**Об’єкти і суб’єкти лізингових відносин в умовах ринкових**

**трансформаційних процесів**

Сутність і закономірності реалізації лізингових відносин багато в чому обумовлені економічними інтересами їх учасників, а також техніко-економічними особливостями об'єктів лізингових угод. Тому розгляд відносин лізингу є необхідним попереднім етапом дослідження закономірностей їх реалізації.

Визначивши спільне і відмінне в сутності об'єктів лізингу й оренди, можна розкрити специфічність відносин, що виникають при лізингу й оренді. Сутність – це те, що становить основу речі або явища, сукупність суттєвих властивостей.

Перша відмітність лізингу від оренди пов'язана з об'єктами цих відносин. Об'єктами лізингу є: транспортні засоби (вантажні й легкові автомобілі, літаки, вертольоти, судна), будівельна техніка, засоби теле- і дистанційного зв'язку, верстати, засоби обчислювальної техніки, інше виробниче обладнання, механізми і прилади, які належать до основних засобів.

Залежно від об'єктів, на наш погляд, можна розрізняти лізинг рухомого майна (мобільний лізинг), лізинг нематеріальних активів. Головним критерієм у визначенні того, яке майно може бути здане в лізинг, є те, що предмет лізингу має бути придатним по закінченню терміну лізингу або для продажу його лізингодавцем, або для подальшої здачі в лізинг.

Якщо проаналізувати структуру лізингу обладнання на прикладі Європи й України, (табл. 1.1), то стає зрозумілим рівень використання об'єктів лізингових відносин у вітчизняній практиці й закордоном.

В Європі лізинг активно використовується багато десятиліть, на початковому етапі він був затребуваний у промисловості, де існував платоспроможний попит. Відповідно об'єктом лізингу в першу чергу було машинобудівне й технологічне обладнання, що дозволяло лізингоодержувача отримувати прибуток і здійснювати лізингові платежі,а також автомобілі. В Україні а першу чергу об’єктом лізингу є транспорт.

Таблиця 1.1

**Структура договорів фінансового лізингу за видом обладнання в Україні, %. [68]**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид обладнання | В Європі | В Україні | |
| 2007р. | 2007р. | 2008р. |
| Транспорт | 55,2 | 63,76 | 54,56 |
| Комп’ютерна техніка та комунікаційне обладнання | 12,5 | ,45 | 5,58 |
| Техніка, машини та устаткування для сільського господарства | 15,3 | 6,92 | 8,06 |
| Торгівельне та банківське обладнання | 10,2 | 0,85 | 1,3 |
| Друкарське та поліграфічне обладнання | - | 0,30 | 0,27 |
| Інше | 6,8 | 23,72 | 30,23 |

У процесі свого розвитку лізинг став проникати у сферу обслуговування населення; як видно з таблиці. В Україні ж лізинг перебуває в стадії становлення, відповідно затребуваним об'єктом є транспорт і технологічне обладнання, що дозволяє лізингоодержувачу використовувати його у своїй основній діяльності, тобто для виробництва продукції.

Об'єктами оренди можуть бути земельні ділянки й інші відособлені природні об'єкти, підприємства й інші майнові комплекси, будинки, споруди, обладнання, транспортні засоби й інші речі.

На даний момент вченими-економістами як об'єкти оренди найчастіше виділяються:

а) земля й інші природні ресурси;

б) підприємства (об'єднання), організації, виробництва, цехи, інші підрозділи підприємств, організацій як єдині майнові комплекси виробничих фондів та інших цінностей;

в) окремі будинки, споруди, обладнання, транспортні засоби, інвентар, інструмент та інші матеріальні цінності.

Якщо проаналізувати визначення лізингу й оренди в українському законодавстві, то ми не зможемо знайти відмінностей щодо об'єктів оренди і лізингу, за винятком того, що оренда землі можлива, а лізинг землі ні. На наш погляд, існують більш специфічні відмінності, а саме – економічної сутності цих понять.

Основна відмінність полягає в тому, що об'єктом лізингу може бути тільки рухоме майно, а передача у тимчасове, платне, поворотне володіння і користування нерухомого та рухомого майна – це вже оренда. На наш погляд, суттю об'єктів лізингу є рухомість майна і високий ступінь технологічності. Відмінність об'єктів лізингу й оренди полягає в механізмі надання майна в тимчасове користування. Вважаємо, економічна сутність лізингу найкращим способом реалізується в операціях з об'єктами рухомого майна, оскільки він більш мобільний і рухливий (на відміну від оренди).

