

## СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВОЇ КОМПАНІЇ

*Резюме.* Проаналізовано розвиток ринку лізингу. Досліджено функціонування лізингових компаній, їх структура. Визначено особливості укладання лізингових угод. Обґрунтовано напрямки економічної ефективності лізингової компанії.

*The summary.* Leasing market development is analyzed. The functioning of leasing companies and their structure are investigated. The features of leasing contracts concluding are certain. Directions of economic efficiency of leasing company are grounded.

*Ключові слова:* лізингові компанії, лізинг, лізингодавець, лізингоотримувач, лізингові угоди, лізингова діяльність, економічна ефективність.

**Постановка проблеми.** Сучасний рівень української економіки вказує на необхідність притягнення інвестицій для технічного переозброєння й упровадження нових технологій у виробництво. Для кількісного та якісного оновлення основних засобів необхідно застосовувати різні методи фінансування й кредитування капіталовкладень, у тому числі лізинг. На сучасному етапі лізинг є одним з найбільш економічно ефективних форм кредитування капіталовкладень. Він дозволяє не залучати позиковий капітал і не «заморожувати» власний, економити на затратах, пов'язаних з володінням майном, встановлювати гнучкий порядок здійснення лізингових платежів. Останнім часом багато фахівців виявляють інтерес до питань розвитку лізингу майна.

Розвиток ринку лізингових операцій може відіграти вирішальну роль у модернізації обладнання підприємств, розвитку малого і середнього бізнесу в Україні, особливо враховуючи той факт, що більшість малих підприємств не може скористатися кредитами у зв'язку з відсутністю у потрібному обсязі заставного майна.

Успішний розвиток ринку лізингових послуг залежить від ефективного функціонування всіх суб'єктів лізингової операції. Одним із таких суб'єктів є лізингова компанія. У наукових працях, в яких автори розглядають проблеми лізингу, певною мірою розроблені питання функціонування лізингових компаній. Водночас трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці України, потребують подальшого розкриття та поглиблення економічного змісту і суті лізингу, обґрунтування теоретичних засад функціонування лізингових компаній. Саме актуальність вищезазначених проблем зумовила вибір теми даного дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення проблеми ефективного розвитку лізингових компаній знаходять своє відображення в багатьох наукових публікаціях. Фахівці приділяють увагу теоретичним проблемам функціонування лізингових компаній, покращенню їх структури, формуванню розвитку лізингових відносин, удосконаленню взаємовідносин між суб'єктами лізингового бізнесу, серед яких вагоме місце займає лізингова компанія. Проте слід визнати, що багато питань поки що залишаються недостатньо дослідженими.

Зазначену проблему в різних аспектах досліджували й досліджують вчені-економісти, серед яких Ліз Бері, В.І. Лященко, В. Ф. Столяров, Е. І. Русакова, І.В. Ластовченко та інші.

**Виклад основного матеріалу.** Видання [1] висвітлює, що близько 2,3 мільярда євро, виділених Європейським Інвестиційним Банком, будуть засвоєні лізинговими компаніями. Згідно з останніми даними, опублікованими Leaseurope, обсяги європейського ринку лізингу в 2010 зросли на 4,9% – до 227 млрд. євро, в порівнянні з 209 млрд. євро в 2009 році. Очікується, що ця тенденція, яка спостерігалася протягом минулого року, збережеться й у 2011.

Стабільність розвитку ринку лізингу значною мірою залежить від фінансової надійності основних учасників ринку, одним з яких є лізингова компанія. Якщо лізингові компанії демонструють належний рівень професіоналізму, фінансову стійкість і здатність управляти фінансовими ризиками, можна вважати, що лізинговий ринок розвивається позитивно. Лізингова компанія – це юридична особа, яка передає право володіння і користування предметом лізингу, визначеною індивідуальними ознаками та віднесеною згідно з

законодавством до основних фондів, фізичній або юридичній особі (лізингоотримувачу) відповідно до лізингової угоди.

