	8221,23	3423,91	4797,32
в тому числі:			
Країни колишнього Радянського Союзу - всього	810,66	1419,54	-608,88
Білорусь	0	9,00	-9,00
Вірменія	12,15	0	12,15
Казахстан	2,45	0,03	2,42
Молдова	17,46	578,14	-560,68
Росія	477,46	656,12	-178,66
Туркменія	3,27	0	3,27
Узбекистан	3,27	4,46	-1,19
Естонія	0	42,48	-42,48
Латвія	0,82	108,87	-108,05
Литва	293,78	20,44	273,34
Інші країни світу - всього:	7410,57	2004,37	5406,20
Європа			
Австрія	192,27	0	192,27
Болгарія	63,03	0	63,03
Великобританія	128,38	156,63	-28,25
Греція	0	22,92	-22,92
Гібралтар	98,20	3,50	94,70
Нідерланди	0	130,46	-130,46
Німеччина	616,74	576,37	40,37
Польща	5887,45	46,38	5841,07
Словакія	14,40	18,24	-3,84
Угорщина	99,67	106,40	-6,73
Фінляндія	10,70	0	10,70
Франція	5,00	141,11	-136,11
Чехія	12,00	44,03	-32,03
Швейцарія	0	114,25	-114,25
Азія			
Ізраїль	36,63	34,79	1,84
Кіпр	25,00	496,20	-471,20
Південна Корея	172,00	0	172,00
Туреччина	19,42	0	19,42
Японія	1,00	0	1,00
Америка			
Аргентина	0	0,36	-0,36
Сполучені Штати	28,68	112,73	-84,05

«Додаток Б»

Експорт-імпорт послуг оперативного лізингу по областях
нарастаючим підсумком до 4 кварталу 1996 р.

(тис.доларів США)

Назва областей	Всього кількість підприємств	Експорт		Імпорт		Сальдо (-, +)
		Обсяг послуг	Кількість підприємств	Обсяг послуг	Кількість підприємств	
Україна	80	8221,23	37	3423,91	43	4797,32
в тому числі:						
Республіка Крим (без м.Севастополя)	3	475,00	2	24,99	1	450,01
Луганська область	1	0	0	20,00	1	-20,00
Дніпропетровська область	6	5,92	1	284,49	5	-278,57
Донецька область	1	9,00	1	0	0	9,00
Закарпатська область	1	69,63	1	0	0	69,63
Запорізька область	2	0	0	136,56	2	-136,56
Івано-Франківська область	6	39,95	1	115,32	5	-75,37
місто Київ	25	951,51	12	797,15	13	154,36
Київська область	2	91,55	1	95,00	1	-3,45
Кіровоградська область	2	43,63	2	0	0	43,63
Львівська область	7	6006,34	4	66,57	3	5939,77
Миколаївська область	2	172,00	1	0,78	1	171,22
Одеська область	11	21,79	3	538,35	8	-516,56
Рівненська область	1	60,00	1	0	0	60,00
Харківська область	3	137,53	2	127,89	1	9,64
Черкаська область	3	20,20	2	44,18	1	-23,98
Чернігівська область	1	51,50	1	0	0	51,58
Чернівецька область	1	1,00	1	0	0	1,00
Підприємства звітуючі Мінстату України	2	64,60	1	1172,63	1	-1108,03

« Додаток В »

Директору
лізингової компанії

Заявка
про надання лізингових послуг

Назва підприємства _____

Адреса підприємства і банківські реквізити _____

Просимо Вашої згоди на проведення лізингової угоди і передачу в лізинг на строк _____
слідуючого обладнання (майна): _____

(повна назва об'єкта лізингу і його основні характеристики)

Виробник/постачальник обладнання (майна): _____

(місцезнаходження і назва виробника/постачальника об'єкта лізингу
його поштові і платіжні реквізити)

Вартість (орієнтовно) обладнання (майна) _____

Форма лізингових платежів _____
(грошові, компенсаційні, змішані)

Перелік товарів (послуг і т.п.) при компенсаційній і змішаній формах лізингових платежів _____

Можливість залучення власних коштів при фінансуванні проекту (%) _____
(частка власних коштів у % від суми вартості проекту)

Періодичність лізингових платежів _____
(щомісячно, щоквартально, раз у півріччя, річні)

Спосіб сплати лізингових платежів _____
(рівними частинами, збільшуваними розмірами, зменшуваними розмірами)

Передане обладнання передбачається використовувати з наступною метою: _____
(вказуються основні напрямки використання)

До заяви додаються копії документів, що характеризують статус підприємства, його економічний і фінансовий стан _____
(вказується перелік документів)

МП Керівник підприємства: _____
(Підпис) (П.І)

« _____ » _____ 19 ____ р. Головний бухгалтер: _____
(Підпис) (П.І)

Контактні телефони _____



«Додаток Д»
Замовлення-наряд на поставку обладнання (майна)

№ _____

м. _____ « ____ » _____ 19 ____ р.

Організація, що видає замовлення _____
(назва організації)

в особі _____
(посада, П.І.Б.)

який діє на підставі _____
(назва статутного документу)

zareєстрованого _____
(назва органу, де zareєстровано документ)

_____ (дата і номер реєстрації)

доручає організації-виробнику _____
(назва організації)

виготовити слідуєче обладнання (майно) _____

_____ (повна назва і коротка характеристика обладнання (майна))

для передачі його організації-замовником у лізинг.
Строки виконання робіт _____
(число, місяць, рік)

Загальна вартість обладнання (майна) _____

_____ (сума цифрами та прописом)

Джерела та порядок фінансування _____

Порядок передачі обладнання (майна) в лізинг _____

Відповідальність виконавця і замовника _____

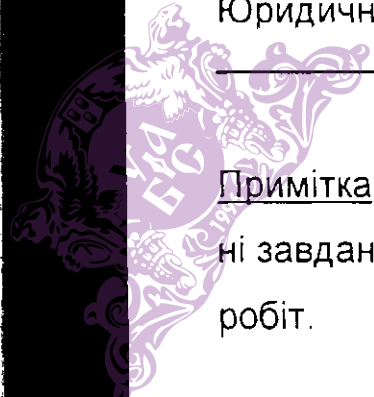
Інші необхідні умови _____

Юридичні адреси і банківські реквізити сторін _____

Замовник

Виконавець

Примітка: При необхідності до замовлення-наряду додаються технічні завдання (вимоги) та інші документи, що визначають умови викона робіт.



