

8. Коваль Ф. Кредитна кооперація – шлях розбудови інтелектуального і економічного потенціалу України. – Львів: Каменяр, 2002. – 40 с.
9. Коваль Ф. Християнські засади українського кооперативного руху. – Львів: Ахіл, 2002. – 104 с.
10. Олесевич Л. О. Кооперативні міфи і капіталістична діяльність. Західноукраїнська буржуазна кооперація (1883–1939). – К.: Наукова думка, 1974. – 167 с.
11. Перший український просвітно-економічний конгрес уладжений Товариством «Просвіта» в сороклітє заснованя у Львові в днях 1. і 2. лютого 1909. р. / Протоколи і реферати зредагували Д-р І. Брик і Д-р М. Коцюба; Коштом і накладом Товариства «Просвіта». – Львів: З друкарні Наукового Товариства ім. Шевченка, 1910. – 655 с.
12. Пришляк Я. Шляхами кооперації – до економічного відродження України. – Монреаль-Стрий: Вигода, 1994. – 85 с.
13. Хоткевичь И. Кооперація въ Галичинѣ. – Харьков: Союзъ, 1918. – 212 с.
14. Центральний державний історичний архів у м. Львові. – Ф. 309. – Оп. 1. – Спр. 1667. – Арк. 95.
15. Щибиловк З. І., Кульчицька Р. Б. З історії ощадної справи Західної України // Фінанси України. – 1997. – № 7. – С. 100–112.

Галушак О., Галушак М.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЛІЗИНГОВИХ УГОД

Успішне завершення лізингової операції залежить від правильності встановлення розмірів лізингових платежів. Ми виділили основні складові цих платежів і обґрунтували їх величину.

В Україні лізинг розвивається повільно. Це пов'язано, насамперед, зі спадом виробництва, низькою платоспроможністю споживачів, інфляційними процесами. Крім цього, згадана форма підприємницької діяльності не поширилася через недосконалість нормативно-правової бази, відсутність стимулювання та підтримки з боку держави, слабку інформованість про її можливості та переваги.

Розвиток протягом останніх років лізингових відносин у нашій країні, відобразили в економічній літературі вчені Н. Внукова, О. Ольховіков, В. Ніколаєв, О. Кузьмін, А. Загородній, В. Міщенко, О. Чекмарьова, Л. Прилуцький, Е. Кабатова. Проте немає інформації про розміри та структуру лізингових платежів, періодичність їх внесення, фактори, що суттєво впливають на величину платежів. Фінансово-інвестиційний аналіз має

відображати згадані аспекти, тому розглянемо методологічні засади формування лізингових платежів. Ці питання потребують детальнішого вивчення і є предметом проведеного дослідження, визначаючи його актуальність.

Можливість організації, ефективного функціонування і розвитку лізингових структур залежить від створення економічного механізму взаємовигідних відносин між лізингодавцем та лізингоодержувачем. Взаємодія суб'єктів угоди базована на розрахунку лізингових платежів, величина яких залежить від таких факторів: вартості об'єкта лізингової угоди; терміну договору; розміру накладних, експлуатаційних і супутніх затрат лізингодавця; темпів інфляції; розміру витрат на страхування майна; величини чистого доходу лізингової компанії; залишкової вартості майна; розміру податків та відрахувань.

Уся сума лізингової плати надходить до лізингодавця, який має відшкодувати свої витрати, розрахуватися з іншими учасниками угоди і сплатити податки.

Якщо лізингова компанія бере в банку кредит на придбання об'єкта угоди, то вона повертатиме його вартість за залишковим принципом при надходженні амортизаційних відрахувань від користувача. Аналіз фактичних даних свідчить, що в Україні більшість кредитів, наданих для лізингових операцій, не повертається. Половину кредитів підприємства не повертають взагалі, а з решти 50% віддають 70% аж ніяк не за рахунок реалізації лізингових бізнес-проектів [3, 108].

При придбанні майна за власні кошти лізингодавець використовуватиме амортизаційні відрахування на здійснення нових лізингових операцій.

