

УДК 336.71; 336.76

Павло Олегович МУХІН

Генеральний директор лізингової компанії ТОВ «ТЕКОМ-Лізинг»,
e-mail: pmukhin@tekom-lease.com.ua

**ЛІЗИНГОВІ КОМПАНІЇ НА РИНКУ КАПІТАЛІВ:
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ**

Мухін, П. О. Лізингові компанії на ринку капіталів: проблемні аспекти / Павло Олегович Мухін // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 2. – № 57. – С. 266–272.

Анотація. У статті визначено особливості економічної категорії «лізинг». Досліджено сучасний стан лізингу на прикладі ТОВ «ТЕКОМ-Лізинг». Розглянуто переваги та недоліки здійснення лізингових операцій. Проаналізовано стан розвитку ринку лізингових послуг в Україні. Обґрунтовано фактори формування лізингу в Україні. Досліджено різні форми залучення інвестиційних ресурсів для активізації структурних перебудов в Україні. Окреслено перспективи розвитку ринку лізингу за участю банків.

Ключові слова: лізинг; лізингова угода; лізингові компанії; ринок капіталу.

Павел Олегович МУХИН

Генеральный директор лизинговой компании ООО «ТЕКОМ-Лизинг»,
e-mail: pmukhin@tekom-lease.com.ua

**ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ КАПИТАЛОВ:
ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ**

Мухин, П. О. Лизинговые компании на рынке капиталов: проблемные аспекты / Павел Олегович Мухин // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 2. – № 57. – С. 266–272.

Аннотация. В статье определены особенности экономической категории «лизинг». Исследовано современное положение лизинга на примере ООО «ТЕКОМ-Лизинг». Рассмотрены преимущества и недостатки осуществления лизинговых операций. Проанализировано состояние развития рынка лизинговых услуг в Украине. Исследованы разные формы привлечения инвестиционных ресурсов для активизации структурных перестроек в Украине. Обозначены перспективы развития рынка лизинга при участии банков.

Ключевые слова: лизинг; лизинговое соглашение; лизинговые компании; рынок капитала.

Pavel MUCHIN

General Director of leasing company «TEKOM-Leasing»,
e-mail: pmukhin@tekom-lease.com.ua

**LEASING COMPANIES IN THE CAPITAL MARKET:
PROBLEM ASPECTS**

Muchin, P. (2015), Leasing companies in the capital market: problem aspects. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Lizynhovi kompanii na rynku kapitaliv: problemni aspekty; za red.: M. I. Zveriyakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 2, No. 57, pp. 266–272.

Abstract. The article describes the features of such economic categories as leasing. The current situation of leasing on an example of «TEKOM-Leasing» is investigated. The advantages and disadvantages of leasing operations are considered. The state of development of the leasing market in Ukraine is analyzed. Different forms of the investment resources are researched. The prospects of the further development of leasing market with the banks' participation are outlined.

Keywords: leasing; leasing agreement; leasing companies; capital market.

JEL classification: E22

Постановка проблеми у загальному вигляді. Як фінансова послуга, лізинг сьогодні виступає одним із факторів зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, покращення якості послуг, підвищення ефективності виробництва і як наслідок, зміцнення позицій на вітчизняному та світовому ринках. Крім того, зростання значення ринку лізингових послуг в Україні обумовлене тим, що лізинг є альтернативою банківському кредитуванню та дієвим інструментом процесу ефективного оновлення основних засобів і технологій підприємств усіх напрямів економічної діяльності. Незважаючи на активний розвиток фінансової системи, ринок лізингових послуг в Україні перебуває на стадії становлення, при цьому активізація лізингових операцій істотно впливає на розширення реального сектору економіки України, а тому необхідно визначити переваги та недоліки лізингу порівняно з іншими видами фінансування, а також дослідити проблеми та перспективи розвитку ринку лізингових послуг в Україні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. На сучасному етапі розвитку лізингових відносин проблеми організації та регулювання лізингу, а також виявлення перспектив розвитку лізингових послуг привертають увагу багатьох фахівців, про що свідчить значна кількість наукових публікацій, присвячених цій темі. Серед вітчизняних дослідників проблеми та перспективи розвитку ринку лізингових послуг розглядали С. Я. Боринець, О. А. Горбатенко, С. В. Науменкова, В. М. Шелудько, Н. Б. Ярошевич та багато інших.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ринку лізингових послуг та визначення проблем та перспектив його розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «капітал» у перекладі з латинської мови означає «голове майно», «головна сума». Сума грошей для купівлі капіталу у фізичній формі є інвестиційними коштами. Довгострокове вкладення капіталу в галузі економіки з метою його відтворення (підтримка та збільшення) або досягнення соціального ефекту називається інвестицією.