Закон України "Про лізинг" передбачає, що об'єктом лізингових відносин може бути і нерухоме майно, однак за Цивільним кодексом, до нерухомості належать повітряні і морські судна [4, с.261]. З цієї точки зору можна визнати лізинг нерухомості можливим, але тільки для цих об'єктів. В сільському господарстві об’єктами лізингу може бути: техніка, обладнання, молодняк племінної худоби.

Наступна відмінність лізингу й оренди пов'язана із суб'єктами цих відносин. Оскільки у лізинг здебільшого здається високотехнологічне обладнання, то обумовленою необхідністю лізингу є додаткові сервісні послуги. Ці послуги включають у себе: установлення обладнання, навчання персоналу, ремонт, технічне обслуговування. Це дозволяє лізингодавцю, пропонуючи додаткові послуги, одержувати від цього додатковий дохід, Однак це, у свою чергу, передбачає високий професіоналізм і кваліфікацію персоналу, який виконує ці операції. Тобто в ролі лізингодавця може виступати не будь-яка організація, а тільки та, яка зможе запропонувати лізингоодержувачу весь необхідний набір послуг. Лізингоодержувач же має можливість обирати ті додаткові послуги лізингодавця, які йому справді необхідні. У класичній же оренді цього немає. Орендар, одержавши об'єкт оренди у володіння й користування, самостійно здійснює всі операції з його експлуатації. Для орендодавця позитивним є те, що немає необхідності розвивати додаткові напрямки своєї діяльності, такі як, монтажні служби, навчальні центри, ремонтні служби. Іншими словами, здати в оренду непотрібний у даний момент об'єкт у змозі практично будь-який власник, оскільки процедура максимально проста й не обтяжує додатковими зобов'язаннями. Позитивним моментом для орендаря є те, що він виплачує орендодавцю тільки орендну плату, що обумовлено особливостями об'єктів оренди, оскільки, орендувавши ділянку землі, немає необхідності здійснювати її технічне обслуговування чи ремонт.

На відміну від лізингових відносин, в орендних немає потреби в спеціалізованих організаціях –орендодавцях. В якості останніх виступає будь-який господарюючий суб'єкт, котрий має намір здати в оренду своє майно. Набір додаткових послуг – не просто результат підприємливості лізингодавця, а виробнича необхідність, обумовлена специфікою лізингу. Лізингодавець, як спеціалізована фірма, професійно займається здачею в лізинг майна, ця діяльність є джерелом її доходів і способом існування.

У зв'язку із цим, оскільки об'єктами лізингу є високотехнологічне обладнання і техніка, будь-який лізингодавець зацікавлений у тім, щоб об'єкт лізингу повернувся до нього в найкращому стані. Через це при здачі в лізинг обговорюється обов'язковий набір необхідних послуг, для того щоб у період експлуатації обладнанню було забезпечене своєчасне і професійне обслуговування.

На підставі вищезазначеного можна зробити висновок, що орендні відносини, на відміну від лізингових відносин, – це більш простий господарський механізм, який обмежується тільки передачею об'єкта в тимчасове володіння і користування. Лізинг пропонує широкий спектр додаткових послуг, пов'язаних із сервісним обслуговуванням лізингового обладнання.

Виходячи із цього, лізинг підрозділяють за обсягом обслуговування переданого обладнання: лізинг із повним набором послуг, лізинг із частковим набором послуг, чистий лізинг, сервіс-лізинг. До кожного суб'єкта лізингових відносин пред'являються певні вимоги залежно від виду й обсягу додаткових послуг. Лізинг із повним набором послуг, його також називають лізингом з обслуговуванням або "мокрий" лізинг (wet leasing), передбачає додаткові послуги лізингодавця лізингоодержувачу. Лізингодавець повинен мати можливість здійснювати утримання обладнання, виконувати його ремонт і страхування, а іноді і забезпечувати поставки комплектуючих матеріалів та пального, підготовку кваліфікованого персоналу, маркетинг і рекламу готової продукції. Якщо лізингодавець не задовольняє дані вимоги, то цей вид лізингу буде можливий лише за умови залучення до виконання цих послуг потужних виробників обладнання, які мають у розпорядженні необхідні виробничі потужності, кваліфіковані кадри, що бажають збільшити ринок збиту своєї продукції. Або ж безпосередньо виготовлювач даного високотехнологічного обладнання самостійно здійснює лізингові операції.

