

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ
КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему

**"Лізинг, факторінг, форфейтинг як міжнародні форми кредиту:
досвід України"**

Виконав: здобувач 2 курсу, групи МЕВ-19м

Спеціальності_292 Міжнародні економічні відносини

Москвичева К.О.

Керівник: Задоя А.О, д.е.н., професор

Дніпро

2021

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Освітній ступінь МАГІСТРА

ООП з міжнародних економічних відносин

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

Затверджую:

Зав. кафедри Задоя Анатолій

Олександрович, д.е.н.,

професор

звання)

(підпис, прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь, вчене

" ____ " _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу здобувачу

Москвичевої Катерині Олександрівні

прізвище, ім'я та по батькові

1. Тема роботи Лізинг, факторинг, форфейтинг як міжнародні форми кредиту: досвід України

2. Керівник роботи Задоя Анатолій Олександрович, д.е.н., професор

Затверджені наказом від " ____ " _____ 20__ р., № ____

3. Термін здачі здобувачем закінченої роботи 10.01.2021

4. Цільова установка та вихідні дані до роботи _____

5. Зміст роботи (перелік питань, які належить розробити):

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали, посада)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	Задоя А.О. д.е.н., професор		
Розділ 2	Задоя А.О. д.е.н., професор		
Розділ 3	Задоя А.О. д.е.н., професор		

7. Дата видачі завдання _____

8. Календарний план виконання роботи

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	Теоретико-методологічні засади дослідження міжнародних кредитних відносин та їх форм	01.11.2020	
2	Практика використання лізингових, факторингових та форфейтингових операцій українськими суб'єктами.	25.11.2020	
3	Обґрунтування шляхів поліпшення використання можливостей лізингу, факторингу та форфейтингу українськими суб'єктами господарювання у міжнародних кредитних відносинах.	20.12.2020	

Здобувач

підпис

прізвище, ініціали

Керівник кваліфікаційної роботи _____

підпис

прізвище, ініціали

АННОТАЦІЯ

Москвичева К.О. Лізинг, факторинг, форфейтинг як міжнародні форми кредиту: досвід України.

У роботі проаналізовано сучасний стан міжнародного кредитування в Україні. Занадто висока вартість банківських кредитних ресурсів, поганий фінансовий стан і недостатній рівень кредитоспроможності вітчизняних підприємств зумовили необхідність впровадження ефективних і доступних способів кредитування на оновлення основних фондів і розвиток виробництва. Кредитування підприємств через міжнародні форми кредитування, а саме через лізинг зазвичай називають небанківським видом кредитування, але в той же час лізинг став сильною частиною банківського бізнесу. Банки стали новаторами лізингових послуг, зіграли провідну роль у процесі формування лізингових, факторингових та форфейтингових відносин в Україні. Аналізуються основні тенденції розвитку сучасного стану міжнародного кредитування в Україні.

Ключові слова: лізинг, факторинг, форфейтинг, міжнародне кредитування.

SUMMARY

Moskvycheva. K Leasing, factoring, forfaiting as international forms of credit: the experience of Ukraine.

The paper analyzes the current state of international lending in Ukraine. Too high cost of bank credit resources, poor financial condition and insufficient level of creditworthiness of domestic enterprises necessitated the introduction of effective and accessible ways of lending for renewal of fixed assets and development. Crediting of the enterprises through the international forms of crediting, namely through leasing is usually called a non-bank type of crediting, but at the same time leasing became a strong part of bank business. Banks became innovators of leasing services, played the leading role in the process of formation of leasing, factoring and forfeiting relations in Ukraine. The main tendencies of development of modern state of international crediting in Ukraine are analyzed

Keywords: *leasing, factoring, forfaiting, international lending.*

ЗМІСТ

АННОТАЦІЯ.....	4
SUMMARY.....	5
ВСТУП.....	7
Розділ 1.....	9
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ТА ЇХ ФОРМ	9
1.1 Міжнародне кредитування та його форми	9
1.2 Основне поняття лізингу та його застосування.....	24
1.3 Спільні риси та відмінності міжнародного факторингу та форфейтингу.....	40
Розділ 2.....	51
ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГОВИХ, ФАКТОРИНГОВИХ ТА ФОРФЕЙТИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ УКРАЇНСЬКИМИ СУБ'ЄКТАМИ.....	51
2.1 Лізингові операції, як основні форми кредитування українськими суб'єктами.....	51
2.2 Практичне використання факторинга та форфейтинга в Україні.....	59
Розділ 3.....	65
ОБҐРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ПОЛІПШЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ЛІЗИНГУ, ФАКТОРИНГУ ТА ФОРФЕЙТИНГУ УКРАЇНСЬКИМИ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ У МІЖНАРОДНИХ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИНАХ.	65
3.1 Шляхи поліпшення діяльності банків та підприємств з використання зазначених форм кредитування.	65
3.2 Рекомендації щодо застосування форм міжнародного кредитування для України в цілому.....	69
ВИСНОВКИ	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	75
ДОДАТКИ.....	78

ВСТУП

В даний час українські підприємства відчують нестачу власних ресурсів для розширення виробництва, оновлення матеріально - технічної бази і використання новітніх технологій. Занадто висока вартість банківських кредитних ресурсів, поганий фінансовий стан і недостатній рівень кредитоспроможності вітчизняних підприємств зумовили необхідність впровадження ефективних і доступних способів кредитування на оновлення основних фондів і розвиток виробництва, найбільш поширеною формою якого є лізинг. Кредитування підприємств через міжнародні форми кредитування, а саме через лізинг зазвичай називають небанківським видом кредитування, але в той же час лізинг став сильною частиною банківського бізнесу. Банки стали новаторами лізингових послуг, зіграли провідну роль у процесі формування лізингових, факторингових та форфейтингових відносин в Україні. Аналізуються основні тенденції розвитку сучасного стану міжнародного кредитування в Україні.

Завдання роботи - визначити економічні та правові аспекти міжнародного кредитування в Україні, розкрити специфіку механізму правового регулювання лізингових факторингових та форфейтингових операцій та визначити особливості фінансування економічної діяльності. Визначити основні переваги та проблеми міжнародного кредитування малого та середнього підприємств, адже для країн з перехідною економікою, такою як Україна, крайньо важливо відійти від моделей роста, заснованих на найбільших підприємствах з більш диверсифікованою та відкритою економічною структурою.

Мета і завдання роботи – визначити проблеми міжнародного кредитування в Україні та їх вплив на економіку країни в цілому. А також шляхи їх вирішення та дослідити, яка міжнародна форма кредитування буде більш вигідною для України.

Малі та середні підприємства (МСП) можуть сприяти такому переходу з масового виробництва до більш диверсифікованого, орієнтованого на спростування та риночно-орієнтовані постачання продукції, будучи добре підготовленими до швидкого реагування на змінний ринок. умови, внедрити інновації у виробництво та ринок та бросати визов неефективним елементам. МСП може діяти в Україні як двигун створення робочих місцевих та стійких рост; запропонувати значущі можливості для економічного розвитку в короткостроковій перспективі та підвищення стійкості у середньоросійській перспективі і зробити висновок, що використання міжнародного кредитування українськими підприємствами має більше переваг, ніж недоліків.

Розділ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ТА ЇХ ФОРМ

1.1 Міжнародне кредитування та його форми

Міжнародний кредит, як і будь-яка економічна категорія, необхідно визначати в комплексі відносин, факторів та об'єктів, яким він обслуговує. З даних позицій можна зрозуміти та надати наступне науково-теоретичне визначення міжнародного кредиту. Міжнародний кредит – це рух позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, що полягає у забезпеченні валютою та товарними ресурсами на умовах повернення, строку погашення та сплати (виплата відсотків). У міжнародній позиції існує дві сторони:

- Позичальник – той, хто отримує позику,
- Позикодавець – той, хто надає позику.

Об'єктивною основою появи та розвитку міжнародного кредиту був випуск продукції для національного ринку під впливом розвитку зовнішньої торгівлі, посилення інтернаціоналізації економічних зв'язків, міжнародної соціалізації капіталу, спеціалізації та спільного виробництва, науково-технічний прогрес. Сучасне зростання обсягів міжнародних кредитів зумовлене впливом фінансової глобалізації на такий сектор світового фінансового ринку, як міжнародний кредитний ринок.

Міжнародний кредит відрізняється від національного за розміром, оскільки в цьому випадку традиційні джерела кредиту збільшуються за рахунок одночасного їх залучення з ряду країн. Об'єктивна потреба в міжнародній позиції виникає на окремих етапах процесу відтворення. Це пов'язано з обігом коштів у національній та міжнародній економіці; особливості виробничих та збутових процесів; відмінності в обсягах і термінах здійснення зовнішньоекономічних операцій; необхідність одночасних великих капітальних вкладень [15].

Міжнародний кредит бере участь у обороті капіталу на всіх його етапах:

1. Шляхом придбання імпортного обладнання, коли грошовий капітал перетворюється у виробництво;
2. Сировини, палива;
3. Надання позики на незавершене виробництво у самому його процесі;
4. При продажу продукції на світових ринках.

Таким чином, міжнародний кредит обслуговує всі стадії репродуктивного процесу та взаємопов'язаний із внутрішнім процесом, тобто виробництвом. Взаємозв'язок між міжнародним кредитом і виробництвом визначається наступними факторами:

- Терміни окремих фаз національного процесу відтворення;
- Невідповідність часу та місця вступу в міжнародний оборот реалізованої вартості та необхідних міжнародних платіжних засобів (у валютній формі);
- Розбіжність валютного обороту з рухом позичкового капіталу (кредиту).

Міжнародний кредит опосередковує рух товарів, послуг, капіталів за національні кордони країни, де здійснюється процес відтворення. Джерелом його погашення завжди є прибуток від експлуатації компаній, створених за допомогою міжнародного кредиту. Тільки продуктивне використання зовнішніх позикових коштів створює реальне джерело їх погашення та виплати відсотків (прибутку). Використання міжнародної позики в некомерційних цілях (невиробничої) не створює бази для погашення позики та сплати процентів, призводить до інфляції некомерційних операцій на міжнародному кредитному ринку, а отже, і до її дисбаланс і можливість криз.

Міжнародний кредит виконує ряд функцій, які по суті відображають специфіку руху наземних активів у світовій економіці.

5. Транскордонний трансфер капіталу між країнами для задоволення потреб розширеного відтворення; міжнародний кредит сприяє узгодженню національних норм прибутку із середнім світовим показником.
6. Економія витрат на розподіл у сфері міжнародних платежів шляхом заміни реальних грошей на кредитні гроші, розвитку та прискорення безготівкових розрахунків та заміни готівкової іноземної валюти міжнародною позиною. Саме на основі міжнародної позики виникли кредитні механізми міжнародних розрахунків: векселі, чеки, банківські перекази, депозитні сертифікати.
7. Прискорення концентрації та централізація капіталу. Залучення зовнішніх позик прискорює процес капіталізації надлишкової вартості, розсуваючи межі індивідуальних заощаджень.
8. Міжнародний кредит полегшує процес капіталізації капіталу, створення транснаціональних компаній і банків (ТНК і ТНБ).

Міжнародний кредит є інструментом регулювання всього світового фінансового ринку, і в одночас є сам об'єктом регулювання.

Значення функцій міжнародного кредиту було неоднаковим на різних етапах його історії. Таким чином, функція економії витрат обігу у сфері міжнародних платежів актуальна в останнє десятиліття у зв'язку з розвитком фінансової глобалізації, а ця складова – глобалізацією кредитно-розрахункових відносин у світовій економіці.

Функція прискорення концентрації та централізації капіталу через створення транснаціональних компаній та банків, посилення процесів прискорення корпоратизації національних капіталів, особливо сприяла інтернаціоналізації, інтеграції, а потім глобалізації світової економіки та фінанси.[18].

Виконуючи різні функції, міжнародний кредит відіграє подвійну роль у процесах фінансової глобалізації, а на міжнародному фінансовому ринку - позитивну та негативну. Міжнародний кредит виконує позитивну роль на міжнародному валютно-фінансовому ринку, зокрема:

- прискорює та розширює процеси національного відтворення;
- стимулює зовнішньоекономічну діяльність країни, насамперед, зовнішню торгівлю, міжетнічний рух капіталу, міжнародні послуги (будівництво, освіта, наука, страхування тощо);
- служить засобом підвищення конкурентоспроможності компаній у країні-кредиторі;
- створює сприятливі умови для іноземних приватних інвестицій, оскільки це, як правило, пов'язано з наданням пільг інвесторам у країні-кредиторі;
- формує сприятливі умови для розвитку інших сегментів міжнародного фінансового ринку;
- забезпечити безперервність міжнародних валютних і розрахункових операцій у валютній секції міжнародного ринку;
- підвищує економічну ефективність усіх видів зовнішньоекономічної діяльності країни.

Міжнародний кредит може відігравати також негативну роль у розвитку національної економіки, міжнародних валют кредитного та фінансового ринків та процесів фінансової глобалізації, а саме:

- посилити диспропорції в економіці, оскільки міжнародний кредит прискорює розвиток високорентабельних галузей та затримує розвиток галузей, не привабливих для зовнішнього фінансування;
- загострити боротьбу країн за ринки збуту та сферу застосування капіталу;

- стимулювати рух гарячих грошей, сприяючи мінливості грошового обігу, грошової системи, платіжного балансу;
- спровокувати зовнішню боргову кризу.

Щоб уникнути кредитних криз, або криз зовнішнього боргу, проводиться кредитна політика задля зміцнення позицій країни-кредитора на міжнародному кредитному ринку. Метою кредитної політики є зміцнення позицій країни-кредитора (позикодавця) та створення в країнах-боржниках (позичальниках) умов для своєчасного повернення зовнішніх позик. З метою зміцнення позицій провідних країн банки, держави, міжнародні фінансові організації періодично проводять політику кредитної дискримінації та кредитної блокади щодо певних країн-позичальників. Кредитна дискримінація - це встановлення найгірших умов для отримання, використання або погашення міжнародної позики для певних позичальників порівняно з іншими з метою здійснення на них економічного чи політичного тиску. Основні методи кредитної дискримінації:

- Кредитні ліміти;
- Зростання процентних ставок;
- Збільшення комісійних та зборів;
- Скорочення всього строку або пільгового періоду позики;
- Вимога про додаткове забезпечення;
- Раптове зменшення суми позики;
- Обумовленість позики, передбачена економічними та політичними заходами.

Залежно від того, хто є кредитором виділяють наступні форми міжнародного кредитування:

- фірмовий,
- банківський,
- урядовий.

Об'єктами кредитування виділяють фінансовий і комерційний міжнародний кредит.

Фірмовий (комерційний) кредит - це відстрочка платежу за товари, які продані в кредит. Кредитор - це експортер, а позичальник - імпортер. З точки зору позичальника, комерційні позики є найбільш незручними, оскільки обсяг позики обмежений, і позичальник виявляється в прямій залежності від кредитора.

Найбільш зручною формою кредитування в міжнародних відносинах можна віднести банківський кредит, при якому одним із суб'єктів виступає банк. Формою міжнародного банківського кредиту є фінансовий кредит.

Фінансовий кредит - це кредитування у грошовій (валютній) формі. Фінансові кредити можуть надаватися у валютах країни-кредитора, країни-боржника, а також у третіх валютах або взагалі в декількох валютах, як це буває на європейському ринку, коли позика розміщується одночасно в кількох країнах. Однією з форм фінансових кредитів є облігаційні позики, які розміщуються іноземними позичальниками на міжнародному та національному ринках позичкового капіталу за допомогою банків. Крім того, міжнародні банки виконують гармонійні функції.

Міжурядові позики - різновид міжнародного кредиту, який надається однією країною іншій в товарній або грошовій формі, в рамках міжурядової угоди. В широкому розумінні до міжурядових позик належать кредити міжнародних валютно-кредитних організацій, які надаються через МВФ, групу МБРР, Європейський Інвестиційний банк та інші фінансово-кредитні інститути.[13].

У міжнародному обороті кредит виконує функцію нагромадження та перерозподілу позичкових капіталів між країнами для забезпечення потреб розширеного відтворення з метою отримання максимальних прибутків.

Міжнародний кредит відіграє важливу роль зокрема:

- сприяє інтернаціоналізації виробництва та обміну;
- сприяє зміцненню міжнародних економічних зв'язків;
- підвищує економічну ефективність зовнішньої торгівлі, стимулює та прискорює ріст світового товарообороту;
- забезпечує безперервність міжнародних розрахунків та прискорює обіг коштів у міжнародному обороті;
- слугує методом регулювання платіжних балансів;
- посилює конкуренцію між країнами, оскільки використовується як знаряддя конкурентної боротьби за ринки збуту.

В Україну залучаються іноземні кредити для розв'язання проблем, що пов'язані з структурної перебудовою економіки, технічним переоснащенням і модернізацією виробничих процесів, а також для проведення конверсії і розвитку експортного потенціалу.

Міжнародні кредити залучаються на основі міжнародних угод, що заключаються між суб'єктами кредитних відносин. Для координації діяльності економічних агентів України з приводу залучення та цільового використання іноземних кредитів створено Валютно-кредитну раду при Кабінеті міністрів.

Протягом останніх років Україна заключила низку міжнародних угод про відкриття кредитних ліній з окремими державами під конкретні проекти і програми. Набула сталого характеру співпраця Національного банку України (головного агента Уряду) з Міжнародним валютним фондом, Світовим банком і Європейським банком реконструкції та розвитку.

