

38
05.12.2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ

Намонюк Василь Петрович
(студент групи ЗПВ-22-1М)



МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Ефективність орендної діяльності підприємства

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»
галузі знань 07«Управління та адміністрування» спеціальності
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»)

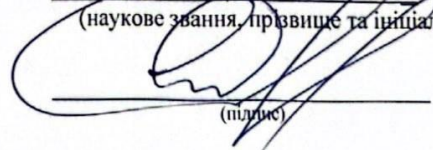
Допущено до захисту
протокол № 8
від 29.11.2023
зав. кафедри менеджменту
бізнесу та маркетингових технологій
д.е.н., доц. Остапчук Т.П.



Керівник роботи:

к.е.н., доц. Децисюк О.П.

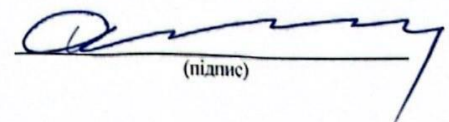
(наукове звання, прізвище та ініціали)



(підпис)

Рецензент

д.е.н., проф. Цаль-Цалко Ю.С.



(підпис)

Житомир, 2023

Анотація

Намонюк В.П. Ефективність орендної діяльності підприємства. – Рукопис.

Магістерська кваліфікаційна робота представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр», галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2023.

У магістерській кваліфікаційній роботі розглядається суть та ефективність орендної діяльності підприємства.

Ключові слова: оренда, найм, орендна діяльність, ефективність орендної діяльності.

Annotation

Namonyuk V. Efficiency of lease activity of the enterprise. – Manuscript.

The master's qualification work is presented for the degree of «master», field of knowledge 07 «Management and Administration» specialty 076 «Entrepreneurship, trade and exchange activities». Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2023.

The essence and efficiency of the lease activity of the enterprise is considered in the master's qualification work.

Key words: rent, hire, rent activity, efficiency of rent activity.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРЕНДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Сутність оренди як економічної категорії.....	8
1.2. Класифікація видів орендної діяльності підприємства.....	19
1.3. Показники ефективності орендної діяльності підприємства	32
1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері здійснення орендної діяльності підприємства	42
Висновки до розділу 1	54
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ОРЕНДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЖИТОМИРСЕРВІСГРУП»	57
2.1. Аналіз тенденцій розвитку галузі функціонування підприємства.....	57
2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «Житомирсервісгруп»	73
2.3. Оцінка ефективності орендної діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп»...	84
Висновки до розділу 2	97
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРЕНДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЖИТОМИРСЕРВІСГРУП»	99
3.1. Організаційно-методичні засади підвищення ефективності орендної діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп».....	99
3.2. Резерви підвищення ефективності орендної діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп».....	105
3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів.....	111
Висновки до розділу 3	115
ВИСНОВКИ.....	118
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	123
ДОДАТКИ.....	133

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Дохід, отриманий у вигляді оренди, для багатьох власників бізнесу в умовах подолання наслідків пандемії COVID-19, запровадження воєнного стану та обмеження сфери основної діяльності в окремих регіонах нашої країни – зараз майже лише джерело грошових надходжень. Питання орендної діяльності в умовах обмеженої можливості використання майна вже підіймалось раніше до початку повномасштабної агресії, за часів карантину, а також під час проведення Антитерористичної операції на сході нашої країни. Тоді на місцевому та законодавчому рівнях запроваджено відповідні зміни. Так, наприклад, під час запровадження карантинних обмежень міські ради своїм рішенням зменшили вдвічі розмір орендної плати за користування комунальним майном у межах територіальної громади, а в разі його невикористання взагалі платник міг не сплачувати відповідну плату.

Сьогодні Україна має частково схожу ситуацію, однак в деяких аспектах стикається з таким вперше. Так, під час карантинних обмежень платник загалом фізично міг використовувати майно, оскільки такі обмеження до знаходження у публічних місцях були досить нетривалими (два-три тижні). У сучасних реаліях життя, в зонах проведення бойових дій, окупації, особі загрожує небезпека для життя, здоров'я, тому таке використання майна стає просто неможливим. Для законодавця постало важке питання щодо вирішення цієї проблеми.

Оренда відіграє важливу роль у забезпеченні раціонального та ефективного використання об'єктів основних засобів. Окрім цього, завдяки їхній передачі в користування зацікавлених суб'єктів, орендодавець має можливість вирішувати проблеми, які полягають у необхідності оновлення існуючої матеріально-технічної бази, що в контексті швидкого морального старіння основних засобів і потреби їхнього оновлення є надзвичайно актуальним. Проте наразі розвиток орендних відносин відбувається в умовах

невирішеності багатьох питань, у тому числі, у частині нормативно-правового забезпечення та оподаткування. Незважаючи на те, що у вітчизняному законодавстві регулюванню орендних відносин приділено достатньо уваги, частина питань, пов'язаних зі здійсненням орендних операцій, залишається дискусійною та знаходиться в полі зору вітчизняних дослідників.

Аналіз останніх досліджень і результатів. Теоретичні аспекти розвитку оренди в системі економіки досліджені у працях В.Г. Андрійчука, О.А. Бондаренка, П.І. Гайдуцького, М.Г. Лобаса, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, О.М. Онищенко, В.А. Пуліма, С.М. Плетенецької, П.Т. Саблука, М.М. Федорова, О.М. Шпичака, В.В. Юрчишина, В.Д. Ярового та інших вчених.

Однак питання організації й методики аналізу орендної діяльності підприємства недостатньо опрацьовані. Враховуючи зміни умов господарювання на макро- і мікроекономічних рівнях, постає необхідність удосконалення орендних операцій. Водночас, з огляду на сучасні дослідження щодо аналізу впливу орендних операцій на фінансовий стан та фінансовий результат підприємства, з боку науковців уваги приділено недостатньо.

До теоретичних і методичних питань, що потребують вирішення, належать: уточнення сутності оренди; удосконалення нормативної бази орендних операцій; виявлення та оцінка нових класифікаційних ознак орендних операцій.

Теоретична і практична значимість оренди, недосконалість нормативних актів, що її регламентують, недостатній рівень розкриття теоретичних, методичних, організаційних і практичних питань орендних операцій підприємства обумовили вибір теми, мету, завдання та основні напрями дослідження. Обрана тема повністю відповідає проблемам напряму підготовки за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Мета та завдання дослідження. Метою магістерської кваліфікаційної роботи є вивчення, оцінка теоретичних положень та діючої практики орендної діяльності, розробка рекомендацій і пропозицій щодо вдосконалення методики й організації орендних операцій підприємства, що сприятиме гармонізації орендних відносин.

Сформульована мета визначає зміст досліджень, що ґрунтуються на послідовному вирішенні таких *завдань*:

- розкрити сутність орендної діяльності;
- дослідити принципи та особливості управління орендною діяльністю на підприємствах;
- дослідити підходи до оцінювання ефективності управління орендною діяльністю на підприємстві;
- узагальнити нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері здійснення орендної діяльності підприємства;
- провести аналіз тенденцій розвитку галузі функціонування підприємства;
- проаналізувати фінансово-економічний стан підприємства;
- здійснити оцінку ефективності орендної діяльності підприємства;
- дослідити організаційно-методичні засади підвищення ефективності орендної діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп»;
- навести резерви підвищення ефективності орендної діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп»;
- оцінити ефективність запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є орендна діяльність, порядок їх здійснення та аналізу ефективності на прикладі ТОВ «Житомирсервісгруп».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, організаційних, методологічних і практичних питань організації орендної діяльності на підприємстві.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання й основні положення

економічної теорії, методи й принципи наукового пізнання облікових процесів як сфери управлінської діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої в роботі мети застосовувались такі методи дослідження: індуктивний, дедуктивний, балансовий, графічний, групування, статистико-економічний, монографічний та порівняльного аналізу.

Інформаційною основою роботи є законодавчі та нормативні акти України, наукові праці провідних вітчизняних і зарубіжних авторів, матеріали наукових конференцій та семінарів.

Наукова новизна роботи полягає в подальшому розвитку методологічних та прикладних рекомендацій щодо формування механізму орендних відносин як інструменту оптимізації структури необоротних активів підприємства. Зокрема, це знайшло своє відображення у наступному:

1. Узагальнено напрями підвищення ефективності використання основних засобів за умови впровадження механізмів операційної оренди.

Практичне значення одержаних результатів полягає у узагальненні обґрунтованих пропозицій методики й організації аналізу орендних операцій, що мають наукове і прикладне значення та можуть бути використані підприємствами з метою підвищення ефективності орендних відносин.