Високий рівень лізингових ставок по "мокрому" лізингу особливо відчутний для лізингоодержувачів з країн з неконвертованою національною валютою, оскільки в цих країнах розцінки на послуги значно вищі, ніж у розвинених країнах. Високий курс ВКВ стосовно національної валюти може призвести в окремих випадках до збитковості лізингових операцій. Тому, якщо лізингова фірма за договором "мокрого" лізингу може надати лізингоодержувачу необхідні послуги швидше й дешевше, що сприяє до того ж збільшенню прибутку в іноземній валюті, то укладення подібної угоди вважається виправданим.

За контрактними умовами "мокрого" лізингу лізингоодержувач має можливість перевіряти свої витрати, так як одержує від лізингодавця регулярні комп'ютерні роздруківки щодо витрат по кожному транспортному засобу. Поряд з перерахованими послугами лізингова фірма часто надає лізингоодержувачу кваліфіковані консультації з питань управлінського й технологічного ноу-хау, що має неабияке значення при здачі в лізинг складного обладнання. Даний вид лізингу одержав найбільше поширення на ринках комп'ютерної й авіаційної техніки, виробничого обладнання для підприємств, де фірми-продавці самі здебільшого зацікавлені в ефективному використанні проданого майна.

Чистий лізинг (net-leasing) – це вид лізингу, що не пред'являє до лізингодавця додаткових вимог. Усе обслуговування взятого в лізинг обладнання бере на себе лізингоодержувач. У цьому разі «чистий» означає, що в лізингові платежі не включаються видатки лізингодавця щодо обслуговуванню майна; це "чисті" платежі, платежі "нетто". В Україні ще тільки формується ринок лізингових послуг і практично поки немає таких лізингових компаній, які змогли б забезпечити належне технічне обслуговування об'єктів лізингу, що є одним із найслабкіших сторін вітчизняного лізингового підприємництва у порівнянні із закордонною практикою. Це, насамперед, пов'язано з тим, що засновниками лізингових компаній виступають залежно від джерел фінансування такі господарюючі суб'єкти, як банки, адміністрація, іноземні інвестори, фізичні особи, юридичні особи.

В Україні на даний момент зареєстровано майже 200 лізингових компаній, але на практиці надають послуги фінансового лізингу менше половини із них. Засновники здебільшого не в змозі здійснювати сервісні послуги з лізингу. Нестабільність роботи залежить від різних причин: банки й адміністрації не мають відповідних кваліфікованих кадрів, немає необхідних площ і обладнання; фізичні і юридичні особи не мають необхідних фінансових ресурсів, і поки що в Україні найбільш поширений чистий лізинг.

Наступна відмінність лізингу й оренди полягає у тривалості дії договорів. У нинішніх умовах приватизації державної власності орендарі намагаються укладати договори оренди на максимально можливі тривалі строки. Подібні прагнення пояснюються зацікавленістю орендарів, якомога довше втримувати у своїх руках власність на обладнання для того, аби одержувати з неї дивіденди. В умовах економічної кризи і високого рівня інфляції збільшення вартості об'єктів нерухомості випереджає ріст цін на багато інших товарів, тому набуття різними способами прав володіння і користування власністю є надзвичайно вигідним. Це пояснюється тим, що об'єктом орендних відносин є, в першу чергу, нерухомість.

У лізингових операціях не існує однозначного надання переваги довгостроковому чи короткостроковому періодам дії договору. Це питання вирішується в кожній угоді окремо, але той факт, що об'єктом лізингових відносин є високотехнологічне обладнання, додає своєї специфіки. Таке обладнання частіше підлягає високому ступеню морального спрацювання, крім того, на ринок постійно надходить обладнання, в якому зібрані останні досягнення науки і техніки. Відповідно лізингоотримувач у більшості випадків буде обмежувати максимальний строк лізингового договору, для того щоб мати можливість використати у своїй основній діяльності сучасне обладнання.

Лізингові угоди повинні укладається на строк протягом якого відбувається істотна модернізація високотехнологічного обладнання. Виходячи із цього, можна зробити такі висновки: терміни лізингових угод не залежать від ступеня розвиненості лізингових відносин (в Україні лізингові відносини значно менш розвинені, ніж у Європі). У першу чергу, на нашу думку, тривалість лізингових договорів залежить від їх об'єктів, тобто від виду обладнання.

Якщо об'єкт лізингових відносин швидко морально застаріває, то лізингоодержувачу вигідніший короткостроковий лізинг, тому що, по закінченню такого договору він має можливість взяти в лізинг більш сучасне обладнання.