Розширились також двосторонні зв'язки з центральними банками ряду країн. Підписано угоди про співробітництво з центральними банками Німеччини, Франції, Нідерландів, Китаю, Ірану. Триває співпраця з фінансовими установами США через Агентство міжнародного розвитку США.[16].

Разом з тим зараз спостерігається різке зростання зовнішнього боргу держави та погіршення показників, що характеризують його обслуговування.

Це можна пояснити за таких обставин:

По-перше, високими темпами зростає обсяг іноземних кредитів, що призводить до непомірного накопичення боргових зобов'язань перед іноземними кредиторами. Але така політика не завжди підкріплена потенційними фінансовими можливостями (внутрішніми джерелами) погашення зовнішнього боргу;

По-друге, ускладнюються умови використання кредитних ресурсів внаслідок внутрішньої економічної та соціальної нестабільності в країні, виникає недовіра окремих іноземних банків-кредиторів до кредитоспроможності позичальників. Низький економічний потенціал призвів до того, що кредитний рейтинг нашої країни значно понизився. Сьогодні Україна відноситься до груп країн з високим кредитним ризиком;

По-третє, допускається неефективне використання кредитів економічними агентами країни-позичальника. Допускаються нераціональні схеми визначення потреби в іноземних ресурсах, їх мобілізації та наступному погашенні. В Україні серед економічних агентів панує так званий "економічний романтизм", внаслідок чого були допущені оптимістичні прогнози розвитку економіки. Тому потенційні можливості були дещо переоцінені і залучено більше кредитів порівняно із реальною можливістю їх обслужити. Зараз наша держава змушена обслуговувати свій зовнішній борг у деякій мірі за рахунок кредитів МВФ. Але погашати кредити за рахунок нових кредитів - це ганебна практика. Можна застрягнути у "спіраль відсотків"; звалитися у "боргову яму".

Тому основними завданнями системи управління зовнішнім боргом є проведення систематичного аналізу та контролю за ефективним використанням зовнішніх позик відповідно до реальних можливостей країни

обслуговувати свій зовнішній борг. Такий аналіз будь-якої держави починається з вивчення загальної суми боргу, рівня боргу на душу населення, суми чистого боргу. Розглянуто динаміку, структуру за термінами, валютою та джерелами формування зовнішнього боргу.[16].

Потім аналізуються відносні показники, які означають абсолютний розмір колективу, що відображається на показниках економічного розвитку країни. Наприклад, величина зовнішнього боргу порівнюється з обсягом ВВП або обсягом доходів від експорту. Аналіз показує, яка частина прибутку від експорту припадає на угоду про боротьбу, адже скільки років потрібно для вирішення зовнішньої команди.

При аналізі міжнародної валютної ліквідності враховується стан та тенденції платіжного балансу, співвідношення валютних резервів та імпорту та багато інших показників.

Банківський кредит - позичковий капітал банку в грошовій формі, який передається у тимчасове користування на умовах забезпечення, повернення, строку погашення, оплати та передбачуваного характеру використання. Він відображає економічні відносини між суб'єктами кредитування: кредитором-банком, який надає позики, та позичальником - суб'єктом кредитних відносин, який отримав тимчасове використання коштів. Позичальником можуть бути економічні агенти (фізичні та юридичні особи, держава), які відчують потребу в кредиті. Кредитні відносини між банком і позичальником будуються на основі кредитних договорів.

Об'єктом банківської позики є грошовий капітал. Банки можуть надавати позики як у національній, так і в іноземній валюті. Залежно від об'єкта позики банківська позика надається безпосередньо тим позичальникам, які її потребують на підставі індивідуальних кредитних договорів. Непряма банківська позика надається через посередника. Це може мати форму фінансових зобов'язань банку. Прикладами непрямого

банківського кредиту можуть бути облік векселів, факторингові операції, фондові операції, гарантійні операції тощо.

Банківська система, надаючи позики, організовує і обслуговує рух капіталу, забезпечує його залучення та перерозподіл у тих сферах виробництва та обігу, де існує дефіцит капіталу. Банківський кредит також тісно пов'язаний з випуском грошей в обіг.

Банк надає позики для здійснення заходів, передбачених статутом позичальника, на підставі індивідуального кредитного договору з урахуванням кредитного ризику. Діяльність банків у сфері кредитування повинна бути спрямована на проведення єдиної монетарної політики в країні, зміцнення та стабілізацію національної валюти.

Позики надаються позичальникам для здійснення діяльності, пов'язаної з:

- розвиток виробництва і торгівлі;
- інвестиційна діяльність;
- приватизація державного майна;
- задоволення потреб споживачів;
- інші напрями функціонування господарської діяльності.

Позичальникам забороняється використовувати позики для:

- покриття збитків;
- формування та збільшення статутного капіталу комерційних банків;
- придбання цінних паперів будь-яких підприємств.

Позики, отримані комерційними банками за рахунок централізованих ресурсів Національного банку України, не можуть бути спрямовані на:

- конвертація національної валюти у валюту інших держав;
- викуп державного майна;
- використання в інших сферах, не передбачених кредитним договором.

У разі отримання централізованих ресурсів Національного банку України комерційні банки не мають права здійснювати операції з продажу власних кредитних ресурсів іншим банкам.

Банківська практика має значне зростання у кредитуванні, яким можуть користуватися юридичні та фізичні особи. Їх можна класифікувати за наступними ознаками:

1. Для розпізнавання і характеру використання можна побачити наступні наслідки для фінансування:

- інвестиційні проекти;
- комерційні контракти (будь-які).

2. У депозиті ведуче випрямлення позики і позика фінансова і реальна. Переважна частина кредиту припадає на сфери виробництва та реалізації сукупного суспензійного продукту. У той же час населення також одержимо важливістю кредиту для здатності надавати додаткову допомогу умовам життя з метою зарахування витрат, пов'язаних з переоцінкою живого розуму, для придбання чортового будинку правило, для отримання товару в кредит, як і головний споживач.

3. За термічним коригуванням кредиту застосовувати:

- короткі рядки - до однієї скелі;
- середнього розміру - до трьох разів вищий;
- додаткові конструкції - потрібні три скелі.

Позиції банку можуть бути скориговані у формі переважної, тому я головний капітал. Фунти, не характерні для згаслих позицій, видно на ціні, акумулюються по-різному.[8].

Що стосується позикі, яка використовується на придбання обладнання, транспортних засобів та інших видів основних фондів, то кошти для її

повернення будуть надходити у процесі тривалого періоду експлуатації, що далеко виходить за межі одного року, тому в цьому випадку потрібен довгостроковий кредит. Необхідно зазначити, що чим довший термін користування позикою, тим більший ризик, що виникнуть непередбачені труднощі та клієнт не зможе повернути борг згідно домовленості.

Комерційний банк змушений обмежувати кредитну позицію у галузі середньо- і довгострокових операцій, щоб забезпечити необхідну ліквідність балансу. У сучасних структурах кредитних депозитів ми оцінюємо короткострокові позики, котрі комерційні банки не підтримують для відновлення надходжень та зростання грошових потоків між короткими періодами для економічної стабільності в регіоні.

4. За строками користування кредити розподіляються на:

- строкові, тобто кредити, надані на визначений у договорі строк. Характерна особливість строкових кредитів полягає у наявності чітко визначеного порядку їх використання і фіксованого терміну чи термінів погашення.
- до запитання - це кредити, що видаються на невизначений термін і які погашаються за першою вимогою кредитора.
- прострочені кредити - це кредити за якими термін повернення, встановлений у кредитному договорі, закінчився, а борг ще не повернений кредитору.
- відстрочені або пролонговані кредити - це кредити, стосовно яких на основі клопотання позичальника банком прийняте рішення про перенесення на пізніший строк повернення боргу (продлонгацію).

5. За характером забезпечення:

- забезпечені заставою;
- гарантовані;
- незабезпечені (бланкові).

Якщо кредити надаються під заставу, то вони називаються забезпеченими або ломбардними, а якщо без застави майна - незабезпеченими або бланковими. Більша частина кредитів надається під різні форми забезпечення. Кредити, що видаються кредитором під гарантію (поруку) третьої особи, називаються гарантовані. Формою гарантії може бути: аваль банку, банківський акцепт, страховий поліс, фінанси чи майно третьої особи.

6. За характером повернення:

- Одноразове повернення позики. За цим методом заборгованість повинна повністю погашатись на дату, вказану у кредитному договорі, або достроково за заявою позичальника; на вимогу кредитора - з попереднім повідомленням позичальника.
- Поступове повернення кредиту рівномірними внесками, або його ще називають "амортизаційне". За поступового повернення кредиту передбачається рівномірне часткове погашення боргу, пов'язане із надходженням грошової виручки від реалізації продукції (виконання робіт або надання послуг) та інших доходів. Одночасно з останнім внеском суму кредиту погашають. Кожен внесок містить виплату основної суми боргу і відсотку. У кредитному договорі може бути зазначений умовний термін погашення кредиту, проте його конкретні строки встановлюються на підставі фактичної позикової заборгованості, специфіки діяльності позичальника та його позицій на ринку.
- Поступове повернення кредиту періодичними внесками ("повітряна куля"); погашення періодичними внесками передбачає погашення рівними внесками частин основного боргу протягом періоду кредитування і значної частини боргу - після закінчення терміну дії кредитної угоди.

7. За характером і способом оплати відсотків виділяють кредити з:

- фіксованою ставкою відсотку характерні для стабільної економіки. Кредитам, які надаються на дуже короткий термін - не більше 2-3 місяців, частіше притаманна фіксована ставка відсотку з можливістю збільшення її розміру у випадку пролонгації позики.
- плаваючою ставкою відсотку надаються особливо в умовах інфляції з метою зменшення ризику недоотримання прибутку або уникнення збитків при наданні позик на тривалий період.
- дисконтні позики - за яких виплата відсотків здійснюється в момент надання позики. Така схема виплати застосовується до особливо ризикованих кредиторів.

На міжнародному ринку позичкових капіталів базовою ставкою найчастіше вважається ЛІБОР - ставка по короткостроковим кредитам, на лондонському грошово-кредитному ринку, хоча загалом "ціна" міжнародного кредиту базується на ставках відсотку країн - провідних кредиторів. Маржа може коливатися від 0,1 до 2% річних і залежить від рівня ризиковості кредитної операції для банку.

8. В залежності від кількості кредиторів розрізняють:

- кредити, які надаються одним банком;
- консорціальні кредити, що надаються консорціумом банків (нулом), у якому один із банків бере на себе роль менеджера, збирає з банків - учасників потрібну клієнту суму ресурсів, укладає з ними кредитну угоду, надає позику та розподіляє відсотки, отримуючи певну винагороду.[9].

Консорціальні кредити можуть надаватися позичальнику такими способами:

- а) шляхом акумулювання кредитних ресурсів у банку-менеджера з подальшим наданням кредитів суб'єктам господарської діяльності;

- б) шляхом гарантування загальної суми кредиту провідним банком або групою банків;
- в) шляхом зміни гарантованих банками-учасниками квот кредитних ресурсів за рахунок залучення інших банків для участі в консорціумі операції.
- г) паралельні кредити надаються одному клієнту кількома банками на однакових завчасно погоджених договірних умовах.

У Положенні Національного банку України "Про порядок формування і розміри страхового фонду комерційних банків" за ступенем ризику кредити розподіляються на: стандартні, задовільні, граничні, сумнівні та безнадійні, що підлягають списанню.

Слід зазначити, що в економічній літературі немає єдиної думки щодо кількості складу ознак класифікації видів кредиту. Наведені вище ознаки є неповними. крім того в літературі та нормативних актах має місце змішування понять "види кредиту" та "форми кредиту", з чим не можна погодитися.

1.2 Основне поняття лізингу та його застосування

Лізинг може бути визначений як договір, за яким сторона, що є власником (орендодавцем) активу (орендованого), надає актив для використання орендарем за винагороду (оренду), фіксований або залежне від будь-яких змінних, на певний період (лізинговий період), фіксований або гнучкий, з розумінням того, що після закінчення такого періоду актив, з урахуванням вбудованих опцій лізингу, або буде повернутий орендодавцю, або буде проданий відповідно до інструкцій орендодавця.

Лізинг- це не більше ніж мето оплати за використання активу протягом певного періоду часу. Незважаючи на те, що це здається дуже схожим на поняття "оренда", вони сильно відрізняються один від одного.

Основними елементами лізингової операції є:

- об'єкт і суб'єкти (сторони лізингової угоди);
- термін лізингової угоди;
- лізингові платежі;
- послуги, що надаються за лізингом.

Об'єктом лізингової операції є будь-яка форма матеріальних цінностей, яка не зникає у виробничому циклі, а також земельні ділянки та інші природні об'єкти. За природою об'єкта, що орендується, розрізняють лізинг рухомого і нерухомого майна.

Суб'єктами лізингової операції виступають сторони угоди, якими є:

- власник майна (лізингодавець);
- користувач майна (лізингоотримувач);
- продавець (постачальник, виробник);
- інвестор.

Метою вибору оренди може бути багато. Як правило, оренда структурована з таких причин.

1. Переваги податків

Податкова пільга використовується обома сторонами, тобто Орендодавцем та Орендарем. Орендодавець, будучи власником активу, може вимагати амортизацію як витрати в своїх книгах і, отже, отримати податкову пільгу. З іншого боку, орендар може вимагати MLP, тобто оренду оренди як витрати і отримати податкову вигоду подібним чином.

2. Уникнути власність та таким чином уникати ризиків власності

Власника уникають, щоб уникнути вкладення грошей в актив. Це побічно тримає важелі на низькому рівні, а отже, можливості позичати гроші залишаються відкритими для бізнесу. Оренда - позабалансова стаття.[7].

Переваги лізингу:

1. Збалансований грошовий відтік

Найбільшою перевагою лізингу є те, що відтік готівки або платежі, пов'язані з лізингом, розподіляються протягом декількох років, отже, економить тягар одноразового значного платежу готівкою. Це допомагає бізнесу підтримувати стабільний профіль руху грошових потоків.

2. Активи якості

При оренді активу право власності на актив все ще лежить на лізингодавці, тоді як орендар просто сплачує витрати на оренду. З огляду на цю угоду, для бізнесу стає доцільним інвестувати в доброякісні активи, які в іншому випадку можуть виглядати недоступними або дорогими.

3. Краще використання капіталу

Враховуючи, що компанія вирішила взяти в оренду інвестиції в актив, придбавши її, вона звільняє капітал для бізнесу для фінансування інших своїх потреб у капіталі або для економії грошей для прийняття кращого рішення щодо капітальних інвестицій.

4. Податкова перевага

Витрати на лізинг або орендні платежі розглядаються як операційні витрати, а отже, відсотки, підлягають оподаткуванню.

5. Збалансовий Борг

Хоча витрати на оренду отримують те саме ставлення, що і на витрати на відсотки, сама оренда трактується інакше, ніж борг. Лізинг класифікується як позабалансовий борг і не відображається на балансі компанії.

6. Краще планування

Витрати на оренду зазвичай залишаються незмінними протягом усього терміну експлуатації активу або строку оренди або зростають відповідно до рівня інфляції. Це допомагає планувати витрати або відтік грошових коштів під час бюджетування.

7. Низький капітальний видаток

Оренда є ідеальним варіантом для новоствореного бізнесу, оскільки це означає нижчі початкові витрати та нижчі вимоги до CapEx.

8. Ніякого ризику насолоювання

Для підприємств, що працюють у цьому секторі, де існує високий ризик застаріти технології, лізинг приносить великі прибутки та рятує бізнес від ризику інвестування в технологію, яка незабаром може застаріти. Наприклад, він ідеально підходить для технологічного бізнесу.

9. Права Припинення

Наприкінці лізингового періоду лізингоодержувач має право придбати майно та розірвати договір лізингу, надаючи таким чином гнучкість бізнесу.

Недоліки лізингу

1. Видатки Оренди

Орендні платежі трактуються як витрати, а не як виплати власного капіталу активу.

2. Обмежені Фінансові Вигоди

Якщо ви платите орендні платежі за землю, підприємство не може скористатися будь-яким збільшенням вартості землі. Довгостроковий договір оренди також залишається тягарем для бізнесу, оскільки угода заблокована і витрати на кілька років фіксовані. У випадку, коли використання активу не відповідає цій вимозі через кілька років, орендні платежі стають тягарем.

3. Знижений розвиток для власників

Враховуючи, що витрати на оренду зменшують чистий прибуток без будь-якого збільшення вартості, це означає обмежену віддачу або зменшену віддачу для акціонера. У такому випадку мета максимізації багатства для акціонерів не досягається.

4. Борг

Хоча оренда не відображається на балансі компанії, інвестори все ще розглядають довгострокову оренду як борг і коригують свою оцінку бізнесу, включаючи оренду.

5. Обмежений доступ до інших кредитів

Враховуючи те, що інвестори розглядають довгострокову оренду як борг, бізнесу може стати важко задіяти ринки капіталу та залучити подальші позики чи інші форми боргу з ринку.

6. Обробка і документація

Загалом, укладення договору оренди є складним процесом і вимагає ретельної документації та належної експертизи об'єкта, що здається в оренду.

7. Без власності

Наприкінці лізингового періоду лізингоодержувач не стає власником активу, хоча протягом багатьох років за актив здійснюється досить гарна сума платежу.

8. Технічне обслуговування актива

Орендар залишається відповідальним за утримання та належну експлуатацію об'єкта, що здається в оренду.

9. Обмежена податкова перевага

Для нового запуску податкові витрати, ймовірно, будуть мінімальними. За цих обставин немає додаткової податкової пільги, яку можна отримати від витрат на оренду.[10].

Процес організації лізингової операції складається з кількох етапів.