За результатами дослідження опубліковано:

Намонюк В.П. Сутність орендної діяльності підприємства. Тези IV Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні виклики сталого розвитку бізнесу». Житомир, ДУ «Житомирська політехніка». 09-10 листопада 2023 року.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження було апробовано під час участі в наступних наукових конференціях: IV Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні виклики сталого розвитку бізнесу».

Структура та обсяг магістерської кваліфікаційної роботи. Магістерська кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел, додатків. Основний

зміст роботи викладено на 126 сторінках друкованого тексту. Робота містить 20 таблиць та 16 рисунків. Список використаних джерел налічує 91 найменування. Робота містить 4 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРЕНДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність оренди як економічної категорії

В умовах воєнного стану, запровадженого Указом Президента України № 64/2022 від 24 лютого 2022 року, усі суспільні відносини зазнали суттєвих змін. Фактори, що вплинули на деформацію суспільних відносин, включають як суб'єктивні, так і об'єктивні фактори. Це виразилося у фізичній неможливості функціонування окремих державних механізмів та інституцій, обов'язки яких полягають у наданні громадянам певної кількості прав і можливостей [26].

На сучасному етапі розвитку економіки, що характеризується нестабільністю внаслідок впливу війни та різноманітних кризових явищ, вітчизняні суб'єкти господарювання здійснюють безперервний пошук фінансових ресурсів для забезпечення нормального функціонування та реалізації стратегічних цілей, зокрема таких: розширення виробництва, упровадження інноваційних технологій, купівля сучасного обладнання тощо. Ця проблема актуалізується, оскільки вагома частина обладнання на вітчизняних підприємствах зруйнована, майже повністю зношена, внаслідок чого виникає потреба в його оновленні, а це вимагає значних капіталовкладень. Водночас суб'єктам господарювання складно задовольнити потребу в доступних ресурсах за допомогою банківської системи, тому альтернативою банківському кредитуванню й ефективним інструментом оновлення основних засобів виступає оренда.

У сучасних умовах бізнесу оренда є одним із важливих інструментів фінансування діяльності як комерційних підприємств, так і державних установ. Воно служить надійним і прогнозованим джерелом залучення додаткових коштів, які у майбутньому можуть бути спрямовані на оновлення

матеріально-технічної бази [35].

Неможливість чи недоцільність ефективного використання майна суб'єктом-власником, з одного боку, а також відсутність достатніх виробничих потужностей для здійснення або розширення діяльності та фінансових ресурсів для їх придбання у суб'єкта-користувача – з іншого боку, це об'єктивні та основні умови виникнення орендних відносин.

Оренда (від латів. *arendare* – позичати) – це винаймання чи здавання майна, що оформляється договором, згідно з яким одна сторона – власник майна – надає його за певну плату в тимчасове користування іншій стороні – орендарю [27].

В Україні згідно з чинним законодавством під орендною операцією розуміється господарська операція суб'єкта господарювання (орендодавця), яка передбачає передачу права користування матеріальними цінностями іншому суб'єкту господарювання (орендодавцю) на платній основі на певний період часу. При цьому об'єктом орендних відносин є матеріальні активи, що входять до складу основних засобів (фондів) підприємства, за винятком тих, первісна вартість яких окупається протягом одного виробничого циклу. Оренда як варіант фінансування економічної діяльності дуже поширена в економічно розвинених країнах. У разі відсутності у фізичної чи юридичної особи вільних оборотних коштів вона може скористатися таким способом фінансування підприємницької діяльності, як оренда.

Важливу роль у реформуванні відносин власності, підвищенні ефективності використання основних засобів та забезпеченні розвитку підприємництва в Україні відіграє оренда. Ефективне ведення підприємницької діяльності, незалежно від форми організації, потребує значного стартового капіталу та одноразового вилучення значних фінансових ресурсів з обігу. Завдяки оренді в господарський обіг залучаються основні засоби, власники яких з різних причин не можуть або не бажають використовувати їх за призначенням. Оренда основних засобів часто є одним із способів санації підприємства: нові ідеї, інвестиції, грамотний менеджмент

дають змогу вивести виробництво на гідний економічний рівень та покращити соціальні показники. Крім того, під час оренди підприємства проводять ремонти, отже, підтримують належний стан майна (зокрема, державного), що є вигідним для балансоутримувача. У зв'язку з розширенням функцій і важливістю ефективного використання основних засобів особлива увага приділяється вивченню такого об'єкта, як орендна плата. Такі показники, як рівень і розмір орендної плати, рівень доходів і вплив через ренту взаємопов'язані і мають істотний вплив на ефективність виробництва, його інтенсивність і рентабельність [39; 42].

Комерційна нерухомість – це актив, який користується великим попитом. Тому вона часто використовується для вкладення грошей. Здаючи в оренду розташований у вдалому місці об'єкт, можна забезпечити себе високим і стабільним доходом. Щоб проект став прибутковим, треба знати, як здати в оренду комерційну нерухомість правильно [59].

Просування нерухомості на ринку залежить від її виду. Комерційні приміщення можуть бути: торговими, офісними, складськими. Вони бувають окремо стоять і вбудованими. Площа торгового об'єкта коливається від 10 до 1000 кв.м. Всі комунікації торгових залів можуть перебувати тільки в декількох приміщеннях. Наявність капітальних стін не є обов'язковою умовою для такого нежитлового приміщення [62].

Офісні об'єкти розташовуються в бізнес центрах, торгово-розважальних комплексах, в адміністративних і житлових будівлях. Їх площа може бути як маленькою, так і дуже великий. Такі приміщення обов'язково повинні мати капітальні стіни і хоча б косметичний ремонт.

До складських об'єктах пред'являються мінімальні вимоги. Площа таких об'єктів може варіюватися від десятків до сотень квадратних метрів. Споруди повинні мати капітальні стіни і охоронну систему. Комунікації в них можуть бути відсутні.

Ціна на комерційну нерухомість залежить від декількох факторів:

- місце розташування;

- інфраструктури;
- класу;
- ремонту;
- зручності планування;
- комунікацій;
- наявності додаткових можливостей [62].

На сьогодні в законодавчо-нормативних актах немає єдиного визначення поняття оренди (рис. 1.1), хоча принципових відмінностей чи суперечностей між ними також немає.

ДЖЕРЕЛО	ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ ОРЕНДИ
П(С)БО 14 «Оренда» [60]	Оренда – угода, за якою орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку
МСБО 17 «Оренда» [48]	Оренда – угода, згідно з якою орендодавець передає орендареві в обмін на платіж або на низку платежів право користування активом протягом погодженого періоду часу
Податковий кодекс України [66]	Лізингова (орендна) операція – господарська операція (крім операцій із фрахтування (чартеру) морських суден та інших транспортних засобів) фізичної та юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних засобів у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) за плату та на визначений строк
М(С)БОДС 13 «Оренда» [49]	Оренда – угода, згідно з якою орендодавець передає орендареві в обмін на платіж або на низку платежів право користування активом протягом погодженого періоду часу
НП(С)БОДС 126 «Оренда» [68]	Оренда – договір, за яким орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку
ЗУ «Про оренду державного та комунального майна» [72]	Орендою є засноване на договорі строкове платне користування майном, необхідним орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності

Рис. 1.1. Зміст поняття «оренда» в законодавчо-нормативних актах

Загальні характеристики для всіх визначень: суб'єкти орендних відносин (орендодавець і орендар); предмет або предмет (актив, точніше необоротний актив); характер відносин між суб'єктами (перехід права користування); платність (користування активами оплачує орендар); строковість (термін користування узгоджується між суб'єктами орендних відносин). Саме ці характеристики складають економічну та правову сутність оренди.

Л.М. Братчук запропоновано схему визначення сутності оренди (рис. 1.2). Як наслідок, Л.М. Братчук формулює авторське визначення поняття «оренда»: це регульований договором спосіб реалізації відносин власності між орендодавцем і орендарем, що проявляються як функція формування матеріальних факторів виробництва та як господарська операція з приводу розподілу прав володіння, користування й розпорядження необоротними активами в обмін на орендну плату [4, с. 5].

Таке трактування є спробою поєднати два канонічних підходи до розуміння оренди: юридичний (оренда є договором на право користування майном) та бухгалтерський (оренда є комплексом господарських операцій, пов'язаних із передачею майна від орендодавця орендарю та його користування останнім).