Ринок послуг капіталу можна класифікувати як один із сегментів ринку капіталу, де капітальні блага не набуваються у власність, а орендуються за певну плату. Остання встановлюється в результаті взаємодії попиту на такі послуги та їх пропозиції. Ціна послуг капіталу називається рентною оцінкою (інколи також: орендна плата, лізингова оцінка) [1].

Суб'єктами попиту на ринку послуг капіталу є фірми (бізнес), які потребують інвестицій, представлених машинами, обладнанням, виробничими приміщеннями.

Ціна послуг капіталу не випадково інколи називається «лізинговою». Лізинг є найпоширенішою послугою на ринку капіталу, одним із засобів фінансування інвестиційних проектів. Його визначають як різновид інвестиційного кредиту, довгострокової оренди капітальних благ, різновид продажу в розстрочку, вид підприємницької (посередницької) діяльності. Дійсно, за своєю суттю лізинг – це комплексна операція: одночасно оренда, кредитування й інвестування. Причому отримання доходів залежить від права на використання майна, а не володіння ним.

Класичний лізинг передбачає участь трьох сторін: лізингодавця (власника об'єкту лізингу), лізингоотримувача (користувача), продавця (постачальника) майна.

Потенційний лізингоотримувач через нестачу або відсутність власних коштів і обмежений доступ до кредитних ресурсів, або відсутність необхідності в купівлі майна звертається до лізингодавця з пропозицією про укладання лізингової угоди, зміст якої полягає в такому. Лізингоотримувач обирає продавця потрібного майна, а лізингодавець купує вказане майно у власність і передає лізингоотримувачеві у тимчасове користування за встановлену договором лізингу плату (рис. 1).

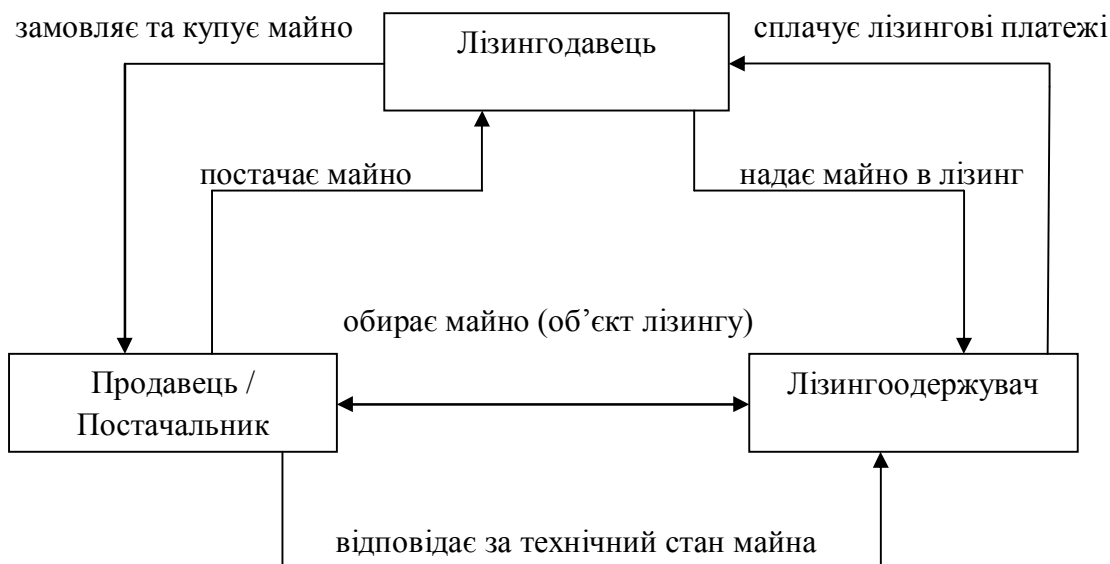


Рис. 1. Схема дії лізингового договору

Таким чином, лізингодавець виступає посередником, який закупає об'єкти лізингу з єдиною метою – передати їх у користування та отримати прибуток. По завершенні терміну договору, залежно від умов останнього, майно повертається лізингодавцеві або переходить у власність лізингоотримувача. Якщо продавець і лізингодавець, або продавець і лізингоотримувач є однією особою, кількість учасників скорочується до двох. Навпаки, при реалізації масштабного проекту кількість учасників збільшується. Зазвичай до лізингу складовою частиною входять угоди, пов'язані з отриманням кредиту лізингодавцем для купівлі об'єкту лізингу, страхуванням, забезпеченням виконання зобов'язань користувачем, тож до угоди залучаються відповідні сторони (банк, страхова компанія).