Перший етап: виробник обладнання і майбутній лізингодавець укладають договір купівлі-продажу і виступають в якості продавця і покупця. При цьому користувач майна легально не бере участі в договорі купівлі-продажу, хоча і є активним учасником договору, так як вибирає обладнання і конкретного постачальника. Всі технічні питання реалізації договору купівлі-продажу (комплектність, терміни і місце поставки, гарантійні зобов'язання і т.д.) вирішуються між виробником і орендарем, орендодавцю доручається забезпечення фінансової сторони договору.

Другий етап: покупець майна орендує його у тимчасове користування, виступає в якості орендодавця. У цьому випадку, незважаючи на те, що продавець майна уклав договір купівлі-продажу з орендодавцем, він не несе відповідальності за якість обладнання перед користувачем. Для реалізації договору лізингу лізингодавець повинен мати достатні вільні фінансові ресурси або мати доступ до "дешевим" засобам.

Важливим елементом лізингової операції є встановлення графіка платежів - лізингових платежів, який включає в себе наступні елементи:

- амортизація фінансується активу;
- витрати орендодавця, а саме:
 - витрати, пов'язані із залученням капіталу, тобто процентні платежі по кредиту;
 - операційні витрати лізингодавця, пов'язані з укладенням та управлінням договором лізингу;
 - прибуток орендодавця.

Платежі можуть бути зроблені:

- за фіксованою орендною ставкою на момент укладення договору, тобто протягом усього терміну дії договору лізингоодержувач буде здійснювати лізингові платежі в рівних частках;
- із застосуванням плаваючої або змінної ставки, яка змінюється з плином часу протягом усього терміну дії договору в залежності від еволюції ринку грошей або облігацій, тобто процентного резерву (наприклад, його тримісячної міжбанківської ставки і відсоткової ставки).

Причинами швидкого розвитку лізингових угод у світовій комерційній практиці стали:

- Швидке старіння технологій. Саме тут на допомогу приходять лізингові угоди, коли лізингоодержувач зберігає за собою право дострокового розірвання договору.
- Зростаюча конкуренція. Для тих, хто починає свій бізнес, дуже важко проникнути на ринок. Тому необхідно шукати такі способи маркетингу, які дали б можливість клієнтам на практиці познайомитися зі зразками продукції, що виробляється. Пропонуючи її в оренду на

певний термін, виробник часто бере на себе проблеми з установкою і обслуговуванням устаткування, навчанням персоналу свого замовника.

- До лізингу стали підходити охоче при підписанні договорів по капітальних проєктів, в тому числі з будівництва промислових підприємств, постачання літаків і кораблів транспортним компаніям.
- Споживчі фірми, особливо спеціалізовані і невеликі за розміром, все частіше вважають за краще брати обладнання в оренду, а не купувати його за повну вартість. Ця причина безпосередньо пов'язана з попередніми.
- Ринок лізингу став ідеальним способом збільшення доходів від операцій для обох партнерів за рахунок використання офіційно наданих податкових пільг. Якщо, наприклад, виробнича компанія не в змозі скористатися пільгами по інвестиційному податку, вона отримає їх при здачі своєї продукції в оренду іншій компанії, яка має формальне право на такі пільги. інвестиції в виробництво. В результаті такої угоди обидві компанії "діляться" податковими пільгами, спільно отримуючи вигоду. Іншими словами, переваги лізингу слід шукати в особливостях податкового і амортизаційного законодавства тієї чи іншої держави.

Отже, лізинг - це, з одного боку, своєрідна форма фінансування капітальних вкладень, а з іншого - форма реалізації, канал збуту продукції.[3].

Сам термін походить від англійського дієслова "to lease ", що означає "орендувати" або "брати в оренду".

В економічних відносинах країн з розвинутою економікою поширилася форма лізингу технічного обладнання і передбачає передачу обладнання, машин і механізмів, приладів та інших пристроїв від виробника до споживача через лізингоодержувача до споживача через споживача.

Лізинг є відносно новим видом підприємницької діяльності, який викликав бурхливе зростання економіки розвинених капіталістичних країн. Про масштаби лізингу в сучасному світі свідчить той факт, що він став самостійною сферою капітальних вкладень. Слід зазначити, що лізингова "лихоманка" охопила не тільки великі компанії, а й сферу середнього і малого бізнесу.

Частка витрат на лізингові операції в загальному обсязі капітальних вкладень в машини і обладнання становить:

- США - 33%,
- Англія, Франція, Швеція, Іспанія - 13-17%;
- Італія, Голландія - 12-14%.
- Японія - 25-30%.

Наведені дані свідчать про те, що західних бізнесменів ця форма оренди привертає в першу чергу перевагами, які мають право використовувати обладнання в порівнянні з правом володіння ним. У США кожен четвертий долар, вкладений в розширення і модернізацію виробничого обладнання, витрачається не на придбання обладнання, а на його тимчасове користування.

Поняття лізингу машин і обладнання трактується в практиці зарубіжних компаній досить широко. Однак, незважаючи на відмінності в правових нюансах та оцінки трактування лізингу як економічної категорії, можна стверджувати, що суттєвою особливістю даної форми є не поділ майнових функцій, а відділення використання майна від власності.[18].

У період свого становлення і розвитку лізинг набув певні різновиди. Тому в законодавстві деяких країн існують визначення не тільки загального поняття лізингу, а й його окремих видів. У той же час, трактування однозначних термінів не збігається, а договори, для яких характерне схожість деталей, іноді мають різні назви.

На наш погляд, було б правильним розділити лізингові операції на два основних типи:

- оперативний (лізинг з неповною окупністю);
- фінансовий (лізинг з повною окупністю).

Оперативний лізинг включає в себе всі договори, за якими витрати лізингодавця, пов'язані з придбанням орендованого майна, не відшкодовуються в повному обсязі протягом так званого первісного терміну лізингу.

Важливо, що:

- орендодавець не планує покривати всі свої витрати за рахунок доходів одного орендаря;
- умови користування не покривають весь період фізичного зносу майна;
- ризик пошкодження або втрати майна лежить в основному на орендодавцеві;
- після закінчення встановленого терміну майно звичайно повертається орендодавцю, який згодом продає або здає його в оренду іншому клієнту.

Операційна оренда, в свою чергу, покриває рейтинг і наймання.

- Рейтинг - короткострокова оренда від одного дня до одного року без права наступного придбання майна орендарем.
- Наймання - середньострокова оренда, яка передбачає оренду товарів, обладнання та машин на термін від одного до трьох років.

Рейтингові і орендні операції припускають багатократну передачу машин і обладнання від одного орендаря до іншого. Їх об'єктом є стандартне обладнання, яке відповідає вимогам багатьох орендарів.

Фінансовий лізинг передбачає виплату протягом фіксованого періоду сум, достатніх для повної амортизації капітальних вкладень лізингодателям і

здатних забезпечити йому певний прибуток. Він характеризується тривалим терміном дії договору. Фактично, фінансовий лізинг є невдалою формою дострокової покупки кредиту і має такі різновиди:

- лізинг з послугою;
- леверидж в лізинг;
- лізинг в "пакеті";

Сервісний лізинг об'єднує фінансовий лізинг з договором і передбачає надання певних податкових послуг, пов'язаних з утриманням та доглядом за орендованим майном.

Лізинг на основі кредитного плеча є особливим видом фінансового лізингу. За цим договором значна частина (за вартістю) орендованого обладнання передається в лізинг у третьої особи (інвестора), і в першій половині терміну лізингу виробляються амортизаційні відрахування на орендоване обладнання.

Лізинг в "пакеті" - лізингова система фінансування цеху, заводу, лікарні і т.д. в цілому. Як правило, будинок, інтер'єр, інвентар видаються в кредит, а обладнання надається за договором лізингу.[2].

Розглянуті два основних види лізингових операцій мають однакові можливості для використання в нашій економіці ринкових відносин, які тільки починаються. Інші види лізингових операцій мають таке ж відношення як до операційного, так і до фінансового лізингу.

Таким чином, якщо взяти до уваги характер об'єкта лізингу і зобов'язання лізингодавця перед лізингоодержувачем, то існують такі основні види лізингових операцій:

- лізинг нового обладнання;
- лізинг вже експлуатується;

- "чистий" лізинг, коли лізингодавець надає лізингоодержувачу додаткових послуг;
- лізинг з обмеженим набором послуг, зазначених у договорі;
- "повний" або "великий" лізинг, який містить комплекс послуг, необхідних для належного функціонування обладнання протягом терміну дії договору.

Залежно від джерел придбання об'єкта договору лізингу, лізинг може бути прямим і реверсивним.

Прямий лізинг - це лізинг, який передбачає придбання лізингодавцем на підприємстві - постачальником майна в інтересах лізингоодержувача.

Зворотний лізинг полягає в передачі підприємством частини власного майна лізингової компанії з одночасним підписанням договору про його лізингу.

Залежно від місцезнаходження сторін, лізинг може бути як внутрішнім, так і міжнародним. У разі внутрішнього лізингу договір укладається між юридичними особами однієї країни, а в разі міжнародного лізингу, лізингова компанія і лізингоодержувач знаходяться в різних країнах.

У свою чергу, міжнародний лізинг поділяється на експорт, транзит та імпорт.

Експортний лізинг - це договір, за яким постачальник і лізингова компанія знаходяться в одній країні, а лізингоодержувачем є іноземна компанія. Така угода називається експортним лізингом, оскільки по відношенню до своєї єдиної національної сторони (в даному випадку постачальнику) лізингова компанія виконує функцію стимулювання продажів.[14].

Транзитний лізинг - це угода, в якому всі учасники знаходяться в різних країнах. Це найбільш складні операції для лізингових компаній. Вони

вимагають знання юридичних, податкових та інших особливостей, властивих як зарубіжних ринків.

Імпортний лізинг - це операція, при якій лізингова компанія знаходиться в країнах лізингоодержувача, а постачальником є іноземна компанія. Такий договір називається імпортом лізингом, оскільки по відношенню до свого учаснику однієї країни-учасниці договору (в даному випадку лізингоодержувачу) лізингова компанія виконує функцію стимулювання імпорту.

На додаток до вищесказаного існує такий термін, як преференційний лізинг. На наш погляд, це не особлива форма лізингових послуг, а лише посилення на встановлення пільгових умов лізингу в деяких країнах. Як правило, це стимулює розвиток окремих галузей. У практиці лізингових фірм застосовуються операції з додатковими послугами (лізинг - повне обслуговування) при оренді складного обладнання. Цей вид лізингу характеризується виконанням постачання і наданням додаткових послуг як додаток до чисто фінансового аспекту традиційного лізингу (постачання певних видів сировини, відрядження спеціалістів для безпосередньої участі в управлінні виробничим процесом та інші необхідні послуги).

Лізингові угоди - це чисто ринкові відносини між трьома сторонами:

- компанією, яка виробляє обладнання;
- орендодавцем (лізинговою компанією);
- орендарем (підприємство, організація), які отримують матеріал
- значення з плином часу.

Механізм договору полягає в тому, що орендар найчастіше знаходить підприємство, яке виробляє необхідне йому обладнання, обговорює з ним сторону бізнесу, укладає попередній договір про постачання. Разом з виробником вони звертаються в лізингову компанію з проханням підписати

тристоронній договір і профінансувати його. Під фінансуванням тут необхідно розуміти таке.

Лізингова компанія купує обладнання у виробника і передає його в користування споживачу в рамках середньострокового або довгострокового контракту, а право власності на обладнання залишається за лізинговою компанією. Зрозуміло, що ця схема більше підходить для країн з розвиненою інфраструктурою фінансових операцій, де лізингоодержувач має достатню інформацію про виробників і може напяму зв'язатися з будь-яким з них.

В умовах нерозвиненого ринку у споживача виникнуть певні труднощі. Він може не знати, де взяти обладнання. Тому з самого початку він буде змушений звернутися в лізингову компанію з проханням визначити його постачальника, а це консультація, додаткові витрати лізингової компанії, за які необхідно платити.[15].

Виходячи з цих умов, орендар:

- повністю використовує гарантію, видану виробником машин і обладнання;
- зобов'язаний застрахувати за свій рахунок, але на користь орендодавця, орендовані засоби від їх втрати, руйнування і інших причин, які можуть призвести до їх непридатності;
- зобов'язаний забезпечити належне зберігання орендованого майна протягом всього терміну оренди;
- не має права вносити зміни в конструкцію орендованого майна без письмової згоди орендодавця, після чого зміни вносяться за рахунок орендаря, а орендовані засоби (в частині конструктивних змін) підлягають зміні;
- зобов'язується не змінювати місцезнаходження орендованого технічного обладнання без згоди орендодавця. Виплачує всі податки та інші витрати, пов'язані з використанням цих коштів;

- не може без письмового дозволу орендодавця знайомити інших осіб з конструктивними і технічними характеристиками орендованого майна або передавати цим особам право по договору оренди.

У свою чергу, орендодавець зобов'язується забезпечити орендаря робочим технічним обладнанням. Місце поставки технічних засобів, як правило, призначається орендарем, який зобов'язаний відшкодувати орендодавцю всі витрати, пов'язані з транспортуванням, монтажем, введенням в експлуатацію та виконанням інших зобов'язань, що виникають у зв'язку з доставкою і переїздом. витрати.

Міжнародний лізинг має як позитивні, так і негативні риси. До переваг міжнародного лізингу відносяться:

Для лізингодавця:

- інвестування у вигляді обладнання в порівнянні з кредитом готівкою знижує ризик неповернення коштів, так як зберігається право власності лізингодавця;
- створення для лізингодавця амортизаційних і податкових пільг, якими він може, так би мовити, ділитися з лізингоодержувачем за рахунок зниження лізингових платежів;

Для орендаря:

- лізинг забезпечує 100% фінансування і не вимагає негайного початку платежів, які відбуваються не одночасно, а частково;
- для лізингоодержувача: знижується ризик морального і фізичного старіння обладнання, оскільки майно не купується у власність, а береться в тимчасове користування;
- орендоване майно не знаходиться на балансі лізингоодержувача, що не збільшує його активи і звільняє від сплати податків на це майно;

- орендні платежі відносяться до витрат на виробництво та обіг (собівартість) орендаря і, відповідно, зменшують оподатковуваний прибуток;
- орендна плата сплачується після установки устаткування на підприємстві та досягнення відповідної продуктивності;
- лізинг дозволяє збільшити виробництво без накопичення капіталу;
- зміст і ремонт майна здійснюється власником;
- дозволяє орендарю використовувати найсучасніше обладнання;
- термін лізингу може бути значно більше, ніж термін міжнародного кредиту;
- податкові пільги.

Для всіх учасників міжнародного лізингу:

- в договір лізингу можуть бути включені додаткові послуги з обслуговування обладнання;
- лізинговий договір є більш гнучким у порівнянні з кредитним договором, так як дозволяє обом сторонам встановити зручну схему оплати;
- виробник обладнання отримує додаткові можливості з продажу своєї продукції і негайної оплати;
- з точки зору економічної діяльності лізинг служить засобом реалізації продукції, розвитку виробництва, впровадження науково-технічного прогресу, створення нових робочих місць. Тому держава має бути зацікавлена в розширенні і стимулюванні лізингових операцій.

До недоліків міжнародного лізингу можна віднести:

- Лізингодавець несе ризик старіння обладнання і отримання лізингових платежів, а для лізингоодержувача вартість лізингу вище закупівельної ціни або банківського кредиту.

- Лізингоодержувач не є власником своїх основних засобів і тому не може передати їх в якості застави в разі необхідності отримання банківського кредиту, що знижує його шанси на отримання такого кредиту на вигідних умовах.
- Продаж обладнання в кредит для лізингу характеризується великим ризиком, який полягає в тому, що лізингодавець, як правило, не може обмежити прийняття лізингоодержувачем додаткових боргових зобов'язань, а в разі банкрутства останній не може претендувати на своє майно.
- Лізинг може бути дорожче кредиту.

Лізинг може бути особливо привабливим в зв'язку з введенням податкових і амортизаційних пільг. Лізингові операції мають великий попит на світовому ринку, так як вони надають переваги сторонам договору.

Отже, значення міжнародного лізингу в кредитуванні зовнішньої торгівлі полягає в тому, що:

- міжнародні лізингові платежі впливають на стан платіжного балансу країни;
- орендні платежі, що виплачуються іноземними лізинговими компаніями, збільшують зовнішні витрати країни, а їх надходження позитивно впливає на платіжний баланс;
- придбання майна після закінчення лізингової угоди рівнозначне імпорту, й у зв'язку з цим лізингові операції стали об'єктом державного регулювання;
- хоча держави і сприяють розвитку міжнародного лізингу, але трапляються труднощі, пов'язані з гострою конкуренцією на світовому ринку, невідповідністю національних законодавств, методик розрахунків, систем оподаткування.

1.3 Спільні риси та відмінності міжнародного факторингу та форфейтингу

Факторинг - це комплекс послуг, що надаються постачальнику спеціалізованою компанією - посередником (фактором) за винагороду в обмін на поступку дебіторської заборгованості покупця (боржника). Важливо знати і розуміти, що факторинг - це самостійний напрям економіки, спрямоване на надання комплексних послуг, які сприяють зростанню продажів торгових і виробничих компаній.

Серед основних функцій факторингу можна виділити наступні:

1. Фінансування поставок товарів.
2. Управління дебіторською заборгованістю, яка забезпечує:
 - контроль за своєчасністю погашення заборгованості;
 - перевірку документів, що підтверджують обґрунтованість поставок товарів.
3. Уникнення валютних, процентних, ліквідних, ринкових ризиків.
4. Інформаційне обслуговування клієнтів (оцінка платоспроможності контрагентів постачальника).