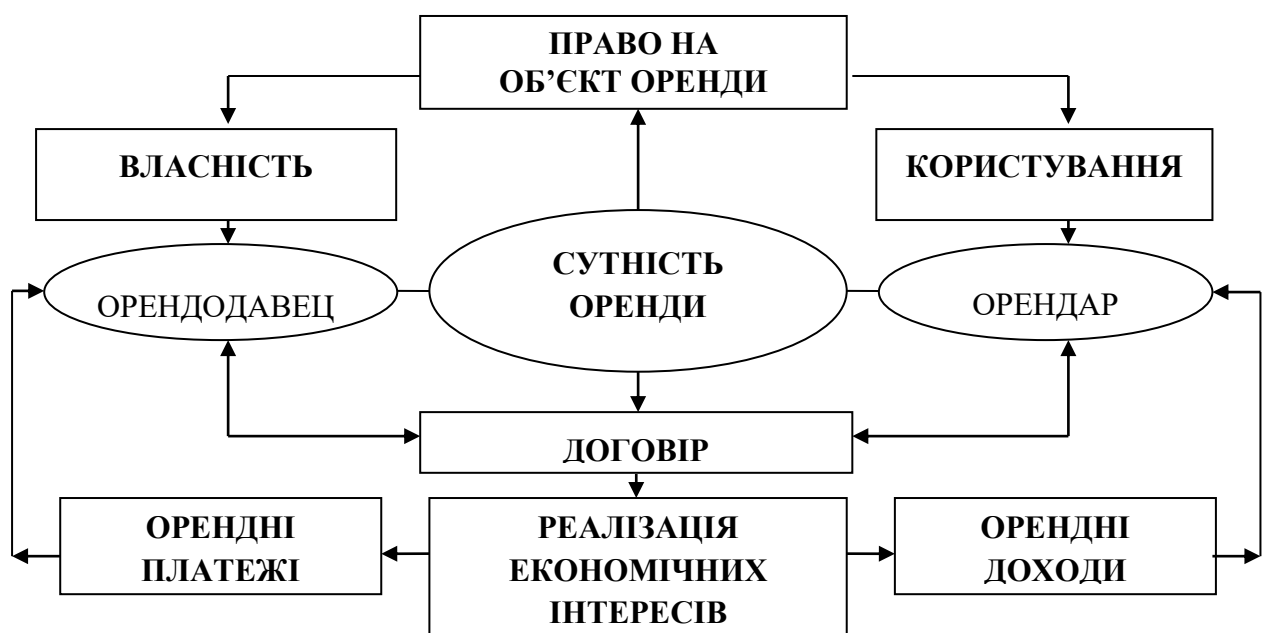


Рис. 1.2. Сутність оренди [4, с. 8]

Юридичний та бухгалтерський підходи до трактування сутності оренди узагальнено на рис. 1.3.

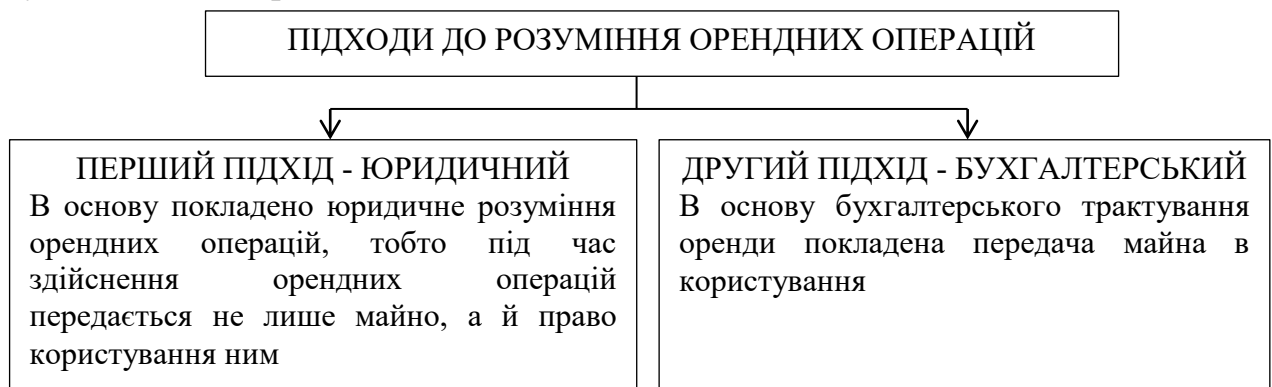


Рис. 1.3. Підходи до розуміння орендних операцій [7, с. 33]

Обидва підходи не суперечать, а лише доповнюють одне одного. У вітчизняному законодавстві вони використовуються паралельно: у правовому – у національних нормативних актах для комерційного та державного секторів економіки; бухгалтерський облік – у Податковому кодексі України [66].

Обліковий підхід використано Н.В. Головченко, яка вважає, що оренда – це економічний процес, що включає сукупність орендних операцій, що виникають у зв'язку з наданням (прийомом) необоротних активів у тимчасове користування. При цьому орендні операції є господарськими операціями з надання або прийому орендованих об'єктів у тимчасове користування, розрахунків між орендарем і орендодавцем, поверненням орендованого об'єкта після закінчення його строку [14, с. 6].

Зазначимо, що автор зазначає, що оренда – це не лише передача майна у користування, а й цілий комплекс пов'язаних із нею угод. На нашу думку, для суб'єктів державного сектору економіки вони починаються із встановлення орендаря (пошуку за допомогою оголошення конкурсу або отримання пропозиції про укладання договору) та закінчуються розірванням договору оренди або вирішення судових спорів (при їх виникненні). Останнє не пов'язане безпосередньо з самим процесом оренди, а є наслідком неефективності чи порушення норм законодавства під час здійснення

підприємством (установою, організацією) права розпорядження майном.

Детальний аналіз правового поля у сфері бухгалтерського обліку та економічної діяльності дозволив Ю.В. Никитченко [56] систематизувати основні характеристики економічних сутностей оренди, які доповнено, виходячи зі специфіки функціонування суб'єктів державного сектора економіки України (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Економічна сутність оренди з урахуванням особливостей діяльності суб'єктів некомерційного сектору економіки [56, с. 159]

№ з/п	Основні характеристики	Оренда
1.	Суб'єкт відносин	Орендодавець – юридична особа, яка передає право користування майном на визначений термін за певну плату. Орендар – це фізична або юридична особа, яка отримує право користування предметом оренди
2.	Предмет	Предметом договору найму може бути річ, яка визначена індивідуальними ознаками й яка зберігає свій первісний вигляд за неодноразового використання (неспоживна річ). Предметом договору найму можуть бути майнові права
3.	Строк договору	Строк користування майном не є істотною умовою і може бути невизначеним
4.	Характер взаємовідносин	Оренда – це відносини майнового найму
5.	Платежі за користування	Орендна плата вноситься рівними частками
6.	Поділ ризиків	Ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження предмета договору оренди несе орендар
7.	Перехід права власності	Орендодавець протягом усього терміну дії договору оренди і після його закінчення є власником предмету оренди
8.	Відповідальність за недоліки переданого майна	Оренда передбачає відповідальність за недоліки переданого майна орендодавця
9.	Цілі використання предмету орендних відносин	Комерційні та некомерційні
10.	Можливість відмови від договору	Орендодавець має право відмовитися від договору та вимагати повернення від орендаря предмету оренди, якщо останній не сплатив орендну плату за користування майном протягом трьох місяців поспіль
11.	Конкурсні засади передачі майна	За умови наявності двох та більше потенційних орендарів, право на користування майном передається тому з них, хто переміг у конкурсному відборі
12.	Прозорість оренди	Інформацію про потенційних орендарів та переможців конкурсу, а також умови оренди можна отримати з публічних джерел: Інтернет-сайту орендодавця, засобів масової інформації, системи

		ProZorro та ін.
13.	Нормативне лімітування	Законодавчо встановлені обмеження у сфері орендних відносин, зокрема щодо майна, яке не може бути об'єктом оренди та розмірів мінімальної орендної плати

Історичний досвід і практика свідчать, що оренда є специфічною формою реалізації майнових відносин, які ґрунтуються на збереженні за орендодавцем права власності. Для орендаря реалізація цього права полягає в одночасному поєднанні статусу власника об'єкта (реальна власність), що передбачає реалізацію повного обсягу прав користування ним, і власника отриманих результатів господарської діяльності. від користування об'єктом (реальна власність) [8, с. 7].

