

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»  
Кафедра міжнародних економічних відносин

Карпова Анастасія Сергіївна

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**«МІЖНАРОДНИЙ ЛІЗИНГ В СИСТЕМІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО**  
**БІЗНЕСУ»**

Спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»

Студента (ки) IV курсу

\_\_\_\_\_

Карпової А.С.

(підпис)

Групи МЕ-61а

Подається на здобуття освітнього ступеня бакалавр

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень.

Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело \_\_\_\_\_

Карпова А.С.

(підпис)

Керівник доктор екон. наук, проф.

\_\_\_\_\_

Петрушенко Ю. М.

(підпис)

## РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня бакалавр  
на тему  
«МІЖНАРОДНИЙ ЛІЗИНГ В СИСТЕМІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО  
БІЗНЕСУ»

студента Карпової Анастасії Сергіївни

Основний зміст кваліфікаційної бакалаврської роботи викладено на 47 сторінках, у тому числі список використаних джерел з 45 найменувань, який розміщено на 4 сторінках. Робота містить 5 таблиць та 1 діаграму. Ключові слова: МІЖНАРОДНИЙ ЛІЗИНГ, ЛІЗИНГ, МІЖНАРОДНІ ЛІЗИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ, ЛІЗИНГОДАВЕЦЬ, ЛІЗИНГООДЕРЖУВАЧ.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи полягає у дослідженні теоретичних та практичних аспектів міжнародного лізингу як особливої форми підприємницької діяльності.

Об'єктом даного дослідження вважаються процеси і відносини, що виникають при формуванні і регулюванні міжнародного лізингу

Предметом даного дослідження є міжнародний лізинг.

У процесі дослідження залежно від цілей і задач використовувались відповідні методи дослідження економічних процесів, серед яких систематизація та узагальнення (при теоретичному обґрунтуванні – поняття міжнародний лізинг), порівняльний метод, та метод аналізу.

Інформаційною базою роботи є законодавчі та нормативно-правові документи з питань функціонування міжнародного лізингу, звітні дані «LeaseEurope», дані інформаційно-аналітичних бюлетенів, а також періодичні видання та наукові публікації вітчизняних та зарубіжних авторів.

За результатами дослідження сформульовані такі висновки:

1. Міжнародний лізинг вважається одним з найбільш практичних, прибуткових форм інвестицій. І має великий потенціал для подальшого формування та розвитку, з цієї причини, можна відзначити, що міжнародний лізинг з часом буде зростати і нарощувати свої обороти та відігравати досить важливу роль в економіці.

2. Постійне застосування операцій міжнародного лізингу допомагатиме розв'язанню проблем макроекономічної стабілізації та виведе національну економіку на курс стабільного економічного росту.

Одержані результати також можуть бути використані у процесі розробки стратегії зовнішньоекономічного розвитку України та оцінки ефективності проведення політики у сфері міжнародного лізингу.

Рік виконання кваліфікаційної роботи – 2020 рік

Рік захисту роботи – 2020 рік

## ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»

Кафедра міжнародних економічних відносин

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

д.е.н., професор

(науковий ступінь, вчене звання)

Ю.М. Петрушенко

(підпис)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ  
(спеціальність 056 «Міжнародні економічні відносини»)  
студенту 4 курсу, групи МЕ-61 а

Карпової Анастасії Сергіївни

1. Тема роботи: Міжнародний лізинг в системі транснаціонального бізнесу затверджена наказом по університету від «07» квітня 2020 року № 0516-III
2. Термін подання студентом закінченої роботи «21» червня 2020 року
3. Мета кваліфікаційної роботи: дослідити місце міжнародного лізингу в системі транснаціонального бізнесу та перспективи його розвитку в світовій практиці, провести аналіз динаміки лізингових відносин в розрізі регіонального і галузевого вимірів на основі праць іноземних вчених та звітних даних деяких міжнародних організацій. Провести аналіз міжнародного лізингу в Україні.
4. Об'єкт дослідження: міжнародні економічні відносини, що виникають при формуванні і регулюванні міжнародного лізингу.
5. Предмет дослідження: процеси розвитку міжнародного лізингу в Україні.
6. Кваліфікаційна робота виконується на матеріалах: навчальної економічної літератури, законодавчих актах, нормативно-правової літератури, наукових статей, статистичних звітів, та інформації з мережі інтернет.

7. Орієнтовний план кваліфікаційної бакалаврської роботи, терміни подання розділів керівникові та зміст завдань для виконання поставленої мети

Розділ 1 Теоретичні засади функціонування міжнародного лізингу. 16.04.2020

У розділі 1 Дослідити теоретичні засади функціонування міжнародного лізингу.

Розділ 2 Розвиток міжнародного лізингу в умовах глобалізації. 12.05.2020

У розділі 2 Дослідити розвиток міжнародного лізингу в умовах глобалізації.

Розділ 3 Міжнародний лізинг в Україні. 01.06.2020

У розділі 3 Дослідити міжнародний лізинг в Україні.

8. Консультації з роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада Консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Петрушенко Ю.М., завідувач кафедри МEB	02.04.20	16.04.20
2	Петрушенко Ю.М., завідувач кафедри МEB	16.04.20	12.05.20
3	Петрушенко Ю.М., завідувач кафедри МEB	12.05.20	01.06.20

9. Дата видачі завдання: «02» квітня 2020 року

Керівник кваліфікаційної  
роботи

\_\_\_\_\_ Петрушенко Ю.М.  
( підпис)

Завдання до виконання одержав

\_\_\_\_\_ Карпова А.С.  
( підпис)

## ЗМІСТ

Вступ .....	8
1 Теоретичні засади функціонування міжнародного лізингу.....	9
Поняття міжнародного лізингу та його види .....	9
Принципи роботи та функції міжнародного лізингу .....	21
2 Розвиток міжнародного лізингу в умовах глобалізації.....	25
Сучасні тенденції розвитку та особливості функціонування .....	25
Регіональні виміри міжнародного ринку лізингових послуг.....	33
Секторальні аспекти формування системи міжнародних лізингових відносин .....	36
3 Міжнародний лізинг в Україні .....	40
Становлення міжнародного лізингу в Україні .....	40
Перспективи поширення міжнародного лізингу на ринку України.....	45
Висновки .....	50
Перелік посилань .....	52
Додатки .....	55

## Вступ

Глибокі перетворення, які відбуваються в економіці, вимоги, що пред'являються науковим та технічним прогресом до заміни основних фондів, а ще терміновість надфективного використання ресурсів заважали новітніх методів оновлення матеріальної та технічної бази. Ступінь зносу основних фондів більшості підприємств країн світу досягає 75-95%. Запровадження новітніх технологій можливо тільки на нових обладнаннях.

Для такої трансформації промисловості насамперед необхідні інвестиції. Основною формою інвестування вважається міжнародний лізинг, який завдяки своїм можливостям стає імпульсом технічного переозброєння, збільшення необхідних потужностей промислових фірм та структурної трансформації економіки в цілому.

Міжнародний лізинг має дозвіл здійснювати внески капіталовкладень, зберігаючи компаніям фінансову ліквідність, яка зможе знадобитися їм у оборотному капіталі чи для їх інших грошових вкладень. Оренда сприяє поверненню більшої частини грошових вкладень в устаткування. Прискорене накопичення амортизаційного фонду призводить до більш оперативного відновлення автомобілів та механізмів. Також оренда має змогу надавати сторонам певні фінансові пільги.

Постійне застосування операцій міжнародного лізингу допомагатиме розв'язанню проблем макроекономічної стабілізації та виведе національну економіку на курс стабільного економічного росту.

Актуальність теми. В умовах нинішніх соціальних та економічних змін і переходу української економіки до ринкових відносин вивчення процесів розширення і регулювання міжнародного лізингу має особливе значення, яке пов'язане не лише із відносною новизною даної проблеми, а ще й з практичним значенням, якого вона набуває при умові переходу держави на напрямок економічного зростання. Тож міжнародний лізинг має досить особливе значення для вирішення складних питань, важливих для нашого суспільства.

Об'єктом дослідження цієї роботи є міжнародні економічні відносини, що виникають при формуванні і регулюванні міжнародного лізингу.

Предметом даного дослідження є процеси розвитку міжнародного лізингу в Україні.

Також, в дипломній роботі досліджувалось місце лізингу в системі транснаціонального бізнесу та перспективи його розвитку в світовій практиці, був проведений аналіз динаміки лізингових відносин в розрізі регіонального і галузевого вимірів на основі праць іноземних вчених та звітних даних деяких міжнародних організацій.

У процесі дослідження були використані наступні сучасні методи дослідження: метод спостережень, методи економічного аналізу, графічні, аналітичні та статистичні методи.

Методологією і теоретичною основою для написання дипломної роботи послужили: законодавчі акти, нормативно-правова література, методичні рекомендації, наукові статті, навчальна економічна література, інформація отримана з мережі інтернет, публікації з журналів і газет, статистична звітність.



# 1. ЗАГАЛЬНА ТЕОРІЯ МІЖНАРОДНОГО ЛІЗИНГУ

## 1.1 Поняття міжнародного лізингу та його види

У світовому понятті не існує єдиного визначення терміну «лізинг». Спектр лізингових визначень містить його представлення і як довгострокової оренди автомобілів, транспортних засобів, товарного кредиту, устаткування, споруд виробничого призначення, так і спеціальний вид інвестиційної роботи, а в деяких випадках це вважається завуальованою купівлею-продажем майна.

Європейська федерація державних асоціацій орендних фірм трактує таке поняття: «Лізинг – договір про оренду обладнання, промислової продукції, заводів, нерухомості для використання лізингоодержувачем у виробничих цілях, при тому всі придбані товари купуються лізингодавцем і він має змогу зберігати за собою право на власність».

В Законі України стаття 1 «Про лізинг» повідомляється, що оренда вважається підприємницькою діяльністю, яка орієнтована на інвестування особистих або позикових грошей, і полягає у наданні орендодавцем в виключне користування протягом конкретного періоду часу орендарю майна, що являється власністю орендодавця чи набувається ним у власність за угодою або дорученням та погодженням з орендарем у відповідного продавця майна, при умові сплати орендних платежів [8].

Основні властивості лізингу:

1. Право приватної власності на активи суттєво відокремлюються від права користування даними активами. Орендар має змогу отримати можливість користуватися активом без прав на власність.

2. Орендар повинен здійснити ряд платежів орендодавцю.

3. Період оренди – це проміжок часу, протягом якого можливість використання активу відокремлюється від права власності на цей актив.

Перед або після цього періоду право власності і право використання активу пов'язані з орендодавцем або орендарем.

4. Період оренди, як правило, збігається з періодом корисної служби орендованого майна.

