

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

за другим (магістерським) рівнем вищої освіти

**на тему: Удосконалення лізингових відносин виробничо-торговельного
підприємства**

Виконав:

Сердюк Костянтин Юрійович
студент спеціальності
072 «Фінанси, банківська справа та
страхування»

Керівник:

Рибіна Лариса Олександрівна
доцент кафедри фінансів, банківської справи
та страхування

Рецензент:

Ятлов Сергій Григорович
директор ТОВ «Свіда» м. Суми

Суми – 2023

АНОТАЦІЯ

Сердюк К.Ю. Удосконалення лізингових відносин виробничо-торговельного підприємства

Кваліфікаційна робота з ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування», спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», СНАУ, Суми. 2023 р. Рукопис.

В кваліфікаційній роботі розглянуті теоретичні основи лізингових відносин виробничо-торговельного підприємства та методи оцінки ефективності лізингових операцій. Узагальнено зміст лізингу та умов здійснення лізингових операцій; на підставі аналізу літературних джерел узагальнено методи, які можуть бути використані для оцінки ефективності лізингових операцій. Проаналізовані результати діяльності виробничо-торговельного підприємства ТОВ «Свіда», його майновий і фінансовий стан. Встановлено, що підприємство є прибутковим протягом 2020 -2022 років і має задовільний фінансовий стан. Виробничі оборотні і основні засоби використовуються ефективно. Також проаналізований склад і структура джерел фінансового забезпечення його діяльності. Оцінка стану та ефективності використання основних засобів підприємства показала, що зношеність основних засобів підприємства складає приблизно 50% і використовуються вони ефективно. Оцінка ефективності лізингової операції на підприємстві показала, що в результаті порівняння двох способів фінансування нового обладнання, перевагу треба віддавати лізинговій угоді через те, що підприємство вивільняє суму коштів внаслідок економії коштів. Вивільнені із обороту коштів підприємство має можливість використати для рефінансування його матеріально-технічної бази. Пропонуючи гнучкі варіанти фінансування та сприяючи впровадженню інноваційних технологій, лізингові послуги можуть допомогти впоратися із сучасними економічними викликами та забезпечити стійке зростання вартості бізнесу, що є на сьогодні місією функціонування виробничо-торгових підприємств на ринку. В роботі запропоновані рекомендації з вдосконалення методики укладання і реалізації лізингових договорів для виробничо-торгових підприємств, яка допоможе уникнути ризиків і зменшити лізингові платежі. Встановлено, що визначення оптимальних розмірів лізингових платежів та загальної вартості лізингу з урахуванням реальних можливостей лізингоодержувача є однією з найважливіших проблем лізингового бізнесу. Розрахунок величини лізингових платежів може проводитися за різними методиками залежно від виду лізингу, форми та способу виплат, а також умов функціонування економіки, тобто за умов стабільного розвитку або з урахуванням інфляційних процесів. Пропонується коригування базової вартості обладнання, наданого в лізинг, не на річний індекс інфляції, а на індекс росту цін саме лізингового обладнання, і не на весь термін лізингової угоди, а щорічно залежно від реальної ціни лізингового майна. Для зниження ризику лізингової діяльності пропонується використання інноваційного лізингового опціону.

Ключові слова: лізинг, виробничо-торговельне підприємство, лізингові платежі, ефективність, основні засоби, лізингова угода, лізинговий опціон.

SUMMARY

Serdyuk K.Yu. Improvement of leasing relations of the production and trade enterprise

Qualifying work from the OPP "Finance, banking and insurance", specialty 072 "Finance, banking and insurance", SNAU, Sumy. 2023. Manuscript.

The theoretical basis of leasing relations of a production and trading enterprise and methods of evaluating the effectiveness of leasing operations are considered in the qualification work. The content of leasing and the terms of leasing operations are summarized; based on the analysis of literary sources, the methods that can be used to assess the effectiveness of leasing operations are summarized. The results of the production and trading enterprise "Svida" LLC, its property and financial condition are analyzed. It was established that the enterprise is profitable during 2019-2021 and has a satisfactory financial condition. Production circulating and fixed assets are used effectively. The composition and structure of sources of financial support for its activities are also analyzed. The assessment of the condition and efficiency of the use of the company's fixed assets showed that the wear and tear of the company's fixed assets is approximately 50% and they are used effectively. The assessment of the effectiveness of the leasing operation at the enterprise showed that as a result of comparing two methods of financing new equipment, preference should be given to the leasing agreement due to the fact that the enterprise frees up funds as a result of cost savings. The company has the opportunity to use the funds released from circulation to refinance its material and technical base. By offering flexible financing options and promoting the introduction of innovative technologies, leasing services can help cope with modern economic challenges and ensure sustainable growth of business value, which is the mission of the functioning of manufacturing and trading enterprises in the market today. The work offers recommendations for improving the methodology of concluding and implementing leasing contracts for industrial and commercial enterprises, which will help avoid risks and reduce leasing payments. It has been established that determining the optimal size of leasing payments and the total cost of leasing, taking into account the real capabilities of the lessee, is one of the most important problems of the leasing business. The amount of leasing payments can be calculated using different methods depending on the type of leasing, the form and method of payments, as well as the conditions of the economy, i.e. under conditions of stable development or taking into account inflationary processes. It is proposed to adjust the basic cost of leased equipment not to the annual inflation index, but to the price growth index of the leased equipment itself, and not for the entire term of the leasing agreement, but annually depending on the real price of the leased property. To reduce the risk of leasing activities, it is suggested to use an innovative leasing option.

Key words: leasing, production and trading enterprise, leasing payments, efficiency, fixed assets, leasing agreement, leasing option.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН ВИРОБНИЧО-ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	11
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЛІЗИНГУ ЯК ДЖЕРЕЛА ДОВГОСТРОКОВОГО ФІНАНСУВАННЯ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТОВ «СВІДА»	22
2.1 Фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «СВІДА»	23
2.2 Аналіз стану та ефективності використання основних засобів ТОВ «Свіда»	34
2.3 Оцінка ефективності лізингових операцій ТОВ «СВІДА»	37
РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН ВИРОБНИЧО- ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	42
3.1 Напрямки підвищення привабливості лізингової форми фінансування виробничо-торговельного підприємства	42
3.2 Оптимізація вартості лізингу для виробничого-торговельного підприємства	50
3.3 Хеджування ризиків лізингових відносин	55
ВИСНОВКИ	60
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	64
ДОДАТКИ	69

ВСТУП

Сучасний етап розвитку української економіки характеризуються активним встановленням лізингових відносин і здійсненням лізингових операцій. Це зумовлено потребою українських підприємств у постійному технічному переоснащенні. Необхідність залучення фінансових ресурсів регулярно потребує будь-яке підприємство (організація), але їх формування здійснюється за рахунок цілого ряду джерел, серед яких виділяють, як правило, власні, позичені і залучені. Крім того, виникає потреба у підприємств у пошуку нетрадиційних методів оновлення і прискорення амортизації основних засобів підприємства.

Одним з найбільш ефективних фінансових інструментів забезпечення діяльності суб'єктів господарювання вважається лізинг, який є сучасною альтернативою традиційним формам інвестування. Якщо порівнювати з кредитною формою фінансування, лізинговій діяльності властива більша гнучкість і адаптивність до прийнятних ризиків форм фінансування.

В умовах фінансової кризи, залучення банківських кредитів та інших позичених коштів стає все більш складним. Лізинг, як засіб запозичення, дозволяє отримувати необхідні основні засоби підприємствам, які не мають їх в достатній кількості. І не просто основні засоби, а оновлені та модернізовані.

Таким чином, лізинг в силу притаманних йому можливостей може стати імпульсом технічного переозброєння, створення необхідної потужності для підприємства і структурної перебудови економіки в цілому. Тому тема розвитку лізингових відносин підприємств є на сьогодні актуальною. Особливо це стосується виробничо-торгових підприємств, які характеризуються високим рівнем фізичного і морального зносу основних засобів і потребують їх оновлення.

Проблеми лізингу висвітлені у працях вітчизняних науковців Парубець О. та Сугоняко Д., [25]. Ющишина Л.О., Градова О.В. [34], Клименко І.В. [18], Слободяник Ю.Б. [30], Юрченко Я.В. [33] та інших. Заслужовують на увагу праці вітчизняних науковців, присвячених дослідженню розвитку українського ринку лізингових послуг, змісту лізингових операцій, оцінки їх ефективності, зокрема,

праці Краковської А., Вишневецького І., Педос Н. [20], Кулиняк І.Я., Дзюрах Ю.М [21], Дученко М. М., Павленко Т. В. [12] Пошуком шляхів вирішення проблем лізингу займаються активно і зарубіжні науковці, такі як Дж. Адамс [35], Т. Кларк [38], Э. Робинсон [42], С. Шарп [43].

Однак проблем розвитку ринку лізингу в Україні вивчені недостатньо. Заслужують на увагу питання оцінки ефективності банківських лізингових послуг, умов лізингових операцій та їх вплив на фінансовий стан виробничо-торгових підприємств.

Метою дослідження є удосконалення організації лізингових відносин на виробничо-торговому підприємстві на підставі вивчення їх аналізу, оцінки ефективності та внутрішнього контролю лізингових операцій для покращення його фінансового стану.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- дослідити економічну сутність та особливості лізингових відносин на виробничо-торгових підприємствах, методику оцінки їх ефективності;
- надати фінансово-економічну характеристику досліджуваного підприємства;
- зробити аналіз лізингових відносин досліджуваного підприємства на основі діагностики їх фінансового забезпечення та запропонувати напрями його удосконалення;
- зробити оцінку стану та ефективності використання об'єктів лізингових відносин, зокрема основних засобів підприємства;
- розглянути і обґрунтувати переваги лізингових відносин із банківськими кредитами на підставі оцінки їх ефективності;
- запропонувати напрямки підвищення привабливості лізингової форми фінансування виробничо-торговельного підприємства;
- запропонувати заходи зменшення вартості лізингу для виробничого-торговельного підприємства;
- розглянути заходи мінімізації ризиків лізингових відносин.

Об'єкт дослідження – лізингові відносини на виробничо-торговому підприємстві.

Предмет дослідження – теоретично-методичні аспекти організації лізингових відносин у ТОВ «Свіда» та їх ефективності з точки зору впливу на фінансовий стан підприємства.

Методи дослідження. Вирішення поставлених завдань для досягнення мети кваліфікаційної роботи завдання базується на загальнонаукових принципах проведення комплексного наукового дослідження, в процесі якого використовувались різні методи, серед яких – метод логічного синтезу щодо розкриття економічної сутності поняття лізингу та його видів.

Під час дослідження діяльності підприємства використані формалізовані методи – традиційні методи економічної статистики: порівняння, групування, графічний та поелементного аналізу.

Аналізуючи платоспроможність та фінансову стійкість підприємства застосовані методи співставлення і коефіцієнтів.

Інформаційною базою дослідження є законодавчо-нормативні акти, наукові періодичні видання, монографії, матеріали науково-практичних конференцій, Інтернет-ресурси, фінансова звітність ТОВ «Свіда».

Елементами наукової новизни одержаних результатів проведеного дослідження є розробка рекомендацій з вдосконалення методики укладання і реалізації лізингових договорів для виробничо-торгового підприємства, а також пропозиції з мінімізації вартості лізингових послуг завдяки використанню гнучкого графіку платежів за надання лізингових послуг, який передбачає перерозподіл платежів, здійснений на основі врахування виробничих потреб і платіжного потенціалу підприємства.

Практичне значення одержаних результатів визначається у формуванні пропозицій щодо вдосконалення лізингових відносин виробничо-торгового підприємства з метою оптимізації їх вартості.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Положення кваліфікаційної роботи викладені автором на двох наукових конференціях: III

Міжнародній науково-практичній конференції «Scientific research in the modern world» (м. Торонто, Канада 12-14 січня 2023 року); науково-практичній конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (с. Суми, Україна 25-28 квітня 2023 р.)

Публікації. За матеріалами кваліфікаційної роботи опубліковано 2 тези наукових конференцій.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 44 найменувань, додатків. Основний текст викладений на 60 сторінках комп'ютерного тексту, робота містить 16 таблиці, 9 рисунків, 3 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН ВИРОБНИЧО-ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні ринкові відносини вимагають більшого фінансування інноваційних технологій та основних виробничих засобів суб'єктів господарювання для підвищення своєї конкурентоспроможності. Одним із джерел фінансування основних засобів та інновацій виступає лізинг. Якщо підприємство не має капіталу у достатньому обсязі для купівлі вигідного для нього обладнання чи техніки або інших основних засобів одночасно, менеджмент вирішує: Що робити? На ринку пропонується два джерела: кредит та лізинг.

У законодавчих актах України та інших країн, науково-економічній, юридично-правовій літературі відсутнє єдине визначення терміну «лізинг». Функціонує достатньо багато правових документів, які не взаємодоповнюють одне одного й однаково регулюють розвиток лізингового ринку та лізингових відносин в транспортній галузі. В Україні здійснення лізингових операцій прямо чи опосередковано регулює більше 180 нормативно-правових актів, в яких відсутнє єдине визначення сутності лізингу, його видів і функцій.

В даний час різними дослідниками сформульовано велику кількість визначень лізингу, які відносять його до відомих різних класичних видів фінансово-господарської діяльності. Окремі автори визначають лізинг як вид підприємницької діяльності [4], інші ототожнюють його з інвестиційною діяльністю [13], треті розглядають як господарську операцію [22]. Деякі науковці і практики ідентифікують лізинг із орендою [6, 23], інші з особливою формою кредитування [1]. Наявність такої кількості підходів до визначення лізингу свідчить про складність і різноплановість цього виду діяльності та недостатнє вивчення його суті і відсутність єдиної методології дослідження.

Лізинг – це не звичайна довгострокова оренда будівель, споруд, обладнання, автомобілів та іншого рухомого чи нерухомого майна, а це на фінансовому ринку

альтернативне джерело фінансування основних засобів, яке має свої відмінності від кредиту і від оренди (рис. 1.1) і правове регулювання.

