

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН І БІЗНЕСУ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач випускової кафедри
_____ Л. М. Побоченко
«_____» _____ 2022 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА
ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 292 «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЮ ПРОГРАМОЮ
«МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»

Тема: «Проблеми розвитку ринку лізингових послуг в умовах пандемії COVID-19»

Виконавець: Колесник Марина Сергіївна, група МЕВ-401

(підпис виконавця)

Керівник: к.е.н., доцент кафедри міжнародних
економічних відносин і бізнесу ФМВ НАУ
Прокоп'єва Аліна Анатоліївна

(підпис керівника)

Нормоконтролер: Набок Інна Іванівна

(підпис нормоконтролера)

Київ - 2022

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет міжнародних відносин

Кафедра міжнародних економічних відносин і бізнесу

спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Побоченко Л.М.

«__» _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на виконання кваліфікаційної роботи

Колесник Марини Сергіївни

1. Тема роботи «Проблеми розвитку ринку лізингових послуг в умовах пандемії COVID-19» затверджена наказом ректора «19» квітня 2021 р. №557/ст.
2. Термін виконання роботи: з 09 травня 2022 року по 19 червня 2022 року.
3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти щодо регулювання прямих іноземних інвестицій в Україні, статистичні матеріали Міністерства фінансів України, Національного банку України, Державної служби статистики України, Японської асоціації лізингу, Фінансової асоціації та лізингу обладнання США, Фонду лізингу і фінансування обладнання, Європейської федерації асоціацій лізингових компаній.
4. Зміст пояснювальної записки: теоретичні основи лізингових операцій в міжнародному бізнесі, особливості розвитку міжнародного лізингу в системі світогосподарських зв'язків в умовах пандемії COVID-19, лізингові операції в міжнародній діяльності України.
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: у роботі розміщено 18 таблиць, 10 рисунків.
6. Презентація основних результатів кваліфікаційної роботи в електронному вигляді. Розроблена презентація в Microsoft Office Power Point, складає 23 слайдів.

7. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін Виконання	Відмітка про виконання
1.	Вивчити літературні джерела з предмету дослідження та написати заяву про затвердження теми кваліфікаційної роботи	29.03.2022	Виконано
2.	Затвердити план дослідження та отримати завдання до виконання кваліфікаційної роботи	29.04.2022	Виконано
3.	Розкрити теоретичні основи лізингових операцій в міжнародному бізнесі	03.05.2022 – 10.05.2022	Виконано
4.	Оцінити особливості розвитку міжнародного лізингу в системі світогосподарських зв'язків в умовах пандемії COVID-19	11.05.2022 – 17.05.2022	Виконано
5.	Визначити та обґрунтувати лізингові операції в міжнародній економічній діяльності України	18.05.2022 – 24.05.2022	Виконано
6.	Написати реферат, вступ, висновки та оформити список використаних джерел і додатки	25.05.2022 – 27.05.2022	Виконано
7.	Оформити кваліфікаційну роботу та пройти перевірку на плагіат	28.05.2022	Виконано
8.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	07.06.2022	Виконано
9.	Передати кваліфікаційну роботу рецензенту для рецензування (за 10 днів до захисту)	04.06.2022	Виконано
10.	Передати кваліфікаційну роботу науковому керівникові для написання відгуку (за 7 днів до захисту)	07.06.2022	Виконано

8. Дата видачі завдання: «20» квітня 2021р.

Керівник кваліфікаційної роботи

_____ (підпис керівника)

Прокоп'єва А.А.

(П.І.Б)

Завдання прийняв до виконання

_____ (підпис випускника)

Колесник М.С.

(П.І.Б)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Проблеми розвитку ринку лізингових послуг в умовах пандемії COVID-19»: 97 сторінок, 10 таблиць, 18 рисунків, 80 літературних джерел.

Перелік ключових слів (словосполучень): ЛІЗИНГ, ЛІЗИНГОВІ ПОСЛУГИ, РИНОК ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ, СВІТОВИЙ РИНОК, ПАНДЕМІЯ, COVID-19.

Об'єкт дослідження: ринок лізингових послуг під впливом коронавірусної пандемії.

Предмет дослідження: особливості розвитку ринку лізингових послуг в контексті дослідження його проблем під впливом пандемії COVID-19.

Мета кваліфікаційної роботи: визначення проблем розвитку ринку лізингових послуг в умовах пандемії COVID-19.

Методи дослідження: загальні методи (аналіз, синтез, індукція, дедукція, класифікація), теоретичні методи (системний аналіз), економіко-статистичні, графічні та інші.

Отримані результати та їх новизна: у роботі розкрито особливості та цілі розвитку лізингових послуг в умовах пандемії COVID-19. Доведено, що для розвинених країн характерний лізинговий експорт, для країн з середнім та низьким рівнем економічного розвитку – лізинговий імпорт.

Значущість виконаної роботи та висновки: подальший аналіз та прогноз розвитку ринку лізингових послуг в період пандемії COVID-19 та висвітлення пропозицій для вітчизняного лізингу з метою подолання економічних наслідків пандемії COVID-19.

Рекомендації щодо використання результатів: матеріали кваліфікаційної роботи рекомендується використовувати для застосування при дослідженні сучасних особливостей формування та розвитку ринку лізингових послуг.

Зміст

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1	
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ.....	9
1.1. Сутність поняття лізингу, функції, його об'єкти та суб'єкти.....	9
1.2. Види лізингу та їх сутнісна характеристика.....	18
1.3. Міжнародна уніфікація лізингового механізму.....	24
РОЗДІЛ 2	
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ЛІЗИНГУ В СИСТЕМІ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19..	33
2.1. Аналіз розвитку світового ринку лізингових операцій.....	33
2.2. Тенденції розвитку лізингу у провідних країнах Європи.....	42
2.3. Порівняльна характеристика розвитку лізингових операцій в США, Японії і Західній Європі.....	50
РОЗДІЛ 3	
ЛІЗИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ В МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ.....	65
3.1. Аналіз ринку лізингових послуг в Україні в до та постпандемічний періоди.....	65
3.2. Проблеми та перспективи розвитку лізингу в Україні в умовах ведення війни з Росією	75
ВИСНОВКИ.....	87
СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ...	90

ВСТУП

Актуальність теми зумовлена тим, що послуги міжнародного лізингу є одним із способів залучення додаткових іноземних інвестицій, які служать засобом модернізації основних фондів та впровадження нових технологій у країни. Сьогодні з розвитком ринкових відносин у розвинених країнах зростає потреба в інвестиціях, що, у свою чергу, вимагає інноваційних фінансових рішень.

Сучасна світова економіка стимулює фінансовий сектор шукати все більш ефективні інструменти підтримки соціальних і торгово-важливих галузей. Одним із таких інструментів підтримки XXI століття став лізинг. Поточний стан багатьох галузей реального сектора економіки по всьому світу потребує модернізації та переоснащення. Однак фінансування подібних інновацій вимагає великої кількості залучених засобів, які можуть бути отримані виключно через інструмент лізингу. Ефективність і раціональність застосування подібного фінансового інструменту залежить від економічної вигоди виробників, а також від конкурентоспроможної продукції.

Міжнародні відносини мають на увазі і фінансові потоки, які дедалі частіше виступають у формі лізингових відносин. Цей механізм став важливим джерелом фінансування не лише окремих підприємств та компаній у всьому світі, а й низки країн. Лізингові операції є найважливішою частиною розвитку та підтримки економіки у багатьох країнах світу, чим зумовлена популярність та актуальність теми.

Теоретичною основою дослідження послужили роботи основоположників теорії лізингу: Мейджера Б., Хамела Х., Шпітлера К.

Вагомий внесок у дослідження особливостей становлення та розвитку світового та вітчизняного ринку лізингових послуг зробили такі українські та зарубіжні вчені, як: О. Зайцев, О. Галахова, Х. Паращенко, В. Артиш, Л. Пол, Л. Мігліорато та інші.

Метою кваліфікаційної роботи є визначення проблем розвитку ринку лізингових послуг в умовах пандемії COVID-19.

Досягнення означеної мети передбачає вирішення таких **завдань**:

- визначити сутність поняття лізингу, функції, його об'єкти та суб'єкти;
- охарактеризувати види лізингу та дати їм сутнісну характеристику
- описати міжнародну уніфікацію лізингового механізму;
- проаналізувати розвиток світового ринку лізингових операцій;
- визначити тенденції розвитку лізингу у провідних країнах Європи;
- здійснити порівняльну характеристику розвитку лізингових операцій в США, Японії і Західній Європі;
- оцінити ринок лізингових послуг в Україні в до та постпандемічний періоди;
- визначити проблеми та перспективи розвитку лізингу в Україні в умовах ведення війни з Росією.

Об'єкт дослідження – ринок лізингових послуг під впливом коронавірусної пандемії.

Предметом дослідження є особливості розвитку ринку лізингових послуг в контексті дослідження його проблем під впливом пандемії COVID-19.

Методологія дослідження. Методологічною основою дослідження являються фундаментальні положення про лізингові послуги. В першому розділі при розкритті теоретичних основ лізингових операцій використовувалися методи від абстрактного до конкретного, поєднання аналізу та синтезу, структурно-системного підходу, логічного й історичного, методу, причинно-наслідкових зв'язків. В другому розділі роботи, в аналітичній частині, де проводився аналіз лізингових відносин в різних частинах світу під впливом COVID-19, використовувалися методи кількісно-якісного аналізу, поєднання аналізу та синтезу, статистичні методи, методи порівняльного аналізу. У останньому третьому розділі ключовими науковими методами були статистичний, порівняльний, причинно-наслідкових, логічних та функціональних зв'язків і залежностей, для розкриття проблем і перспективних напрямів розвитку на ринку лізингових послуг України в період COVID-19 та ведення війни.

Апробація результатів дослідження. Окремі положення та результати дослідження висвітлено у наукових публікаціях:

Колесник М.С. Лізинг – альтернативні фінансові операції для виживання українських авіакомпаній під час закриття повітряного простору в умовах ведення

війни / М.С.Колесник // Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі: міжнародна науково-практична конференція, м. Київ, 26 травня 2022 р.: тези доп.– К.: НАУ-друк, 2022. – С. 60-62.

Колесник М.С. Сучасні світові тенденції розвитку ринку лізингових операцій під впливом COVID-19/ XXII Міжнародна науково-практична конференція молодих учених і студентів «Політ. Сучасні проблеми науки», секція «Глобальні проблеми міжнародних економічних відносин», 17 травня 2022 р., НАУ, м. Київ. – С. 93-95.

Структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та списку бібліографічних посилань використаних джерел. В роботі розміщено 18 таблиця, 10 рисунків. Список бібліографічних посилань використаних джерел включає 80 найменувань на восьми сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

1.1. Сутність поняття лізингу, функції, його об'єкти та суб'єкти

Термін «лізинг» походить від англійського дієслова «to lease», що означає орендувати, брати в оренду.

Історія лізингу бере свій початок ще в давнину, вона різноманітна і по-своєму унікальна. Вивчення факту матеріальних взаємовідносин між людьми дає підстави вважати, що сама ідея лізингу лежить в основі людських відносин і сприяє збільшенню матеріального добробуту учасників даної угоди.

Точна дата, коли відбулася перша лізингова угода в історії - звичайно ж нікому не відома.

Найперший фізично зафіксований факт орендних відносин відносять до 2000 року до нашої ери.

П. Балтус та Б. Мейджер у своїй книзі «Школа європейського лізингу» пишуть про глиняні таблички з міста УР у давній державі Шумер [6, с. 14]. У глиняних табличках священики міста УР докладно прописували умови надання майна у тимчасове користування місцевим фермерам. Об'єктом для обміну майна могли бути тварини, вода і звичайно ж інструменти для сільського господарства та будівництва. Фактично це були перші договори, прототипи сучасних договорів оренди та лізингу.

У манускриптах стародавніх цивілізацій Греції, Єгипту та Риму описуються умови – на яких жителі міст та поселень здавали в оренду власне майно [6, с. 15].

Складніші умови для надання майна в оренду вигадали древні фінікійці. Будучи чудовими мореплавцями і торговцями, вони вигадали здавати в тимчасове користування кораблі. Термін оренди розраховувався виходячи із терміну служби кожного корабля та певних умов його використання. Це могли бути перевезення вантажів чи далекі плавання. Суть угод з оренди судів у давнину незначно

відрізняється від угод лізингу на сьогоднішній день. Саме фінікійці стали засновниками фінансової оренди (лізингу), яка відрізняється своїми умовами від простої оренди.

У XI столітті у Венеції здавали в оренду залізні якорі для кораблів, тому що в ті часи постійну купівлю якорів багато власників суден не могли собі дозволити через їхню велику вартість [14, с. 146].

Венеціанці підписували договір оренди на одне або кілька плавань із власником або торговцем, який перевозив свій товар на судні. Після закінчення договору якор повертався орендодавцю і той знову здавав їх у оренду.

У середині XIX століття США і Великобританії почалося стрімке будівництво залізничних колій, у яких було вкладено величезні кошти. У зв'язку з цим виникли всі умови розвитку орендних договорів щодо залізничних вагонів для перевезення вантажів та пасажирів.

Найперша згадка терміну «лізинг», як стверджує у своїй книзі «Як робити бізнес у Європі», австрійський дослідник Вольфганг Хойєр відноситься до 1877 року [14, с.147].

Свій значний розвиток лізингові взаємини одержують у США на початку 1950-х років, завдяки швидкому зростанню промисловості в країні. Так як для швидкого зростання потрібні значні інвестиції, багато промислових підприємств країни починають вдаватися до договорів лізингу. Уряд США оперативно розробив і реалізував державну програму для стимулювання розвитку лізингу в країні. Першою компанією, в якій лізинг був зазначений як основний вид діяльності, стала компанія Генрі Шоффельда із Сан-Франциско 1952 року [17, с. 13].

У зв'язку зі зміцненням міжнародних відносин і значним зростанням промисловості у всіх країнах, а не тільки в США, є поняття «міжнародний лізинг».

У 1982 році лізингові договори вперше укладаються на оренду кількох видів літаків [17, с. 14].

В даний час лізингові організації присутні в більшості країн світу. Вони об'єднуються та утворюють міжнародні лізингові асоціації.

Лізинг – це сучасний інструмент для розвитку багатьох організацій у нашій країні, він відіграє дуже важливу роль у модернізації виробництва та збільшення комерційного прибутку. Ефективним економічним та інвестиційним інструментом у діяльності організацій як усередині країни, так і в міжнародних відносинах.

В законі України «Про лізинг» дано таке визначення цьому поняттю: лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [3]. Тобто лізинг можна розглядати як форму забезпечення вкладень, як прогресивний метод матеріально-технічного забезпечення, як активний інструмент маркетингу, як одну із форм кредитних надходжень, як альтернативу банківському кредиту.

Лізинг в широкому сенсі є організаційною формою підприємницької діяльності, яка виражає відносини власності, особливу систему господарювання [20, с.29]. Однак, як і кожне самостійне явище, як економічна категорія, він має свій власний зміст та різні форми виявлення, які можна подати з різним ступенем конкретності.

Оскільки лізинг виражає певну взаємодію елементів виробничих сил та виробничих стосунків, то він має матеріально-речову основу та соціально-економічну форму.

Соціально-економічний зміст лізингу визначається відносинами власності і спільної економічної діяльності по вертикалі і горизонталі (з власником, суспільством тощо), а також умовами трансформації власності. Матеріально-речовий бік лізингу характеризується організаційно-правовими формами виробництва, наймом усіх або частини речових елементів підприємницької діяльності, купівлею-продажем майна та умовами кредитування.

В українській мові немає аналога терміну «лізинг». Корінь «ліз» в перекладі з грецької означає розчинення, а з англійської – орендувати, здавати в найм.

Вважається загально визнаним, що лізинг тісно пов'язаний з орендним механізмом, але в діловому обігу він має більш широку, складну трійсту основу і містить в собі одночасно істотні якості кредитної угоди, інвестиційної та орендної діяльності, які тісно сполучаються та взаємопроникають одна в одну, створюючи нову організаційно-правову форму бізнесу. В ньому реалізується комплекс майнових відносин, пов'язаних з передачею засобів виробництва у тимчасове користування шляхом їх купівлі-продажу та подальшої здачі в оренду.

Лізинг відноситься до підприємницької діяльності більш високого рівня, в порівнянні з орендою, банківською чи комерційною, оскільки він передбачає і вимагає широкого діапазону знань і фінансового бізнесу, і положення у виробництві, на ринках устаткування та нерухомості, а також мінливих потреб клієнтів та особливостей оренди.

Отже, лізинг включає в себе три форми організаційно-економічних відносин: орендні, кредитні та торговельні.

Лізинг як складне соціально-економічне явище виконує дуже важливі функції з формування багатокладної економіки та активізації виробничої діяльності [27, с.33].

Розглянемо чотири найважливіші з них: фінансову, виробничу, постачальницьку та використання податкових пільг.

Фінансова функція виражається у звільненні товаровиробника від одноразової оплати повної вартості необхідних засобів виробництва і як би в наданні йому довгострокового кредиту.

Виробнича функція лізингу полягає в оперативному вирішенні виробничих задач шляхом тимчасового використання, а не купівлі дорогих та морально старіючих машин. Це ефективний спосіб матеріально-технічного постачання виробництва та доступу до новітньої техніки, до результатів науково-технічного прогресу. При повному лізингу передача майна може супроводжуватись різноманітним сервісом: технічне обслуговування, страхування, забезпечення сировиною, робочою силою тощо.

Постачальницька функція – це розширення кола споживачів та освоєння нових ринків збуту, залучення в сферу лізингу тих, хто не може відразу купити те чи інше майно.

Функція використання податкових та амортизаційних пільг має деякі особливості:

а) взятє за лізингом майно відображається на балансі користувача або лізингодавця по узгодженню між ними;

б) орендна плата відноситься на собівартість продукції (послуг), що виробляється і відповідно зменшує прибуток, який підлягає оподаткуванню;

в) застосування прискореної амортизації, яка обчислюється, виходячи із строку контракту, що зменшує оподаткований прибуток та прискорює оновлення матеріально-технічної бази. В результаті лізинг сприяє диверсифікації пропозицій, залучаючи нові об'єкти до своєї сфери; розвиває та диверсифікує ринок засобів виробництва, скорочує цикл освоєння нових поколінь техніки [27, с.34].

Лізингова форма підприємництва заснована на системі принципів чи вихідних положень, правил, які визначають єдність та зв'язки загальних, окремих та особливих її якостей та зовнішніх проявів, котрі необхідно враховувати в практичній діяльності. Давно помічено, що знання основних принципів відшкодовує незнання багатьох факторів, в тому числі і в лізингових відносинах.

Лізинг виник на основі розвитку орендних відносин, що обумовлює спрощене сприйняття лізингу як форми довгострокової оренди основних фондів, які передаються у тимчасове користування на платній основі і на визначений угодою строк [28, с. 207]. Разом з тим є певні відмінності між поняттями лізингу та оренди, а саме:

– у більшості лізингових операцій (це стосується насамперед фінансового лізингу), на відміну від оренди, передбачається участь третьої сторони – продавця (постачальника) майна, оскільки при укладанні лізингового договору лізингодавець, як правило, ще не є власником майна, на нього тільки покладається обов'язок придбати його у власність;

– предметом лізингового договору є не споживна річ, що належить до основних фондів, у той час як на практиці має місце оренда землі чи житлових приміщень;

– лізинговий платіж, на відміну від орендного, має особливу структуру (з огляду на склад витрат, що відшкодовуються лізингоодержувачем) [28, с. 208].

Визначення об'єкту лізингу є істотною умовою, без якої угода вважається недійсною. В залежності від конкретних обставин об'єктом лізингу може бути будь-яке рухоме і нерухоме майно, що відноситься за діючою класифікацією до основних засобів, окрім майна, яке заборонене для вільного обігу на ринку. Всі об'єкти лізингу в загальному вигляді можна класифікувати за різними сутнісними ознаками. Як вже відмічалось, обов'язкова умова лізингу полягає в тому, що об'єкти, які передаються в лізинг, можуть бути використані лише для підприємницьких цілей. Згідно з дійсним положенням до виробничих основних засобів відносяться такі засоби, які пов'язані із здійсненням підприємницької діяльності, тобто з виробництвом промислової продукції, будівництвом, сільським господарством, торгівлею та громадським харчуванням, заготівлею сільськогосподарської продукції та іншими видами діяльності. Тому, якщо в лізингову компанію з пропозицією взяти в оренду оргтехніку звернулися, наприклад, дві організації: одна з них комерційна, що здійснює підприємницьку діяльність, а друга – некомерційний благодійний фонд, то лише в першому випадку операція може вважатися предметом лізингової угоди.

Іншим важливим критерієм визначення майна, що може бути предметом лізингу є неспоживаність речей у виробничому процесі. Прийнято, що неспоживані речі не втрачають своїх натуральних якостей в процесі використання, тобто по закінченні строку лізингу предмет має бути придатним для продажу або подальшої здачі в оренду. Цій вимозі відповідають основні засоби виробництва.

Об'єктом лізингу часто є складні речі, які складаються з різнорідних речей, що утворюють одне ціле. Якщо предметом лізингу слугує такий об'єкт, наприклад підприємство, то дія угоди за загальним правилом поширюється на всі його складові різнорідні частини: будівлі, устаткування та інші компоненти, з яких можуть бути і виключення за договором.

В даній сукупності предметів може бути головна річ та її приналежність, наприклад будівля та добудова до неї. Головна річ має в господарському обороті самостійне значення, а приналежність залежить від неї, служить головній речі і пов'язана з нею спільним господарським призначенням. Приналежність наслідує долю головної речі. Тому, якщо головна річ передається в лізинг, то разом з нею в оренду передається і приналежність.

У всіх випадках об'єкт лізингу має бути найбільш точно визначений, ідентифікований. Якщо предмети одного найменування можуть володіти різними ознаками, то потрібно вказати, які саме характеристики має предмет угоди. Коли ж користувач хоче отримати неоднорідний товар, то визначається кількість товару за кожною ознакою, який передається в лізинг з детальною специфікацією.

Якщо предметом лізингу являється товар зі складними технічними характеристиками, то подається їх детальний опис.

В практиці в лізинг найчастіше передається різноманітне технологічне устаткування з високими темпами морального старіння, коштовні машини, верстати, прилади, будівельна техніка, автомобілі, морські та річкові судна, обчислювальна техніка, трактори, комбайни, будівлі, споруди та ін.

Суб'єктами (учасниками) класичного лізингу являються три основних особи: лізингодавець, лізингоодержувач та виробник (продавець) предмета лізингу [31, с.55].

Здавати майно у лізинг мають право його власники чи їх представники. Постачальниками можуть також бути фірми, які забезпечують гарантовані поставки заздалегідь визначеного типу устаткування, запасних частин і, можливо, фірмових послуг за технічним сервісом.

Усім комплексом лізингових послуг, як правило, займаються спеціалізовані компанії, які мають кошти для інвестування. З пропозиціями на лізинговому ринку виступають також місцеві органи влади та управління.

Лізингові компанії, створені банками, орієнтуються на надання стандартних лізингових послуг широкому колу клієнтів, що не виключає, з іншого боку, переважного обслуговування клієнтів «власного» банку. Зазвичай банки не тільки

фінансують діяльність дочірніх компаній, але і активно постачають їм клієнтів з числа тих, що звертаються напряму до банку за отриманням кредиту на придбання основних засобів. Природно, що компанії, які входять до структури великих банків, і самі є одними з найбільших на ринку, мають великий портфель замовлень, використовують більш сучасні методи роботи, кваліфікований персонал.

Лізингові компанії, створені державними та муніципальними структурами, жорстко орієнтовані на здійснення лізингових угод з визначеними типами клієнтів. Умови лізингових угод, які пропонуються цими компаніями, а вони звичайно використовують пільгове бюджетне фінансування, є більш привабливими для клієнтів, у порівнянні з умовами, що їх пропонують комерційні лізингові компанії, проте доступність їхніх послуг обмежена [33, с.202]. Нерідко перед такими компаніями питання ефективності чи хоча б надійності лізингових проектів, що реалізуються, стоїть не так гостро, як перед комерційними лізинговими компаніями.

Галузеві лізингові компанії орієнтуються на обслуговування підприємств певної галузі. Багато в чому галузеві лізингові компанії орієнтуються на підтримку держави. Лізингові компанії – дочірні підприємства різних торгових домів, фірм-виробників, а також створені приватними особами, не маючи доступу до достатніх фінансових ресурсів, укладають мало лізингових угод. Ряд іноземних фірм-виробників (в основному це стосується ринку великих вантажних автомобілів) використовують лізинг в якості інструмента збуту продукції. Лізингові угоди, укладені ними, звичайно передбачають участь українського банку, прийняттого для іноземної фірми, який дає гарантію за свого клієнта – кінцевого лізингоодержувача.

Попит на ринку лізингу забезпечують в першу чергу підприємці всіх галузей народного господарства, а також окремі громадяни. Споживачі лізингових послуг мають відповідати наступним вимогам: забезпечувати високу норму та масу прибутку, мати достатню професійну та економічну підготовку та надійні гарантії платоспроможності.

Аналіз поведінки орендарів в різних господарських ситуаціях, мотивів їхніх дій та цілей, які вони ставлять, дозволяє попередньо виявити два типи лізингоодержувачів:

Перший тип – це підприємці, які за допомогою лізингу намагаються досягти декількох цілей: отримати високий дохід, затвердитися у суспільстві як самостійна вільна особистість, створити комфортні умови життя та побуту [36, с.149].