«Додаток Е»

Договір
купівлі-продажу

м. _____ «___» _____ 19__ р.

Підприємство _____,
(назва організації, підприємства, установи)

що іменується надалі «Постачальник», в особі _____,
(П.І.Б., посада)

який діє на підставі _____ з однієї сторони,
(назва статутного документу)

та підприємство _____, що надалі
(назва підприємства, організації)

іменується «Замовник», в особі _____, який діє на
(посада, П.І.Б.)

підставі _____,
(назва статутного документу)

уклали цей договір про нижческазане:

1. Предмет договору

1.1. Для виконання замовлення-нараду № _____ від «___» _____ 19__ р.
Продавець зобов'язується виготовити і поставити _____,
(назва обладнання (майна))

а Замовник зобов'язується прийняти і оплатити його на умовах,
що визначені цим договором.

1.2. Склад _____
(перелік обладнання (майна))

визначається сторонами в специфікації до договору, що
додається і є його невід'ємною частиною.

2. Якість і комплектність

2.1. Якість обладнання (майна) відповідає _____

(вимогам Держстандарту, технічним умовам, параметрам)

затвердженим _____
(назва органу і дата затвердження)

або повинно бути затверджено сертифікатом про якість заводу-виробника або гарантійним листом Постачальника.

2.2. Гарантійні зобов'язання Постачальника складають _____
(кількість місяців)

і визначаються з моменту прийняття обладнання (майна)
Замовником.

3. Вартість договору і порядок розрахунків.

3.1. Вартість обладнання (майна), що постачається складає _____
_____ гр.

(сума числами і прописом)

Тара і упаковка у вартість обладнання (майна), що постачається не входять і оплачуються Замовником окремо по договірним цінам.

3.2. Загальна вартість з урахуванням тари і упаковки становить _____
_____ гр.

(сума числами і прописом)

3.3. Розрахунки по договору здійснюються шляхом акцепту проміжних вимог Постачальника в 3-денний строк з дня одержання їх Замовником.

3.4. Замовник оплачує _____ відсотків від суми, вказаної в п 3.2. чинного договору, а решту суми _____ після підписання Акту приймання обладнання (майна).

4. Порядок виконання договору.

4.1. Передача обладнання (майна) відповідно до умов чинного договору здійснюється в місці знаходження майбутнього користувача обладнання
(майна) _____

(назва одержувача і його поштова адреса)

4.2. Перевезення обладнання (майна) до місця передачі здійснюється

ся

(постачальником/ замовником/ іншої особи)

4.3. Перехід ризику втрати чи пошкодження обладнання (майна) визначається відповідно до домовленостей та вимог цивільного законодавства, що діє на території України.

5. Строк дії договору.

5.1. Угода вступає в силу після підпису його Сторонами і діє з _____
(рік, місяць, число)
і до _____ 19__ р.
(місяць, число)

5.2. Термін виконання договору може бути змінений лише у випадку, якщо одна із сторін з причин, що вказані в цьому договорі, призупиняє виконання своїх зобов'язань.

6. Форс-мажорні обставини.

6.1. Сторони звільняються від відповідальності за часткове чи повне невиконання зобов'язань по цьому договору, якщо це невиконання є наслідком: пожеaru, повені, взриву, шторму, епідемії і інших проявів сил природи, а також війни чи військових дій в галузі чи регіоні, прийняття владними структурами правових актів, що роблять неможливим виконанням цього договору.

6.2. При наявності перелічених обставин сторона цього договору, для якої є неможливим виконання своїх зобов'язань повинна негайно повідомити про це іншу сторону, додавши до повідомлення довідку відповідного державного органу.

6.3. При відсутності своєчасного повідомлення, передбаченого в п. 6.2., винна сторона зобов'язана відшкодувати іншій стороні збитки.

6.4. Настання форс-мажорних обставин, може збільшити термін виконання договору на період дії вказаних обставин.

7. Порядок вирішення спорів.

- 7.1. Спірні питання, що виникають під час виконання цього договору, розглядаються Сторонами шляхом переговорів.
- 7.2. В разі недосягнення згоди спори вирішуються в Арбітражному суді України _____
(вказати адресу)

8. Додаткові умови.

- 8.1. Будь-які зміни і доповнення до цього договору дійсні лише при умові, що вони зроблені в письмовій формі і належно підписані уповноваженими на це представниками сторін.

Додатки до цього договору є його невід'ємною частиною.

- 8.2. Вказане в специфікації даного договору обладнання (майно) придбається Замовником з метою наступної передачі його _____

_____ (назва лізингоодержувача)

- 8.3. Замовник передає всі зобов'язання (за винятком платіжних) лізингоодержувачу і Постачальник згоден з цим.
- 8.4. Постачальник згоден з тим, що Замовник передає всі свої права (за винятком права власності) лізингоодержувачу і надає йому право всі претензії безпосередньо пред'являти Поставщику.

9. Юридичні адреси і банківські реквізити сторін.

Замовник

Постачальник

(підпис)

МП

(підпис)

МП

Додаток
до договору купівлі-продажу

Специфікація

на товари, що повинні поставити в 19__ р.

№ п/п	Назва обладнання (майна)	Тип, модель, марка	Одн. вим.	Кількість	Ціна одн. вим.	Ціна партії
1	2	3	4	5	6	7

Постачальник _____ (підпис) Замовник _____ (підпис)

МП

МП



«Додаток 3»
Договір фінансового лізингу

М. _____

« ____ » _____ 19__ р

надалі «Лізингодавець». в особі _____

діючого на підставі _____

і _____

надалі «Лізингоодержувач», в особі _____

діючого на підставі _____

з іншого боку, уклали цей договір про наступне:

1. Предмет договору.

1.1. Відповідно до заявки Лізингоодержувача, лізингодавець зобов'язується купити і передати Лізингоодержувачу в лізинг обладнання (об'єкт лізингу), опис якого наведено в додатках до цього договору.