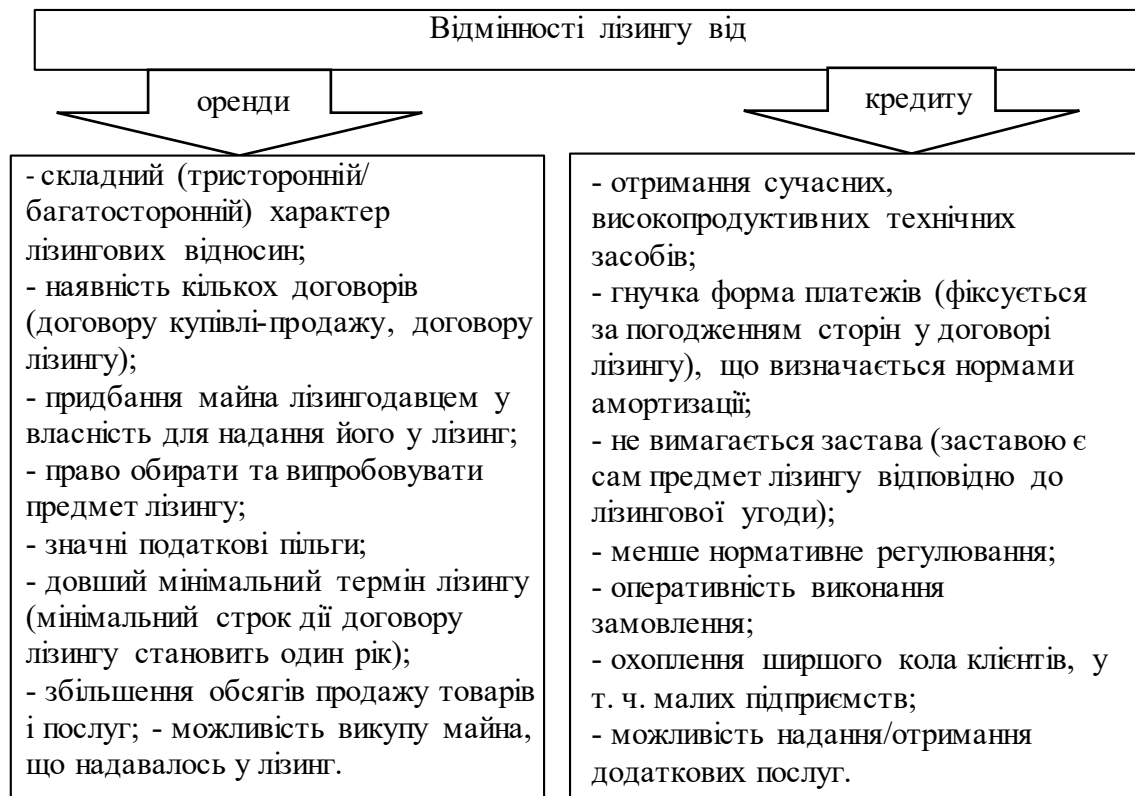


Рисунок 1.1 – Відмінності лізингу від оренди та кредиту

Джерело: побудовано на основі [16]

Правове регулювання лізингових відносин в Україні здійснюється згідно норм, визначених у Господарському та Цивільному Кодексах, а також окремих Законів України «Про фінансовий лізинг», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», а також нормативними актами Національного банку України та Державної комісії по регулюванню ринків фінансових послуг. Даними законодавчими актами визначено: загальні правові ознаки лізингової діяльності, зокрема відносин як між агентами лізингових відносин, так із іншими суб'єктами господарювання і державою; механізм державного регулювання фінансового лізингу як фінансової послуги; порядок

оподаткування лізингових операцій; правила здійснення лізингової діяльності банківськими установами на фінансову ринку [8].

Наведені на рис. 1.1 відмінності лізингу від кредиту та оренди визначають його основні функції, які розкривають зміст лізингу (рис. 1.2).

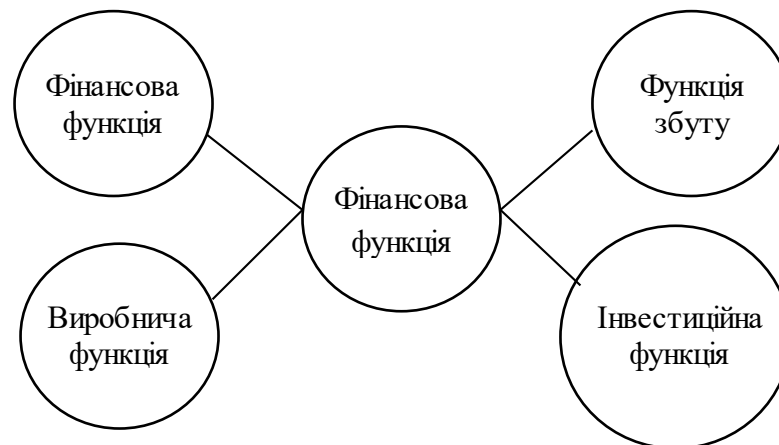


Рисунок 1.2 – Функції лізингу

Джерело: побудовано на основі [2]

Фінансова функція лізингу виражається через розстрочку платежу за лізингове майно та отримання довгострокового кредиту. Лізингоодержувач має змогу додатково залучити основні засоби без суттєвого відволікання фінансових ресурсів, тобто не сплачувати одночасно повну вартість майна, а лише його частину і тим самим спрямовувати обігові кошти на інші виробничі цілі. Для продавця є можливість відразу одержати повну вартість обладнання за рахунок фінансового посередника (лізингової компанії чи банку).

Виробнича функція дозволяє лізингоодержувачу ефективно та оперативно задовольняти свої виробничі потреби в основних засобах через тимчасове використання майна, а не його купівлю (отримати і розпочати використання основних засобів, випробувати його в експлуатації, запобігти моральному старінню, передбачити у договорі умови ремонтно-технічного обслуговування, страхування, викупу тощо).

Функція збуту полягає для виробника (постачальника) у збільшенні реалізації продукції за рахунок розширення клієнтської бази. За допомогою

лізингу залучаються суб'єкти господарювання, які раніше не могли собі дозволити купити дорогі основні засоби. Зміцнюються позиції на ринку продукції. Лізингоодержувач може сплатити лізингові платежі продукцією, виготовленою з допомогою взятого в лізинг обладнання.

Інвестиційна функція виражається через спрямування тимчасово вільних фінансових ресурсів в інвестиції в основний капітал підприємств. Лізинг можна використати в умовах дефіциту коштів у суб'єктів господарювання як альтернативу традиційним каналам інвестування, а також для розширення використання нових прогресивних та високоефективних основних засобів та технологій.

На підставі визначених особливостей та функцій лізингу можна визначити його суть, як «матеріально-технічне постачання у вигляді концептуального підходу до забезпечення підприємств і організацій матеріально-технічними ресурсами тривалого користування; по-друге, як інвестиційну діяльність лізингових компаній або банків» [18]. На думку Клименко І.В. матеріально-технічне забезпечення підприємств та інвестування його основного капіталу, «доповнюючи одна одну, утворюють сумарний економічний ефект» [18]. Необхідно відзначити, що тривалий розвиток лізингових відносин супроводжувався його відокремленням та трансформацією у фінансові відносини більш високого рівня у порівнянні з орендними, кредитними чи комерційними. Тому Корсун А.С. визначає лізинг як процес із сукупності орендних, фінансових, кредитних, інвестиційних відносин між їхніми учасниками за наступних умов: необхідність в оновленні технічного та технологічного потенціалу з одного боку, можливості задовольнити ці потреби з іншого боку через надання послуг майнового, інвестиційного та кредитного характеру [19].

Через відсутність єдиної дефініції «лізинг» у науковій літературі не можна знайти загальноприйнятої класифікації форм і видів лізингу. В результаті аналізу літературних джерел виділено і узагальнено основні ознаки класифікації лізингу, які наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Класифікація лізингу

Ознака	Вид лізингу	Суть
1	2	3
Форма організації	Прямий	виробник або продавець самостійно передає майно у лізинг безпосередньо тому, хто буде його використовувати.
	Непрямий	передача майна відбувається через посередників – банківські установи, лізингові компанії тощо
	Зворотний	виробник майна продає його лізинговій компанії і отримує назад на умовах лізингу
	Сублізинг	лізингоодержувач передає майно, отримане від лізингодавця за договором лізингу, у користування третій особі за договором сублізингу
Склад учасників	Двосторонній	беруть участь два суб'єкти: лізингодавець та лізингоодержувач
	Багатосторонній	беруть участь три чи більше учасників
Термін дії договору та ступінь окупності	Оперативний	набувається право користування майном протягом певного періоду без можливості викупити його у власність у кінці строку використання
	Фінансовий	передбачає сплату повної вартості майна протягом строку лізингу та можливість придбати майно у власність у кінці терміну користування
Спосіб фінансування	За власні кошти	використання власного капіталу лізингодавця для фінансування лізингових програм
	За залучені кошти	залучення кошти у інших суб'єктів (банківських установ, фінансових компаній)
	Пайовий	частково використовуються власні кошти, частково використовуються кошти інвесторів (акціонерів, банків) на умовах пая (укладається багатосторонній договір з залученням кредитних коштів)
Сектор ринку	Внутрішній	учасники лізингових відносин перебувають в одній країні
	Міжнародний, в т.ч.	один із учасників лізингових відносин є нерезидентом
	експортний	лізингодавець в межах своєї країни купує об'єкт лізингу, а передає в лізинг його лізингоодержувачу, що знаходиться за кордоном
	імпортний	лізингодавець купує об'єкт у іноземного постачальника, після чого надає його вітчизняному лізингоодержувачу
	транзитний	лізингодавець із однієї країни купує майно у іноземного постачальника, після чого передає його у лізинг іноземному лізингоодержувачу з третьої країни
Характер лізингових платежів	Грошовий	всі лізингові платежі здійснюються в грошовій формі
	Компенсаційний	оплата лізингових платежів поставкою продукції, що виготовляється на взятому в лізинг обладнанні, або наданням послуг
	Змішаний	поєднанні грошової форми виплати та компенсаційної
Об'єм сервісного обслуговування	Чистий	всі витрати пов'язані з експлуатацією, ремонтом та страхуванням майна, що було передано в лізинг, несе лізингоодержувач
	Повносервісний	лізингодавець надає комплексну систему технічного обслуговування, ремонту, страхування тощо
	Частково сервісний	Лізингодавець надає попередньо домовлений комплекс послуг по обслуговуванню об'єкта лізингу

Продовження табл. 1.1

1	2	3
	Генеральний	дозволяє за умов тривалої і надійної співпраці лізингодавця з лізингоодержувачем укласти генеральну угоду з надання лізингової лінії, тобто лізингоодержувач може за необхідності отримувати додаткове обладнання без укладання кожного разу нової угоди
Ступінь ризику	Незабезпечений	лізингоодержувач не на надіє ніяких гарантій, крім пакету обов'язкових документів: не платить заставу і нічим не забезпечує фінансування
	Частково забезпечений	клієнт вносить заставу. Лізингодавець, у свою чергу, заморожує його на своєму рахунку та повертає споживачу після закінчення договору за умови виконання всіх умов угоди. Заставу можуть утримати, якщо клієнт, наприклад, одноосібно вирішив замінити запчастини на автомобілі або змінити його технічні характеристики
	Гарантований	цілком забезпечений лізинг, коли всі ризики розподіляються між страховими компаніями, які страхують майно та повернення платежів. Для лізингової компанії така угода є ідеальною.

Джерело: побудовано на основі [10, 18, 24, 33]

Учасниками лізингових відносин згідно Закону України «Про фінансовий лізинг» є [27]:

- лізингодавець – юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингоодержувачу;
- лізингоодержувач – фізична або юридична особа, яка отримує право володіння та користування предметом лізингу від лізингодавця;
- продавець (постачальник) – фізична або юридична особа, в якій лізингодавець набуває річ, що в наступному буде передана як предмет лізингу лізингоодержувачу;
- інші юридичні або фізичні особи, які є сторонами багатостороннього договору лізингу.

Формування лізингу з погляду дії лізингових відносин має подвійну мету (рис. 1.3).

Лізингодавець, придбавши техніку у власність, обов'язково повинен надати її в оренду лізингоодержувачу на визначений термін за відповідну плату у вигляді договірних лізингових платежів із підприємницьких цілей. Постачальник технік

при цьому одержує змогу стабільно збільшувати виробництво й ефективно реалізовувати техніку, а фінансова установа – підвищує кругообіг капіталу та одержує запрограмовану маржу.



Рисунок 1.3 – Схема лізингових відносин виробничо-торгівельних підприємств

Джерело: побудовано на основі [45]

Проте визначальна функція лізингових відносин полягає в тому, що лізингоодержувач за відсутності коштів й доступу до банківських кредитних ресурсів має змогу, по-перше, акумулювати як власні, так і залучені кошти для поступового оновлення технічних ресурсів та стабільно стимулювати процес розвитку. По-друге, використовуючи технічні засоби лізингових компаній і відшкодовуючи лізингодавцю вартість їх протягом дії терміну договору, він має можливість повністю оновити матеріально-технічну базу і, не ризикуючи власними коштами здійснити модернізацію виробництва.

Таким чином, лізингодавець із подачі лізингоодержувача тільки формує капітал-власність (ринок технічних засобів). З моменту передачі їх лізингоодержувачу у користування він започатковує другий, основний етап

лізингових відносин – перетворення капіталу-власність у капітал-функцію. Тобто, цільова функція лізингових відносин полягає у створенні умов оновлення капіталу-функції на підприємстві шляхом використання капіталу-власності.

Лізингові відносини потребують гарантій, які закріплюються угодою про страхування. В угоді визначаються умови, за яких страхова компанія зобов’язується виплатити страхувальнику страхову суму на випадок одержання збитку. У свою чергу, страхова компанія через сплату лізингодавцем і лізингоодержувачем страхових внесків одержує гарантовану можливість розширювати статутний капітал та більш ефективно працювати [11].

Лізинговий процес відбувається в двох основних його формах – фінансовій та оперативній, систематизація основних ознак яких наведена на рис. 1.4.



Рисунок 1.4 – Систематизація основних форм лізингу за ознаками їх взаємовідносин

Джерело: побудовано на основі [11]

Фінансовий лізинг – комплекс фінансово-організаційних відносин, які за своєю ознакою призначені для формування капіталу-власності лізингодавця, завдяки якому вирішується проблема інвестування придбання технічних засобів для передачі її лізингоодержувачу на короткостроковий або довгостроковий термін. Набувши фінансового статусу, капітал-власність трансформується в оперативний лізинг (капітал-функцію), який має схожість з орендою майна і відображає фінансово-оперативні відносини між лізингодавцем і лізингоодержувачем.

Через лізинг фінансується значна частка капітальних витрат на оновлення основних засобів підприємства, доцільність яких визначається ефектом від її впровадження в практику. Для якісної оцінки лізингових відносин Юрченко Я. В. запропонував 5 головних показників системи оцінки ефективності автомобільного лізингу, на підставі яких можна визначити загальний зважений показник ефективності впровадження: збільшення прибутку; ефективність використання власного капіталу; зниження ризику; зростання конкурентоспроможності; збільшення показників рентабельності інвесторів [33].

Користуючись практичним досвідом США оцінки ефективності лізингової угоди можна виділити підхід, в основі якого лежить оцінка ефективності лізингу у порівнянні із банківським кредитом. Ефективність лізингової операції для лізингоодержувача оцінюється шляхом порівняння загальної суми лізингових платежів згідно лізингової угоди із ціною лізингового майна, який береться в кредит з урахуванням податкових та інших пільг, передбачених для лізингоодержувача.

Пропонується порівнювати лізинговий відсоток із банківським, які розраховуються за формулами:

$$C_{cr} = C_0 + \frac{P_1}{T_1} - T_2 \quad (1.1)$$

де C_{cr} - ціна майна у випадку використання кредиту;

C_0 - ціна майна;

P_1 - процентні виплати за кредитом;

T_1 - податок з доходу;

T_2 - податковий кредит у випадку прискореної амортизації.

$$I_r = \frac{A + P_1}{0,5 (C_i - C_{rs})} \quad (1.2)$$

де I_r – ціна майна у випадку використання фінансового лізингу;

P_1 - лізингові платежі (річні);

A - щорічна амортизація майна;

C_i - початкова ціна предмету лізингу;

C_{rs} - залишкова ціна лізингового майна/

Для оцінки ефективності лізингу Калабухова С. [14] пропонує показник лізинговіддачі, який враховує позитивні і негативні фактори впливу на економічний ефект від лізингу. Розраховується цей показник за формулою:

$$L_B = \frac{\sum_{i=1}^n D_i + \sum_{i=1}^n ПК_i}{\sum_{i=1}^n ЛП_i + \sum_{i=1}^n ПР_i + \sum_{i=1}^n ПЗ_i}$$

де L_B – лізинговіддача;

D_i – сума доходу від реалізації послуг, яку можна безпосередньо віднести на предмет лізингу, без податку на додану вартість, грн.;

$ПК_i$ – сума податкового кредиту, який нараховується за кожною лізинговою угодою від вартості лізингу і на суму лізингового платежу без урахування частини компенсації вартості предмета лізингу, грн.;

$ЛП_i$ – сума лізингових платежів, сплачена або нарахована, на момент обчислення показника, грн.;

$ПР_i$ – сума інших витрат, пов'язаних з укладанням або дією договору лізингу (страхові платежі, витрати на консалтингові, юридичні послуги тощо), грн.;

PZ_i – сума податкових зобов'язань, що виникла внаслідок реалізації предмета лізингу, грн.;

n – кількість фінансових потоків згенерованих лізинговими угодами;

Отже, лізинг є привабливим альтернативним джерелом інвестування оновлення матеріально-технічної бази підприємства через його економічну вигідність і доступність та інші переваги, зокрема:

- економія власних коштів;
- можливість виплачувати після отримання доходу від використання предмета лізингу;
- податкові пільги;
- прискорена амортизація, внаслідок зменшення бази оподаткування;
- оптимізація структур активів лізингоодержувача, через облік лізингового майна на позабалансових рахунках;
- можливість отримати майно за нульовою вартістю після закінчення терміну лізингової угоди у випадку повного покриття амортизаційних платежів;
- відсутність заставного майна [17].