Другий тип – це люди, які не мають достатнього стартового капіталу. Вони прагнуть отримати максимум прибутку за рахунок нарощування об'ємів виробництва, вводять жорсткий режим економії, мало піклуються про умови праці та побуту, добиваються своєї мети в основному важкою виснажливою працею.

Посередники – професійні учасники лізингових операцій, виступають в якості:

- представника клієнта перед іншими учасниками лізингових відносин;
- самостійного суб'єкту угод з постачальниками, який купує у них устаткування у власність з метою подальшої реалізації іншим клієнтам.

Посередники – це особи, які представляють інтереси товаровиробника та споживача, а нерідко і діють від їхнього імені. Вони сприяють підвищенню ефективності роботи виробників, оскільки дозволяють їм зосередитися на самому процесі виробництва, передаючи функції просування товару посереднику [4, с.288]. Крім того, включення посередників до лізингових операцій істотно скорочує строк обертання капіталу і, як наслідок, підвищує доходність виробництва.

В складних лізингових операціях приймає участь велика кількість юридичних осіб на боці позикодавців, лізингодавців, постачальників та орендаторів, так як в угоду включаються різноманітні посередники (брокерські фірми, страхові та трастові компанії тощо) [66].

Коли ж постачальником та лізингодавцем виступає одна і та ж особа, то склад учасників угоди скорочується до мінімуму – до двох осіб. В таких випадках лізинговими операціями займаються спеціальні філіали чи дочірні фірми підприємства-виробника устаткування (машин) чи його структурні підрозділи, які займаються просуванням своїх товарів на ринку за допомогою лізингу.

1.2. Види лізингу та їх сутнісна характеристика

Ринок лізингових послуг характеризується багатоманітністю форм лізингу, моделей лізингових контрактів та юридичних норм, які регулюють лізингові операції.

Під час виділення видів лізингу виходять передусім з ознак їх класифікації, які характеризують відношення до орендованого майна, тип фінансування лізингової операції, тип лізингового майна, склад учасників лізингової угоди, ступінь окупності лізингового майна, сектор ринку, де проводяться лізингові операції, відношення до податкових, митних та амортизаційних пільг та преференцій, порядок лізингових платежів.

У відношенні до орендованого майна (чи по об'єму обслуговування) лізинг поділяється на [28, с. 208]:

1. Чистий (net leasing), коли всі витрати по обслуговуванню майна приймає на себе лізингоодержувач. При цьому лізингоодержувач переказує лізингодавцю чисті, або нетто, платежі. Більшість послуг на вітчизняному лізинговому ринку устаткування є чистими.

2. Повний, або, як його ще називають «мокрый» лізинг (wet leasing), коли лізингодавець приймає на себе всі витрати по обслуговуванню майна. Його використовують, як правило, самі виробники устаткування. За вартістю повний лізинг один з найдорожчих, так як у лізингодавця збільшуються витрати на технічне обслуговування, супроводження кваліфікованим персоналом, ремонт, постачання необхідної сировини та комплектуючих виробів тощо.

3. Частковий (з частковим набором послуг), коли на лізингодавця покладаються лише окремі функції з обслуговування майна.

За типом фінансування лізинг поділяється на:

1. Терміновий, коли має місце одноразова оренда майна.

2. Поновлюваний (револьверний), при якому після закінчення першого строку угода продовжується на наступний період. При цьому об'єкти лізингу через певний час в залежності від зносу та за бажанням лізингоодержувача замінюються на більш досконалі зразки. Лізингоодержувач приймає на себе всі витрати на заміну

устаткування. Кількість об'єктів лізингу і строки їх використання при поновлюваному лізингу заздалегідь сторонами не визначаються [28, с. 209].

Різновидом поновлюваного лізингу є генеральний лізинг, який дозволяє лізингоодержувачу доповнити список орендованого устаткування без укладання нових угод. Це дуже важливо для підприємств з безперервним виробничим циклом та при жорсткій контрактній кооперації з партнерами. Генеральний лізинг використовується, коли вимагається термінова поставка чи заміна вже отриманого по лізингу устаткування, а часу, необхідного на опрацювання та укладання нової угоди, як правило, немає [45, с.161]. За умовою угоди в режимі генерального лізингу лізингоодержувачу у випадку виникнення термінової непередбаченої необхідності в отриманні додаткового устаткування достатньо направити лізингодавцю запит на поставку потрібного устаткування із посиланням на узгоджений перелік чи каталог. В кінці періоду, на який була укладена угода, відбувається перерахунок лізингових платежів з урахуванням різночасовості витрат лізингодавця і укладається нова угода.

В залежності від складу учасників (суб'єктів) угоди розрізняють наступні види лізингу [26, с.19]:

1. Прямий лізинг, при якому власник майна (постачальник) самостійно здає об'єкт в лізинг (двостороння угода). По суті, цю угоду не можна назвати класичною лізинговою угодою, оскільки в ній не бере участі лізингова компанія.

2. Непрямий лізинг, коли передача майна в лізинг відбувається через посередника. Угода такого роду схожа на класичну лізингову операцію, так як в ній беруть участь постачальник, лізингодавець і лізингоодержувач, до того ж кожний з них виступає самостійно.

3. Роздільний лізинг (лізинг за участю багатьох сторін) – leveraged leasing. Цей вид лізингу розповсюджений як форма фінансування складних великомасштабних об'єктів, таких, як авіатехніка, морські та річкові судна, залізничні поїзди, бурові платформи тощо. Такий лізинг називається ще груповим, або акціонерним, лізингом за участю декількох компаній постачальників, лізингодавців та залученням кредитних коштів у ряду банків, а також страхуванням лізингового майна і повернення лізингових платежів за допомогою страхових пулів. Такий вид лізингу

вважається найскладнішим, оскільки йому властиве багатоканальне фінансування. Специфічною особливістю даного виду лізингу є те, що лізингодавці забезпечують лише частину суми, необхідної для купівлі об'єкта лізингу [27, с.33]. Ці кошти залучаються та акумулюються шляхом випуску акцій та розповсюдження їх серед лізингодавців, які беруть участь в фінансуванні угоди. Частина контрактної вартості об'єкта лізингу, що залишилася, фінансується кредиторами (банками, іншими інвесторами). Характерно, що при цьому кредитори не мають, як правило, права вимагати погасити заборгованість по кредитах безпосередньо у лізингодавців. В цих угодах через велику кількість учасників присутні: повірений кредиторів – для координації дій позикодавців, і повірений лізингодавців – для управління спільними діями контрагентів. Повірений лізингодавців діє в якості номінального лізингодавця і отримує титул власника устаткування. Він же розподіляє прибуток між акціонерами.

Однією з форм прямого лізингу є зворотний лізинг (sale and leaseback arrangement). Зворотний лізинг являє собою систему взаємопов'язаних угод, за якої фірма – власник землі, будівель, споруд чи устаткування продає цю власність фінансовому інституту (банку, страховій компанії, інвестиційному фонду, фірмі, спеціально орієнтованій на лізингові операції) з одночасним оформленням угоди про довгострокову оренду своєї колишньої власності на умовах лізингу [26, с.26].

Зворотний лізинг виступає в даному випадку як альтернатива заставній операції, причому продавець власності, котрий в результаті угоди стає її орендарем, негайно отримує в своє розпорядження від покупця взаємно узгоджену суму угоди купівлі-продажу, а покупець продовжує брати участь в цій операції, але уже в якості орендодавця. Зворотний лізинг необхідний, передусім, для тих господарюючих об'єктів, яким терміново потрібні значні обсяги оборотних коштів.

Важливою перевагою зворотного лізингу являється використання устаткування, що вже знаходиться в експлуатації, в якості джерела фінансування нових об'єктів, які лише будуються, з можливістю використання податкових пільг, що надаються учасникам лізингових операцій [24, с.381]. Зворотний лізинг дає можливість рефінансувати капітальні вкладення з меншими затратами, ніж при залученні банківських позик, особливо якщо платоспроможність підприємства

ставиться кредитними організаціями під сумнів через несприятливе співвідношення між його уставним капіталом та позиченими фондами.

При зворотному лізингу (див. Рис.1.1) орендна плата встановлюється за такою схемою: сума платежів повинна бути достатньою для повного відшкодування інвестору всієї суми, яка була виплачена ним при купівлі, і на додачу забезпечувати середню норму прибутку на інвестований капітал.

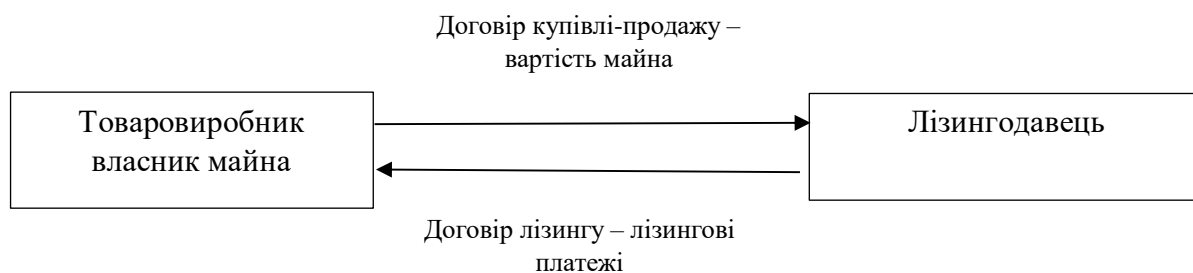


Рис. 1.1. Схема зворотного лізингу.

Джерело: Луців Б.Л. Лізинг і факторинг як альтернативне джерело кредитування та інструмент збуту: Навч. посіб. К.: ІСДО, 2016. - С. 34.

За типом майна розрізняють:

1. Лізинг рухомого майна (устаткування, техніка, автомобілі, судна, літаки тощо), в тому числі нового і такого, що використовувалося.
2. Лізинг нерухомості (будівлі, споруди).

За ступенем окупності майна лізинг розподіляється на:

1. Лізинг з повною окупністю (чи близькою до повної), коли протягом дії одного лізингового договору відбувається повна чи близька до повної амортизації майна і, відповідно, виплата лізингодавцю вартості майна.

2. Лізинг з неповною окупністю, при якому протягом дії одного лізингового договору відбувається часткова амортизація майна і окупається лише частина його.

Відповідно до ознак окупності (умов амортизації майна) розрізняють фінансовий та оперативний лізинг [10, с. 133].

1. Фінансовий (капітальний, прямий) лізинг – financial, capital leases – являє собою договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє

замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший від строку, за який амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору [25, с.48]. Сума відшкодування вартості об'єкта лізингу в складі лізингових платежів за період дії договору фінансового лізингу має включати не менш як 60% вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору. Даний вид лізингу характеризується наступними рисами:

- участь крім лізингодавця і лізингоодержувача третьої сторони (виробника чи постачальника об'єкту угоди);
- неможливість розірвання договору на протязі основного строку оренди, тобто строку, необхідного для відшкодування витрат орендодавця;
- тривалий період лізингової угоди (звичайно близький до строку служби об'єкту угоди).

Після завершення строку лізингової угоди (договору) лізингоодержувач може придбати об'єкт угоди за залишковою (а не за ринковою) вартістю; укласти договір на менший строк і за пільговою ставкою; повернути об'єкт угоди лізинговій компанії [26, с.66].

Про свій вибір лізингоодержувач має проінформувати лізингодавця. Якщо в договорі передбачається погодження (опціон) на купівлю предмета угоди, сторони заздалегідь визначають залишкову вартість об'єкта, який здається в лізинг [15, с.118].

2. Оперативний (сервісний) лізинг – *service, operating leases* – являє собою орендні відносини, за яких витрати лізингодавця, пов'язані з придбанням і утриманням предметів, що здаються в оренду, не покриваються орендними платежами на протязі одного лізингового контракту. Укладається він, як правило, на 2-5 років. При оперативному лізингу ризик псування чи втрати об'єкту лежить в основному на лізингодавці. Ставка лізингових платежів зазвичай вища, ніж при фінансовому лізингу, через відсутність гарантії окупності витрат. По закінченні оперативного лізингового договору лізингоодержувач має право: продовжити строк договору на більш вигідних умовах; повернути устаткування лізингодавцю; купити устаткування у лізингодавця за наявності погодження (опціона) на придбання за ринковою вартістю [15, с. 118].

Нижче наведено види лізингу, які виділяють у світі щодо лізингових операцій (табл. 1.1):

Таблиця 1.1

Види лізингу, що використовуються у світі

Види лізингу	Характерна риса лізингу	Країна, де використовується вид лізингу
Простий фінансовий лізинг	Передбачено на період 70—80 % від терміну корисного використання об'єкта лізингу з наступним правом викупу. Обмеження у розірванні договору протягом основного терміну оренди	Усі країни світу
Всебічний фінансовий лізинг	Містить всі особливості простого фінансового лізингу, але також включає послуги з обслуговування обладнання та страхування майнових ризиків	Усі країни світу
Оперативний (операційний) лізинг	Надається на короткий термін, не передбачає передачу права власності, ціна складається з амортизованої вартості об'єкта лізингу та банківського відсотка	Усі країни світу
Зворотний лізинг	Послуга лізингу містить набір опцій (страхування, обслуговування, встановлення, повернення майна, форфейтинг), кожен клієнт вибирає опцію індивідуально	Аргентина, Бельгія, Бразилія, Данія, Естонія, Ізраїль, Індонезія, Індія, Італія, Колумбія, Мексика, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Польща, Росія, Словенія, Тайвань, Угорщина, Фінляндія, Франція, США, Великобританія, Чехія
Синтетичний лізинг	Створення синтетичних інструментів лізингового кредитування без залучення банківських товарів. Захист об'єкту лізингу від можливих ризиків банкрутства власника майна	Великобританія, США, Канада, Австралія та Японія

Примітка. Складено автором на основі Global Leasing Report / White Clarke Group. 2021 URL: <https://www.whiteclarkgroup.com/2021>.

В залежності від сектора ринку, де проводяться лізингові операції, розрізняють:

1. Внутрішній лізинг, коли всі учасники угоди представляють одну країну.
2. Зовнішній (міжнародний) лізинг – до нього відносяться угоди, в яких хоча б одна із сторін належить іншій країні. До цього ж виду лізингу відносять і угоди, які

укладаються між лізингодавцем і лізингоодержувачем однієї країни, якщо хоча б одна із сторін веде свою діяльність та має капітал спільно з іноземною фірмою.

Зовнішній лізинг, в свою чергу, поділяється на імпорتنний, коли іноземною стороною є лізингодавець, і експортний, коли іноземною стороною є лізингоодержувач [26, с.21].

Фінансовий та оперативний лізинг вважаються основними видами лізингу у всьому світі, критеріями поділу цих видів лізингу послужили обсяг обов'язків лізингодавця та термін експлуатації об'єктів лізингу.

Аналізуючи використовувані у світі види лізингу (табл. 1.1), видно, що синтетичний лізинг застосовується лише у розвинених країн світу (Великобританія, США, Канада, Австралія, Японія). Синтетичний лізинг відноситься до типу оперативного лізингу, з одного боку, з другого боку, – з оподаткування – це фінансовий лізинг. Оперативний та фінансовий лізинги застосовуються у всіх країнах світу, але відсоток надання об'єкта в оперативний лізинг у кожній країні різний.

Світовий досвід показує підвищення ефективності постачання обладнання та техніки у всіх галузях промисловості, сприяючи економічному зростанню за рахунок рентабельного функціонування фінансово-кредитного механізму лізингової діяльності.

1.3. Міжнародна уніфікація лізингового механізму

Зростання кількості лізингових операцій у світі з одного боку пов'язано із прагненням виробників збільшити обсяги реалізації обладнання, розширюючи можливості його отримання шляхами, відмінними від традиційної купівлі-продажу з іншого, зацікавленістю потенційних покупців, за умов обмеженості обігових коштів, в отриманні обладнання саме для виконання певних робіт, а не у власність [40, с.317]. Усвідомлення цих двох взаємообумовлених процесів та переваг фінансового лізингу перед купівлею-продажем з розстрочкою платежів чи передачею обладнання в оплатне користування, з юридичного погляду, вимагало створення спеціального правового регулювання на національному та міжнародному рівнях.

Розуміння наявності нагальної потреби в уніфікації правового регулювання операцій фінансового лізингу зумовило розробку та прийняття в рамках УНІДРУА Конвенції про міжнародний фінансовий лізингу 1988 р. [80].

Конвенція набула чинності для України з 2007 р., проте зміни до Закону України «Про фінансовий лізинг» з врахуванням положень Конвенції були внесені у 2003 р. [4].

Зазначена Конвенція є позитивним прикладом уніфікації матеріально-правових та колізійних норм міжнародних комерційних договорів у сфері міжнародного фінансового лізингу, побудованим на принципах та здобутках Віденської конвенції 1980 р.

Аналогічно до Віденської конвенції 1980 р., Конвенція містить спеціальні правила щодо тлумачення її положень, за якими слід брати до уваги її предмет і мету, міжнародний характер та необхідність сприяти одноманітності застосування, а також добросовісності в міжнародній торгівлі. За наявності спірних питань необхідно звертатися до загальних принципів, на яких ґрунтується Конвенція, або, за відсутності таких принципів, відповідно до законодавства, застосованого на основі норм міжнародного порівняльного приватного права.

Як і Віденська конвенція 1980 р., дія положень Конвенції поширюється на міжнародні комерційні договори [6, с. 32]. Отже, зі сфери дії виключено договори, укладені для особистих, сімейних або побутових цілей лізингоодержувача.

Відповідно до термінології Конвенції операція фінансового лізингу складається із:

- 1) визначення лізингоодержувачем постачальника, здебільшого не покладаючись на досвід і думку лізингодавця;
- 2) купівля лізингодавцем обладнання у постачальника та подальша його передача лізингоодержувачу;
- 3) лізингові платежі, належні до сплати за договором лізингу, мають враховувати амортизацію всієї або значної частини вартості обладнання [13, с. 351].

Таким чином, за договором фінансового лізингу одна сторона (лізингодавець), на умовах іншої сторони (лізингоодержувача) укладає договір (договір поставки) з

третьою стороною (постачальником), згідно з яким лізингодавець одержує виробниче обладнання, засоби виробництва або інше обладнання на умовах, схвалених лізингоодержувачем настільки, наскільки вони стосуються його інтересів, та укладає договір з лізингоодержувачем, надаючи лізингоодержувачеві право користування обладнанням за лізингові платежі.

Конвенція також застосовується до операцій сублізингу, зокрема згідно зі ст. 2, якщо йдеться про одну чи більше операцій сублізингу, які стосуються того самого обладнання, то Конвенція застосовується до кожної операції, яка є операцією фінансового лізингу і яка в іншому випадку є предметом цієї Конвенції так, ніби особа, у якої перший лізингодавець придбав обладнання, є постачальником, і ніби договір, за яким таким чином було придбане обладнання, є договором поставки [6, с.46].

Міжнародного характеру лізингові відносини набувають за Конвенцією, якщо місця здійснення підприємницької діяльності лізингодавця та лізингоодержувача знаходяться в різних державах та ці держави й держава, в якій знаходиться місце здійснення підприємницької діяльності постачальника, є договірними державами, а договір поставки, як і договір лізингу, регулюється законодавством договірної держави.

Диспозитивний характер полягає в тому, що за умови взаємної згоди сторін договору поставки та договору міжнародного фінансового лізингу може бути погоджено її не застосування, крім імперативних положень, прямо зазначених у Конвенції (п. 3 ст. 8 і підп. б п. 3 і п. 4 ст. 13 Конвенції).

Зважаючи на особливий характер відносин фінансового лізингу, насамперед розщеплення права власності, коли за лізингодавцем як за власником залишається право розпорядження обладнанням (в період дії договору фінансової оренди в межах, визначених даним договором, а після його закінчення – без будь-яких обмежень), а за лізингоодержувачем – право володіння і користування обладнанням, Конвенція надає особливої уваги захисту речових прав лізингодавця на майно, що перебуває у лізингоодержувача, а також містить такі колізійні норми щодо найпоширеніших видів обладнання, яке стає предметом договору фінансового лізингу в світі:

1) щодо водного судна – право держави, у якій воно зареєстроване на ім'я власника (для цілей Конвенції фрахтувальник судна без екіпажу не визнається власником);

2) щодо повітряного судна – право держави внесення в реєстр;

3) щодо іншого обладнання, яке зазвичай переміщується з однієї держави в іншу, включно з двигунами літальних апаратів, – право держави, де знаходиться основне комерційне підприємство лізингоодержувача;

4) щодо будь-якого іншого обладнання – право держави місця знаходження такого обладнання [69, с.276].

Особливості відповідальності лізингоодержувача перед лізингодавцем також побудовано на підходах Віденської конвенції 1980 р. Тобто залежно від характеру порушення, допущеного лізингоодержувачем, Конвенція оперує двома поняттями з цього приводу: невиконання (порушення договору) та суттєве порушення договору.

У разі порушення лізингоодержувачем своїх обов'язків лізингодавець має право на отримання належних йому невиконаних лізингових платежів з відсотками, а також на відшкодування збитків (ч. 1 ст. 13). За наявності істотного порушення лізингоодержувачем своїх обов'язків лізингодавець може вимагати прискореної виплати сум майбутніх лізингових платежів, якщо це передбачено договором, або розірвати договір після такого припинення та повернути володіння обладнанням або вимагати відшкодування збитків у такому розмірі, за якого він був би поставлений у становище, в якому він перебував би у разі належного виконання лізингоодержувачем договору фінансового лізингу (ч. 2 ст. 13). Проте лізингодавець втрачає право на відшкодування збитків, якщо він не вжив розумних заходів для зменшення збитку [80].

З-поміж характерних рис, притаманних тільки договору міжнародного фінансового лізингу, слід виділити правило ст. 10 Конвенції, згідно з яким обов'язки постачальника за договором поставки також стосуються лізингоодержувача, як це було б, якби лізингоодержувач був стороною цього договору і якби обладнання необхідно було поставити безпосередньо лізингоодержувачеві [80]. Однак

постачальник не несе відповідальності перед лізингодавцем та лізингоодержувачем за один і той самий збиток.

Хоча лізингоодержувачу надано досить широкі права у зв'язку з договором поставки, слід зазначити, що стороною цього договору він не стає, а отже, права односторонньої відмови від договору без згоди лізингодавця не має. З іншого боку, зважаючи, що договір поставки укладається лізингодавцем і постачальником в інтересах лізингоодержувача та на умовах, їм схвалених, Конвенція у ст. 11 містить заборону порушення прав лізингоодержувача, що випливають з договору поставки, укладеного відповідно до Конвенції, шляхом внесення змін до договору поставки, попередньо схваленого лізингоодержувачем, якщо тільки він не дав свою згоду на таку зміну.

Конвенція містить ряд правил, які стосуються питання передачі прав та обов'язків сторін договору міжнародної фінансової оренди. Лізингодавцю надається право передати або іншим чином розпорядитися всіма або лише деякими, що належать йому за договором лізингу або пов'язаними з обладнанням правами. Така передача прав не звільняє лізингодавця від його обов'язків за договором лізингу та не змінює природу договору міжнародного фінансового лізингу відповідно до Конвенції [800].

Особливої уваги Конвенцією надано питанням регулювання відносин лізингодавця та лізингоодержувача у випадках неплатоспроможності або банкрутства однієї зі сторін, а також прав кредиторів, що мають документ про накладення арешту на майно або судовий виконавчий лист (наприклад, при зверненні до примусового виконання іноземного рішення). Так, майнові права лізингодавця на обладнання є чинними проти керуючого конкурсною масою лізингоодержувача при банкрутстві останнього і кредиторів, включно з кредиторами, що мають наказ про накладення арешту на майно або судовий виконавчий лист.

З урахуванням особливостей фінансового лізингу в Конвенції передбачається два випадки звільнення лізингодавця від відповідальності:

1) згідно з диспозитивною нормою п. 1а ст. 8 лізингодавець звільняється від будь-якої відповідальності перед лізингоодержувачем щодо обладнання, крім

випадків, коли лізингоодержувачу заподіяні збитки внаслідок того, що він покладався на досвід і думку лізингодавця та через втручання останнього у вибір постачальника або специфікацій обладнання (інше може бути узгоджено в договорі лізингу);

2) лізингодавець звільняється від відповідальності щодо третіх осіб у разі заподіяння обладнанням шкоди їх життю, здоров'ю або майну [5].

Проте зазначені положення не поширюються на відповідальність лізингодавця, який виступає в іншій якості, наприклад в якості власника.

Положення Конвенції не припиняють своєї дії на тій підставі, що обладнання після його монтажу стало нерухомістю, тобто нерозривно пов'язаним із землею. Будь-яке питання щодо цього юридичного факту або юридичних наслідків права лізингодавця та особи, що має речове право на відповідну земельну ділянку, вирішується за правом держави місця знаходження земельної ділянки (ст. 4).

Конвенція не усуває дію будь-якого договору, який уже укладено чи буде укладено. Вона не впливає на будь-яку відповідальність, покладену на будь-яку особу існуючими або майбутніми договорами.

За наявності у договірній державі двох або більше територіальних одиниць, в яких застосовуються різні правові системи, така держава має право зробити заяву про територіальне застосування Конвенції на всі її територіальні одиниці або тільки на одну чи декілька з них, і може у будь-який момент замінити цю заяву новою заявою (ст. 18) [5].