Відмінність лізингу від оренди закладено і в особливостях платежів за володіння й користування майном. При оренді орендодавець укладає з орендарем договір таким чином, щоб у певний час одержувати грошові платежі. Орендодавець не бажає брати участь у підприємницькому ризику – нести додаткові витрати чи навіть збитки. Для нього основним є чітке виконання орендарем договору щодо строків оренди, сплати орендної плати, технічного стану орендованого обладнання. Стосовно цього лізинг більш гнучкий. Так, при компенсаційному лізингу платежі можуть здійснюватися зустрічними поставками продукції, одержуваної на взятому в лізинг обладнанні, або поставками сировини і напівфабрикатів, не пов'язаних з функціонуванням об'єкта лізингу. Останнє рівнозначне бартерній угоді чи зустрічній закупівлі (залежно від того, чи проходять платежі через банк, чи ні), тобто зводиться до обмінної операції "лізингові послуги - товар". Крім того, графік лізингових платежів установлюється найбільш сприятливим чином для лізингоодержувача. Можливі варіанти, коли в початковий період дії договору платежі становлять менший обсяг, а до кінця терміну договору вони поступово зростають. Це дозволяє лізингоотримувачу встигнути освоїтися з виробництвом і реалізацією продукції.

Орендар змушений усю відповідальність і ризик за результати своєї діяльності брати повністю на себе. У разі невдачі орендодавець буде вимагати з орендаря виконання всіх умов договору, незважаючи на ситуацію. У лізингових відносинах лізингодавець частину ризику, хай і незрівнянно меншу, ніж ризик лізингоодержувача, готовий взяти на себе. Особливо це помітно при аналізі лізингового обміну Схід-Захід, де компенсаційний лізинг досить поширений. При правильному структуруванні угоди організації одночасно вирішують питання експорту й одержання вільно-конвертованої валюти із придбанням необхідного обладнання.

При здійсненні угод компенсаційного лізингу сторони стикаються з необхідністю вирішення цілої низки проблем. Наприклад, часто лізингові фірми, що спеціалізуються на поставках машин та обладнання, мало зацікавлені в зустрічних товарах, пропонованих східноєвропейським лізингоодержувачем. У цьому разі до угоди доводиться підключати третю сторону в особі західного торгового дому. У деяких випадках західний продавець майна, що здається у лізинг, залучає своїх клієнтів як покупців зустрічного товару.

У кожному із цих випадків для координації різних аспектів угоди вона повністю проводиться через торговий дім.

Ключовою проблемою при компенсаційному лізингу стає фактор гарантій, які надаються західному лізингодавцю. Традиційні гарантії за експортними кредитами, поширені в багатьох країнах заходу, як правило, за лізинговими угодами вони не надаються. Лізингова фірма має, по суті, дві альтернативи: купити страховий поліс у приватної компанії для покриття своїх ризиків за угодою, або запросити лізингоодержувача про надання банківської гарантії за лізинговим контрактом. Останній варіант є менш дорогим, але не завжди реальний для конкретного лізингоодержувача.

Характерно, що у відносинах Схід-Захід нормальні лізингові угоди, в яких лізингові платежі здійснюються в іноземній валюті, мають у середньому початковий строк 4-5 років. Однак, якщо лізингова фірма погоджується одержати платежі у вигляді товарних поставок, то лізингоодержувач, як правило, погоджується на більш короткий термін, приміром, 3 роки. У цьому разі останній одержує можливість відновити лізинговий контракт після закінчення первинного строку, але вже на нових умовах з розрахунком лізингових платежів на базі залишкової вартості майна.

З точки зору лізингодавця, більш короткий лізинговий період дає можливість зменшити ризик, пов'язаний з фіксацією цін на зустрічний товар у наступний проміжок часу. Що довше лізинговий період, то більший ризик лягає на лізингодавця у зв'язку з тим, що зростає ймовірність несприятливої зміни ринкової ціни на зустрічний товар, що постачається на погашення заборгованості по лізингу. І навпаки, що коротший період компенсаційної лізингової угоди, то менший ризик. До проблем компенсаційного лізингу належать також його відносно високі витрати, пов'язані, у тому числі і з тим, що на зустрічний товар укладається кілька послідовних контрактів, які збільшують адміністративні витрати і вартість лізингу. З іншого боку, вартість угод зростає у зв'язку з необхідністю відкриття в банку лізингодавця спеціального умовного рахунку (escrow account) для акумуляції виторгу від реалізації зустрічного товару і покриття заборгованості по лізингу. Комісія, що стягується західними банками за управління умовними рахунками, досить висока. Зрештою, вартість угод може зрости у зв'язку з необхідністю оплати посередницьких послуг західного торгового дому. Угоди компенсаційного лізингу є найбільш імовірною формою укладення лізингових угод багатьма українськими організаціями.