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЛІЗИНГУ ЯК ДЖЕРЕЛА ДОВГОСТРОКОВОГО ФІНАНСУВАННЯ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТОВ «СВІДА»

2.1 Фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «СВІДА»

Об'єктом нашого дослідження є лізингові відносини виробничо-торгового підприємства недержавної форми власності Товариство з обмеженою відповідальністю «СВІДА» (далі ТОВ «Свіда»). За даними Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань ТОВ «Свіда» як юридична особа зареєстровано 15 грудня 2027 року в м. Суми Сумської області.

Як юридична особа ТОВ «Свіда» згідно положенням Господарського кодексу України діє на основі статуту, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в банках, власну печатку із своєю назвою та ідентифікаційним кодом [9]. Метою діяльності ТОВ «Свіда» є отримання прибутку від здійснення виробничої та торгівельної діяльності, спрямованої на задоволення будівельних та ремонтних потреб населення, інших підприємств у власній продукції, роботах та послугах, соціально-економічних інтересів власників підприємства, його працівників та суспільства.

Діяльність підприємства регулюється головними законодавчими актами, якими є: Цивільний кодекс України; Господарський кодекс України; Закон України «Про господарські товариства»; Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців»; Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»; Закон України «Про захист економічної конкуренції»; Податковий Кодекс України тощо.

Статут підприємства є офіційно зареєстрованим документом, який виконує функцію внутрішнього нормативно-правового акту господарюючого суб'єкта і включає положення, що регулюють діяльність підприємства та його зв'язки з

іншими суб'єктами господарювання. У статуті визначається: точна назва та місцезнаходження підприємства, його засновники (власники); основна місія й цілі діяльності; органи управління та порядок їхнього формування; повноваження трудового колективу та його виробничих органів; джерела та порядок утворення майна; зовнішньоекономічна діяльність; умови реорганізації та припинення існування. Статут ТОВ «СВІДА» розроблений засновником підприємства та нотаріально завірений, він складається з 15 розділів.

Діяльність ТОВ «Свіда» диверсифікована. Для здійснення мети станом на кінець 2022 року ТОВ «Свіда» має можливість займатися такими видами діяльності:

- оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням;
- лісопильне та стругальне виробництво;
- виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів;
- оптова торгівля іншими проміжними продуктами;
- неспеціалізована оптова торгівля;
- вантажний автомобільний транспорт;
- купівля та продаж власного нерухомого майна;
- надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна;
- надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів, вантажних автомобілів, сільськогосподарських машин і устаткування, будівельних машин і устаткування, офісних машин і устаткування, у тому числі комп'ютерів, інших машин, устаткування та товарів тощо.

Для здійснення своєї діяльності ТОВ «Свіда» маю потужну виробничу базу, оснащену сучасним імпортним обладнанням. Це обладнання дозволяє підприємству здійснювати повний цикл переробки деревини, а саме від розпилювання колоди до упаковки готової продукції, призначеної для будівельних та ремонтних потреб виробів, до яких включаються: вагонка,

меблевий щит, клеєний брус, блок-хауз, дошка підлоги тощо. Також підприємство надає послуги розпилювання лісу, виготовлення бруса, обрізної і необрізної дошки, а також сушіння пиломатеріалів [31].

Виробничі площі ТОВ «Свіда» мають 16 тис. квадратних метрів, з яких 900 куб метрів знаходиться під сушильними камерами і, на яких розміщено 10 виробничих ліній. Підприємство працює не тільки на внутрішньому ринку будівельних та ремонтних виробів, але й на зовнішньому, про це свідчить його щомісячний експорт в розмірі 3000 куб метрів.

Таким чином, ТОВ «Свіда» є експортно-орієнтованим підприємством, яке функціонує з одного боку у сфері торгівлі, бо здійснює купівлю-продаж пиломатеріалів на внутрішньому та зовнішньому ринках, а з іншого боку – у галузі деревообробної промисловості, бо займається виробництвом пиломатеріалу з сосни, дубу та інших порід деревини.

ТОВ «СВІДА» веде оперативний бухгалтерський облік і статистичну звітність та здійснює облік результатів своєї діяльності відповідно до чинного законодавства. Бухгалтерський облік ведеться згідно внутрішньому наказу про облікову політику підприємства. Результати діяльності підприємства відображаються в щоквартальних та річних балансах, у звітах про фінансові результати, а також у річному звіті. Перевірка окремих напрямків діяльності підприємства здійснюється податковими та іншими уповноваженими державними органами у відповідності з чинним законодавством України. Підприємство здійснює контроль за якісними показниками своєї фінансово-господарської діяльності за допомогою економічного аналізу. Станом на 01.01.2023 року на підприємстві середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу становила 42 особи, що зменшилась порівняно з 2020 роком на 21 особу.

Важливе значення для роботи підприємства є структура його активів. Структура активів балансу ТОВ «СВІДА» за 2020-2022 роки є оптимальною, оскільки частка необоротних активів несуттєво перевищує частку його оборотних активів (рис.2.1).

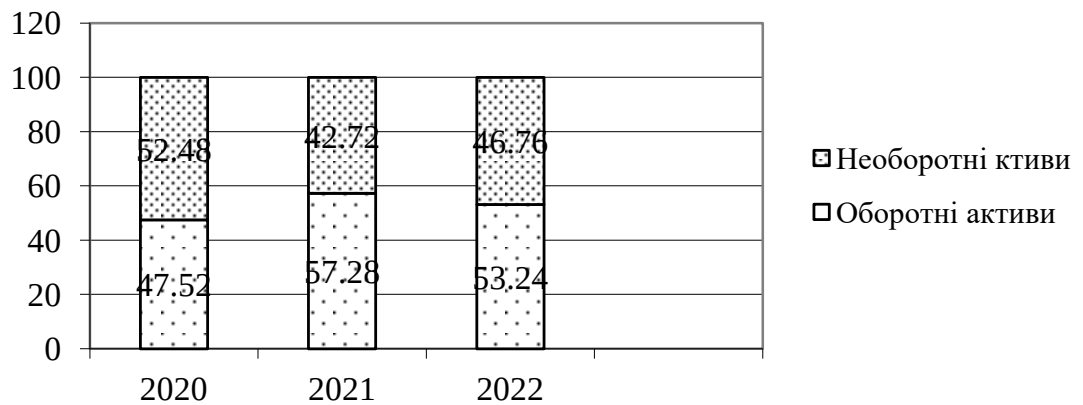


Рисунок 2.1 – Динаміка частки оборотних і необоротних активів ТОВ «Свіда» за 2020-2022 роки

Джерело: побудовано на основі даних ф.1 фінансової звітності підприємства за 2020-2022 роки

На початку досліджуваного періоду частка оборотних активів ТОВ «Свіда» складала 47,52%, а на кінець 2022 року цей показник зріс на 19,15 в.п. і становить 53,24 %. Частка необоротних активів в майні підприємства зменшується з 52,48% на початку 2020 року до 46,76% на кінець 2022 року.

Аналіз фінансово-економічних показників діяльності підприємства є необхідним етапом для виявлення проблем в діяльності підприємства та розробки заходів підвищення її ефективності. Для виробництва продукції ТОВ «Свіда» використовує оборотні активи, загальна сума яких станом на кінець 2020 року зросла на 21,3%, про що свідчать показники табл. 2.1.

Зростання суми оборотних активів пов'язано із ростом окремих її складових. Зокрема зростає дебіторська заборгованість підприємства за продукцію – на 104,74%, а також інша поточна дебіторська заборгованість приблизно в 12 разів. Загальна сума дебіторської заборгованості підприємства на кінець 2022 року склала 14998 тис. грн. Необхідно відзначити зростання суми грошових коштів на 52,95%, інших оборотних активів – на 41,61%. Позитивним є зменшення суми запасів на 34,37%. Зростання суми оборотних активів

підприємства є позитивним явищем, яке свідчить про можливість підприємства розширити виробництво.

Таблиця 2.1 – Динаміка складу оборотних активів ТОВ «Свіда» за період 2020-2022 роки, тис. грн.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +, –		Відносний приріст (відхилення), %		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Запаси	14 441	11 347	9 478	-3 094	-1 869	-21,43	-16,47	-34,37
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	6 452	5 794	13 210	-658	7 416	-10,2	127,99	104,74
Інша поточна дебіторська заборгованість	147	1 287	1 788	1 140	501	775,51	38,93	1 116,33
Гроші та їх еквіваленти	678	3 987	1 037	3 309	-2 950	488,05	-73,99	52,95
Інші оборотні активи	4 088	4 633	5 789	545	1 156	13,33	24,95	41,61
Разом	25 806	27 048	31 302	1 242	4 254	4,81	15,73	21,3

Джерело: фінансова звітність ф.1 підприємства за 2020-2022 рр

При проведенні аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства під його виробничо-торгівельною діяльністю розуміють ділову активність підприємства [3]. Матеріальні ресурси підприємства, які і фінансові, знаходяться в постійному русі і наскільки швидко рухаються ці виробничі ресурси на стадіях виробництва і реалізації готової продукції, тим ефективнішою буде робота підприємства, оскільки вивільняються вільні кошти, які йдуть знову у процес відтворення підприємства і покращують його фінансовий стан, зокрема підвищують рівень платоспроможності та ліквідності підприємства, сприяють подальшому розвитку підприємства. Відповідно, ефективність використання оборотних засобів підприємства можна охарактеризувати показниками його ділової активності, які були розраховані на підставі балансу підприємства і представлені в табл. 2.2.

Аналіз показників табл. 2.2 дозволяє зробити такі висновки. В цілому оборотність активів ТОВ «Свіда» у 2022 році зменшився на 0,52 пункти і його значення менше одиниці (0,91). Це означає, швидкість трансформації капіталу із

виробничих запасів у готову продукцію, а готової продукції у гроші уповільнюється, що говорить про погіршення ефективності використання активів ТОВ «Свіда».

Таблиця 2.2 – Показники ділової активності ТОВ «Свіда»

Показники	Рік		Абсолютний приріст (відхилення), +,– 2022 / 2021
	2021	2022	
Оборотність активів, коефіцієнт трансформації, обороти	1,43	0,91	-0,52
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, обороти	3,19	2,02	-1,17
Період одного обороту оборотних активів, днів	112,81	178,01	65,2
Коефіцієнт оборотності запасів, обороти	4,82	4,11	-0,71
Період одного обороту запасів, днів	74,69	87,49	12,8
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, обороти	12,33	5,34	-6,99
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	29,2	67,36	38,16
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, обороти	3,05	2,56	-0,49
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	118,14	140,41	22,27
Період операційного циклу, днів	103,89	154,84	50,95
Період фінансового циклу, днів	-14,25	14,43	28,68

Джерело: ф.1, ф.2 фінансової звітності підприємства

Аналогічно спостерігається зменшення значення показника оборотності оборотних активів ТОВ «Свіда» на 1,17 пунктів. У 2022 році його значення дорівнювало 2,02, а в 2021 році – 3,19. Це означає зниження ефективності використання оборотних активів ТОВ «Свіда», що негативно відображається на ефективності діяльності підприємства в цілому та його фінансовому стані. Із уповільненням оборотності оборотних активів період одного обороту оборотних активів зростає на 65 днів і становить у 2022 році 178 днів. На уповільнення оборотності оборотних активів підприємства вплинуло уповільнення оборотності запасів підприємства на 0,78 і, відповідно, зростання тривалості одного обороту запасів на 12,8 днів. Період погашення дебіторської заборгованості ТОВ «Свіда» зріс на 38 днів, а період погашення кредиторської заборгованості зріс на 22 дні. В

цілому період операційного циклу підприємства зріс на 51 день, а фінансовий цикл – майже на 29 днів.

Діяльність ТОВ «Свіда» є ефективною, коли досягає максимальних результатів за мінімальних витрат. Мінімізація витрат, це насамперед, оптимізація структури джерел формування оборотних засобів підприємства, тобто раціональне поєднання власних і позичених ресурсів. Структура джерел фінансування оборотних засобів ТОВ «Свіда» за період 2020 – 2022 роки представлена в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Динаміка структури джерел фінансування оборотних активів ТОВ «Свіда» за період 2020-2022 роки, тис. грн.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Зареєстрований (пайовий) капітал	0,26	0,22	0,21	-0,04	-0,01	-0,05
Додатковий капітал	26,79	26,3	25,73	-0,49	-0,57	-1,06
Резервний капітал	0,19	0,16	0,15	-0,03	-0,01	-0,04
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	24,3	34,3	38,49	10	4,19	14,19
Власний капітал	51,54	60,98	64,58	9,44	3,6	13,04
Довгострокові кредити банків	0	0	4,3	0	4,3	4,3
Довгострокові зобов'язання	0	0	4,3	0	4,3	4,3
Короткострокові кредити банків	1,92	3,41	2,02	1,49	-1,39	0,1
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	41,09	27,15	21,59	-13,94	-5,56	-19,5
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0,08	0,19	0,07	0,11	-0,12	-0,01
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	0,03	0,06	0,71	0,03	0,65	0,68
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	1,2	0,65	1,03	-0,55	0,38	-0,17
Інші поточні зобов'язання	4,13	7,56	5,7	3,43	-1,86	1,57
Поточні зобов'язання	48,46	39,02	31,12	-9,44	-7,9	-17,34
Баланс	100	100	100	0	0	0

Джерело: побудовано на основі даних ф.1 фінансової звітності підприємства за 2020-2022 роки

Згідно показників, наведених в табл. 2.3, можна зробити висновок, що у структурі джерел фінансування господарської діяльності ТОВ «Свіда» як власний

капітал, так і запозичений капітал. У складі запозиченого капіталу є в наявності як довгостроковий, так і короткостроковий капітал. Довгостроковий капітал складає у структурі пасивів підприємства 4,3% (довгострокові банківські кредити) і 23,61% - короткостроковий капітал (короткострокові банківські кредити і поточні зобов'язання).

У структурі фінансового капіталу ТОВ «Свіда» переважає частка власного капіталу, яка має тенденцію росту. У 2020 році вона складала 51,54%, у 2021 році вона зросла на 9,44 в.п. і становила 60,98%, у 2022 році відбулось також збільшення частки власного капіталу у порівнянні з минулим роком на 13,04% і становила 64,58%. Це пов'язано із ростом у власному капіталі і, відповідно, у пасивах підприємства, частки нерозподіленого прибутку на 14,19 в.п., питома вага якої є найбільшою у структурі джерел фінансування господарської діяльності ТОВ «Свіда» і складає 38,39%.