Об'єктом лізингу може бути будь-яке не заборонене до вільного обороту рухоме і нерухоме майно, крім того, що знищується в процесі виробництва. Фактично, це капітальні блага, що можуть бути віднесені до основних фондів. Найчастіше об'єктами лізингу стають машини, обладнання.

Лізингодавцем можуть бути: банк або інша фінансово-кредитна установа; спеціалізована лізингова компанія, для якої лізингове посередництво – основний вид діяльності; будь-яка фірма, для якої лізинг не профілююча, але й не заборонена сфера діяльності. Лізингоотримувач – юридична особа або підприємці без утворення такої. Продавцем майна виступають виробники обладнання, постачальницько-збутові організації, торгівельні фірми.

Таким чином, під лізингом розуміють усю систему економіко-правових відносин, що виникають у зв'язку з придбанням у власність майна і подальшим наданням його у тимчасове користування за певну плату. Економічні відносини між учасниками лізингу виникають за такими напрямками: позика, купівля-продаж, оренда. Вони реалізуються через договори: кредитний, купівлі-продажу, лізингу. Відносини з тимчасового використання виникають лише після виконання договору купівлі-продажу, якому передують отримання лізингодавцем позики. Складовими угоди в сучасних умовах є договори страхування і застави [3].

Необхідно розрізняти лізинг як систему відносин і договір лізингу, який передбачає передавання майна у тимчасове користування. Специфіка лізингу як економічної категорії полягає в тому, що в системі економічних відносин суб'єктів угоди відбувається процес відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції. Це визначає належність об'єкту угоди в різних формах одночасно: як власності – лізингодавцеві, як функції капіталу – лізингоотримувачеві. Отже, суть лізингу полягає у розмежуванні двох найважливіших повноважень: користування і володіння. Розвиток лізингових відносин, з одного боку, сприяє

становленню приватної власності на засоби виробництва, а з іншого – її подоланню, зміні власника. Лізинг є однією із найпрогресивніших форм вирішення протиріч відносин власності та інвестиційного накопичення.

Основними видами лізингу є фінансовий та оперативний.

Фінансовий лізинг передбачає спеціальне придбання об'єкту з подальшим передаванням в тимчасове користування на термін, близький до терміну експлуатації або амортизації більшої частини вартості об'єкту лізингу. При цьому лізингоодержувач майже повністю виплачує вартість майна лізингодавцеві у складі лізингових платежів. Всі обов'язки і ризики, пов'язані з правом власності (знищення, псування об'єкту, технічного обслуговування, страхування) набуває лізингоотримувач. Об'єкт лізингу обліковується на його балансі. Після завершення терміну угоди об'єкт зазвичай переходить у власність лізингоотримувача (викупується за залишковою вартістю). Фінансовий лізинг можна розглядати як передавання позики користувачу, але не в грошовій формі, а в формі об'єкту лізингу (капітального блага). І комісія лізингодавця встановлюється не за оренду об'єкту, а на позику і «оренду» (право користування) тих грошей, які у цей об'єкт інвестовано. Тому фінансовий лізинг визначають як фінансову оренду.

Оперативний лізинг передбачає таке: термін договору набагато менший за термін експлуатації об'єкту лізингу; лізингові платежі не компенсують його вартості; всі ризики і обов'язки щодо технічного обслуговування, страхування тощо, несе лізингодавець; після завершення терміну договору об'єкт повертається лізингодавцю; об'єкт надається у лізинг багаторазово різним користувачам. В оперативний лізинг може надаватись як майно, що є в наявності (власності) у лізингодавця, так і спеціально придбане на замовлення. У зв'язку з додатковими ризиками лізингодавця платежі за оперативним лізингом є вищими. Загалом оперативний лізинг ідентичний звичайній оренді [5].