За своєю сутністю та структурою міжнародний і внутрішній лізинг дещо подібні. Коли оренда застосовується в міжнародному контексті, вона просто стає складнішою групою через деякі відмінності в юридичних, бухгалтерських, фінансових, соціально-політичних середовищах різних держав.

Закон України «Про лізинг» тлумачить таке поняття: «Міжнародний лізинг – це лізингова угода, яка приймається суб'єктами лізингу, що знаходяться під юрисдикцією різних країн, або у випадку, коли майно чи платежі перетинають кордони різних держав». Розкривається сутність міжнародного лізингу за його основними, домінуючими показниками. Серед них виділимо основні [8]:

1. Відокремлення прав користування активом від прав власності протягом конкретного періоду повинно узгоджуватися, що найменше з двома податковим, юридичними та бухгалтерськими системами;

2. Оренда активів може відбуватись безпосередньо в прямій чи опосередкованій формі. Пряма форма – якщо майно на фізичному рівні перетинає кордон, щоб перейти в користування орендарю. Опосередкована форма – якщо майно не потрібно перевозити через кордон, оскільки воно раніше знаходилось у країні орендаря.

3. Етапом оренди може бути або період, протягом якого орендар застосовує майно за відсутності врахування часу транспортування майна від орендодавця до орендаря, або періодом, який покриває як транспортування так і користування майном. У випадку внутрішнього лізингу період транспортування активу зазвичай досить короткий, що ним зневажають під час прийняття рішення.

У міжнародному лізингу поняття «лізинг» зазвичай відноситься й до періоду поставки, якщо він довгий, а вартість доставки висока. Таким чином транспортний період, транспортні витрати та страхування вважаються важливими умовами при ухваленні рішення про укладання міжнародного лізингового договору.

4. Період оренди зазвичай збігається з періодом необхідного використання активу.

5. Лізингові платежі у випадку міжнародного лізингу мають можливість здійснюватись у формі державної грошової одиниці орендодавця, орендаря чи третьої держави, в колективній валюті чи у формі товарів, послуг або природних ресурсів.

Основою формування міжнародного лізингу вважається широкий спектр можливостей і переваг для кожного учасника договору.

Слід виокремити ряд привілеїв як для орендодавця так і для орендаря. По-перше, міжнародна оренда дає змогу стимулювати технічне та науково-технологічне переоснащення виробництва, освіжаючи інтенсивну частку основних фондів компаній за допомогою високотехнологічного обладнання. По-друге, ця процедура не вимагає великих початкових платежів. Здійснюючи міжнародну орендну операцію, інвестор зменшує загрозу недотримання зобов'язань лізингоодержувачем, оскільки орендне майно виступає у вигляді застави.

Міжнародний лізинговий договір досить гнучкий, що дозволяє країнам вибрати зручну схему оплати. Крім того, існує ймовірність застосування податкових, а також амортизаційних пільг відповідно до міжнародних договорів оренди, що діють в інших державах. Крім того, міжнародна оренда вважається інструментом продажу товару на закордонних ринках, впровадженню науково-технічного прогресу та формування нових робочих місць.

Це допомагає залучати приватні інвестиції, збільшувати податкові надходження через результат збільшення ділової активності. Інтересам

країни також сприяє той факт, що МВФ не враховує суму орендних договорів у національну заборгованість.

Щодо суб'єктів міжнародної лізингової операції, можна виділити наступне:

- орендодавець – особа, що займається підприємницькою діяльністю, яка передає в користування об'єкт оренди за договором;
- орендар – особа, що займається підприємницькою діяльністю, яка отримує в користування об'єкт оренди за договором;
- постачальник орендного майна – комерційна особа, яка виробляє та продає майно (машини, спеціальне обладнання і т.д.), яке вважається об'єктом оренди.

Орендні договори мають змогу відрізнитися один від одного за своїми умовами або ж тільки за якоюсь одною побічною ознакою. Отже, розглядаючи види оренди насамперед відштовхуються від показників класифікації їх. До цих показників відносяться: учасники договору, об'єкт оренди, надання послуг з обслуговування активу, рівень самої окупності об'єкта оренди, строк використання активу та зв'язану з ним амортизацію, характер орендних внесків, різновидність активу, який передається в оренду, сектори ринку, де проходять різні операції і т.д..

Перераховані показники досить різноманітні за своєю значимістю. Через несуттєві зміни умов вже відомого різновиду оренди є можливість здобути зовсім іншу його форму. Є найголовніші засадові ознаки, що визначають концептуальний зміст орендного договору. Ними вважаються рівень окупності показника активу і наявність прав власності на актив наприкінці дії терміну оренди.

Існуюче державне законодавство зазначає, «у зв'язку з особливостями лізингової діяльності оренда може бути двох видів – фінансова та оперативна». За формою здійснення оренда може бути зворотна, пайова, міжнародна» [7].

Фінансова оренда – це угода лізингу, за результатом якого орендар за своїм бажанням дістає в платне використання від орендодавця об'єкт активу на період не менше за той за який амортизується 50% ціни об'єкта оренди, зазначеної в момент підписання угоди.

Загальна кількість відшкодувань ціни майна в складі орендних платежів за період дії угоди фінансової оренди має включати не менше 50% ціни об'єкта лізингу, зазначеної в день підписання угоди.

Відповідно до закінчення терміну дії договору фінансової оренди, об'єкт лізингу переданий орендарю згідно з угодою, переходить у власність орендаря чи викупується ним за залишковою ціною.

Формування найменшого строку фінансової оренди на межі 50% амортизації дає можливість зменшити реальні умови інвестування через оренду з 8-10 до 5-7 років. Даний підхід дуже вигідний як спонсору, так і орендарю, так як останній може викупити майно, не очікуючи закінчення терміну його амортизації та отримати від цього деякі економічні переваги.

Оперативна оренда – угода лізингу, за результатом якого орендар на своє спецзамовлення дістає в платне використання від орендодавця майно строком, коротший за той, за який амортизується 95% ціни майна, підписаний в день укладання угоди.

Наприкінці терміну угоди оперативної оренди вона може бути продовжена або майно підлягає поверненню орендодавцеві та може бути повторно передана у використання іншому орендарю за угодою лізингу.

Єдиною метою економічного та оперативного лізингу вважається збереження права власності орендодавця на майно на весь період угоди лізингу. Отримання права на власність до другої особи не вважається підставою для розірвання угоди оренди. Основні відмінності між цими видами оренди наведені в таблиці [9]:

Таблиця 1.1 Загальні відмінності оперативного і фінансового лізингу

Фінансовий лізинг	Оперативний лізинг
1. Основною ціллю орендаря вважається або купівля об'єкта оренди, або ж користування даним об'єктом в період зазначеного часу.	1. Основною ціллю орендаря вважається користування об'єктом оренди для задоволення певних потреб в період нетривалого часу.
2. Орендар несе всю відповідальність за винагороди та ризики, які зв'язані з користуванням та володіння даного активу, включаючи ризик випадкового пошкодження чи навіть знищення даного активу.	2. Орендодавець несе всю відповідальність за винагороди та ризики, які зв'язані з користуванням та володіння даного активу, окрім витрат на експлуатацію чи поновлення використаних матеріалів) включаючи ризик випадкового пошкодження чи навіть знищення даного активу.
3. Орендар має змогу внести повну чи часткову вартість активу в період терміну дії оренди, а відтак отримати об'єкт оренди в свою власність, ще до закінчення даного строку, якщо сума об'єкта вважатиметься повністю виплаченою.	3. Тривалість дії оперативної оренди набагато менша за термін служби об'єкта оренди.
4. Орендар самостійно вибирає виробника і постачальника об'єкту оренди, а вже після звертається до орендодавця за грошима. Тому орендодавець не відповідає за якість, технічні моменти та комплектність активу, хоча і вважається його законним власником.	4. Орендар не бажає скуповувати об'єкти активу, тому йомузначаються орендні платежі.
5. Орендне майно перераховується на рахунок орендаря із позначкою, актив отримано в фінансовий лізинг.	5. Вся вартість орендних внесків суттєво менша за загальну вартість орендного активу.

## Продовження таблиці 1.1

6. Орендар має можливість взяти об'єкт оренди в свою власність.	6. На при кінці дії оперативної оренди об'єкт оренди повертається у власність орендодавця.
	7. Орендний актив залишається на балансі орендодавця та перераховується на позабалансовий рахунок орендаря із позначкою, актив отримано в лізинг.

Вітчизняне законодавство не тільки дуже якісно визначає два види оренди, а ще й відрізняє багато інших форм оренди. Під даними формами оренди мають на увазі важливі відносини між сторонами лізингової угоди.

Відповідно до діючого законодавства, підкреслимо наступні форми оренди [14]:

1) зворотна оренда – лізингова угода, яка передбачає набуття орендодавцем майна у власника та передання даного майна йому влізинг.

По закінченню терміну угоди оренди товаровиробник має можливість придбати орендний актив, а отже поновити право на власність;

2) пайова оренда – реалізація оренди при участі суб'єктів оренди на основі підписання багатосторонньої угоди та залучення одного чи декількох кредиторів, яку приймають участь у здійсненні оренди, вкладаючи свої гроші. Але при цьому кількість вкладених кредиторами грошей не має права перевищувати 85% ціни набутого для оренди майна.

Цей вид фінансування придбання майна для оренди дає можливість лізинговій фірмі реалізовувати масштабні орендні проекти, збільшувати та поширювати орендну діяльність;

3) міжнародна оренда – лізингова угода, яка реалізовується суб'єктами оренди, що знаходяться під юрисдикцією країн, чи в разі, якщо актив або кошти перетинають кордони інших держав.

Міжнародна оренда дарує можливості для українського орендаря взяти в своє використання найсучаснішу техніку з будь-якого куточку світу та досягнути за допомогою цього конкурентних ринкових переваг.

Також, слід зазначити, що держава-орендоодержувач накопичує час та фінансові ресурси, що згодилися б насамперед для розробки й впровадження даної технології. Окрім того, виробники-орендоодержувачі можуть мати велику можливість скористатись всесвітніми досягненнями наукового та технічного прогресу, навіть якщо в них немає в достатніх кількостях іноземної валюти.

Згідно з аналізом експертів МФК, тенета вітчизняних законодавчих і нормативних актів, що врегульовують експорт об'єктів, а також отримання платежів від інших держав, унеможлиблюють здійснення угод міжнародного експортного економічного лізингу для державних лізингодавців. Проте договори оренди для закордонних орендодавців, які ввозять об'єкти оренди на вітчизняну територію є досить вигідним і на практиці постійно виконуються.

Проаналізуємо окремі форми і види лізингу [31].

Пряма оренда (двостороння) характеризується поєднанням орендодавця та постачальника в одній особі. Виробник-власник майна без сторонньої допомоги здає його оренду орендарю за відсутності втручання сторонніх осіб..