1.2. Загальна вартість обладнання складає _____ грн.,
в т.ч. транспортні витрати _____ грн., ПДВ _____ грн.
і сплачуються _____

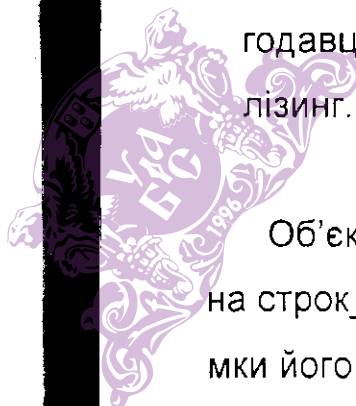
(лізингодавцем, лізингоодержувачем, постачальником)

1.3. Обладнання підлягає доставці і буде використовуватися Лізингоодержувачем за адресою _____
і не буде переміщене з цього місця без письмової згоди Лізингодавця.

1.4. Постачальник обладнання повідомлений про те, що майно Лізингодавцем купується у власність для послідууючої передачі його в лізинг.

2. Термін договору

Об'єкт лізингу передається Лізингоодержувачу для користування на строк _____ (місяців, років), починаючи з дати прийомки його в експлуатацію і закінчується _____



3. Доставка і приймання в експлуатацію об'єкта лізингу

- 3.1. Обладнання повинно бути доставлене до _____ згідно терміну, вказаного в Додатку за адресою, що вказана в цьому договорі.
- 3.2. Приймання обладнання здійснюється Лізингоодержувачем у місці доставки в присутності представника Лізингодавця.
- 3.3. Приймання обладнання оформляється Актом приймання, в якому визнається, що це обладнання знаходиться в доброму робочому стані і те, що останнє відповідає назві, конструкції та потужності, вказаних Лізингодавцем, та відповідає його вимогам.

Акт приймання підписується уповноваженими представниками Лізингоодержувача, Лізингодавця і Постачальника.

- 3.4. Видатки, передбачені процедурою приймання несе Лізингоодержувач.
- 3.5. Виявлені під час приймання обладнання дефекти відображаються в «Акті приймання».

При цьому Лізингодавець дає доручення Постачальнику усунути виявлені дефекти в зазначені строки. Якщо неможливо усунути дефекти, Постачальник зобов'язаний замінити це обладнання за свій рахунок.

- 3.6. Якщо Лізингоодержувач відмовляється прийняти обладнання із-за наявності дефектів, що виключають нормальну експлуатацію обладнання, він зобов'язаний в письмовій формі сповістити Лізингодавця і вказати при цьому виявлені дефекти.

Ця рекламація дає Лізингодавцю право розірвати договір купівлі- продажу обладнання (майна).

3.7. Якщо лізингоодержувач незалежно від причини не подав Лізингодавцю у визначений термін Акт приймання обладнання в експлуатацію і не заявив про наявність недоліків, усунення яких неможливе, обладнання вважається прийнятим.

3.8. Лізингоодержувач користується гарантією на обладнання, що видається Постачальником.

Копія гарантії додається до цього договору в Додатку.

3.9. З моменту підписання Акту приймання до Лізингоодержувача переходять всі права і обов'язки власника майна, за винятком права власності.

4. Право власності і право використання обладнання.

4.1. Лізингодавець заявляє і декларує те, що обладнання є його власністю і те, що він має право здавати це обладнання в оренду Лізингоодержувачу. Це право виникає з момента оплати вартості обладнання Постачальнику.

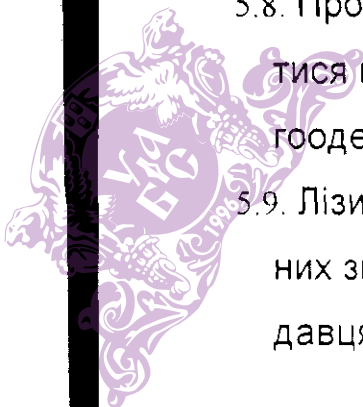
4.2. Лізингоодержувач з дати підписання «Акту приймання» приймає на себе відповідальність за збереження майна, здійснює необхідні заходи по запобіганню втрати майна в результаті крадіжки, пожежі, псування.

4.3. Виключне право користування обладнанням, що передане за цим Договором в лізинг, належить Лізингоодержувачу. Продукція і доходи, отримані в результаті використання зазначеного обладнання, є виключно власністю Лізингоодержувача.

4.4. Лізингодавець гарантує, що право Лізингоодержувача користуватися обладнанням не буде ним порушено, якщо підстави для такого порушення не виникнуть у зв'язку з діями чи упущеннями Лізингоодержувача, які визначені в п.7.3.

5. Використання і утримання обладнання.

- 5.1. На протязі всього терміну лізингу обладнання буде знаходитись у Лізингоодержувача і утримуватися виключно за його власний кошт і видатки, в доброму робочому стані, відповідно ремонтуватися, обслуговуватися і забезпечуватися запасними частинами.
- 5.2. Обладнання буде знаходитися в Лізингоодержувача виключно в місцях, визначених у Додатку.
- 5.3. Обладнання підлягає інспекції Лізингодавцем або призначеними ним особами у будь-який час.
- 5.4. Лізингоодержувач не має права без письмового погодження Лізингодавця використовувати обладнання як заклад або заставу з правом утримання її третьою стороною та буде тримати його вільним від будь-яких претензій на нього.
- 5.5. Обладнання не буде ремонтуватися іншою особою, крім Лізингоодержувача, Лізингодавця або його представника без попереднього погодження на це Лізингодавця.
- 5.6. Лізингоодержувач на вимогу Лізингодавця в будь-який час буде подавати інформацію про обладнання.
- 5.7. Лізингоодержувач чітко визнає, що він не є власником обладнання і що будь-який продаж або застава чи спроба продажу або застави обладнання будуть вважатись порушенням зобов'язань і спричинить накладення на Лізингоодержувача інших штрафів згідно з законодавством України.
- 5.8. Протягом всього терміну оренди обладнання буде експлуатуватися належно підготовленим і кваліфікованим персоналом Лізингоодержувача.
- 5.9. Лізингоодержувач зобов'язується не робити ніяких конструктивних змін (модифікацій) обладнання без письмової згоди Лізингодавця.