Лізингові угоди носять тривалий характер, який охоплює кілька років, тому їх можуть обслуговувати тільки довготермінові кредитні ресурси. Для проведення лізингових операцій необхідні умови, за яких термін лізингу, який визначається терміном амортизації, не повинен перевищувати терміну кредитування. В протилежному випадку, лізингова компанія буде змушена отримати основну суму лізингових платежів у термін, який дорівнює терміну кредитування, а, відповідно, погашати інвестиційні витрати не тільки з нарахованих амортизаційних відрахувань, а й із прибутку. Тому лізингодавець буде збільшувати величину лізингових платежів та скорочувати термін лізингової угоди, що призведе до зниження ефективності лізингу для лізингоотримувача. При певних обставинах угода може стати зовсім неефективною.

По-друге, якщо лізингова компанія використовує кредити в значних розмірах, це робить її занадто залежною. Ефективність діяльності фірми в цих умовах залежить від можливості отримання банківських кредитів, відсоткової ставки, зміни позичкового відсотка тощо. Нині в Україні більшість комерційних банків пропонують високі процентні ставки за кредити – 24–60% річних [2]. В усіх країнах світу зі стабільними грошовими потоками кредитні ставки втричі нижчі. За таких умов ціна лізингової техніки протягом лізингового періоду зростає у півтора і більше разів.

Високі процентні ставки по кредитах, які надають банки, ускладнюють повернення позики позичальниками у повному обсязі й у належний термін, зокрема сільгоспвиробниками, або взагалі не дають можливості отримати кредити. Зниження процентних ставок допомогло б вирішити цю проблему – позичальники зможуть вчасно розраховуватися за отримані кредити; банки зможуть збільшити кількість клієнтів та зменшити кредитний ризик. Тому доцільно розробити механізм зацікавленості комерційних банків у середньотерміновому та довготерміновому кредитуванні інвестиційних програм і проектів зі зниженням процентних ставок. Для цього доцільно знизити податок на прибуток, наприклад на 50%, який банки отримали від кредитування лізингових операцій, за умови надання кредитів суб'єктам лізингових операцій за низькими відсотковими ставками (наприклад, не більше 10%). За цих обставин банки будуть зацікавлені працювати з учасниками лізингової угоди, лізингодавці та лізингоотримувачі зможуть отримати кредити на прийнятних для них умовах.

Схема класичного лізингу передбачає взаємовідносини між трьома суб'єктами: лізингоотримувачем (споживачем), лізингодавцем та постачальником, які діють як прямі учасники лізингової угоди.

Усі роботи з підготовки та проведення лізингових операцій виконує лізингова компанія. Організаційна структура лізингової компанії залежить від типу контрактів і товарів (машини, комп'ютери, літаки, нерухомість тощо). Структура лізингової компанії зображена на рис. 1 [2]. Залежно від наданих послуг лізингові компанії поділяються на:

– сервісні, які після здавання обладнання в лізинг надають технічні й комерційні послуги. Вони беруть на себе всі (або частину) обов'язки, які пов'язані з обслуговуванням, ремонтом, страхуванням обладнання, контролюють оплату податків, надають консультації з експлуатації обладнання;

– фінансові, які діють лише як кредитні установи;

– брокерські, які займаються посередництвом з укладання лізингових угод. Вони зводять разом учасників лізингової операції. Крім цього, ці компанії виступають у якості агентів зі збуту продукції виробника, організовують лізингові операції для користувача обладнання;

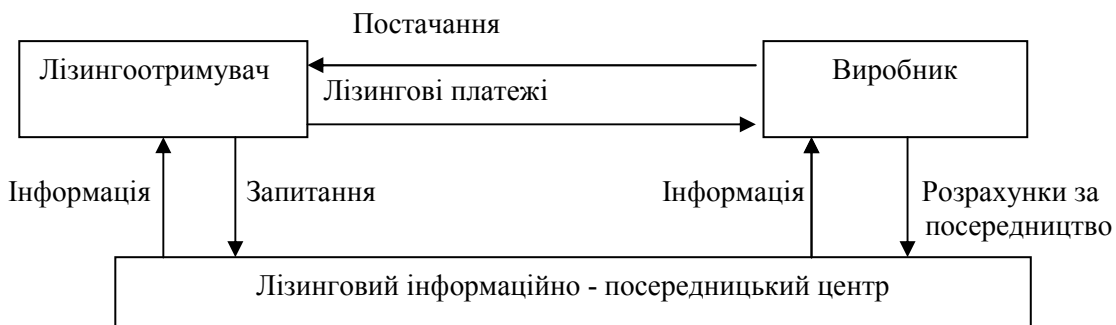
– інформаційно-посередницькі центри, які виконують інформаційно-довідкові послуги для усіх бажаючих надати та отримати майно в лізинг.