Категорії «оренда», «найм», «лізинг» містять суттєві термінологічні розбіжності. Визначення їх основних відмінностей дозволить наблизитись до суттєвих характеристик оренди. Відмінність оренди як одного із видів майнового найму від інших видів найму майна у тому, що наймі наймач має право лише користуватися майном, а при оренді – також купувати і споживати наслідки його використання у господарську діяльність. Ця різниця дуже суттєва в економічних відносинах. Об'єктом оренди є таке майно, яке за своєю природою може бути використане для отримання прибутку. Загальні риси лізингу та оренди виявляються під час укладання договору лізингу як двостороннього договору між лізингодавцем та лізингоодержувачем [8; 10; 14]. Різниця в тому, що лізингодавець здає в оренду майно, яке він набуває спеціально для цього. У таблиці представлений огляд категорій «оренда», «лізинг», «найм» з погляду виділення їх загальних рис і відмінностей (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Порівняння категорій «оренда», «лізинг», «найм» з позиції виділення спільних і відмінних рис

	Категорія		
	Оренда	Лізинг	Найм
1	2	3	4

Сутність категорії	Оренда (від лат. <i>arendare</i> – віддавати в борг) – це наймання або здача майна, оформлені договором, відповідно до якого одна сторона – власник майна – надає його за певну плату в	Підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування	Визначено як такий договір, за яким одна сторона передає іншій річ або послугу інший на термін, а інша сторона передає першої у
--------------------	---	---	---

Продовження табл. 1.2

1	2	3	4
	тимчасове користування іншій стороні – орендарю.	на визначений строк лізингоодержувачу майна	власність річ або гроші як відшкодування.
Форма прояву	Договірні відносини Оренда є організаційною формою діяльності, виражає відносини власності, особливу систему господарювання. Однак, як і будь-яке самостійне явище, як ринкова економічна категорія вона має різні форми прояву, які можна уявити з різним ступенем конкретності.	Договірні відносини Фактично лізинг являє собою форму матеріально-технічного постачання з одночасним кредитуванням та орендою. При лізингу лізингоодержувач сплачує лізингодавцю не орендну плату, а повну вартість майна.	Договірні відносини Сенс договору найму в тому, що наймодавець передає наймоотримувачу предмет договору у тимчасове користування, а сам отримує у порядку відшкодування гроші або речі на праві власності; тобто відбувається обмін права власності на право користування або на чисте зобов'язання
Предмет	можуть бути речі, що визначені індивідуальними ознаками, тобто тільки їм властивими ознаками, що вирізняють їх з-поміж інших однорідних речей, індивідуалізуючи їх, і такі, що є неспоживними, тобто такими, що призначені для неодноразового використання та зберігають свій первісний вигляд протягом тривалого часу. Відповідно до ч. 2 ст. 760 ЦКУ, можуть бути майнові права	предметом договору лізингу може бути неспоживна річ, визначена індивідуальними ознаками, віднесена відповідно до законодавства до основних фондів	можна наймати речі для свого господарського використання (<i>regum</i>), можна наймати роботу-послуги безвідносно до її конкретного змісту, (<i>operatum</i>), можна наймати людину на роботу, маючи на увазі її результат, тобто господарський сенс для наймодавця представляє не процес, а те, що вийде в підсумку (<i>operis</i>)
Особливості і технологія оформлення угоди та отримання майна	при оренді, від майбутнього орендаря не вимагається представляти орендодавцю жодних фінансових документів. Максимум, що надається, це платіжні реквізити, необхідні для складання договору оренди та виставлення рахунків до оплати.	проведення комплексної оцінки платоспроможності лізингоодержувача, що вимагає подачі повного пакету документів по підприємству і займає досить велику кількість часу. Процедура видачі лізингу може тривати 1-6 місяців	Особливостей не визначено

Період та строки	Договір оренди, як правило, не перевищує шести-дванадцяти місяців.	При проведенні лізингових операцій угоди укладаються до п'яти і більше років	договір найму укладається на строк, встановлений договором. Якщо строк найму не встановлений, договір найму вважається укладеним на невизначений термін
------------------	--	--	---

Огляд літературних джерел характеризує наявність значної кількості підходів до визначення оренди, що свідчить про складність цього виду діяльності та її недостатню теоретичну вивченість. Різні підходи до тлумачення сутності категорії «оренда» мають як теоретичне, так і прикладне значення, зокрема, для практичного регулювання орендних відносин правовими актами.

Слід звернути увагу, більшість авторів щодо оренди виходять із положень нормативних правових актів, проте у цих документах є різні підходи. Оренда фактично не вимагає радикальної зміни майнових відносин, що призводить до поділу суб'єктів орендного процесу – орендаря та орендодавця, через які реалізується право присвоєння частини отриманого доходу (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Модель переходу права власності на орендоване майно [14]

Оренда фактично не вимагає докорінної зміни майнових відносин, що

веде до поділу суб'єктів орендного процесу – орендаря та орендодавця, через яких реалізується право на привласнення частини отриманого доходу (рис. 1.4).

При здачі майна в оренду укладається договір оренди, який містить відомості про об'єкт оренди та його вартість, строк дії договору, розмір та порядок сплати орендної плати, обов'язки з оцінки майна, права, обов'язки та відповідальність сторін, їх дії у разі форс-мажорних та інших причин.

Розмір орендної плати встановлюється індивідуально для кожного договору, що укладається, і в першу чергу залежить від об'єкта і терміну оренди. Методикою № 786 [71] встановлено формули розрахунку річної орендної плати, виходячи з яких розраховується щомісячна орендна плата.

Процедура укладання договору оренди, однією із сторін якого є суб'єкт державного сектора економіки, є досить трудомістким процесом. Ст. 9 Закону України «Про оренду державного та комунального майна» [72] та Порядком № 906 [70] передбачено конкурсний спосіб здачі в оренду державного майна.

Важливим з аналітичної точки зору є поділ оренди як правової конструкції та господарського процесу на різні види на основі широкого кола класифікаційних критеріїв.

Можна сперечатися про практичну доцільність виділення багатьох ознак орендної класифікації, проте в контексті розташування окремих її видів у всьому різноманітті економічних і правових відносин між учасниками різних економічних процесів таке різноманіття вимагає подальшої систематизації та структурування.

За договором фінансової оренди передбачено надання активу одному користувачеві – орендарю, який у процесі ефективного використання ресурсу за рахунок використання його корисних властивостей отримує практично всі економічні вигоди, а орендодавець відповідно відшкодує вартість предмета оренди при отриманні орендної плати від орендаря [75, с. 108].

У спрощеному вигляді можна стверджувати, що фінансова оренда

виступає формою фінансування подальшого фактичного придбання активу орендарем, тоді як решта видів оренди є чинними.

Як зазначає Г.В. Лебедик, критерії розподілу цих видів оренди засновані на тому, якою мірою ризики та вигоди, пов'язані з володінням орендованим активом, стосуються орендодавця та орендаря. Існуючі стандарти не містять чітких умов переходу ризиків та вигод до орендаря, але передбачають низку ситуацій, що дозволяють класифікувати оренду як фінансову [40, с. 106]. Ризики включають можливість збитку через простої активів або технічного старіння, а також коливань доходів через зміни економічних умов. Винагороди можуть бути подані у вигляді очікування прибуткової експлуатації протягом терміну економічного життя активу та прибутку від збільшення вартості або продажу ліквідаційної вартості [39, с. 213].

На наш погляд, доцільно говорити про три групи критеріїв, за якими можна розподіляти фінансову та операційну оренду: критерії переходу права власності; критерії отримання додаткової економічної вигоди (для орендодавця та/або орендаря); технічні критерії.

Як висновок зазначимо, що сьогодні існує низка визначень категорії «оренда» як у законодавчих документах, так і в працях вчених, але більшість із них не суперечать ні економічній, ні юридичній, ні бухгалтерській сутності оренди. Під орендними операціями, проте, не варто розуміти лише таке поняття, як «оренда». Оскільки орендні операції об'єднують низку схожих на оренду видів діяльності, таких як: найм, лізинг, прокат, концесія. Кожен із них має особливості.

1.2. Класифікація видів орендної діяльності підприємства

Аналіз підходів до класифікації видів оренди дозволить об'єктивно

оцінити її сутність і на основі цього визначити методологію здійснення орендних операцій. Проблемним залишається питання визначення видів оренди з позиції їх класифікації як на внутрішньому, так і на міжнародному рівнях.

Основними причинами існування розбіжностей є відсутність чіткого трактування поняття «оренда» в законодавчій базі, науковій літературі та відсутність єдиного підходу до вибору критеріїв класифікації оренди. Тому існує потреба у визначенні конкретних меж і характеристик між окремими видами оренди для чіткого відображення орендних операцій.