Характерна відмінність лізингу від оренди пов'язана із числом суб'єктів цих відносин. Класичному лізингу властивий тристоронній характер взаємин між лізингодавцем, лізингоодержувачем і продавцем обладнання. У класичній лізинговій угоді взаємини між суб'єктами вибудовуються за такою схемою: майбутній лізингоодержувач, котрий потребує певних видів обладнання, самостійно підбирає постачальника, що має це обладнання. Через відсутність власних коштів і складність в одержанні позикових коштів для придбання його у власність він звертається до майбутнього лізингодавця, який має необхідні кошти, із проханням щодо участі в угоді. Лізингодавець повинен за умовами лізингової угоди придбати у власність необхідні основні засоби і в подальшому передати їх лизингоодержувачу на умовах фінансового лізингу.

Згідно із Законом України «Про лізинг» визначені певні обмеження щодо сторін у договорі лізингу – ними можуть бути тільки суб'єкти підприємництва [14, ст.68].

Суб'єктами лізингу у відповідності зі ст.3 даного Закону є:

– лізингодавець – суб'єкт підприємницької діяльності, у тому числі банківська або небанківська фінансова установа, що передає в користування об'єкти лізингу за договором лізингу;

– лізингоодержувач – суб'єкт підприємницької діяльності, що одержує в користування об'єкти лізингу за договором лізингу;

– продавець лізингового майна – суб'єкт підприємницької діяльності, що виготовляє майно (машини, обладнання та інше) і/або продає власне майно, яке є об'єктом лізингу.

У класичній оренді беруть участь тільки два суб'єкти – орендодавець і орендар. Орендодавець є власником об'єкта оренди, орендар набуває права володіння і користування на орендоване майно, за що платить орендні платежі.

У лізинговій угоді як посередники між лізингоодержувачами і лізингодавцями можуть брати участь суб’єкти які не займаються безпосередньо наданням майна в лізинг. За кордоном при великих багатомільйонних угодах можливе збільшення числа суб'єктів до 6-7, у їх числі можуть бути брокерські фірми, трастові корпорації, фінансові установи та ін.

Угоди за участі трьох суб'єктів найпоширеніші у сфері фінансового лізингу, хоча в ряді випадків вони проводяться і по оперативному лізингу - але стосовно техніки, залишкова вартість якої має тенденцію до зростання за рахунок інфляційного підвищення цін на готовий товар. За оцінками експертів, лізинг за участі трьох суб'єктів є найпоширенішим у практиці закордонних фірм і може становити близько 80-85% загального числа угод, що укладаються [4, с.16].

Лізинг за участі багатьох сторін поширений як форма фінансування складних великомасштабних об'єктів, таких як комплектне обладнання підприємств, авіатехніка, судна, залізничне обладнання і рухомий склад, бурові платформи і вишки. Багатосторонній лізинг часто називають груповим або акціонерним лізингом, оскільки в ньому в ролі лізингодавця виступають одразу кілька компаній із залученням крупних позикових коштів, а власних коштів використовують не більше третини від суми вартості об’єкта лізингу.

Однак, на наш погляд, багатосторонній лізинг не додає нових суб'єктів, з'являються нові учасники в лізинговій угоді, але їх роль тільки допоміжна. Вони сприяють укладанню великомасштабних лізингових угод. Відповідно їх участь істотно не змінює економічну сутність лізингових відносин. Оскільки не змінюються ні економічні інтереси лізингодавця, ні лізингоодержувача і постачальника обладнання, ні права власності на об'єкт лізингу.

Повірник кредиторів не є новим суб'єктом лізингових відносин, це всього лише новий учасник, існування або відсутність якого також істотно не змінить економічну сутність угоди. Він залучає кошти лізингодавців і організацій, які кредитують, необхідні для придбання об'єкта лізингу в продавця і в першу чергу отримує лізингові платежі від лізингоодержувача. У функції повірника кредиторів входить і розподіл суми лізингових доходів, отриманих від лізингоодержувача, таким чином, щоб спочатку покрити заборгованість з обслуговування кредитів, а залишок коштів перевести повірникові лізингодавців для подальшого переводу останнім.