Таблиця 1.2 – Класифікація форм і видів лізингу

Класифікаційні Ознаки	Види лізингу		
	Пряма оренда	Зворотна, чи ліз-бек	Непряма оренда
1. Склад учасників лізингового Договору			
2. Об'єкти лізингу	Рухоме майно	Нерухоме майно	Виробничий комплекс, чи прожект-ліз
3. Обсяги послуг з обслуговування активу	Чиста оренда, або нет-ліз	Часткове сервісне обслуговування, чи «Tail-Service-leasing»	Повне сервісне обслуговування – «мокра» оренда чи «Full-Service-leasing»



Продовження таблиці 1.2

4. Рівень окупності активу	Капітальний (фінансовий) повна окупність «FinanceLeasing»	Оперативний з окупністю до 95 % «OperativeLeasing»	Нормативний (дійсний) з частковою окупністю та опціоном на викуп
5. Терміни використання активу	Довготривалий – строковий – рентера	Середньотривалий хайринг (hiring)	Короткотривалий рентинг (renting)
6. Сектори ринку	Національний ринок (внутрішній)	Міжнародний ринок – експортний, імпорнтний, транзитний	Спеціальний ринок
7. Характер Орендних Виплат	Грошові	Компенсаційні	Змішані
8. Типи майна	«З перших рук»	Вживане майно «секонд-хенд» –	Револьверне
9. Способи Фінансування	Власні гроші	Залучені гроші (пайові)	Роздільні гроші – групові «Leveragedleasing»
10. Ініціатор орендних Договорів	Лізинг рентера – звичайна оренда	Хай ринг – оренда виробників	Рентинг - оренда орендодавця

Зворотна оренда чи ліз-бек досить розповсюджений у всесвітній практиці та передбачений в державній конституції. Суттєвими перевагами даної форми вважається не лише можливість взяття безпосереднім виробником грошей за вироблену продукцію та їх витрачання для фінансування других видів роботи, а ще й те, що купівля-продаж не потребує паузи у використанні активу оренди і його переміщення в просторі й часі.

Непряма оренда – це традиційна лізингова угода, в якій приймають участь три або ж більше суб'єктів господарювання. Партнерами класичного договору є орендодавець / лізингова фірма або центральний банк чи інша торгова організація, яка займається лізинговим прибутковим бізнесом, орендар і продавець майна або його прямий виробник. Партнерами у багатосторонньому договорі непрямого лізингу можуть виступати банки та інші кредитори, які надають позику орендодавцю для отримання лізингового майна.

За об'єктом оренди розрізняють [31]:

- оренда рухомого майна – під рухомим майном розуміється річ, яка може вільно пересуватися у просторі;
- оренда нерухомого майна – оренда об'єктів, які розташовані на земельних ділянках, рух яких неможливий без знецінення чи зміни їх призначення. Режим нерухомості може бути розповсюджений законом на судна внутрішнього плавання, морські і авіа судна, космічні об'єкти та також й інші об'єкти, дозвіл на які підкоряються вітчизняній реєстрації;
- оренда виробничих будівель – лізингова фірма здає в оренду клієнту «під ключ» завод чи цех, включаючи будівлі, спеціальне обладнання, трубопроводи, систему управління в оренду.

Залежно від розмірів послуг з обслуговування активу, що надається в оренду, вирізняють:

- чиста оренда – це оренда, згідно з якою всі без винятку витрати, зв'язані з експлуатацією орендного майна, реалізацією права фінансової власності (транспортування, встановлення, страхування), несе орендар (рентер);
- оренда неповного обслуговування – у договорі лізингу такої форми зазначається виконання орендодавцем окремих функцій з обслуговування активу (доставка запасних елементів, ретельна профілактична перевірка, інформаційне, а також технічне обслуговування);
- «Мокра» оренда – договір такого лізингу враховує обов'язкове повне техобслуговування орендного майна, перевірку його стану, ремонт, страхування орендодавцем за його кошти.

За ступенем окупності орендованого активу розрізняють [37]:

- фінансова (капітальна) оренда. Це основний вид оренди, який містить кілька форм в залежності від конкретних умов договору;

- оперативна оренда – альтернативний фінансовий вид оренди, за якою окупність становить менше 90% від ціни лізингового активу;
- дійсна (нормативна) оренда – проміжний вид між оперативним і фінансовим лізингом. На відміну від оперативного він завбачає право орендо одержувача на можливість придбати об'єкт лізингу, а з іншого боку, надання орендодавцем додаткових обслуговувань рентеру з утримання і страхування майна. Даний вид лізингу також називають нормативним. Найпоширеніший період для таких лізингових угод 4-5 років.

В залежності від строку лізингового договору експерти називають такі види оренди:

- короткострокова – до 3 років;
- середньострокова – до 5 років;
- довгострокова – понад 5 років.

Законодавством можуть бути визначені максимальні тобто граничні строки угоди оренди окремих видів майна.

За секторами ринку відрізняють такі форми:

державна оренда – якщо всі об'єкти договору оренди розташовані без винятку в одній державі;

міжнародна оренда. Суть даної форми визначається конституцією України. Відповідно за схемою переміщення об'єктів оренди і орендних платежів вона включає такі елементи [40]:

- експортна оренда – укладається, якщо майно виробника (торговця) лізингової компанії знаходиться в Україні, але орендар лізингу знаходиться за кордоном;
- імпортна оренда – це лізинговий договір, за якою іноземний орендодавець закупає об'єкт активу у закордонної компанії, та передає його в лізинг українському орендарю. Імпортну оренду мають змогу здійснювати і українські орендодавці, купуючи майно в іноземних підприємств (виробників або посередників);

- транзитна оренда з'являється, коли лізингова фірма закупає майно в зарубіжного виробника, та здає його в оренду іноземному лізингоодержувачу в іншій державі;
- спеціальна оренда (заморська оренда) – надання масштабних міжнародних орендних послуг, наприклад таких як здійснення промислового будівництва.

За характером орендних платежів виділяють такі форми [42]:

оренда з грошовим платежем, якщо всі без винятку платежі здійснюються готівкою;

оренда з компенсаційним платежем – платежі проводяться результатом готової продукції, зробленим орендованим активом чи наданням зустрічних послуг;

оренда зі змішаним платежем – об'єднує обидві форми оплати платежів.

В залежності від типу активу відрізняють:

- оренда новітнього активу – First Hand leasing;
- оренда вживаного активу – Second Hand leasing;
- поновлювана оренда (револьверна) – договір оренди відновлюється наприкінці першого терміну дії лізингу.

За способом фінансування відрізняють такі форми оренди [29]:

- Оренда за власні кошти передбачає, що орендна фірма купує майно для передання його в лізинг за власний рахунок;
- пайова оренда, визнана конституцією України;

роздільна оренда – це найскладніший різновид пайового лізингу.

При роздільній оренді гроші для фінансування масштабних орендних проектів залучають з різноманітних джерел. При цьому всі ризики за договором оренди понесуть страхові фірми, банки-кредитори, та інші фінансово-кредитні установи, а закриття позик забезпечують орендні платежі та орендне майно. Орендодавець несе свою відповідальність тільки перед продавцем об'єкта оренди за абсолютну та вчасну виплату його вартості.

З огляду на ініціатора орендного договору:

звичайна оренда (оренда рентера) – ця модель містить оренду, яка оформляється за ініціативою лізингоодержувача, яка надсилається лізинговій компанії (центральному банку, іншій інвестиційній системі) з метою отримання певного майна, для подальшої передачі даного активу йому в оренду;

оренда товаровиробника – модель придбання активу на виплату, яка посідає проміжну роль між простою орендою та рентингом. Дозвіл на оренду активу приймає його виробник, який складає договір з посередником (орендодавцем). У договорі передбачають ймовірність повернення оплаченого товару виробнику з метою модернізації також відшкодування за його кошти витрат з ремонту і доопрацювань об'єкта оренди;

оренда орендодавця (рентинг) – договір лізингу, відповідно до якого активи не втрачають власної ціни в кінці оренди, передаються конкретному орендареві або повертаються з метою застосування попереднім власником. Посередник (лізингова фірма, посередницьке товариство і т.д.) в основному виконує інформаційну, комерційно-посередницьку, а не фінансову функцію.

Характеристика вище зазначених у класифікації видів і форм оренди свідчать, що лізинг виявляє собою унікальну сукупність майнових відносин, який різниться гнучкістю і легким пристосуванням до конкретних умов господарювання.

## 1.2 Принципи роботи та функції міжнародного лізингу

Міжнародний лізинг, як і сам лізинг загалом, є досить важким соціально-економічним явищем, що виконує значні функції у створенні багатуукладної економіки, а також посилює виробничу діяльність. Проаналізуємо більш значущі з них: економічні, інвестиційні, інноваційні, соціально-економічні,

підприємницькі, виробничі, продаж, функції застосування податкових та амортизаційних відрахувань тощо [23].

Економічна роль виражається через розстрочку платежів за оренду майна та отримання довгострокової позики. Орендар може не взяти на себе значні кошти, одночасно сплативши повну ціну майна, а лише його частку, і спрямувати власні кошти на інші цілі.

Інвестиційна роль виявляється через спрямування тимчасово не задіяних коштів з метою інвестування в основний капітал компаній. Оренду можна застосовувати в умовах нестачі грошей суб'єктів господарювання як альтернативу класичним каналам інвестування. Сучасна роль полягає у збільшенні використання новітніх прогресуючих, а також дуже ефективних основних засобів і технологій.

Соціально-фінансова роль полягає у підвищенні економічних та фінансових умов. Збільшення виробництва сформовує умови для відкриття нових робочих місць, покращення життєвого рівня проживання людей та зміцнення соціальної інфраструктури. Таким чином зменшується соціальна напруга у суспільстві.

Комерційна роль лізингу є відповідною підтримкою для формування малого та середнього бізнесу. Оренда, перетворюючи користувача майна на його власника, створює психологію підприємця, збільшує зобов'язання та незалежність у прийнятті рішень.

Виробнича роль дає можливість орендарю ефективно та оперативно врегулювати проблему матеріально-технічного забезпечення виробничої діяльності через тимчасове застосування майна, а не шляхом його придбання (придбати та почати використовувати сучасне дороге спеціальне обладнання, випробувати його на робочу силу, уникнути зносу, гарантуючи в угоді обслуговування та страховий ремонт і т.д.). Орендар під час застосування оплаченого майна виготовляє найновішу, якісну продукцію.

Роль збуту для постачальника полягає в збільшенні реалізації товару за рахунок розширення бази клієнтів. За допомогою оренди долучаються компанії, які раніше не мали можливості дозволити собі придбання дорогих основних засобів. Орендар може ввести плату за оренду продукцією, виготовленою з використанням взятого в оренду обладнання.