ТОВ «Свіда» заробила чистого прибутку 4 046 тис. грн., що в 15 раз більше за фінансові результати 2020 року. Таке зростання є позитивним явищем. Основною причиною росту чистого прибутку є зменшення собівартості ТОВ «Свіда» протягом даного періоду року на 19,8%, адміністративних витрат – на 21,48%, інших операційних витрат – на 24,66% у порівнянні із 2020 роком. Незважаючи на те, що дохід від операційної діяльності зменшився на 13,42%, темпи зниження чистого доходу нижчі від темпів зменшення витрат на 6,46%. Фінансовим результатом діяльності ТОВ «Свіда» є прибуток. Підприємство отримувало прибуток протягом всього періоду дослідження. Формування чистого прибутку ТОВ «Свіда» протягом 2020-2022 років представлено в табл. 2.4.

На формування чистого прибутку ТОВ «Свіда» мають вплив не тільки операційні доходи і витрати, але й доходи та витрати підприємства від інших видів його діяльності, зокрема фінансової. Фінансові доходи зменшились на 93,65%, а на кінець 2022 року у порівнянні із 2020 роком склали лише 12 тис. грн., а фінансові витрати, навпаки зросли в 9 разів і склали 741 тис. грн., що, у свою чергу, зменшило величину чистого прибутку підприємства.

Таблиця 2.4 – Динаміка фінансових результатів ТОВ «Свіда» за період 2020-2022 роки, тис. грн.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	68 145	84 337	59 001	16 192	-25 336	23,76	-30,04	-13,42
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	53 478	62 147	42 847	8 669	-19 300	16,21	-31,06	-19,88
Валовий прибуток (збиток)	14 667	22 190	16 154	7 523	-6 036	51,29	-27,2	10,14
Інші операційні доходи	9 875	17 472	9 841	7 597	-7 631	76,93	-43,68	-0,34
Адміністративні витрати	21 012	26 745	16 499	5 733	-10 246	27,28	-38,31	-21,48
Витрати на збут	1 878	2 214	3 287	336	1 073	17,89	48,46	75,03
Інші операційні витрати	1 456	994	1 097	-462	103	-31,73	10,36	-24,66
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	196	9 709	5 112	9 513	-4 597	4 853,57	-47,35	2 508,16
Інші фінансові доходи	189	334	12	145	-322	76,72	-96,41	-93,65
Фінансові витрати	75	42	741	-33	699	-44	1 664,29	888
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	310	10 001	4 383	9 691	-5 618	3 126,13	-56,17	1 313,87
Витрати (дохід) з податку на прибуток	41	1 477	337	1 436	-1 140	3 502,44	-77,18	721,95
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	269	8 524	4 046	8 255	-4 478	3 068,77	-52,53	1 404,09

Джерело: побудовано на основі даних ф.2 фінансової звітності підприємства за 2020-2022 роки

Позитивні фінансові результати діяльності підприємства протягом тривалого періоду забезпечують стійкий його фінансовий стан. Аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «Свіда» наведений в табл. 2.5.

Аналіз показників фінансової стійкості знаходяться в межах критичного значення і свідчать про задовільний фінансовий стан ТОВ «Свіда». Так, коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами має тенденцію росту і свідчить про здатність підприємства забезпечувати майно підприємства

власними коштами. Коефіцієнт автономії також має тенденцію росту і, відповідно, свідчить про зростання власного капіталу як джерела фінансування діяльності підприємства. Відповідно, значення показника фінансової залежності має тенденцію зменшення і показує, що у 2022 році на 1 грн. власного капіталу припадало 1,55 грн. запозиченого капіталу, що на 0,39 п. менше у порівнянні із 2020 роком.

Таблиця 2.5 – Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Свіда» за період 2020-2022 роки

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +, –		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Власні обігові кошти, тис. грн.	-509	2 341	7 592	2 850	5 251	8 101
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	-0,02	0,09	0,24	0,11	0,15	0,26
Маневреність власних оборотних коштів	-1,33	1,7	0,14	3,03	-1,56	1,47
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами запасів	-0,04	0,21	0,8	0,25	0,59	0,84
Коефіцієнт фінансової автономії	0,52	0,61	0,65	0,09	0,04	0,13
Коефіцієнт фінансової залежності	1,94	1,64	1,55	-0,3	-0,09	-0,39
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,94	0,64	0,55	-0,3	-0,09	-0,39
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,02	0,06	0,18	0,08	0,12	0,2
Коефіцієнт короткострокової заборгованості	1	1	0,88	0	-0,12	-0,12
Коефіцієнт фінансової стійкості (покриття інвестицій)	0,52	0,61	0,69	0,09	0,08	0,17
Коефіцієнт мобільності активів	0,91	0,75	0,88	-0,16	0,13	-0,03

Джерело: побудовано на основі даних ф.1 фінансової звітності підприємства за 2020-2022 роки

Коефіцієнт маневреності власного капіталу зростає у динаміці і це говорить про те, що у 2022 році ТОВ «Свіда» у порівнянні із 2020 роком вкладає в оборотні активи більше власних коштів на 0,2 п. Коефіцієнт маневреності характеризує ступінь мобільності використання власного капіталу і показує частку власних коштів, вкладених в оборотні активи. Чітких рекомендацій у значенні цього коефіцієнта немає, але вважається, що його значення повинно бути не менше 0,2,

що дозволить забезпечити достатню гнучкість у використанні власного капіталу. Коефіцієнт короткострокової заборгованості підприємства зменшується, а показник фінансової стійкості зростає, що є позитивним для фінансового стану ТОВ «Свіда».

Проаналізуємо показники ліквідності досліджуваного підприємства ТОВ «Свіда» за період 2020-2022 роки, які наведені в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Динаміка показників ліквідності ТОВ «Свіда» за період 2020-2022 роки

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	0,98	1,09	1,5	0,11	0,41	0,52
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,43	0,64	1,05	0,21	0,41	0,62
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,16	0,05	0,13	-0,11	0,02
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	0,29	0,4	0,96	0,11	0,56	0,67

Джерело: побудовано на основі даних ф.1 фінансової звітності підприємства за 2020-2022 роки

Аналіз показників ліквідності ТОВ «Свіда» свідчить про позитивну тенденцію. Зростання значень всіх показників ліквідності, наведених в табл. 2.6, в цілому свідчить про покращення ситуації на підприємстві із його забезпеченістю оборотними коштами. Зростання значення показників ліквідності показує зростання поточної ліквідності при несуттєвому рості коефіцієнта абсолютної ліквідності. Це свідчить про зменшення низьколіквідної складової оборотних активів підприємства, а саме, запасів підприємства у структурі його оборотних активів. Зростання показника власних оборотних коштів свідчить про те, що досліджуване підприємство станом на кінець 2022 року стає більш ліквідним. Все це свідчить про зменшення ризиків господарської діяльності ТОВ «Свіда» з точки зору неповернення боргів і зниження реального рівня платоспроможності.

Ефективність діяльності ТОВ «Свіда» характеризують показники рентабельності. Тому доцільним є зробити аналіз динаміки показників рентабельності за період 2020 - 2022 роки (табл.2.7).

Таблиця 2.7 – Динаміка показників рентабельності ТОВ «Свіда» за 2020-2022 роки

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Рентабельність (пасивів) активів (чистий прибуток в чисельнику), %	-	14,49	6,21	-	-8,28	-
Рентабельність (пасивів) активів (ЕБІТ в чисельнику), %	-	17,08	7,87	-	-9,21	-
Рентабельність (пасивів) активів (ЕБІТДА в чисельнику), %	-	24,58	12,67	-	-11,91	-
Рентабельність власного капіталу, %	-	25,6	9,89	-	-15,71	-
Рентабельність виробничих фондів, %	-	32,28	16,01	-	-16,27	-
Рентабельність продажів за валовим прибутком (валова маржа), %	21,52	26,31	27,38	4,79	1,07	5,86
Рентабельність продажів за операційним прибутком (операційна маржа), %	0,29	11,51	8,66	11,22	-2,85	8,37
Рентабельність продажів за чистим прибутком (чиста маржа), %	0,39	10,11	6,86	9,72	-3,25	6,47
Операційна рентабельність витрат, %	0,25	10,54	8,02	10,29	-2,52	7,77
Коефіцієнт реінвестування, %	-	100	100	-	0	-
Коефіцієнт стійкості економічного зростання, %	-	22,08	9,36	-	-12,72	-
Період окупності активів	-	6,9	16,1	-	9,2	-
Період окупності власного капіталу	-	3,91	10,11	-	6,2	-

Джерело: побудовано на основі даних ф.1, ф.2 фінансової звітності підприємства за 2020-2022 роки

Аналіз показників рентабельності ТОВ «Свіда» за період 2020-2022 роки свідчить про збільшення показників рентабельності. Зокрема, величина операційної маржі зросла на 8,37%, а величина валової маржі – на 5,86%. Зростання чистої маржі на 6,47% свідчить про покращення результатів діяльності ТОВ «Свіда» на кінець 2022 року у порівнянні із 2020 роком.

За умови, що підприємство діяло б на рівні 2021 року його активи окупилися б протягом 6 років. Якби рівень окупності залишався незмінним станом на 2022 рік, то активи окупилися би протягом 16 років.

2.2 Аналіз стану та ефективності використання основних засобів ТОВ «Свіда»

Насамперед, проведемо дослідження складу і структури майна ТОВ «Свіда», динаміку його складових, ефективність використання основних засобів. Значення показників необоротних активів ТОВ «Свіда» за період 2020-2022 роки для наведені у табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Динаміка складу необоротних активів ТОВ «Свіда» за період 2020-2022 роки, тис. грн.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,–		Відносний приріст (відхилення), %		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Незавершені капітальні інвестиції	2 247	9 712	10 997	7 465	1 285	332,22	13,23	389,41
Основні засоби:	26 250	26 559	23 972	309	-2 587	1,18	-9,74	-8,68
Довгострокова дебіторська заборгованість	0	0	667	0	667	-	-	-
Разом	28 497	36 271	35 636	7 774	-635	27,28	-1,75	25,05

Джерело: фінансова звітність ф.1 підприємства за 2020-2022 рр

Згідно даних показників табл. 2.8 спостерігаємо, що вартість необоротних активів ТОВ «СВІДА» зростає за період 2020-2022 роки, що має позитивний вплив на зростання обсягів виробництва продукції пиломатеріалів та в кінцевому результаті - на збільшення прибутку. Вартість необоротних активів підприємства зросла із 28497 тис. грн. у 2020 році до 35636 тис. грн. у 2022 році, тобто збільшилась на 25%, хоча у порівнянні з 2021 роком відбулось зменшення вартості на 1,75% або на 635 тис. грн.

Збільшення необоротних активів ТОВ «Свіда» зумовлено зростанням незавершених капітальних інвестицій, вартість яких за аналізований період підвищилися майже в 4 рази і складає на кінець 2022 року 10 997 тис. грн., а також появою довгострокової дебіторської заборгованості на суму 607 тис. грн. Ці обставини свідчать про погіршення процесу участі необоротних активів у формуванні потенціалу розвитку підприємства.

Щодо основних засобів, то необхідно відзначити суттєве зменшення їх вартості у 2022 році порівняно із 2021 роком на суму 2587 тис. грн. або 9,74%. В цілому за досліджуваний період вартість основних засобів зменшилась на 8,68%. Зменшення вартості необоротних активів підприємства свідчить про відсутність оновлення матеріально-технічного устаткування підприємства у 2022 році.

Для забезпечення ефективної роботи підприємства, випуску його якісної продукції основні засоби мають мати відповідний технічний стан. Щоб проаналізувати стан основних засобів, можна скористатись методикою аналізу показників зносу та придатності, які характеризують технічний стан основних засобів підприємства (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Показники стану та ефективності основних засобів ТОВ «Свіда» у 2020-2022 роках

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +, –		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2022/2020
Фондомісткість	0,38	0,31	0,41	-0,07	0,1	0,03
Фондоозброєність	579,40	435,39	570,76	-144,01	135,37	-8,64
Коефіцієнт зносу основних засобів	46,16	50,34	55,62	4,18	5,28	9,46
Коефіцієнт придатності основних засобів	45,16	49,34	54,62	4,18	5,28	9,46
Фондовіддача	2,63	3,22	2,44	0,59	-0,78	-0,19
Рентабельність основних засобів, %	1,02	32,09	16,88	31,07	-15,21	15,86

Джерело: фінансова звітність ф.1, ф.2 підприємства за 2020-2022 рр

Значення показників зносу основних засобів показують, на який відсоток профінансовані за рахунок зносу заміна і відновлення основних засобів підприємства має тенденцію зменшення, що характеризує покращення стану

матеріально- технічної бази підприємства. Рівень зношеності основних засобів ТОВ «Свіда» по відношенню до початкової їх вартості за досліджуваний період зріс на 9,46. Отже, значення показників зносу за період 2020-2022 роки мають тенденцію росту, що свідчить про погіршення стану основних засобів досліджуваного підприємства. Так коефіцієнт зносу станом на кінець 2022 року становив 55,62%. Відповідно коефіцієнт придатності основних засобів, мав тенденцію зменшення. Якщо у 2020 році його значення було 45,16, то на кінець 2022 року – 54,62. Забезпеченість підприємства основними засобами характеризується показником фондоозброєності праці, який показує рівень оснащення працівників підприємства основними засобами. Як показують дані із табл. 2.2, значення показника фондоозброєності зменшується в цілому за досліджуваний період на 8,64 пункти.

Про ефективність використання основних засобів підприємства свідчать показники фондовіддачі та рентабельності, розраховані і наведені в табл. 2.8. Вони свідчать про несуттєве погіршення ефективності використання основних засобів ТОВ «Свіда». Значення показника фондовіддачі вказує на те, що в 2020 році кожна гривня вкладена в основні засоби принесла підприємству 2,63 грн. виручки. В 2020 році ефективність використання виробничих і збутових основних засобів зменшується на 0,78. В 2022 році ефективність використання основних засобів продовжує рости і на кожну гривню основних засобів, залучену в операційний процес, ТОВ «Свіда» виготовила пиломатеріалів та надала послуги на суму 2,44 грн.

Показник рентабельності основних засобів у 2022 році зріс на 15 в.п. порівняно із 2020 роком. Але, якщо порівнювати із 2021 роком, то необхідно визначити зменшення показника рентабельності на 15,21 в.п. У 2021 році 32 грн. приносила одна гривня основних засобів чистого прибутку підприємства. У 2022 році цей показник становив 16,88%.

2.3 Оцінка ефективності лізингових операцій ТОВ «СВІДА»

Для зміцнення конкурентоспроможності підприємства керівництву ТОВ «Свіда» треба приймати рішення про постійне оновлення основних засобів, що використовується у виробничих процесах підприємства. У зв'язку із тим, що власних коштів підприємства для купівлі дорогого обладнання, техніки і машин, а банківські кредити є занадто дорогими і використовуються ТОВ «Свіда» для забезпечення поточної діяльності, то як альтернативу для економічного розвитку підприємство користується на ринку лізинговими послугами для купівлі дорогого виробничого обладнання.

Зробимо порівняльний розрахунок придбаного обладнання у лізинг та у кредит. Наприклад, обладнання, вартістю приблизно 500 000 доларів було придбано в лізинг терміном 36 місяців. Аналогічний період має процес банківського кредитування. Аванс складає 30% від вартості обладнання. Балансову вартість визначаємо як початкову вартість придбаного обладнання, без урахування податку на додану вартість та амортизації.