Як і у Віденській конвенції 1980р., у ст.19 Конвенції закріплено правило про однакові або близькі одна до одної правові норми. Зокрема, дві чи більше договірні держави, які мають такі самі або тісно пов'язані правові норми щодо питань, які регулюються Конвенцією, мають право у будь-який момент заявити, що Конвенція не застосовуватиметься, якщо місця здійснення підприємницької діяльності постачальника, лізингодавця й лізингоодержувача знаходяться у цих державах. Такі заяви можуть бути зроблені спільно або шляхом взаємних односторонніх заяв. Договірна держава, що має такі самі правові норми, як і норми однієї чи більше держав, що не є договірними державами, щодо питань, регульованих Конвенцією, або правові норми, тісно пов'язані з такими питаннями, може будь-коли заявити, що

Конвенція не застосовуватиметься, якщо місця здійснення підприємницької діяльності постачальника, лізингодавця й лізингоодержувача знаходяться в цих державах.

При укладенні договору фінансової оренди з контрагентами з держав, що не беруть участь у Конвенції, а також за відсутності в Конвенції регулювання з тих чи інших питань, відповідні питання підлягають вирішенню на підставі норм застосованого права.

Особливо слід зазначити, що характерним у правовому регулюванні відносин фінансового лізингу є прийняття національно-правових актів державами не членами Конвенції із застосуванням концептуальних засад та моделі, що базується на встановленому конвенційному регулюванні. Подібний результат в теорії прийнято називати «вторинною» уніфікацією, наслідком якої стає поява одноманітних норм не міжнародно-правовим шляхом, а в порядку добровільного сприйняття регулювання, що міститься в міжнародно-правових документах. Як наслідок відповідні відносини отримують правове регулювання за допомогою національного права, яке при проведенні порівняльних досліджень виявляється гармонізованим.

Наступним кроком, здійсненим УНІДРУА [80] спільно з ІКАО [51], стали розробка та прийняття Конвенції про міжнародні гарантії відносно рухомого обладнання 2001 р. для уніфікації правового регулювання відносин так званого «вторинного лізингового ринку», а саме гарантій оперативної оренди.

На регіональному рівні в рамках СНД також було розроблено уніфікаційний акт (чинний для України з 2005 р.): Конвенцію про міждержавний лізинг 1998 р., в основу якої було покладено підходи Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг 1988р. Незважаючи на застосований у назві термін «міждержавний лізинг», що може вводити в оману щодо врегульованого кола відносин, Конвенція регулює приватні відносини міждержавного та міжнародного лізингу, а не міждержавні відносини держав-учасниць СНД [5].

Відповідно до ст. 1 Конвенції, міждержавний лізинг – складова частина міжнародного лізингу, в якому беруть участь лізингові компанії та суб'єкти господарювання двох і більше держав-учасниць Конвенції; міжнародний лізинг –

лізингова діяльність, в якій беруть участь лізингові компанії та суб'єкти господарювання будь-яких двох і більше іноземних держав. Проте зважаючи на штучність такого поділу, Україною з цього приводу було зроблено два застереження щодо абзацу 14 ст. 1, а також щодо визнання компетенції Економічного суду СНД ст. 23 Конвенції.

Конвенцією деталізовано види міжнародного лізингу для врахування особливостей їх правового регулювання: фінансовий лізинг, операційний (оперативний) лізинг, зворотний лізинг, компенсаційний лізинг, бартерний лізинг та можливі їх поєднання.

Законодавство України, ст. 806 ЦК України, розрізняє 2 види лізингу: прямий (лізингодавець набуває майно без попередньої домовленості із лізингоодержувачем) та непрямий (лізингодавець набуває майно відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов) [2].

Сферою застосування Конвенції є лізингові проекти, які ведуть лізингові компанії та суб'єкти господарювання не менш як двох держав-учасниць Конвенції.

За правилами МВФ лізингові зобов'язання не враховуються при визначенні розміру зовнішньої заборгованості країни, тому лізинг активно підтримується урядами як розвинутих, так і країн, що розвиваються. Географічними центрами лізингового ринку є США, країни Західної Європи, Японія [7, с. 245].

Угоди міжнародного лізингу фінансуються великими транснаціональними банками – BNP Paribas, Rabobank, GE Capital, Barclays, Світовим банком, Європейським банком реконструкції та розвитку, а також з бюджетів інтеграційних організацій. Національні лізингові компанії країн ЄврАзЕС все частіше звертаються за фінансовими ресурсами в зарубіжні банки, насамперед, банки розвинутих країн, у тому числі США та Японії.

У США міжнародний лізинг фінансує найбільший у світі банк «Сітікорп» (одноіменна лізингова компанія) [18, с. 163]. У Японії на міжнародному лізингу спеціалізуються такі банки, як Dai-Ichi Kangyo Bank, Long-Term Credit Bank of Japan, Bank of Tokyo та інші, а також страхові компанії.

У міру розвитку в країні ринкових відносин міжнародний лізинг дозволяє вирішувати задачі модернізації та оновлення обладнання в умовах обмеженості фінансових ресурсів, використовувати сучасні технології. При цьому оплата придбаного обладнання на виплат і віднесення всіх пов'язаних з цим витрат на собівартість продукції дають змогу зменшити базу оподаткування та податкові платежі.

Висновок до розділу 1

У вітчизняній та зарубіжній літературі немає однозначного визначення та тлумачення поняття «лізинг». Лізинг – це особливий вид підприємницької діяльності, що є комплексом майнових відносин, які виникають між суб'єктами господарювання при передачі майна у користування і спрямовані на інвестування тимчасово вільних або залучених фінансових ресурсів, коли за договором лізингу лізингодавець зобов'язується придбати у власність обумовлене договором майно у визначеного продавця та надати ці активи лізингоодержувачеві за плату у тимчасове користування для підприємницьких цілей.

Складність відносин, що виникають у зв'язку з лізингом, обумовлена існуванням кількох точок зору щодо його суті та походження. Для лізингу характерні фінансово-комерційні, правові та технічні аспекти. Як показує світова практика, лізинг слід розглядати як форму забезпечення вкладень, як прогресивний метод матеріально-технічного забезпечення, як активний інструмент маркетингу, як одну із форм кредитних надходжень, альтернативу банківському кредиту, особливий вид інвестиційної діяльності.

РОЗДІЛ 2

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ЛІЗИНГУ В СИСТЕМІ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

2.1. Аналіз розвитку світового ринку лізингових операцій

Лізинг має значний вплив на розвиток як світової, так і національної економіки. Лізингові відносини сприяють припливу інвестицій у виробничі процеси за рахунок створення ефективнішого та доступнішого для вітчизняних підприємств механізму фінансування.

На рівень розвитку лізингових відносин в країні мають прямий вплив наступні фактори:

- законодавчо-нормативне регулювання лізингових відносин;
- державна підтримка;
- інвестиційний клімат;
- можливості обліку.

Активне впровадження лізингових операцій сприятиме оновленню основних фондів завдяки збільшенню доступу підприємств до зовнішніх джерел фінансування інвестицій, і розвитку малого та середнього бізнесу завдяки більшій доступності лізингових операцій порівняно з іншими інструментами запозичень.

Окрім того, розвиток лізингу стимулюватиме підвищення ефективності кредитної політики банків у результаті створення конкурентного середовища між джерелами фінансування та розвиток організованого вторинного ринку багатьох видів техніки.

Наше дослідження показало, що світова лізингова галузь демонструвала невелике зниження обсягів нового бізнесу в 2020 році після десятиліття безперервного зростання (див. Табл. 2.1).

Обсяг лізингових угод і зростання по регіонах, 2019-2020 рр.

№ п/п	Регіон	Сукупна вартість, млрд дол. США	Відсоткове зростання 2019-2020 рр., %	Частка світового ринку, 2019 р.	Частка світового ринку, 2020 р.	Зміна ринкової частки 2019-2020, %
1	Північна Америка	475,4	-6,7	37,4	35,5	-1,9
2	Європа	414,4	-7,5	32,9	31,0	-1,9
3	Азія	402,1	13,0	26,1	30,0	3,94
4	Австралія та Нова Зеландія	26,4	-3,4	2,0	2,0	0,0
5	Південна Америка	15,3	10,5	1,0	1,1	0,1
6	Африка	4,5	-39,9	0,6	0,3	-0,2
	Всього по світу	1 338,19				

Примітка. Складено автором на основі Global Leasing Report / White Clarke Group. 2021 URL: <https://www.whiteclarkegroup.com/2021>.

Невелике зниження обсягів міжнародного бізнесу на 1,8% менше, ніж прогнозувалося, оскільки пандемія COVID-19 змінила глобальну економіку та призупинила інвестиції в обладнання. Незважаючи на глобальну турбулентність, бізнес з лізингу обладнання продемонстрував надзвичайну стійкість у світлі проблем, з якими він зіткнувся протягом 2020 року.

Питома вага регіонів на світовому ринку лізингу представлена на рис.2.1.

На три регіони – Північну Америку, Європу та Азію – припадає понад 96,5% світового обсягу лізингових угод. Північна Америка зазнала скорочення лізингового бізнесу в 2020 р. на 6,7%, Європа – на 7,5%. Однак лізинговий бізнес в Азії зріс на вражаючі 13,0%, в основному за рахунок зростання на ринках Китаю, Тайваню та Кореї.

В інших країнах Південної Америки лізинг зріс на 10,5%. В Австралії та Новій Зеландії знизилися обсяги лізингових угод на 3,4%, а в Африці на 39,9%.

Дані, зібрані за перші три квартали 2021 року, свідчать про те, що нова бізнес-активність відновилася, і що обсяги швидко відновляться до рівня до 2020 року.

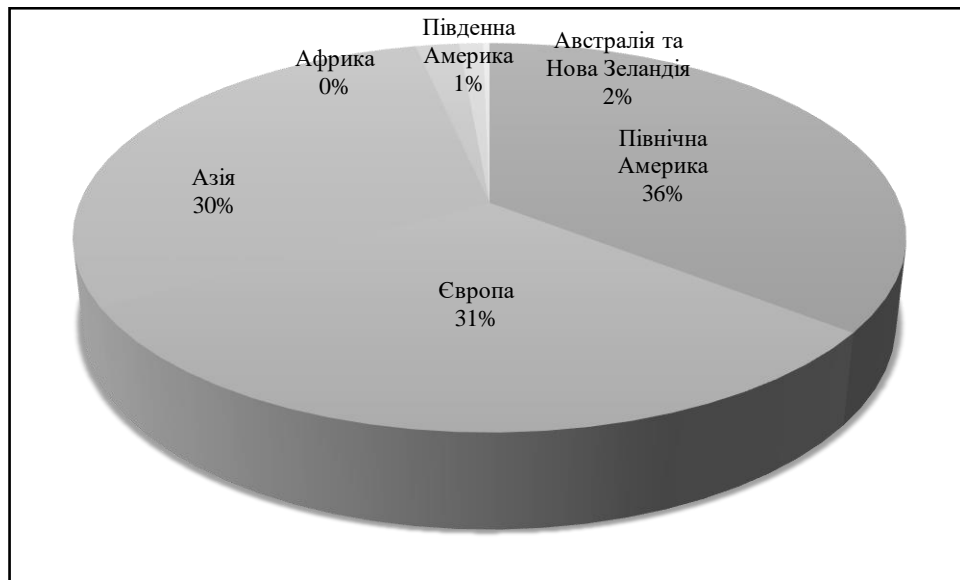


Рис.2.1. Питома вага регіонів на світовому ринку лізингу , 2020 р., %.

Примітка. Побудовано автором на основі Global Leasing Report / White Clarke Group. 2021 URL: <https://www.whiteclarkgroup.com/2021>.

Перші 50 країн звітували про нові обсяги лізингового бізнесу в 1338,19 млрд. дол. США за 2020 рік, що менше з 1362,38 млрд. дол. США ніж в 2019 році. Світова статистика показує, що лізингова індустрія за останнє десятиліття зросла на 125% [78], (табл. 2.2):

Таблиця 2.2

Обсяг лізингу за регіонами, 2010-2020 рр., млрд. дол. США

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Європа	233,0	302,7	314,0	333,6	327,8	322,8	346,3	428,3	427,0	448,0	414,4
Північна Америка	213,3	292,5	336,4	335,1	368,4	407,8	416,8	445,9	460,1	509,8	475,4
Азія	105,6	153,4	180,2	177,3	195,0	223,0	289,9	354,4	350,7	3655,9	402,1
Південна Америка	25,4	27,5	13,2	18,0	10,7	13,8	12,9	17,0	14,6	13,9	15,3
Австралія та Нова Зеландія	10,8	12,0	16,1	12,5	35,6	31,2	28,4	31,5	28,5	27,3	26,4
Африка	6,4	8,6	8,2	7,5	6,8	6,7	5,4	5,7	6,2	7,5	4,5
Всього	594,5	796,7	868,0	884,0	944,3	1005,3	1009,8	1228,7	1287,0	1362,4	1338,2

Джерело: Solifi Group Leasing Report [57].

При аналізі цих даних важливо підкреслити, що використовується долар США як базова валюта для порівняння країн із використанням валютних курсів, що діють на кінець року.

Слід бути обережним, проводячи порівняння за рік для окремих країн і регіонів у цих даних, оскільки коливання валют неминуче впливають на показники долара США. Цифри зростання, що наведені в таблиці 2.3, є такими, як фактично повідомила кожна країна до конвертації в долари США, тому на них не впливають примхи валютних коливань і дають справжню картину внутрішніх показників за рік.

Північноамериканський регіон складається з США, Канади та Мексики. Даний регіон зберігає свої позиції як найбільшого ринку лізингу в світі з обсягом нових укладених лізингових угод на суму 475,4 млрд. дол. США, що становить 35,5% загального світового ринку в обладнанні, переданому в лізинг [78].

США є домінуючим гравцем у регіоні та найбільшим світовим ринком окремого лізингу. Згідно з щорічним оглядом фінансування обладнання, обсяг нових укладених лізингових угод в США в галузі фінансування обладнання знизився на 7,0% у 2020 році [59].

Зниження на 7% було менше, ніж очікувалось через наслідки пандемії. Це був перший випадок за десятиліття в лізинговій галузі США, коли було зафіксовано зниження обсягу лізингу.

Вартість лізингового бізнесу в Канаді скоротилася на 6,8% у 2020 році. Згідно з даними, наданими Alta Group, у 2020 році в Мексиці відбулося зниження кількості нових компаній у місцевій валюті на 25,0% [57].

Європа демонструє скорочення лізингу на 7,5% у 2020 році, виражених у доларах США, в результаті чого загальна кількість нових лізингових угод досягла 414,4 млрд. дол. США, і вона зберігає позиції другого за величиною регіону світу. На Європу припадає 31% загального світового обсягу [53].

Глобальний обсяг лізингових угод, 2020 рік

№ п/п	Країна	Річна вартість, млрд. дол. США	Зростання/спадання, 2019-2020 рр., %	Відсоток проникнення на ринок, %
1.	США	440,38	-7,0	22,0
2.	Китай	300,21	11,94	9,4
3.	Великобританія	83,42	-19,65	28,4
4.	Німеччина	79,78	в/д	16,2
5.	Японія	66,49	-14,2	5,1
6.	Франція	56,97	-9,72	17,5
7.	Італія	29,46	-18,04	13,4
8.	Канада	28,45	-6,8	42,0
9.	Австралія	26,42	-11,76	в/д
10.	Росія	21,01	-10,53	в/д
11.	Швеція	20,38	-5,55	22,3
12.	Польща	19,29	-9,95	22,8
13.	Тайвань	18,4	11,13	11,0
14.	Швейцарія	15,4	-6,32	13,9
15.	Корея	14,13	11,65	9,0
16.	Данія	11,87	-2,62	23,8
17.	Австрія	10,08	-7,59	14,3
18.	Іспанія	9,52	-25,68	6,1
19.	Нідерланди	8,53	-14,36	7,5
20.	Бельгія	7,96	-8,14	9,9
21.	Норвегія	7,63	-12,09	10,5
22.	Мексика	6,61	-25,0	в/д
23.	Колумбія	6,41	87,0	в/д
24.	Греція	4,6	-19,98	9,6
25.	Фінляндія	4,3	-16,0	12,0
26.	Туреччина	4,06	47,39	в/д
27.	Португалія	3,7	-24,42	11,7
28.	Чилі	3,6	-23,0	в/д
29.	Бразилія	3,44	-30,0	в/д
30.	Словаччина	2,85	-17,89	17,3
31.	Угорщина	2,62	-13,67	6,5
32.	Південна Африка	1,95	-39,06	в/д
33.	Індія	1,87	9,68	0,7
34.	Литва	1,73	-26,21	17,7
35.	Словенія	1,72	-18,95	15,7
36.	Мароко	,29	-31,15	в/д
37.	Болгарія	1,26	-16,65	12,0
38.	Перу	1,26	-22,0	в/д
39.	Білорусь	1,17	-23,5	1,8
40.	Україна	1,13	46,29	в/д

Джерело: Solifi Group Leasing Report [57].

П'ять провідних європейських країн (Великобританія, Німеччина, Франція, Італія та Росія) увійшли до 10 найбільших країн світу за обсягами наданого лізингу, що становить 65% загального європейського обсягу.

Великобританія та Німеччина позиціонуються як третій і четвертий за величиною ринку лізингу в світі і залишаються домінуючими гравцями в Європі. На них припадало 39% європейського ринку та 12,2% світового ринку у 2020 році [53].

У 2020 році лізингова галузь Великобританії охопила 83,4 млрд. дол. США за обсягами лізингових угод, зафіксувавши значне скорочення обсягів бізнесу на 19,6% [61] (у місцевій валюті) у порівнянні з попереднім роком, але все ще посівши третє місце у світовому рейтингу після США та Китаю.

Другою країною за величиною на європейському ринку лізингу є Німеччина. Не можливо порівняти показники німецького ринку для щорічного GLR (Global Leasing Report) за 2020 рік, оскільки дані, повідомлені Німецькою лізинговою асоціацією Leaseurope за 2020 рік, не можна прямо порівняти з даними 2019 року [78].

Франція залишається на шостому місці в рейтингу серед країн світу з новим обсягом лізингового бізнесу в 56,9 млрд. дол. США і зафіксувала зниження на 9,7%. Італія займає четверте місце за величиною європейського ринку з обсягом лізингових угод на суму 29,5 млрд. дол. США, але обсяги скоротилися на 18,0% [53].

Росія посідає 10 місце у світовому рейтингу з величиною лізингового бізнесу на 21,0 млрд. дол. США, реєструючи зниження на 10,5% [53].

Україна замикає топ-40 країн світу за вартістю укладених лізингових угод на суму 1,13 млрд. дол. США та демонструючи значні обсяги зростання в 2020 році порівняно з 2019 роком – на 46,29 % [53].

У 2020 році азіатський ринок лізингу показав високі показники, а обсяг нового бізнесу в Азії зріс на 13% до 402,1 млрд доларів США. Зараз Азія займає 30% світового ринку [78].

Китай залишається другим за величиною ринком лізингу в світі зі значним відривом. Новий лізинговий бізнес склав 300,4 млрд. дол. США в 2020 році зі зростанням майже на 12% у порівнянні з 2019 роком, що відображає загальну силу

китайської економіки в 2020 році, коли решта світу перебувала в економічній нестабільності [78].

Японія, яка є п'ятим за величиною ринком лізингу в світі, зазнала скорочення обсягу лізингових операцій у 2020 році на 14,2% з обсягом у 66,5 млрд. дол. США. Він залишається другим за величиною ринком в Азії після Китаю [78].

Тайванський ринок є третім за величиною в азіатському регіоні та зареєстрував зростання на 18,4% у 2020 році з обсягом лізингового бізнесу в 18,4 млрд. дол. США, що посідає 13-е місце у світі. Четвертим за величиною ринком лізингу в Азії є Корея, яка займає 15-е місце в рейтингу світу, надавши лізингових угод на суму в розмірі 14,1 млрд. дол. США, що на 11,6% більше, ніж у 2019 році [78].

В інших країнах Азії Індія зареєструвала зростання лізингу на 9,7%, тоді як бізнес у Малайзії впав на 35,9%. Лізинг скоротився на 55,0% у Гонконзі, який не зміг увійти в рейтинг 50 найкращих країн світу на ринку лізингу.

Лізинг в Австралії є зрілим продуктом, який пропонується як частина портфеля методів фінансування обладнання вже понад 60 років. Лізинг є перевіреною технікою фінансування обладнання, що підходить для всіх етапів економічного циклу, і очікується, що він і надалі відіграватиме важливу роль у підтримці та розвитку австралійської економіки.

Австралія посідає дев'яте місце в світовому рейтингу лізингового ринку з новим обсягом 26,4 млрд. дол. США [78].

На частку Африки припадає лише 0,3% світового ринку лізингу, а п'ять африканських країн увійшли в топ-50: Південна Африка, Марокко, Єгипет, Кенія та Нігерія. У 2020 році на даний регіон припадало 4,5 млрд. дол. США [78].

У Південній Америці національні лізингові асоціації не завжди реєструють нові дані про лізинг, проте акцент робиться на вартості портфеля. Це ускладнює визначення річного нового обсягу продажів для регіону.

Загальний обсяг лізингових угод в регіоні Південної Америки склав 15,3 млрд. дол. США, що на 10,5% більше, ніж у 2019 році. На Південну Америку припадає 1,1% загального світового обсягу оренди [78].

Найбільшими ринками лізингу в Південній Америці за розміром є Колумбія, Чилі, Бразилія, Перу та Пуерто-Ріко. Обсяг нового бізнесу в Колумбії та Пуерто-Ріко, але зменшився в усіх інших регіонах.

Для країн, де були доступні достовірні дані, таблиця 2.4 містить показник проникнення лізингу за 2020 рік. GLR надає два виміри проникнення лізингу. Один показує відсоток інвестицій у конкретній країні, які фінансуються за рахунок лізингу та купівлі в лізинг. Він розраховується як загальний обсяг нового лізингу, поділений на загальні інвестиції, без урахування нерухомості. Для найбільших країн огляд цих показників за 20 років наведено в табл.2.4:

Таблиця 2.4

Порівняння рівня проникнення на ринок лізингу обладнання, 2020 р., млрд. дол. США

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
США	17,1	21,0	22,0	22,0	22,0	22,0	21,5	21,6	21,5	22,0	22,0
Японія	6,0	5,9	6,2	6,2	5,4	5,7	5,7	5,3	5,2	5,7	5,1
Німеччина	13,9	14,3	14,7	5,8	16,6	16,4	16,7	17,2	15,9	18,1	16,2
Корея	4,8	8,7	8,5	8,1	9,8	9,4	9,1	8,9	9,6	9,0	9,0
Великобританія	18,5	19,8	23,8	31,0	28,6	31,1	33,7	32,4	32,9	34,3	28,4
Франція	10,5	11,1	12,8	12,5	13,1	14,2	15,3	16,1	16,9	17,4	17,5
Італія	13,1	12,3	10,0	9,4	11,7	13,0	14,1	15,2	16,1	14,6	13,4
Канада	15,1	20,8	20,8	32,0	31,0	32,0	32,0	38,0	39,0	36,0	42,0
Австралія	10,	12,0	27,5	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	39,0	в/д
Швеція	19,2	18,2	24,6	24,4	22,7	22,9	26,0	27,1	22,4	22,8	22,3

Примітка. Складено автором на основі Global Leasing Report / White Clarke Group. 2021 URL: <https://www.whiteclarkegroup.com/2021>.

Другий метод вираження проникнення, запроваджений у GLR у 1999 році, стосується валового внутрішнього продукту (ВВП), тобто національного виробництва в цілому. У таблиці 2.5 наведено цифри та рейтинги для кожної країни на 2020 рік.

Із двох показників перший (проникнення інвестицій) є кращим показником оскільки лізинг порівнюється в конкурентній боротьбі з альтернативними формами фінансування. Однак розрахунок коефіцієнта проникнення інвестицій залежить від визначення правильної статистики інвестицій у виробництво, з якою слід порівнювати лізинг.

Річний обсяг лізингу у відсотках від валового внутрішнього продукту

№ п/п	Країна	2018р.	№ п/п	Країна	2019р.	№ п/п	Країна	2020р.
1.	Естонія	4,17	1.	Естонія	4,23	1.	Швеція	3,77
2.	Литва	4,52	2.	Литва	3,84	2.	Естонія	4,52
3.	Польща	3,79	3.	Швеція	3,7	3.	Данія	3,33
4.	Швеція	3,75	4.	Польща	3,43	4.	Польща	3,24
5.	Данія	3,26	5.	Великобританія	3,41	5.	Словенія	3,21
6.	Великобританія	3,26	6.	Данія	3,4	6.	Литва	3,1
7.	Словенія	3,26	7.	Словенія	3,26	7.	Великобританія	3,08
8.	Латвія	2,84	8.	Словаччина	3,02	8.	Тайвань	2,75
9.	Болгарія	2,62	9.	Латвія	2,75	9.	Словаччина	2,73
10.	Словаччина	2,62	10.	Хорватія	2,55	10.	Колумбія	2,36
11.	Тайвань	2,27	11.	Тайвань	2,55	11.	Австрія	2,33
12.	Греція	2,19	12.	Німеччина	2,26	12.	Франція	2,17
13.	США	2,08	13.	Австрія	2,25	13.	США	2,11
14.	Португалія	2,07	14.	США	2,21	14.	Норвегія	2,10
15.	Австрія	2,05	15.	Греція	2,17	15.	Німеччина	2,08
16.	Австралія	2,01	16.	Норвегія	2,15	16.	Швейцарія	2,05
17.	Норвегія	1,97	17.	Франція	2,13	17.	Латвія	2,03
18.	Норвегія	1,91	18.	Швейцарія	2,06	18.	Китай	2,02
19.	Китай	1,9	19.	Болгарія	2,05	19.	Австралія	1,94
20.	Фінляндія	1,9	20.	Австралія	1,97	20.	Білорусь	1,94

Примітка. Складено автором на основі Global Leasing Report / White Clarke Group. 2021 URL: <https://www.whiteclarkegroup.com/2021>.