Сторонами угоди про факторинг є три сторони:

- Фактор - банк або фінансова компанія в якості сторони за договором факторингу, якій клієнт переуступив права грошової вимоги до боржників за відвантажену їм продукцію (виконані роботи, надані послуги);
- Постачальник (факторинговий клієнт) - юридична особа, яка здійснює поставку товарів (виконує роботи, надає послуги) боржника з відстрочкою платежу;
- Покупець (дебітор) - юридична особа, яка купує у клієнта товари (роботи, послуги) з відстрочкою платежу. [17].

Факторинг - це особливий вид незабезпеченого фінансування з метою поповнення обігових коштів в обмін на поступку прав дебіторської заборгованості або грошових коштів, які будуть виплачені постачальнику після закінчення певного часу в майбутньому за поставлений товар або поставлені товари. Фактично, факторинг дозволяє вивільнити кошти, вкладені постачальником товару або в виконання робіт або послуг, іншими словами - обміняти первинний обліковий документ на гроші.

Базова схема факторингу:

1. Поставка товару (виконання робіт, надання послуг) на умовах відстрочення платежу за укладеним контрактом між постачальником і покупцем.
2. Уступка права вимоги боргу до фактору на підставі підписаного факторингового договору між фактором і постачальником; передача реєстру і первинних облікових документів, що підтверджують поставку товару (виконання робіт, надання послуг).
3. Зарахування авансового платежу на розрахунковий рахунок клієнта (перший платіж з факторингового договору, який передається фактором клієнту у вигляді вирахування з вартості відступлених прав грошових вимог до боржника-покупцеві).
4. Повна оплата дебіторської заборгованості на рахунок факторингу або на рахунок клієнта (в залежності від умов договору факторингу).
5. Виплата суми, що залишилася за вирахуванням комісії за факторинг постачальнику.
6. Спеціаліст по факторингу повинен ретельно проаналізувати договори, додаткові угоди та супровідні документи, такі як специфікації, замовлення і т.д., права вимоги за якими відступаються факторингові чинники. Вони повинні бути складені відповідно до чинного законодавства України і містити такі складові:

- 1) Предмет договору з визначенням виду та кількості товарів або послуг, які будуть поставлятися або надаватися боржника;
- 2) Суму контракту або загальну вартість або вартість одиниці товару або послуги. Така інформація може бути вказана в окремому додатку, специфікації або в додатковій угоді до контракту;
- 3) Порядок оплати поставлених товарів або наданих послуг. Він повинен бути виконаний виключно в безготівковій формі і на умовах відстрочення платежу. Термін відстрочки платежу повинен бути чітко визначений, як правило, в календарні або банківські дні. Контракти, що передбачають розрахунки за бартерними угодами, розрахунки з цінними паперами, акредитиви, розрахунки, що передбачають наявність посвідчення або підтвердження третіх осіб, або шляхом заліку вимог, не приймаються до факторингового фінансування;
- 4) Порядок переходу права власності на товари або послуги і встановлені документи, що підтверджують виникнення права вимоги оплати. У договорі має бути передбачено, що право власності на товари або послуги переходить до боржника з моменту поставки товарів або надання послуг на підставі документів, зазначених у договорі. Якщо в договорі не обумовлені умови переходу права власності на товари або послуги, то право власності переходить до боржника на умовах, визначених законом, а саме з моменту поставки товарів або надання послуг, факт чого повинен бути підтверджений підписаними сторонами.
- 5) Термін дії контракту. Контракти, термін дії яких ще не минув, приймаються до факторингу. Серед основних вимог до контрактів, які приймаються на факторинг, можна виділити наступні:
 - ніяких заборон на передачу контрактних прав третім особам. Наявність в договорі умови, що забороняє уступку права вимоги грошових коштів, не впливає на дійсність договору факторингу. Однак клієнт не

звільняється від зобов'язань або відповідальності перед боржником у зв'язку з порушенням такого договору;

- регулярність поставок (не рідше одного разу на місяць).
- 6) Аналіз клієнта і його фінансового стану. Аналіз і оцінка фінансового стану клієнта відповідно до внутрішніх положень факторингу включають:
- аналіз фінансового стану клієнта на останню звітну дату та в динаміці за аналогічний період попереднього року на основі щоквартальної бухгалтерської звітності - балансу і звіту про фінансові результати діяльності
 - на основі реєстрів синтетичного рахунку постачальника, як мінімум за останні три - шість місяців, аналізувати обсяги реалізації товару (по дебетовому обороту в балансі) за рахунок закупівлі;
 - обсяг виручки від реалізації товарів (за кредитним і дебетовому обороту) в розрізі покупців (дебіторів) і їх частки в загальному обсязі виручки від реалізації;
 - аналіз співвідношень миттєвої і поточної ліквідності, обігу товарів, дебіторської та кредиторської заборгованості і т.д. ...;
 - розрахувати категорію боржника;
 - досліджувати сезонність бізнесу постачальника в залежності від груп товарів, які він продає;
 - здійснювати загальну оцінку бізнесу і рівня управління постачальником, визначати галузь його діяльності, асортимент товарної продукції, кон'юнктуру ринку, на якому працює постачальник і т.д. ...;
 - вивчають кредитну історію постачальника (якщо вона зрозуміла);
 - оцінити ризики факторингової операції (політичні, економічні, комерційні, юридичні) і визначити можливі шляхи їх мінімізації;

- виїжджати на місце відвантаження товару клієнтом боржнику (надання послуг, виконання робіт) до придбання банком (фактором) першого права вимоги грошових коштів за договором і при розгляді параметрів факторингових послуг (щокварталу).
- 7) Аналіз відносин між постачальником і покупцем. На цьому етапі перевіряється наявність зустрічного боргу кредиторів, які є одночасно його боржниками. Цей аналіз проводиться шляхом аналізу балансу. У разі виявлення боржника в списку кредиторів клієнта, він повністю виключається зі списку боржників по факторингу (якщо сума поточної кредиторської заборгованості перевищує 20% від суми дебіторської заборгованості в оплаті даного контрагента). До факторингових операцій зазвичай застосовується заборона:
- платіжних зобов'язань неплатоспроможних підприємств і господарюючих організацій, оголошених банкрутами;
 - компенсаційним або бартерними договорами;
 - простроченим платіжними зобов'язаннями;
 - для клієнтів, що мають прострочену заборгованість за будь-якими кредитними операціями перед факторингом (банком);
 - довгострокові договори поставки, за якими рахунки-фактури виставляються по завершенні відповідних етапів робіт;
 - права вимоги, які перейшли до іншого фактору;
 - права вимоги, що знаходяться в заставі в іншому банку;
 - вимоги до боржників, що належить до галузей промисловості, фінансування (кредитування) яких заборонено відповідно до кредитної політики підприємства (банку) - зокрема, це галузі будівництва, транспорту, лізингу майна, фінансових операцій, лізингу - які інші види кредитування), бюджетні і комунальні підприємства тощо ..;
 - права вимоги, які були оскаржені в суді або є предметом судового розгляду.[5].

У процесі прийняття рішення про можливість співпраці з факторингу з клієнтом можуть бути залучені додаткові підрозділи - служба безпеки та юридичний відділ факторингу. Служба безпеки аналізує клієнта або його боржника в разі встановлення великих сум лімітів (кожен фактор встановлює для себе розмір великих лімітів), або в разі порушення встановлених лімітних вимог до клієнта і боржника (наявність прострочених платежів і т.п.).

Форфейтинг - це кредитування експортера шляхом купівлі векселів або інших боргових зобов'язань. Фактично, міжнародні кредити надаються в іноземній валюті, де форма перетворення комерційного кредиту в банківський кредит, в результаті чого експортер отримує ряд переваг. Перш за все, це прискорює надходження коштів на товари, що вивозяться, а значить і оборот всього капіталу. Експортер звільняється від ризику дефолту і валютного ризику, а також від ризику, пов'язаного з коливаннями процентних ставок. Баланс підприємства спрощується за рахунок часткового звільнення від дебіторської заборгованості. Форфейтинг є однією з нових форм зовнішньоторговельного кредитування. Його поява обумовлена швидким зростанням експорту дорогого устаткування з тривалим періодом виробництва, конкуренцією на світових ринках і зростаючою роллю кредитів в розвитку світової торгівлі. Якщо факторинг використовується для кредитування короткострокової заборгованості усередині країни і за кордоном і, як правило, шляхом придбання всіх претензій, то форфейтинг є інструментом кредитування окремих експортних претензій, як правило, середньострокових. Спільною рисою між факторингом і форфейтингом є те, що ці методи використовуються для зменшення заборгованості в балансі в результаті продажу вимог.

Швейцарія, традиційно є великим банківським центром і володіє багаторічним досвідом фінансування міжнародної торгівлі, стала одним з перших центрів та ринків форфейтинга.

На сьогоднішній день одним з основних центрів реалізації угод про форфейтинг є Лондон, оскільки експорт багатьох європейських країн вже давно фінансується лондонськими банками. Значна частина форфейтингового бізнесу також сконцентрована в Німеччині.[9].

Механізм форфейтингу використовується в двох основних видах операцій:

- у фінансових угодах - з метою швидкої реалізації довгострокових фінансових зобов'язань;
- в експортних угодах - для полегшення отримання коштів експортером, котра надала кредит імпортеру.

Організація роботи по форфейтингу представлена на рис. 1.1

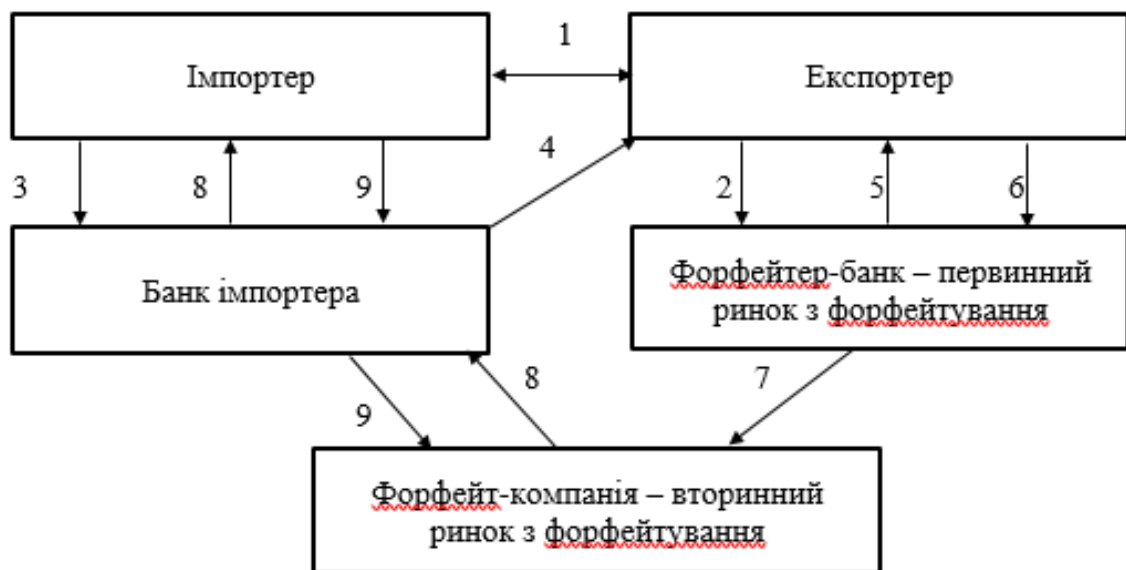


Рис. 1.1. Організація операції форфейтингу:

- 1 - між експортером і імпортером укладається угода з установленим терміном оплати;
- 2 - експортер звертається в компанію-Форфейтер, яка визначає умови угоди;
- 3 - імпортер виписує комерційний вексель і валить його;
- 4 - експортеру направляються векселі, завірені банком країни-імпортера;

5 - експортер векселів і продає їх конфіскованим компаніям на первинному ринку документів без права регресу;

6 - експортер отримує валютну виручку;

7 - компанія по конфіскації векселів перепродає їх на вторинному ринку, який представлений спеціалізованими фінансовими установами по конфіскації векселів в Цюріху, Люксембурзі, Лондоні, Парижі і т.д.;

8 - компанія-ліквідатор представляє рахунок імпортеру для оплати;

9 - імпортер через банк оплачує наданий рахунок в установленний термін.

Переваги форфейтинга експортера:

- поліпшення позиції ліквідності експортера, так як фірма отримує грошові кошти відразу ж;
- експортер звільняється від валютних, кредитних і процентного ризиків;
- знижуються довгострокові вимоги до балансу фірми, що сприяє зростанню її кредитоспроможності;
- відпадає необхідність контролювати погашення кредиту і працювати над збором платежів;
- форфейтинг не впливає на ліміти овердрафту експортера або іншого кредиту, наданого банком.[6].

Недоліки форфейтинга:

1. Висока вартість: ставка форфейтинга значно вище звичайних кредитних ставок, так як форфейтер бере на себе ризики.

Вартість форфейтинга складається з:

- вартість отримання банківської гарантії або Авала на векселі;
- ризикова премія за політичний ризик;
- витрати на мобілізацію коштів, які залежать від процентних ставок на європейському ринку;

- управлінські витрати;
- комісійні за конфіскацію, що представляють собою різницю в часі між укладанням договору та поданням документів.

Таким чином, ставка дисконтування може досягати 10% річних і вище в залежності від ризику країни. Але на відміну від інших експортних кредитів, форфейтингова форма кредитування не включає в себе страхові внески та банківські збори за організацію і управління кредитом.

2. Труднощі для експортера в пошуку банку, який хотів би виступити в ролі фальсифікатора.

Для зміцнення експортних вимог повинні бути виконані наступні умови:

- вимога до експорту має бути оборотним і безумовним;
- векселі повинні бути простими для імпортера;
- вексель повинен мати аваль банку країни покупця, інші вимоги повинні супроводжуватися банківською гарантією;
- в разі сумнівів у платоспроможності імпортера, конфіскація може зажадати аваль або гарантію банку третьої країни;
- експортер може бути звільнений від відповідальності за рахунок. У цьому випадку вексель маркується "Без регресу" або "Без зобов'язань", в деяких випадках до векселем додається спеціальний документ про звільнення експортера від відповідальності.

Фальсифікація відрізняється від лізингу простотою документування, відсутністю регресу (тобто експортер не несе ризику дефолту імпортера).

На відміну від експортного факторингу, форфейтинг має є більш широкою сферою покриття ризиків (неплатіжними, запозичений, валютний

ризик). Форфейт-інститути, враховуючи ризик неплатежу з боку імпортера, здійснюють хеджування з метою його мінімізації. Нижче показана порівняльна характеристика факторингу і форфейтингу (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Порівняльна характеристика факторинга та форфейтинга

Факторинг	Форфейтинг
Об'єкт операції – переважно рахунок-фактура.	Об'єкт операції – переважно вексель (простий або перевідний).
Короткострокове кредитування (до 180 днів).	Середньострокове кредитування (від 180 днів до 10 років).
Сума кредиту обмежена можливостями фактора.	Сума кредиту може бути досить високою внаслідок можливості синдикації.
Фактор авансує оборотний капітал кредитора 70-90% суми боргу. Решта 10-30% надходять на рахунок кредитора тільки після погашення боргу покупцем продукції за вирахуванням комісії та відсотків.	Форфейтер виплачує суму боргу повністю за вирахуванням дисконту.
Фактор або залишає за собою право регресу до експортера або відмовляється від цього права, але навіть у цьому випадку при експорті товарів політичні та валютні ризики несе експортер.	Форфейтер несе всі ризики несплати боргу включаючи політичні та валютні ризики при експорті товарів.
Операція може бути доповнена елементами бухгалтерського, інформаційного, рекламного, збутового, юридичного, страхового та іншого обслуговування кредитора (клієнта).	Не передбачає будь-якого додаткового обслуговування.
Можливість перепродажу факторингового активу фактором не передбачена.	Передбачається можливість перепродажу форфейтером форфейтингового активу на вторинному ринку.
Не потрібні гарантії від третьої особи.	Вимагається гарантія третьої особи або аваль.
Передбачає кредитування під вже існуючу грошову вимогу, або під	Можливе кредитування в обмін на фінансовий вексель,

вимогу, яка виникне в майбутньому, але чітко визначену в договорі купівлі-продажу.	випущений з метою акумуляції коштів, для реалізації інших цілей, не обмежених торговим
--	--

Послуга факторингу найбільш ефективна для малих і середніх підприємств, так як зазвичай вони бачать фінансові труднощі за рахунок нечастого погашення боргу боржниками і злиття наявних у них кредитів.

Форфейтинг найбільш ефективний для великих підприємств, так як вони думають про накопичення копійок для реалізації нових і дорогих проектів.

Розділ 2

ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГОВИХ, ФАКТОРИНГОВИХ ТА ФОРФЕЙТИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ УКРАЇНСЬКИМИ СУБ'ЄКТАМИ.

2.1 Лізингові операції, як основні форми кредитування українськими суб'єктами

Ринок фінансового лізингу в Україні в даний час розвивається дуже швидкими темпами, так як довгий час знаходився в тіні процесів, що відбувалися в країні. Зростання темпів розвитку фінансового лізингу в останні роки становить 80-90% в порівнянні з попередніми звітними періодами. Дерегулювання в цій сфері призвело до деякого збільшення попиту на інвестиції, що сприяло розширенню палітри фінансового лізингу не тільки в сторону транспорту, що було досить знайоме в останні п'ять років, але і в сторону сільського господарства, яке є важливою галуззю української економіки.