Ставка ПДВ в Україні складає 20% на більшість вироблених товарів. Оскільки у вартість обладнання вже закладений податок, то будемо приймати 500 тис. доларів як 120%. Звідси сплачений податок буде складати:

$$\text{ПДВ} = 500\,000 - 500\,000 / 1,2 = 83\,333 \text{ (дол.)}$$

Вихідні дані для розрахунку наведені в табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – Вихідні дані

Показник	Значення
Вартість обладнання, дол.	416667
Аванс, дол.	150 000
Сума ПДВ за ставкою 20%, дол.	83 333
Термін лізингу (кредиту), місяців	36
Ставка по кредиту, %	15
Комісія по лізингу, %	12
Ставка податку на прибуток, %	18
Термін експлуатації, рік	8
Норма амортизації, %	12,5
Щорічна сума амортизаційних відрахувань, дол.	52083,4

Джерело: власна побудова за даними досліджуваного підприємства

Розрахунок амортизаційних відрахувань вартості обладнання лінійним способом (списання вартості обладнання на собівартість виробленої продукції рівними частками протягом всього його терміну експлуатації), наведений в табл. 2.11.

Таблиця 2.11 - Розрахунок амортизаційних відрахувань вартості обладнання лінійним способом (за роками)

Рік	Залишкова вартість на початок року, дол.	Сума річної амортизації, дол.	Залишкова вартість на кінець року, дол.
1	416667	52083,4	364583,6
2	364583,6	52083,4	312500,2
3	312500,2	52083,4	260416,8
4	260416,8	52083,4	208333,4
5	208333,4	52083,4	156250,0
6	156250,0	52083,4	104166,6
7	104166,6	52083,4	52083,2
8	52083,2	52083,4	0,0

Джерело: власний розрахунок

Розрахунок купівлі обладнання за кошти банківського кредиту з виплатою кредитних відсотків наведений в табл. 2.12. При цьому сума відсотків у складі кредитного платежу буде складати для першого місяця:

$$\Pi_1 = 350000 \times (0,15 \times 31/365) = 4458,9 \text{ (дол.)}$$

Таблиця 2.12 – Розрахунок купівлі обладнання за рахунок банківського кредиту

Місяць	Заборгованість на початок місяця, дол.	Погашення боргу за кредитом, дол.	Сума відсотків, дол.	Сума до сплати, дол.
1	2	3	4	5
1	350000	9722,22	4458,90	14181,13
2	340277,78	9722,22	4335,05	14057,27
3	330555,56	9722,22	4211,19	13933,41
4	320833,33	9722,22	4087,33	13809,55
5	311111,11	9722,22	3963,47	13685,69
6	301388,89	9722,22	3839,61	13561,83
7	291666,67	9722,22	3715,75	13437,98
8	281944,44	9722,22	3591,89	13314,12
9	272222,22	9722,22	3468,04	13190,26
10	262500	9722,22	3344,18	13066,40
11	252777,78	9722,22	3220,32	12942,54
12	243055,56	9722,22	3096,46	12818,68
13	233333,33	9722,22	2972,60	12694,82
14	223611,11	9722,22	2848,74	12570,97

Продовження табл. 2.12

1	2	3	4	5
15	213888,89	9722,22	2724,89	12447,11
16	204166,67	9722,22	2601,03	12323,25
17	194444,44	9722,22	2477,17	12199,39
18	184722,22	9722,22	2353,31	12075,53
19	175000	9722,22	2229,45	11951,67
20	165277,78	9722,22	2105,59	11827,82
21	155555,56	9722,22	1981,74	11703,96
22	145833,33	9722,22	1857,88	11580,10
23	136111,11	9722,22	1734,02	11456,24
24	126388,89	9722,22	1610,16	11332,38
25	116666,67	9722,22	1486,30	11208,52
26	106944,44	9722,22	1362,44	11084,67
27	97222,22	9722,22	1238,58e	10960,81
28	87500,00	9722,22	1114,73	10836,95
29	77777,78	9722,22	990,87	10713,09
30	68055,56	9722,22	867,01	10589,23
31	58333,33	9722,22	743,15	10465,37
32	48611,11	9722,22	619,29	10341,51
33	38888,89	9722,22	495,43	10217,66
34	29166,67	9722,22	371,58	10093,80
35	19444,44	9722,22	247,72	9969,94
36	9722,22	9722,22	123,86	9846,08
Разом			82 489,73	432 489,73

Джерело: власні розрахунки

Розрахунок купівлі обладнання в лізинг наведений в табл. 2.13. При цьому для першого місяця платежів подорожчання по лізингу складає:

$$Пл_1 = 350\,000 \times (0,27 \times 31/365) = 8026,03 \text{ (дол.)}.$$

Таблиця 2.13 – Розрахунок купівлі обладнання в лізинг

Місяць	Заборгованість на початок місяця, дол.	Погашення боргу за лізингом, дол.	Сума відсотків, дол.	Сума до сплати, дол.
1	2	3	4	5
1	350000	9722,22	8026,03	17748,25
2	340277,78	9722,22	7803,08	17525,30
3	330555,56	9722,22	7580,14	17302,36
4	320833,33	9722,22	7357,19	17079,41
5	311111,11	9722,22	7134,25	16856,47
6	301388,89	9722,22	6911,30	16633,52
7	291666,67	9722,22	6688,36	16410,58
8	281944,44	9722,22	6465,41	16187,63
9	272222,22	9722,22	6242,47	15964,69
10	262500	9722,22	6019,52	15741,74
11	252777,78	9722,22	5796,58	15518,80
12	243055,56	9722,22	5573,63	15295,85

Продовження табл. 2.13

1	2	3	4	5
13	233333,33	9722,22	5350,68	15072,91
14	223611,11	9722,22	5127,74т	14849,96
15	213888,89	9722,22	4904,79	14627,02
16	204166,67	9722,22	4681,85	14404,07
17	194444,44	9722,22	4458,90	14181,13
18	184722,22	9722,22	4235,96	13958,18
19	175000	9722,22	4013,01	13735,24
20	165277,78	9722,22	3790,07	13512,29
21	155555,56	9722,22	3567,12	13289,35
22	145833,33	9722,22	3344,18	13066,40
23	136111,11	9722,22	3121,23	12843,46
24	126388,89	9722,22	2898,29	12620,51
25	116666,67	9722,22	2675,34	12397,56
26	106944,44	9722,22	2452,40	12174,62
27	97222,22	9722,22	2229,45	11951,67
28	87500,00	9722,22	2006,51	11728,73
29	77777,78	9722,22	1783,56	11505,78
30	68055,56	9722,22	1560,62	11282,84
31	58333,33	9722,22	1337,67	11059,89
32	48611,11	9722,22	1114,73	10836,95
33	38888,89	9722,22	891,78	10614,00
34	29166,67	9722,22	668,84	10391,06
35	19444,44	9722,22	445,89	10168,11
36	9722,22	9722,22	222,95	9945,17
Разом				498481,51

Джерело: власні розрахунки

На підставі даних табл. 2.12 і табл. 2.13 розрахуємо вартість придбання обладнання в кредит і в лізинг.

Вартість обладнання в кредит складає:

$$BO_k = 150000 + 432\,489,73 = 582489,73 \text{ (дол.)}$$

Вартість обладнання в лізинг складає:

$$BO_k = 150000 + 498\,481,51 = 648481,51 \text{ (дол.)}$$

В кредиті ПДВ до відшкодування з початкової вартості обладнання. В лізингу – із всієї вартості угоди.

$$ПДВ_{Вл} = 648\,481,51 - 648\,481,51 / 1,20 = 108080,25 \text{ (дол.)}$$

Економія з податку на прибуток для лізингу: 18% від суми договору лізингу без ПДВ. Для кредиту: 18% від суми амортизації за термін кредитування і переплата по кредиту.

$$П_k = (156250,2 + 82489,73) \times 0,18 = 42973,18 \text{ (дол.)}$$

$$П_l = 648\,481,51 \times 0,18 = 116726,67 \text{ (дол.)}$$

Підводячи підсумки вартості придбання обладнання, маємо:

$$K = 582\,489,73 - 83\,333 - 42973,18 = 456183,55 \text{ (дол.)};$$

$$L = 648\,481,51 - 108080,25 - 116726,67 = 423674,59 \text{ (дол.)}.$$

Результати розрахунків занесемо в табл. 2.14.

Таблиця 2.14 – Порівняльний розрахунок вартості лізингу і кредиту

Показники	Кредит	Лізинг
Аванс	150 000	150 000
Основний борг	350 000	350 000
Переплата	82489,73	148481,51
Підсумкова вартість	582 489,73	648481,51
ПДВ для відрахування	83 333	108080,25
Економія з податку	42973,18	116726,67
Вартість обладнання	456183,55	423674,59

Джерело: власні розрахунки

На перший погляд, безпосередні платежі за лізинговою угодою лізинговій компанії підприємством ТОВ «Свіда» перевищують кредитні платежі за рівних умов. Однак, якщо аналізувати оподаткування, за весь період існування лізингової угоди чи кредитної угоди, стає зрозумілим, що за рахунок економії на податках, лізинг дешевше кредиту.

В результаті порівняння двох способів фінансування нового обладнання, перевагу треба віддавати лізинговій угоді через те, що підприємство вивільняє суму коштів внаслідок економії коштів на суму 32508,96 грн. (456183,55 - 423674,59). Вивільнені із обороту коштів на суму 32508,96 грн. підприємство має можливість використати для рефінансування його матеріально-технічної бази.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН ВИРОБНИЧО- ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Напрямки підвищення привабливості лізингової форми фінансування виробничо-торговельного підприємства

Лізинг отримав широке поширення у світі. Це пов'язано із тим, що лізинг є одним із фінансових інструментів, який допомагає виробничо-торговим підприємствам вирішити проблему з доступом до довгострокового фінансування і утримання своєї конкурентоспроможності на ринку. Лізингові послуги надають підприємствам необхідні ресурси для розширення їхньої діяльності та налагодження обслуговування обладнання без великих одноразових витрат та необхідності залучення позикових коштів. Пом'якшується проблема обмеженості ліквідних коштів, витрати на придбання обладнання рівномірно розподіляються на весь термін дії договору. В процесі лізингу вивільняються кошти на інвестування в нові технології та підтримки їхньої конкурентоспроможності. Не залучається позиковий капітал, і в балансі підприємства підтримується оптимальне співвідношення власного та позикового капіталів. Орендні платежі здійснюються після встановлення, налагодження та пуску обладнання в експлуатацію, і цим орендуюче підприємство має можливість здійснювати платежі за рахунок коштів, що надходять від реалізації продукції, виробленої на обладнанні, що орендується.

Лізингові угоди можуть передбачати зобов'язання орендодавця провести ремонт та технологічне обслуговування обладнання. Це особливо важливо при лізингу складного обладнання, вимагає залучення висококваліфікованого персоналу для пусконаладжувальних робіт, ремонту та обслуговування. Практично на умовах лізингу можна отримати об'єкт «під ключ», віддавши

здійснення всіх формальностей лізингової компанії, і завдяки цьому сконцентрувати зусилля на вирішенні інших питань.

Оскільки лізинг передбачає придбання обладнання з частковою участю лізингоодержувача і не вимагає швидкого повернення всієї суми боргу, то лізингоодержувач, який не має значних фінансових ресурсів, може відразу почати великий проект, чого він не зміг би зробити, спираючись на власні ресурси. Пропонуючи гнучкі варіанти фінансування та сприяючи впровадженню інноваційних технологій, лізингові послуги можуть допомогти впоратися із сучасними економічними викликами та забезпечити стійке зростання вартості бізнесу, що є на сьогодні місією функціонування виробничо-торгових підприємств на ринку.

Можна виділити такі привабливі сторони лізингу:

1) фінансовий лізинг передбачає надання підприємствам обладнання, а не засобів для його придбання. Таким чином, можна бути впевненим, що витрачені кошти будуть використані за призначенням;

2) використання лізингу дозволяє різко знизити ризик втрати наданих фінансових коштів лізингодавцю, з одного боку, і відшкодувати збитки у випадку банкрутства лізингоодержувача без використання ліквідних коштів;

3) використання лізингу дає можливість лізингоодержувачу гнучко варіювати графік виплат лізингових платежів. Тим самим частина капіталу, що вивільняється, витрачається на оборотні цілі, а при повній купівлі обладнання ці гроші були б вкладені в основний капітал.

Підсумовуючи, можна відзначити, що фінансовий лізинг є більш доступним, ефективним та гнучким методом залучення ресурсів у порівнянні з банківським кредитом, що досягається за рахунок ефективного застосування норм чинного законодавства. Лізинг суттєво здешевлює оновлення основних засобів і в багатьох випадках є єдиним можливим способом розширення бізнесу. Крім того існує державна підтримка розвитку фінансового лізингу. Умови, критерії і механізм підтримки фінансового лізингу з боку держави закріплені у Постанові

Кабінету Міністрів України про «Порядок надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва за договорами фінансового лізингу» [26].

Однак на практиці рівень привабливості лізингової форми фінансування виробничо-торговельних підприємств має тенденцію зниження, оскільки наряду із питаннями організації фінансування лізингу, його підтримки з боку держави залишилось багато невирішених питань щодо оптимізації безпосередньо договірних відносин між лізингодавцями і лізингоодержувачами. До них можна віднести недостатній попит виробничо-торговельних підприємств на лізингову форму фінансування, а також недостатньо високе повернення лізингових платежів.

Проблеми формування попиту, внаслідок, підвищення привабливості лізингової форми фінансування, можна вирішити за допомогою створення більш привабливих умов для участі у фінансовому лізингу шляхом зміни організаційної схеми і системи фінансування. Проблеми забезпечення повернення лізингових платежів, внаслідок, підвищення привабливості лізингової форми фінансування, можна вирішити на основі оптимізації договірних відносин і адаптації методичних підходів з оцінки платоспроможності лізингоодержувачів і розрахунку гнучкого графіку лізингових платежів, адаптованого до специфічних особливостей галузі.

Важливим елементом в організації договірних відносин між лізингодавцями і лізингоодержувачами на ринку лізингових послуг є попередня об'єктивна оцінка необхідності укладення договору. Вирішення цього питання є можливим на основі організації системи моніторингу стану матеріально-технічних ресурсів виробничо-торговельних підприємств.

Проблема пошуку та отримання достовірної інформації про сучасний стан матеріально-технічної бази потенційних лізингоодержувачів для визначення показників, що характеризують ступінь зносу основних засобів, реальної потреби в основних засобах, може бути вирішена за умови систематичного контролю динаміки показників матеріально-технічного забезпечення виробничо-торговельних підприємств. Необхідне широке застосування інформаційних

технологій та освоєння спеціалізованих програмних продуктів. Автоматизація обробки та накопичення інформації на регіональному рівні лізинговими компаніями дозволить приймати на основі аналітичних даних обґрунтовані рішення щодо цільового виділення грошових коштів за договорами лізингу.

Комплексний підхід до визначення пріоритетів серед потенційних лізингоодержувачів на основі систематичної оцінки динаміки групи показників забезпеченості виробничо-торговельних підприємств регіону лісопильною та іншою технікою, їх фінансово-економічним станом, практикою відшкодування залишкової вартості техніки, рентабельністю виробничої діяльності дозволить підвищити ефективність організації лізингу на ринку лізингових послуг.