Роль стабілізації виражається на макро та мікро рівнях. Партнерам лізингової угоди надається можливість покращити власний фінансовий та економічний стан завдяки результату раціонального, заздалегідь спланованого використання ресурсів та розширення виробничих (торгових) робіт. Це, власним чином, призводить до поліпшення соціально- фінансового клімату в країні.

Роль застосування податкових і амортизаційних пільг має певні характерні риси [41]:

- взятє в оренду майно відображається на балансі орендаря або орендодавця відповідно до договору між ними;
- орендна оплата базується в собівартості зробленої продукції, що виготовляється та відповідно скорочує прибуток, який підлягає оподаткуванню;
- застосування прискореної амортизації, що розраховується відштовхуючись із строку угоди, зменшує оподатковуваний дохід та стимулює розвиток матеріально-технічної бази. Як результат оренда сприяє диверсифікації пропозицій, тим самим залучаючи нові об'єкти в свою область; формує та диверсифікує ринок виробництва, зменшує оборот освоєння нових поколінь техніки.

Для того щоб чітко усвідомити сутність, зміст та головні завдання лізингової роботи, слід дослідити принципи лізингових взаємовідносин.

Головними з них є [27]:

- плата. Наймачеві надається встановлений актив у користування за певну суму;
- терміновість. Орендодавець передає актив орендарю на певний період часу , який зазначений у договорі;

- прибутковість. Сторони лізингового договору зобов'язані отримувати дохід в результаті співпраці;
- цільове призначення. Орендне майно повинно бути застосоване у виробничих цілях;
- розподіл функцій власника та клієнта об'єкта лізингу. Право на власність передбачає собою володіння, використання та розпорядження активом;
- пріоритет орендаря. Саме йому відводиться головна роль щодо ініціюванню орендних відносин, розшуку необхідного обладнання, здійснення виробничого процесу, що формує додану вартість.

Функції та принципи оренди визначають характерні особливості даного виду підприємницької діяльності.



## 2. ПРОГРЕС МІЖНАРОДНОГО ЛІЗИНГУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

### 2.1 Сучасні тенденції та особливості розвитку міжнародного лізингу

Характер формування лізингової роботи у світі в режимі реального часу керується двома провідними тенденціями – посиленням конкуренції між кредиторами і світовою фінансово-економічною глобалізацією.

В результаті розвитку промисловості конкуренція між кредиторами зростає кожного дня, внаслідок чого з'являються та розвиваються нові форми фінансування, наприклад, у високорозвинених країнах галузь оренди (лізингу) має досить високі показники. Також спостерігається конкуренція між кредиторами всередині лізингової індустрії, вона призводить до того, що лізингодавці шукають нові потужні конкурентні переваги. Це яскраво виражається в диференціюванні продукції за рахунок ціни додаткових послуг, також, консолідації фірм з метою досягти синергетичного ефекту, пошуку свіжих ринкових ніш та розробці нової продукції. Розглянемо більш детально головні тенденції:

Спеціалізація. Орендодавці, як правило, спеціалізуються на конкретних видах обладнання чи галузях промисловості через своє ретельне знання товарів та їх ринків. Ці знання є особливо важливими для більш детальнішого прогнозування ліквідаційної вартості орендованих активів. Та слід зазначити, що великі фірми забезпечують фінансування лізингу для багатьох видів обладнання та займають сильні ринкові позиції в одному та декількох його сегментах.

Консолідація. Основна перевага консолідації лізингових фірм – ймовірність того, що кілька фірм профінансують свою діяльність за допомогою загальних активів. Найчастіше процес даної консолідації характеризується входом торговців в число акціонерів консорціуму. Процес

консолідації отримав найбільший розвиток в США, де за останні 2-3 роки він став основою успіху консолідованих фірм.

Стратегічний союз. Майже всі лізингові компанії могли б збільшувати свою доступність на ринках в деяких секторах, та відчують нестачу капіталу чи навичок, щоб робити це самостійно. Стратегічний союз створює для цього інфраструктуру і таким чином, надає значну перевагу для учасників. В стратегічний союз мають змогу включатись всіх сторони лізингової угоди – лізингові фірми, дилери, лізингоодержувачі, спонсори, фінансові чи інші уповноважені особи.

Малі банки працюють у сфері оренди обладнання. Прагнучи збільшити та диверсифікувати свій особистий бізнес, порівняно невеликі банки зацікавлені у придбанні або розвитку лізингових фірм. Ця тенденція є більш вираженою в Америці, де конкуренція між малими банками виражена надто сильно. Однією з проблем, що виникає при цьому, є висока процентна ставка за оренду, ніж по звичайним банківським позикам, але лізинг дозволяє банкам розширювати та диверсифікувати свій особистий бізнес.

Програми продажів. Торговець, що організовує програми оренди, став досить помітною персоною в галузі оренди обладнання. Практично всі лізингодавці підтримують програму прямого лізингу через те, що прогнозованість критеріїв угоди збільшується. Вони найчастіше самі кредитують стимулювання збуту, яке надає виробник чи дистриб'ютор. За останні декілька років складність цих програм стрімко зростає.

Інші орендодавці все ще розглядають ймовірність виходу на ринок завдяки співпраці з сусідніми виробниками обладнання. Перехід до спільних підприємств насамперед дозволяє виробникам впроваджувати велику кількість переваг від наявності фінансової підтримки, одночасно посилюючи компетенцію правління. Орендодавець, домовляючись про рентабельність в процесі дискусії, одержує вигоду від більш тісного контакту з продавцем і часто отримує секретну інформацію про випуск свіжих товарів на ринок.

Випуск та застаріле обладнання. На думку професіоналів, поточна пропозиція лізингу стає все більш необхідною, оскільки фірми уникають остаточного придбання комп'ютерів та іншого спритного старіючого новітнього обладнання.

Відмова виробника обладнання підвищувати вартість на новітні вироби спонукають до дефляційного тиску на те обладнання, що вже використовується. Надмірна виробнича потужність торговців часто призводить до перенасичення обладнання. Як результат, ціна даних видів устаткування на вторинному ринку має можливість опуститися нижче зазначених меж.

Застаріле обладнання зазвичай вважається результатом появи на ринку свіжого обладнання, більш технологічного при цьому ціна залишається та сама або навіть менша, ніж аналогічне обладнання, що використовується. Офісними комп'ютерами, засоби зв'язку та діагностичним медичним обладнанням вважаються приклади обладнання, залишкова ціна якого може бути значно швидше знижена через застарілість.

Сек'юритизація активів. За останні декілька років практика сек'юритизації орендного портфеля набула все більшого поширення. Сек'юритизація надає дозвіл лізинговій фірмі знизити ціну, збільшити обсяг і гарантувати безперервність фінансування; покращити оподаткування і перенести частку ризиків, пов'язаних з активами, на торговця.

Сек'юритизація – це інструмент, який гарантує фінансування частини активів фірми. Комісія з цінних паперів та бірж дає ґрунтовне визначення сек'юритизації: «це цінні папери, випущені в межах певного дискретного потоку майбутніх грошових надходжень, або інші грошові активи, постійні або оборотні, які по суті перетворюються в грошові потоки протягом встановленого періоду, і також конкретні права чи інші активи, призначені для випуску чи фактичного розподілу грошових активів держателю даних цінних паперів. »

Сек'юритизація лізингових активів набула широкого поширення не так давно – на початку 1980-х років у США, а після цього – до кінця 1980-х років – і в деяких штатах Західної Європи. До цього часу ринок лізингу в цих державах майже завершив перехід на досить якісно новий щабель власного розвитку, який характеризується відносно розміреними та передбачуваними змінами розміру операцій за галузями економіки, видами активів і також що не менш важливо, прогресуючою інфраструктурою вторинного ринку обладнання в більшості позицій з ймовірністю передбачити ліквідаційну (ринкову) ціну майна в процесі.

Потроху домінуюча роль організаторів сек'юритизації переходить від іпотечних компаній та банків до автономних фінансових фірм найпотужніших світових виробників обладнання (IBM, AVO Valves.r.o., General Elestris, DUVAS – UNI, ABB, Kale Conveyor, Siemens, Toyota, ZAM – SERVIS, Ford, тощо). У реальному часі сек'юритизація набирає популярності на ринках, що розвиваються.

Вплив макроекономічних тенденцій на лізинговий ринок. Оскільки лізинг вважається, з фінансової точки зору, інструментом оновлення провідних фондів та розширення виробництва, обставини його формування керуються макроекономічними тенденціями – на державному або загальносвітовому рівні.

Головна тенденція це глобалізація. Становлення орендного ринку у світі пов'язане не лише з розширенням кількості країн-учасниць, активним розквітом виробництва та інтеграцією, а й із збільшенням та поєднанням міжнародної оренди, а також із збільшенням можливостей забезпечувати важливі ресурси для процесу оренди з іноземних джерел. Однак у Західній Європі, дивлячись на данні «LeaseEurore», міжнародний лізинг здійснюється тільки в межах 2-3% від усіх лізингових операцій [6].

Узгодження лізингу у міжнародному масштабі досягається за рахунок повного фінансового та грошового об'єднання. Наприклад, у державах-членах Євросоюзу, де відбувається зближення юридичних норм, що регулює лізингові роботи, а також за відповідних економічних умов, здійснюється процес уніфікації податкових систем, конвергенція режимів амортизації, уніфікація лізингові роботи.

В даний час єдиного ринку лізингу практично немає, але інтеграційні процеси державних ринків вже розпочалися. Конвергенція лізингових операцій відбувається шляхом уніфікації сукупних критеріїв підприємництва, які впливають на орендний бізнес, а також прийняття висновків у ЄС, що стосуються конкретно лізингу.

Фінансові умови в рамках ЄС дають можливість уніфікувати корпоративне оподаткування, тим самим надаючи торкання найпоширеніших сегментів ринку.

Податкові реформи, здійснені Європейським Союзом, визначають загальні принципи [11]:

- прибуток оподатковується в тій державі, де його отримали;
- ліквідується подвійне оподаткування;
- зменшення колективних податків та податкових пільг;
- оподаткування, запроваджуючи єдину основу для обчислення бази оподаткування;
- усунення дискримінації щодо грошових коштів країн-партнерів.

В реальному часі в рамках лізингових послуг беруть участь майже 105 країн, більша частина яких розвивається, де лізинг набирає обертів, особливо у сферах промислового обладнання, транспортних засобів тощо.

Поширенням лізингового ринку вважається об'єктивним фактором інтернаціоналізації виробничого і фінансового секторів. Як вже відомо, орендний ринок дозволяє імпортувати обладнання майже всім державам із досить малими ресурсами.