5.10. Лізингоодержувач повинен негайно повідомляти Лізингодавця в письмовій формі про стан поточних справ та повністю або частково відшкодувати Лізингодавцю збитки та пошкодження обладнання, пов'язані з його експлуатацією протягом терміну цього Договору і до часу закінчення його дії.

6. Лізингові платежі.

6.1. Лізингоодержувач за користування обладнанням, що передане йому за цим Договором, зобов'язується виплатити Лізингодавцю лізингові платежі в сумі _____ грн. відповідно з графіком лізингових платежів, визначених в Додатку.

6.2. Всі орендні платежі є належними і підлягають сплаті без заліку претензій і повинні надсилатися на банківський рахунок Лізингодавця _____ або на будь-який інший рахунок, що може бути вказаний Лізингодавцем Лізингоодержувачу, в терміни, визначені в Додатку.

6.3. На будь-які лізингові або інші платежі стосовно цього Договору, що не сплачені вчасно, стягується штраф у розмірі _____% від непогашеної заборгованості по платежах за кожен день прострочки, починаючи з дня, коли платіж був належним і до дня, коли він буде зроблений.

6.4. Перший платіж Лізингоодержувачем здійснюється авансом після підписання договору лізингу або після підписання Акту приймання Лізингоодержувачем (непотрібне закреслити) в рахунок погашення загальної суми лізингових платежів у розмірі _____ грн.

За взаємною згодою сторін виплати авансу може не бути.

6.5. Після завершення терміну лізингу залишкова вартість обладнання становить _____ грн.

6.6. За взаємною згодою сторін загальна сума лізингових платежів і періодичні виплати за часдії цього Договору можуть бути змінені (або не можуть бути змінені) у випадку появинових обставин таких як: зміна рівня інфляції, вартості майна в зв'язку з проведенням переоцінки основних фондів, рівня позичкового процента і інших суттєвих для сторін випадків.

7. Припинення дії договору.

7.1. Дія договору припиняється після закінчення терміну договору або у випадку його розриву.

7.2. Дія договору може бути припинена за взаємною згодою сторін або за рішенням суду, якщо вимогу про припинення подає одна із сторін.

7.3. Лізингодавець має право вимагати припинення дії договору в таких випадках:

7.3.1. Договір купівлі-продажу обладнання (об'єкта договору) не вступив у дію або був анульований з будь-якої причини до доставки обладнання Лізингоодержувачу.

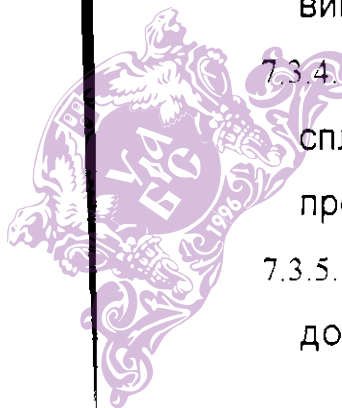
7.3.2. Постачальник з будь-якої причини не в змозі доставити обладнання Лізингоодержувачу.

При припиненні дії договору у випадках, що передбачені п.п.7.3.1. і 7.3.2. Лізингодавець і Лізингоодержувач звільняється від взаємних зобов'язань по цьому договору.

7.3.3. Лізингоодержувач на протязі терміну, що перевищує 30 діб, не виконує своїх зобов'язань по будь-якому виду платежів.

7.3.4. Лізингоодержувач після отримання вимоги про оплату не сплачує заборгованості (включаючи штраф за прострочку) на протязі трьох тижнів.

7.3.5. Лізингоодержувач допускає використання майна - об'єкта договору з порушенням умов цього договору.



7.3.6. Під час дії цього договору організація Лізингоодержувача ліквідується.

При припиненні дії договору з причин, зазначених в п.п. 7.3.3. і 7.3.6. Лізингоодержувач зобов'язаний сплатити Лізингодавцю суму закриття угоди, яка включає:

- а) заборгованість за всіма передбаченими договором платежами, що не сплачена до моменту припинення дії договору;
- б) суму всіх передбачених договором платежів, що повинен сплатити Лізингоодержувач, починаючи з дати припинення дії договору і до кінця строку лізингу, відповідно з Додатком;
- в) неустойку в розмірі _____% від вартості обладнання об'єкта лізингу.

7.4. Лізингоодержувач має право вимагати припинення дії договору у випадку виявлення під час приймання обладнання недоліків, що виключають його нормальне використання і усунення яких неможливе.

Про вимогу припинення дії цього договору Лізингоодержувач повинен повідомити в письмовій формі Лізингодавця не пізніше, ніж через _____ днів з моменту завершення доставки обладнання.

8. Дії і зобов'язання сторін після завершення угоди.

8.1. Сплата Лізингоодержувачем усіх платежів є необхідною, але недостатньою умовою завершення угоди після закінчення терміну цього договору.

8.2. При припиненні терміну договору Лізингоодержувач має переваги перед третіми особами по укладанню нового договору на використання чи придбання у власність предмету лізингу.

8.3. Лізингоодержувач має право:

- повернути обладнання лізингодавцю;
- укласти новий договір;
- придбати обладнання у власність.

Пропозиції Лізингоодержувача про подальші дії стосовно лізингового майна повинні бути подані Лізингодавцю не пізніше _____ днів до закінчення терміну договору, при умові виконання всіх зобов'язань по цьому договору.

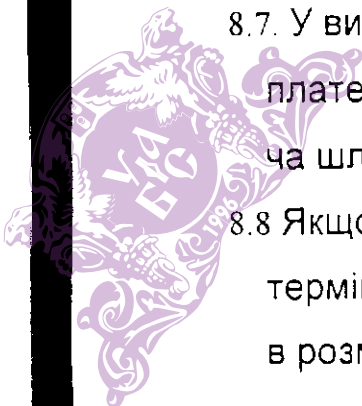
8.4. У випадку повернення обладнання Лізингоодержувач повинен доставити його на протязі _____ днів після закінчення терміну договору за адресою, вказаною Лізингодавцем, і передати обладнання по акту здачі-приймання. Всі витрати по доставці обладнання Лізингодавцю і відповідальність за його збереження несе Лізингоодержувач.

8.5. Для продовження оренди лізингового майна сторони укладають новий договір не пізніше _____ днів після закінчення терміну дії цього договору.