Система моніторингу відтворення матеріально-технічної бази регіону, що включає функції формування, обліку та контролю лізингових договорів, обліку основних засобів на виробничо-торговельних підприємствах, оперативного та бухгалтерського обліку, аналізу стану регіонального матеріально-технічного обслуговування, є одним з найважливіших факторів зниження ризиків повернення платежів для комерційних лізингових компаній.

На основі багатовимірного порівняльного аналізу можна здійснювати рейтинговий моніторинг виробничо-торговельних підприємств, які претендують на отримання техніки за умов лізингу. Для цього слід визначити показники, які б дозволили з певним ступенем ймовірності обрати ті виробничо-торгівельні підприємства, які мають як потребу в техніці, так і необхідну платоспроможність і зацікавлені в якнайшвидшому оновленні техніки.

Проведення рейтингового моніторингу постачання техніки за допомогою лізингових відносин є можливим на основі показників, що відображають забезпеченість та фізичний стан наявної техніки, рівень оновлення; показників, що характеризують потребу у новій техніці; аналізі платоспроможності підприємств з відшкодування вартості замовленої техніки чи обладнання, що замовляються, повернення платежів за попередньо поставлену за лізингом техніку; ефективності використання техніки, поставленої за договорами лізингу.

Основними факторами, що впливають на прийняття рішення про фінансування поставок техніки за лізингом, слід вважати платоспроможність лізингоодержувачів та рівень повернення ними лізингових платежів за попередньо проведені поставки. Існуючі на сьогодні підходи до оцінки потенційної і реальної платоспроможності виробничо-торговельних підприємств складі і не враховують всього комплексу факторів, які можуть мати вплив на спроможність підприємств виплачувати лізингові платежі своєчасно і в повному обсязі. Розв'язати цю проблему можна завдяки застосуванню гнучкого методичного підходу, адаптованого до галузевих особливостей підприємств.

У зв'язку з цим пропонується більш простий та гнучкий підхід, який можна використовувати під час укладання договорів виробничо-торговельного лізингу. Перевага пропонованого підходу порівняно з наявними у тому, що він враховує інтереси як лізингодавців, а й лізингоодержувачів – виробничо-торговельних підприємств. Існуючі підходи, як правило, націлені на рішення завдання зниження ризику безповоротності лізингових платежів і враховують, що лізингоодержувачі в особі виробничо-торговельних підприємств працюють в умовах більших ризиків, ніж лізингодавці. Дані ризики також необхідно враховувати під час укладання лізингових договорів та формування графіка платежів. Даний комплекс методичних рекомендацій щодо вдосконалення методики укладання та реалізації договорів лізингу виробничо-торговельного підприємства включає три елементи, наведені на рис. 3.1.

По-перше, запропонований підхід передбачає замість оцінки платоспроможності лізингоодержувача попередньо оцінювати лізингоємність. Цей показник дозволяє більш спрощено оцінити можливість підприємства виконувати зобов'язання з лізингових платежів. Крім того, лізингоємність оцінює межі можливих сукупних виплат на основі аналізу структури витрат підприємства.

По-друге, головним елементом запропонованого підходу є можливість коригування графіка виплати лізингових платежів з урахуванням рівня прибутковості виробничо-торговельних підприємств - лізингоодержувачів, яка

може змінюватися за роками під впливом зовнішніх факторів, які не залежать від підприємства факторів, наприклад, погодно-кліматичних та зовнішніх економічних умов.

По-третє, доцільно переглянути зміну термінів та розмірів виплати лізингових платежів протягом року для зниження фінансової навантаження на виробничо-торговельні підприємства. Рівномірні виплати, зручні для лізингоодержувачів, не узгоджуються з нерівномірним розподілом грошових потоків протягом року у виробничо-торговельних підприємств.

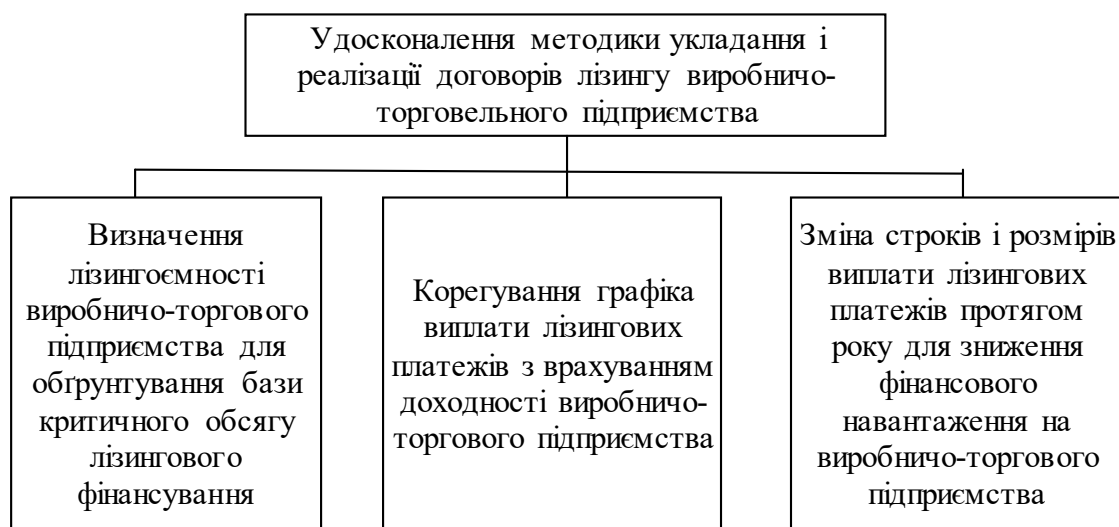


Рисунок 3.1 – Основні рекомендації з вдосконалення методики укладання і реалізації лізингових договорів для виробничо-торгових підприємств
Джерело: авторська побудова

Для зниження фінансових ризиків при лізинговому фінансуванні капіталовкладень у виробничо-торгівельне підприємство доцільно перед укладанням договору здійснювати оцінку лізингоємності підприємства, під якою розуміється його здатність виплачувати лізингові платежі у повному обсязі, заміщаючи при цьому купівлю певного майна (відповідного під об'єкт лізингу) договором лізингу. Лізингоємність - це межа виплат лізингових платежів, перевищення яких для підприємства означає роботу із збитками. Це та кількість

капіталу підприємства, яка потенційно може бути спрямована на реалізацію договорів лізингу.

Розрахунок лізингоємності проводиться виходячи з фактично сформованого рівня капітальних витрат підприємства. Таким чином, введення в практику даного показника дозволить лізингодавцю правильно оцінювати можливості лізингоодержувача із забезпечення своєчасних сплат лізингових платежів. Лізингоодержувач, у свою чергу, розрахувавши лізингоємність, зможе наочно побачити, на який рівень техніки за ціною та якості він може розраховувати.

Для якісного взаємного виконання зобов'язань за договорами лізингу необхідно зробити зміни до методики розрахунку графіка виплати лізингових платежів. Формування та коригування графіка лізингових платежів повинні здійснюватися з урахуванням фактичної прибутковості підприємства. В основу розрахунку графіка лізингових платежів має бути закладено аналіз фактичної прибутковості підприємства протягом останніх 5 років, що передують року укладання лізингового договору.

Цей підхід дозволяє коригувати суму лізингових виплат за роками залежно від прибутковості лізингоодержувача. Отримання більш високих доходів збільшує суми виплат та дозволяє навіть достроково розплатитися за договором лізингу. Зниження прибутковості зменшує лізингові платежі й у деяких випадках вимагатиме коригування термінів договору. Реалізація гнучкого підходу до формування лізингових графіків платежів у лізингових договорах є важливою умовою ефективного розвитку даної форми фінансування відтворювальних процесів та вирішення завдань прискореної техніко-технологічної модернізації вітчизняних підприємств, виходу їх на сталий і конкурентоспроможний розвиток.

Лізингу як одному із способів довгострокового фінансування оновлення основних засобів виробничо-торговельного підприємства як і будь-яким фінансовим операціям властиві ризики. Тому обов'язковою умовою укладання лізингової умови є страхування. Як правило, лізинг зменшує страхове навантаження і захищає покупця від втрати страховки у випадку у випадку несвоєчасного сплати лізингового внеску. На відміну від придбання обладнання

за кредитні кошти, більшість виробничо-торговельних підприємств обирають лізинг саме через зручність і економії на страховці. Договір страхування укладає сам лізингодавець, що дозволяє покупцю економити, насамперед, свій час. Оскільки лізингодавець бере на себе процес страхування. Він займається оформленням документів, контролює виплати і вирішує всі поточні питання. У випадку настання страхового випадку лізингодавець самостійно займається переговорами із страховою компанією і забезпечує повноту виплат відшкодування.

На практиці страхові компанії здійснюють більш оперативну роботу із лізингодавцями, оскільки, останні, у свою чергу, працюють не з одним, а з десятками та сотнями клієнтів – лізингоодержувачів. Крім того, для лізингодовця, як великого оптового покупця, страхові тарифи більш низькі, ніж для банківських кредитів. Адже за банківським кредитом кожний об'єкт страхування оформлюється окремо, тому навіть за «нульового» банківського кредиту покупець переплачує значний відсоток за страховку. Оформлення одного договору відразу на велику кількість об'єктів лізингу лізингодавець одержує знижку від страхувальників і тим самим мінімізує щомісячні лізингові платежі. Вартість страховки рівномірно розподіляється на щомісячні лізингові платежі. З кожним внеском лізингоодержувач компенсує і частину страхового платежу, сплаченого лізингодавцем за страховим договором. Таким чином, лізингове обладнання вже є захищеним, страховка оплачується лізингодавцем у повному обсязі. Лізинг знижує страхове навантаження і захищає лізингоодержувача від анулювання страховки у випадку несвоєчасної сплати внеску. Страховка діє у будь-якому випадку, навіть якщо клієнт не сплатив лізинговий платіж, адже лізингодавець платить страхувальнику незалежно від того, одержала вона чергову плату від лізингоодержувача чи ні.

Страховка за лізинговою угодою є об'єктивно необхідною, оскільки допомагає уникнути виникнення ситуацій, коли майно знищено, а платити за нього все рівно потрібно. При купівлі, наприклад, техніки в кредит через банк оформлення страховки лягає повністю на підприємство, яке купує цю техніку.

Лізингодавець, навпроти, не залишає лізингоодержувача один на один із страхувальниками. При купівлі через лізинг страхові платежі є гарантією захисту, як лізингоодержувача, так і лізингодавця по відношенню до об'єкту лізингу. У цьому випадку страховка – одна із складових додаткового сервісу лізингодавця, який вигідно відрізняє його від банку.

3.2 Оптимізація вартості лізингу для виробничого-торговельного підприємства

Центральною, найбільш важливою ланкою організації лізингових угод є економічно обґрунтований склад та розмір лізингових платежів. Визначення оптимальних розмірів лізингових платежів та загальної вартості лізингу з урахуванням реальних можливостей лізингоодержувача є однією з найважливіших проблем лізингового бізнесу. Розрахунок величини лізингових платежів може проводитися за різними методиками залежно від виду лізингу, форми та способу виплат, а також умов функціонування економіки, тобто за умов стабільного розвитку або з урахуванням інфляційних процесів.

Згідно із Законом України «Про фінансовий лізинг» [27] лізингові платежі можуть включати: суму, яка відшкодовує частину вартості об'єкта лізингу; винагороду лізингодавцю за одержане в лізинг майно; компенсацію кредитних відсотків; інші витрати лізингодавця, безпосередньо пов'язані із виконання лізингового договору (наприклад, амортизаційні відрахування, витрати на сервісне обслуговування або експлуатаційні витрати, страхові платежі, податки тощо).

Конкретної методики розрахунку лізингових платежів українське законодавство не пропонує. Практичний світовий досвід функціонування ринку лізингових послуг свідчить про той факт, що для умов нормально функціонуючої економіки найбільш поширеною методикою розрахунку лізингових платежів є методика, в основі якої лежить теорія ануїтету. Її використання передбачає розрахунок стандартного ануїтету, величина якого є незмінною протягом всього

періоду лізингової угоди і залежить від таких факторів: загальної суми лізингового договору; строку лізингового договору; періодичності нарахування і внесення платежів; строку внесення платежу (на початку, в середині або кінці періоду внесення); величини авансу; викупу об'єкта лізингу за залишковою вартістю, якщо він передбачає угодою [7].

В умовах сьогодення, коли для української економіки є характерні високі темпи інфляції (більше 20% на рік), при визначенні вартості лізингових угод треба обов'язково враховувати інфляційний фактор, особливо для довгострокових лізингових угод. Однак коригування вартості лізингової угоди на очікуваний ріст інфляції на весь період лізингової угоди є досить складним, оскільки важко передбачити очікуваний темп інфляції на весь період дії лізингової угоди. Крім того, зростання цін в період інфляційної економіки не є однаковим для всіх виготовлених товарів, робіт, послуг.

Тому світова практика використання фінансового лізингу пропонує коригування базової вартості обладнання, наданого в лізинг, не на річний індекс інфляції, а на індекс росту цін саме лізингового обладнання, і не на весь термін лізингової угоди, а щорічно залежно від реальної ціни лізингового етапи за наступними етапами, наведеними на рис. 3.2.

Серед факторів які мають негативний вплив на розвиток лізингових відносин виробничо-торговельного підприємства, завдяки яким підприємство має можливість оновлювати виробничі основні засоби за умови дорогих банківських кредитів і низького рівня платоспроможності підприємства, є висока вартість лізингу порівняно із кредитами. У зв'язку з цим головним чинником прискорення активізації лізингових відносин торговельно-виробничого підприємства є мінімізація загальної вартості лізингу.

Одним із способів мінімізувати вартість лізингових послуг є використання гнучкого графіку платежів за надання лізингових послуг, який передбачає перерозподіл платежів, здійснений на основі врахування виробничих потреб і платіжного потенціалу підприємства, що робить фінансовий лізинг більш привабливою угодою, як для лізингодавця, так і лізингоодержувача.

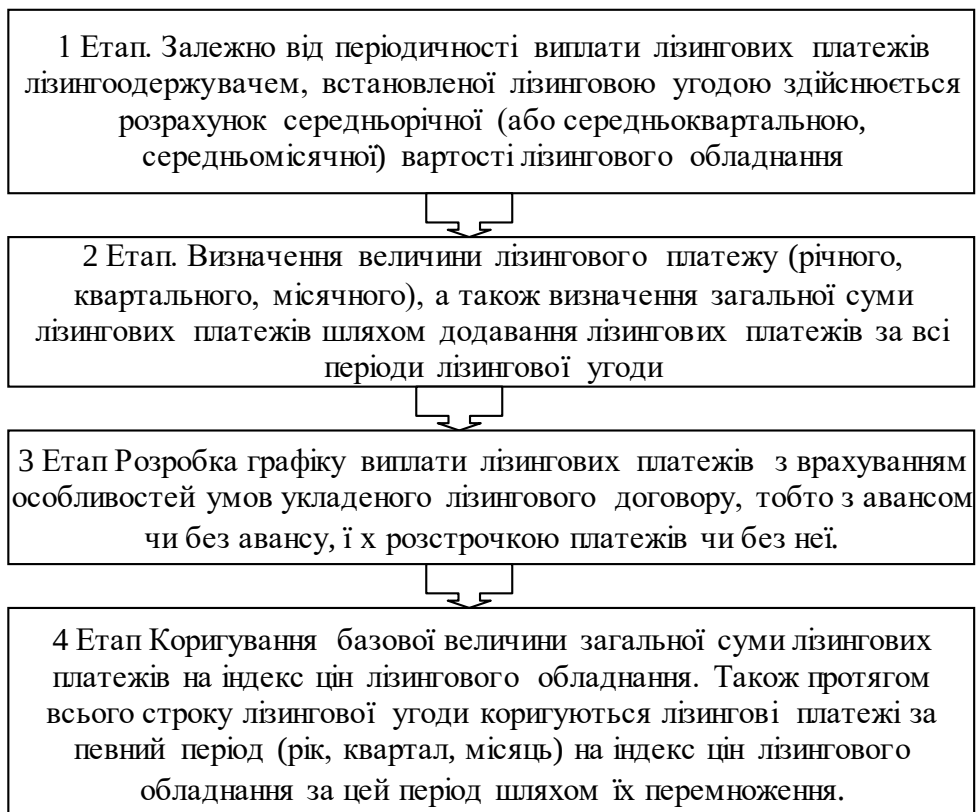


Рисунок 3.2 – Етапи визначення лізингових платежів

Джерело: побудовано на основі [37]

Аналіз графіка лізингових платежів, наведений в розділі 2, який повинен був виконати наше досліджуване виробничо-торгівельне підприємство - лізингоодержувач, показав, що найбільший відсоток платежів лізингоодержувач повинен погасити вже у першому році (майже 43%). Це пов'язано із тим, що в перший рік підприємству треба заплатити аванс, комісію лізингодавцю і сам черговий лізинговий платіж.