Співвідношення лізингу з ВВП є більш надійним показником, оскільки він базується на більш широкому знаменнику. Крім того, інформація для всіх країн стала доступнішою.

При оцінці лізингу на основі економічної діяльності в цілому цей коефіцієнт підкреслює, які країни мають відносно зрілі лізингові галузі, або, в деяких випадках, де лізинг стратегічно просувається як джерело інвестиційного фінансування.

Спалах коронавірусного захворювання (COVID-19) справив серйозний стримуючий вплив на ринок лізингу в 2020 році, оскільки потреба в послугах, запропонованих цими установами, знизилася через обмеження, запроваджені урядами у всьому світі [42, с.194].

Очікується, що обсяг світового ринку лізингу зросте з 1,35 трлн. дол. США у 2021 році до 1,53 трлн. дол. США у 2022 році за середньорічного темпу зростання 12,9%.

Зростання світового ринку лізингу в основному пов'язане з реорганізацією компаніями своєї діяльності та відновленням після впливу COVID-19, що раніше призвело до обмежувальних заходів стримування, включаючи соціальне дистанціювання, віддалену роботу та закриття комерційної діяльності, що призвело до операційних проблем. Очікується, що обсяг лізингового ринку досягне 2,40 трлн. дол. США у 2026 році за середньорічного темпу зростання 12,0%.

2.2. Тенденції розвитку лізингу у провідних країнах Європи

У 2020 році загальний обсяг нових лізингових послуг на суму 351,9 мільярдів євро було надано компаніями, представленими через членів Leaseurope. Це становить зменшення на 14,2% порівняно з 2019 роком. Портфель орендованих активів у Європі на кінець 2020 року досяг 715,3 млрд євро, що на 0,4% менше, ніж рік тому. Велика Британія була найбільшим європейським ринком лізингу в 2020 році з новими обсягами вартістю 78,8 млрд євро, за нею йдуть Німеччина (58,7 млрд євро) і Франція (54,3 млрд євро) [53].

В умовах глобальної пандемії COVID-19 більшість національних ринків лізингу в Європі зазнали погіршення результатів: приблизно три чверті країн зафіксували двозначне зниження у 2020 році порівняно з попереднім роком. Найбільші втрати зазнали Балтійський регіон, Хорватія, Португалія, Іспанія та Марокко, загальні обсяги нового лізингу впали більш ніж на 20% [34, с.46].

Натомість Україна, Туреччина та Греція були єдиними країнами, які засвідчили зростання нових обсягів у 2020 році, піднявшись із низьких рівнів, досягнутих у

минулі роки. Європейський ринок лізингу зазнав спаду в усіх основних категоріях активів (рис.2.2):

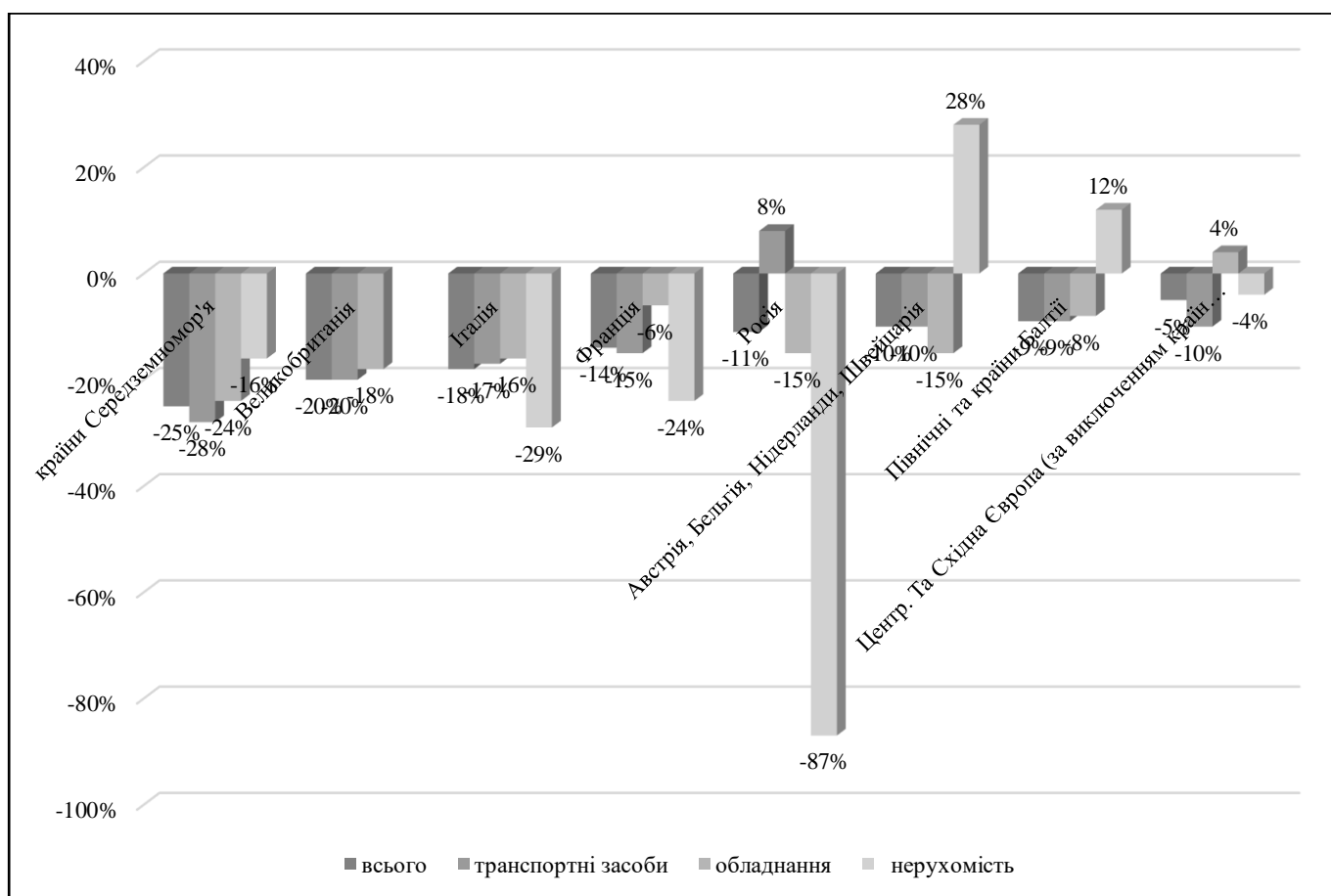


Рис. 2.2. Темпи зростання лізингу по кластерам і типу активів в Європі, 2020 рік, %

Примітка. Побудовано автором на основі звітів LEASEEUROPE: <http://www.leaseurope.org>

Протягом року європейські орендодавці надали нове обладнання (включаючи транспортні засоби) обсягом 340,0 мільярдів євро та 11,9 мільярдів євро нової нерухомості (див. Рис. 2.3). Сегмент обладнання скоротився на 13,8% у порівнянні з попереднім роком, тоді як лізинг нерухомості відзначився більшим зростанням – на 23,2%.

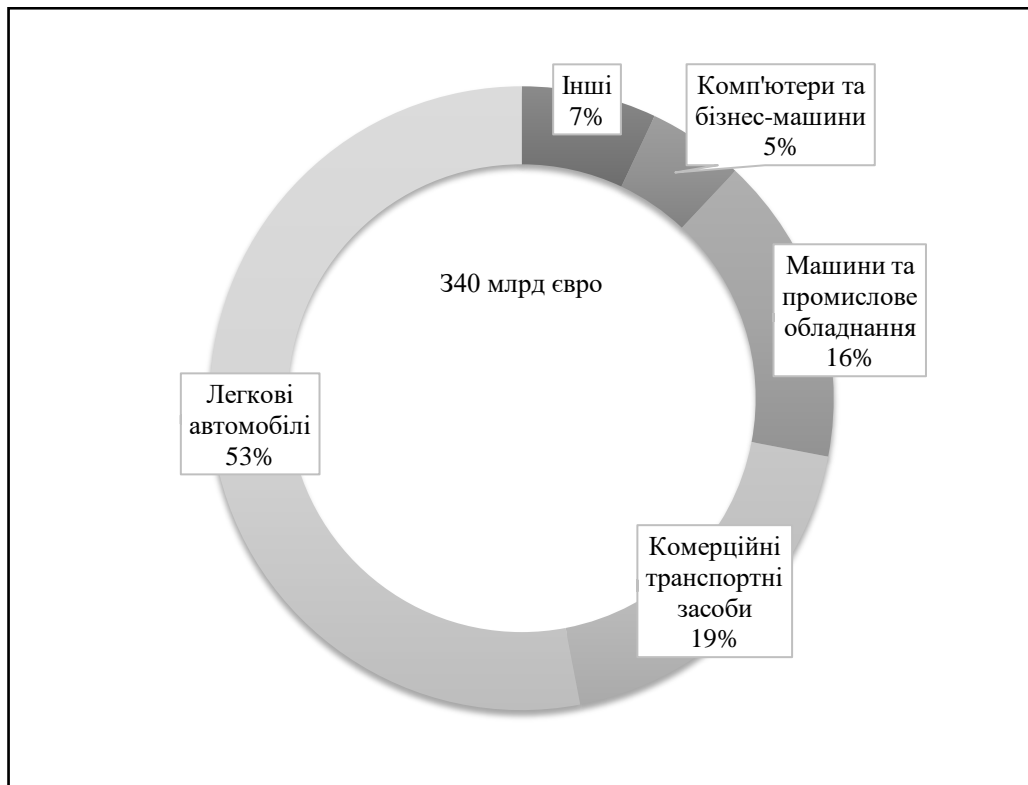


Рис.2.3. Обсяги лізингу обладнання за видами активів в Європі, у 2020 році, %

Примітка. Побудовано автором на основі даних LEASEEUROPE: <http://www.leaseurope.org>

У 2020 році загальний рівень проникнення, вимірний як сума загальних нових обсягів лізингу, наданих підприємствам поділений на інвестиції в 22 країнах, що звітують, впав до 14,2% з 15,3% у 2019 році. Якщо обмежуватися обладнанням і транспортними засобами (тобто без урахування нерухомості з розрахунку), рівень проникнення склав 27,3% порівняно з 28,5% у 2019 році.

Загальні обсяги лізингу в першому півріччі 2021 року склали 152,9 млрд. євро, що на 32,1% більше, ніж за аналогічний період 2020 року. Лізинг транспортних засобів та обладнання зріс на 39,4% і 24,7% відповідно. У першому півріччі 2021 року обсяги лізингу нерухомості, хоча й повільніше, ніж обладнання, також зросли на 7,8% у нових обсягах. Відновлення лізингового бізнесу було широким у європейських країнах (див. Табл. 2.6).

Зведені дані по лізинговим угодам в Європі за 2018 – 2021 рік, млн. євро.

	2018		2019		2020		2021	
	млн євро	% до 2017 р.	млн євро	% до 2018 р.	млн євро	% до 2019 р.	млн євро	% до 2020 р.
1. Операційний дохід	10 307	2,1	10 551	2,4	10 205	-3,3	12 083	18,4
2. Операційні витрати	5 074	4,6	5 290	4,3	5 212	-1,5	5 508	5,7
3. Забезпечення збитків за кредитами	1 016	34,6	1 313	29,2	2 175	65,7	550	-74,7
4. Прибуток до оподаткування	4 247	-5,7	3 909	-8,0	2 798	-28,4	6 055	116,4
5. Активи, зважені на ризик на кінець періоду	193 804	4,0	199 742	3,1	194 975	-2,4	199 371	2,3
6. Портфель на кінець періоду	275 653	4,8	286 414	3,9	281 553	-1,7	289 700	2,9
7. Нові обсяги лізингового бізнесу	108 961	6,6	114 013	4,6	99 852	-12,4	109 452	9,6

Примітка. Складено автором на основі даних LEASEEUROPE: <http://www.leaseurope.org>.

Результати на більшості національних лізингових ринків у Європі погіршилися, причому приблизно у двох третинах країн у 2020 році було зафіксовано двозначне зниження порівняно з попереднім роком. Найбільших втрат зазнали країни Балтії, Хорватія, Португалія та Іспанія, при цьому загальний обсяг нового лізингу впав більш ніж на 20%. Навпаки, Україна, Туреччина та Греція були єдиними країнами, які продемонстрували зростання нових обсягів у 2020 році, відновлюючи низькі рівні, досягнуті минулими роками.

В таблиці 2.7 наведені відомості про загальний обсяг лізингу на початок 2021 р.

Найбільших втрат зазнали країни Балтії, Хорватія, Португалія та Іспанія, при цьому загальний обсяг нового лізингу впав більш ніж на 20%.

Таблиця 2.7

Загальний обсяг нових лізингових угод в деяких країнах Європи, 2019-2020 рр.

Країна	Лізингова організація, що веде статистику	Обсяги наданих нових лізингових операцій		
		2019 р., млн. євро	2020 р., млн. євро	Відсоткова зміна 2019-2020, %
Австрія	Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften - VÖL	8 567,09	7 917,23	-7,59
Бельгія	Association Belge des Entreprises de Leasing	6 382,50	5 863,10	-8,14
Болгарія	Bulgarian Association for Leasing - BAL	1 118,74	932,52	-16,65
Великобританія	Finance and Leasing Association - FLA	81 768,57	64 811,73	-20,74
Греція	Association of Greek Leasing Companies – AGLC	463,17	534,61	15,42
Італія	Associazione Italiana Leasing – ASSILEA and ANIASA	27 926,00	22 887,00	-18,04
Латвія	Latvian Lessors Association	807,00	529,00	-34,45
Литва	Association of Lithuanian Banks - Leasing Committee	1 824,00	1 346,00	-26,21
Польща	Polish Leasing Association	18 110,46	15 774,55	-12,90
Словаччина	Association of Leasing Companies of the Slovak Republic	2 554,00	2 097,00	-17,89
Словенія	Leasing Committee of the Banking Association of Slovenia	1 264,88	1 025,20	-18,95
Туреччина	Turkish Association of Financial Institutions – AFI/FKB	2 856,81	3 323,65	16,34
	Auto Leasing and Rental Companies Association – Tokkder	712,04	1 293,28	81,63
Угорщина	Hungarian Leasing Association	2 276,35	1 819,95	-20,05
Україна	Ukrainian Union of Lessors – UUL	495,69	681,92	37,57
Франція	Association française des Sociétés Financières - ASF	46 444,00	41 930,00	-9,72
	Fédération Nationale des Loueurs de Véhicules - FNLV	16,510,00	12,328,00	-25,33
Хорватія	Croatian Chamber of Economy - Association of Leasing Companies	1 372,85	872,84	-36,42
Швейцарія	Schweizerischer Leasingverband - SLV	10 348,80	10 073,80	-2,66
Чехія	Czech Leasing and Finance Association - CLFA	4 165,25	3 233,98	-22,36

Примітка. Складено автором на основі даних LEASEEUROPE: <http://www.leaseurope.org>

Лізинг є основним джерелом інвестиційної підтримки для європейського бізнесу, яким користуються компанії будь-якого розміру та в усіх галузях, включаючи державний сектор (див. Табл. 2.8).

Провідні європейські лізингові компанії

№ п/п	Компанія	Країна	Галузь/сектор	Дохід від лізингової діяльності, 2020 р., млн. євро	Дохід від лізингової діяльності, 2019 р., млн. євро	2020-2019 рр., млн. євро	2020-2019 р., %
1	Societe Generale	Франція	Банківський сектор	38,195	36,249	1,945	5,4
2	BNP Paribas	Франція	Банківський сектор	32,715	30,029	2,686	8,9
3	BMW	Німеччина	Автопромисловість	15,194	15,202	-8	-0,1
4	Rabobank	Нідерланди	Банківський сектор	13,773	14,323	-550	-3,8
5	Santander	Іспанія	Банківський сектор	13,050	12,884	167	1,3
6	Daimler	Німеччина	Автопромисловість	11,974	12,392	-418	-3,4
7	Credit Agricole	Франція	Банківський сектор	11,547	10,772	775	7,2
8	LeasePlan	Нідерланди	Лізинг	9,174	8,358	816	9,8
9	Credit Mutuel	Франція	Банківський сектор	9,062	8,642	420	4,9
10	RBS	Великобританія	Банківський сектор	8,740	8,941	-201	-2,2
11	Group BPCE (Natixis)	Франція	Банківський сектор	8,046	7,503	543	7,2
12	Volkswagen	Німеччина	Автопромисловість	7,880	8,047	-167	-2,1
13	Nordea Bank	Швеція	Банківський сектор	7,838	5,133	2,705	52,7
14	Unicredit	Італія	Банківський сектор	7,742	8,656	-914	-10,6
15	ING	Нідерланди	Банківський сектор	7,175	7,208	-33	-0,5

Примітка. Складено автором на основі даних LEASEEUROPE: <http://www.leaseurope.org>.

У 2020 році компанії з лізингу та оренди автомобілів допомогли європейському бізнесу профінансувати нові активи на суму понад 351 млрд. євро, а загальний портфель лізингу становив майже 715 млрд. євро. Сюди входять ключові бізнес-активи, такі як виробниче обладнання, автопарки, ІТ-апаратне та програмне забезпечення, транспортні фургони та вантажівки, принтери, будівельне обладнання, сільськогосподарська техніка, нерухомість, медичне обладнання та багато іншого. Зрештою, лізинг дозволив 18% усіх інвестицій у бізнес-обладнання в Європі, незалежно від того, чи фінансовані вони чи ні.

Згідно з дослідженням, за останні п'ять років лізингова галузь виросла, при цьому доля приватної власності в Європі упала з 53% від загального обсягу ринку в 2013 році до 42% у 2021 році [67].

Останні дані Асоціації фінансів та лізингу (FLA) показують, що британський ринок фінансування активів перебуває на шляху відновлення. Його розрахунки

показують, що загальний обсяг фінансування нового бізнесу (в основному лізинг та покупка на виплат) зріс на 80% у квітні 2021 року порівняно з тим же місяцем 2020 року. За перші чотири місяці 2021 року обсяг нового бізнесу був на 15% вищим, ніж за той же період 2020 року [50].

Сектор фінансування комерційного транспорту повідомив про зростання нових замовлень у квітні на 140% порівняно з тим самим місяцем 2020 року. Сектори фінансування заводів, машин та обладнання для бізнесу повідомили про зростання нових замовлень на 58% та 43% відповідно за той самий період. На відміну від цього сектор фінансування ІТ-обладнання повідомив про нові операції в квітні на 13% нижче, ніж у тому ж місяці 2020 року [50].

Звіт «Галузь у русі: лізинг в автоматизовану епоху» показав, що лізинг набув популярності – за оцінками, минулого року у Великобританії було орендовано 5 мільйонів автомобілів, з яких 1,9 мільйона було укладено за індивідуальними чи особистими контрактами.

Окреме дослідження, проведене Fleet News, недавно показало, що після двох років поспіль спаду FN50 – топ-50 лізингових компаній Великобританії за розміром парку ризиків – стабілізувалася за останні 12 місяців 2021 року з невеликим збільшенням кількості автомобілів і фургонів, що фінансуються, до 1 663421 (зростання на 1101 одиницю) [67].

Ринок лізингу транспортних засобів у Європі може зрости на 62,01 млрд. дол. США в період з 2021 по 2025 рік, а темпи зростання ринку прискоряться за середньорічного темпу зростання 3,43%.

Звіт про ринок лізингу транспортних засобів у Європі докладно визначає сегментацію ринку на кшталт (легкові і комерційні автомобілі) і географічному становищі (Великобританія, Німеччина, Франція та решта Європи), і навіть потенційні чинники ринку, які постачальники використовують підтримки прибуткового зростання.

Варто зазначити, що при аналізі лізингу Європейського регіону за основу було взято звіти міжнародної європейської організації Leaseurope, до складу якої входить

44 країни, в тому числі й Росія, ця організація представляє інтереси 92% європейського ринку лізингу [53].

29 березня 2022 року Європейська федерація учасників ринку лізингу Leaseurope, виключила Росію зі свого складу.

РФ відмовляється повертати західним лізингодавцям понад 500 літаків на суму 20 млрд. дол. США [53].

14 березня президент РФ Путін підписав закон, що дозволяє за рішенням уряду країни реєструвати права на іноземні літаки, які перебувають у лізингу російських компаній. Ініціатива спрямована на збереження парку іноземних повітряних суден російських перевізників [48].

За даними Reuters, загалом у Росії експлуатуються 1367 повітряних суден. З них 739 зареєстровано у іноземних реєстрах. Іноземним лізингодавцям належить 515 літаків [61].

26 лютого Європейський Союз ухвалив рішення про повну заборону на постачання та лізинг літаків, вертольотів та іншої авіатехніки до РФ, а також їхнє страхування та техобслуговування [53].

Досі в 2022 році спостерігаються невизначеність та обмеження, що пов'язані з пандемією, які сильно позначаються на інвестиціях. Європейські орендодавці продовжують долати пандемію, використовуючи сильні сторони для забезпечення такого необхідного фінансування активів для сприяння відновленню бізнесу.

Незважаючи на невизначеність, 2021 рік ознаменувався значним відновленням європейського лізингового сектора з високими показниками фінансових ключових показників ефективності, що спостерігаються протягом усього року. Зокрема, європейським лізингодавцям вдалося зміцнити свої доходи та портфель за рахунок значного скорочення резервів на можливі втрати з позик. Цього року перед фірмами по всій Європі виникнуть безпрецедентні проблеми через більш високий інфляційний тиск, викликаний стрімким зростанням цін на енергоносії та перебоями в ланцюжку постачання. Хоча короткострокові перспективи інвестицій у бізнес залишаються стриманими, очевидно, що потреба в інвестиціях у «зелені» та цифрові технології зростає.

2.3. Порівняльна характеристика розвитку лізингових операцій в США, Японії і Західній Європі

Загальні риси сучасного розвитку лізингу у світі полягають у наступному. По-перше, для розвинених країн характерний лізинговий експорт, для країн з середнім та низьким рівнем економічного розвитку – лізинговий імпорт. Так, підприємства таких країн, як Австрія та Бельгія, в основному, виступають на світових ринках як лізингодавці. По-друге, домінують у міжнародних лізингових операціях Сполучені Штати Америки, Японія, Великобританія та Німеччина. По-третє, серед лізингових товарів лідирує обчислювальна техніка, обладнання для інформаційних мереж, копіювально-конторська техніка. Їх частка в лізинговому обігу розвинених країн зросла з 10 до 45 %. По-четверте, закономірністю також є збільшення в лізингових угодах товарів сервісної групи. Наприклад, в Японії значна частка в лізинговому споживанні належить медицині й харчовій промисловості, у Франції державна політика в галузі сільського господарства зумовила зростання лізингових операцій у фермерських господарствах, риболовецьких кооперативах, підприємствах з виробництва харчових продуктів та напівфабрикатів.

До великих компаній на ринку лізингу відносяться Enterprise Holdings Inc., Berkshire Hathaway Inc., McDonald's, Daimler AG, LeasePlan Corporation NV, General Electric Company, United Rentals Inc., Koninklijke Ahold Delhaize N. [78].

Більша частина цього списку – країни з розвинутою економікою і усталеними фінансовими системами. Лізинг як альтернативний інструмент фінансування використовується в цих країнах з 1970-х років і розширився за останні півстоліття в міру зростання їх економіки. Основна частина світового лізингу зосереджена в «трикутнику» – США – Західна Європа – Китай та Японія, тому для аналізу доцільно вибрати саме ці країни (див. Рис. 2.4).

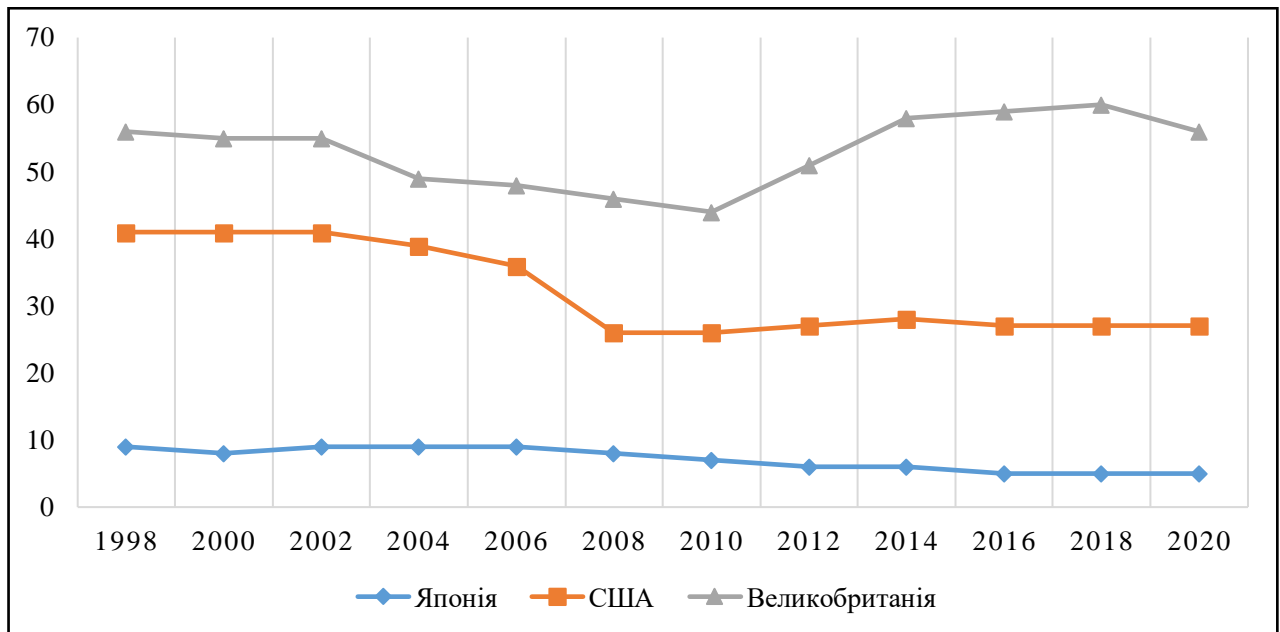


Рис. 2.4. Проникнення на ринок лізингу в Японії, Великобританії та США, %.