Оренда більш надійна при виконанні грошових зобов'язань, в порівнянні з іншими формами інвестицій. Це не тільки спрощує інвестиції імпорту промислового обладнання, але й дозволяє забезпечувати передачу технології з індустріально розвинутих країн у розвиваючі.

Оскільки лізинг допомагає розпочати інвестиційні процеси, збільшити виробництво, сприяти здоровій конкуренції, його активно підтримують Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейська комісія, Європейська фінансова комісія та інші міжнародні органи.

Міжнародний лізинг в деякій мірі відрізняється від внутрішнього лізингу своєю галузевою структурою. Наприклад, якщо на внутрішньому ринку лізингу домінують виробниче обладнання, машини та інші активи, то на міжнародному ринку лізингу домінують кораблі, літаки, рухомий склад та дорожча нерухомість.

Як правило, міжнародний лізинг має можливість розвиватися за наявності митного оподаткування порівняно із звичайними закупівлями, зазначені більш субсидовані процедури переходу орендних платежів, які виключають ймовірні витрати порівняно з операцією державного лізингу, і навіть незначні відмінності в державному законодавстві про лізинг і т.д..

Існує міжнародна уніфікація правових понять та критеріїв лізингових угод, створених міжнародним інститутом уніфікації особистого права на основі матеріалів, що відображають концепцію та практику лізингу у відповідних державах. У травні 1998 року Міжнародна конференція з лізингу при участі 55-ти держав в Оттаві (Канада) ухвалила Конвенцію УНІДРУА про міжнародний економічний лізинг.

Основні положення Конвенції УНІДРУА такі [4]:

- лізинг – незалежна юридична установа;
- лізинг – тристороння угода, яка містить схожі риси з орендою, відносно купівлю та продаж, але не відноситься до жодної з них і являє собою поєднання двох угод – саму купівлю-продаж та власне лізинг.

Певна роль відводиться споживачеві майна, який вважається ініціатором угоди та несе всі ризики власника, навіть не будучи ним юридично. У цьому випадку орендодавець відіграє роль посередника в інвестуванні угоди. Термін договору оренди очікується виходячи з обставин повернення орендодавцю капіталовкладень і приблизно дорівнює періоду амортизації майна.

Віднесення лізингового договору до міжнародного враховується тоді, коли орендодавець та орендар належать до різних держав. При цьому власник майна – орендодавець не несе відповідальності за його якість, а виробник та постачальник майна несе відповідальність перед орендарем. У разі порушення лізингового договору орендодавець має право або вимагати несплачені платежі, або розірвати договір.

Конвенція враховує єдину гармонізовану теорію лізингу, яка сприяє правовому регулюванню лізингу в різних державах на основі комбінованих правових концепцій та гармонізованих критеріїв. За декілька років лізингові операції зросли більш ніж у сім разів у всьому світі і за даними «White Clarke Group», у 2017 році, вони досягли 1282,73 млрд. долл. США [4].

На сучасному етапі формування лізингу відбувається створення всесвітніх лізингових товариств. Утворення міжнародних лізингових організацій призвело до появи державних асоціацій лізингових компаній, також і до міжнародних лізингових клубів.

Яскравим прикладом є американська організація «Leasing and Finance Association», яка почала свої перші кроки ще в 1961 році й до сьогодні. Також, європейська регіональна лізингова організація «Liseurope», розроблена в 1972 році, яка знаходиться в Брюсселі. Щодо Азії це «Azializing», азіатські лізингові відносини, засновані в 1982 році зі штаб-квартирою в Сінгапурі [2].

Як міжнародні виступають: «Interlease», в якій беруть участь лізингові компанії з Іспанії, Швеції, Великобританії, Бельгії, Німеччини, Данії, Голландії, Італії, Франції, Швейцарії, Норвегії, лізинговий клуб «Multilysis

Association», розроблений за сприяння американських, азіатських та західноєвропейських банків.

Також, існують спеціальні асоціації лізингу:

«ECLTA» (Euroean Somerser Leasingand Trading Association) – лізинг європейських комунікацій та комп'ютерна торгівля;

«ESACTRA» (Euroorean Careand Trusk Association) – європейська асоціація лізингодавців автомобілів та вантажівок;

«IAAL» (International Association of Aircraft Lesson) – міжнародна асоціація орендодавців авіації [2].

Усі міжнародні лізингові клуби можна поділити на відповідні підгрупи:

- Асоціації та лізингові клуби, що з'єднують власні члени за географією.
- Асоціації, які створені в цілому найпотужнішими лізинговими фірмами промислово розвинених держав.
- Клуби, що з'єднують лізингові фірми різного виду устаткування.

Міжнародні лізингові організації вважаються необхідною складовою прогресивного формування лізингових відносин у світі.

Аналізуючи формування великого ринку лізингових послуг, слід зазначити, що у між кризовій фазі (це 1998 рік – друга половина 2008 року) спостерігається наростаюча тенденція – за 11 років розмір збільшився до 16,6% разів. Загальний економічний спад призвів до зниження ринку на 13% у 2008 році та 14,5% у 2009 році. Найбільший негативний вплив падіння було на держави Північної Америки – зменшення на 25,2%, найменше в Європі – на 12,5% та Африки – 12,9%. Для країн Австралії, Азії та Південної Америки, характеризуються подальшим зростанням відповідно на 77,3%, 2,57% та 35,3%.

У період 2004-2010 роки обсяги новітнього бізнесу постійно зростав з 2005 по 2008 рік, і лише в 2009 році, під впливом кризи та великого зниження грошових коштів, лізинговий ринок у Східній Європі в середньому зменшився на 30%, охоплюючи Білорусь – 31% а Україну – 80% [2].



## 2.2 Регіональні виміри міжнародного ринку лізингових послуг

Загальний обсяг лізингових угод та операцій зосереджений у трьох частинах регіону: Європі, Північній Америці та Азії на частку яких у 2016 році припадало більше 95%. У 2017 році світовий ринок лізингу був належним чином розподілений за площею: Північна Америка – 34,8%, Європа – 32,7%, Азія – 32,5%. [21].

У Східній Європі у відношенні обсягів орендних угод щодо обсягів ВВП, по даним з «Leaseurope», показники держав відповідні: Болгарія – 6,89%, Словенія – 5,98%, Угорщина – 4,72%, ці цифри показують важливий лізинговий потенціал для перехідної економіки, і як наслідок, ці уряди опікуються цим. В Україні цей показник становить лише 0,8% .

Розглянемо детальніше межі та особливості формування лізингу по країнам.

Лізинговий ринок Америки характеризується значною консолідацією, що має форму поглинань, спільних компаній та / або альянсів також інвестиційних фондів та відповідає шостій стадії формування оренди – зрілості ринку. Важливою умовою такого швидкого формування лізингу було запровадження податкових пільг на ранній стадії та чітка законодавча корекція Департаментом внутрішніх доходів Міністерства фінансів США із появою масштабних зловживань і можливістю приховати від торговців реальну суму боргу, управління стандартизації грошового обліку внесло деякі зміни для пільгового режиму, істотно скоротивши розмір пільг.

Під час фінансової стабілізації (1980 роки) податкові пільги вже не розглядалися як інструмент підтримки фінансових інвестицій, та реформуючи податкову політику Америки, уряд скоротив запровадження податкових пільг шляхом скасування інвестиційних пільг і істотно змінивши профіль амортизації.

З зменшенням прибутковості лізингових робіт розвиток орендної діяльності не зменшився, оскільки ринок характеризувався зрілим та зміцненим станом. Конкурентний фон лізингових організацій перейшов від величини процентних ставок до якості додаткової вартості оренди, а саме: еластичності орендні угоди, знання ринків обладнання, технічне обслуговування, високі перспективи впровадження обладнання на вторинному ринку і т.д..

В останнє десятиліття ринок лізингу в Сполучених Штатах виріс до найвищих стадій розвитку – зрілості лізингового ринку. Цей період характеризується зменшенням прибутку, що фактично змушує лізингові організації підвищувати власну операційну ефективність замість підвищення обсягу продажів.

Лізингові організації більше зацікавлені оцінювати ризик активів, зменшуючи стурбованість до проблем кредитування, впроваджуючи мало інноваційних продуктів та стаючи фахівцями з конкретного виду обладнання. В даний час ми спостерігаємо тенденцію світового зменшення ринку лізингу, розмір лізингових операцій зменшується, і їх зростання, ймовірно, лише в умовах спільного зростання економіки. Попри те, що ринок досяг своєї зрілості, майже всі лізингові організації продовжують пропонувати лише фінансовий лізинг, а інші дають лише операційні чи комплексні лізингові пропозиції [12].

Німецький ринок лізингу на сьогоднішній день знаходиться на стадії пакетування пропозицій або операційного лізингу. Даними причинами переходу на четверту стадію стала інтенсивна конкуренція, надання лізингових технологій від однієї держави до іншої, попит багатонаціональних орендарів та створення вторинного ринку основних фондів. Основна особливість цього товару – здатність орендаря повертати обладнання

наприкінці строку оренди та повний асортимент пропозицій, що характерно майже для всіх договорів операційної оренди.

Німецькі лізингові організації пропонують дуже сприятливий набір пропозицій для орендаря, який передбачає його потреби: надання та передача обладнання, транспортування, монтаж, технічне обслуговування, також навчання персоналу з експлуатації і т.д.. Робота фахівців німецьких лізингових організацій характеризується: творчістю, винахідливістю та еластичністю до потреб клієнтів. Не тільки лізингові організації, а й компанії-позичальники, як правило, пропонують особисті договори лізингової угоди, які частіше захищають їх інтереси.

За останні роки німецькі лізингові організації вийшли на міжнародний ринок, розвиваючи свою співпрацю в першу чергу із сусідами в ЄС, країнах арабського світу, а тепер ще і з Україною, пропонуючи конкурентоспроможні лізингові послуги. Але з точки зору якості німецькі лізингові пропозиції все ж поступаються пропозиціям з південної Америки та Японії, які дають інтерлізингові організації, але, враховуючи темпи нарощення лізингових операцій, вони є вищими .

Лізинг у країні висхідного сонця Японії був помічений набагато пізніше, ніж в інших розвинених країнах, але важливі і систематичні інвестиції у розвиток науки і технічного обладнання вплинули на швидке формування нових технологій, вплинули на темпи поступу ринку оренди і нещодавно вивели ринок японської оренди на п'яту позицію всесвітнього ринку лізингу. Основними причинами еволюції лізингу стали суворі конкурентоспроможність, креативність лізингових організацій та систематичне формування найновіших дорогих технологій та технік.

Операційний лізинг як економічний продукт стає все більш розвиненим: складні варіації припинення оренди, опціони дострокового завершення, продовження та оновлення позики, технологічні оновлення та інші нововведення. Все це дає нові можливості для гнучкості, звикання терміну оренди до технологічних, фінансових та економічних змін орендаря.