Послуги фінансового лізингу в Україні надають:

- лізингові компанії (юридичні особи, які не є фінансовими компаніями, але мають ліцензію на надання послуг фінансового лізингу);
- банки;
- небанківські фінансові організації.

В таблиці 2..1 показано у якій кількості та які саме установи мали право надавати послуги фінансового лізингу в Україні на кінець 2019 року. А на малюнку 2.2 побачимо їх процентне співвідношення один до одного.

Талиця 2.1

Типи лізингодавців		
	Видатний портфель (млн.грн)	Кількість компаній
Банки	9990	78
Фінансові компанії	1362	439

Лізингові компанії	27646	113
--------------------	-------	-----

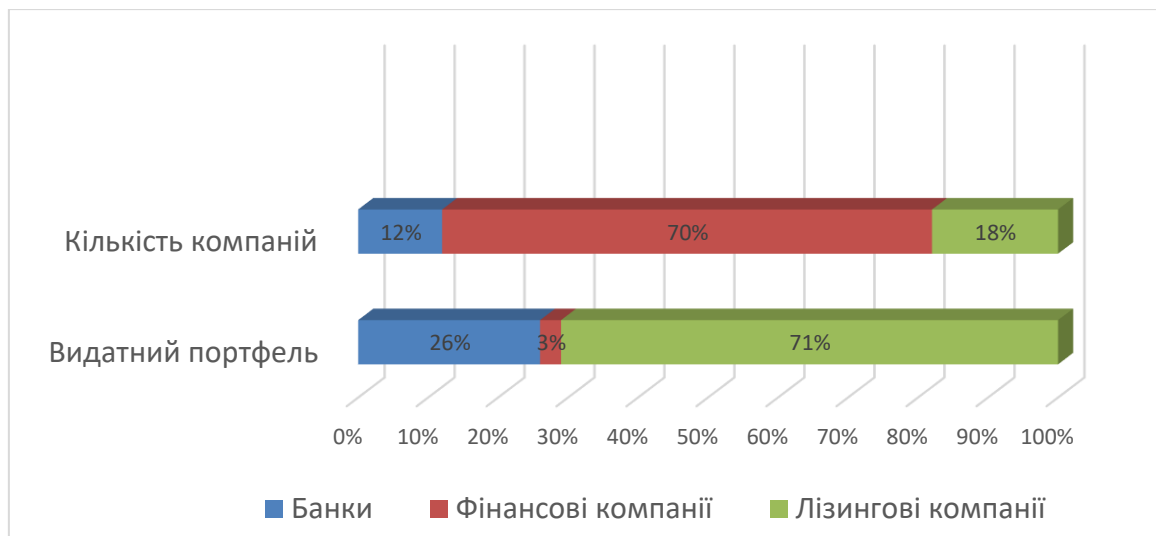


Рис. 2.2 Загальна характеристика типів лізингодавців

Станом на 1 січня 2020 року вартість непогашених договорів фінансової оренди приблизно склала 1651 млн дол. Незважаючи на те, що 70% організацій, які мають ліцензію на надання фінансового лізингу, це фінансові компанії, на їх частку припадає лише близько 3% від загальної вартості портфеля. Ще 26% вартості портфеля складають банки. Саме ці групи учасників ринку не вважають фінансовий лізинг своїм основним видом діяльності.[21].

Найактивнішою групою на ринку лізингу залишаються лізингові компанії (юридичні особи, які не є фінансовими компаніями, але мають ліцензію на надання послуг фінансового лізингу). Разом вони складають лише 18% цих закладів, що мають ліцензію на діяльність на цьому ринку, але їм належить 71% від загальної вартості виданого лізингового портфеля.

Найбільш активною організацією, яка працює саме на ринку фінансового лізингу, це Асоціація "Союз лізингодавців України". На сьогоднішній день близько 80% членів цієї організації знаходиться на ринку.

У 2019 році в Реєстрі державних фінансових послуг зареєстровано 190 лізингових компаній і 321 фінансових компаній, що мають ліцензію на здійснення лізингових операцій.

Інформація стосовно лізингової діяльності банківського сектору не була доступною для загального користування до недавнього часу. В той час, як історичні дані по небанківському лізингу були у відкритому доступі. На рисунку 2.3 та в таблиці 2.4 показаний лізинговий видатний портфель небанківських орендодавців за період з 2013 до 2019 рр

Рис. 2.3 Лізинговий видатний портфель

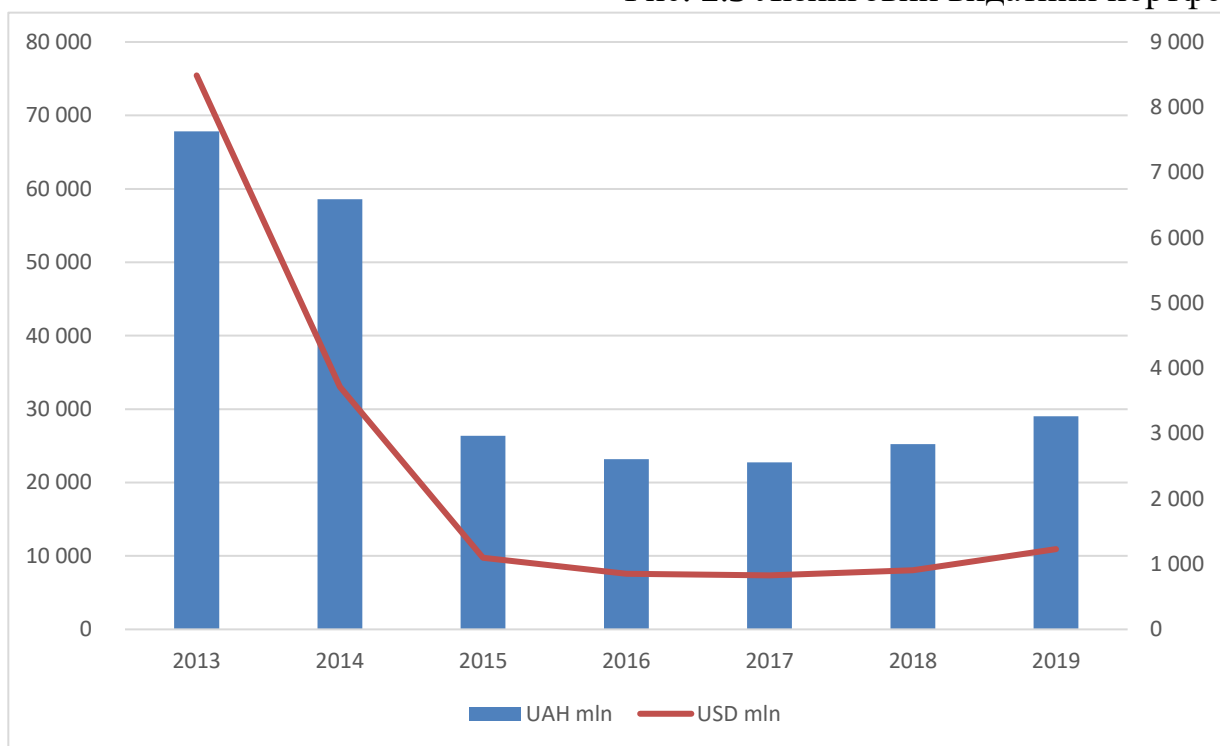


Табл. 2.4 Лізинговий видатний портфель

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
UAH mln	67842	58573	26348	23178	22758	25226	29007
USD mln	8488	3715	1098	852	827	908	1229

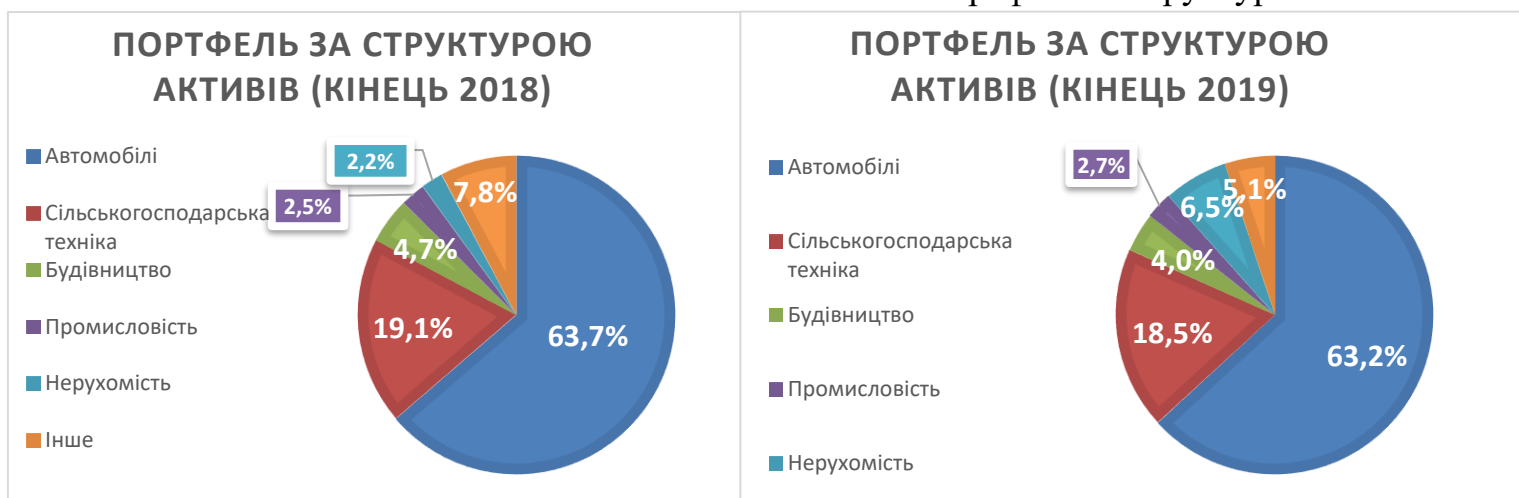
Згідно зі статистикою Регулятора фінансових послуг (Національна комісія з регулювання фінансового ринку) України кількість нових лізингових контрактів у небанківському секторі зросла в 2016 році до 9 160

(+ 122%), а в 2017 році зменшилася до 7 752. Вартість нових ділових угод зросла 2 роки поспіль - +57 % у 2016 році до 9751 млн. грн. та + 33% у 2017 р. до 12968 млн. грн.

Це налічує 22,8 тис. Контрактів на 22,7 млрд. Грн. Однак для порівняння кількість існуючих контрактів у 2013 році становила 25 050, а в 2014 році - 27 348. У той же час в 2017 році портфель цього сектора, ще перебуваючи в стані занепаду (що було триваючою тенденцією після кризи 2014-2015 років), почав рости в 2018 році на 11%, а динаміка зростання навіть прискорилося в 2019 році до 15% в порівняно з аналогічним періодом минулого року.[20].

Ринок небанківського лізингу в Україні найбільше орієнтований на лізинг транспортних засобів. Вартість даного виду активів склала 63% від залишкового портфеля на кінець 2019 року. Помітну частку в портфелі займає також сільськогосподарська техніка, яка становить 18.5%. Разом ці дві групи склали понад 80% лізингового портфеля на кінець 2019 року. На рисунку 2.5 показаний портфель за структурою активів за 2018-2019 рр.

Рис. 2.5 Портфель за структурою активів

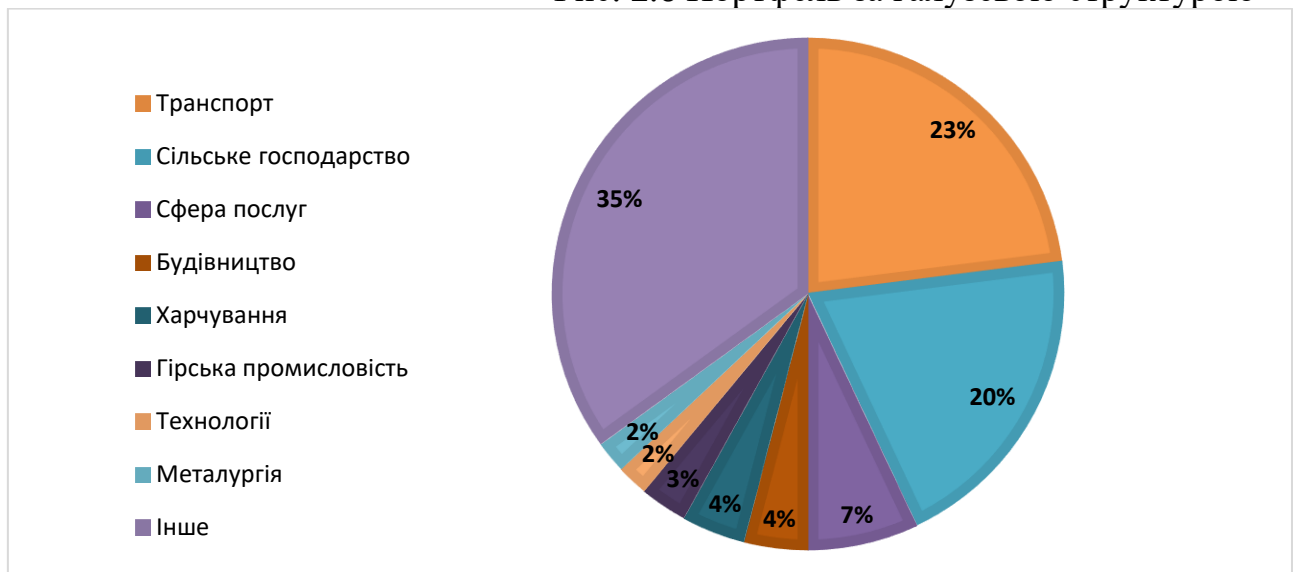


Найбільша кількість, а також найбільш поширеним видом оренди транспортних засобів в Україні - це автомобілі. Згідно з останніми даними, зібраними Асоціацією "Український союз лізингодавців" на цю групу

приблизно 83% всіх транспортних засобів, зареєстрованих лізинговими компаніями. Ще 8% становлять вантажні автомобілі, легкі комерційні автомобілі (LCV) - близько 5%. Частка інших типів транспортних засобів - нижче 5%.

Структура лізингового портфеля за галузевою структурою станом на кінець 2019 року показує, що транспорт (23%) і сільське господарство (20%) в Україні найбільш поширені галузями, які користуються лізинговими послугами. Разом ці дві групи складають 43% лізингового портфеля на кінець 2019 року. Найменш поширені, але знаходяться в даному портфелі такі структури: сфера послуг (7%), будівництво (4%), харчова (4%), гірничодобувна (3%), переробна (2%), металургійна (2%). Більш докладніше ми зможемо побачити на рис. 2.6.

Рис. 2.6 Портфель за галузевою структурою



З цих даних можна зробити висновок, що не слід концентрувати лізинг в транспорті і сільському господарстві, тому що це не відповідає структурі економіки в цілому і показує те, що лізингову галузь можна диверсифікувати в інші галузі, що може сприяти великому потенціалу для зростання економіки.[19].

В Україні правові та економічні засади фінансового лізингу визначаються Законом України "Про фінансовий лізинг". Згідно з цим Законом під фінансовим лізингом розуміється вид цивільно-правових відносин, що виникають з договору фінансового лізингу.

Однак в даний час законодавство, що регулює відносини фінансового лізингу в Україні, застаріло і тому вимагає комплексного оновлення та приведення у відповідність з європейськими стандартами. У зв'язку з цим, Законопроект №. 6395 (Про фінансовий лізинг 2017) був зареєстрований у Верховній Раді України (далі - Законопроект), який визначає загальні правові та організаційні засади фінансового лізингу в Україні відповідно до міжнародних правових стандартів у цій сфері. З прийняттям даного законопроекту лізингові послуги стануть більш доступними, це дозволить модернізувати основні фонди і збільшити виробництво. Нижче буде показано порівняльна таблиця стосовно змін у Законопроекті «Про лізинг». Більш детальніше про зміни показано у Додатку А.

Метою даного законопроекту є захист прав і законних інтересів лізингоодержувачів, орендодавців, створення адекватного конкурентного середовища на ринку фінансових послуг та підвищення довіри до нього, забезпечення сприятливих умов для розвитку економіки України, гармонізація законодавства України із законодавством Європейського Союзу та міжнародних стандартів.

Крім того, Законопроект, в порівнянні з чинним Законом України "Про фінансовий лізинг", деталізує порядок укладення договору фінансового лізингу, уточнює особливості укладення договору фінансового лізингу з фізичними особами (крім фізичних осіб-підприємців), розширює перелік істотних умов цього договору, визначає правові наслідки для припинення договору фінансового лізингу та дострокового розірвання договору. Оскільки укладення договору фінансової оренди може бути пов'язано з необхідністю отримання лізингоодержувачем додаткових або супутніх послуг з боку

лізингодавця або третіх осіб шляхом укладення відповідних договорів на надання додаткових або супутніх послуг, обмовляється, які договори належать до договорів на надання додаткових або супутніх послуг.

Законопроект також передбачає внесення змін до Кримінального кодексу України, Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України та деяких інших законів з метою приведення їх у відповідність з нормами Законопроекту.

Однак, незважаючи на деякі переваги законопроекту, деякі юристи вважають, що в його нинішній редакції деякі його положення є непродуманими і занадто дріб'язковими. Наприклад, замість недосконалого, але лаконічного (в хорошому сенсі цього слова) визначення фінансового лізингу, яке міститься в чинному Законі, автори законопроекту пропонують надзвичайно складне. [19].

Крім того, зростає роль держави в регулюванні ринку фінансових послуг: Законопроект обмежує коло осіб, які можуть бути лізингодавцями, вимагаючи від них придбання спеціального статусу (при цьому хто, в якому порядку і на якій підставі буде надавати цей статус, Законопроект не передбачає).