Окрім повернення вартості обладнання виробнику, лізингодавець має відшкодувати:

- 1) накладні витрати на оформлення документів, транспортування та зберігання майна;
- 2) експлуатаційні витрати на обслуговування та ремонт обладнання, його монтаж, налагодження і запуск у виробництво (за умови, що виконання цих робіт згідно з договором покладено на лізингову компанію);
- 3) супутні послуги у вигляді навчання персоналу лізингокористувача.

Накладні, експлуатаційні, супутні та витрати на страхування є разовими протягом терміну угоди. Часто їх неможливо віднести до того чи іншого року договору. Названі види витрат необхідно обумовлювати в угоді, а їхню загальну вартість треба розподілити за роками угоди.

Отже, з урахуванням усіх платежів користувача лізинговий платіж матиме вигляд:

$$L = A + B = A_1 + A_2 + A_3 + A_4 + A_5 + \dots + A_n + B, (1)$$

де A_1 – амортизаційні платежі;

A_2 – накладні витрати лізингодавця;

A_3 – експлуатаційні витрати лізингової компанії;

A_4 – витрати на страхування майна;

A_5 – оплата супутніх послуг лізингодавця;

A_n – інші невраховані види витрат лізингової компанії;

B – лізинговий відсоток.

Другим елементом лізингового платежу є лізинговий відсоток. Компанія використовує його для розширеного відновлення. Якщо лізингодавець не має коштів для придбання майна, що замовляє користувач, і бере кредит у банку, то з лізингового відсотка виплачуватимуть відсотки за кредит. Вважаємо, що величина лізингового відсотка має залежати від коливання попиту та пропозиції на лізингові види послуг на ринку. На нашу думку, які б коливання лізингового відсотка не відбувалися, величина його не може бути меншою від відсоткової банківської ставки.

Аналізуючи зарубіжний досвід лізингових операцій, можна зробити висновок щодо значного коливання величини лізингового відсотка. Так, за даними європейської організації «Євролізинг» найвищий відсоток становив 40%, а в середньому цей показник дорівнює близько 15% [2, 17]. Тому вважаємо, що при укладенні угод недоцільно встановлювати мінімальні чи максимальні межі лізингового відсотка, бо величина останнього залежить від банківського відсотка; платоспроможності користувача; вартості, типу і стану майна на момент передачі його в лізинг; терміну угоди; темпів інфляції; форми платежів; кількості разів здавання майна в лізинг; фінансового стану лізингодавця; територіального місцерозташування користувачів; інтенсивності використання майна протягом терміну угоди; стану і тенденцій ринку тощо.

Величину лізингового відсотка пропонуємо визначати за формулою 2:

$$B_1 = (B_e + \Pi) * C_p, (2)$$

де B_1 – річна величина лізингового відсотка 1-го року;

B_e – ставка банківського відсотка;

Π – відсоток прибутку лізингової компанії;

C_p – ринкова ціна майна.

Цей спосіб матиме ту перевагу, що лізингодавець отримуватиме платежі навіть після завершення амортизаційного періоду обладнання при належному його збереженні. Якщо балансова вартість майна дорівнює нулю, а воно ще може бути продане на ринку, то лізингова компанія опи-

ниться у вигідному становищі. Важливе значення матиме механізм зацікавлення користувача в збереженні майна, взятого у лізинг. Пропонуємо стимулювати лізингокористувачів зниженням платежів, якщо вони при дотримуватимуться таких вимог:

- належного обслуговування майна;
- проведення модернізації та реконструкції техніки;
- збереження високої залишкової вартості обладнання.

Слід зазначити, що на практиці при багаторазовому здаванні обладнання в лізинг величина лізингового відсотка коливається. Це пов'язано з тим, що лізингодавець, наперед страхуючись, встановлює вищий лізинговий відсоток при укладенні першої угоди на певне майно і знижує його при наступному здаванні в лізинг.