Японські лізингові організації мають змогу надавати такі пропозиції, як сек'юритизація також це венчурний лізинг і комплексний лізинг .

Ставши одним із провідних факторів економічного розвитку, всесвітній ринок лізингу щодня збільшує сферу власного впливу на фінансове життя різних держав. Оренда часто використовується у багатьох країнах як з перехідною економікою, так і досить розвинутою. Також вона досить помітно випереджає темпи росту інвестицій компаній в класичній формі та становить приблизно 40% всіх інвестицій в розвинених державах світу [34].

### 2.3 Секторальні аспекти формування систем міжнародних лізингових відносин

Зараз міжнародний лізинг вважається одним із найважливіших фінансових та інвестиційних інструментів у світі. Майстерність багатьох держав говорить про лізингову продуктивність.

В реальному часі в розвинених країнах лізингові операції становлять 30-40% інвестицій. В межах 80% свіжих товарів здійснюється на орендованому обладнанні. Окрім лізингового обладнання, існує глобальна оренда зерна, лізинг праці та інші види лізингу.

Внаслідок цього потенціал такого роду фінансових відносин виявляє важливі можливості для України. Наприклад, до настання кризи у США частка лізингових операцій у загальній сумі інвестицій перевищувала 21,6%. У країні Східного Сонця, у свою чергу, річний приріст обсягу лізингових операцій становив 20–25% [3].

Таблиця 2.1 Частка лізингу у загальній сумі інвестицій в машини та обладнання за 2016-2017 рік [3]

Країни	2016-2017 у %
США	2,54
Китай	61,96
Велика Британія	8,98
Німеччина	3,42
Японія	1,30

Більш привабливим видом активу, яке використовують в орендних операціях, вважаються автомобілі та тех-обладнання, комп'ютери і оргтехніка, літаки, кораблі, залізничний склад, і вантажівки.

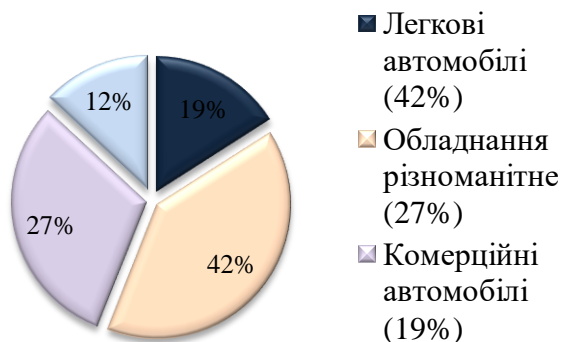


Рис 2.1 Розподіл лізингових пропозицій у статистиці орендарів за галузями промисловості за 2017 рік [3]

Тобто, можна сказати, що фінансова сутність лізингу робить його більш ефективним у галузях економіки, які націлені виробляти продукцію з найвищим рівнем доступності та найвищою конкурентоспроможністю: у будівельних, енергетичних, важких і легких промисловостях, с/г, перевезенні, машинобудуванні, інформаційних секторах і т.д. [19].

Розглянемо розповсюдження орендних операцій за секторами європейських економік згідно статистики «LeaseEurope» [32].

До першого сектору відноситься оренда устаткування і транспортних засобів. На частку автомобільних активів, тобто авто та вантажних транспортних засобів, припадало понад 60% загального обсягу свіжих лізингових розмірів, наданих у 2017 році. Дані активи залишаються найпопулярнішим сектором європейського лізингового ринку.

В секторі легкових авто динаміка стає більш позитивною: вона зросла до 15%, та склала, за даними «LeaseEurope», європейських лізингових фірм 800 тисяч автомобілів у 2017 році. Нові розміри лізингу для комерційних транспортних засобів також збільшилися, хоча і не у неквапливому темпі, як у автомобілів, набравши 3% у 2017 році, досягнувши нових договорів оренди у розмірі 45,3 млрд євро.

Порівняно з тим, динаміка оренди комп'ютерів та оргтехніки не змінилася порівняно із сектором інженерно-промислового сегмента обладнання (25% від обсягів новітнього обладнання за новими контрактами на суму 43,2 млрд євро) та зменшилась на 7%. Нові бізнес-сегменти морського, авіаційного, залізничного і також рухомого складу знизились приблизно на 17%.

Другий сектор – оренда нерухомості. Не звертаючи уваги на зменшення приблизно на 10% кількості нових угод, показаних за рік, оренда нерухомості продемонструвала значне зростання ціни на нове. Нові розміри піднялися на 20%, після впали на 40% у 2016 році.

Практично всі види інвестицій в лізинг будівельних конструкцій зросли, за винятком хостелів та розважальних центрів, де нові обсяги зменшилися на 35%. На промислові будівлі припадає найбільший сектор оренди, що становить майже 32% від загальної кількості нових лізингових обсягів нерухомості та нового бізнесу в даному сегменті, піднялися аж на 3% у 2017 році.

Офіси, на які припадає 27% нових реальних обсягів нерухомості, підвищилися на 9,1% у рейтинговому списку. Сегмент з комунальних послуг виявився більш ефективним: він збільшився на 175,4% до 5,5 млрд. євро. чоловік, головним чином через вплив установок відновлюваної енергетики в деяких державах, таких як Італія. Було значно більше нерухомості, з довгостроковими контрактами (від 17 до 25 років) збільшення на 35,4%, що фактично становить 52% реального обсягу нерухомості у 2017 році. Контракти від 7 до 18 років дали 46% нових реальних обсягів нерухомості у 2017 році.

Третій сектор – короткостроковий прокат автомобілів. Відповідно до щорічного звіту «LeaseEurope», з коротким терміном прокату автомобілів було залучено близько 845 тисяч автомобілів за рік, а наприкінці року – 466 тисяч автомобілів. Загалом, компаніям через цю організацію, в 2017 році було надано близько 19,8 мільйонів орендних договорів. У деяких країнах уряд використовує лізинг, щоб допомогти малому бізнесу, надаючи лізингові пропозиції малим підприємствам [13].

Пріоритетними напрямками використання лізингу в Україні зазвичай вважаються: над технологічні наукові галузі, (авіація, машинобудування, кераміка, зварювання, енергозберігаючі технології, також це нафтогазовий комплекс, сільське господарство); видобувна та металургійна промисловість, кольорові метали, вугілля, сталь та прокат; створення продуктів етнічного споживання; незавершене виробництво; малий бізнес та і т.д..

### 3. МІЖНАРОДНИЙ ЛІЗИНГ В УКРАЇНІ. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

#### 3.1 Становлення і розвиток міжнародного лізингу в Україні

До 1997 року поняття «лізинг» майже був відсутній у вітчизняній практиці як фінансова категорія.

При формуванні лізингу в державі були задіяні такі події [15]:

- 1997 рік – затвердження Законом України «Про лізинг»;
- 2003 рік – затвердження Законом України «Про економічний лізинг»;
- 2005 рік – були внесені недолугі зміни до податкового законодавства;
- 2005 рік – утворення Всеукраїнської лізингової асоціації;
- 2006 рік – Асоціація приєднується до «LeaseEurope»;
- 2007 рік – підписана угода про співпрацю з Держфінпослуг.

Поточний стан ринку торгівлі лізинговими послугами у 2018 році досить добре можуть охарактеризувати дані, які були оголошені під час дослідження проведеного Асоціацією «Українське Об'єднання Лізингодавців» разом з Держфінпослуг. Дане дослідження проводилось у форматі аналізу отриманих з офіційних статистичних звітів лізингових компаній України за період 2018 року.

Основні результати дослідження представлені відповідною інформацією [45]:

- у 2018 році відбулося збільшення питомої ваги короткострокових фінансових лізингових угод (до 5 років), через нестабільність економічної і політичної ситуації в державі (що зробило довгострокові інвестиції значно ризикованими);



- автомобільний транспорт, сільськогосподарська техніка, будівельне та друковане спеціальне обладнання використовували максимальний попит з числа лізингових суб'єктів (що копіюють основні галузі, в яких переважають лізингові угоди).

Структура розподілу цін фінансових лізингових угод за галузями станом на 31.12.17 та 31.12.18 рр представлений у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 Розподіл цін фінансових лізингових угод за галузями станом на 31.12.17 та 31.12.18 рр..

Галузь	Станом на 31.12.17	Станом на 31.12.18	Темп приросту % за звітній період
Транспорт	7220,4	6925,7	-4,1
Сільське Господарство	5503,4	5320,2	-3,3
Сфера послуг	1349,2	1666,3	23,1
Будівництво	1049,5	1198,7	14,2
Металургія	476,0	1017,0	113,7
Харчова Промисловість	303,3	617,1	103,5
Інше	6231,6	6922,5	11,1

Головними джерелами фінансування лізингових дій у 2018 році стали банківські позики понад 52%, особисті кошти 32,1% лізингових фірм, також необхідно виділити стрімке збільшення їх питомої ваги порівняно з минулим роком. Субсидування через результат позичкових грошей юридичних осіб істотно скоротилося – 35,66 п.п.. Подібні процеси в тому чи іншому випадку пов'язані з кризою ліквідності, фактичною відсутністю внутрішнього також зовнішнього фінансування наприкінці поточного періоду.

Число укладених угод фінансового лізингу за 2018 рік виріс порівняно з минулим роком, та склав 15302 угоди. У вартісному формулюванні розмір договорів склав 14,2 млрд грн..

Ціна функціонуючих угод фінансового лізингу наприкінці 2018 року зібрали 31,6 млрд грн, що на 9,9 млрд грн більше, ніж у 2017 році; у кількісному формулюванні їх розмір зібрав 20 658 угод. Подібні спрямованості пов'язані з великим зростанням обізнаності щодо оренди серед громадськості також муніципальних урядовців, стрімким формуванням фінансових ринків держави, а також з удосконаленням допуску до позикових ресурсів за пару останніх періодів.

Крім цього, необхідно виділити, що за результатами трьох кварталів 2018 року ціна функціонуючих лізингових договорів склала 30 млрд. грн., з-за раптового зменшення фінансування у четвертому кварталі він скоротився приблизно на 2 млрд. грн.

У структурі орендних платежів домінувало погашення ціни предмету лізингу – 70%, і також комісія лізингодавця – 30%.

Наприкінці 2018 року до числа юридичних осіб, що мали можливість надавати фінансові обслуговування і були зареєстровані в Держфінпослуг, містив інформацію про 302 юридичні особи – лізингодавці, а також до Держфінпослуг було записано інформацію про 85 фінансових компаній, що надає обслуговування фінансової оренди. Приблизно 88,9% всіх послуг фінансової оренди надається юридичними особами – суб'єктами господарювання, які не являються фінансовими організаціями [17].