Повірник лізингодавців, що призначається у разі, коли їх декілька, діє як номінальний лізингодавця чи агент акціонерів-лізингодавців, одержує титул власника майна (з обліком згаданих вище вилучень на користь кредиторів) і розподіляє лізинговий прибуток (за винятком сум з обслуговування боргу) між акціонерами. Через складність багатьох групових лізингових угод сторони часто наймають спеціальну особу, яка за винагороду береться координувати всю угоду. У деяких випадках такою особою можуть виступати незалежні лізингові компанії, комерційні чи інвестиційні банки.

Вартість організації, управління і документування групових лізингових угод досить велика, тому вони застосовувані і виправдані тільки при лізингу крупномасштабних дорогих об'єктів. Унаслідок високої вартості строки за такими угодами перевищують п'ятирічний термін, а в деяких випадках коливаються від 15 до 25 років.

Привабливою у груповому лізингу є можливість лізингодавців ставати власниками великих об'єктів, забезпечуючи акціонерне фінансування лише невеликої частини їх вартості.

Як власники лізингодавці часто одержують право на податкові стимули і державні субсидії, що дозволяє в ряді випадків знижувати ставки лізингових платежів до рівня нижче вартості аналогічних за строками інвестиційних кредитів. Прикладом лізингу за участі декількох сторін може служити лізинговий контракт на два літаки "Боїнг-747", отриманих австралійською національною компанією у 80-ті роки. Сума угоди становила 115 млн. австралійських доларів. Лізинг був організований у такий спосіб. Синдикат із 9 японських лізингових компаній купив 2 корпуси літаків «Боїнг-747» і передав їх по лізингу спеціально створеній для цієї мети англійській кампанії. Ця англійська компанія купила ролсройсівські двигуни для зазначених літаків у кредит під експортну гарантію Управління з гарантій експортних кредитів Англії і виконала зборку літаків. Зібрані літаки були продані консорціуму із семи австралійських банків з фінансових компаній, який і передав їх на умовах лізингу австралійській авіакомпанії [5].

Загалом можна відзначити, що груповий акціонерний лізинг, попри свою складність і багатоступінчастість, має винятково сприятливі перспективи для розвитку в майбутньому, оскільки дозволяє адаптувати контрактні умови до потреб будь-яких сторін, що беруть участь в угоді.

Однак залежно від виду лізингу може мінятися кількість суб'єктів, які беруть участь у ньому. Так, наприклад, у зворотному лізингу тільки два суб'єкти, які одночасно виступають як продавець-покупець і лізионгоодержувач-лізингодавець. У цьому разі продавець і лізингоодержувач є тією самою юридичною (або фізичною) особою.

Зворотний вид лізингу дозволить продавцям-лізингоодержувачам отримати кошти для вирішення термінових потреб і залишитися користувачем майна, уклавши лізинговий договір з компанією якій було продане майно і в подальшому мати можливість викупити його по закінченні терміну угоди. Тобто повернути у власність. Рентабельність угод зворотного лізингу пов'язана з розміром перевищення доходів від нових капітальних вкладень над вартістю лізингових платежів,

Угода зворотного лізингу відбувається в такій послідовності:

1) укладається лізингова угода між суб'єктами угоди (лізингодавцем і лізингоодержувачем);

2) лізингова фірма купує майно в лізингоодержувача-власника майна;

3) лізингоотримувач регулярно виплачує лізингові платежі відповідно до умов лізингового контракту.

До найпоширеніших об'єктів угод зворотного лізингу належать важке інвестиційне обладнання, транспортні засоби. В сільському господарстві даний вид лізингу не використовується. Як ілюстрацію можна навести такий приклад. На умовах поворотного лізингу АТЗТ "Лізингова асоціація "Балтліз" придбала у Балтійського морського пароплавства суховантажне судно "Кисловодськ" і надала відразу ж його пароплавству в лізинг. Договір був підписаний на 5 років і передбачав за цей період відшкодування "Балтлізу" пароплавством вартості судна і лізингового відсотка. Природно, що після закінчення строку лізингу до БМП перейде право власності на це суховантажне судно [8, с.12].

У ряді конкретних випадків зворотний лізинг є найбільш ефективним і відносно дешевим способом поліпшення фінансового становища організації.