8.6. Якщо в договорі була передбачена можливість викупу обладнання, то разом з виплатою останніх лізингових платежів Лізингоодержувач сплачує залишкову вартість обладнання. Після цього право власності на обладнання переходить до Лізингоодержувача, яке гарантується додатково укладеним договором купівлі-продажу.

8.7. У випадку повного погашення вартості обладнання лізинговими платежами обладнання переходить у власність Лізингоодержувача шляхом передачі його з балансу на баланс.

8.8. Якщо Лізингоодержувач не повертає обладнання після закінчення терміну лізингу або після закриття угоди, з нього стягується пеня в розмірі _____% від (вказується підстава, за якою визначається



процент, наприклад, залишкова чи первинна вартість обладнання) за кожний день прострочки до повного повернення обладнання Лізингодавцю.

8.9. Лізингосдержувач має право достроково завершити цей договір, якщо сплатить всі належні платежі.

9. Порядок вирішення суперечки.

9.1. Суперечки і розбіжності, пов'язані з дією цього договору, будуть по можливості розв'язані на основі взаємного погодження.

9.2. Якщо сторони не можуть прийти до угоди, всі суперечки і розбіжності, які виникають у результаті виконання цього договору, повинні бути передані на розгляд до Арбітражного Суду відповідно з діючим законодавством України.

10. Форс-мажорні обставини.

10.1. Сторони звільняються від відповідальності за часткове чи повне невиконання зобов'язань за цим договором, якщо це невиконання є наслідком обставин нездоланної сили, що виникла після укладання договору в результаті подій надзвичайного характеру, які сторона не могла ні передбачити, ні запобігти розумними діями (форс-мажор).

10.2. Сторона, для якої стало неможливим виконання зобов'язань за договором, зобов'язана сповістити в письмовій формі другу сторону про настання і завершення вищевказаних обставин не пізніше десяти днів з моменту їх виникнення.

10.3. Якщо обставини нездоланної сили будуть тривати більше чотирьох місяців, сторони зустрінуться, щоб з'ясувати, які заходи слід прийняти.

Однак, якщо на протязі наступних двох місяців сторони не зможуть домовитися, тоді кожна із сторін має право анулювати до-



говір при умові, що сторони повернуть одна одній всі матеріальні і грошові активи, одержані ними в зв'язку з дією цього договору.

11. Загальні положення.

- 11.1. Всі зміни і доповнення до договору вважаються дійсними, якщо вони оформлені в письмовій формі і підписані сторонами.
- 11.2. Будь-яка домовленість між сторонами, що тягне за собою нові зобов'язання, що не є наслідком цього договору, повинна бути письмово підтверджена сторонами у вигляді Додатку до договору.
- 11.3. Після підписання договору всі попередні письмові і усні угоди, переговори і переписки між сторонами втрачають силу, якщо на них відсутні посилання в договорі.
- 11.4. Цей договір підписаний у двох ідентичних примірниках, кожен з яких має юридичну силу.
- 11.5. Всі додатки до цього Договору є його невід'ємною частиною, і без них договір вважається недійсним.

12. Юридичні адреси, банківські реквізити і підписи сторін.

Лізингодавець

Адреса _____

Банківські реквізити:

р/р № _____

МФО _____

МП _____

(підпис)

Лізингоодержувач

Адреса _____

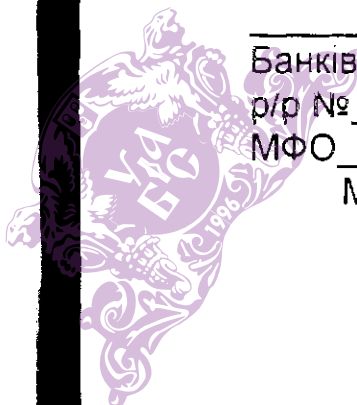
Банківські реквізити:

р/р № _____

МФО _____

МП _____

(підпис)



« Додаток К»
Лізинговий договір банку з підприємством.

М. _____ « ____ » _____ 19__ р.

_____ в особі _____,
(назва банку) (П.І.Б.)

що іменується надалі «Банк», з однієї сторони, і _____
_____ (назва підприємства)

в особі _____, який
(посада, П.І.Б.)

діє на підставі _____, що
(назва статутного документу)

іменується надалі «Лізингоодержувач», з іншої сторони, уклали цей договір на лізинг.

1. Визначення.

Лізинг: під лізингом, сторони, що домовляються, розуміють таку фінансову операцію, в рамках якої Банк, придбаючи прав власності на об'єкт лізингу, передає його за встановлену плату в тимчасове користування Лізингоодержувачу. Після закінчення терміну договору Лізингоодержувач може продовжувати оренду об'єкта лізингу на нових умовах або придбати в свою власність, сплативши його залишкову вартість.

Об'єкт лізингу: обладнання, яке є предметом договору купівлі-продажу відповідно специфікації Лізингоодержувача.

Термін лізингу: строк, на протязі якого відповідно лізинговому договору Лізингоодержувач користується об'єктом лізингу.

Постачальник: продавець обладнання, у якого Банк купує об'єкт лізингу з метою передати його в лізинг Лізингоодержувачу.



State Higher Educational Institution
UKRAINIAN ACADEMY OF BANKING
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE

2. Об'єкт лізингу.

Банк надає Лізингоодержувачу в рамках укладеного договору обладнання згідно додатку до цього договору. Цей додаток є невід'ємною частиною договору про лізинг.

3. Придбання і доставка обладнання.

Права і обов'язки сторін.

- 3.1. Банк здійснює купівлю обладнання, що є об'єктом лізингу у Постачальника і відповідно цього договору здає його в лізинг Лізингодавцю.
- 3.2. Об'єкт лізингу і його Постачальника вибирає Лізингоодержувач. На підставі умов Лізингоодержувача Банк в договорі купівлі-продажу разом з Постачальником визнає технічні параметри об'єкту лізингу, строки, способи його доставки, ціну обладнання, а також необхідний склад документації, строки і способи введення обладнання в експлуатацію та інші умови.
- 3.3. Банк передає всі витікаючі із договору купівлі-продажу гарантії, права і обов'язки Лізингоодержувачу. Лізингоодержувач може відмовитися від здійснення цих прав і обов'язків тільки за наявності на це письмової згоди Банку. За порушення договору купівлі-продажу

Постачальником Банк ніякої відповідальності не несе.