У світовій та вітчизняній практиці орендних операцій розрізняють дві категорії оренди: фінансову та операційну. Проте при формуванні критеріїв віднесення договорів оренди до відповідних категорій використовуються різні підходи. В основному це пов'язано з наявністю протиріч щодо правової природи та економічної сутності категорії «оренда».

У зв'язку з цим доцільно надати тлумачення сутності категорій фінансової та оперативної оренди. За договором фінансової оренди об'єкт надається одному користувачеві – орендареві, який у процесі ефективного використання ресурсу шляхом використання його корисних властивостей отримає практично всі економічні вигоди, а орендодавець, відповідно, – відшкодувати вартість предмета оренди при отриманні від лізингоодержувача орендної плати. Фінансова оренда – це (переважно) прихована форма придбання майна орендарем, який юридично не є власником, але фактично контролює орендоване майно. Використання методу прямого фінансування має місце, коли майно безпосередньо купується орендодавцем, який не поєднує в собі права та обов'язки ні виробника, ні дилера з метою подальшої здачі його в оренду. Отже, оренда повинна гарантувати отримання мінімальних орендних платежів і виключати невизначеність сум витрат, які не підлягають відшкодуванню [41; 44].

Однак, якби орендодавець придбав об'єкт, який буде зданий в оренду декільком орендарям і використаний для власних потреб, то оренда, що

описується, швидше за все, буде називатися операційною орендою. Відповідно, операційна оренда трактується через відносини власності, що виникли на підставі укладеного договору оренди, за яких витрати орендодавця на утримання ресурсу не покриваються орендними платежами протягом усього терміну оренди. І.Є. Тимченко, А.В. Непран, Т.І. Чорна вважають, що «операційна оренда – це господарська операція фізичної чи юридичної особи, яка передбачає передачу орендарю права користування основними коштами на строк, що не перевищує строку їх повної амортизації, з обов'язковим поверненням таких основних засобів їхньому власнику після закінчення терміну договору оренди» [78].

Однак основним критерієм розподілу фінансової та операційної оренди відповідно до національного П(с)БО 14 «Оренда» [60] є міра ризику та вигоди щодо права користування та володіння орендованим активом стосовно сторони угоди. Для відображення чіткої класифікації оренди доцільно з'ясувати, чи має місце передача істотних ризиків і вигод і хто контролює основні вигоди, отримані протягом терміну корисного використання предмета оренди.

Операційна оренда не передбачає передачі будь-яких ризиків та вигод, пов'язаних із правом використання орендованого активу. При цьому значна частина ризиків та вигод належатиме власнику активу. В результаті операційна оренда буде коротшою за тривалістю, ніж фінансова, за якої велика частка бізнес-ризиків, а також економічних вигод належатиме орендарю. Однак, крім визначення та трактування категорій фінансової та операційної оренди, П(с)БО 14 «Оренда» містить інформацію про критерії їхнього розподілу (рис. 1.5).

Доцільно зазначити, що ідентифікація фінансової оренди за трьома останніми критеріями, на наш погляд, недостатня. Виходячи з цього, вищевказані критерії слід використовувати факультативно, тобто окремо від основних та у поєднанні з іншими критеріями визначення фінансової оренди. Цей підхід також відображений у МСФЗ 17 «Оренда», де ці ознаки виділені

формулюванням «...фактори, які окремо або в сукупності можуть також призвести до класифікації оренди як фінансової» [48].

Після внесення змін до національних стандартів склад критеріїв віднесення оренди до фінансової МСБО 17 та П(с)БО 14 не відрізняється, хоча національний стандарт ставить вищевказані критерії на один рівень з інші. Однак перелік ознак, наведений у П(с)БО 14 «Оренда» для визначення виду оренди, зобов'язує вважати її фінансовою, тоді як операційна оренда є «орендою іншою, ніж фінансова», тобто визначається протилежним.

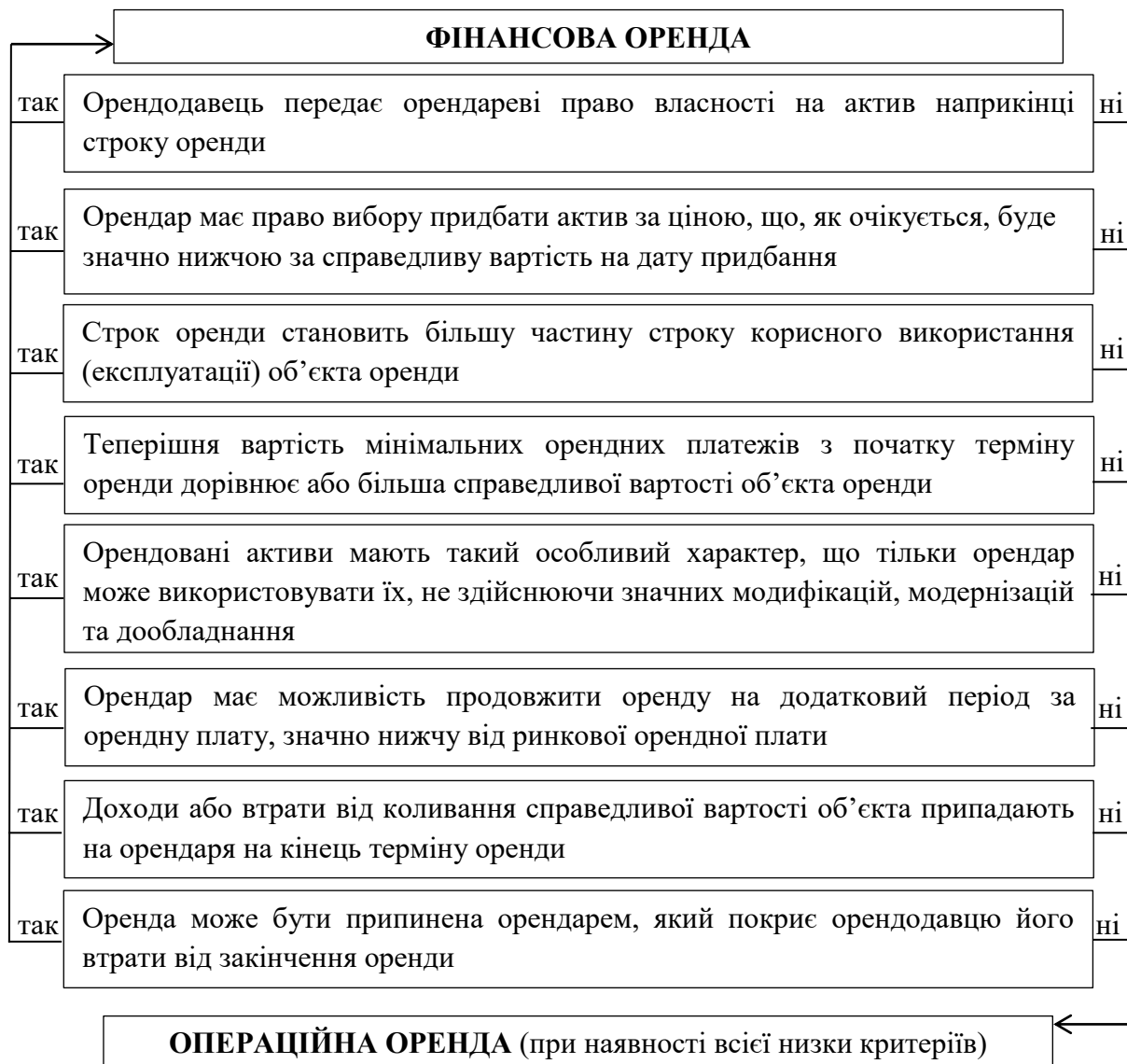


Рис. 1.5. Алгоритм поділу оренди на основі національного стандарту

Водночас МСБО 17 «Оренда» містить приклади класифікації операцій оренди як фінансових або операційних. Якщо суворо дотримуватись логіки МСБО, оренда повинна кваліфікуватися як операційна оренда, якщо в

основному всі ризики та винагороди від власності не переходять до орендаря. Інформація, надана в Міжнародному стандарті «Оренда» щодо класифікації, демонструє суб'єктивний підхід і вказує на те, що класифікація оренди як фінансової чи операційної залежить від характеру операції, а не від форми договору. При цьому доцільно звернути увагу на принцип переваги сутності над формою, відповідно до якого правочини враховуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з їх юридичної форми [48]. Що стосується об'єкта, взятого у фінансову оренду, то він буде відображатися на балансі підприємства, яке отримує економічні вигоди від його використання, але формально не є його власником.