За умови дефіциту власних коштів таке фінансове навантаження на підприємство є дуже високим. Карасьова Н.А. пропонує зменшити таке навантаження завдяки використанню відстрочки виплати лізингових платежів на один рік [15]. Наскільки привабливими для підприємства є такі умови надання лізингових послуг, можна продемонструвати на умовах, які, наприклад, надає лізингова компанія для придбання лісопильного обладнання терміном на 5 років за лізинговою ставкою у 21% і авансовим платежем 15% вартості обладнання. За

умовами лізингової угоди погашення платежів повинно відбуватися щоквартально.

В табл. 3.1 представлені графіки погашення лізингових платежів лізингодавцем за вище зазначених умов, закріплених в лізинговій угоди, відповідно за різними умовами оплати: без відстрочки платежів і з відстрочкою платежів на один рік

Таблиця 3.1 - Графік погашення лізингових платежів без відстрочки виплат

Вартість лісопильного обладнання, яке передається в лізинг				175,8 тис. грн.	
Платежі без відстрочки, тис. грн.					
№ платежу залежно від року	Авансовий платіж	Авансовий у частині комісійних виплат	Сума відшкодування вартості обладнання	Сума комісійних за кожен рік	Загальний лізинговий платіж
1	26,4	7,5	29,9	31,4	95,2
2	-	-	29,9	25,1	55,0
3	-	-	29,9	18,8	48,7
4	-	-	29,9	12,5	42,4
5			29,9	6,3	36,2
Разом за 5 років			149,4	94,1	277,5
Платежі з відстрочкою на один рік, тис. грн.					
1	26,4	7,5	0	37,2	70,1
2	-	-	37,4	31,3	68,7
3	-	-	37,4	21,4	57,8
4	-	-	37,4	13,2	50,6
5			37,4	6,8	44,2
Разом за 5 років			149,4	107,9	291,4

Джерело: побудовано на основі [15]

Аналіз табл. 3.1 свідчить, що розмір загальної вартості обладнання, наданого підприємству за лізинговою угодою із лізингодавцем, відшкодування якої повинно відбуватися рівними частинам згідно умов лізингової угоди, відрізняється залежно від терміну сплати лізингових платежів рівними частинами протягом строку лізингової угоди. Якщо виплати лізингових платежів починаються з першого року відшкодування загальної вартості лізингового обладнання, тобто без відстрочки платежу становлять 277,5 тис. грн., то за іншою умовою виплат, тобто з відстрочкою на один рік лізингового платежу - 291,4 тис. грн. Таким чином, за умови відшкодування загальної вартості лізингового обладнання з відстрочкою на один рік лізингового платежу лізингооодержувач,

яким є наше виробничо-торгівельне підприємство, сплачує на 2,8 тис. грн. кожного року, починаючи з другого року відшкодування лізингової вартості обладнання більше, але при цьому лізингоодержувач має економію на суму 25,1 тис. грн. в перший рік виплат за лізинговою угодою. Така суттєва економія коштів у лізингоодержувача в перший рік виконання лізингової угоди у порівнянні із невеликою сумою переплати (за 4 роки вона складає 11,2 тис. грн.) позитивно вплине на привабливість лізингового фінансування для виробничо-торгівельного підприємства.

Таким чином, учасники укладання лізингового договору повинні пам'ятати, що ключовими факторами впливу на структуру лізингових платежів, яку можна змінювати за бажанням лізингоодержувача, є: 1) строк погашення лізингових зобов'язань; 2) величина залишкової вартості лізингового обладнання; 3) наявність авансового платежу або відстрочка погашення вартості.

Оптимальною величиною залишкової вартості лізингового обладнання вважається 5 - 10% вартості лізингового об'єкта лізингу, оскільки при надмірному скороченні її частки підвищується складова щомісячного погашення вартості об'єкта лізингу. Наявність авансового платежу безумовно знижує ціну договору за рахунок зниження плати за користування залученими ресурсами, а також поточні лізингові платежі за рахунок часткового погашення вартості об'єкта лізингу і, відповідно, скорочення відрахувань на погашення балансової вартості.

Виконання лізингової угоди незалежно від економічної ситуації в країні завжди пов'язана із ризиком неплатежу з боку лізингоодержувача. Безумовно, що цей ризик, як і будь-який інший ризик підприємницької діяльності, має ймовірний характер. Іншими словами, ймовірність оплати відшкодування лізингової вартості обладнання переданого лізингоодержувачу за лізингом - це не що інше, як ймовірність наявності у лізингодержувача певного обсягу грошових коштів, який відповідає визначеному в лізинговій угоді розміру платежа.

Якщо чистий операційний дохід лізингоодержувача суттєво перевищує обсяг платежів, то необхідно збільшити суму платежу за рахунок скорочення строку лізингу. Якщо чистий операційний дохід буде нижче за обсягів платежів,

то необхідно перерозподілити платежів для виконання лізингової угоди за рахунок тих періодів, за які спостерігається перевищення чистого операційного доходу порівняно із обсягом платежів, або за рахунок збільшення строку лізингу, якщо на це дає згоду лізингодавець.

Використання даної методики оцінки ризику неплатежу за договором фінансового лізингу дозволяє лізингодавцю глибше оцінити фінансові результати майбутньої лізингової угоди. Крім того, розрахунок можливого дефіциту коштів у лізингоодержувача для погашення лізингового платежу доповнює результати аналізу його фінансового стану, який обов'язково проводиться лізингодавцем перед укладанням лізингової угоди.

3.3 Хеджування ризиків лізингових відносин

З точки зору підвищення привабливості лізингової форми фінансування виробничо-торговельного підприємства важливим є розвиток конкурентоспроможного ринку лізингових послуг. Для активізації діяльності і розвитку лізингових операцій передбачається доцільним запропонувати інноваційні фінансові продукти хеджування ризиків на ринку лізингових послуг.

Це пов'язано із тим, що лізингова діяльність є особливим видом економічних відносин, яка включає як фінансові операції, так і виробничі та технологічні процеси. Тому ризик при проведенні лізингових операцій значно зростає, оскільки пов'язаний з розробкою схем фінансування та аналізом технологічних особливостей обладнання, призначеного для лізингу. Необхідно виділити фактори, які мають вплив на всіх суб'єктів лізингових відносин, внаслідок вони впливають на рівень ризику при здійсненні лізингових операцій.

Їх можна розділити на дві групи: об'єктивні та суб'єктивні фактори. До об'єктивних відносять фактори, які безпосередньо не залежать від виробничо-торгового підприємства (лізингоодержувача): інфляція, конкуренція, політичні та фінансові ризики, юридичні ризики, податкові пільги та митний режим. До суб'єктивних відносяться фактори, що мають безпосереднє відношення до

лізингоодержувача та залежні від ефективності його управління та функціонування: виробничий потенціал, технічне оснащення, рівень предметної та технологічної спеціалізації, організація праці, рівень продуктивності праці, рівень техніки безпеки, тип контрактів з інвестором чи замовником, рівень прибутковості підприємства.

Усі перелічені чинники несуть у собі певну частку ризику для суб'єктів лізингових відносин. Тому вже на стадії обговорення можливості надання обладнання в лізинг для виробництва будь-яких товарів або послуг, необхідно провести аналіз ризиків та прорахувати більшість сценаріїв розвитку.

Для зниження та управління ризиками лізингових операцій можуть бути використані, як традиційні (класичні) методи: заставний механізм, гарантії і поручительства банків та великих компаній страхування, гарантії постачальників та нетрадиційні (інноваційні) фінансові інструменти та методи - операції своп, опційні, форвардні та ф'ючерсні контракти, операції із векселями та інші. Застосування останніх дозволяє дати визначення поняття ризик-інжинірингу стосовно лізингових операцій, яке може бути універсальним стосовно будь-яких фінансових угод.

Отже, у найзагальнішому визначенні ризик-інжиніринг лізингових операцій являє собою комплекс заходів, що включає проектування, розробку та реалізацію інноваційних фінансових продуктів, інструментів та процесів, що дозволяють забезпечити творчий пошук нових підходів до вирішення проблем пов'язаних із зниженням ризику лізингових операцій.

Один з варіантів застосування інноваційних інструментів щодо зниження ризику лізингової діяльності - інноваційний лізинговий опціон - може мати, наступний вид (рис.3.3).

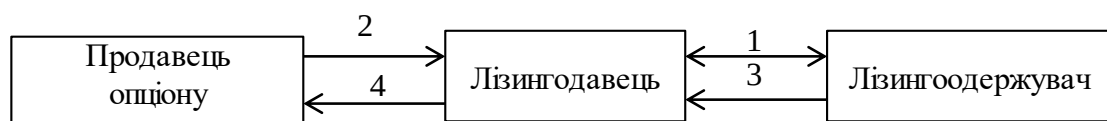


Рисунок 3.3 – Схема реалізації інноваційно-лізингового опціону

Джерело: власна побудова на основі [35]

Під час укладання лізингового договору з лізингоодержувачем з лізингу (1) лізингодавець одночасно укладає інноваційно-лізинговий опціонний договір пут, тобто. опціон продаж (2). Цей опціон дозволяє лізингодавцю протягом оговореного терміну опціонного контракту реалізувати обладнання продавцю опціону за ціною-страйком, зазначеною в контракті (4). Опціон наділяє свого покупця лише правом продажу, а не зобов'язанням, тобто виконання або невиконання опціонного контракту повністю залежить від лізингодавця. Ціна-страйк протягом усього терміну договору до дати закінчення терміну дії договору залишається незмінною. Таким, лізингодавець може застрахувати себе на випадок невиконання лізингового договору контрагентом шляхом продажу повернутих (або вилучених (4)) лізингоодержувачем обладнання за фіксованою ціною. При цьому премія, сплачена продавцю опціону, може бути включена до складу лізингових платежів як страхова сума [36].

Продавцем інноваційно-лізингового опціону може бути або фондовий спекулянт, який розраховує на незатребуваність опціонного права лізинговою компанією та отримання прибутку за цим опціонним контрактом у вигляді отриманої премії або потенційний покупець даного обладнання за ціною свідомо нижче за ринкову. Як приклад такого обладнання може розглядатися будь-який інноваційний продукт, передача якого можлива за лізинговою угодою та ціна якого в момент придбання лізинговою компанією вище за рахунок його «інноваційності». Звичайно, що ціна-страйк не враховує наявності цього фактору та встановлюється сторонами угоди, виходячи з ймовірної спотової ціни на ринку в момент експірації з урахуванням фізичного та морального зносу обладнання [39].

Опціонні контракти відносяться до типу похідних цінних паперів і за своєю суттю є досить складним і поки що важко зрозумілим для підприємств інструментом. У зв'язку з цим запропонований варіант інноваційного лізингового опціону більшою мірою може розглядатися сьогодні як пропозиція «на майбутнє». Тому нині у практиці реалізації ризик-інжинірингу лізингових

операцій необхідний більш доступний для підприємств інструмент, що знаходиться в обігу на ринку.

На увагу заслуговує схема з використанням векселя під час здійснення лізингової операції. Використання вексельного механізму та аналогічних йому за своєю суттю інструментів ризик-інжинірингу дозволяє управляти ризиком лізингових операцій. Внаслідок чого розшириться спектр лізингових послуг, що дозволяють прискорити оновлення основних засобів виробничо-торговельних підприємств, збільшити зростання виробництва та збуту готової продукції, а також забезпечити підтримку вітчизняного виробника в умовах дефіциту власних фінансових ресурсів та кризи неплатежів. При цьому слід зазначити, що проблема нестачі фінансових ресурсів актуальна сьогодні для всіх економічних суб'єктів, у тому числі для лізингодавців.

У цьому зв'язку пропонується схема одночасного фінансування та хеджування лізингової діяльності для підприємств, що працюють у системі франчайзингу, де як інструмент реалізації виступає переказний вексель франчайзі, акцептований франчайзером (рис. 3.4).



Рисунок 3.4 – Схема поставки обладнання для підприємств, що входять в систему франчайзингу в рамках лізингової угоди

Джерело: побудовано на основі [40]

Позитивними сторонами використання схеми поставки обладнання для підприємств, що входять в систему франчайзингу в рамках лізингової угоди можна назвати:

1) лізингодавець укладає договір фінансового лізингу тільки із франчайзером, що значно спрощує процедуру оформлення лізингової угоди, у порівнянні із випадком роботи із всіма франчайзі;

2) ця схема фінансування можна назвати також схемою хеджування лізингової угоди, оскільки у випадки несвоєчасної виплати по кредиту банк має можливість пред'явити вексель як франчайзору, так і франчайзі.

Серед недоліків можна виділити специфічність застосування цього способу фінансування, оскільки практично її можна застосувати тільки до підприємств, які працюють в системі франчайзингу.

Запропоновані приклади використання інноваційних фінансових продуктів (інструментів фінансової інженерії), як механізми зниження ризиків дозволить підприємствам, які здійснюють діяльність на ринку лізингових послуг, розширити сфери діяльності, підвищити ефективність і кількість угод, що можуть проводитися за рахунок коштів, одержаних на фондовому ринку.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного наукового дослідження з питання аналізу та удосконалення лізингових відносин на виробничо-торговельному підприємстві можна зробити такі висновки.

1) Для здійснення своєї діяльності досліджуване підприємство ТОВ «Свіда» має потужну виробничу базу, оснащену сучасним імпортним обладнанням. Це обладнання дозволяє підприємству здійснювати повний цикл переробки деревини, а саме від розпилювання колоди до упаковки готової продукції, призначеної для будівельних та ремонтних потреб виробів. ТОВ «Свіда» є експортно-орієнтованим підприємством, яке функціонує з одного боку у сфері торгівлі, бо здійснює купівлю-продаж пиломатеріалів на внутрішньому та зовнішньому ринках, а з іншого боку – у галузі деревообробної промисловості, бо займається виробництвом пиломатеріалу з сосни, дубу та інших порід деревини.