- 3.4. Приймання обладнання Лізингоодержувачем здійснюється відповідно з умовами договору купівлі-продажу.

Про приймання обладнання в експлуатацію складається Акт приймання і протокол, по одному екземпляру яких Лізингоодержувач на протязі _____ робочих днів має подати Банку.

- 3.5. Лізингоодержувач зобов'язаний забезпечити відповідно до вимог заводу-виробника складування обладнання. його зберігання



встановлення монтажу, а також отримання всіх дозволів, необхідних для здачі обладнання в експлуатацію.

- 3.6. Всі витрати, пов'язані з транспортуванням об'єкта лізингу до місця доставки, монтажем, введенням його в експлуатацію відносяться на рахунок Лізингоодержувача (якщо інше не передбачене в договорі купівлі-продажу).

4. Право власності Банку.

- 4.1. Банк купує вибране Лізингоодержувачем і відвантажене Постачальником обладнання з метою здати в лізинг на умовах даного договору.
- 4.2. Банк відповідає за те, що треті особи не мають претензій, які обмежують користування об'єктом лізингу.
- 4.3. На термін лізингу об'єкт лізингу є власністю Банку, амортизація за цей період нараховується Банком.
- Лізингоодержувач обліковує у себе обладнання на строк лізингу як орендовані основні фонди і до _____ кожного року (дата) повідомляє Банк про стан об'єкта лізингу.
- 4.4. Банк повинен зробити на об'єкті лізингу добре видимий напис про те, що даний об'єкт є його власністю.
- 4.5. Лізингоодержувач може вивезти об'єкт лізингу з місця, що вказане в цьому договорі, тільки при письмовому дозволі Банку.
- 4.6. Предмет лізингу не може відчужуватися Лізингоодержувачем або обтягуватися якими-небудь іншими зобов'язаннями. У випадку конфіскації Лізингоодержувач зобов'язаний негайно сповістити про це Банк і прийняти всі заходи, щоб запобігти порушення права власності Банку.

4.7. Лізингоодержувач не має права передавати свої права і зобов'язання по цьому договору чи інтереси третім особам без попередньої письмової згоди на це Банку. Банк може передавати свої права і зобов'язання, які обумовлені цим договором, повністю або частково третій особі, але це не означає виникнення додаткових зобов'язань для Лізингоодержувача.

5. Попереднє фінансування.

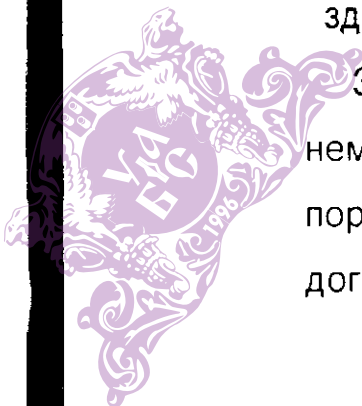
Лізингоодержувач зобов'язаний переказати Банку на основі його повідомлення кошти, що відшкодовують витрати Банку на попереднє фінансування до початку строку лізингу.

6. Експлуатація об'єкта лізингу.

6.1. На протязі терміну дії цього договору Лізингоодержувач за свій рахунок і на свій ризик:

- здійснює експлуатацію об'єкта лізингу відповідно до вимог зовладу виробника по обслуговуванню, установці і експлуатації об'єкта лізингу;
- забезпечує умови, необхідні для охорони об'єкта лізингу і його нормальної експлуатації, проводить регулярний профілактичний ремонт обладнання (влаштовані в обладнання під час ремонту вузли і агрегати автоматично стають власністю Банку), здійснює його технічне обслуговування.

Зниження можливостей використання обладнання або неможливість його використання внаслідок експлуатації з порушенням умов цього договору не впливають на дію цього договору і на зобов'язання сплачувати лізингові платежі.



6.2. Якщо Лізингодавець вніс які-небудь модифікації в обладнання, без згоди Банку, він зобов'язаний по вимозі Банку за свій рахунок відновити початковий стан обладнання.

6.3. Лізингоодержувач бере на себе всі ризики, пов'язані з втратою, крадіжкою, передчасним зносом, псуванням і пошкодженням обладнання, що виникають під час його експлуатації.

У випадку виникнення будь-якого із перерахованих випадків Лізингоодержувач зобов'язаний за свій рахунок і на свій розсуд вжити наступне:

- а) або відремонтувати обладнання, або замінити його на будь-яке аналогічне обладнання, що прийнятне для Банку. Обладнання, що доставлене в заміну дефектного, розглядається як правомірна заміна спочатку передбаченого обладнання, а право власності на нього передається Банку. За Лізингоодержувачем зберігається зобов'язання сплатити лізингові платежі;
- б) погасити всю заборгованість Банку по сплаті лізингових платежів, сплатити залишкову вартість обладнання і неустойку.

Примітка. До договору, як невід'ємна частина, може додаватися додаток, в якому вказується розрахунок загальної суми лізингових платежів неустойки, а також графік сплати лізингових внесків.

6.4. Банк має право на підставі попередньої домовленості в будь-який час робити огляд і перевіряти його стан та правильність використання.

6.5. Банк на підставі попереднього повідомлення має право контролювати у Лізингоодержувача облікові дані і документацію, які мають відношення до об'єкта лізингу. Лізингоодержувач зобов'язаний забезпечити надання Банку документів, необхідних для



Банк має право доручити контроль спеціальному експерту або іншій організації.

7. Страхування.

Примітка. Розділ 7 застосовується у випадку страхування обладнання банком.

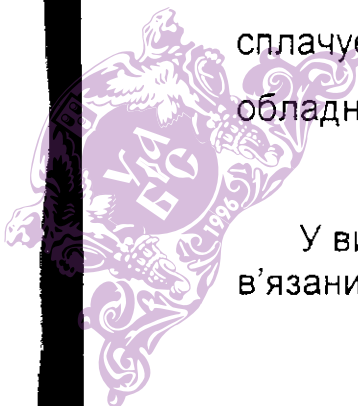
Лізингоодержувач, починаючи з зафіксованого в договорі купівлі-продажу моменту переходу до нього відповідальності за шкоду, заподіяну об'єкта лізингу, зобов'язаний за свій рахунок застрахувати його від усіх видів можливих втрат.