Крім того, дещо перебільшеними зусилля держави щодо захисту прав лізингоодержувачів - фізичних осіб, які не є суб'єктами підприємницької діяльності. Так, стаття 10 Законопроекту визначає не тільки перелік і форму інформації, яку лізингодавець зобов'язаний надати лізингоодержувачу, і обов'язок отримати письмове підтвердження ознайомлення з нею, а й вимоги до шрифту і форми такої інформації, а також порядок доставки копії договору. На думку адвоката, така деталізація є кілька надлишковою і занадто формальною для процедури укладення договору.

Тому можна зробити висновок, що законопроект про фінансовий лізинг потребує серйозного доопрацювання і усунення помилок. Для прийняття

справді ефективного нормативного акту в Україні з цього питання, що відповідає міжнародним вимогам і практиці, необхідно звернутися до зарубіжного досвіду.

2.2 Практичне використання факторинга та форфейтинга в Україні.

Товарні відносини не можуть існувати без кредиту. Результатом кредитування є передача цінностей від одного суб'єкта господарювання іншому, продовжена до моменту отримання еквівалента. Такі відносини відносяться до відстрочення або розстрочення платежу боржника за товар, переданий на його користь, виконані роботи або надані послуги. Результатом такого рода відносин є повернення грошового зобов'язання між господарськими суб'єктами. Зобов'язання може бути виконане після закінчення встановленого терміну. Право вимоги, що виникло у кредитора до боржника, може мати самостійну цінність і стати предметом факторингових угод.

Це неприпустимо для суб'єкта підприємницької діяльності, якщо він не оплачує поставлені товари (виконані роботи, надані послуги). Заморожені активи ні в якій мірі не сприяють комерційному обороту і тому повинні мати матеріальну цінність. Таким чином, їх матеріальна вартість включається в оборот. Це стало передумовою виникнення правових інститутів, спрямованих на включення дебіторської заборгованості в договірні угоди. [3, р.122]

Більше того, визначення спільних умов та порядок укладення угод купівлі-продажу передбачених Гражданським кодексом (частина 2 статті 350 Гражданського кодексу України) (Господарський кодекс України: Закон України № 436-IV від 16 січня 2003 року), що містить голову, посвячену на погодження про факторинге (глава 73), а також про права та обов'язки стороннього договору та їх відповідальність (Гражданський кодекс України: Закон України № 435-IV від 16 січня 2003 року). У зв'язку з тим, що факторингові операції - це різноманітність фінансових послуг, передбачені банківськими або їх фінансовими установами, а також законодавче регулювання факторингових операцій також виконується згідно із Законом України "Про фінансові послуги та державне регулювання фінансових

послуг", що включає факторинг фінансових послуг (пункт 11 Частина 1 статті 4) (Про фінансові служби та державне управління) . Регулювання ринків фінансових послуг: Закон України № 2664-III від 12 липня 2001 року) та Закон України "Про банки та банківську діяльність", в якому факторинг визначає як кредитну операцію. (Пункт 3, частина 1 статті 49) (О Банки и банковское дело: Закон Украины № 2121-III датован 7 декабря 2000 года). Той факт, що факторингові операції одночасно відносяться до різних видів операцій, що протидіють нормативним правилам. Так, наприклад, у Господарському кодексі України стосується факторингу банківської діяльності (стаття 339), в той час, коли Гражданський кодекс України визначає фактор (джерело фінансування) в якості банку або в іншому фінансовому закладі, що має повне право на здійснення факторингових операцій (частина 3 статті 1079). [18].

Протиріччя між цивільним і економічним регулюванням одних і тих же правових інститутів є традиційним для вітчизняної законодавчої практики. Однак для успішного розвитку ринку факторингу в Україні було б доцільно розробити єдиний нормативний акт. Таким чином, за допомогою цього акта українське законодавство визначить економічні і правові особливості розвитку факторингових операцій.

У міру надання факторингових послуг, коли компанія відчуває нестачу оборотних коштів і, як правило, малі і середні підприємства, в легкій промисловості (харчова, поліграфічна, фармацевтична, сільськогосподарський і т.д.) укладають факторинговий договір. Однак великі підприємства не відчувають фінансові труднощі завдяки коштам, отриманим від інших видів діяльності, і більшій доступності банківських кредитів. Хоча, факторинг має ряд суттєвих переваги (порівняно з кредитуванням):

1. погашення заборгованості здійснюється за рахунок коштів, які у виняткових випадках надходять від боржників, і з оборотних коштів

- клієнта, в той час як банківське кредитування Повернення здійснюється за рахунок оборотних коштів клієнта;
2. факторинг може бути необмеженим, в той час як кредит надається для певний період, і його продовження вимагає швидше складна процедура узгодження з банком;
 3. немає витрат на страхування депозитів, в той час як факторинг, і кредит надається під заставу в розмірі форма застави, гарантії і заставу;
 4. спрощений пакет документів, необхідний для факторингової обробки;
 5. отримані кошти використовуються клієнтом самостійно, в той час як кредитні кошти можуть бути використані виключно для цілі, зазначені в кредитному договорі;
 6. використовуючи факторинг, заставодавець зможе отримати ряд додаткових послуг від банку;
 7. розмір фінансування залежить від суми дебіторської заборгованості, в той час як сума позики залежить від таких факторів, як перевищення доходів за поточним рахунком, наявна цінний папір, банківський борг і т.д.

Таким чином, класична операція факторингу має місце тоді, коли банк або інша фінансова установа, яка має право здійснювати факторингові операції (фактор) забезпечують клієнта платою за фінансування (як правило, до 120 днів) в обмін на поступку клієнта права вимоги до боржників (які виникли внаслідок договорів поставки, надання послуг тощо) на користь фактор.

Також однією з головних проблем економіки сьогодні є доступ до міжнародних ринків. Ця ситуація вимагає використання фінансових інструментів, здатних задовольнити потреби господарюючих суб'єктів.

Факторинг є новою категорією для бізнес-практики в Україні. Вона вивчена зовсім небагато, але феномен збільшується в річному розподілі. Факторингові послуги - одна з молодих, але вже невід'ємна частина фінансового ринку України. Оскільки факторингова діяльність не

висвітлюється в українській літературі, є необхідність продовження дослідження.

Факторингове фінансування направлено на досягнення майбутнього, майбутнього розвитку компанії. Інша важлива відмінність полягає в тому, що при факторингу борг означає гроші від боржників, в той час як позичальник позики зобов'язаний сам повертати кошти.

Факторинг ділиться на різні типи. Міжнародний і місцевий досвід - це два основних типи факторингу: з регресом і без регресу. Основним критерієм поділу факторингу на види є той, хто бере на себе ризики щодо стягнення дебіторської заборгованості.

Факторинг без регресу можна охарактеризувати як продаж дебіторської заборгованості, так як ризики передаються фактору. Якщо ризик дефолту по регресному факторингу приймає на себе підприємство, то фактор не виплати дебіторської заборгованості може стягнути борг з Вашого клієнта. Слід зазначити, що безрегресний факторинг є найбільш поширеним в Україні і за кордоном. Факторинг без права регресу надається рідко і доводиться тільки надійними клієнтами. За договором факторингу постачальник забезпечує передачу факторингу непогашеної заборгованості. Ця заборгованість виникає між контрагентами при реалізації товарів і послуг в рамках комерційного кредиту, в поєднанні з елементами бухгалтерського обліку, інформаційної, маркетингової, страховий, юридичної та іншої наданої послуги.

Відносно заборгованості, переданої клієнтові, необхідно надати оригінальне доказ відвантаження. Фактор в свою чергу оперативно перераховує гроші на рахунок клієнта, але не більше 90% від суми боргу. Загальний відсоток боргу, який буде переданий, залежить від надійності клієнта. Лістинг боргу в повному обсязі страхує його ризики. Решта суми переводяться за зобов'язаннями, які здійснюються після отримання коефіцієнта грошових коштів від боржника. Основна плата за факторинг

віднімається від суми коштів, перерахованих платнику податків в рахунок погашення кожного рахунку, переданого на факторингові послуги. Щомісячна сплата відсотків не потрібно.[17].

Основною перевагою факторингу є те, що клієнт дуже швидко реалізував свій обов'язок по факторингу і може отримати кошти для їх поточного використання. Ця перевага є ключовою особливістю популярності факторингу.

Факторинг почав набирати популярність як традиційна для постачальників схема умов комерційного кредиту. Це навантаження проявляється в тому, що її розвиток, пропорційно збільшуючи дефіцит оборотних коштів за рахунок прострочень платежів. Тривалі проміжки часу між витратами на придбання товарів і отриманням доходу від продажів завжди негативно впливають на виробничий процес. Сьогодні досить велика кількість вітчизняних підприємств виявилися не в змозі ефективно управляти дебіторською заборгованістю, що завдає економічної шкоди підприємству-кредитору. При самостійному управлінні дебіторською заборгованістю для прискорення термінів погашення необхідно провести глибокий аналіз кредитного якості, тимчасово оформити розрахунки за документами; застосувати депозит, вексель.

Платежі та інші авансові форми. У тих випадках, коли компанія використовує факторинг, фактор бере на себе обов'язки боржників з моніторингу, аналізу та, найголовніше, їх платоспроможності, так як клієнт також зацікавлений в погашенні боргу.

Таким чином, управління дебіторською заборгованістю є ефективним і знижує ризики дефолту. Факторинг, на відміну від страхових компаній, на 100% виключає ризик неплатежу з боку покупця.

Основним завданням факторингу є створення такої системи відносин між покупцем і постачальником товару, при якій продавець міг би забезпечити

конкурентний відкладений платіж своїм клієнтам, не відчуючи при цьому дефіциту оборотних коштів.

Це можливо в зв'язку з фінансуванням дострокових поставок з використанням банківського фактора відстрочки платежу у постачальника зручний режим.

Незважаючи на кризу в економіці, факторинг в Україні розвивається. Звичайно, такі фінансові послуги недооцінюються в нашій країні. Важлива перевага факторингу полягає в тому, що він доступний не тільки для крупного бізнесу, а й для малого і середнього. В умовах кризи вартість цього ресурсу постійна і не збільшується, в на відміну від банківських кредитів. Основні чинники подальшого розвитку факторингу діяльність в країні - це збільшення виробництва, підвищення платоспроможності відповідачі в ринковій економіці, зниження інфляції, поліпшення ресурсної бази.

Розділ 3

ОБҐРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ПОЛІПШЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ЛІЗИНГУ, ФАКТОРИНГУ ТА ФОРФЕЙТИНГУ УКРАЇНСЬКИМИ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ У МІЖНАРОДНИХ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИНАХ.

3.1 Шляхи поліпшення діяльності банків та підприємств з використання зазначених форм кредитування.

Досвід більш зрілих ринків пропонує схему розвитку ринку лізингу. Лізинг, як правило, починається з прямого лізингу клієнтів “твердих” і дуже ліквідних активів. Далі розробляються перші спеціальні програми між виробниками та лізингодавцями (як і раніше лише для твердих активів, таких як автомобілі чи машини). З часом фінансування постачальників стає популярним серед усіх твердих активів, і багато виробників пропонують «повне рішення»; не тільки фізичний актив, але і фінанси, обслуговування, обслуговування та страхування. Співпраця між виробником та лізингодавцем структурована таким чином, що фінансист використовує логотип постачальника, а покупець отримує комплексну послугу продавця без необхідності окремого договору з лізинговою компанією. З часом розробляються програми постачальників не лише для типових твердих активів, але й для м'яких активів.

Існує два основних способи впровадження лізингу для компаній: канал клієнта та канал продавця.

Канал клієнта означає, що початковий контакт є між орендарем та лізингодавцем / брокером. Зараз це найпопулярніший канал в Україні. У каналі постачальника потенційний орендар звертається до виробника або дилера активу та отримує доступ до оренди через нього. Виробник / дилер може домовитись із стороннім лізингодавцем, який дозволяє замовнику здати актив в оренду, або він може просто забезпечити фінансування безпосередньо сам (власні лізингодавці). Іншими словами, використовуючи

канал постачальника, орендар отримує доступ до оренди в місці продажу активу (а не фінансів).

Між окремими країнами існують певні відмінності. У Німеччині та Нідерландах близько 90% компаній укладають лізингові угоди через продавців. У Великобританії, Іспанії та Франції банківський канал є найбільш популярним.

Канали постачальників відіграють важливу роль у підтримці великих обсягів невеликих квиткових контрактів, таких як автомобілі та офісне обладнання. Це дуже важливо у транспортній галузі, сільському господарстві та будівництві. Він відіграє значну роль у медичному обладнанні та фінансах ІТ.

Незалежні лізингові компанії повинні розробити власну детальну політику ризиків та власні шляхи пізнання своїх майбутніх клієнтів. Одним із рішень є фінансування постачальників. Більшість міжнародних постачальників сільськогосподарського, транспортного, дорожнього будівництва та медичного обладнання присутні в Україні. Тісна співпраця з постачальником на місцях допомагає лізингодавцю виконувати правила “Знай свого клієнта (KYC)”. Продавці постачальника стають «очима» лізингових компаній. Вони знають місцевий ринок та своїх споживачів. Їх місцева неофіційна інформація допомагає відділам ризику приймати рішення. Часто вони залишаються в тісному контакті з орендарем протягом усього терміну дії договору лізингу за допомогою договорів про надання послуг. Вони знають стан обладнання та часто першими дізнаються, чи можуть виникнути виробничі проблеми. Це особливо важливо у випадку сезонних виплат у сільському господарстві.[22].

Факторинг, фінансова послуга, заснована на продажу дебіторської заборгованості, має потенціал для стимулювання зростання малого бізнесу в Україні.

Однією із стратегій є заклик представників українських банків і небанківських фінансових установ до розробки продуманої політики і ефективної нормативно-правової бази для забезпечення здорового розвитку факторингу, розширення доступу до фінансування для малих і середніх підприємств (МСП) та зміцнення їх фінансової стійкості.

В Україні фінансування дебіторської заборгованості становить лише 0,1% ВВП країни в порівнянні з 8% виробництва в сусідній Польщі, де факторинговий ринок залишається найбільш швидкозростаючим фінансовим сектором, оцінюється в 66,1 млрд. Євро і обслуговує понад 18 000 підприємств.

За словами глави Програми ЄБРР щодо спрощення процедур торгівлі, Рудольфа Путц реформа факторингу має потенціал для вирішення проблеми ринкового розриву у фінансуванні дебіторської заборгованості в Україні, який в даний час оцінюється в межах від 1,5 млрд. Євро до 3,4 млрд. Євро.

Попит з боку малого бізнесу, який зазвичай відчуває труднощі з отриманням банківських кредитів, буде рости в геометричній прогресії, оскільки пандемія COVID-19 не проявляє жодних ознак уповільнення. Розвиток факторингового сектора допоможе розширити доступ до фінансування для бізнесу і зберегти робочі місця.

FSI висловила тверду думку, що Україні необхідно розробити ефективну регуляторну політику, регулюючи факторинговий бізнес, і прийняти закон про факторинг. Спираючись на досвід Греції, Польщі, Туреччини, Великобританії і США, робоча група і Національний банк України погодили подальші кроки з реформування сектора. До них відносяться:

- відділення факторингу від стягнення заборгованості;
- бізнес-освіту та маркетинг факторингу;
- просування безпаперового і автоматизованого документообігу;
- захист прав кредиторів;

- переосмислення оцінки факторів ризику;
- створення системи страхування чинників ризику при факторингу;
- вдосконалення законодавчого регулювання.

Факторинг переживає відродження ринку в зв'язку з появою більш складних юридичних і технічних рішень. Він особливо корисний для забезпечення доступу малих і середніх підприємств до оборотних засобів.

ЄБРР вже давно сприяє факторингу через діяльність Програми сприяння торгівлі та через свої інвестиції в фінансові установи. Для того, щоб допомогти збільшити використання цієї послуги, Банк розробив правову програму, яка спрямована на поліпшення правової та регуляторного середовища для факторингу в країнах, в які Банк інвестує.

В рамках цієї програми ЄБРР пропонує технічну допомогу в створенні сприятливого законодавчого середовища та відповідного нормативного режиму. Він також прагне підтримувати розвиток місцевих і регіональних програм зворотного факторингу.[23].

3.2 Рекомендації щодо застосування форм міжнародного кредитування для України в цілому

У багатьох країнах уряди створили схеми гарантування кредитів, спрямовані на надання допомоги МСП в отриманні кредитів від банків. Схеми гарантування позик часто надаються державою, щоб стимулювати банки кредитування життєздатних підприємств, які не можуть відповідати стандартним вимогам через відсутність застави і / або перевіреної репутації. Вони можуть грати роль каталізатора в країнах з ринковою економікою, де дефіцит фінансування МСП, як правило, ширше, ніж в розвинених країнах. Кошти можуть гарантувати до 100% суми кредиту, але, як правило, це обмежується 50-75%, щоб розділити ризик дефолту позичальника з банком з метою створення правильних стимулів для відбору проекту та його моніторингу.

Добре структуровані системи підтримки є адекватним і неспотвореним відповіддю на вищезгадані обмеження. Тим не менш, важливо привести їх у відповідність з комерційними принципами, а також проводити їх моніторинг і оцінку на постійній і систематичній основі, з тим щоб охопити правильну цільову групу.

В Україні ЄБРР допомагає малому та середньому бізнесу рости, процвітати, а потім знову зростати, стаючи справжнім каталізатором для місцевої економіки, а потім і для регіону.