Примітка. Побудовано автором за даними Japan leasing association, Finance & Leasing Association, Equipment Leasing and Finance Association: [50; 54; 59].

Фінансування орендних операцій різних видів техніки і устаткування завжди активно застосовувалося в США (див. Табл. 2.9). Перший орендний договір персональної власності був зареєстрований в Північно-американських Сполучених Штатах ще в початку XVIII ст.

Таблиця 2.9

Порівняння рівня проникнення на ринок лізингу обладнання (%)

Країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
США	17,1	21,0	22,0	22,0	22,0	22,0	21,5	21,6	21,5	22,0	22,0
Японія	6,0	5,9	6,2	6,2	5,4	5,7	5,7	5,3	5,2	5,7	5,1
Німеччина	14,3	14,7	5,8	16,6	16,4	16,7	17,0	17,2	15,9	18,1	16,2
Великобританія	18,5	19,8	23,8	31,0	28,6	31,1	33,7	32,4	32,9	34,3	28,4
Франція	10,5	11,1	12,8	12,5	13,1	14,2	15,3	16,1	16,9	17,4	17,5
Італія	13,1	12,3	10,0	9,4	11,7	13,0	14,1	15,2	16,1	14,6	13,4
Швеція	19,2	18,2	24,6	24,4	22,7	22,9	26,0	27,1	22,4	22,8	22,3

Примітка. Побудовано автором за даними Analysis and Equipment Leasing Association of America, Japan Economic Planning Agency & Japan Leasing Association, Leaseurope Annual Reports, White Clarke Group Global Leasing Report, Solifi Global Leasing Report [50; 54; 57; 59; 78].

Лізинг в США є основним інвестиційним інструментом, на долю якого впродовж багатьох років доводиться більше 30% інвестицій в устаткування.

У США функціонує 15 різних асоціацій, об'єднуючих учасників лізингового ринку, у тому числі:

- Асоціація компаній, що займаються лізингом устаткування (Equipment Leasing Association) з штаб-квартирою в Арлінгтоні;
- Західна асоціація компаній, що займаються лізингом устаткування (Western Association of Equipment Lessors) з штаб-квартирою в Окленді;
- Східна асоціація компаній, що займаються лізингом устаткування (Eastern Association of Equipment Lessors), її місцезнаходження – в Харрістоні;
- Національна асоціація лізингу транспортних засобів (National Vehicle Leasing Association) з штаб-квартирою в Сан-Франциско;
- Асоціація лізингу і рентингу вантажівок (Truck Renting and Leasing Association) знаходиться в Александрії;
- Американська асоціація лізингу автомобілів (American Automotive Leasing Association) знаходиться у Вашингтоні;
- Асоціація лізингодавців комп'ютерів (The Computer and Leasing Remarketing Association), яка також знаходиться у Вашингтоні [59].

США займають лідируючу позицію в рейтингу обсягів лізингу, який складає 383,87 млрд доларів, або 40,3% світового лізингу [59]. На сьогоднішній день 22% всього обладнання продано в США за лізинговими операціями, що робить лізинг найбільшою формою зовнішнього корпоративного фінансування в країні.

США є домінуючим гравцем регіону та найбільшим на світовому ринку лізингу. Згідно з щорічним оглядом фінансування обладнання ELFA (SEFA), обсяг лізингових операцій в США в галузі фінансування обладнання знизився на 7,0% у 2020 році (див. Рис. 2.5).

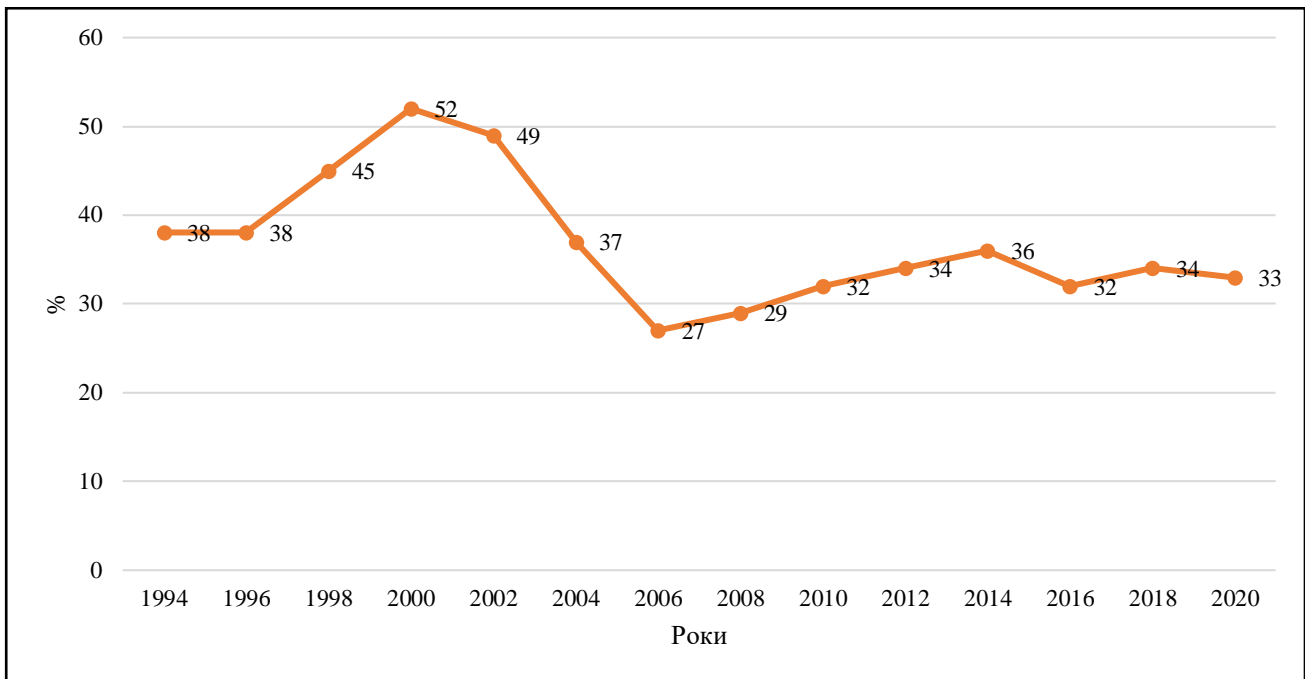


Рис. 2.5. Частка США на світовому ринку лізингу, 1994-2020, %.

Примітка. Побудовано автором за даними Фінансової асоціації та лізингу обладнання США (Equipment Leasing and Finance Association): <https://www.elfaonline.org>.

Зниження на 7%, про яке повідомляє ELFA, було менше, ніж очікуване, через наслідки пандемії. Це був перший випадок за десятиліття, коли лізингова галузь США зареєструвала зниження темпів зростання нового бізнесу.

У серпні 2021 року обсяг лізингу обладнання США, який повідомляється в місячному індексі лізингу та фінансів ELFA (MLFI-25), зріс на 21% у порівнянні з серпнем 2020 року і зріс на 10% з початку року. Очікувалося, що значні інвестиції в бізнес збережуть зростання нового бізнесу протягом решти року [59], (див. Рис.2.6).

Оскільки економіка США оговталася від історичного колапсу, питання про те, як виглядатиме попит на лізингові операції після пандемії – і як галузь могла б найкраще задовольнити цей попит – стало центральним питанням для Ради майбутнього промисловості Фонду лізингу обладнання та фінансів (Equipment Leasing & Finance Foundation’s Industry Future Council – IFC) [52].

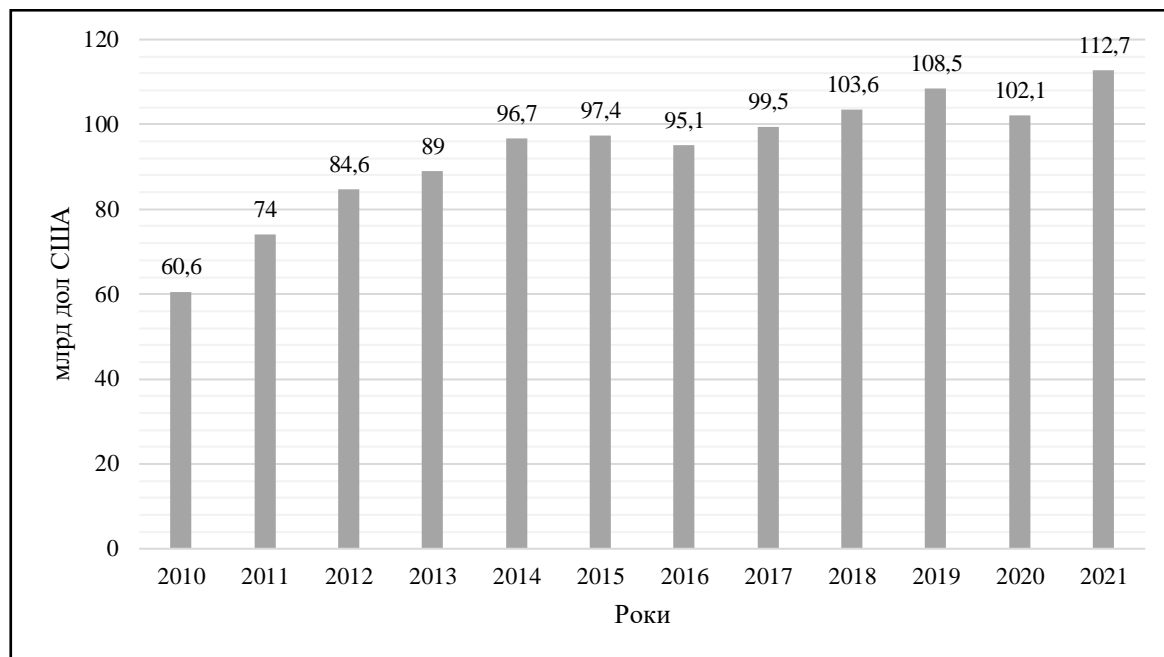


Рис. 2.6. Річний обсяг лізингу США за підсумками MLFI-25, млрд. дол. США.

Примітка. Побудовано автором за даними Фінансової асоціації та лізингу обладнання США (Equipment Leasing and Finance Association): <https://www.elfaonline.org>.

На Європу припадає 31% загального світового обсягу лізингу. П'ять провідних європейських країн (Великобританія, Німеччина, Франція, Італія та Росія) входять у 10 найкращих країн світу для нового лізингового бізнесу, на них припадає 65% загального європейського обсягу. Великобританія, Німеччина – четвертий за величиною ринок лізингу в світі і залишаються домінуючими гравцями в Європі. У 2020 році вони становили 39% європейського ринку та 12,2% світового ринку.

У 2020 році лізингова індустрія Великобританії отримала 83,4 млрд. дол. США від лізингових операцій, зафіксувавши значне скорочення обсягів на 19,6% (у національній валюті) у порівнянні з попереднім роком, але все ще посідає третє місце у світовому рейтингу після США та Китаю [50].

Прогнози щодо ринку лізингу обладнання в США на 2021 рік позитивні. За даними Equipment Leasing & Finance Foundation, інвестиції в обладнання та програмне забезпечення зросли на 12,7% (у річному обчисленні) у 2 кварталі та значно перевищили рівень до пандемії в США [52].

Згідно з місячним індексом лізингу та фінансів (MLFI-25) Асоціації лізингу обладнання та фінансів (ELFA) США, який повідомляє про економічну діяльність 25 компаній, що представляють сектор фінансування обладнання США, загальний обсяг нового бізнесу у вересні 2021 року становив США. 9,2 млрд. дол. США, що на 6% більше, ніж у вересні 2020 року в порівнянні з аналогічним періодом минулого року. З початку року кумулятивний обсяг нового бізнесу зріс на 10% порівняно з 2020 роком. ELFA очікує стабільного четвертого кварталу 2021 року і налаштований оптимістично Імпульс продовжиться до 2022 року [59].

Щорічне зростання інвестицій у обладнання та програмне забезпечення на 13,2% прогнозується на 2021 рік, згідно з оновленням Equipment Leasing & Finance US Economic Outlook на 2021 рік від Equipment Leasing & Finance Foundation [52; 59].

Економіка Китаю була унікальною тим, що вона була єдиною розвиненою економікою, яка переживала зростання протягом 2020 року. За даними МВФ, китайська економіка зросла на 2,3% у 2020 році з прогнозами зростання на 8% у 2021 році і 5,6% у 2022 році [23].

Асоціація фінансів та лізингу (FLA) Великобританії повідомляє, що за вісім місяців до серпня 2021 року лізинг був на 22% вище, ніж за аналогічний період 2020 року. Загальний обсяг фінансування нових активів (в першу чергу, лізинг та купівля в оренду) зріс на 6% у серпні 2021 року порівняно з тим же місяцем 2020 року. У серпні 2021 року сектор фінансування комерційних транспортних засобів зріс на нових підприємств на 15% порівняно з тим же місяцем 2020 року. Протягом того ж періоду сектори фінансування бізнес-обладнання та фінансування виробництва та обладнання зросли на 12% [50].

Рівень проникнення лізингу в німецький сектор обладнання, тобто частка загальних інвестицій в обладнання, що припадає на лізинг, зросла з 24,8% у 2019 році до 25,2% у 2020 році. Чверть усіх інвестицій в обладнання було здійснено через лізинг у 2020 році.

За прогнозами Німецької лізингової асоціації (BDL), інвестиції в обладнання зростуть приблизно на 7-9% у 2021 році. Оскільки зростання лізингового сектору завжди трохи сильніше, ніж зростання інвестицій в обладнання в економіці в цілому,

BDL прогнозує, що вартість придбання лізингу може зрости приблизно на 10% наприкінці року в 2021 році, таким чином повернувшись до рівня, який спостерігався наприкінці 2019 року [79].

Японія, яка є п'ятим за величиною ринком лізингу в світі, зазнала скорочення обсягу лізингових операцій у 2020 році на 14,2% з обсягом нового бізнесу в 66,5 млрд. дол. США. Він залишається другим за величиною ринком в Азії після Китаю.

У Західній Європі більше 20% інвестицій у виробничі фонди йде через лізинг [53]. Більш того, майже 80% лізингового бізнесу в Західній Європі становили Німеччина, Франція і Великобританія. У Німеччині вартість контрактів становить 64,26 млрд. дол. США, у Великобританії – 81,77 млрд. дол. США, Франції 38,94 млрд. дол. США [79].

У 2020 році глобальна економічна діяльність занурилася в безпрецедентну рецесію в першій половині року під впливом пандемії COVID-19, яка вразила багато компаній, включаючи європейську лізингову індустрію.

Загальний обсяг нових лізингових послуг, наданих компаніями, представленими через асоціації-члени Leaseurope, які беруть участь у річному огляді за 2020 рік, склав 351,9 млрд євро, що на 14,2% менше порівняно з 2019 роком. Кількість нових лізингових договорів, укладених в 2020 році, також знизилася на 16,6%. Портфель орендованих активів (залишок) у Європі на кінець 2020 року досяг 715,3 млрд євро, що на 0,4% менше, ніж рік тому [53].

Більшість національних ринків лізингу в Європі зазнали погіршення рейтингових результатів: приблизно три чверті країн зафіксували двозначне зниження у 2020 році порівняно з попереднім роком (див. Рис. 2.7).

Розвинені країни, зокрема, США, Канада, Великобританія, Німеччина, Японія, використовують лізинг як фінансовий інструмент економічного зростання. У той самий час, ці країни мають добре розвинений фінансово-кредитний механізм до виконання лізингових операцій.

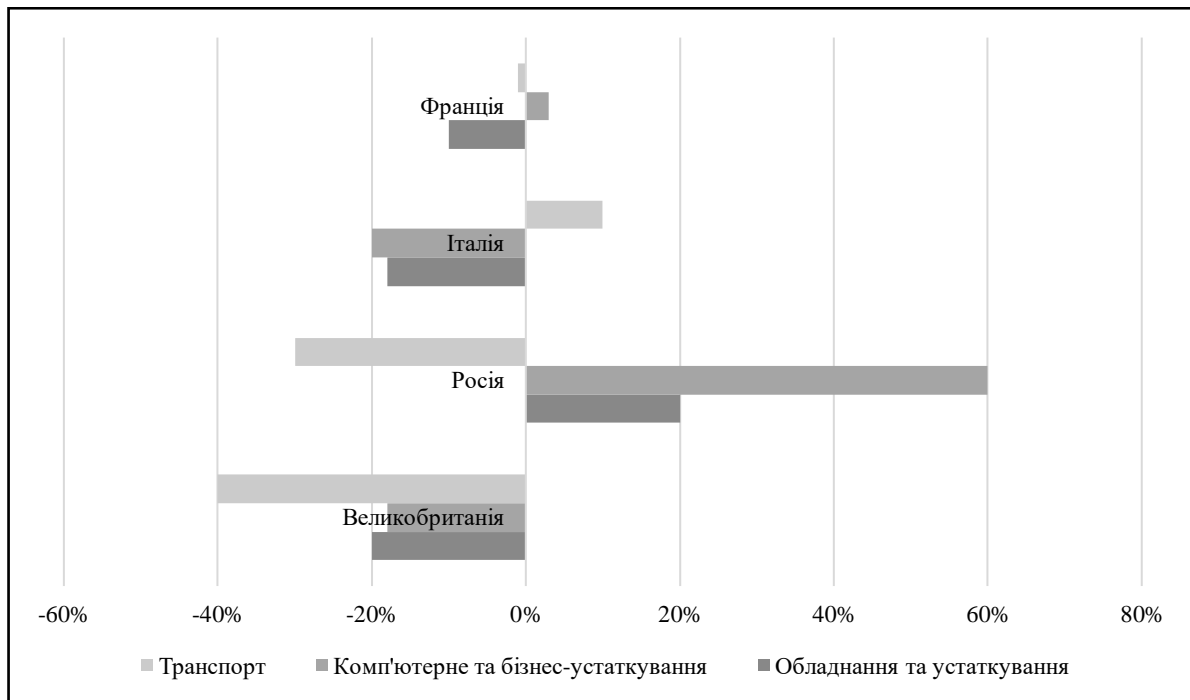


Рис. 2.7. Темпи зростання (зниження) лізингового обладнання за типом активу та кластером в окремих країнах Європи у 2020 році, %

Примітка. Побудовано автором на основі даних LEASEEUROPE: <http://www.leaseurope.org>

Фінансово-кредитний механізм лізингових операцій сприймається як сукупність методів, форм фінансування. При цьому дія механізму має бути спрямована на досягнення балансу між ринком лізингових операцій, потреб бізнес-сектору та можливостями фінансового ринку.

Вплив COVID-19 на французький ринок лізингу є значним. Лізинговим компаніям довелося дуже швидко адаптуватися, вводити інновації та реконструювати свій бізнес. Після шести років безперервного зростання діяльність установ, що спеціалізуються на лізингу обладнання для компаній (лізингові операції з опцією купівлі чи без), у 2020 році впала на $-8,5\%$ порівняно з попереднім роком, досягнувши 29,2 млрд. євро в нових договорах лізингу [53], (див. Рис. 2.8).

У 2020 році у Франції лізингові операції з можливістю покупки становили 27,4% загальних інвестицій компаній у промислові товари та 24,1% в середньому за останні 10 років. Ці операції зменшилися на $-10,4\%$ у 2020 році порівняно з 2019 р. на загальну суму 16,6 млрд. євро [53].

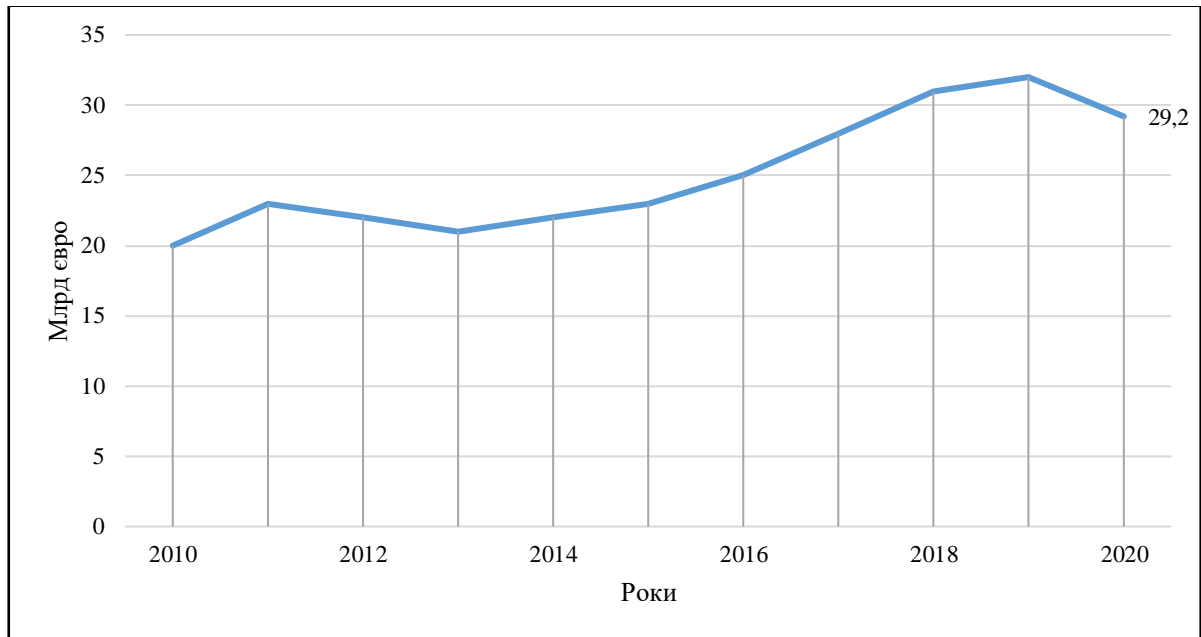


Рис. 2.8. Лізинг обладнання у Франції, 2010-2020 рр., млрд. євро.

Примітка. Побудовано автором на основі даних LEASEEUROPE: <http://www.leaseurope.org>

Нові інвестиції, здійснені через лізингові операції без опції покупки досягла майже 12,6 млрд. євро у 2020 році, – 5,9 % зниження порівняно з 2019 роком.

Врахування всього лізингу обладнання (з і без варіант покупки), більшість секторів постраждали від коронавірусної кризи:

+2% до 3,7 млрд євро для сектору ІТ та автоматизації офісу;

–8,3% до 8,9 млрд євро на інше обладнання (верстати, сільськогосподарське обладнання тощо);

–10,7% до 16,6 млрд євро на комунальні та промислові транспортні засоби та легкові автомобілі.

Загалом, лізинг у Франції користується популярністю серед усіх сегментів клієнтів: професіоналів, малого та середнього бізнесу та дуже великих компаній.

Вірус COVID-19 вплинув і на новий лізинговий бізнес Німеччини у 2020 році, але рівень проникнення на ринок лізингу обладнання зростає (див. Табл. 2.10). Через заходи, необхідні для підтримки німецької економіки після початку пандемії, комерційна діяльність зазнала екстремальних коливань у 2020 році.

Проникнення на ринок лізингу в Німеччині

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Лізингові інвестиції, млрд. євро	50,6	52,2	54,9	59,0	60,5	67,8	61,4
Зростання, %	8,1	3,1	5,3	7,5	2,5	12,2	-9,5
Проникнення на ринок, %	15,2	15,1	15,4	15,8	15,3	16,4	15,8

Примітка. Складено автором на основі даних LEASEEUROPE: <http://www.leaseurope.org>

Згідно зі спільною діагностикою провідних економічних інститутів Німеччини, економічні показники в країні впали настільки, яким не було аналогів у післявоєнну епоху. Але вже до травня 2020 року почалося потужне відновлення, а до кінця третього кварталу вже було відновлено близько двох третин втрачених позицій.

Однак невизначеність щодо подальшого перебігу пандемії та її довгострокових наслідків пригнічувала інвестиційну активність в Німеччині. Багато компаній свої інвестиційні плани заморозили, будучи змушеними зосередитися на врегулюванні криз – і навіть прийняти державну допомогу. Тому не дивно, що за даними, опублікованими Федеральним управлінням статистики Німеччини в травні 2021 року, інвестиції в обладнання впали на 11,3%.