Оскільки в національних та міжнародних стандартах критерії розмежування оренди не мають числових значень, що, в свою чергу, надає більшу свободу для прийняття рішень самим підприємством, доцільно було б звернутися до Податкового кодексу України. Вищезгаданий кодифікований нормативно-правовий акт пропонує перелік критеріїв, за якими оренда визнається фінансовою (відповідність хоча б одному критерію) або операційною.

Так, оренда вважається фінансовою, якщо [84, с. 187]:

Об'єкт оренди передається на строк, протягом якого амортизується не менше 75 відсотків його первісної вартості, а орендар зобов'язаний викупити об'єкт оренди з подальшим переходом права власності від орендодавця до орендаря за ціною, зазначеною в договорі оренди. Якщо придбання об'єкта в оренду не враховує колізійних норм, то термін амортизації з 75-відсотковим обмеженням первісної вартості повністю залежить від вибору методу нарахування амортизації, обраного орендарем.

При цьому орендодавцю необхідно знайти та отримати інформацію, що містить дані про знос у розмірі 75 відсотків первісної вартості. Водночас зазначення вибору методу амортизації не сприятиме отриманню висновку про період амортизації, протягом якого амортизується 75% вартості у разі застосування виробничого методу. Таким чином, під строком фінансової

оренди розуміється строк, передбачений договором оренди, який починається з дати переходу ризиків, пов'язаних із зберіганням чи використанням майна, або права на отримання будь-яких пов'язаних з цим вигод і винагород. користування ним, або будь-які інші права, що впливають із прав власності, користування чи розпорядження таким майном, у тому числі протягом строку, протягом якого орендар набуває права самостійно приймати рішення про продовження строку оренди.

Проте п. 153.7 статті 153 Податкового кодексу України [66] свідчить, що початком правочину та прирівнювання його до реалізації об'єкта оренди є момент переходу майна від орендодавця до орендаря. Таким чином, у зв'язку з наявністю протиріч у чинному законодавстві доцільно виходити з припущення, що початок закінчення терміну угоди оренди залежатиме від умов договору. Також є зауваження щодо невідповідності правового та податкового законодавства щодо амортизаційних відрахувань, яким підлягають витрати на придбання (самостійне виробництво) основних засобів, що перебувають у власності підприємства. Однак, оскільки основним документом для оподаткування є Податковий кодекс України, орендодавець передбачає передачу майна орендарю, а також усі ризики та вигоди, пов'язані не лише із правом користування, а й із правом власності об'єкта оренди, що дозволяє кваліфікувати цю операцію як передачу активу у власність з метою оподаткування та провести амортизацію.

Балансова (залишкова) вартість об'єкта оренди на момент закінчення договору оренди становить не більше 25 відсотків первісного значення ціни такого об'єкта оренди, яка діє на початок строку договору оренди. Дане твердження відповідає застереженням, даним для першого критерію, оскільки на момент укладання договору орендодавець не має повної та об'єктивної інформації про залишкову вартість об'єкта на момент (дату) закінчення строку дії договору. Насамперед це пов'язано з можливими ремонтами, покращеннями, тимчасовим виведенням об'єктів з експлуатації, переглядом термінів корисного використання тощо.

Розмір лізингових (орендних) платежів (включаючи винагороду та відшкодування вартості об'єкта лізингу) з початку строку оренди дорівнює або перевищує первісну вартість об'єкта оренди. Ця умова не потребує детального пояснення, є найбільш чітким критерієм класифікації договору оренди та легко виконується та перевіряється.

Майно, передане у фінансову оренду, виготовлене на замовлення лізингоодержувача (орендаря) і після закінчення строку дії договору оренди не може використовуватися іншими особами, крім лізингоодержувача (орендаря), за його технологічними та якісними характеристиками. Цей критерій чіткий і зрозумілий. Однак, навіть якщо в документах оренда буде відображена як оперативна, відповідність хоча б одному з перерахованих критеріїв, незважаючи на правову основу договору, умови та назву, дасть податковим органам право вважати цей договір фінансовим договором оренди з метою оподаткування. Виходячи з цього, можна стверджувати, що така ситуація призведе до нарахування податкових зобов'язань з ПДВ та податку на прибуток як у орендодавця, так і у орендаря. При цьому, з метою уникнення додаткових податкових нарахувань, у договорі оренди необхідно зробити запис у такій формі: «з метою оподаткування зазначений договір слід віднести до договору оперативної оренди без права подальшого змінити статус такої операції до закінчення угоди» [83].

Ефективність застосування критеріїв у рамках національного стандарту та Податкового кодексу України щодо поділу оренди на окремі її форми може бути пов'язана з визначенням економічного змісту договору оренди. Водночас слід зазначити, що застосування кількісних критеріїв, передбачених Податковим кодексом щодо класифікації оренди, не повинно бути жорсткою вимогою. Крім того, недоцільно визначати наведені ознаки як єдино можливий критерій визначення форм оренди. Отже, розмежування орендних операцій за конкретними підходами є важливим аспектом ведення бізнесу, оскільки помилкове відображення господарських операцій на відповідних рахунках бухгалтерського обліку призведе до зниження

рентабельності підприємств (табл. 1.4).

У зв'язку з цим представлена класифікація далеко ще не вичерпна. Вітчизняна та зарубіжна наука та практика розробили кілька десятків особливостей класифікації оренди, а також сотні її видів, але загальноприйнятим та найбільш важливим є розподіл оренди на фінансову та операційну.