Основну частку величини лізингового відсотка становить банківський відсоток. Його рівень у нашій країні ще не визначається попитом та пропозицією на фінансовий капітал, бо не діє ринковий механізм формування відсоткових ставок. Необхідно постійно (щорічно) коригувати лізинговий відсоток в умовах коливання банківського відсотка. Встановлення лізингового відсотка без урахування коливань банківського відсотка може призвести до зниження зацікавленості лізингової компанії у здійсненні операції. В умовах нинішньої економічної ситуації величина банківських кредитних ставок нестабільна і значно завищена. В економічно розвинутих країнах лізинговий відсоток не враховує змін банківського відсотка і коливання курсів валют. Лізингові ставки при міжнародних операціях доволі стабільні, бо основними факторними показниками тут є терміновість та фінансові можливості користувача [5, 56].

Друга складова лізингового відсотка – прибуток лізингодавця. У сучасних умовах величину прибутку лізингової компанії встановлюють порізно. За основу беруть балансову вартість обладнання на початок кожного року угоди; величину кредитних ресурсів, залучених до лізингової операції; річні амортизаційні відрахування; витрати на утримання лізингодавця. Вважаємо, що розмір прибутку має залежати від попиту та пропозиції ринку щодо здійснення лізингових операцій на певне майно, і його слід встановлювати за домовленістю суб'єктів угоди.

Необхідно враховувати, що лізингові операції є ризикованими для лізингодавця з таких причин:

– невпевненість у належній роботі споживача (можливість його банкрутства; невідповідність між величиною залишкової вартості майна наприкінці терміну угоди та величиною, зафіксованою у договорі; певна ймовірність повернення обладнання протягом терміну угоди через його моральне старіння);

– інфляція (загальне підвищення цін у країні призводить до зростання вартості обладнання та його ремонту), що впливає на величину лізингового платежу. Врахування інфляції характерне для нашої країни та інших країн СНД і не стосується країн зі стабільним економічним розвитком та операцій, розрахунки при яких здійснюються у вільно-конвертованій валюті. Вважаємо, що у лізинговій угоді необхідно вказувати за домовленістю сторін, що лізингові платежі можуть бути скориговані з врахуванням темпів інфляції. Національний банк нашої держави подає в періодичній пресі відсоток інфляції за певний період часу, а провідні спеціалісти складають прогнози щодо величини інфляції в майбутньому. Пропонуємо скористатися цією інформацією для коригування величини лізингових платежів;

– низька ліквідність лізингового майна.

Отже, лізинговій компанії необхідно визначити доходи від своїх чи залучених капіталовкладень, можливість покриття затрат на виконання послуг на замовлення користувача, знати, які прибутки вона одержить від лізингових операцій. Одним словом, лізингодавець має впевнитися, чи варто укладати угоду [4, 101].

Вважаємо, що, встановлюючи величину лізингових платежів, слід обов'язково враховувати непевність, пов'язану з фактором часу. Це необхідно для порівняння прибутковості різних проектів та інвестицій за певний період. Отже, лізингодавець має врахувати грошову вартість майбутніх надходжень із поправкою ставки дисконту (відсоткова ставка, яку застосовують до майбутніх платежів, щоби врахувати непевність, пов'язану з фактором часу).

Пропонуємо річні лізингові платежі визначати за формулою

$$L_1 = (A_1 + B_1) * K_d, \quad (3)$$

де L_1 – лізингові платежі за 1-й рік;

A_1 – амортизаційні відрахування та оплата додаткових послуг лізингодавця в 1-му році;

B_1 – лізинговий відсоток в 1-му році;

K_d – коефіцієнт дисконту, визначають за формулою:

$$K_d = (1+R)^N \quad (4)$$

де R – річна відсоткова ставка;

N – порядковий номер року, за який здійснюють розрахунок лізингових платежів.

Здавання майна в лізинг в нашій країні супроводжується значним ризиком. Вважаємо, що визначення майбутньої величини лізингових платежів з урахуванням ставки дисконту обов'язкове при встановленні доцільності укладання угоди. При виборі дисконтних ставок застосовують такі принципи:

- 1) з двох надходжень вищу дисконтну ставку матиме те, яке надійде пізніше;
- 2) чим менший рівень ризику, тим нижчою повинна бути ставка дисконту;
- 3) при зростанні загальних відсоткових ставок на ринку підвищуються і дисконтні ставки.