Хоча лізингова галузь відчула наслідки цих подій, лізинг залишався інструментом фінансування для багатьох компаній, які вирішили інвестувати в IT-обладнання, транспортні засоби та інші товари. Так, якщо вартість нового обладнання в лізинг зменшилася на 8,6%, то рівень проникнення лізингу на ринок фінансування обладнання зріс до 25,2%.

Загалом німецький лізинговий сектор дозволив компаніям здійснити інвестиції на суму 69,6 млрд євро через договори лізингу та купівлі-продажу.

Криза COVID-19 вдарила по лізинг Німеччини: новий бізнес скоротився до 69,6 млрд. євро. У 2020 році обсяг нових інвестицій у Німеччині, що фінансуються за допомогою лізингу, склав 61,4 млрд. євро (на 9,5% менше, ніж у 2019 році). Новий бізнес, придбаний за договорами купівлі-продажу, які багато лізингових компаній пропонують своїм клієнтам як альтернативу фінансування, склав 8,2 млрд євро (зменшення на 9%) [53].

Новий лізинговий бізнес – це інвестиції в обладнання (лізинг обладнання) та в нежитлових будинках (лізинг нерухомості). Обидва ці сегменти скоротилися в 2020 році. Обсяг бізнесу на 60,5 млрд. євро було придбано за рахунок лізингу обладнання (зниження на 8,6%), тоді як обсяг лізингу нерухомості склав лише 0,9 млрд. євро (знизився на 46,5%).

Частка літаків, водних та залізничних транспортних засобів у загальному ринку лізингу Німеччини становить 1%. Враховуючи структуру клієнтської бази та значний характер окремих операцій, обсяги нового бізнесу, придбаного цим сегментом, мають тенденцію до значних коливань з року в рік. У 2020 році новий бізнес скоротився на 55% [53].

Аналогічна ситуація і з лізингом нерухомості, в якому зафіксовано падіння нового бізнесу на 47%. На цей сегмент припадає 2% всього лізингового бізнесу. Відбувся незначний спад у новому лізинговому бізнесі, в так званому, сегменті іншого обладнання, до якого входять інформаційно-сигнальні системи, медичні технології, велосипеди та системи відновлюваної енергії. Новий бізнес у цьому сегменті, на який припадає 6% загального ринку лізингу, знизився на 2%.

Протягом 2021 року інститути економічних досліджень Німеччини очікують зростання інвестицій у обладнання в діапазоні 7–9%. Оскільки зростання в лізинговому секторі завжди трохи більше, ніж зростання інвестицій в обладнання в економіці в цілому, з сьогоденної точки зору, наприкінці року в 2021 році вартість придбання може зрости приблизно на 10%, таким чином повертаючись до рівня кінця 2019 року.

В Італії ринок лізингу та довгострокової оренди заклав 2020 рік 537 000 новими контрактами на суму 22,9 млрд. євро [53]. Після сильного уповільнення попиту на інвестиції з боку компаній та продовження клімату економічної невизначеності через пандемію COVID-19, маркетинг оренди зафіксував різке зниження в 2020 році з негативним знаком як у кількості контрактів (–23,2%) так і в профінансованих значеннях (–18,0%).

У таблиці 2.11 показано результативність нового лізингового бізнесу за вартістю та кількістю контрактів для кожного сегмента. На відміну від загального

падіння в 2020 році, кількість суден, літаків і рухомого складу збільшилася на 20,7% і на +9,1% у вартісному, що було спричинено зростанням сектору човнів для відпочинку.

Таблиця 2.11

Ринок лізингу в Італії під впливом COVID-19, 2020 рік порівняно з 2019 роком

Вид лізингу	2020 р.		Зміни (%) до 2019 р.	
	Кількість	Вартість, Млн. євро	У кількості	У вартості
Автомобільний лізинг	360 102	11 774 770	-23.8%	-16.6%
Лізинг обладнання	173 328	7 737 537	-21.8%	-17.6%
Кораблі, літаки та рухомий склад	437	631 493	20.7%	9.1%
Лізинг нерухомості	2 983	2 720 230	-25.6%	-28.5%
Відновлювальна енергія	77	23 753	-28.7%	-41.9%
Разом	536 927	22 887 783	-23.2%	-18.0%

Примітка. Складено автором на основі даних LEASEEUROPE: <http://www.leaseurope.org>

Варто зазначити, у першому півріччі 2021 року лізинг Італії продемонстрував значне зростання: 14,5 млрд. євро нового лізингового бізнесу з більш ніж 333 000 нових контрактів і збільшення порівняно з аналогічним періодом попереднього року на +39,2% у вартісному та +48,4% за кількістю контрактів [53]. Ця динаміка зростання виводить новий лізинговий бізнес на рівень, що був до COVID-19.

Більшу частину першої половини 2021 року підприємства та домогосподарства у Великобританії стикалися з постійними обмеженнями щодо боротьби з COVID-19, і лише в липні 2021 року ці обмеження були повністю зняті. У фінансуванні активів відбулося падіння на 23% у 2020 році до 27,4 млрд. фунтів стерлінгів [50]. Промисловість добре відповіла на виклики, викликані пандемією, відновлюючись, незважаючи на проблеми з ланцюгом поставок і «нависання боргів», створені великим обсягом субсидованого державою кредитування МСП під час пандемії.

Новий бізнесу Великобританії із фінансування активів був на 20% вище за дев'ять місяців до вересня 2021 року в порівнянні з аналогічним періодом 2020 року, але залишився на 13% нижче, ніж за перші дев'ять місяців 2019 року [50].

Розрахунки FLA на основі даних Національного офісу статистичних даних Великобританії припускають, що відсоток британських інвестицій у машинне

обладнання та придбане програмне забезпечення, що фінансуються членами FLA, у другому кварталі 2021 року досяг 40,7%, що є найвищим квартальним показником за два роки. Річний рівень проникнення у 2 кварталі 2021 року становив 36,8%, що є найвищим показником рівня з початку пандемії [50], (табл. 2.12):

Таблиця 2.12

Фінансування активів за типом продукту у Великобританії, млн фунтів стерлінгів

Вид лізингу	2016	2017	2018	2019	2020
Фінансовий лізинг	3 621	3 918	4 239	4 378	3 482
Операційний лізинг	6 901	7 716	6 918	6 979	5 289
Купівля в оренду	15 894	16 990	18 223	19 292	14 477
Інші види лізингу	4 123	4 215	4 393	5 047	4 195
Разом	30 540	32 839	33 773	35 696	27 444

Примітка. Складено автором на основі даних Finance & Leasing Association: <https://www.fla.org.uk>

Останнє, чого потребує економіка Великобританії після Brexit та пандемії, — це масове зростання неплатоспроможності споживачів та компаній. Суттєве зростання також зашкодить рівням довіри та інфляційним очікуванням; комбінація, яка потенційно може призвести до зупинки попиту в економіці та поштовху до нестійкого зростання заробітної плати. Для лізингової галузі інший цікавий, але, можливо, очікуваний ефект пандемії був на ланцюгах поставок. Залишкова вартість кількох класів активів помітно зросла, а в кількох випадках значно. Закриття фабрик, збільшення бюрократії після Brexit і дуже специфічний вплив ланцюгів поставок напівпровідників зменшили постачання кількох типів активів, коли вони потрібні з нових. Хоча постачання нових активів подекуди було нестабільним, для деяких орендодавців була срібна підкладка перед хмарою поганого постачання активів, компенсуючи незначною мірою значне падіння нового бізнесу.

Згідно японської лізингової асоціації обсяг транзакцій в Японії у серпні 2021 року зменшився на 14,8% порівняно з серпнем 2020 року. Лізинг обладнання демонстрував негативне зростання протягом дев'яти місяців безперервно до серпня 2021 року. Загальний обсяг операцій з лізингу з квітня 2021 року по серпень 2021 року зменшився на 7,3% порівняно з тим же періодом у попереднього року [54].

Порівнюючи класи активів за 12-місячний період до серпня 2021 року, Японська лізингова асоціація повідомила про зміни в рівнях бізнесу: медичне обладнання +20,0%, транспортне обладнання +6,5%, інформаційне та комунікаційне обладнання –3,2%, офісне обладнання –29,3 %, промислове обладнання –18,7%, заводське –48,6%, будівельне обладнання –19,3%, торговельне та сервісне обладнання –13,6% [54], (табл. 2.13):

Таблиця 2.13

Обсяг лізингових операцій в Японії, лізингові капітальні вкладення та рівень проникнення, 2010-2020 рр.

Рік	Обсяг лізингових угод		Лізинг капітальних вкладень		Загальні інвестиції приватного капіталу		Проникнення на ринок
	млрд єн	%	млрд єн	%	млрд єн	%	%
2010	4 555,3	-7,4	4 116,1	-6,6	72 539,8	1,0	5,67
2011	4 599,7	1,0	4 168,2	1,3	74 920,1	3,3	5,56
2012	4 875,4	6,0	4 510,6	8,2	75 794,8	1,2	5,95
2013	5 239,0	7,5	4 841,1	7,3	80 547,3	6,3	6,01
2014	4 825,2	-7,9	4 413,2	-8,8	83 792,6	4,0	5,27
2015	5 039,3	4,4	4 721,3	7,0	86 962,4	3,8	5,43
2016	5 020,3	-0,4	4 724,8	0,1	87 000,6	0,0	5,43
2017	4 875,9	-2,9	4 642,8	-1,7	90 108,4	3,6	5,15
2018	5 012,9	2,8	4 740,3	2,1	91 765,1	1,8	5,17
2019	5 333,1	6,4	4 993,8	5,3	91 550,2	-0,2	5,45
2020	4 591,0	-13,9	4 290,3	-14,1	84 853,6	-7,3	5,06

Примітка. Складено автором на основі даних Japan leasing association: <https://www.leasing.or.jp>

В Японії сектор «Малі та середні компанії» (компанії з капіталом 0,1 млрд єн і менше або окремі підприємці), на які припадає приблизно 50% від загального обсягу лізингу, вперше за останні чотири роки показали зниження (на 13,7%). «Великі компанії» (компанії з капіталом понад 0,1 млрд. єн) знизилися (на 13,6%) вперше за останні три роки. «Державний сектор та інші» знизилися в обсягах лізингу на 15,6% за останні дев'ять років. Вперше знизилися показники «Обробна промисловість» (на 21,8%) та «невиробнича сфера лізингу» (на 14,2%) за останні три роки [54].

Очікується, що світовий ринок лізингу зросте з 1352,88 млрд. дол. США у 2021 році, до 1528,03 млрд. дол. США у 2022 році при середньорічному темпі зростання 12,9% [78].

Зростання в основному пов'язане з тим, що компанії перебудовують свою діяльність і відновлюються після впливу COVID-19, що раніше призвело до обмежувальних заходів щодо стримування, включаючи соціальне дистанціювання, віддалену роботу та закриття комерційної діяльності, що призвело до операційних проблем.

Висновки до розділу 2

Лізинг у світовій економіці посідає друге місце за обсягами інвестицій після банківського кредиту, тому що є одним із найпередовіших методів фінансової та технічної підтримки виробництва, надає користувачам широкий доступ до передових інструментів та технологій. Головними тенденціями, що визначають розвиток лізингової діяльності у світі, можна вважати два взаємопов'язані процеси-посилення глобалізації у світі та зростання конкуренції між лізингодавцями, яке відбувається між лізинговими компаніями чи кредиторами всередині країни та на світових ринках. У кожній країні лізингові операції мають свої національні особливості та відмінності.

Спалах COVID-19 справив серйозний стримуючий вплив на ринок лізингу в 2020 році, оскільки потреба в послугах, запропонованих цими установами, знизилася через обмеження, запроваджені урядами у всьому світі.

Очікується, що обсяг світового ринку лізингу зросте з 1,35 трлн. дол. США у 2021 році до 1,53 трлн. дол. США у 2022 році за середньорічного темпу зростання 12,9%.

РОЗДІЛ 3

ЛІЗИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ В МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

3.1. Аналіз ринку лізингових послуг в Україні в до та постпандемічний періоди

Економіка України, на сьогодні, перебуває в умовах гострої загальноекономічної кризи. Відповідно, досягти певного рівня ефективності виробництва та отримання прибутку за таких соціально-економічних умов є неможливим. Саме розроблення дієвих механізмів і підходів до відновлення стабільного стану економіки дало б змогу створити сприятливі інвестиційні умови, підвищити ефективність виробництва, а також забезпечити на споживчому ринку конкурентоспроможність продукції. Зокрема, досвід розвинених країн світу, зазначає, що лізинг є основним фінансовим активізацією інвестиційної діяльності.

Своєї легальності лізингові відносини набули в Україні у 1997 р., після прийняття Закону України «Про лізинг» [3]. Сьогодні ці відносини регулюються Законом України «Про фінансовий лізинг» від 16 січня 2004 року, № 1381-IV. З моменту прийняття цього закону розпочався стрімкий розвиток лізингового бізнесу [4].

Також розробленні і впровадженні національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, які відповідають міжнародним стандартам у цій галузі. Також зміни передбачені постановою Правління Національного банку від 29 грудня 2021 року № 156 «Про затвердження Положення про впорядкування діяльності з надання супровідних послуг на ринку фінансового лізингу», який набрав чинності з 1 січня 2022 року [56].

12 вересня 2019 року Верховна Рада ухвалила новий закон, який змінив політику регулювання небанківського лізингового ринку в Україні (закон про

«спліт»). Відповідно до нового закону, Національний банк перебрав на себе регулювання та нагляд за лізинговим ринком України [55].

З 1 липня 2019 року Національний банк встановив єдині вимоги та для надання послуги фінансового лізингу вимагатиме від лізингодавця отримання ліцензії на здійснення діяльності фінансової компанії [55].

Важливим етапом якісного аналізу особливостей функціонування лізингового бізнесу у бідь-якій країні є ідентифікація чинників, які спричиняють статистично значущий вплив на продуктивність та ефективність роботи основних учасників цього ринку – лізингових компаній.

Крім падіння попиту на лізингові послуги, яке обумовлене зниженням ділової активності протягом останніх двох років через карантинні обмеження, сьогодні для ринку лізингових послуг характерним є наявність значних системних кредитних ризиків, що стримують можливості ефективного функціонування сектора. Ці ризики означають зростання ймовірності підвищення найближчим часом рівня проблемної заборгованості за лізинговими угодами, що може спричинити значний тиск на капіталізацію цього сектору. Через це більшість лідируючих лізингових компаній як у сегменті великого бізнесу, так і в сегменті роздрібного лізингу прогнозуючи таку тенденцію, не прагнуть нарощувати портфель у поточних умовах.

Усе це обумовлює необхідність проведення аналізу чинників, які у сучасних умовах спричиняють найбільш суттєвий вплив на ефективність функціонування лізингових компаній.

Для визначення характеристик розвитку українського ринку лізингу необхідно насамперед проаналізувати ситуацію на даному ринку на сьогоднішній час.

Вагомим фактором поширення фінансового лізингу в Україні є не лише прагнення суб'єктів господарювання вдосконалити власне виробництво за рахунок лізингу, а й наявність установ, які мають чинну ліцензію на право надання послуг з фінансового лізингу. Основні показники діяльності яких наведено в таблиці 3.1.

Основні показники діяльності лізингодавців України за 2016-2020 рр.

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Кількість зареєстрованих установ	202	183	167	157	146	137
Кількість установ, які мають діючу ліцензію на право надання послуг з фінансового лізингу, од.	-	94	116	113	106	104
Вартість діючих договорів фінансового лізингу, (млн. грн.)	22904,4	22417,9	24920,9	27645,6	41956,6	47792,69
Кількість діючих договорів фінансового лізингу, од.	17314	13939	14472	16830	21760	22502
Вартість договорів фінансового лізингу, укладених за звітний період, млн. грн.	9755,0	12814,2	21519,3	24647,8	26057,6	25746
Кількість договорів фінансового лізингу, укладених за звітний період, од.	9122	7699	8739	12363	13486	12306

Примітка. Складено автором на основі даних Національного банку України: <https://bank.gov.ua>

Всього юридичний осіб, які мають право надавати окремі фінансові послуги та перебувати на обліку скоротилась з 202 юридичних осіб – лізингодавців у 2016 році до 137 у 2021 році, що на 32,7% менше, але таке скорочення не вплинуло на кількість договорів фінансового лізингу, укладених за звітний період, адже вона зросла з 9122 одиниць у 2019 році на загальну вартість 9755,0 млн. грн. до 12306 одиниць на загальну суму 25746 млн. грн., що на 42,8% та 157,1% відповідно більше [55].

Проте, якщо аналізувати 2020 і 2021 роки помітно скорочення як в кількості установ, так і у вартості договорів фінансового лізингу, а також кількості договорів фінансового лізингу, укладених за звітний період. Проте, вартість діючих договорів фінансового лізингу та діючих договорів фінансового лізингу зросла хоч і в незначній мірі.

Проаналізувавши структуру вартості договорів фінансового лізингу, укладених протягом звітної періоду (див. Табл. 3.2), можна визначити на яку галузь припадає найбільша частка лізингових операцій.

Таблиця 3.2

Вартість договорів, укладених протягом звітної періоду в Україні, за галузями, за 2017-2021 роки, млн. грн.

Назва галузі	2017	2018	2019	2020	2021
Будівництво	780,1	1374,1	1133,3	1842,56	2714,2
Добувна промисловість	56,2	230,2	278,8	432,5	675,1
Легка промисловість	9,5	154,5	20,4	34,7	33,8
Машинобудування	42,1	33,0	69,9	449,3	147,9
Металургія	597,9	972,9	455,3	1319,78	623,1
Сільське господарство	3863,2	5113,2	6758,8	7513,83	12950,7
Сфера послуг	855,3	1152,9	1723,5	5254,5	5932,5
Транспорт	1817,7	6095,2	5262,4	8678,9	5562,0
Харчова промисловість	252,3	856,7	1557,1	1241,5	1079,8
Хімічна промисловість	45,4	99,1	131,3	223,3	201,4
Медичне обслуговування	22,8	228,0	80,9	117,3	115,5
Комп'ютерна та телекомунікаційна сфера	7,8	130,0	353,5	190,5	425,3
Переробна промисловість	26,8	72,7	199,1	785,6	1028,4
Інше	4590,6	5680,6	8220,5	13872,3	16303,1
Всього	12967,7	22193,1	26244,8	41956,57	47792,8

Примітка. Складено автором на основі даних Національного банку України та Державної служби статистики України: [55; 58].

Можна відмітити, що зросла вартість догорів фінансового лізингу у таких сферах, як: будівництво, комп'ютерна та телекомунікаційна, добувна промисловість, та переробна промисловість, а також у сфері послуг та сільському господарстві.

Спираючись на проведений аналіз, можна зробити висновок, що даний вид лізингу активно застосовується в сільському господарстві України, адже можливість

використовувати сучасну техніку та технології є вагомим фактором росту ефективності праці у аграрній сфері.

На рис. 3.1 відображена динаміка вартості лізингових договорів, укладених протягом аналізованого періоду, за галузями, яка надає змогу більш детального оцінити дану структуру.

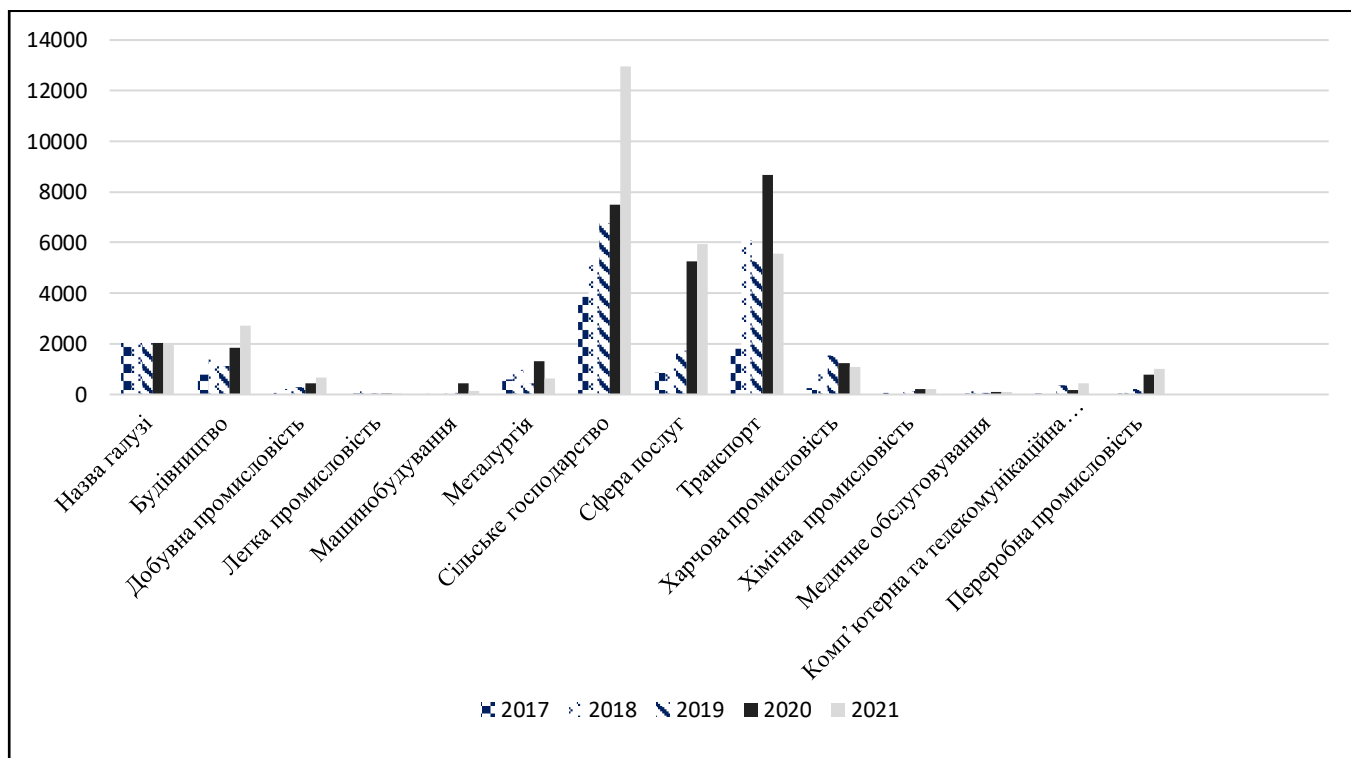


Рис. 3.1. Динаміка вартості договорів, укладених протягом звітного періоду, за галузями, млн. грн. за 2017-2021 рр., млн. грн

Примітка. Побудовано автором на основі даних Українського об'єднання лізингодавців: <http://uul.com.ua>

Важливим показником оцінки стану лізингу в Україні є аналіз інформації, яка характеризує строки дії договору фінансового лізингу, дані представлені в таблиці 3.3. Варто зазначити, що протягом всього аналізованого періоду більшість договорів фінансового лізингу укладалися на строк від 2 до 5 років, це свідчить про те, що такий термін дії договору фінансового лізингу є найбільш затребуваним серед суб'єктів господарювання.

Інформація щодо строку дії договорів фінансового лізингу, укладених
протягом звітнього періоду за 2017-2021 рр.

Період	Розподіл вартості договорів фінансового лізингу укладених протягом звітнього періоду, за терміном їх дії, млн. грн.			
	Менше або дорівнює 2 рокам	Більше 2 або дорівнює 5 рокам	Більше 5 або дорівнює 10 рокам	Більше 10 років
2017	3251,4	9546,3	170,0	0,0
2018	5069,4	14992,8	2130,5	0,5
2019	6477,4	17375,7	1277,9	1113,7
2020	6357,3	28909,0	4275,5	2414,9
2021	9787,5	31217,6	4452,2	2335,4

Примітка. Складено автором на основі даних Національного банку України та Міністерства фінансів України [55; 56].

Через свою специфіку лізинг постраждав від коронакризи менше, ніж кредитування. Аналітика НБУ показує, що портфель банківського лізингу просів на 142,5 млн. грн. з 15,7 млрд. грн. на 1 жовтня 2019 року до 15,5 млрд. грн. станом на 1 березня 2020 року [55].

Згідно даних Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» за підсумками 2021 року обсяг нового бізнесу членів Асоціації склав 35,3 млрд. грн., і це на 65% більше, ніж за попередній 2020 рік. Найуспішнішою декадою для лізингового ринку став третій квартал [49].

Лідерами ринку за обсягом нових угод стали компанії: OTP Leasing, Альфа-Лізинг, ULF. Їх сукупна частка склала 66% від загального обсягу нового бізнесу. За підсумками 2021 року, значно покращив свою лідерську позицію Альфа-Лізинг України, який піднявся з 5 сходинки [49].

Ключовими сегментами ринку в 2021 році були: колісний автотранспорт – 49% та с/г техніка – 31%. Агровиробники за минулий рік отримали на 22% більше техніки в лізинг. Це значить, що галузь здатна задовольняти зростаючий попит на оновлення та модернізацію сільськогосподарської техніки.

Найбільше аграріїв за рік профінансували компанії: OTP Leasing – 52%, Kredobank – 15%, Альфа-Лізинг – 11%, ULF – 7% [49].

Приріст нового бізнесу склав 10,5% до аналогічного періоду попереднього року. Лідерами за цим показником стали: ОТП Лізинг – 57%, Альфа-Лізинг – 17%.

Трактори залишаються найпоширенішим видом агротехніки для надання в лізинг, їх частка на ринку становить 35%. Найпопулярнішими марками тракторів для лізингу в зазначеному періоді стали: Беларус – 19%, John Deere – 17%, New Holland – 15%, Case – 12%. Ще 11% від кількості техніки, профінансованої в лізинг припало на комбайни, 10% – на техніку для обробки ґрунту і 9% – на сіялки і жниварки.