2) У структурі джерел фінансування господарської діяльності ТОВ «Свіда» є як власний капітал, так і запозичений капітал. У складі запозиченого капіталу є наявності як довгостроковий, так і короткостроковий капітал. Довгостроковий капітал складає у структурі пасивів підприємства 4,3% (довгострокові банківські кредити) і 23,61% - короткостроковий капітал (короткострокові банківські кредити і поточні зобов'язання). У структурі фінансового капіталу ТОВ «Свіда» переважає частка власного капіталу, яка має тенденцію росту. У 2022 році вона становила 64,58%. Це пов'язано із ростом у власному капіталі і, відповідно, у пасивах підприємства, частки нерозподіленого прибутку на 14,19 в.п., питома вага якої є найбільшою у структурі джерел фінансування господарської діяльності ТОВ «Свіда» і складає 38,39%.

3) Структура активів балансу ТОВ «СВІДА» за 2020-2022 роки є оптимальною, оскільки частка необоротних активів несуттєво перевищує частку його оборотних активів. На початку досліджуваного періоду частка оборотних активів ТОВ «Свіда» складала 47,52%, а на кінець 2022 року цей показник зріс на

19,15 в.п. і становить 53,24 %. Частка необоротних активів в майні підприємства зменшується з 52,48% на початку 2020 року до 46,76% на кінець 2022 року.

4) Підприємство є прибутковим. Величина прибутку має тенденцію росту. Аналіз показників рентабельності ТОВ «Свіда» за період 2020-2022 роки свідчить про збільшення їх значення. Зокрема, величина операційної маржі зросла на 8,37%, а величина валової маржі – на 5,86%. Зростання чистої маржі на 6,47% свідчить про покращення результатів діяльності ТОВ «Свіда» на кінець 2022 року у порівнянні із 2020 роком. Позитивні фінансові результати діяльності підприємства протягом тривалого періоду забезпечують стійкий його фінансовий стан.

5) Аналіз необоротних активів підприємства показав зростання їх розмірів на 25%. Збільшення необоротних активів ТОВ «Свіда» зумовлено зростанням незавершених капітальних інвестицій, вартість яких за аналізований період підвищилися майже в 4 рази, а також появою довгострокової дебіторської заборгованості на суму 607 тис. грн. Ці обставини свідчать про погіршення процесу участі необоротних активів у формуванні потенціалу розвитку підприємства. За досліджуваний період вартість основних засобів зменшилась на 8,68%. Зменшення вартості необоротних активів підприємства свідчить про відсутність оновлення матеріально-технічного устаткування підприємства у 2022 році. Рівень зносу основних засобів ТОВ «Свіда» по відношенню до початкової їх вартості за досліджуваний період зріс і складає 55,62%. Показники ефективності використання основних засобів підприємства мають тенденцію росту.

6) У зв'язку із тим, що власних коштів підприємства для купівлі дорогого обладнання, техніки і машин, а банківські кредити є занадто дорогими і використовуються ТОВ «Свіда» для забезпечення поточної діяльності, то як альтернатива для економічного розвитку підприємство користується на ринку лізинговими послугами для купівлі дорогого виробничого обладнання. В результаті порівняння двох способів фінансування нового обладнання, перевагу треба віддавати лізинговій угоді через те, що підприємство вивільняє суму коштів внаслідок економії коштів на суму 32508,96 грн. Вивільнені із обороту коштів

підприємство має можливість використати для рефінансування його матеріально-технічної бази.

7) Встановлено, що фінансовий лізинг є більш доступним, ефективним та гнучким методом залучення ресурсів у порівнянні з банківським кредитом, що досягається за рахунок ефективного застосування норм чинного законодавства. Лізинг суттєво здешевлює оновлення основних засобів і в багатьох випадках є єдиним можливим способом розширення бізнесу. Крім того існує державна підтримка розвитку фінансового лізингу. Однак на практиці рівень привабливості лізингової форми фінансування виробничо-торговельних підприємств має тенденцію зниження, оскільки наряду із питаннями організації фінансування лізингу, його підтримки з боку держави залишилось багато не вирішених питань щодо оптимізації безпосередньо договірних відносин між лізингодавцями і лізингоодержувачами. До них можна віднести недостатній попит виробничо-торговельних підприємств на лізингову форму фінансування, а також недостатньо високе повернення лізингових платежів. Проблеми забезпечення повернення лізингових платежів, внаслідок, підвищення привабливості лізингової форми фінансування, можна вирішити на основі оптимізації договірних відносин і адаптації методичних підходів з оцінки платоспроможності лізингоодержувачів і розрахунку гнучкого графіку лізингових платежів, адаптованого до специфічних особливостей галузі.

8) В умовах сьогодення, коли для української економіки є характерні високі темпи інфляції (більше 20% на рік), при визначенні вартості лізингових угод треба обов'язково враховувати інфляційний фактор, особливо для довгострокових лізингових угод. Однак коригування вартості лізингової угоди на очікуваний ріст інфляції на весь період лізингової угоди є досить складним, оскільки важко передбачити очікуваний темп інфляції на весь період дії лізингової угоди. Крім того, зростання цін в період інфляційної економіки не є однаковим для всіх виготовлених товарів, робіт, послуг. Тому пропонується коригування базової вартості обладнання, наданого в лізинг, не на річний індекс інфляції, а на індекс

росту цін саме лізингового обладнання, і не на весь термін лізингової угоди, а щорічно залежно від реальної ціни лізингового майна.

9) Для зниження та управління ризиками лізингових операцій можуть бути використані, як традиційні (класичні) методи: заставний механізм, гарантії і поручительства банків та великих компаній страхування, гарантії постачальників та нетрадиційні (інноваційні) фінансові інструменти та методи - операції своп, опційні, форвардні та ф'ючерсні контракти, операції із векселями та інші. Застосування останніх дозволяє дати визначення поняття ризик-інжинірингу стосовно лізингових операцій, яке може бути універсальним стосовно будь-яких фінансових угод. Один з варіантів застосування інноваційних інструментів щодо зниження ризику лізингової діяльності пропонується інноваційний лізинговий опціон. Цей опціон дозволяє лізингодавцю протягом оговореного терміну опціонного контракту реалізувати обладнання продавцю опціону за ціною-страйком, зазначеною в контракті (4). Опціон наділяє свого покупця лише правом продажу, а не зобов'язанням, тобто виконання або невиконання опціонного контракту повністю залежить від лізингодавця. Ціна-страйк протягом усього терміну договору до дати закінчення терміну дії договору залишається незмінною. Таким чином, лізингодавець може застрахувати себе на випадок невиконання лізингового договору контрагентом шляхом продажу повернутих (або вилучених (4)) лізингоодержувачем обладнання за фіксованою ціною. При цьому премія, сплачена продавцю опціону, може бути включена до складу лізингових платежів як страхова сума.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Анташов А.В. Лізинг – нова сфера кредитних фінансових послуг. *Фінанси, облік, аудит*. 2005. №2. С.140-144.
2. Амелін С.К. Сутність фінансового лізингу. *Наукові праці НДФІ*. 2010. Вип. 3. С. 131-139. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npndfi_2010_3_15 (дата звернення 19.07.2023)
3. Бугас Н.В., Костюк Г.В. Аналіз та оцінка ділової активності підприємства. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2017. №2 URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1035> (дата звернення 18.08.2023)
4. Васильчишин О.Б. Лізинг як вид підприємницької діяльності. *Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія: Економіка*. 2015. № 12. С. 172-175.
5. Виговська, О. А. Сучасний стан та фінансове забезпечення транспортної галузі України. *Економіка, управління та адміністрування*, 2020. №4(90), С. 214-221. [https://doi.org/10.26642/ema-2019-4\(90\)-214-221](https://doi.org/10.26642/ema-2019-4(90)-214-221)
6. Внукова Н.Н. Сучасний стан економіко-правового регулювання фінансового лізингу в Україні. *Лізинг в Україні*. 2005. № 3. С. 8-10.
7. Галецька Т.І. Методика визначення ціни лізингової угоди. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/214863173.pdf> (дата звернення 04.09.2023)
8. Галецька Т.І. Особливості правового регулювання лізингових відносин в Україні. URL: <https://eprints.oa.edu.ua/1016/1/pravovogo.pdf> (дата звернення 19.07.2023)
9. Господарський Кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page8> (дата звернення: 18.07.2023).
10. Дергалюк Б.В. Методичні підходи до класифікації лізингу в Україні: проблеми та перспективи. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/5286/1/36.pdf> (дата звернення: 18.07.2023).
11. Добіжа Н.В. Сутність та форми лізингу в АПК. *Економіка АПК*. 2008. № 9. С. 116-122.

12. Дученко М. М., Павленко Т. В. Стан та перспективи розвитку лізингової галузі в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6849> (дата звернення: 18.07.2023).

13. [Жолнерчик Г.Ю. Лізинг як форма активізації інвестиційної діяльності підприємств: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. ДВНЗ Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. К. 2010. 232 с.](#)

14. Калабухова С.В. Аналіз ефективності лізингових операцій. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2014. Вип. 3 (30). С. 159-164. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/2721/14.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата звернення: 21.07.2023).

15. Карасьова Н.А. Вдосконалення методики нарахування лізингових платежів. URL: https://re.gov.ua/re201201/re201201_124_KarasyovaNA.pdf (дата звернення 15.10.2023)

16. Кафка С. М. Облік лізингових операцій у лізингоодержувача. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2017. Вип. 1-2. С. 351-363.

17. Кишакевич Б.Ю., Мігулка О.О. Методи оцінки ефективності лізингових операцій. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2022. № 1. С. 220-227. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2022/03/2022-en-1-37.pdf> (дата звернення: 21.07.2023).

18. Клименко І.В. Лізинг транспортних засобів: теоретичні складові та моніторинг сучасного стану. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2013. Вип. 1 (25). С. 103-123. URL: https://library.ztu.edu.ua/e-copies/Zbirnyk/Problems_%20accounting_1_25/103.pdf (дата звернення: 20.07.2023).

19. Корсун А.С. Дослідження економічної сутності лізингу та його значення в розвитку підприємств аграрної сфери. *Агросвіт*. 2015. №23. С. 53-57. URL: <https://dspace.dsau.dp.ua/bitstream/123456789/2805/1/11.pdf> (дата звернення: 20.07.2023).

20. Краковська А., Вишневецький І., Педос Н. Лізингова галузь в Україні: тенденції та рекомендації для зростання. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору». Київ. Червень. 2018 URL: https://uul.com.ua/wp-content/uploads/2018/10/Leasing_report_ukr_final_09202018.pdf (дата звернення 18.07.2023)

21. Кулиняк І.Я., Дзюрах Ю.М. Тенденції та перспективи розвитку ринку фінансового лізингу в Україні. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2019. № 1 (69). С. 48–57. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/10010> (дата звернення 18.07.2023)

22. Лебеденко В.В., Дроздова О.Г. Теоретичні питання орендних відносин: обліковий аспект. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*, 2018 р. № 4 (103). С. 213-219. URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2018/4_2018/31.pdf (дата звернення 19.07.2023)

23. Литвиненко І.Ю. Класифікація оренди для потреб бухгалтерського обліку. *Вісник Житомир. державного тех-го університету*. 2009. № 4. С.86. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1746/1/20.pdf> (дата звернення: 20.07.2023).

24. Ментух Н., Шевчук О. Теоретичні аспекти класифікації лізингу. *Актуальні проблеми правознавства*. Вип. 1 (9). р. С. 75-80. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/24782/1/123-238-1-SM.pdf> (дата звернення: 20.07.2023).

25. Парубець О., Сугоняко Д. Обґрунтування джерел фінансування транспортного сектору України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 10. С. 56-60. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/10_2017/12.pdf (дата звернення 18.07.2023)

26. Про надання фінансової державної підтримки : Постанова Кабінету Міністрів України від 24.01.2020 No 28. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-%D0%BF#n441> (дата звернення 12.008.2023)

27. Про фінансовий лізинг. Закон України від 4 лютого 2021 року № 1201-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1201-20#Text> (дата звернення 19.07.2023)

28. Сердюк К.Ю. Розвиток лізингових відносин в Україні. *Scientific research in the modern world*. Proceedings of the 3rd International scientific and practical conference. Perfect Publishing. Toronto, Canada. 2023. Pp. 740-744. URL: <https://sci-conf.com.ua/iii-mizhnarodna-naukovo-praktichna-konferentsiya-scientific-research-in-the-modern-world-12-14-01-2023-toronto-kanada-arhiv/> (дата звернення 13.10.2023)

29. Сердюк К.Ю. Переваги лізингу як фінансового інструменту ефективного інвестування підприємства. Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (25-28 квітня 2023 р.) С. 447.

30. Слободяник Ю.Б. Фінансовий механізм функціонування підприємств пасажирського автотранспорту в сучасних умовах : монографія Суми, 2007. 199 с.

31. ТОВ «Свіда». Офіційний сайт URL: <https://swida.com.ua/en/home-page/> (дата звернення 15.08.2023)

32. Шкробот М. В. Лізинг як інструмент інвестування в інноваційний розвиток підприємства. *Ефективна економіка*. 2012. № 3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1015&p=1> (дата звернення 19.07.2023).

33. Юрченко Я. В. Автомобільний лізинг в Україні: доцільність використання для малих автотранспортних підприємств (таксопарків). *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 11. С. 48–54. DOI: [10.32702/2306-6814.2021.11.48](https://doi.org/10.32702/2306-6814.2021.11.48)

34. Ющишина Л.О., Градова О.В. Лізинг як окремий вид фінансування реальних інвестицій у підприємства України. *Економічні науки* : зб. наук. пр. Луцьк : Луцький національний технологічний університет, 2012. Вип. 9 (33). Ч. 3. С. 502-507.

35. Adams, J. (2003). *Commercial Hiring and Leasing*, U.K.: McGraw-Hill International.

36. Bass J. and Henderson K. (2000) Leasing: A New Option for Microfinance Institutions. *Technical Note*. No. 6. URL: https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnacq698.pdf (дата звернення 13.10.2023)

37. Bernardo Antonio, and Bhagwan Chowdhry (2002). Resources, real options, and corporate strategy. *Journal of Financial Economics*, 2002, vol. 63, pp. 211–234 https://escholarship.org/content/qt2m96n2gw/qt2m96n2gw_noSplash_2533d7898709657da47f91f1610185f9.pdf?t=krn8em (дата звернення 13.10.2023)

38. Clark, T. (1978). Leasing, U.K.: McGraw-Hill Book Company Limited.

39. Chris Kenyon and Stathis Tompaidis. Real Options in Leasing: The Effect of Idle Time. *Operations Research*, 2001, vol. 49, no 5, pp. 675–689. URL: <http://dx.doi.org/10.1287/opre.49.5.675.10604> (дата звернення 13.10.2023)

40. Filipiak B., Ruszała J.: (2009), Instytucje otoczenia biznesu. Rozwój, wsparcie, instrumenty, Difin, Warszawa. URL: https://www.researchgate.net/publication/350610990_Instytucje_otoczenia_biznesu (дата звернення 13.10.2023)

41. Oxford Economics, The Use of Leasing Amongst European SMEs, 2015. URL: <http://www.leaseurope.org/uploads/documents/SMEs/Leaseurope%20SME%20Report%202015%20Key%20Findings.pdf> (дата звернення 19.08.2023)

42. Robinson, E. (1985). The Structure of Competitive Industry, Chicago: University Press.

43. Sharpe, S., Nguen, H. (1995). Capital Market Imperfection and the Incentives to Lease, *Journal of Finance*, 2, pp. 48-54.

44. Zhigas M.G., Myakinko M.V. National Leasing Market: Problems and Development Prospects. *Baikal Research Journal*, 2019, vol. 10, no. 2. DOI: 10.17150/2411-6262.2019.10(2).8 (дата звернення 19.08.2023)