У випадку повного страхування майна Лізингоодержувач надає Банку декларацію страхової організації, в якій вона підтверджує, що прийняла на страхування об'єкт лізингу, починаючи із зазначеного строку, і що пільги по страхуванню, якщо такі передбачені договором страхування, належать Банку.

У випадку настання страхової події Лізингоодержувач звертається до страхової організації. Одночасно він повідомляє про це Банк, посилаючи йому один екземпляр протоколу про понесені втрати і вказує при цьому на можливість відновлення об'єкта лізингу. У випадку, якщо об'єкт лізингу може бути відновлено і відшкодування втрат буде здійснено на користь Банку, страхова сума переводиться Лізингодавцем Лізингоодержувачу на протязі _____ днів після її одержання. Лізингоодержувач здійснює відновлення об'єкта лізингу. Якщо ж об'єкт лізингу не може бути відновлений, Лізингоодержувач сплачує Банку решту суми лізингових платежів, залишкову вартість обладнання, а також неустойку.

8. Санкції за затримку сплати лізингових платежів.

У випадку будь-якої затримки платежів Лізингоодержувач зобов'язаний сплатити Банку _____ грн.
(сума прописом і цифрами)



за кожен день прострочки.

9. Перехід права власності.

9.1. Після закінчення терміну цього договору і у випадку його виконання Лізингоодержувач може:

- а) повернути Банку за свій рахунок обладнання у робочому стані;
- б) купити обладнання у Банка, заплативши _____ грн.;
(сума прописом і цифрами)
- в) переоформити лізинговий договір на нових умовах.

9.2. Про своє рішення Лізингоодержувач зобов'язаний повідомити Банк за _____ днів до закінчення терміну дії цього договору.

У випадку, якщо Лізингоодержувач не повідомляє свого рішення у встановлений цим договором строк, Банк має право самостійно прийняти рішення про подальше використання обладнання.

10. Припинення дії договору.

10.1. Якщо Постачальник з причин, що не залежать від Банку, не відвантажив Лізингоодержувачу обладнання у встановлені строки або відвантажує його не повністю, даний договір повністю або частково втрачає свою дію. В цьому випадку Лізингоодержувач не має права пред'являти Банку будь-які претензії.

10.2. Лізингоодержувач має право повністю або частково припинити дію договору в наступних випадках:

- а) якщо Лізингоодержувач затримує сплату лізингових платежів на термін більш _____ днів і не здійснює оплату після попередження;
- б) якщо об'єкт лізингу стає непридатним до подальшого використання, знищується або втрачається, за включенням тих випадків, коли Лізингоодержувач негайно замінює об'єкт лізингу за свій рахунок;



- в) якщо організація-Лізингоодержувач оголошена неплатоспроможною (банкрутом) або ліквідується, або якщо в її правовому статусі відбуваються зміни, за винятком тих випадків коли Лізингоодержувач або новий власник надає відповідні гарантії по виконанню умов договору;
- г) якщо право власності Банку з будь-якої причини порушується;
- д) якщо об'єкт лізингу частково або повністю з будь-якої причини необхідно повернути Постачальнику;
- є) якщо Лізингоодержувач не виконує своїх зобов'язань за цим договором після попередження.

10.3. У випадку припинення дії цього договору з будь-якої із перерахованих в п.10.2. причин Банк має право на отримання залишку суми лізингових платежів, залишкової вартості обладнання і неустойки.

Припинення дії договору з будь-яких причин не стосується вже внесених сум плати за лізинг.

11. Інші умови.

З питань, які не регулюються даним договором, слід орієнтуватися на загальні положення цивільного кодексу України, що стосуються договорів.

12. Строк лізингу.

Строк відвантаження _____
(число, місяць, рік)

Строк введення в експлуатацію _____
(число, місяць, рік)

Місце розташування об'єкта _____

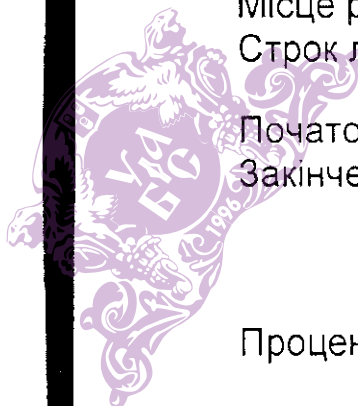
Строк лізингу _____
(років, місяців, днів)

Початок лізингу _____, але не пізніше ніж _____

Закінчення лізингу _____
(число, місяць, рік)

13. Попереднє фінансування.

Процент за попереднє фінансування _____ %



Строк виплати: процентів за попереднє фінансування з початку лізингу _____ року _____ місяця _____ числа, але не пізніше _____ року _____ місяця _____ числа.

14. Оплата лізингу.

Загальна сума, що належить Банку _____
(сума прописом і цифрами)

В тому числі:
плата за користування кредитними ресурсами Банку _____
(із розрахунку _____ % річних);
амортизація об'єкта лізингу _____;
(сума прописом і цифрами)

вартість додаткових послуг, що надає Банк в рамках лізингового договору _____, в тому числі: _____
(сума прописом і цифрами)

_____ (назва послуги і вартість)
комісійні банку _____
(%)

Строки платежів _____
(число, місяць, рік)

Перший внесок плати за лізинг повинен бути сплачений _____
(число, місяць, рік)

Строки наступних платежів _____
(число, місяць, рік)

15. Викуп об'єкта лізингу.