Загальна вартість лізингового портфелю всіх членів Асоціації на кінець 2021 року становила 29,6 млрд. грн. Вона збільшилась на 3% до попереднього кварталу, і на 27% за рік [49].

Трійкою компаній-лідерів за розміром портфелю є: ОТП Лізинг, Альфа-Лізинг Україна, Укргазбанк. Їх сукупна частка склала 60% від загальної вартості портфелю членів Асоціації.

Асоціація лізингодавців, проаналізувавши звітність, оприлюднену Національним банком, відзначає збереження тренду на зростання кількості і вартості лізингових угод як в небанківському, так і в банківському сегменті.

Так, вартість нових угод, укладених банками, склала 9,22 млрд. грн. в 2021 р. Це вказує на зростання на 37,5% порівняно з минулим роком [49]. Динаміка цього сегменту дещо уповільнилась, порівняно з сукупним результатом перших трьох кварталів (де приріст становив 68%), але все ще залишається вражаючою в умовах «ковідної» економіки. Вона випереджає макроекономічні показники, що підтверджує величезний потенціал та стійкість цього фінансового інструменту.

Останній квартал року став найуспішнішим для банківського лізингу. Вартість нових угод в четвертому кварталі сягнула 2,9 млрд. грн, що на 11% більше ніж у третьому кварталі, і на 60% більше ніж у другому [49].

Послуги фінансового лізингу в 2021 році загалом надавали 19 банків – на два оператори більше, ніж минулого року. Частка ТОП-3 банків продовжує падати з 65% до 59% від загальної вартості угод, тож зменшується концентрація і зростає конкурентність. До найбільш активних банків за результатами року входять:

Приватбанк (24,6% від вартості нових угод всіх банків), Укргазбанк (18%) і ПУМБ (16%), Таскомбанк (12%) та Кредобанк (11%) [55].

З точки зору динаміки, за річними показниками вирвався вперед банк «Інвестиції і Заощадження». Приріст вартості його нових угод склав 64663% до аналогічного періоду минулого року, і сягнув позначки 212 млн. грн. Примножив свої зусилля також і Укрексімбанк, який приріс на 10323%, уклавши угод на загальну суму в 156 млн. грн. Трійку лідерів за динамікою зростання завершує Полтава-банк, який збільшив вартість нових угод на 1724%, або до 7,5 млн. грн [55].

Також, зростанню сегменту сприяла активність кількох нових гравців, які не були активні минулого року. Серед них – Комінвестбанк, банк Південний, Банк Січ, Юнекс Банк.

Банківський портфель лізингових угод на звітну дату склав 11,3 млрд. грн, тобто він зріс на 3% за рік. Трійка найбільших банків за розміром лізингового портфелю має частку в 53% від загальної вартості портфелів банків. В п'ятірку лідерів за розміром портфеля входять Приватбанк, Укргазбанк, Укрексімбанк, ПУМБ та Кредобанк [55].

Частка юридичних осіб в нових лізингових угодах з банками склала 88%, інші 12% надані в роздріб фізичним особам. В портфелях розподіл за клієнтами аналогічний. Протягом року він не зазнав значних змін.

Важливою віхою у розвитку українського лізингу стала програма «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%», що офіційно стартувала 16 грудня 2021 року. 21 жовтня 2021 року постановою Уряду запроваджено державну програму підтримки суб'єктів мікро, малого та середнього підприємництва (ММСП) за договорами фінансового лізингу, розроблену Мінфіном [56]. «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» було запроваджено як доповнення до банківської компоненти раніше працюючої Програми кредитування, для посилення інвестиційної складової проекту та для спрощення доступу мікро, малого і середнього бізнесу до фінансового лізингу.

А 30 грудня 2021 року Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців» підписала Меморандум про співпрацю з урядовим органом – Радою підприємців, а саме, Фондом розвитку підприємництва [49]. Скористатися нею можуть мікро-,

малий і середній бізнес з річним доходом до 20 млн євро. Він має бути зареєстрований в Україні, бенефіціарами також повинні бути лише українці. Максимальна сума лізингу – 50 млн грн. Термін дії договору – 5 років. Власний внесок для чинного бізнесу – 10%, для новоствореного – 15%.

Аналіз статистичних даних розвитку лізингу, як ефективного фінансового інструменту, дозволяє зробити висновок про досить високий його потенціал як джерела фінансування інвестицій в економіку країни.

Проведене дослідження дозволило виявити такі перешкоди, що стають на шляху успішного й ефективного формування лізингових відносин в Україні:

- 1) недосконалість вітчизняної законодавчої та нормативно-правової бази;
- 2) відсутність сформованої на загальнодержавному рівні державної політики розвитку лізингу;
- 3) жорстка система оподаткування лізингових операцій;
- 4) низький попит на товари вітчизняного виробництва;
- 5) низькій рівень платоспроможності споживачів.

У цілому, аналізуючи проблеми розвитку лізингової діяльності в Україні, їх можна структурувати на дев'ять видів:

1. Споживчі проблеми (низький рівень обізнаності серед представників малого та середнього бізнесу стосовно переваг і специфіки лізингу).

2. Управлінські проблеми (недостатній рівень менеджменту вітчизняних лізингових компаній).

3. Маркетингові проблеми (низький рівень системи маркетингу діяльності лізингових компаній).

4. Конкурентні проблеми (жорстка конкуренція банківської системи, яка надає послуги, дешевші за лізингові, володіє значним фінансовим потенціалом, може запропонувати повний спектр фінансових послуг; незначна конкуренція на лізинговому ринку, яка б сприяла стимулюванню розвитку лізингу, стабілізації та розширенню його позицій на фінансовому ринку).

5. Фінансові проблеми (недостатній рівень фінансової стійкості лізингодавців).

6. Ресурсні проблеми (формування лізинговими компаніями неефективної структури джерел фінансування лізингових операцій, із обмеженими можливостями фінансування лізингових операцій і короткостроковим терміном кредитування банківськими установами лізингової діяльності).

7. Технічні проблеми (відсутність у вітчизняних лізингових компаніях ефективною уніфікованою системи автоматизації проведення лізингових операцій).

8. Кон'юнктурні проблеми (пов'язані з нерозвиненістю інфраструктури ринку лізингу).

9. Проблеми регіональної та галузевої концентрації (нерівномірний розподіл надання лізингових послуг у різних галузях економіки).

Розглянувши наведені вище нагальні проблеми, які заважають активному розвитку лізингової діяльності в Україні, необхідно визначити ряд пропозицій для їх вирішення.

Фінансовий лізинг на даному етапі є найперспективнішим фінансовим інструментом, здатним активізувати інвестиційний процес в Україні. Лізинг сприяє розвитку конкуренції у сфері фінансових послуг.

Для усунення проблеми, яка пов'язана з необізнаністю малих і середніх підприємств стосовно переваг і специфіки лізингу, необхідно реалізувати такі заходи:

- 1) забезпечити умови для поширення інформації з питань лізингу за допомогою оприлюднення інформації на спеціально створених Інтернет-ресурсах;
- 2) розробити та запровадити державні програми навчання населення використання лізинговим операціям;
- 3) проводити щорічні дослідження ринку лізингу.

Для використання фінансового лізингу як інноваційного інструменту модернізації економіки країни необхідно забезпечити державну підтримку. Покращити контроль можна за допомогою єдиного центру контролю з метою створення рівних умов на лізинговому ринку.

Для вирішення інших проблем, які уповільнюють розвиток лізингової діяльності, необхідно реалізувати такі заходи:

- 1) розробити та реалізовувати державну програму розвитку лізингу;

- 2) надавати податкові пільги при купівлі високотехнологічного та енергоефективного обладнання й устаткування;
- 3) вдосконалити вітчизняне законодавство та нормативно-правову базу з питань лізингу;
- 4) знизити вартість нотаріальних послуг, що сприятиме зменшенню навантаження на суб'єкти лізингових угод;
- 5) активізувати співпрацю з міжнародними організаціями та фінансовими компаніями;
- 6) досліджувати світовий досвід і можливість його імплементації в Україні;
- 7) знайти стабільні джерела фінансування для лізингової діяльності;
- 8) популяризувати лізингову діяльність та контактувати з міжнародними фінансовими групами.

Таким чином, в Україні лізингова діяльність знаходиться на стадії розвитку. Саме тому виникає багато нагальних проблем, стосовно яких необхідно знаходити вірні засоби вирішення та контролю. Наведені методи вирішення проблем сприяють покращенню функціонування лізингової діяльності та стимулюють її розвиток. Проте поточна криза, викликана пандемією COVID-19, не дозволяє очікувати глобальних змін у розвитку лізингової діяльності та вирішення пов'язаних з нею нагальних проблем

3.2. Проблеми та перспективи розвитку лізингу в Україні в умовах ведення війни з Росією

Щодо проблем та перспектив лізингу, які виникли в Україні в умовах ведення війни з Росією, то уряд України покладає значні надії на ринок лізингу, який має всі шанси для розвитку. Особливої підтримки потребують аграрії-лізингоодержувачі. Уже сьогодні учасники ринку сподіваються на збільшення обсягів надання державної фінансової підтримки в межах діючих програм.

Крім того, важливо запровадити механізм компенсації лізингових платежів для сільськогосподарських виробників до 0% річних та розробити програми щодо

фінансової підтримки реального сектору економіки з використанням фінансового лізингу. Основні вимоги до таких програм – простота, зрозумілість та ефективність. З такими ініціативами Національний банк уже звернувся до Уряду України [55].

Також уже сьогодні варто створити умови для реструктуризації боргів лізингодавців. Рекомендовано банкам пропонувати лізингодавцям реструктуризацію заборгованості або кредитні канікули та удосконалити підходи щодо оцінки фінансового стану лізингодавця під час визначення розміру кредитного ризику.

Відповідно до Постанови Кабміну № 521, Програми «Доступні кредити 5-7-9%» і «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» тепер мають єдиний підхід, вони змінені та адаптовані до викликів часу, зокрема, розширене коло суб'єктів підприємництва та кількість галузей критичної інфраструктури в умовах дії воєнного стану [56].

Відповідно до нового Порядку надання фінансової державної підтримки суб'єктам малого та середнього підприємництва за договорами фінансового лізингу, інструментом можуть скористатись сільгоспвиробники та перевізники пасажирів і вантажів. Окрім цього, до програми на період воєнного часу додано великий бізнес, в той час як раніше в ній могли брати участь лише представники МСБ.

За умовами оновленої програми, компенсація винагороди передбачається до рівня 0 % річних протягом воєнного стану та протягом одного місяця після його припинення чи скасування, але не більше 1 року з дати договору фінансового лізингу, а після завершення цього періоду та до завершення строку договору фінансового лізингу – до рівня 5 % річних.

Уповноваженим представником та розпорядником програми залишається Фонд підприємництва України. Асоціація лізингодавців, яка згідно раніше укладеного Меморандуму є офіційним партнером Фонду, зі свого боку активно сприяла запровадженню нових механізмів та можливостей [49].

З травня 2022 року Уряд України долучає фінансовий лізинг до пільгового фінансування аграріїв, а також розширив програму «Доступні кредити 5-7-9%». Тепер нею можуть скористатись і підприємства у сфері пасажирських та вантажних перевезень.

Універсальна українська лізингова компанія «ЕСКА Капітал», що надає повний спектр послуг з фінансування придбання автотранспорту, сільськогосподарської техніки та спецтехніки повернулася до роботи та уже активно веде співпрацю, зокрема, з усіма клієнтами, які внесли оплату за березень 2022 року включно [60].

Наразі укладаються страхові договори, компанія «ЕСКА Капітал» допомагає аграріям почати посівну, а перевізникам відновлювати роботу в регіонах, де це можливо й безпечно. Відновлено поставки та продаж тракторів за спеціальними пільговими цінами для українських підприємців.

Крім цього, продовжує діяти корпоративна програма з евакуації техніки та авто до більш захищених та спеціально оснащених майданчиків в західній Україні чи за кордоном.

На днях, українські підприємці розпочали роботу над аналогом ленд-лізу – спеціальною програмою відновлення бізнесу, для тих підприємств, які постраждали від війни.

Суть програми полягає в тому, що підприємцям будуть надаватися техніка й фінансування на пільгових умовах, яких в Україні досі не було. Гроші будуть дешевими, довгими, а ризик втрати техніки лежатиме на фінансовому партнері, щоб підприємець не був зобов'язаний розраховуватися з кредитором, якщо втрата техніки/обладнання станеться через воєнні дії.

Серед партнерів у наданні привабливих умов для відновлення бізнесу розглядаються європейські та американські банки, інші фінансові організації, виробники й постачальники техніки, лізингові та інші галузеві асоціації, тощо. Активні перемовини тривають, а для того, щоб донести партнерам важливість ленд-лізу для українських підприємців, ініціатори збирають реальні кейси бізнесу, який постраждав від війни. Саме завдяки ним буде передано масштаб збитків українського бізнесу.

Компенсувати мільярдні втрати всім підприємцям наразі неможливо, але надання механізму для відновлення роботи дозволить поступово відробити втрачене. Таким механізмом може виступити «ленд-ліз» техніки від міжнародних партнерів.

Партнерами можуть виступати великі будівельні компанії, транспортні компанії, виробники та постачальники техніки/транспорту Європи, США, Кореї, Японії. Поставка техніки відбуватиметься не на безоплатній основі, а на умовах придбання техніки на виплат зі строком оплати до 120 місяців.

Ініціатором програми виступає компанія «ЕСКА Капітал». Шляхом придбання на виплат техніки у партнерів на спеціальних умовах можливо сформувати пул техніки та транспорту для надання підприємцям, які втратили своє майно. Умови передбачають довгий строк повернення тіла техніки та мінімальний авансовий платіж для клієнта.

Механізм реалізації через «ЕСКА Капітал»:

- 1) збирають історії підприємців, які зазнали втрат через війну;
- 2) роблять інформаційні матеріали для залучення партнерів та опис програми: лендинг із фото/відео та особистими історіями, потребами;
- 3) презентують програми (пітчінг з ідеєю та потребами, як стати партнером, бекграунд);
- 4) запускають інформаційну програму орієнтовану на іноземних партнерів: асоціації європейських лізингодавців та інші галузеві асоціації, транспортні компанії, будівельні компанії, виробники
- 5) розсилають матеріалів, ведення перемовин та фандрайзинг;
- 6) підписують угоди з партнерами, доставка техніки в Україну та передача в лізинг клієнтам, збір платежів та розрахунок з партнерами [60].

Говорячи про проблеми та перспективи вітчизняного лізингу неможливо обійти і авіаційну галузь. Так, Українська авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України» (МАУ) 24 лютого 2022 року повідомила про призупинення виконання регулярних та чартерних рейсів з/до території України у зв'язку із закриттям повітряного простору України для літаків цивільної авіації [63]. Але від 21 березня МАУ пропонує свої літаки для чартерних та гуманітарних рейсів за межі України та в лізинг з повним обслуговуванням обладнання, його ремонтом і страхуванням. У часи воєнного стану та закриття повітряного простору України МАУ прагне продовжувати роботу, щоб

забезпечити свій внесок у економічну стабільність України. Про такі ж плани заявляли в авіакомпанії SkyUp [62].

В умовах воєнного стану та закриття повітряного простору України, авіакомпанія МАУ прагне зберігати операційну діяльність з метою забезпечення свого вкладу до економічної стабільності України. Наразі МАУ надає оперативну можливість виконання пасажирських, чартерних та гуманітарних рейсів за межами України на польському напрямку – до/з аеропортів Lodz (LCJ) та Wraclaw (WRO) з використанням повітряного судна Boeing 737-900ER, що має пасажиромісткість 186 – 215 крісел та вантажопідйомність до 18 000 кг з об'ємом вантажного відсіку 103 м³ [63].

МАУ успішно проходить періодичні аудити на відповідність сучасним вимогам експлуатаційної безпеки IOSA (IATA Operational Safety Audit), що охоплює всі аспекти діяльності авіакомпанії.

Авіаперевізник пропонує авіакомпаніям та партнерам приєднатися до економічної підтримки України, користуючись доступністю літаків МАУ для чартерних та гуманітарних рейсів за межі України та, укладаючи угоди «мокрого лізингу», тобто лізинг з повним набором послуг: обслуговуванням обладнання, його ремонтом, страхуванням лізингодавцем. В МАУ наголосили, що співпраця можлива лише з компаніями, які не літають до Росії та Білорусі, а також не отримують фінансування з цих країн.

Так, вже 30 квітня 2022 року латвійська авіакомпанія AirBaltic прийняла рішення про короткостроковий мокрий лізинг додаткових літаків у зв'язку з наслідками глобальних проблем з постачанням. Таке рішення дозволяє компанії забезпечити запланований графік польотів.

Airbaltic повідомила, що узгодила мокрий лізинг одного з літаків МАУ – Boeing 737-900ER. Орендоване повітряне судно разом з екіпажем буде виконувати польоти в авіамережі airBaltic починаючи з 1 травня 2022 року. Повітряне судно МАУ забезпечить сполучення на низці європейських напрямків airBaltic, – повідомили в МАУ. Зокрема літак заброньований на рейсах до Берліна, Мадрида, Брюсселя, Осло, Копенгагена та ін. У операційній роботі літака МАУ на маршрутах партнерів буде

задіяно 4 екіпажі українського перевізника (усього 28 чол). Повітряне судно здійснюватиме рейси зі збереженням корпоративних кольорів та лівреї МАУ так само, як і екіпажі – працюватимуть у оригінальній уніформі власної компанії. Відповідно до умов контракту на кожному рейсі літака МАУ на маршрутах Airbaltic буде присутній сервіс-представник латвійського перевізника.

Досить цінно ще й те, що AirBaltic готові прийняти більше українців до своєї авіаційної команди. Латвія пом'якшила правила працевлаштування українців і усі бажаючі бортпровідники, механіки, техніки, координатори польотів, фахівці колл-центру та IT-фахівці можуть приєднатися до Airbaltic [22].

Тимчасова оренда літака МАУ розпочалася 1 травня. Термін її дії не розголошується. Для роботи в Європі МАУ має необхідні документи, що підтверджують безпеку польотів.

До початку війни МАУ літала на 12 авіалайнерах. На момент вторгнення Росії п'ять її літаків за даними flightradar24.com перебували за кордоном: один Boeing 737–800, три Boeing 737–900ER, один Embraer 190 [63].

22 березня авіакомпанія SkyUp Airlines опублікувала відкритий лист до іноземних авіакомпаній, запропонувавши 15 своїх літаків Boeing-737 у «мокрій лізинг». Єдина умова – майбутній партнер не повинен літати до РФ та Білорусі. У 2021 році SkyUp перевезла 2,6 млн пасажирів – на 7% менше за МАУ. У 2022 році SkyUp розраховувала щонайменше наздогнати основного конкурента. Виторг перевізника мав зрости вдвічі, до 300 млн дол. США, а Join UP! – на 25%, до 500 млн дол. США [62].

Передача частини флоту в «мокрій лізинг» – тактичні рішення, що дають змогу пережити активну фазу війни, але не вирішують проблему виживання в довгостроковій перспективі для вітчизняних авіакомпаній. Проте в керівництва авіакомпанії SkyUp є план і на випадок затяжної війни. До кінця липня 2022 року компанія хоче отримати сертифікат експлуатанта однієї з країн ЄС, – він знімає обмеження на рейси в європейському повітряному просторі. Йдеться про реєстрацію дочірньої компанії в Європі, компанія також буде називатися SkyUp. Для отримання

європейської ліцензії достатньо мати один зареєстрований в ЄС літак, а також декілька європейців у штаті, але кадровий кістяк становитимуть українці.

Юридично схема може виглядати наступним чином. Після реєстрації європейської SkyUp, материнська компанія передасть їй свої літаки на умовах «мокрого лізингу». Операційну діяльність забезпечуватиме український офіс. Так, Україна матиме податки та робочі місця, при цьому буде змога користуватися всіма благами європейського сертифіката експлуатанта.

Основний бар'єр в цій процедурі: складна й довга процедура сертифікації, яка займає не менше шести місяців, оскільки в іншій країні потрібні локальні асистенти чи партнери, що знають ринок, перенавчання персоналу, якому також потрібно отримувати всі сертифікати і підтверджувати свою кваліфікацію. Не спрощує завдання покупка авіакомпанії під ключ – з уже наявним сертифікатом, все рівно час потрібен на перебудову операційних процесів, перекваліфікацію та отримання потрібних дозволів. І навіть пройшовши адміністративну частину, потрібно шукати способи заробітку, напрямки, завантаження, а на новому ринку це робити важко.

Уже станом на 15 травня 2022 року український лоукостер SkyUp відновив польоти в Європі на умовах мокрого лізингу на п'яти літаках. Переговори щодо ще одного авіалайнера зараз тривають. Це означає, що SkyUp змогла задіяти половину свого активного довоєнного флоту, який складався з 15 авіалайнерів, п'ять із них на початок лютого 2022 року перебували на зберіганні в аеропортах Євросоюзу [62].

Наразі п'ять літаків компанії SkyUp орендували разом з українськими екіпажами авіакомпанії Air Moldova, Corendon Europe Airlines та Tailwind Airlines. Це дозволило забезпечити роботою 158 українських авіаторів.

За даними, з кінця квітня чотири Boeing 737-800 SkyUp перевозять туристів із країн Європи на курорти Європи, Туреччини та Африки, а також допомагають на регулярних рейсах молдавської авіакомпанії Air Moldova [62].

Усі п'ять бортів експлуатуються досить інтенсивно, здійснюючи на день до 5-6 рейсів, що є максимально можливим показником для такого типу літака з урахуванням маршрутів польотів.

Для українських авіакомпаній, які через вторгнення Росії в Україну зараз не можуть працювати на домашньому ринку, передача літаків у мокрий лізинг є гарною нагодою продовжити свою діяльність і мінімізувати збитки від простою через війну.

Важливою віхою в новому етапі міжнародних лізингових відносин є Документ, який погодив Конгрес США 28 квітня 2022 року, що має назву Ukraine Democarcy Defense Lend-Lease Act of 2022 [77].

9 травня 2022 року, президент США Джо Байден підписав Акт про ленд-ліз, щоб упорядкувати процес постачання України військовою технікою під час війни з Росією [77]. Законопроект надійшов у той час, коли адміністрація Байдена майже вичерпала військову допомогу, яку вона може надати Україні через повноваження президента.

Загалом ленд-ліз у перекладі з англійської дослівно означає «позичати-давати в оренду». Зараз, у час війни, Україна не повинна нічого платити за зброю. Але після завершення війни Україні, ймовірно, доведеться заплатити за військову допомогу. Можливо, США частково чи повністю покрийуть вартість техніки – наразі деталей щодо оплати не озвучують.

Виконувати програму ленд-лізу будуть не лише США, але й ключові союзники НАТО. І це озброєння буде виходити за межі поточних поставок протитанкових і легких зенітних ракет, включаючи системи протиповітряної оборони середньої та великої дальності, мобільну артилерію та військові безпілотики, а також продовольство, паливо, медичне обладнання та інше, щоб Україна могла підтримувати свою боротьбу.

США повинні прагнути швидко забезпечити логістичні системи для забезпечення постійного надходження допомоги в Україну. На кордоні НАТО будуть створені величезні запаси військової техніки та припасів за ленд-лізом для подальшого транспортування через кордон. Інтенсивно посилені підрозділи НАТО вздовж лінії фронту альянсу забезпечуватимуть безпеку держав-членів і стримують Росію від транскордонних атак.

Американський ленд-ліз діятиме до повного припинення військових дій, включаючи кібератаки. У довгостроковій перспективі Україна має компенсувати ті

поставки, які використає або не зможе повернути. Щоб Україна спромоглася розплатитися за ленд-ліз, США планують віддати їй російські активи, заблоковані на Заході.

Загальні витрати США на зміцнення оборони України від російського вторгнення та вирішення наступної гуманітарної кризи зростуть приблизно до 54 млрд. дол. США [77].

Закон про ленд-ліз про оборону демократії України від 2022 року, як відомо, прискорить передачу в Україну важливого військового обладнання та інших важливих поставок за рахунок скорочення бюрократичної тяганини. Він дозволяє де-факто дарувати обладнання з положеннями, які передбачають, що країни-одержувачі виплатять США пізніше.

Тобто США за законом про ленд-ліз можуть передати:

- 1) будь-яку зброю, систему озброєння, боєприпаси, літаки, кораблі, катери, іншу військову техніку або озброєння
- 2) будь-яке майно, устаткування, товари, матеріали, обладнання, компоненти тощо, які постачаються у вигляді готової військової продукції, або необхідні для її виготовлення країною-отримувачем допомоги

Водночас не можуть бути передано: зброя масового ураження, її компоненти, ядерні матеріали тощо, а також торгові судна.

Україна, зокрема, зможе отримати зі складів США бойові машини піхоти M2A3 Bradley, 155-міліметрові самохідні гаубиці M109A6 Paladin, зенітно-ракетні комплекси Patriot, реактивні системи залпового вогню на колісному шасі HIMARS, а також танки Abrams третього покоління та багатофункціональні винищувачі четвертого покоління F-16 [56].

У законодавстві США щодо оплати кредитного озброєння є пряма норма, що термін позики має фіксований термін – до п'яти років. Але відносно України її спеціально виключили.