Форма лізингових платежів може бути натуральною, грошовою та змішаною. Першу використовують, коли лізингова компанія передає в користування іншій стороні виробниче майно і бере зобов'язання щодо збуту продукції. У вигідному становищі опиняється користувач, бо має можливість використовувати об'єкт угоди у своїх цілях, займаючись лише виробництвом продукції. Грошові розрахунки при лізингу займають найбільшу частку серед усіх видів платежів. При зовнішньому (експортному, імпортовому, транзитному) лізингу часто використовують змішану форму оплати, коли з постачальником майна розраховуються частково валютою, а частково – товаром місцевого ринку або продукцією, виготовленою на обладнанні, взятому в лізинг [1, 295].

Лізингодавці, маючи на своєму балансі лізингове майно, прагнуть забезпечити належне отримання платежів протягом терміну угоди. Для цього до здійснення лізингових операцій залучають страхові компанії, які гарантують надходження лізингових платежів при виникненні різних небажаних ситуацій.

Таким чином, проаналізувавши теоретичні розробки і практичний досвід суб'єктів угод, можемо зробити висновок, що плата за лізинг складається з вартості лізингового майна, плати за користування кредитом, прибутку лізингодавця, затрат на утримання лізингової компанії і вартості послуг, що надали вона чи суб'єкти угоди.

Величину лізингових платежів необхідно визначати, враховуючи потреби ринку, тобто основним є попит та пропозиція на здійснення лізингових операцій. Проте, яке б не відбувалося коливання попиту та пропозиції, лізингодавець при укладенні угоди порівнює суму надходжень від користувача за термін договору з доходом, що він отримав би, вклавши свої гроші в банк чи давши їх у кредит. Лише при перевищенні лізингових відсотків над банківськими лізингова компанія зацікавлена в укладенні угоди. З іншого боку, лізингокористувач має досягати певного рівня рентабельності, використовуючи лізингове майно. Якщо цієї умови не дотримуються, то користувачеві вигідніший інший вид діяльності.

Для активізації лізингових відносин необхідні:

- 1) фінансова підтримка лізингу з боку держави шляхом надання пільгового кредитування, позик та субсидій;
- 2) поліпшення інвестиційного клімату в країні шляхом створення належної законодавчої бази і залучення в ролі лізингодавців іноземних банків;
- 3) введення пільгового оподаткування лізингових операцій;
- 4) залучення грошових заощаджень населення до фінансування лізингових угод.

Successful completion of leasing operation depends on correct establishment of leasing payments. We chose main components of these payments and substantiated their value.

Література

1. Бородій І. Необхідність лізингових відносин // *Регіональна економіка*. – 2005. – № 2. – С. 295–302.
2. Наумець І. Життя напрокат (Лізинг) // *Контракти*. – 2006. – 27 берез. – С. 16–18.
3. Онищук Я. В. Розвиток лізингу в Україні // *Фінанси України*. – 2005. – № 7. – С. 106–113.
4. Прокопенко А. Л. Механізми організації і обґрунтування доцільності лізингової угоди // *Агроінком*. – 2006. – № 5–6. – С. 100–104.
5. Рязанова Н. Інвестиційний механізм лізингу: зарубіжна практика та реалії України // *Ринок цінних паперів України*. – 2005. – № 9–10. – С. 55–62.

Глогусь Я.

ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ

Зроблено спробу реально оцінити перспективи інтеграції України в Європейський Союз. Визначено основні напрямки реформування економіки України щодо прискорення інтеграції в систему світового господарства. Розроблені заходи можна використовувати для розробки рекомендацій щодо посилення зовнішньоекономічної діяльності України та прискоренню її інтеграції у систему світового господарства.

Розвиток інтеграційних процесів став закономірним результатом зростання міжнародного руху товарів і факторів виробництва, що потребувало утворення надійніших виробничо-збутових зв'язків між країнами. Це виявилось можливим тільки в межах міждержавних інтеграційних об'єднань на основі багатосторонніх політичних угод. У сучасному високоінтегрованому світі важко досягти успіху самотужки. Таку мету перед