ЄБРР пов'язує своїх клієнтів з місцевими консультантами і міжнародними консультантами, які можуть допомогти перетворити величезний бізнес. Від найменших, які прагнуть до зростання, до глобальних, їх експертна мережа, що складається з виконавців, мислителів і консультантів, допомагає українським підприємцям зробити крок вперед і почати мислити масштабно.

Банк реконструкції та розвитку підтримує підприємства багатьох галузей, таких як харчова промисловість та виробництво напоїв, оптова і роздрібна торгівля, а також будівництво і проектування. Вони працюють не тільки в Києві. Насправді 79 % наших проектів перебувають за межами столиці.

Будь то новий сайт, система управління якістю, маркетингова стратегія або навіть зовсім нова структура управління, ЄБРР працює разом з підприємцями, щоб визначити найкращий проект, що відповідає їх потребам. Потім, вони підтримують українських підприємців протягом усього процесу, використовуючи їх багаторічний досвід, щоб переконатися, що проект досяг найкращих результатів. Через рік після кожного проекту вони повертаються, щоб виміряти вплив, який зробив банк.

Протягом року після проекту:

- 76% українських підприємців в Україні досягли підвищення обороту за середнього рівня зростання на 43%;
- 63% – досягли підвищення продуктивності разом із розширенням свого бізнесу;
- 64% – створили значну кількість нових робочих місць;

За словами, члена команди підтримки підтримки реформи Міністерства економічного розвитку та торгівлі, Дениса Шемякіна, малий та середній бізнес в Україні, приносить 55% ВВП в економіці країн, при цьому якщо вийде лише малий бізнес, тобто всього 16% ВВП. Якщо дивитись в іншому вимірі, на більші та середні підприємства в Україні - це 73% ВВП. В Європі - в два рази більше. Що кається кількісної складової, то в Україні трохи більше підприємств, що в Європі, але в цей час ефективність в 10 разів нижче.[21].

На його думку, зараз Міністерство економічного розвитку потребує сфокусуватися саме на малих та мікропідприємствах. У першу чергу

покращуємо бізнес-клімат, щоб зробити нашу продукцію більш конкурентоспроможною.

За даними Державної служби статистики України, ріст реального ВВП України у 2018 році збільшився до 3,3% з 2,5% у 2017 році та став максимальним за останні 7 років. Державний бюджет України на 2019 рік заснований на макроекономічному прогнозі правління з ростом реального ВВП на 3%.[23].

Також цього року було заявлено Президентом України Володимиром Зеленським про запуск державної програми по поверненню до українців, які виїхали за кордон, дати можливість відкрити мікро-, мале підприємство на території України. У рамках першого етапу програми стануть доступними кредити на відкриття та розширення власних справ під 5%, 7% та 9%.

За словами глави держави, першим етапом стану доступні кредити для власного бізнесу під 5%, 7% та 9%. Ставка кредиту буде залежати від розміру бізнесу та кількості найманих працівників. Більш детальніше про проценту ставку цієї програми:

- 5% - для нового та діючого бізнесу з виручкою до 25 млн. Грн., Що створює мінімум 2 робочих місця.
- 7% - бізнес з виручкою до 25 млн. Грн., Який не буде створювати нові робочі місця. Якщо такий бізнес з часом приїжджає наняти людей, за кожного нанятого працівника ставка знижується на 0,5%.
- 9% - ставка для діючого бізнесу з виручкою 25-50 млн. Грн.

Максимальна сума кредиту в усіх трьох випадках - 1,5 млн. Грн., Термін кредитування - до 5 років. Учасник повинен інвестувати 20% власних коштів від усіх розходів.

Німецько-український фонд (НУФ) створює майданчик для програм кредитування бізнесу. Фонд передав управління Міністерству фінансів, контролювати його роботу буде НБУ.

На фінансування програм кредитування для мікро- та малого бізнесу з державного бюджету в 2020 році було виділено приблизно 5 млрд. грн. (\$ 212 млн.).

Малий бізнес отримав у 2020 році за програмою госкредитів 2 млрд грн. Відповідний законопроект підтримував Верховну Раду. Державна програма може дозволити запропонувати доступні кредити за зниженою ставкою на відкриття власного бізнесу та створити додатково близько 90 тис. легальних робочих місць лише в перший рік дії програм.

ВИСНОВКИ

Падіння платоспроможності підприємств, погані умови кредитування та інші фактори визначають необхідність залучення нових джерел фінансування. Тому лізинг стає більш популярним як інвестиція механізм оновлення основних фондів. Аналіз ситуації на внутрішньому ринку показав, що існує низка перешкод, що заважають активному розвитку лізингу в Україні. Подолати їх, нам потрібно вжити таких заходів:

- Розробити національну програму підтримки лізингу;
- Створити лізингові центри, які б спеціалізувались на обслуговуванні малого бізнесу;
- Стандартизувати законодавство про лізинг з міжнародним правом;
- Сприяти взаємодії лізингових компаній з вітчизняними підприємствами;
- Спростити процедуру міжнародних лізингових операцій. Це дозволить вільний доступ до Українські підприємства на зовнішні ринки;
- Підвищити обізнаність про особливості та переваги лізингу;

Підготувати кваліфіковану робочу силу для ринку лізингу. Оренда є одним із життєво важливих інструментів структурної реорганізації економіки України. Розвиток ринку лізингу в Україні стимулює процес впровадження нової технології а отже, покращити економічну ситуацію в країні. Тому необхідно розширити сферу застосування надання лізингових послуг та підвищення ролі держави у підтримці її розвитку.

Причини, що перешкоджають побудові класичного ринку факторингу в Україні, спрямованого на розвиток малого та середнього бізнесу, мають складний характер. Вони пов'язані не лише з недоліками вітчизняного законодавства та практики його застосування, але й з економічними факторами. Факторські компанії мають слабкий фінансовий потенціал і не

мають суттєвих фінансових сум з моменту складання рахунків дебіторська заборгованість фінансується компаніями за власні кошти.

Кошти вимагаються з банківських позик або інших позикових коштів для цих цілей щорічно зменшується. Дешеві позики або засоби випуску валюти для цінних паперів (наприклад, облігацій) доступні за кордоном. Більше того, важливою проблемою, яка перешкоджає розвитку класичного ринку факторингу в Україні, є належне виконання правоохоронними органами указу про стягнення боргу з боржника. Є можливість уникнути боргів платіж, який спричиняє ризик для фактору та робить пошук нетрадиційних способів гарантування повернення накопиченої дебіторської заборгованості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Електронний ресурс. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025_eng.pdf, вільний.. – Мова англ.
2. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/#> – Мова укр.
3. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://uul.com.ua/en/2020/oglyad-rynku-lizyngu-ukrayiny-vid-ukrayinskogo-ob-yednannya-lizyngodavtsiv/> – Мова англ.
4. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/01/Leasing_report_eng_Sept2018.pdf – Мова англ.
5. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://uul.com.ua/en/2019/finansovyj-lizyng-v-ukrayini-potochnyj-stan-ta-perspektyvy-rozvytku-pres-reliz-za-rezultatamy-kruglogo-stolu/> – Мова укр.
6. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.ukrcham.ch/uk/publication/art_leasing_ukraine.html – Мова укр.
7. Електронний ресурс. – Режим доступу: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_3%20%D0%B A%D0%B2_2017.pdf – Мова укр.
8. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/> – Мова англ.
9. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://uul.com.ua/en/2009/pravovoe-regulyrovanye-lyzynga-v-ukr/> – Мова англ.
10. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.tradewindfinance.com/news-resources/international-trade-finance-companies-factoring-vs-forfaiting> – Мова англ.

- 11.Електронний ресурс. – Режим доступу:
<https://www.investopedia.com/terms/f/forfaiting.asp> – Мова англ.
- 12.Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://bdf.gov.ua/bdf-5-7-9-21-12-2020-1.pdf> – Мова англ.
- 13.Зеленіна О.О. Бухгалтерський облік факторингу як елемента позикового капіталу підприємства / О.О. Зеленіна // Вісник ЖДТУ: зб. наук. пр. Сер. “Економічні науки”. – Житомир:.. – 2010. – № 4 (54). – С. 78-81 2. Левченко О.М. Факторинг: методика облікового процесу / О.М. Левченко //Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11 (113)
- 14.Макарович В.К. Особливості факторингових операцій в фінансовому та податковому обліку / В.К. Макарович // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Серія: Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – №3 (61). – С. 122-126
- 15.Електронний ресурс. – Режим доступу:
<http://www.oecd.org/countries/ukraine/UkraineCGSAgribusiness.pdf> – Мова англ.
- 16.Електронний ресурс. – Режим доступу:
https://www.eib.org/attachments/efs/viwig_credit_guarantee_schemes_report_en.pdf – Мова англ.
- 17.Електронний ресурс. – Режим доступу:
<https://www.ebrd.com/news/2020/experts-call-for-legal-framework-for-factoring-business-in-ukraine-.html> – Мова англ.
- 18.Електронний ресурс. – Режим доступу:
<https://www.unian.net/economics/finance/10596579-malyu-i-sredniy-biznes-v-ukraine-daet-55-vvp-kabmin.html> – Мова англ.
- 19.Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://od.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-64731.html> – Мова укр.
- 20.Електронний ресурс. – Режим доступу:
<https://www.atlanticcouncil.org/blogs/ukrainealert/what-is-wrong-with-the-ukrainian-economy/> – Мова англ.

21. Електронний ресурс. – Режим доступу: www.investopedia.com – Мова англ.
22. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2019/09pdf> – Мова англ.
23. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://bdf.gov.ua/uk> – Мова укр.

ДОДАТКИ

Додаток А

ПОРІВНЯЛЬНА ТАБЛИЦЯ

**до проекту Закону України “Про внесення змін до
деяких законодавчих актів України”
(щодо регулювання лізингу)**

Цивільний кодекс України	Цивільний кодекс України (змінено 19 квітня 2017 р.)
§ 6. Лізинг	§ 6. Фінансовий лізинг
Стаття 806. Договір лізингу 1. За договором лізингу одна сторона (лізингодавець) передає або зобов'язується передати другій стороні (лізингоодержувачеві) у користування майно, що належить лізингодавцю на праві власності і було набуто ним без попередньої домовленості із лізингоодержувачем (прямий лізинг), або майно, спеціально придбане лізингодавцем у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов (непрямий лізинг), на певний строк і за встановлену плату (лізингові платежі). 2. До договору лізингу застосовуються загальні положення про найм (оренду) з урахуванням особливостей, встановлених цим параграфом та законом. До відносин, пов'язаних з лізингом, застосовуються загальні	Стаття 806. Договір фінансового лізингу 1. За договором фінансового лізингу одна сторона (лізингодавець) зобов'язується перед другою стороною (лізингоодержувачем) набути право власності на річ у визначеного продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов з метою передачі її лізингоодержувачу у володіння та користування на визначний строк, а лізингоодержувач зобов'язується перед лізингодавцем прийняти річ та сплачувати за користування нею встановлену плату (лізингові платежі). Визначення продавця (постачальника) здійснюється за договором між лізингодавцем та лізингоодержувачем. Лізингодавець зобов'язаний письмово повідомити продавця (постачальника) про те, що договір купівлі-продажу (поставки) укладається у зв'язку з договором лізингу.

положення про купівлю-продаж та положення про договір поставки, якщо інше не встановлено законом. 3. Особливості окремих видів і форм лізингу встановлюються законом.	2. З моменту укладення договору лізингу до лізингоодержувача переходять усі права та обов'язки лізингодавця за договором купівлі-продажу (поставки), окрім права на відмову від цього договору без згоди лізингодавця та обов'язку сплати ціни речі. 3. До договору фінансового лізингу застосовуються загальні положення про найм (оренду) з урахуванням особливостей, встановлених цим параграфом та законом. До відносин, пов'язаних з лізингом, застосовуються загальні положення про купівлю-продаж та положення про договір поставки, якщо інше не встановлено законом. 4. Особливості окремих форм фінансового лізингу встановлюються законом.
Стаття 808. Відповідальність продавця (постачальника) предмета договору лізингу 1. Якщо відповідно до договору непрямого лізингу вибір продавця (постачальника) предмета договору лізингу був здійснений лізингоодержувачем, продавець (постачальник) несе відповідальність перед лізингоодержувачем за порушення зобов'язання щодо якості, комплектності, справності предмета договору лізингу, його доставки, заміни, безоплатного усунення недоліків, монтажу та запуску в експлуатацію тощо. Якщо вибір продавця (постачальника) предмета договору лізингу був здійснений лізингодавцем, продавець (постачальник) та лізингодавець несуть перед лізингоодержувачем солідарну	Стаття 808. Відповідальність продавця (постачальника) предмета договору фінансового лізингу 1. Якщо відповідно до договору лізингу вибір продавця (постачальника) предмета договору лізингу був здійснений лізингоодержувачем, продавець (постачальник) несе відповідальність перед лізингоодержувачем за порушення зобов'язання щодо якості, комплектності, справності предмета договору лізингу, його доставки, заміни, безоплатного усунення недоліків, монтажу та запуску в експлуатацію тощо. Якщо лізингодавець здійснив вибір продавця (постачальника) предмета договору лізингу, лізингоодержувач має право на власний вибір

відповідальність за зобов'язанням щодо продажу (поставки) предмета договору лізингу. 2. Ремонт і технічне обслуговування предмета договору лізингу здійснюються продавцем (постачальником) на підставі договору між лізингоодержувачем та продавцем (постачальником).	звернутися з вимогами, що впливають з порушення умов продажу (поставки) предмета договору лізингу, до продавця (постачальника) або лізингодавця, якщо договором лізингу не встановлено інше. 2. Ремонт і технічне обслуговування предмета договору лізингу може здійснюватись на підставі окремого договору
Стаття 809. Ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження предмета договору лізингу 1. Ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження предмета договору лізингу несе лізингоодержувач, якщо інше не встановлено договором або законом. 2. Якщо лізингодавець або продавець (постачальник) прострочили передання предмета договору лізингу лізингоодержувачу або лізингоодержувач прострочив повернення предмета договору лізингу лізингодавцю, ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження несе сторона, яка прострочила.	Стаття 809. Ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження предмета договору фінансового лізингу 1. Ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження предмета договору лізингу переходить до лізингоодержувача з моменту його передачі у володіння лізингоодержувачу, якщо інше не встановлено договором. 2. Якщо лізингодавець або продавець (постачальник) прострочили передання предмета договору лізингу лізингоодержувачу або лізингоодержувач прострочив повернення предмета договору лізингу лізингодавцю, ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження несе сторона, яка прострочила.
Господарський кодекс України	Господарський кодекс України (змінено 19 квітня 2017р.)
Стаття 263. Господарсько-торговельна діяльність 1. Господарсько-торговельною є діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері	Стаття 263. Господарсько-торговельна діяльність 1. Господарсько-торговельною є діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері

товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг. 2. Залежно від ринку (внутрішнього чи зовнішнього), в межах якого здійснюється товарний обіг, господарсько-торговельна діяльність виступає як внутрішня торгівля або зовнішня торгівля. 3. Господарсько-торговельна діяльність може здійснюватися суб'єктами господарювання в таких формах: матеріально-технічне постачання і збут; енергопостачання; заготівля; оптова торгівля; роздрібна торгівля і громадське харчування; продаж і передача в оренду засобів виробництва; комерційне посередництво у здійсненні торговельної діяльності та інша допоміжна діяльність по забезпеченню реалізації товарів (послуг) у сфері обігу. 4. Господарсько-торговельна діяльність опосередковується господарськими договорами поставки, контрактації сільськогосподарської продукції, енергопостачання, купівлі-продажу, оренди, міни (бартеру), лізингу та іншими договорами.	товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг. 2. Залежно від ринку (внутрішнього чи зовнішнього), в межах якого здійснюється товарний обіг, господарсько-торговельна діяльність виступає як внутрішня торгівля або зовнішня торгівля. 3. Господарсько-торговельна діяльність може здійснюватися суб'єктами господарювання в таких формах: матеріально-технічне постачання і збут; енергопостачання; заготівля; оптова торгівля; роздрібна торгівля і громадське харчування; продаж і передача в оренду засобів виробництва; комерційне посередництво у здійсненні торговельної діяльності та інша допоміжна діяльність по забезпеченню реалізації товарів (послуг) у сфері обігу. 4. Господарсько-торговельна діяльність опосередковується господарськими договорами поставки, контрактації сільськогосподарської продукції, енергопостачання, купівлі-продажу, оренди, міни (бартеру) та іншими договорами.
§ 5. Оренда майна та лізинг	§ 5. Оренда майна
Стаття 292. Лізинг у сфері господарювання 1. Лізинг - це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в	Статтю виключити

наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

2. Залежно від особливостей здійснення лізингових операцій лізинг може бути двох видів - фінансовий чи оперативний. За формою здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним тощо.

3. Об'єктом лізингу може бути нерухоме і рухоме майно, призначене для використання як основні фонди, не заборонене законом до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень про передачу його в лізинг.

4. Майно, зазначене в частині першій цієї статті, яке є державною (комунальною) власністю, може бути об'єктом лізингу тільки за погодженням з органом, що здійснює управління цим майном, відповідно до закону.

5. Не можуть бути об'єктами лізингу земельні ділянки, інші природні об'єкти, а також цілісні майнові комплекси державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів.

6. Перехід права власності на об'єкт лізингу до іншої особи не є підставою для розірвання договору лізингу.