Водночас, за замовчуванням, все що буде передано за ленд-лізом - необхідно буде повернути. Якщо ж переданий предмет було пошкоджено, то компенсуються витрати на його ремонт, якщо знищено – вартість за вирахуванням амортизації. Дещо

абстрактніші норми містились і у законі 1941 року, що вся передане має бути оплачено потім будь-яким шляхом.

На практиці США після війни у західних союзників не просили повертати або компенсувати знищену військову техніку, а на цивільну видали довгострокові кредити в обмін на інтеграцію у торговельну та міжнародну спільноту.

Щодо СРСР, то Кремль до 1972 року торгувався з США за суму компенсації цивільних товарів. В результаті погодившись до 2021 року виплатити 722 млн доларів з 2,6 млрд доларів, які у 1945 році попросило США за допомогу у загальному розмірі 10,8 млрд доларів.

У будь-якому випадку, скоріш за все, зараз питання розрахунків за ленд-лізом, як і у 1941 році відійшло на другий план на фоні тотальної загрози для цивілізованого світу. Водночас відповідь на глобальне питання, чим після перемоги буде розраховуватись Україна, можливо знайти у досвіді тієї ж Великої Британії.

Справа в тому, що за рік до закону про ленд-ліз Вашингтон передав Лондону 50 есмінців за військово-морські бази. Цілком можливо, що розраховатися з США за ленд-ліз можливо буде базою в українському Севастополі.

Незрозуміло, як і коли Україні доведеться платити за товари, поставлені за оновленою програмою «Ленд-ліз». Водночас не слід забувати, що допомога США Україні ще до ленд-лізу встановлювалась на рівні 20,4 млрд. дол. США, які були спрямовані виключно на військовий та безпековий сегмент України. Для розуміння це понад 20 річних бюджетів Міноборони України на закупівлю і модернізацію всієї техніки та зброї.

Це також свідчить про те, що західний світ вірить, що Україна тепер може виграти боротьбу з російськими загарбниками. Нещодавно Конгрес схвалив надання Україні військової та гуманітарної допомоги на суму майже 14 млрд. дол. США, частина з яких уже виділена. Також на початку квітня 2022 року, Держдепартамент оголосив про додаткові 100 млн. дол. США для фінансування ракет Javelin та іншої техніки, що склало загальну допомогу в розмірі до 1,7 мільярда доларів з моменту вторгнення.

Вже 21 травня 2022 року Президент США Джо Байден підписав закон про виділення пакету підтримки Україні обсягом 40 млрд. дол. США. Схвалений законопроект передбачає загальну військову допомогу у розмірі 20 млрд. дол. США, понад 8 млрд. дол. США у вигляді загальної економічної підтримки України, майже 5 млрд. дол. США у вигляді глобальної продовольчої допомоги для вирішення потенційної нестачі продовольства та понад 1 млрд. дол. США у вигляді сукупної підтримки біженців. За даними видання The Washington Post, у ньому також передбачено передачу Україні сучасних американських систем протиповітряної оборони Patriot.

Війна Росії проти України триває. Більшість країн світу допомагає українським військовим вистояти проти окупантів. США – одна з таких країн. Сполучені Штати вже повністю схвалили програму ленд-ліз з надання Україні тих товарів, які можуть бути необхідними під час війни. Така програма вже існувала для допомоги союзникам в Другій світовій війні і зіграла ключову роль, тому в перспективі можемо сподіватися на такий же позитивний ефект від ленд-лізу 2022 року.

Висновки до розділу 3

Таким чином, в Україні лізингова діяльність знаходиться в скрутних умовах. На разі існує багато нагальних проблем, стосовно яких необхідно знаходити вірні засоби вирішення, які б сприяли покращенню функціонування лізингової діяльності та стимулювали її розвиток. Проте поточна криза, викликана пандемією COVID-19 та веденням війни, не дозволяє очікувати глобальних змін у розвитку лізингової діяльності та вирішення пов'язаних з нею нагальних проблем.

В умовах дії воєнного стану одним із пріоритетів економічного балансу України залишається державна підтримка розвитку підприємництва. Зокрема спрощені процедури фінансового лізингу для аграріїв та перевізників.

В умовах воєнного стану і закритого повітряного простору лізинг в авіаційній галузі використовують «на експорт», зокрема «мокрий лізинг».

Під час ведення війни Україна отримує міжнародну матеріальну допомогу за механізмом ленд-лізу. Як стверджують експерти, постачання Україні зброї не призведе до появи величезного боргу після війни, його основне призначення – максимально прискорити надання зброї. Тобто ленд-ліз це не готова «драбина», це всі необхідні матеріали, для того, щоб Україна самостійно збудувала собі сходи до перемоги.

ВИСНОВКИ

Результати, отримані в рамках кваліфікаційної роботи, дозволили зробити наступні висновки.

В цілому лізинг – одна із самих практичних і вигідних форм інвестиційної діяльності, тому важливо сказати, що з часом ринок лізингу буде зростати, збільшувати оборот і відігравати важливу роль в світовій економіці.

Лізинг у світовій економіці посідає друге місце за обсягами інвестицій після банківського кредиту, тому що є одним із найпередовіших методів фінансової та технічної підтримки виробництва, надає користувачам широкий доступ до передових інструментів та технологій. Головними тенденціями, що визначають розвиток лізингової діяльності у світі, можна вважати два запозичених процесу-посилення глобалізації у світі та зростання конкуренції між лізингодавцями, яке відбувається між лізинговими компаніями чи кредиторами всередині країни та на світових ринках. У кожній країні лізингові операції мають свої національні особливості та відмінності.

Лізинг, як дієвий інвестиційний механізм, ефективно використовується у всьому світі малим та середнім бізнесом, а також великими підприємствами для забезпечення оновлення засобів виробництва та можливості доступу до новітньої техніки і сучасних технологій.

Основна частина світового ринку лізингу сконцентрована у «трикутнику» – США – Західна Європа – Японія. Найбільшу питому вагу в загальнонаціональних інвестиціях становлять лізингові операції в таких країнах, як Ірландія (46 %) і Англія (35,8 %). У країнах Східної Європи спостерігається загальне відставання у сфері лізингових операцій (25 %).

Ринок лізингу США можна охарактеризувати як істотно консолідований, якому притаманні поглинання, придбання, наявність спільних підприємств або альянсів та інвестиційних фондів. Такому швидкому та високому рівню розвитку лізингу посприяло запровадження податкових пільг, а також їх чітке законодавче регулювання. Лізингові організації почали конкурувати не за розмір процентних

ставок, а за якість додаткової вартості лізингу, тобто гнучкості лізингових угод, інформації щодо ринків устаткування, сервісного обслуговування, широких можливостей реалізації устаткування на вторинному ринку тощо.

Розвиток лізингу в Японії розпочався набагато пізніше, ніж в інших країнах. Регулярні та постійні інвестиції в галузі науки, техніки здійснили вирішальний вплив на прогрес у сфері технологій, вплинули на темпи розвитку лізингового ринку. Чинниками, які посприяли цьому, були: постійна розробка нових високовартісних технологій та техніки, сильна конкуренція, творчість лізингових компаній, яка виявляється в наданні різноманітних бонусів сторонам лізингового договору, у винахідливості менеджменту компаній тощо. Операційний лізинг став дуже розвиненим, супроводжується складними опціонами завершення терміну лізингу, опціонами раннього завершення, оновлення та подовження кредитів, оновлення технологій та іншими інноваціями. Це все створило нові можливості для зручності, гнучкості, адаптації терміну лізингу до економічних, фінансових і технологічних змін у лізингоотримувача. Поширеними послугами серед японських лізингових компаній є такі, як: венчурний лізинг, комплексний лізинг та сек'юритизація.

Загалом світовий ринок лізингових послуг динамічно розвивається. Йому притаманні такі тенденції: міжнародна інтеграція; глобалізація; посилення конкуренції між лізингодавцями; спеціалізація; консолідація; утворення стратегічних союзів тощо, а особливостями є не лише збільшення кількості країн-учасниць, інтенсивний розвиток виробництва та інтеграція, а й розширення міжнародного лізингу. Його інтеграцію стримують національні особливості законодавства, оподаткування та бухгалтерського обліку. Гармонізація лізингу в міжнародному масштабі можлива за повного економічного та валютного союзу. Розпочалися процеси об'єднання національних ринків, відбувається зближення умов здійснення лізингових операцій.

Лідерами серед лізингодавців з обладнання та устаткування в Україні виступає «Українська лізингова компанія», «Українська фінансова лізингова компанія», «Укрдержлізинг»; найактивнішими операторами на ринку лізингу можна назвати такі

лізингові компанії, як «Альфа-Лізинг Україна», «Оптима лізинг», ОТП Лізинг, «ЕСКА Капітал».

В Україні за останні роки (до настання війни) зростає вартість договорів фінансового лізингу у таких сферах, як: будівництво, комп'ютерна та телекомунікаційна, добувна промисловість, та переробна промисловість, а також у сфері послуг та сільському господарстві. Відзначається збереження тренду на зростання кількості і вартості лізингових угод як в небанківському, так і в банківському сегменті.

Важливою віхою у розвитку українського лізингу стала програма «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%», що офіційно стартувала 16 грудня 2021 року.

В умовах дії воєнного стану одним із пріоритетів економічного балансу України залишається державна підтримка розвитку підприємництва. Зокрема спрощені процедури фінансового лізингу для аграріїв та перевізників. Також українські підприємці розпочали роботу над аналогом ленд-лізу – спеціальною програмою відновлення бізнесу, для тих підприємств, які постраждали від війни. Серед партнерів у наданні привабливих умов для відновлення бізнесу розглядаються європейські та американські банки, інші фінансові організації, виробники й постачальники техніки, лізингові та інші галузеві асоціації, тощо.

Порівняльний аналіз ринків лізингу, які досягли високого розвитку, дає змогу стверджувати, що: рівень розвитку лізингу корелює із напрямом розвитку економіки країни і впливає на темпи розвитку стратегічно важливих ринків; іноземні лізингові компанії швидко та вміло пристосовуються до реальних потреб світової економіки, впроваджуючи новітні форми та методи надання операцій і розширюють сфери застосування; запровадження пільг на початковому етапі становлення лізингу, спрямованих на стимулювання розвитку лізингу, є вкрай необхідним та економічно доцільним заходом для забезпечення соціально-економічного розвитку держави.

СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України: веб-сайт.URL: [http:// https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text](http://https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text)
2. Цивільний кодекс України// Офіційний веб-сайт Верховної Ради України: веб-сайт.URL: [http:// https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text](http://https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text)
3. Закон України «Про лізинг» Офіційний веб-сайт Верховної Ради України: веб-сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v_104800-98#Text
4. Закон України «Про фінансовий лізинг» // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України: веб-сайт.URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1201-20#Text>
5. Конвенція про міждержавний лізинг: Конвенція, Міжнародний документ від 25 листопада 1998 р. № 997_179.
6. Луців Б.Л. Лізинг і факторинг як альтернативне джерело кредитування та інструмент збуту: Навч. посіб. К.: ІСДО, 2016. – 72 с.
7. Міжнародні економічні відносини. Навч. посібник / за ред. проф., д.е.н. С.В. Сіденко. – К.: Вид-во Нац. авіац. ун-ту «НАУ–друк», 2015. – 465 с.
8. Набок І.І. Кон'юнктура світових товарних ринків. навч. посібник / І.І. Набок. – К.: НАУ, 2018. – 193 с.
9. Румянцев А.П. Глобальна економіка: навч. посібник / А.П. Румянцев. – Дрогобич: ДДПУ, 2016. – 463 с.
10. Бурковська А. В. Стан і перспективи українського ринку лізингу в умовах технічного прогресу / А. В. Бурковська, В. Ю. Паламарчук // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія : Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості. – 2020. – № 1. – С. 133-142.
11. Висоцька М.П. Дослідження основних тенденцій боргової політики України / М.П.Висоцька // Проблеми системного підходу в економіці». Зб. наук. праць № 4/72. К.:НАУ, 2019. – С.28-37.

12. Висоцька М.П. Тенденції та перспективи розвитку світового ринку цивільних повітряних суден / М.П. Висоцька // Проблеми системного підходу в економіці». Зб. наук. праць № 5/73. К.:НАУ, 2019. – С.14-22.
13. Волошин Ю.О. Legal globalization and interstate integration as a leading factor of the formation of state security and sovereignty. Atlantic Press. 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership . – 2018, № 11. – P. 351-358.
14. Гриценко О. С. Суть лізингу, оренди: можливості і переваги / О. С. Гриценко, О. М. Саченко, О. О. Клименко, В.П. Власюк // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. 2019. – №40. – С.146-155.
15. Ігнатюк Ю. О. Правова природа договору лізингу та його особливості / Ю. О. Ігнатюк // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. – 2021. – Вип. 64. – С. 118-122.
16. Набок І.І. Місце і роль Китаю на міжнародній арені в контексті глобалізації світогосподарських відносин/ І.І. Набок, І.С. Дзигаленко // Причорноморські економічні студії. 2017 – Вип.17 – С. 6-10.
17. Нікончук М. М. Правовий статус лізингової компанії на ринку фінансових послуг / М. М. Нікончук // Економіка. Фінанси. Право. – 2020. – № 11(3). – С. 13-15.
18. Калівошко О.М. Оцінка сучасного стану лізингових компаній як інституту інфраструктури фінансово-кредитного ринку / О.М. Калівошко // Економіка та держава. 2019. – № 4. – С. 63-68.
19. Кишакевич Б. Ю. Лізинг в епоху цифрової економіки: перспективи та напрями розвитку / Б. Ю. Кишакевич, О. О. Мігулка // Економічний простір. – 2019. – № 141. – С. 183-194.
20. Коваленко Н. Тенденції розвитку лізингу: світовий досвід і реалії в Україні / Н. Коваленко, Ю. Човнюк // Банківська справа, 2019. – № 6. – С. 29-32.
21. Ковтуненко В. М. Лізинг як ефективний інструмент розвитку авіаційної галузі України / В. М. Ковтуненко, Б. М. П'ятецька // Агросвіт. - 2018. - № 1. – С. 36-41.

22. Колесник М.С. Лізинг – альтернативні фінансові операції для виживання українських авіакомпаній під час закриття повітряного простору в умовах ведення війни / М.С. Колесник // Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі: міжнародна науково-практична конференція, м. Київ, 26 травня 2022 р.: тези доп.– К.: НАУ-друк, 2022. – С. 60-62.

23. Колесник М.С. Сучасні світові тенденції розвитку ринку лізингових операцій під впливом COVID-19/ XXII Міжнародна науково-практична конференція молодих учених і студентів «Політ. Сучасні проблеми науки», секція «Глобальні проблеми міжнародних економічних відносин», 17 травня 2022 р., НАУ, м. Київ. – С. 93-95.

24. Круценко А.В. Переваги та недоліки лізингу в Україні. / А.В. Круценко // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. – №1(1). – С.381-384.

25. Кулиняк І. Я. Тенденції та перспективи розвитку ринку фінансового лізингу в Україні/ І. Я. Кулиняк // Вісник соціально-економічних досліджень. 2019. – №1(69). – С.48-57.

26. Кузнецова А. Я. Методичні підходи до класифікації лізингу / А. Я. Кузнецова, О. А. Левченко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2017. – Вип. 1. – С. 19-26.

27. Левченко О. А. Теоретичні підходи до визначення сутності та функцій лізингу / О. А. Левченко // Бізнес Інформ. – 2017. – № 3. – С. 33-40.

28. Петрашевська А. Д. Порівняльна характеристика економічної сутності лізингу та оренди / А. Д. Петрашевська, А. С. Процей, І. В. Яцкевич // Причорноморські економічні студії. – 2019. – Вип. 40. – С. 207-210.

29. Побоченко Л.М. Втрати міжнародних авіакомпаній від пандемії COVID-19. Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі: XII міжнародна науково-практична конференція, 14 травня 2021 року: тези доп. – К., 2021.– С.38-42.

30. Побоченко Л.М. Внесок КНР в глобальні потоки прямих іноземних інвестицій / Л.М. Побоченко // Національні економічні стратегії розвитку в

глобальному середовищі: міжнародна науково-практична конференція, 10 квітня 2019 року: тези доп. – К., 2019.– С.52-56.

31. Потриваєва Н. В. Історичні аспекти зарубіжного досвіду розвитку лізингових відносин / Н. В. Потриваєва, І. В. Агеєнко // *Modern economics*. 2017. – № 2. – С. 55-59.

32. Прокоп'єва А. А. Світова економічна криза 2020 у контексті забезпечення економічної безпеки України / А. А. Прокоп'єва //Зб. науково-практичної конференції студентів, аспірантів і викладачів. Підсекція «Міжнародні відносини» (25 – 27 березня), ДУІТ, м. Київ, – 2020.– С.292-294.

33. Разумова Г. В. Лізингова діяльність: проблеми та перспективи розвитку / Г. В. Разумова, О. В. Оскома, В. В. Волощук // *Бізнес Інформ*. – 2021. – № 7. – С. 202-207.

34. Ричка М.А. Аналіз іноземного інвестування України в глобалізаційних процесах/ М.А. Ричка, А.О. Ільченко // *Інфраструктура ринку*. – 2020. – № 42. – С. 46-53.

35. Ричка М.А. Інвестування: сучасні світові тенденції / М.А. Ричка // *Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі: міжнар. наук.-практ. конф.*, 21 квітня 2020 р.: тези доп. – К., 2020. – С. 40-42.

36. Ричка М.А. Онтологія міжнародних фінансових ресурсів // *Стратегія розвитку України*. – 2020. – № 1. – С. 149-152.

37. Ричка М.А. Закономірності процесів зовнішніх запозичень // *Modern international relations: topical problems of theory and practice: collective monograph / Faculty of International Relations of the National Aviation University; under general editorship of W. Welskopa, Y.O.Voloshin – Lodz: Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Biznesu i Nauk o Zdrowiu w Łodzi*, 2021. – P. 207-210.

38. Румянцев А.П. Напрями розвитку світового ринку послуг в умовах глобалізації / А.П. Румянцев, Д.М. Носанов // *Україна і світ: перспективи та стратегії розвитку: електронний збірник наукових праць*. – 2018. – № 2. – Вип. 7. – С. 238-249.

39. Румянцев А.П. Особливості галузевого розвитку міжнародних торговельних потоків / А.П. Румянцев, П.П. Яремович // Стратегія розвитку України»: наук. фах. журн. – 2019. – № 1. – С. 14-18.
40. Румянцев А.П. Тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами/ А.П. Румянцев // Стратегія розвитку України. – 2017. – №1. – С.17-21.
41. Сидоренко К.В. Сучасні антикризові стратегії розвинених країн світу / А. В. Ващенко, К. В. Сидоренко // Економічний простір. – 2020. – №159. – С. 24-27.
42. Сидоренко К.В. Трансформація економіки України під впливом глобалізаційних процесів сьогодення / В. С. Марченко, К. В. Сидоренко // Сучасні проблеми глобалізаційних процесів у світовій економіці: XII міжнар. наук.-практ. конф., 11 листопада 2019 р.: тези доп. – К., 2019. – С. 194-196.
43. Соколова З.С. Порівняльний аналіз цифрової конкурентоспроможності країн Європи та України / З.С. Соколова // I Всеукр. наук.-практ. конф. «Фінансова політика України в умовах європейської інтеграції», 20 лютого 2020 р., Львів. – Л.: Факультет управління фінансами та бізнесу ЛНУ ім. І. Франка, Кафедра фінансового менеджменту, 2020. – 332 с. – С. 317-320.
44. Azarenkova G., Shkodina I., Samorodov B., Babenko M., & Onishchenko I. The influence of financial technologies on the global financial system stability. Investment Management and Financial Innovations. 2018. – 15(4). – P. 229-238.
45. Bina Era Dani, Gunarto, Mahmutarom. Factors affecting deviations in leasing practices towards the principles of agreement law. International Journal of Business, Economics and Law. 2017. – Vol. 14. – Issue 5. – P. 161-168.
46. Migliorato L. Leasing business in Europe up 10% in H1 2017. The Journal for Asset Finance Leasing Life. 2017.
47. Nabok I. Features of aviation industry of Ukraine and international cooperation at the present stage // «ABIA-2019»: XIV Міжнародна науково-технічна конференція, 21-23 квітня 2019 р.: тези доп. – К.: НАУ-друк, 2019.: <http://conference.nau.edu.ua/index.php/AVIA/AVIA2019>.
48. <http://leasinginukraine.com> - Інформаційно-аналітичний портал «Лізинг в Україні».

49. <http://uul.com.ua> - Офіційний сайт українського об'єднання лізингодавців.
50. <http://www.dfp.gov.ua> - Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
51. <https://www.fla.org.uk> - Офіційний сайт Асоціації фінансів та лізингу Великобританії (Finance & Leasing Association).
52. <http://www.icao.int>. - Офіційний сайт Міжнародної організації цивільної авіації (ICAO).
53. <https://www.leasefoundation.org/> - Офіційний сайт Фонду лізингу і фінансування обладнання.
54. <http://www.leaseurope.org> - Офіційний сайт Європейської федерації асоціацій лізингових компаній.
55. <https://www.leasing.or.jp> - Офіційний сайт Японської асоціації лізингу (Japan leasing association).
56. <https://bank.gov.ua/> - Офіційний сайт Національного банку України.
57. <https://minfin.com.ua/> - Офіційний сайт Міністерства фінансів України.
58. <https://www.solifi.com> - Офіційний сайт компанії Solifi.
59. <http://www.ukrstat.gov.ua> - Офіційний сайт Державної служби статистики України.
60. <https://www.elfaonline.org> - Офіційний сайт Фінансової асоціації та лізингу обладнання США (Equipment Leasing and Finance Association).
61. <https://eskacapital.com> - Офіційний сайт лізингової компанії «ЕСКА Капітал».
62. <https://www.reuters.com> - Офіційний сайт британського агентства новин і постачальника даних про фінансові ринки.
63. <https://skyup.aero.com/ua/uk> - Офіційний сайт авіакомпанії «SkyUp».
64. <https://www.flyuia.com> - Офіційний сайт МАУ Україна.
65. Борисюк І. О., Цибульська А. С. Аналіз сучасного стану ринку лізингових послуг в Україні. Інфраструктура ринку: Електронний науково-практичний журнал. 2018. №15. С.153-160. URL: http://www.market_infr.od.ua/journals/2018/15_2018_ukr/26.pdf.

66. Дученко М. М. Стан та перспективи розвитку лізингової галузі в Україні/ М. М. Дученко, Т. В. Павленко. // Ефективна економіка. - 2019. - № 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2019_1_38.
67. Горідько О. В., Якимова В. І., Дудчик О. Ю. Фінансовий лізинг як інструмент інвестування. Ефективна економіка. 2017. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5901>.
68. Кнуббен Р. Регулювання лізингу в Європі. URL: <http://www.assocleasing.ru/avtori/97>.
69. Краковська А., Вишневецький І., Педос Н. Лізингова галузь в Україні: тенденції та рекомендації для зростання. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору». 2018. URL: https://uul.com.ua/wp.content/uploads/2018/10/Leasing_report_ukr_final_09202018.pdf.
70. Рощина Н. В. Проблеми розвитку ринку лізингу в Україні [Електронний ресурс] / Н. В. Рощина, Л. С. Борданова, Л. В. Хома. // Ефективна економіка. – 2020. – № 11. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_11_37.
71. Остапенко К.В. Фінансовий лізинг як джерело фінансування діяльності підприємств в Україні. Ефективна економіка. 2017. №4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5551>.
72. Оцінка ефективності лізингу як форми фінансування діяльності підприємства. Finalearn Фінансова аналітика: веб-сайт URL: <http://www.finalearn.com/lifer-206.html>.
73. Інформація про стан і розвиток фінансових компаній та лізингодавців. URL: https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-finansovykh_kompanii-lizynhodavtsiv-ta-lombardiv-Ukrainy.html.
74. Огляд ринку лізингу України від Українського об'єднання лізингодавців. Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців»: веб-сайт URL: <https://uul.com.ua/2020/oglyad-rynku-lizyngu-ukrayiny-vidukrayinskogo-ob-yednannya-lizyngodavtsiv>.

75. Оцінка ефективності лізингу як форми фінансування діяльності підприємства. Finalearn Фінансова аналітика: веб-сайт URL: <http://www.finalearn.com/lifer-206.html>.

76. Показники діяльності фінансових компаній та лізингодавців: Національний банк України. – URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/datasupervision>.

77. Спеціальний проєкт Mind.Ua, Денис Закіянов «Ленд-ліз на \$33 млрд та конфіскації: як США допоможуть Україні перемогти» - [Режим доступу]: <https://mind.ua/publications/20240545-lend-liz-na-33-mlrd-ta-konfiskaciyi-yak-ssha-dopomozhut-ukrayini-peremogti>.

78. Bloomberg «Biden Signs Lend-Lease Act to Speed Weapons Delivery to Ukraine» URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-05-09/biden-signs-lend-lease-act-to-speed-weapons-delivery-to-ukraine>.

79. Global Leasing Report / White Clarke Group. 2021 URL: <https://www.whiteclarkegroup.com/2021> .

80. LeasingfinancinginGermany.URL:<https://www.bundesbank.de/resource/blob/622314/ccff4f6f8cbd50e685016e3014060497/mL/2021-07-leasing-financing-germany-data.pdf>.

81. Unidroit’s legislative work designed to promote leasing internationally. URL:<http://world-leasing-yearbook.com/wp-content/uploads/2018/09/Unidroit-PDF>.