Таблиця 3.2 Рейтинг лізингових підприємств в Україні станом на 01.01.2018 р. [26]

№	Назва лізингового підприємства
1	ЭСКА «Капитал»
2	ТОВ «Богдан-Лізинг»
3	«Ардіан-Лізинг»
4	ТОВ "Райффайзен Лізинг Аваль"
5	«АІС-Лізинг»
6	«Астра Лізинг»
7	Кадрове агентство «Вікторія»
8	«Vlagoda»

Але, не дивлячись на досить позитивні тенденції, у 2015-2017рр спостерігається зменшення темпів зросту ринку лізингу через нестабільність на фінансових ринках, а також в економіці загалом, погіршенням допуску до кредитних ресурсів (що вважається основою фінансування лізингових дій), зниження платоспроможності компаній, припинення інвестиційних проектів, недоробка лізингового законодавства, а крім того елементів оподаткування, кредитування, амортизації також страхування і т.д. [39].

Незважаючи на несприятливу законодавчу атмосферу з метою вторгнення банківського капіталу в лізинговий бізнес, українські банки розширюють тут власні здібності, стаючи не тільки засновниками лізингових фірм, а також позикодавцями, гарантами, посередниками и також лізингоотримувачами. В такому випадку вони підвищують прибутки і знижують ризики банку, зв'язані з здійсненням орендних операцій. Тому, як результат, підвищуються можливості банків при підкоренні орендного ринку в державі через формування мережі орендних фірм у різних куточках України.

У взаємозв'язку з тим, що оренда неможлива без втручання суттєвих фінансових ресурсів на довгостроковий період головними суб'єктами орендного бізнесу більшою мірою стають фінансово-кредитні установи. Крім цього, банки зобов'язані отримати можливість здійснювати видачу суб'єктам орендної діяльності пільгових кредитів, безпроцентних кредитів, короткострокових і довгострокових кредитів.

Для того, щоб зацікавлювати участь різних банків у ході організації оренди, потрібно забезпечувати податкові пільги (тобто податок на прибуток) банківським закладам за для здійснення ними довготривалих лізингових операцій, і подібним способом зацікавлювати коло інтересів банківських структур як повноправних суб'єктів ринку лізингу.

Іншим методом мобілізації грошей може бути застосування товарних кредитів та зарубіжних інвестицій, які вважаються альтернативою «коротких» і «дорогих» позик, що пропонуються українськими банками з метою кредитування орендних угод. Лізингові процедури зі застосуванням

товарних кредитів зарубіжних виробників або із залученням іноземних вкладень значно економічніше і є більш прийнятніше для вітчизняних споживачів ще й тому, що застосування українськими лізинговими фірмами залучених грошей стикається з великою кількістю проблем, зв'язаних з загальним напрямком банківської політики в державі, коливаннями кредитного відсотка, непопулярністю довготривалого кредитування [28].

Структура ринку лізингу за галузям також об'єктами лізингу у 2018 року залишається незмінною порівняно з минулими роками, що свідчить про стійкість попиту в певних галузях економіки на певні об'єкти [22].

На при великий жаль, не всі сфери економіки одночасно стали відновлюватися – після занепаду зростання носило в більшій мірі фрагментний характер. Це дуже впливає на структуру майна, яке видається в оренду, що безпосередньо пов'язано з більш стрімко відновлюючими секторами ринку, у яких відбуваються капіталовкладення: аграрне виробництво, логістика а також автотранспорт та роздрібна торгівля. Лізингові фірми існували значно стрімко зі індивідуальними особистостями, пропонуючи громадськості різні проекти лізингу машин [32].

Період лізингового фінансування має спрямованість до зменшення та становить 1-4 роки. Також вже з'явилися договори строком в 12 років, що не являється ринковою тенденцією, а представлено деякими окремими транзакціями, сутність яких вітчизняна динаміка не розкриває. Що до ринку орендних послуг в цілому, в такому випадку можна сказати про його розподілі на два рівносильних сектора. До першого сектору належать лізингові фірми, які по суті формують ринок у його класичному значенні, тобто змагаються за покупців та обсяги бізнесу. Другий сектор містить у собі лізингові фірми, які обслуговують виключно муніципальні проекти з оренди обладнання вибраним секторам економіки і кептивні підприємства, які обслуговують промислові категорії, саме до яких вони і належать.

Крім того абсолютно чітким є простеження приналежності фірм першої категорії до різних міжнародних фінансових груп, в той же час, як фірми другої категорії належать вітчизняним та російським власникам [33].

В цілому можливо зробити висновок про досить високий потенціал орендних відносин, як фактору відбудови вітчизняної економіки, незважаючи на недоробки його використання на сьогоднішній день.

### 3.2 Перспективи поширення міжнародного лізингу на ринку України

Щодо прогнозуючих короткострокових і конкретних тенденцій поведінки орендодавців на вітчизняному ринку, можливо охарактеризувати наступне [33]:

- збільшення умов лізингових фірм до фінансового стану можливих потенційних клієнтів;
- спрямованість на діючу клієнтську базу з відносно позитивною позиковою історією; збільшення авансових внесків орендоотримувачів на 10-15%;
- збільшення процентних ставок (у 4-7%); зниження строків фінансування (до 4 років);
- скорочення середньої ціни орендної угоди, збільшення попиту на більш недорогу техніку;
- переорієнтування на найбільш ліквідні предмети оренди; зниження частини будівельної сфери та с/г в структурі угод фінансової оренди;
- зв'язку з прогнозами про істотне збільшення проблемної заборгованості (згідно думці фахівців – до 55-65%) оренді фірми в зазначеному році стануть сконцентровуватись на збільшення контролю над дебіторською заборгованістю, а також проблематичними активами, розробці певної стратегії по роботі з проблемними боргами та конфіскації об'єктів оренди;

- формування ринків вживаної техніки; збільшення попиту на оренду машин з сторони фізичних осіб з-за істотних обмежень та погіршенням умов банківських автокредитів;
- збільшення попиту на субсидування у національній валюті, що пов'язане з істотною девальвацією української гривні її нестабільністю;
- знищення маленьких лізингових фірм у зв'язку з значним погіршенням платіжної дисципліни клієнтів, неможливістю фінансування, нездатністю сплатити власні зобов'язання перед кредиторами; зниження лізингового кредитування на початку 2018 року через відсутність зовнішнього також внутрішнього платоспроможного попиту;
- що стосується лізингу машин, додатковими факторами зменшення фінансування вважаються збільшення транспортних зборів при реєструванні дорогого авто, тимчасове збільшення митних зборів, повернення податкових пільг вітчизняним виробникам автомобілів.

Що до перспективності лізингу в розвитку української економіки можна рекомендувати наступні дії, які доцільно назвати стратегічними орієнтирами даної галузі:

- занесення змін в законодавство про лізинг (Закон України «Про фінансовий лізинг», «Про прибутковий податок з підприємств»; ліквідація неточності між нормами Цивільного і Господарського кодексів України також інших законів держави);
- введення механізму інвестиційно-спрямованої політики податкової амортизації для головних засобів виробничого призначення при отриманні їх у фінансовий лізинг;
- запобігання зайвого оподаткування нерезидентів, зайнятих лізинговою роботою у державі;

- організація підготовки експертів згідно питань оренди у вищих навчальних закладах також організаціях післядипломної освіти на базі укладених угод з фірмами, установами, організаціями також фізичними особами;
- створення та просування серед суб'єктів господарювання науково-практичних пояснень до законодавства України про лізинг також формування консультативного центру підтримки для клієнтів, в першу чергу для малого та середнього бізнесу;
  - створення механізму рефінансування портфелів лізингових договорів, через процедуру продажу і сек'юритизацію, застосування лізингу в міських інвестиційних проектах;

Істотний інтерес необхідно виділити перспективним для орендного бізнесу в державі сферам економіки, серед яких необхідно відзначити аграрне виробництво (предмет лізингу – с/г техніка), автотранспорт, авіабудівельна промисловість (предмет авіатехніка), нафтогазовий комплекс та харчова промисловість(це обладнання для різних закладів громадського харчування).

Що стосується сільського господарства, то перспективи для лізингу досить великі, тому що абсолютна зміна агропромислового комплексу шляхом руйнування та реорганізації колгоспів і формування фермерських господарств виставила на передній план велику проблему технологічної їх оснащеності. Так як платоспроможних клієнтів сільськогосподарської техніки досить мало. Проте переваги орендної форми бізнесу тут значні.

По-перше, численні українські виробники сільськогосподарської техніки, які ніяк не поступаються західним аналогам, за останній період втратили канали збуту. По-друге, досить багато сформованих фермерських господарств не мають коштів, щоб придбати потрібну техніку. У даному випадку банки мають можливість взяти на себе роботу посередника, купувати потрібну техніку у даного виробника і здавати її за угодою оренди користувачам [43].

В недалекій перспективі Україна здатна за допомогою оренди підвищити авіаційну промисловість, відштовхуючись з того, що у 21 столітті авіаперевезення вважаються найбільш прибутковими (відповідно до опублікованих відомостей, авіаперевезення вантажів у Україні за останні роки зросли у 3 рази), а ще з урахуванням того, що Україна володіє найсильнішим в світі вантажним літаком АН-225 «Мрія» також має виграшне геополітичне становище, яке дає можливість здійснювати контроль над вантажними перевезеннями за напрямками: насамперед Західна Європа – Близький Схід, потім Близький Схід – Північна Америка та Західна Європа – Далекий Схід.

В останні роки особливий інтерес і негайної реакції від нашого уряду дуже потребує екологічна ситуація в державі, а досить швидкого реагування потребує проблема комплексного очищення і знезараження стоків компаній різних сфер індустрії та очищення вод. Застосування сучасних технологій має величезне значення при ліквідації наслідків техногенних аварій зі засміченням водойм, і також при спалахах різних видів епідемій.

У даному випадку, на мою думку, на допомогу знову здатна прийти оренда. Тим паче, особливого значення набуває екологічна оренда у перехідний період держави до ринкових взаємовідносинам, коли втрачені минулі централізовані джерела фінансування природоохоронних заходів та робіт.

Введення місцевих технологій очищення отруйних каналізаційних вод промисловості дасть можливість суттєво знайти рішення з питання удосконалення екологічного стану водного басейну держави і також ввести основи раціонального природокористування [43].

З цієї причини я ще один раз підкреслю значимість розробки і здійснення систем заходів організаційно-економічного характеру щодо стимулювання і державної допомоги оренди в Україні. Тільки в цьому випадку можливо стрімко зростити настільки потрібний тип бізнесу, за допомогою якого буде досягтися подвійна мета: розширюватиметься ринок збуту продукції, активізується робота виробників запасів виробництва, а



господарюючі суб'єкти ринку, в тому числі новітні підприємницькі структури, зможуть вдосконалювати власну виробничу базу.