Лізинг для отримувача є своєрідним компромісом між необхідністю і можливостями і за певних умов забезпечує:

- 1) можливість своєчасного оновлення виробничої бази, одержання принципово нового обладнання без придбання його у власність;
- 2) оперативне вирішення виробничих завдань з найменшим ризиком щодо морального старіння техніки;
- 3) отримання додаткових ресурсів за умови неможливості залучення позикових коштів або за наявності кредитних обмежень. При лізингу заставою частково слугує сам об'єкт угоди, меншими є вимоги до платоспроможності користувача;
- 4) економію на трансакційних витратах через звільнення від необхідності укладати низку договорів (кредиту, купівлі-продажу та ін.).

Варто додати, що у багатьох країнах фінансовий лізинг відкриває для його учасників кілька каналів отримання податкових пільг.

Ринок лізингових послуг в Україні є перспективним і перебуває у стані формування.

Перед підприємницькою структурою, що прийняла рішення щодо розширення існуючого або запровадження нового виробництва, завжди постає проблема пошуку і використання найбільш дешевих способів фінансування капітальних вкладень. Якщо в країні поряд з ринком банківського кредиту, ринком акціонерного та позикового капіталу існує розвинений ринок лізингових послуг, альтернатива використанню лізингу для фінансування капітальних вкладень завжди розглядається менеджментом підприємства. Оптимальний спосіб фінансування має забезпечити підприємству мінімізацію витрат з придбання та використання обладнання протягом терміну інвестиційного проекту з урахуванням часового чинника та механізму оподаткування. У випадку існування в країні розвинутого конкурентного ринку лізингових послуг при виборі підприємством способу фінансування перевага часто надається лізингу [5].

Лізинг – один із найпоширеніших у світовій практиці методів фінансування технічного оснащення та оновлення виробництва, який має давні традиції [3]. У країнах з розвинутою ринковою економікою лізинг становить майже третину інвестицій в основні

засоби, а в решті країн з високими показниками росту – від 10 до 15% (в Україні – лише 1,5%). У таких країнах Східної Європи, як Естонія, Чеська Республіка, Угорщина, Польща, а також Росія, співвідношення річного обсягу ринку лізингу та ВВП коливається від 2 до 5% (в Україні – всього 0,3%) [2].

Незважаючи на активний розвиток фінансової системи, ринок лізингових послуг в Україні перебуває на стадії становлення. При цьому активізація лізингових операцій істотно впливає на розширення реального сектору економіки України.

Як наочний приклад пропонуємо ознайомитися з діяльністю лізингової компанії «ТЕКОМ-Лізинг», яка на ринку фінансових послуг показує стабільно високі результати.

ТОВ «ТЕКОМ-Лізинг» входить до 20 найбільших лізингових компаній України, має бездоганну репутацію надійного партнера, стійке фінансове становище, діяльність компанії публічна і прозора, облік ведеться за принципами міжнародних стандартів. Фондування діяльності компанії здійснюється за рахунок коштів європейських та українських банків, що дозволяє формувати гнучку цінову політику.

У 2009 році компанія була нагороджена особливим дипломом Морського національного рейтингу за внесок у розвиток українського флоту.

У 2015 році компанія «ТЕКОМ-Лізинг» була нагороджена пам'ятним знаком «Золота гривня» Національного морського рейтингу України за підсумками роботи морської галузі в 2014 році, за збереження лідерських позицій у морській галузі України у сфері надання лізингових послуг.

Фахівцями компанії «ТЕКОМ-Лізинг», в рамках інноваційної стратегії, розроблені фінансові продукти, що дозволяють задовольнити потреби в придбанні основних фондів, як великих підприємств, так і приватних підприємців – фінансовий лізинг будь-якого виду транспорту, лізинг морських суден, фінансовий лізинг спецтехніки та обладнання всіляких галузей, лізинг дорожньої техніки, фінансовий лізинг нерухомості, фінансовий лізинг медичного обладнання, фінансовий лізинг сфери HoReCa [4].

Політика компанії передбачає комплексне фінансування проектів, складання гнучких графіків погашення платежів з урахуванням специфіки бізнесу клієнта, застосування схем поворотного і міжнародного лізингу.