Консультаційно-юридична служба допоможе у питаннях, які пов'язані з проведенням лізингових операцій, укладанням лізингових угод. Консультанти та методисти з економічних питань допомагають у розрахунках ефективності лізингових операцій. Інформаційно-комп'ютерний центр має базу даних про потенційних лізингоотримувачів та лізингодавців, допомагає знайти виробників необхідного обладнання. Такі центри можуть бути створені на великих підприємствах та в організаціях, які займаються збутом продукції, забезпеченням виробництва, а також при аграрних університетах. Для розвитку економіки в цілому та, зокрема, в сільському господарстві такі центри мають велике значення. Вони допомагатимуть вирішувати питання оновлення сільськогосподарської техніки фермерам, які не володіють достатньою інформацією про виробників техніки, про номенклатуру послуг, не мають достатнього досвіду для правильного вибору необхідної техніки.



Рис. 1. Організаційна структура лізингової компанії

Варіант укладання угоди між лізингоотримувачем та лізингодавцем з участю інформаційно-консультаційного центру наведено на рис. 2 [3].



**Рис. 2. Укладання угоди з участю інформаційно-посередницького центру**

Залежно від виду ресурсів, що використовуються, лізингові компанії поділяють на групи.

Перша група – комерційні лізингові компанії, що використовують банківські ресурси. Засновниками цих компаній є великі банки. Лізингові компанії, для того, щоб мати необхідну фінансову основу для діяльності компанії, створити сприятливі можливості для отримання кредитів і збільшення фінансових ресурсів, закріпитися на ринку використовують дешеві джерела ресурсів комерційних банків. Комерційні банки мають вільні кошти для закупівлі коштовної техніки та устаткування з метою їх подальшого здавання у лізинг. Лізингова діяльність для них є вигідною сферою вкладення капіталів та джерелом надходження додаткових прибутків. При створенні лізингових компаній банки не несуть значних витрат, тому що не мають вимог до мінімального статутного фонду та не мають отримувати спеціальні дозволи та ліцензії. Банки отримують також можливість співпрацювати з іноземними фінансовими установами, які мають бажання експортувати свою продукцію. Комерційні банки можуть збільшити число своїх клієнтів, пропонуючи їм лізингові послуги через свою компанію, отримати додатковий прибуток, закріпитися на ринку як універсальна фінансова установа. Комерційні лізингові компанії отримують пільгові кредити від своїх засновників, гарантії банку, матеріально-технічні бази банку. При цьому скорочуються витрати на офіс компанії, коли його розміщено на території банку. Для лізингових компаній, які знаходяться у структурі банку, є можливість залучати пільгові та довготермінові кредити для розширення своєї діяльності. Взаємодія лізингових компаній і банку дозволяє використовувати такі інструменти комерційної діяльності, як форфейтинг, аваль векселів, страхування та міжнародна застава.

Прикладом комерційних банків є «Фінансово-Лізинговий Дім», який був створений у 1996 році на базі банку «Україна», основна мета якого полягає в наданні лізингових послуг у галузях АПК, а саме: надання пільгових кредитів суб'єктам лізингової діяльності; надання вказаним суб'єктам гарантійних зобов'язань при оформленні кредитів, пов'язаних з реалізацією лізингових угод; фінансування об'єктів інфраструктури підприємницької діяльності. [4]. Дочірня лізингова компанія «Інкомбанка-Україна», що був заснований у 1997 році як банк-нерезидент зі стовідсотковим російським капіталом, була зареєстрована в Україні в 1998 році для інвестування коштів у розвиток і технічне переозброєння українських підприємств за лізинговими схемами. Державний експортно-імпорتنний банк України «Укрсімбанк» створив лізингову компанію «Укрсімлізинг» зі стовідсотковою участю у капіталі компанії. Ця компанія супроводжує проекти, направлені на модернізацію експортних та імпортозаміщуючих підприємств, а також надає в лізинг майно, яке його банк-засновник конфіскував у рахунок неповернених кредитів. Також існують такі лізингові компанії, як «Аваль-лізинг» на базі банку «Аваль»; «РЕАЛ банк» та інші. Недоліком діяльності комерційних лізингових компаній, з точки зору лізингоотримувачів, є високі відсотки.