Таблиця 1.4

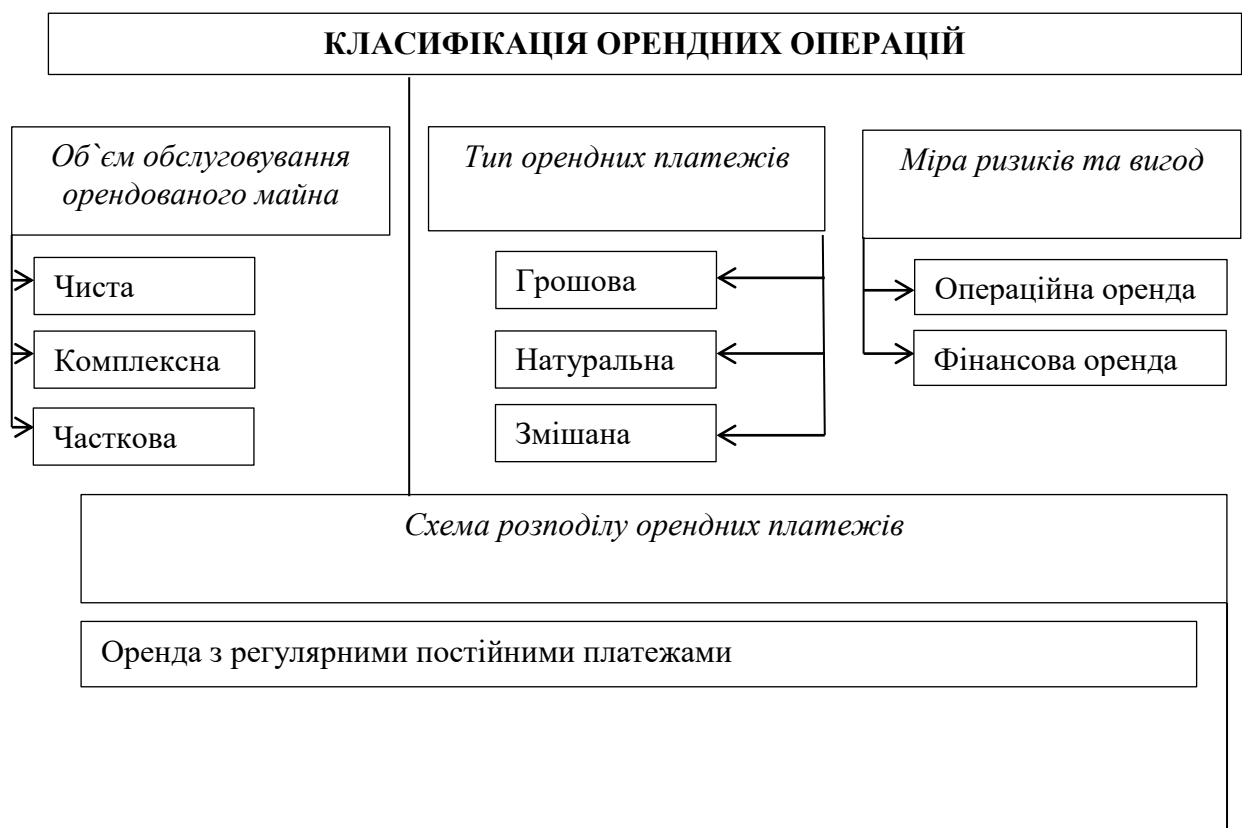
Розширена класифікація видів оренди

Класифікаційна ознака	Форма організації оренди та техніка її виконання
1	2
Сектор ринку	• внутрішня • зовнішня: імпортна, експортна
Міра окупності	• оренда з повною (близькою до повної) мірою окупності • оренда з частковою мірою окупності
Тип орендних платежів	• грошова • натуральна • змішана
Міра ризиків та вигод	• фінансова • операційна
Обсяг обслуговування орендованого майна	• чиста • комплексна • часткова
Цільове спрямування	• оренда пов'язана з виробництвом • оренда пов'язана з торгівлею • оренда пов'язана з наданням послуг
Ступінь ризику	• з підвищеним ризиком • гарантована
Характер об'єкта оренди	• рухоме майно • нерухоме майно
Стан об'єкта (міра новизни)	• новий об'єкт • об'єкт повторного використання
Напрямок оренди	• пряма • зворотна
Відношення до формування рівня конкурентоспроможності	• інноваційна • підтримуюча
Періодичність здійснення	• разова • періодична • постійна
Припинення договору оренди	• закінчення строку, на який було укладено договір • банкрутство орендаря • загибель об'єкта оренди • ліквідація юридичної особи • за погодженням сторін
Умови амортизації	• оренда з повною амортизацією

	• оренда частковою амортизацією
Схема розподілу орендних платежів	• оренда з регулярними постійними платежами • оренда з регулярними платежами з постійним темпом зміни • оренда з регулярними платежами з амортизацією боргу рівними частинами • оренда з нерегулярними платежами

Однак, розглядаючи розширену класифікацію видів оренди, слід зазначити, що деякі виділені критерії виділення оренди на окремі види (розірвання договору оренди, періодичність реалізації, зв'язок із формуванням рівня конкурентоспроможності, ступінь новизни, характер об'єкта оренди, ступінь ризику, цільовий напрямок та сектор ринку), для цілей узагальнення є незначними, тобто не надають істотного впливу на відображення операцій оренди в бухгалтерській та податковій, фінансовій та управлінській звітності та є суто економічного та теоретичного характеру.

При цьому, враховуючи той факт, що класифікація операцій оренди має переслідувати єдину мету – чітке відображення операцій оренди на рахунках фінансового обліку та складання достовірної звітності, ми пропонуємо визначити чотири основні класифікаційні ознаки, які дозволять чіткіше сприймати інформацію як на теоретичному, так і на практичному рівнях (рис. 1.6).



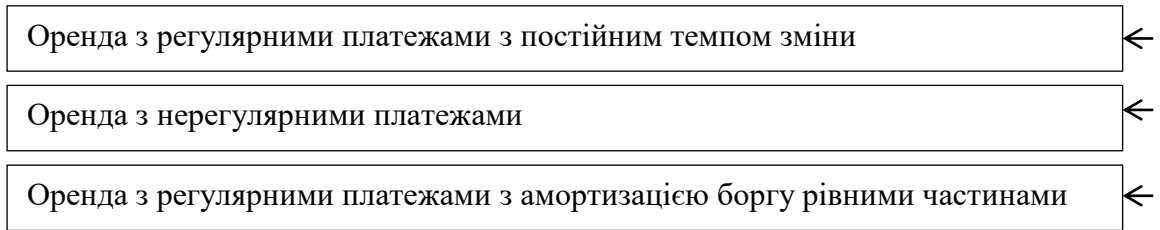


Рис. 1.6. Класифікація орендних операцій

Братчук Л.М. пропонує класифікувати їх за видом об'єкта, формою власності, строком дії договору оренди, а також за умовами нарахування амортизації та безпосередньо організацією бухгалтерського обліку за ними. Вважаємо, що поділ оренди відповідно до об'єкту є досить доцільним у застосування, оскільки матиме вплив на характеристику договору та умови договору. Проте, варто враховувати, що запропонована класифікація формувалася на особливостях сільськогосподарських підприємств, отже вона не може бути універсальною [4].

На думку Ніколенко Н.В. важливими ознаками поділу оренди є форма та розподіл орендного платежу, оскільки «використання зазначених форм оренди призведе до коректування орендних платежів пропорційно темпам інфляції, викупу предмету оренди, розмежування доходів від реалізації орендних послуг і предмету оренди». Хоч авторка говорить про важливість класифікації оренди на операційну та фінансову, в своїх працях вона враховує і розподіл орендних операцій залежно від міри обслуговування орендованого об'єкта. На нашу думку, в запропонованих видах оренди Ніколенко В.В. переважно керувалася питаннями управлінського обліку, оскільки врахування всіх варіантів можуть викликати розбіжності у практичному застосуванні [57].

Згідно зі схемою розподілу орендних платежів, можна виділити оренду з регулярними постійними платежами (виплата однакової суми орендного платежу через певні проміжки часу), оренду з регулярними платежами з постійним темпом зміни (умови погашення заборгованості по оренді передбачають зміну орендних платежів з постійним темпом збільшення або

зменшення в кожному звітному періоді), оренду з регулярними платежами з амортизацією боргу рівними частинами (погашення вартості майна рівними частинами та визначення суми процентів, виходячи з величини заборгованості на початок періоду) та оренду з нерегулярними платежами, що передбачає різну оплату орендних платежів у різні проміжки часу. Це, в свою чергу, вплине на розрахунок орендних платежів, визначення викувної ціни предмету оренди та на достроковий викуп предмету оренди.

Однак, розглянувши класифікацію орендних операцій, доцільно звернути увагу й на управлінський аспект, що передбачає собою певний процес фіксування, вимірювання, групування, аналізу, підготовки, інтерпретації та передання поточних даних, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю всередині організації та забезпечення відповідного підзвітного використання ресурсів за центрами відповідальності.

Класифікація орендних операцій для цілей управління міститиме свої відокремлені критерії розмежування орендних операцій та одночасно поглинати всі ті ознаки, що були попередньо відображені для фінансового обліку. Повторно зупинятись на розглянутих критеріях не є доцільним, тому відразу переходимо до розгляду запропонованих ознак.

Відтак, окремі автори, беручи до уваги умови амортизації, здійснюють класифікацію орендних операцій на оренду з повною та частковою амортизацією. Перша категорія виходить з твердження, що термін, на який передається майно в тимчасове користування, наближається за тривалістю до строку експлуатації та амортизації всієї або більшої частини вартості майна. Оренда з частковим строком амортизації передбачає відшкодування лише частини вартості орендованого майна.

Доцільно звернути увагу на те, що в практичній діяльності суб'єкта господарювання строк корисного використання орендованого ресурсу не дорівнює строку дії договору оренди, в результаті чого суми відшкодування вартості активу різняться з розмірами нарахованих амортизаційних

відрахувань, що спричиняє лише часткове погашення вартості. У зв'язку з цим застосування відповідного підходу розмежування оренди є недоцільним та неефективним. В той же час в управлінському обліку використання зазначених форм оренди призводить до визначення терміну корисного використання предмету оренди та обліку операцій з його повернення і викупу. Беручи до уваги критерій міри окупності та розглядаючи оренду з боку наближення за тривалістю до терміну експлуатації та амортизації більшої або меншої частини вартості ресурсу, орендні відносини поділятимуться на оренду з повною (близькою до повної) мірою окупності та з частковою мірою. Такий підхід розмежування орендних відносин матиме певні особливості щодо відображення господарських операцій в системі управлінського обліку у суб'єктів господарювання [55].

Передусім це пов'язано з: узгодженістю обліку щодо операцій купівлі предмету оренди у сторін орендних відносин, відносинами щодо повернення об'єкта оренди та визначенням терміну корисного використання активу і його «викувної ціни». Залежно від напрямку оренди вона поділяється на пряму та зворотну. Так, зворотна оренда є механізмом реалізації економіко-правових відносин, що виникає між рівноправними сторонами: орендодавцем та орендарем. Особливість цього виду – двоїстість прав орендаря, який первісно є продавцем речі. Даний вид угоди надає можливість одержання грошових ресурсів на підставі реалізації необоротних активів, не зупиняючи їх експлуатацію задля фінансування нових інвестиційних проектів (рис. 1.7).