7. Правове регулювання лізингу здійснюється відповідно до цього

Кодексу та інших законів.	
Стаття 339. Банківські операції 1. Фінансове посередництво здійснюється банками у формі банківських операцій. Основними видами банківських операцій є депозитні, розрахункові, кредитні, факторингові та лізингові операції. 2. Перелік банківських операцій визначається законом про банки і банківську діяльність. 3. Банківські операції проводяться в порядку, встановленому Національним банком України.	Стаття 339. Банківські операції 1. Фінансове посередництво здійснюється банками у формі банківських операцій. Основними видами банківських операцій є депозитні, розрахункові, кредитні, факторингові операції. 2. Перелік банківських операцій визначається законом про банки і банківську діяльність. 3. Банківські операції проводяться в порядку, встановленому Національним банком України.
Стаття 347. Форми та види банківського кредиту 1. У сфері господарювання можуть використовуватися банківський, комерційний, лізинговий, іпотечний та інші форми кредиту. 2. Кредити, які надаються банками, розрізняються за: строками користування короткострокові - до одного року, середньострокові - до трьох років, довгострокові - понад три роки); способом забезпечення; ступенем ризику; методами надання; строками погашення; іншими умовами надання, користування або погашення.	Стаття 347. Форми та види банківського кредиту 1. У сфері господарювання можуть використовуватися банківський, комерційний, іпотечний та інші форми кредиту. 2. Кредити, які надаються банками, розрізняються за: строками користування короткострокові - до одного року, середньострокові - до трьох років, довгострокові - понад три роки); способом забезпечення; ступенем ризику; методами надання; строками погашення; іншими умовами надання, користування або погашення.
Стаття 351. Лізингові операції банків 1. Банки мають право придбавати за власні кошти засоби виробництва для передачі їх у лізинг з дотриманням вимог, встановлених у статті 292 цього Кодексу. 2. Загальні умови та порядок здійснення лізингових операцій	Статтю виключити

визначаються законом про банки і банківську діяльність, іншими законодавчими актами, а також нормативно-правовими актами Національного банку України.	
Закон України “Про фінансовий лізинг”	Закон України “Про фінансовий лізинг”
Стаття 1. Визначення фінансового лізингу 1. Фінансовий лізинг (далі - лізинг) - це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. 2. За договором фінансового лізингу (далі - договір лізингу) лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі).	Стаття 1. Визначення фінансового лізингу 1. Фінансовий лізинг (далі - лізинг) - це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. 2. За договором фінансового лізингу (далі – договір лізингу) одна сторона (лізингодавець) зобов'язується перед другою стороною (лізингоодержувачем) набути право власності на річ у визначеного продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов з метою передачі її лізингоодержувачу у володіння та користування на визначний строк не менше одного року, а лізингоодержувач зобов'язується перед лізингодавцем прийняти річ та сплачувати за користування нею встановлену плату (лізингові платежі). Визначення продавця (постачальника) здійснюється за договором між лізингодавцем та лізингоодержувачем. Лізингодавець зобов'язаний письмово повідомити продавця (постачальника) про те, що договір купівлі-продажу (поставки) укладається у зв'язку з договором лізингу. 3. Договором лізингу може

	передбачатися поєднання продавця (постачальника) предмета договору лізингу та лізингоодержувача в одній особі (зворотній лізинг).
Стаття 3. Предмет лізингу 1. Предметом договору лізингу (далі - предмет лізингу) може бути неспоживна річ, визначена індивідуальними ознаками та віднесена відповідно до законодавства до основних фондів. 2. Не можуть бути предметом лізингу земельні ділянки та інші природні об'єкти, єдині майнові комплекси підприємств та їх відокремлені структурні підрозділи (філії, цехи, дільниці). 3. Майно, що перебуває в державній або комунальній власності та щодо якого відсутня заборона передачі в користування та/або володіння, може бути передано в лізинг у порядку, встановленому цим Законом.	Стаття 3. Предмет лізингу 1. Предметом договору лізингу (далі - предмет лізингу) може бути неспоживна річ, визначена індивідуальними ознаками та віднесена відповідно до законодавства до основних фондів. 2. Не можуть бути предметом лізингу земельні ділянки та інші природні об'єкти. Не можуть бути предметом лізингу підприємства як єдині майнові комплекси, крім випадків, якщо до їх складу не входять об'єкти цивільних прав, що відповідно до закону не можуть бути предметом лізингу. 3. Майно, що перебуває в державній або комунальній власності та щодо якого відсутня заборона передачі в користування та/або володіння, може бути передано в лізинг тільки за погодженням з органом, що здійснює управління цим майном, відповідно до закону, та у порядку, встановленому цим Законом.
Стаття 6. Договір лізингу 1. Договір лізингу має бути укладений у письмовій формі. 2. Істотними умовами договору лізингу є: предмет лізингу; строк, на який лізингоодержувачу надається право користування	Стаття 6. Договір лізингу 1. Договір лізингу має бути укладений у письмовій формі, якщо інше не встановлено законом. 2. Істотними умовами договору лізингу є: предмет лізингу; строк, на який лізингоодержувачу

предметом лізингу (строк лізингу); розмір лізингових платежів; інші умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін має бути досягнуто згоди. 3. Строк лізингу визначається сторонами договору лізингу відповідно до вимог цього Закону.	надається право користування предметом лізингу (строк лізингу); розмір та склад лізингових платежів; інші умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін має бути досягнуто згоди. 3. Строк лізингу визначається сторонами договору лізингу відповідно до вимог цього Закону.
Стаття 7. Відмова від договору лізингу 1. Лізингоодержувач має право відмовитися від договору лізингу в односторонньому порядку, письмово повідомивши про це лізингодавця, у разі якщо прострочення передачі предмета лізингу становить більше 30 днів, за умови, що договором лізингу не передбачено іншого строку. Лізингоодержувач має право вимагати відшкодування збитків, у тому числі повернення платежів, що були сплачені лізингодавцю до такої відмови. 2. Лізингодавець має право відмовитися від договору лізингу та вимагати повернення предмета лізингу від лізингоодержувача у безспірному порядку на підставі виконавчого напису нотаріуса, якщо лізингоодержувач не сплатив лізинговий платіж частково або у повному обсязі та прострочення сплати становить більше 30 днів. Стягнення за виконавчим написом нотаріуса провадиться в порядку,	Стаття 7. Відмова від договору лізингу 1. Лізингоодержувач має право відмовитися від договору лізингу в односторонньому порядку, письмово повідомивши про це лізингодавця, у разі якщо прострочення передачі предмета лізингу становить більше 30 днів, за умови, що договором лізингу не передбачено іншого строку. Лізингоодержувач має право вимагати відшкодування збитків, у тому числі повернення платежів, що були сплачені лізингодавцю до такої відмови. 2. Лізингодавець має право відмовитися від договору лізингу та вимагати повернення предмета лізингу у разі невиконання лізингоодержувачем частково або у повному об'ємі обов'язку зі сплати лізингових платежів більше 30 днів, якщо інший строк не встановлений договором лізингу. У разі відмови лізингоодержувача повернути предмет лізингу лізингодавець має право вимагати

встановленому Законом України "Про виконавче провадження". 3. Відмова від договору лізингу є вчиненою з моменту, коли інша сторона довідалася або могла довідатися про таку відмову.	його повернення на підставі виконавчого напису нотаріуса або судового наказу в порядку, встановленому законом. Для винесення судового наказу лізингодавець має надати суду наступні документи: 1) заяву; 2) договір лізингу; 3) письмове попередження про можливість витребування предмета лізингу, передане лізингоодержувачу, не менше ніж за один місяць до подання заяви; 4) документи, що підтверджують фактичну сплату лізингових платежів лізингоодержувачем. Стягнення за виконавчим написом нотаріуса провадиться в порядку, встановленому Законом України «Про виконавче провадження». 3. Відмова від договору лізингу є вчиненою з моменту, коли інша сторона довідалася або могла довідатися про таку відмову.
Стаття 10. Права та обов'язки лізингодавця 1. Лізингодавець має право: 1) інвестувати на придбання предмета лізингу як власні, так і залучені та позичкові кошти; 2) здійснювати перевірки дотримання лізингоодержувачем умов користування предметом лізингу та його утримання; 3) відмовитися від договору лізингу у випадках, передбачених договором лізингу або законом;	Стаття 10. Права та обов'язки лізингодавця 1. Лізингодавець має право: 1) інвестувати на придбання предмета лізингу як власні, так і залучені та позичкові кошти; 2) здійснювати перевірки дотримання лізингоодержувачем умов користування предметом лізингу та його утримання; 3) відмовитися від договору лізингу у випадках, передбачених договором лізингу або законом;

4) вимагати розірвання договору та повернення предмета лізингу у передбачених законом та договором випадках; 5) стягувати з лізингоодержувача прострочену заборгованість у безспірному порядку на підставі виконавчого напису нотаріуса; 6) вимагати від лізингоодержувача відшкодування збитків відповідно до закону та договору; 7) вимагати повернення предмета лізингу та виконання грошових зобов'язань за договором сублізингу безпосередньо йому в разі невиконання чи прострочення виконання грошових зобов'язань лізингоодержувачем за договором лізингу. 2. Лізингодавець зобов'язаний: 1) у передбачені договором строки надати лізингоодержувачу предмет лізингу у стані, що відповідає його призначенню та умовам договору; 2) попередити лізингоодержувача про	4) вимагати розірвання договору та повернення предмета лізингу у передбачених законом та договором випадках; 5) стягувати з лізингоодержувача прострочену заборгованість відповідно до умов договору та закону; 6) вимагати від лізингоодержувача відшкодування збитків відповідно до закону та договору; 7) вимагати повернення предмета лізингу та виконання грошових зобов'язань за договором сублізингу безпосередньо йому в разі невиконання чи прострочення виконання грошових зобов'язань лізингоодержувачем за договором лізингу; 8) якщо це передбачено договором лізингу та лізингодавець письмово попередив лізингоодержувача про необхідність виправлення протягом визначеного строку суттєвих порушень умов виконання обов'язку зі сплати лізингових платежів, лізингодавець має право вимагати від лізингоодержувача дострокової сплати майбутніх лізингових платежів; 2. Лізингодавець зобов'язаний: 1) у передбачені договором строки надати лізингоодержувачу предмет лізингу у стані, що відповідає його призначенню та умовам договору; 2) попередити лізингоодержувача
--	---

відомі йому особливі властивості та недоліки предмета лізингу, що можуть становити небезпеку для життя, здоров'я, майна лізингоодержувача чи інших осіб або призводити до пошкодження самого предмета лізингу під час користування ним; 3) відповідно до умов договору своєчасно та у повному обсязі виконувати зобов'язання щодо утримання предмета лізингу; 4) відшкодовувати лізингоодержувачу витрати на поліпшення предмета лізингу, на його утримання або усунення недоліків у порядку та випадках, передбачених законом та/або договором; 5) прийняти предмет лізингу в разі дострокового розірвання договору лізингу або в разі закінчення строку користування предметом лізингу. 3. Лізингодавець може мати інші права та обов'язки відповідно до умов договору лізингу, цього Закону та інших нормативно-правових актів.	про відомі йому особливі властивості та недоліки предмета лізингу, що можуть становити небезпеку для життя, здоров'я, майна лізингоодержувача чи інших осіб або призводити до пошкодження самого предмета лізингу під час користування ним; 3) відповідно до умов договору своєчасно та у повному обсязі виконувати зобов'язання щодо утримання предмета лізингу; 4) відшкодовувати лізингоодержувачу витрати на поліпшення предмета лізингу, на його утримання або усунення недоліків у порядку та випадках, передбачених законом та/або договором; 5) прийняти предмет лізингу в разі дострокового розірвання договору лізингу або в разі закінчення строку користування предметом лізингу, якщо інше не встановлено договором. 3. Лізингодавець може мати інші права та обов'язки відповідно до умов договору лізингу, цього Закону та інших нормативно-правових актів.
Стаття 11. Права та обов'язки лізингоодержувача 2. Лізингоодержувач зобов'язаний: 1) прийняти предмет лізингу та користуватися ним відповідно до його призначення та умов договору;	Стаття 11. Права та обов'язки лізингоодержувача 2. Лізингоодержувач зобов'язаний: 1) прийняти предмет лізингу та користуватися ним відповідно до його призначення та умов договору;

2) відповідно до умов договору своєчасно та у повному обсязі виконувати зобов'язання щодо утримання предмета лізингу, підтримувати його у справному стані; 3) своєчасно сплачувати лізингові платежі; 4) надавати лізингодавцеві доступ до предмета лізингу і забезпечувати можливість здійснення перевірки умов його використання та утримання; 5) письмово повідомляти лізингодавця, а в гарантійний строк і продавця предмета, про всі випадки виявлення несправностей предмета лізингу, його поломок або збоїв у роботі; 6) письмово повідомляти про порушення строків проведення або не проведення поточного чи сезонного технічного обслуговування та про будь-які інші обставини, що можуть негативно позначитися на стані предмета лізингу, - негайно, але у будь-якому разі не пізніше другого робочого дня після дня настання вищезазначених подій чи фактів, якщо інше не встановлено договором; 7) у разі закінчення строку лізингу, а також у разі дострокового розірвання договору лізингу та в інших випадках дострокового повернення предмета лізингу - повернути предмет лізингу у стані, в якому його було прийнято у володіння, з урахуванням нормального зносу, або у стані, обумовленому договором.	2) відповідно до умов договору своєчасно та у повному обсязі виконувати зобов'язання щодо утримання предмета лізингу, підтримувати його у справному стані; 3) своєчасно сплачувати лізингові платежі; 4) надавати лізингодавцеві доступ до предмета лізингу і забезпечувати можливість здійснення перевірки умов його використання та утримання; 5) письмово повідомляти лізингодавця, а в гарантійний строк і продавця предмета, про всі випадки виявлення несправностей предмета лізингу, його поломок або збоїв у роботі; 6) письмово повідомляти про порушення строків проведення або не проведення поточного чи сезонного технічного обслуговування та про будь-які інші обставини, що можуть негативно позначитися на стані предмета лізингу, - негайно, але у будь-якому разі не пізніше другого робочого дня після дня настання вищезазначених подій чи фактів, якщо інше не встановлено договором; 7) у разі закінчення строку лізингу, якщо це передбачено договором, а також у разі дострокового розірвання договору лізингу та в інших випадках дострокового повернення предмета лізингу - повернути предмет лізингу у стані, в якому його було прийнято у володіння, з урахуванням нормального зносу,
--	--

	або у стані, обумовленому договором.
Стаття 13. Ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження предмета лізингу та його страхування 1. З моменту передачі предмета лізингу у володіння лізингоодержувачу ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження предмета лізингу переходить до лізингоодержувача, якщо інше не встановлено договором. 2. Предмет лізингу та/або пов'язані із виконанням лізингових договорів ризики підлягають страхуванню, у разі якщо їх обов'язковість встановлена законом або договором. Витрати на страхування за договором лізингу несе лізингоодержувач, якщо інше не встановлено договором.	Стаття 13. Ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження предмета лізингу та його страхування 1. З моменту передачі предмета лізингу у володіння лізингоодержувачу ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження предмета лізингу переходить до лізингоодержувача, якщо інше не встановлено договором. Знищення, втрата, крадіжка а також пошкодження або псування предмета лізингу, що спричинили повну або часткову втрату його функцій, у тому числі ті що сталися за обставин, за які лізингоодержувач не відповідає, не звільняють лізингоодержувача від сплати лізингових платежів у повному обсязі, і не можуть бути підставою для дострокового припинення договору лізингу, якщо договором лізингу не передбачено іншого. 2. Предмет лізингу та/або пов'язані із виконанням лізингових договорів ризики підлягають страхуванню, у разі якщо їх обов'язковість встановлена законом або договором. Витрати на страхування за договором лізингу несе лізингоодержувач, якщо інше не встановлено договором.
Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг”	Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг”

Стаття 1. Визначення термінів 1. У цьому Законі терміни вживаються у такому значенні: 1) фінансова установа - юридична особа, яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг та яка внесена до відповідного реєстру у порядку, встановленому законом. До фінансових установ належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг;	Стаття 1. Визначення термінів 1. У цьому Законі терміни вживаються у такому значенні: 1) фінансова установа - юридична особа, яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг та яка внесена до відповідного реєстру у порядку, встановленому законом. До фінансових установ належать банки, кредитні спілки, ломбарди, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг;
Стаття 28. Повноваження Уповноваженого органу 1. Уповноважений орган у межах своєї компетенції: 1) розробляє і затверджує нормативно-правові акти, обов'язкові до виконання центральними та місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, учасниками ринків фінансових послуг, їх об'єднаннями, контролює їх виконання; 2) здійснює реєстрацію та веде Державний реєстр фінансових установ;	Стаття 28. Повноваження Уповноваженого органу 1. Уповноважений орган у межах своєї компетенції: 1) розробляє і затверджує нормативно-правові акти, обов'язкові до виконання центральними та місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, учасниками ринків фінансових послуг, їх об'єднаннями, контролює їх виконання; 2) здійснює реєстрацію та веде Державний реєстр фінансових установ; 2¹) веде облік юридичних осіб, які не мають правового статусу фінансових установ, але надають окремі види фінансових послуг

3) видає фінансовим установам у межах своєї компетенції та відповідно до законів з питань регулювання окремих ринків фінансових послуг ліцензії на провадження діяльності з надання фінансових послуг та затверджує ліцензійні умови провадження діяльності з надання фінансових послуг та порядок контролю за їх додержанням;	3) видає фінансовим установам у межах своєї компетенції та відповідно до законів з питань регулювання окремих ринків фінансових послуг ліцензії на провадження діяльності з надання фінансових послуг та затверджує ліцензійні умови провадження діяльності з надання фінансових послуг та порядок контролю за їх додержанням;
---	---