Щодо перспектив, то Україна має досить високий потенціал для розвитку ринку лізингу, але існують деякі проблеми, що стримують цей процес, а саме:

1. Доступ до фінансування. Вартість лізингу залишається відносно високою для лізингоотримувача, тому малі і середні підприємства не повною мірою використовують переваги лізингу. Переважна більшість лізингових угод передбачає авансовий платіж, середня величина якого 20% від вартості предмету лізингу. Відсоткова ставка по лізингу вища за банківський кредит, крім того вимагається додаткове забезпечення окрім самого предмету лізингу [2].
2. Податкове законодавство та адміністративна реформа. Існуюче податкове законодавство містить деякі перепони щодо лізингу.
3. Недостатність знань. Відчувається гостра необхідність в тому, щоб малий і середній бізнес був більш обізнаним щодо лізингу. Не зважаючи на те, що Міжнародна Фінансова Корпорація (МФК) та інші донори проводять публічну освітню компанію стосовно лізингу як альтернативного фінансового інструменту, здебільшого тільки великі компанії оцінили переваги від використання цього інструменту.
4. Відсутність вторинного ринку для довгострокових активів. Не зважаючи на величезний попит на оновлення основних фондів у багатьох галузях економіки, лізингові компанії не мають бажання давати в лізинг неліквідні активи.

Також до основних проблем, що перешкоджають успішному формуванню лізингових відносин в Україні можна віднести: брак стартового капіталу у лізингових компаніях; недостатню фінансову стійкість лізингодавців; слабкий розвиток інфраструктури ринку; нестабільну економічну ситуацію в країні; незацікавленість банків у довгостроковому кредитуванні лізингових угод; відсутність стимулів та необізнаність суб'єктів

господарювання у застосуванні лізингу; виражену тенденцію вітчизняного лізингового ринку до залежності від імпорту; слабку державну підтримку, відсутність податкових пільг, у тому числі для структур, готових надати довгострокове кредитування; відсутність державної зацікавленості та її підтримки у формуванні розвинутого ринку лізингових послуг; обмеженість довгострокових фінансових ресурсів та їх висока вартість; нестачу кваліфікованих фахівців з питань лізингу на рівні учасників лізингових відносин [5].

Важливо розуміти всі недоліки та переваги лізингу сьогодні. Загальні характеристики лізингу наведені в табл. 1 та 2 [6].

Таблиця 1

Характеристика переваг лізингу

Переваги
1. Лізинг використовується у процесі управління поточними активами компанії як вид фінансування, що дозволяє придбавати необхідні основні засоби, одночасно не обмежуючи можливості лізингоодержувача в банківському кредитуванні.
2. Лізинг здебільшого не передбачає додаткового забезпечення з боку лізингоодержувача, оскільки лізингодавець залишається власником предмета лізингу і має на нього всі права. У західній економічній літературі поняття «фінансування під актив» (asset finance) є практично синонімом поняття «лізинг».
3. Класичні лізингові операції передбачають невеликий розмір початкового (авансового) платежу та фіксовані розміри наступних лізингових платежів.
4. Лізинг більш гнучка, порівняно з банківським кредитуванням, форма фінансування, оскільки лізингова діяльність значно менше регулюється з боку держави.
5. У країнах з розвиненим лізинговим бізнесом він значно оперативніший порівняно з банківським кредитуванням. Після подання замовлення клієнт може дуже швидко отримати у користування необхідні активи.
6. Оперативний лізинг є механізмом, який допомагає лізингоодержувачу підтримувати належний технічний рівень оснащення свого виробництва. Окрім того, договором лізингу може передбачатись опція повернення використаного предмета лізингу лізингодавцю (або постачальнику/виробнику обладнання, якщо це передбачено угодою), що знімає з лізингоодержувача проблему пошуку шляхів подальшої реалізації предмета лізингу. Вона перекладається на лізингодавця, на нього покладається і пов'язаний з цим майновий ризик.
7. Лізинг може передбачати також надання лізингоодержувачу послуг, пов'язаних з предметом лізингу. Банківське кредитування подібного не передбачає.
8. Спеціалізовані лізингові компанії, заощаджуючи кошти на великому масштабі операцій при закупівлі партій обладнання в одних і тих самих постачальників/виробників, мають змогу надавати лізингоодержувачам значно дешевші порівняно з банківським кредитуванням послуги.