Друга група – напівкомерційні лізингові компанії, створені внаслідок залучення державних або (та) муніципальних ресурсів. Для технічного переоснащення й забезпечення ефективного функціонування сільськогосподарського виробництва в ринкових умовах, в Україні створено Державний лізинговий фонд. Суб'єктами його використання призначено дві лізингові компанії «Украгромашінвест» та «Украгролізинг», які функціонують у формі відкритих акціонерних товариств. «Украгромашінвест» здійснює 16 видів діяльності, а «Украгролізинг» – більше 40. Лізингова компанія «Украгромашінвест» має мінімальний розмір лізингової винагороди – 1–6% (не враховуючи відсотки за кредит). Це пов'язано перш за все з тим, що спеціалізація даної компанії – передавання в лізинг сільськогосподарської техніки й техніки для переробки сільськогосподарської продукції, а відповідно, основні лізингоотримувачі – це сільськогосподарські підприємства і підприємства за переробки сільськогосподарської продукції, що не володіють достатніми коштами для виплати високої лізингової винагороди. До того ж, компанія створена із залученням бюджетних коштів для просування програм із розвитку АПК. Все це призводить до досить низького рівня винагороди. Були створені й інші державні компанії, що отримували фінансування з бюджету [5]. Недоліком функціонування цих компаній є ризик неповернення лізингових платежів. За даними

«Укрлізингу», за останній час з цієї причини збанкрутувало багато лізингових компаній, які працювали у сфері сільськогосподарського виробництва.

Третя група – це лізингові компанії при вітчизняних заводах-виробниках устаткування. Це в основному виробники сільськогосподарського устаткування. Раніше, до появи СНД, споживачів обслуговувало державне підприємство «Укрсільгосптехніка», що займалося постачанням сільськогосподарської техніки. З 1992 року цим займалося АТ «Агротехсервіс». Після 1994 року почали створюватися лізингові компанії на базі регіональних структур «Агротехсервісу», але подальший аналіз показав, що вигідніше й логічніше створювати лізингові компанії при крупних заводах-виробниках. Прикладом може бути створення таких лізингових компаній, як «Харківагромашінвест», «Одесаагромашінвест» – підрозділів ВАТ «Украгромашінвест». Підготовка та проведення лізингових операцій на підприємстві може бути зосереджена, по-перше, в підрозділах або службах підприємства, які займаються виробничими питаннями. Така форма управління лізингом дозволяє забезпечити споживача технікою, налагодити ремонт і здійснювати обслуговування обладнання безпосередньо у лізингоотримувача. По-друге, може здійснюватися в службі маркетингу, що дозволяє значно вдосконалити систему збуту обладнання, його рекламу та організацію обслуговування протягом терміну лізингової угоди.

Перевагою створення лізингових компаній при вітчизняних заводах-виробниках устаткування є можливість підприємства реалізовувати продукцію, яка знаходиться на складах цих підприємств без посередників, що здешевлює вартість лізингової угоди.

Наступна група лізингових компаній – лізингові компанії у вільних економічних зонах України. Такі компанії користуються податковими пільгами (особливо при лізингу імпортного устаткування), що передбачені законами у відповідних СЄЗ. Це сприяє швидкому розвитку лізингової діяльності. В СЄЗ «Яворів» і «Славутич» створювалися кілька лізингових компаній. Протягом 1997–2001 років в Україні реально працювала уповноважена лізингова компанія, що була зареєстрована у Північно-Кримській Експериментальній Економічній Зоні «Сиваш». Для українських підприємств це надавало можливість отримати нове обладнання, значно зекономити заплановані інвестиційні витрати, провести модернізацію свого виробництва при цьому у будь-якому регіоні України. Отже, перевагами цих компаній є суттєве зменшення вартості обладнання, що завозиться на територію країни.