Такі угоди відбуваються, як правило, щодо об'єктів, які вже перебувають в експлуатації. До інших переваг даного виду лізингу варто віднести те, що, по-перше, лізингові платежі віднімаються від суми оподатковуваного прибутку організації й ураховуються як поточні витрати. По-друге, тут, на відміну від банківського кредиту, лізингоодержувачу не потрібно представляти додаткове гарантійне забезпечення угоди у вигляді застави нерухомості, акцій, облігацій та інших цінних паперів, банківського поручительства й інших форм гарантій. Величина лізингових платежів при поворотному лізингу залежить від поточної вартості кредиту і вартості майна за винятком амортизації. Різниця між первісною ціною, за якою було придбане обладнання, і ціною його реалізації лізингоодержувачу не виплачується, а враховується в амортизації, або пропорційно розподіляється через лізингові платежі. У разі, коли ринкова ціна на момент укладення угоди нижча, ніж неамортизована залишкова вартість майна, різниця враховується на балансі лізингоотримувача як збитки. Використання в лізинг обладнання, що вже було в експлуатації, вигідне кожному суб'єктові угоди. У цьому разі має місце, так званий лізинг "із других рук". Тим самим компенсуються збитки від вимушених простоїв. Передбачивши в договорі лізингу строк повернення майна, організація-продавець знову зможе продовжити його експлуатацію.

Користувача в даному виді лізингу може привабити відносно невисока вартість майна, особливо якщо це складне або вузькоспеціалізоване обладнання, яке організація з огляду на свої обмежені фінансові можливості не може одержати по інших каналах чи купити за первісною вартістю. Якщо в угоді бере участь нове майно, то лізинг називається лізингом "з перших рук".

Незважаючи на відмінності лізингу й оренди, специфічні особливості механізму їх реалізації, існує і те, що їх об'єднує. Лізингоодержувач і орендар, уклавши власні кошти в лізинг обладнання чи в оренду майна свого підприємства, є, і той, і інший, колективними власниками прирощеного майна, придбаного за рахунок власного доходу, отриманого ними в результаті використання лізингового майна й оренди. Таким чином, реалізувавши продукцію і сплативши лізингові чи орендні платежі, вони стають повноправними власниками отриманого доходу. У них виникає економічний інтерес у результаті роботи свого підприємства, оскільки від цього залежить і їх власний економічний добробут. Їхні економічні інтереси безпосередньо пов'язані з функціональним і продуктивним використанням узятого в лізинг чи оренду обладнання.

Зважаючи на те, що трудовий колектив стає власником отриманого доходу, його економічні інтереси відтепер повинні логічно виходити з економічних інтересів кожного працівника. У цих умовах ніби зникає сама основа для виникнення суперечностей між економічними інтересами на будь-якому рівні: окремого працівника, бригади, дільниці, відділення, цехів і підприємства в цілому. Колективна власність забезпечує гарантію інтересів, що є гарною базою одержання економічного ефекту.

Крім того, лізинг і оренда найбільш ефективно розкривають свої переваги на малих і середніх підприємствах, про це свідчить міжнародна практика застосування лізингу, а також досвід 80-х років та історія розвитку орендних відносин періоду НЕПу. Відповідно основними суб'єктами, які беруть участь у лізингових відносинах, є саме малі й середні підприємства.

Загалом, на нашу думку, існує залежність між об'єктами і суб'єктами, з одного боку, і видом лізингу з іншого боку.

Так, якщо проаналізувати спеціальний лізинг, то виявиться, що це вид лізингу, при якому досить специфічний його об'єкт виробляється з урахуванням вимог лізингоодержувача. Мається на увазі, що по закінченню строку лізингу це майно може бути використане ефективно лише лізингоодержувачем. Спеціальний лізинг, як правило, пов'язаний зі здійсненням великого промислового будівництва промислового комплексу і здачею його в лізинг лізингоодержувачу із країни, де немає ні продавця, ні лізингодавця комплексу.

Аналізуючи інший вид лізингу – сервіс-лізинг, доходимо висновку, що це різновид операцій, широко використовуваних при будівництві об'єктів "під ключ". Цей вид лізингу можливий тільки в тому разі, якщо суб'єкт лізингової угоди – лізингоодержувач задовольняє певним вимогам інших суб'єктів – лізингодавців. Сервіс-лізингові угоди ґрунтуються на високій репутації фірми-лізингоодержуюча в банків, що дозволяє їй укладати гнучкі лізингові контракти з великою кількістю фірм лізингодавців. Суть угоди подібного зразка зводиться до того, що компанія-лізингоодержувач, задіяна в будівництві об'єкта "під ключ", укладає з кількома лізингодавцями великої кількості договорів лізингу з надання спеціальних послуг, під які віддає в лізинг будівельну техніку й експлуатаційний персонал.

Умови контрактів передбачають для лізингодавців можливість переуступки своїх прав стосовно лізингоодержувача, що на практиці здійснюється шляхом дисконтирування таких лізингових контрактів (переуступки зі знижкою) у банках, які охоче йдуть на подібного роду операції, орієнтуючись на платоспроможність лізингоодержувача. Вигода лізингоодержувача при цих угодах полягає в тому, що він не несе великих капітальних витрат, які потрібні для придбання майна.