## Висновки

Як висновок можна сказати, що міжнародний лізинг вважається одним з найбільш практичних, прибуткових форм інвестицій. І має великий потенціал для подальшого формування та розвитку, з цієї причини, з повною впевненістю можна відзначити, що міжнародний лізинг з часом буде зростати і нарощувати свої обороти та відігравати досить важливу роль в економіці. Фактором широкого розповсюдження лізингу вважається кілька його позитивних аспектів порівняно з іншими інвестиційними формами:

- інвестиції в формі активу в порівнянні з грошовим кредитом зменшує ризик неповернення коштів, оскільки за орендодавцем зберігається право власності на дане в позику майно;
- оренда передбачає 100% кредитування та не вимагає негайного початку виплати, що дає змогу покращувати виробничі фонди;
- часто для цілей компанії легше придбати майно в оренду, а ніж кредит на його купівлю, оскільки орендний актив виступає в якості застави;
- лізинговий договір вважається більш еластичним, ніж позика, оскільки надається можливість двом сторонам створити зручну схему платежів. При домовленості сторін орендні виплати мають можливість здійснюватися після отриманої виручки від реалізації продукції, виготовлених на взятому в позику устаткуванні;
- для орендаря знижується загроза морального та фізичного старіння майна, оскільки майно жодним чином не набувається у власність, а приймається у тимчасове користування. При орендних відносинах орендар стикається із прискореною амортизацією майна;
- лізингове майно не перебуває на балансі орендаря, що жодним чином не збільшує його актив, а також усуває податок на це майно;
- орендні платежі належать до первісної вартості (ціни) орендаря і, відповідно до цього, зменшують оподатковуваний дохід;

- виробник отримує допоміжні можливості збуту товару, так як обмежене фінансування інвестицій досить часто не дозволяє компаніям вчасно оновити технологічну систему.

Але лізингу притаманні також і кілька негативних нюансів. Зокрема, орендодавцю загрожує застарілість обладнання (особливо якщо лізинговий договір підписується не на повний строк амортизаційного періоду), а для орендаря ціна лізингу вища, ніж ціна придбання обладнання. Ще одним досить великим недоліком фінансової оренди є те, що не залежно від стану устаткування, платежі повинні проводитися вчасно, навіть якщо майно виходить з ладу.

Для високого стимулювання інвестицій у промисловий сектор, для покращення промислового потенціалу, збільшення конкурентоспроможності українських виробників, слід сформулювати вимоги, за наявності яких вони б прагнули покращувати орендні відносини. Для цього, насамперед, слід вимагати появи орендних операцій з дуже тривалим терміном дії (від трьох років), оскільки безпосередньо саме такі угоди приносять реальні інвестиції в економіку. Також необхідно на самперед якщо не звільнити, то хоча б скоротити податок на прибуток, здобувший орендодавцями від реалізації угод по оренді з тривалістю від трьох і більше років.

Безперечно потрібно стимулювати банки відкривати позики лізинговим фірмам, які підписують довгострокові угоди. Крім вище зазначеного, потрібно розглянути питання скорочення митних зборів та податків з продукції ввезеної в Україну і які являються об'єктами міжнародної фінансової оренди. Без сумнівів вище зазначені заходи допомагатимуть розвитку міжнародній лізинговій діяльності.

## Перелік посилань

1. Андрасова Л. Лізинговий бізнес та Економіка і життя. 2013. 55 с.
2. Безновская В. В. Зарубіжний досвід стимулювання інноваційних процесів. 2018. 10-15 с.
3. Все про лізинг в Україні – [www.Leasing.org.ua](http://www.Leasing.org.ua).
4. Глобальний лізинговий звіт – <https://www.whiteclarkgroup.com>.
5. Євро Лізинг – [www.lease.com.ua](http://www.lease.com.ua).
6. Жидкова М. А. Основні напрямки фінансування вітчизняних автовиробників в умовах нестабільної економіки. Матеріали II міжн. наук-практ конф. 2018. С. 60-70.
7. Закон України: «Про внесення змін до Закону України», «Про лізинг». 11.12.2003 р. № 2381-ІУ.
8. Закон України: «Про лізинг». 16.12.1997 р. № 723/97-ВР.
9. Закон України: «Про фінансовий лізинг». 2004 р. № 1.
10. Інтернет портал «Leaseurope» – <http://www.leaseurope.org/index.page=stats-1-surveys>.
11. Інтернет портал – <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-tekuschego-sostoyaniya-mirovogo-rynka-lizingovyh-uslug>.
12. Лізинг и факторинг: метод, указания по проведению факторинг. и лизинг, операций. 2009. 55 с.
13. Райффайзен лізинг Аваль – <http://www.rla.com.ua>.
14. Податковий кодекс України: відомості Верховної Ради України (ВВР). 2011. N 13-14. N 15-16. N 17. 112 с.
15. Подольчак Н.І. Огляд вітчизняного та світового ринків лізингу – [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2008\\_635/17](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2008_635/17)
16. Ринок лізингу за підсумками 1-го півріччя 2019 р: корекція зростання – <https://www.raexpert.ru/researches/leasing/1h2019>
17. Інтернет ресурс – <http://www.community.loancenter.com/business-leasing>.

18. Українське об'єднання лізингодавців: дослідження ринку лізингу України за 2017 рік – <http://www.rla.com.ua>.
19. Укр.держ.стат – [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
20. Всеукраїнська асоціація лізингу – [www.ukrleasing.com.ua](http://www.ukrleasing.com.ua).
21. Шпиттлер Х.И. Практический лизинг. 2015. 67 с.
22. Web Portal – <https://uul.com.ua/informatsiya-dlya-lizyngootrymuvacha>.
23. Awujola A. Shcherbyna T. Economic Development, Foreign Aid And Poverty Reduction. 2019. 5-12 с.
24. Balas A.N. Kaya H.D. The Global Economic Crisis And Retailers' Security Concerns. 2019. 5-10 с.
25. Financial Leasing – [www.ingcommercialbanking.com](http://www.ingcommercialbanking.com).
26. Financial leasing – [www.circaeuropa.com](http://www.circaeuropa.com).
27. Goncharenko T. Lopa L. Balance Between Risk And Profit In The Context Of Strategic Management – [www.doi.org/10.21272/sec.4\(1\).111-121.2020](http://www.doi.org/10.21272/sec.4(1).111-121.2020).
28. HowCarLeasingWorks – [www.leaseguide.com/lease07.htm](http://www.leaseguide.com/lease07.htm).
29. Jaswal I. Narayanan B. Trade impact of SADC-India FTA on textiles and clothing sectors. 2020. 20-30 с.
30. Kaya H.D. Government Support, Entrepreneurial Activity and Firm Growth – [http://doi.org/10.21272/sec.3\(3\).5-12.2019](http://doi.org/10.21272/sec.3(3).5-12.2019).
31. Kobushko I. Jula O. Kolesnyk M. Improvement of the mechanism of innovative development of small and medium-sized enterprises. 2017.
32. Leas Europe statistics – [www.leaseurope.org](http://www.leaseurope.org).
33. Web portal – [www.careers.societegenerale.com](http://www.careers.societegenerale.com).
34. London Financial Group – [www.businessmagnet.uk/company/londonfinancialgrouppltd-22519](http://www.businessmagnet.uk/company/londonfinancialgrouppltd-22519).
35. London Financial Group – [www.businessmagnet.uk/company/londonfinancialgrouppltd-35647](http://www.businessmagnet.uk/company/londonfinancialgrouppltd-35647).
36. Meresa M. Kidanemariam. Haftu. Factors Determining the Success of Small and Medium Enterprises in Tigray region – [http://doi.org/10.21272/sec.3\(1\).72-89.2019](http://doi.org/10.21272/sec.3(1).72-89.2019).

37. Nguedie Y. Corruption, Investment and Economic Growth in Developing Countries: A Panel Smooth Transition Regression Approach. *Socio Economic Challenges*. 2018. 68 c. DOI: [http://doi.org/10.21272/sec.2\(1\).63-68.2018](http://doi.org/10.21272/sec.2(1).63-68.2018).
38. Obidjon G. Zakharkin O. Zakharkin L. Research of innovation activity influence on return of stocks in industrial enterprises. 2017. 80-102 c. DOI: [http://doi.org/10.21272/sec.1\(2\).80-102.2017](http://doi.org/10.21272/sec.1(2).80-102.2017).
39. Pavlyk V. Institutional Determinants Of Assessing Energy Efficiency Gaps In The National Economy. 2020. 128 c. DOI: <http://doi.org/10.21272/sec.4.122-128.2020>.
40. Rubanov P. Marcantonio A. Alternative Finance Business-Models: Online Platforms. *Financial Markets, Institutions and Risks*. 2017. 92-98 c. DOI: [http://doi.org/10.21272/fmir.1\(3\).92-98.2017](http://doi.org/10.21272/fmir.1(3).92-98.2017).
41. Saima T. Geopolitics of International Relations, Ethnic Polarization and Internal Conflict: A Case for Pakistan. 2019. 38 c. DOI: [http://doi.org/10.21272/sec.3\(4\).25-38.2019](http://doi.org/10.21272/sec.3(4).25-38.2019).
42. Shafi S. Employees Self-Cultural Integration Through Cultural Intelligence: A Case Of Finnish Firm. 2018. 32-43 c.
43. Web portal – <http://www.leasing.org.ua>.
44. Web portal – <https://uul.com.ua/category/statystyka>.
45. Leasing – [www.avisleasing.com](http://www.avisleasing.com).

## Додаток

### Анотація

Карпова А.С. Міжнародний лізинг в системі транснаціонального бізнесу. – Кваліфікаційна бакалаврська робота. Сумський державний університет, Суми, 2020.

Кваліфікаційна бакалаврська робота присвячена дослідженню функціонування міжнародного лізингу в системі транснаціонального бізнесу. Був проведений аналіз динаміки лізингових відносин в розрізі регіонального і галузевого вимірів на основі праць іноземних вчених та звітних даних деяких міжнародних організацій.

Ключові слова: міжнародний лізинг, лізинг, міжнародні лізингові операції, лізингодавець, лізингоодержувач.

### SUMMARY

Karpova A.S. International leasing in the system of transnational business. – Qualifying bachelor's thesis. Sumy State University, Sumy, 2020.

Qualifying bachelor's thesis is devoted to the study of the functioning of international leasing in the system of transnational business. An analysis of the dynamics of leasing relations in terms of regional and sectoral dimensions was conducted on the basis of works of foreign scientists and reporting data of some international organizations.

Key words: international leasing, leasing, international leasing operations, lessor, lessee.