Якщо після закінчення строку лізингу Лізингоодержувач бажає викупити об'єкт лізингу, сторони визначають його покупну ціну в розмірі _____
(сума прописом і цифрами)

Адреса сторін:

Лізингодавець:

Лізингоодержувач:

МП

_____ (підпис)

МП

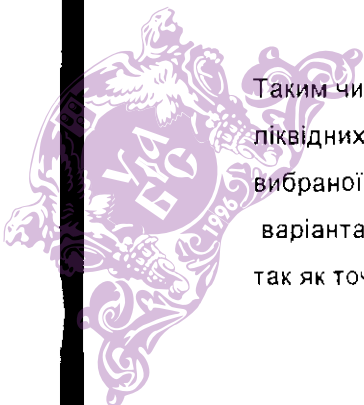
_____ (підпис)



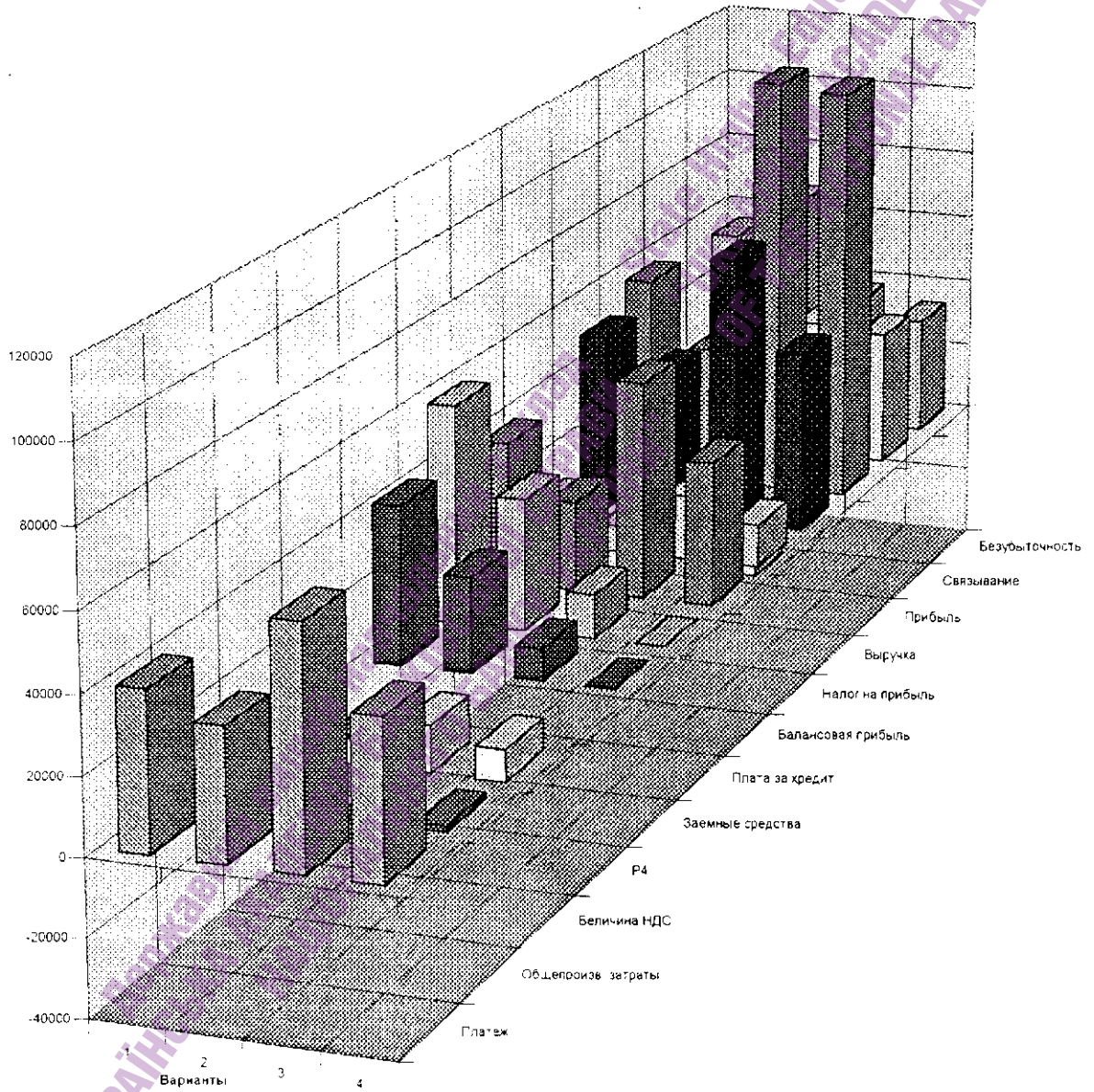
Економіко-математична модель лизингової операції

	<u>Значення</u>	<u>Вар 1</u>	<u>Вар 2</u>	<u>Вар 3</u>	<u>Вар 4</u>
Строк лізингу	12				
Вартість ОЛ у разі ПДВ	85000				
Нормативний строк експлуатації	144				
К-т в бюджет від оплати праці	0,51				
К-т ПДВ	0,2				
К-т податку на прибуток	0,3				
К-т податку на майно	0				
К-т банківського кредиту	0,4				
К-т лізингової плати		0,6	0,5	0,9	0,6
К-т витрат на оплату праці		0,2	0,2	0,15	0,15
К-т інших витрат		0,01	0,1	0	0
Частка залучених коштів в ОЛ		0,5	0,3	0,1	0
Строк кредиту		6	6	3	0
Балансова вартість ОЛ	58000				
Амортизація в об'єднанні	5666,7				
Лізингові платежі		40800	34000	61200	40800
Загальні виробничі витрати		1595,3453	9476,0312	1534,02	1534,01913
Розмір ПДВ		8160	6800	12240,00	8160
Податок на майно					
Сума залучених коштів		42500	25500	8500,00	0
Плата за кредит		59500	35700	11900,00	0
Балансовий прибуток		39204,655	24523,969	59665,98	39265,9809
Податок на прибуток		11761,396	7357,1906	17899,79	11779,7943
Виручка		51000	42500	76500,00	51000
Прибуток у розпорядженні ЛФ		58433,033	39767,113	119804,75	118104,746
Зв'язування ліквідних коштів		-20900,3	-39566,2	40471,41	38771,4
Точка беззбитковості		55226,298	66992,698	38164,97	33914,9715

Таким чином із розрахунків ми бачимо, що у варіантах 3 і 4 спостерігається вивільнення ліквідних коштів. Розмір лізингової плати в точці беззбитковості перевищує розмір вибраної нами лізингової плати виходячи із коефіцієнту c_1 в першому та другому варіантах розрахунку. В 3 і 4 варіантах можливе зниження розміру лізингової плати, так як точка беззбитковості лежить нижче заданої величини лізингової плати.



Лизинговые платежи



“УКРАЇНСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ БАНКІВСТВА”
National Academy of Banking of Ukraine