Об'єктами лізингу в таких угодах виступають сільськогосподарська техніка, автотранспорт і будівельна техніка, техніка для будівництва трубопроводів, виробничих споруд і промислових підприємств. Часто у вартість лізингу включаються послуги і з транспортування, матеріально-технічного забезпечення, обслуговування обчислювальної техніки. Переваги сервіс-лізингових угод пояснюються позабалансовим фінансуванням активів лізингоодержувача і можливістю залучення великих позикових коштів при одночасному використанні власних капіталів на інших прибуткових напрямках, а недоліки таких контрактів пов'язані з дещо більш високою вартістю притягнутих займів, ніж при звичайному банківському кредитуванні.

Визначивши об'єкти і суб'єкти лізингових відносин, ми розглянули відмінності економічної сутності цієї категорії від інших, зокрема, від оренди. У той же час особливості суб'єктів і об'єктів знаходять своє відображення в різних видах лізингових угод і специфіці їх застосування у вітчизняній економіці. Тому питання використання лізингу потрібно більше адаптувати до наших нинішніх умов і використовувати світовий досвід.

**ЛІТЕРАТУРА**

лізинг оренда фінансовий зворотний

1. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року: Закон України від 18.10.2005р. № 2982 // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 1. – Ст. 17.
2. Про порядок використання коштів державного бюджету, що спрямовуються на придбання вітчизняної техніки і обладнання для агропромислового комплексу на умовах фінансового лізингу [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 10 груд. 2003 р. № 1904. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg = 1904–2003- % ЕF
3. Про утворення державного лізингового підприємства “Украгролізинг” [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 19 лютого 1999 р. № 225. – Режим доступу : www.uazakon.com/.../inx62050.htm -
4. Про створення державного лізингового фонду для технічного переоснащення сільського господарства [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 18 верес. 1997 р. № 1031. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg = 1031-97- % EF
5. Про утворення Національної акціонерної компанії “Украгролізинг” [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 11 квіт. 2001 р. № 354. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=354-2001
6. Родыгина Н. Ю. Международные лизинговые операции : учеб. пособие / Н. Ю. Родыгина. – М. : Экономистъ, 2008. – 189 с.
7. Ринок сільськогосподарської техніки : проблеми становлення / В. П. Яковенко, Я. К. Білоусько, Г. М. Підлісецький та ін. ; за ред. Г. М. Підлісецького. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 220 с.
8. Развитие лизинговых фирм в Турции // Мировая экономика. Социально-экономическое развитие стран мира. – 1991. – 4. – С. 20.
9. Римское частное право : учебник / под ред. проф. И. Б. Новицкого, проф. И. С. Перетерского. – М. : Юрист, 1996. – 544 с..
10. Рисованный И. М. От фондирования *–* к рынку средств производства / И. М. Рисованный, В. В. Каюков. – Спб. : Изд-во С.-Петербург. ун-та, 1992. – 168 с.
11. Родников А. П. Прокат тракторов и сельскохозяйсвенных машин за рубежом А. П. Родников // Трактора и сельскохозяйственные машины. – 1988. – № 6. – С. 59–60.
12. Российская Федерация. Законы. О лизинге : [Электронный ресурс] : федер. закон от 29.10.1998 г. № 164-Ф3. – Режим доступа : vpl.ru/lising/laws/
13. Российская Федерация. Законы. О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге [Электронный ресурс] : федер. закон от 8.02.1998 г. № 16-Ф3. – Режим доступа : www.tehnolizing.ru/zakon\_leasing.php
14. Россия: стратегия инвестирования в кризисный период : инвестиционный климат России / под ред. Мартынова А. С. – М. : ПАИМС, 1994. – 129 с.
15. Рыбаков Ф. Банковская система России: сегодня и завтра / Ф. Рыбаков // Экономика и жизнь. – 1995. – 5 авг.(№ 31). – С. 9.
16. Саблук П.Т. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого та погляд на майбутнє : у 3 т. / П. Т. Саблук. – К. : ІАЕ УААН, 2001– . – Т. 2. – 2001. – 482 с.
17. Саблук П. Т. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку / П. Т. Саблук – К. : ІАЕ УААН, 2000. – 601 с.
18. Северный А.Э. Вторичный рынок сельскохозяйственной техники / А. Э. Северный, М. А. Халфин // Достижения науки и техники АПК. – 2000. – № 9. – С. 25–28.