Існують лізингові компанії, що використовують ресурси структур, які знаходяться за межами країни. На лізинговому ринку України активно працюють українське-швейцарське спільне підприємство «Українська фінансова лізингова компанія», лізингова компанія ДП «Ханса Лізинг Україна», яка є частиною концерну «Ханса Капітал» (Естонія) та інші. Для здійснення своєї діяльності, компанія «Ханса Лізинг Україна», через материнську компанію в Естонії, залучає кредитні ресурси у великих західних банків Німеччини, Швеції, Швейцарії під 5–6% річних. Оскільки відсотки за кредитом для компанії складають 5–6% річних, вона має можливість збільшувати лізингову винагороду, не втрачаючи при цьому своєї конкурентоспроможності. До того ж, вузька спеціалізація компанії (автомобільний транспорт) й екологічні вимоги Європейського співтовариства до міжнародних перевізників роблять її практично монополістом на ринку лізингових послуг вантажних автомобілів. Тому лізингова винагорода цієї компанії є високою – 12–18%, а це збільшує вартість лізингової угоди. Послаблення монопольного впливу лізингодавців у цій частині лізингових відносин можна досягти шляхом диференціювання ставки лізингової маржі залежно від розміру передоплати за принципом – чим більша частка передоплати у вартості об'єкта лізингу, тим меншою має бути ставка лізингової маржі, і навпаки. Наприклад, при попередній оплаті 30% вартості ставка річних на невиплачену частину вартості складає 12%, при авансі 35%–10%, а при сплаті авансу 40% – винагорода складатиме 8%.

Економічна ефективність діяльності лізингової компанії забезпечується певними напрямками.

Особам, які мають потребу в обладнанні, не потрібно займатися довгими його пошуками по різних каналах. Лізингова компанія поставляє потенційним лізингоотримувачам рекламні каталоги, іншу довідкову інформацію про номенклатуру майна, яке пропонується у лізинг. За відсутності у лізингової компанії власного майна, яке необхідне лізингоотримувачу, спеціальні відділи компанії займаються пошуком цього майна в інших лізингових компаніях

або виробників. Це приваблює споживачів, сприяє економії ресурсів та часу. Наявність клієнтів дозволяє отримати прибуток лізингової компанії.

Орієнтація лізингових фірм на постачання устаткування «у визначений термін» виключає необхідність розміщувати устаткування на складі, а це дозволяє постачальникам цієї послуги заощадити кошти.

Лізингова фірма забезпечує власне або опосередковане (з боку продавця, власника) сервісне обслуговування майна (монтаж, профілактика, ремонт тощо). Надання додаткових послуг споживачам допомагає розвитку такої форми лізингу, як лізинг з повним набором послуг, в якій сьогодні є нагальна необхідність, а замість цього фірма отримує додаткові фінансові надходження.

**Висновки.** Таким чином, дослідження діяльності лізингових компаній показало, що для стимулювання ділової активності лізингового бізнесу необхідно ввести диференціювання ставки лізингової маржі залежно від розміру передоплати, доречно зменшити податок на прибуток для банків, які будуть кредитувати лізингові операції за низькими відсотковими ставками (не вище 10%), а наведені напрями посприяють ефективнішій діяльності лізингових компаній. Зазначені заходи допоможуть збільшити кількість учасників на лізинговому ринку та підвищити ефективність проведення лізингових операцій.

#### **Використана література**

1. Лиз Бери Позитивні тенденції європейського ринку лізингу // Leasing Life. – Березень 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua>.
2. Русакова, Е.А. Учет лизинговых операций [Текст] / Е.А. Русакова // Финансовая газета. – 1996. – № 22. – С. 5.
3. Ластовченко, І.В. Деякі фінансові аспекти інвестиційної діяльності підприємств [Текст] / І.В. Ластовченко // Фінанси України. – 2001. - №2. – С. 105-110.
4. Ляшенко, В.И. Экономико-правовые становления лизинга в Украине [Текст] / В.И. Ляшенко, В.Ф. Столяров. – Киев, 1997. – 89 с.
5. Ляшенко, В.И. Методические рекомендации по развитию лизинга как формы поддержки малого бизнеса [Текст] / В.И. Ляшенко. – Донецк, 1993. – 100 с.