Таблиця 2

Характеристика недоліків лізингу

Недоліки
1. На підготовку фінансової лізингової угоди може знадобитися більше часу, ніж на підготовку контракту на купівлю.
2. Можуть бути вищі адміністративні витрати, тому вважають, що ціна лізингу може бути нижчою або дорівнювати ціні позики тільки за наявності певних податкових пільг.
3. Науково-технічний прогрес робить об'єкт лізингу застарілим, під час фінансового лізингу орендні платежі не припиняють до завершення угоди.
4. Вартість лізингу є вищою, ніж позики, оскільки ризики зносу устаткування лягають на лізингодавця.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, світовий досвід свідчить про те, що незважаючи на деякі недоліки, лізинг є одним із ефективних методів інвестування, який дозволяє без різкої фінансової напруги підприємства забезпечити формування матеріально-технічної бази, та найпрогресивніших методів матеріально-технічного забезпечення. Щодо лізингу в Україні, то здійснивши моделювання переваг лізингової угоди щодо позики на основі дисконтованих витрат та розглянувши переваги та недоліки лізингових послуг, можна стверджувати, що за державної підтримки, хоча б на період становлення, лізинг в Україні може стати дієвим інноваційним інструментом модернізації економіки і альтернативою банківському кредиту.

Література

1. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: підруч.; 5-е вид., перероб. і доп. / С. Я. Боринець. – К.: Знання, 2008. – 583 с.
2. Горбатенко О. А. Проблеми та перспективи розвитку лізингових відносин в Україні / О. А. Горбатенко // Фінанси України. – 2012. – № 13. – С. 123–126.
3. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 532 с.
4. Офіційний сайт ТОВ «ТЕКОМ-Лізинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tekom-lease.com.ua>.
5. Шелудько В. М. Фінансовий ринок: навч. посіб. / В. М. Шелудько. – К.: Знання, 2008. – 535 с.
6. Ярошевич Н. Б. Переваги та недоліки лізингу як виду кредитування засобів виробництва в Україні / Н. Б. Ярошевич // Зб. наук.-техн. праць Наукового вісника НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 241–246.
7. Стрілецька О. В. Аналіз динаміки розвитку ринку лізингових послуг в Україні / О. В. Стрілецька // Науковий вісник НЛТУ. – 2012. – № 12. – С. 21–23.
8. Лісовський Н. Г. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні / Н. Г. Лісовський // Товари і ринки. – 2012. – № 1. – С. 29–36.

References

1. Borynets, S. Ya. (2008), *International monetary and financial relations*. 5th ed. [Mizhnarodni valiutno-finansovi vidnosyny: 5-e vyd.], Znannia, Kyiv, 583 p. (ukr)
2. Gorbatenko, O. A. (2012), «Problems and prospects of leasing in Ukraine» [Problemy ta perspektyvy rozvytku lizynhovykh vidnosyn v Ukraini], *Finance of Ukraine*, No. 13, pp. 123–126 (ukr)
3. Naumenkova, S. V., Mischenko, S. V. (2010), *Financial services market* [Rynok finansovykh posluh], Znannia, Kyiv, 532 p. (ukr)
4. Official website of «TEKOM-Leasing» company [Ofitsiynyi sait kompanii TEKOM-Lizinh], available at: <http://tekom-lease.com.ua> (ukr)
5. Sheludko, V. M. (2008), *Financial market* [Finansovyi ryнок], Znannia, Kyiv, 535 p. (ukr)
6. Yaroshevich, N. B. (2009), «Advantages and disadvantages of leasing as a means of production type of lending in Ukraine» [Perevahy ta nedoliky lizynhu yak vydu kredyтування zasobiv vyrobnytstva v Ukraini], *Col. of scient.-tech. works the Scientific Bulletin NLTU of Ukraine*, Vol. 19.5, pp. 241–246 (ukr)
7. Striletska, O. V. (2012), «The analysis of the development of leasing market in Ukraine» [Analiz dynamiky rozvytku rynku lizynhovykh posluh v Ukraini], *Col. of scient.-tech. works the Scientific Bulletin NLTU*, No. 12, pp. 21–23 (ukr)
8. Lisovskiy, N. G. (2012), «The development of leasing market in Ukraine» [Rozvytok rynku lizynhovykh posluh v Ukraini], *Goods and markets*, No. 1, pp. 29–36 (ukr)

Стаття надійшла до редакції 12.05.2015.