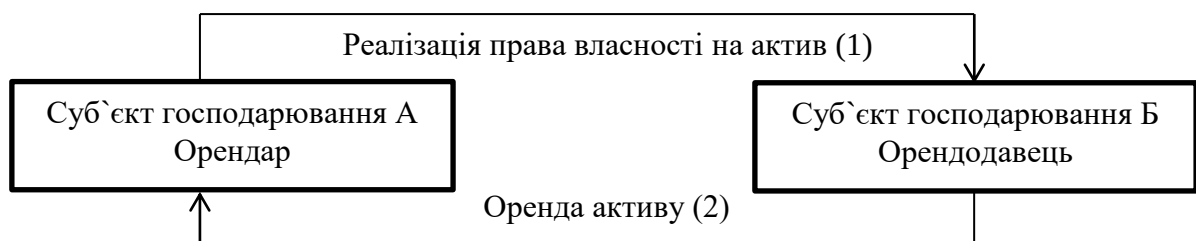


Рис. 1.7. Механізм дії зворотної оренди [56]

Зворотна оренда є ефективним та економним способом покращення фінансового стану суб'єкта господарювання. У майбутньому вона сприятиме фінансуванню капітальних вкладень та є доцільною при низькій

платоспроможності суб'єкта господарювання. В управлінні використання зазначених форм оренди призводить до обліку додаткових капітальних вкладень, пов'язаних з придбанням предмету оренди, відсотків по позикових засобах, притягнених для придбання або спорудження предмету оренди, можливої відмови від викупу та дострокового викупу предмету оренди. Дана класифікація орендних операцій за наведеними ознаками розкриває їхню внутрішню сутність у різних аспектах і створює наукову базу для розробки методичних положень з таких актуальних проблем, як формування системи управління орендними ресурсами суб'єкта господарювання та їх оцінка. Це дозволить підвищити ефективність структурування інформаційних потоків з метою прийняття оперативних управлінських рішень [3; 6].

Проведене дослідження дало змогу дійти наступних висновків. Основним критерієм розподілу фінансової і операційної оренди, згідно з національним П(с)БО 14 «Оренда», є міра ризику і вигоди щодо права користування та володіння орендованим активом відносно сторін угоди.

Ідентифікація фінансової оренди за останніми трьома ознаками, наведеними в П(с)БО 14 «Оренда» (орендар має можливість продовжити оренду на додатковий період за орендну плату, значно нижчу від ринкової орендної плати; доходи або втрати від коливання справедливої вартості об'єкта припадають на орендаря на кінець терміну оренди; оренда може бути припинена орендарем, який покриє орендодавцю його втрати від закінчення оренди), є недостатньою, а тому наведені критерії слід використовувати факультативно, тобто окремо від основних та у взаємозв'язку з іншими ознаками щодо визначення оренди фінансовою.

Оренду слід кваліфікувати як операційну за умови, коли в основному всі ризики і вигоди, пов'язані з правом власності, не передаються орендарю. Узагальнена класифікація дозволить об'єктивно оцінити сутність оренди та на основі цього визначитись з застосуванням єдиних вимог ведення орендних операцій.

Класифікація орендних операцій ґрунтується на значній кількості ознак і забезпечує мультиаспектний підхід до розуміння місця конкретного їх виду у складній структурі господарських взаємовідносин підприємств (установ, організацій) між собою та з фізичними особами. Базовий поділ оренди на фінансову та операційну ґрунтується на використанні трьох груп критеріїв: переходу права власності; додаткової економічної вигоди (для орендодавця та/або орендаря); технічних критеріїв.

1.3. Показники ефективності орендної діяльності підприємства

Механізм орендних відносин може виступати одним із ключових інструментів оптимізації структури необоротних активів підприємства, якщо має місце нераціональне використання його основного капіталу.

Механізм орендних відносин має виступати як комплексне відображення майнових відносин між їх основними суб'єктами щодо практичного використання об'єктів оренди на договірних платних засадах.

Структура механізму орендних відносин повинна включати чотири складові:

- 1) суб'єкти орендних відносин (наймодавець і орендар);
- 2) об'єкти орендних відносин (рухоме і нерухоме майно, земля, сільськогосподарська техніка, складські приміщення тощо);
- 3) договір оренди майна (землі, основних засобів, нематеріальних активів, інвестиційної нерухомості);
- 4) орендна плата (у грошовій, натуральній та змішаній формах, у складі витрат на амортизаційні відрахування).

Практичний інтерес представляє формування механізму орендних відносин з метою оптимізації структури необоротних активів підприємства. Як правило, в умовах недостатньої ліквідності та дефіциту оборотних коштів

перед керівниками постає питання забезпечення раціональної структури майна підприємства. Тому пошук резервів зростання загальної вартості активів ми вбачаємо у включенні в господарський оборот частини необоротних активів (переважно основних засобів), які безпосередньо не використовуються за функціональним призначенням.

З цих причин вище керівництво підприємства повинно прийняти рішення про продаж або оренду основних засобів. Останній захід є найбільш поширеним у практиці господарської діяльності підприємств (організацій, установ) незалежно від їх форми власності, галузевої належності та розміру наявного майна. Дохід, отриманий у вигляді оренди, для багатьох власників бізнесу в умовах подолання наслідків пандемії COVID-19, запровадження воєнного стану та обмеження сфери основної діяльності в окремих регіонах нашої країни – зараз майже лише джерела грошових надходжень.

Для вибору методичного підходу оцінки ефективності оренди необхідно провести порівняльний аналіз основних положень кожного напрямку та систематизувати їх результати у вигляді переліку ймовірних недоліків та переваг.

При використанні структурованої системи показників, виділених в окремі групи у відповідності до розробленої структури, узагальнюючі показники не застосовуються. На результати розрахунку реагують прийняттям поточних управлінських рішень [8; 9].

Прихильники цього методу використовують:

- основні економічні показники експлуатації основних засобів: продуктивність праці, затрати праці, фондівддача та фондомісткість, рентабельність;
- рентабельність, прибуток на 1 грн. основних засобів;
- показники оборотності (капіталу, власного, позикового, фінансового кредитування, кредиторської заборгованості) та показники рентабельності (капіталу, власного капіталу, ефект фінансового левериджу).

Для визначення різних напрямів ефективності автори пропонують використовувати: коефіцієнти автономії, фінансового левериджу, заборгованості, довгострокової фінансової незалежності, довгострокової заборгованості, поточної заборгованості, маневреності власного капіталу, страхування бізнесу для оцінки фінансової стійкості; показники рентабельності основного капіталу, граничної ефективності капіталу, капіталовіддачі, коефіцієнти обігу основного капіталу, показниками стану, руху й використання основних засобів, показники ефективності вкладення інвестицій в основний капітал для оцінки ефективності основного капіталу; "систему узагальнюючих показників економічної ефективності за участю показників валової та чистої доданої вартості, чистого прибутку на 1 грн. виробничих потужностей" для оцінки ефективності діяльності промисловості; рентабельність активів, основного капіталу, оборотного капіталу, операційної діяльності, фондівіддачі, продуктивності праці для оцінки системи управління.

Обраний нами методичний підхід представлено на рис. 1.8.

Аналіз існуючих підходів до розрахунку ефективності та вимог оренди основних засобів дозволив нам зробити висновок щодо використання комплексного підходу до оцінки ефективності оренди. При цьому пропонується здійснення поточної оцінки ефективності щоквартально та комплексну оцінку щорічно.

Для поточної оцінки ефективності оренди вважаємо найбільш прогресивним метод узагальнюючого інтегрованого показника.

З урахуванням методичного підходу до оцінки ефективності оренди та результатів проведеного аналізу пропонуємо статистично достовірну систему показників, яка включає:

- показники оцінки фінансового стану;
- показники оцінки ефективності господарської діяльності орендаря;
- показники оцінки ефективності використання об'єктів оренди;
- показники оцінки ефективності управлінських рішень орендаря;

- показники оцінки ризиків оренди основних засобів;
- узагальнюючий інтегрований показник поточної ефективності.

Для комплексної оцінки ефективності при продовженні терміну оренди розраховуються всі вказані показники.

Очевидно, що одним з актуальних питань на сьогодні є переваги та недоліки різних способів фінансування необоротних активів підприємства.

Порівняно з іншими способами фінансування оренда стосовно впливу на фінансовий стан та інші показники фінансово-господарської діяльності має ряд суттєвих переваг і недоліків. Зокрема, до недоліків орендної плати можна віднести:

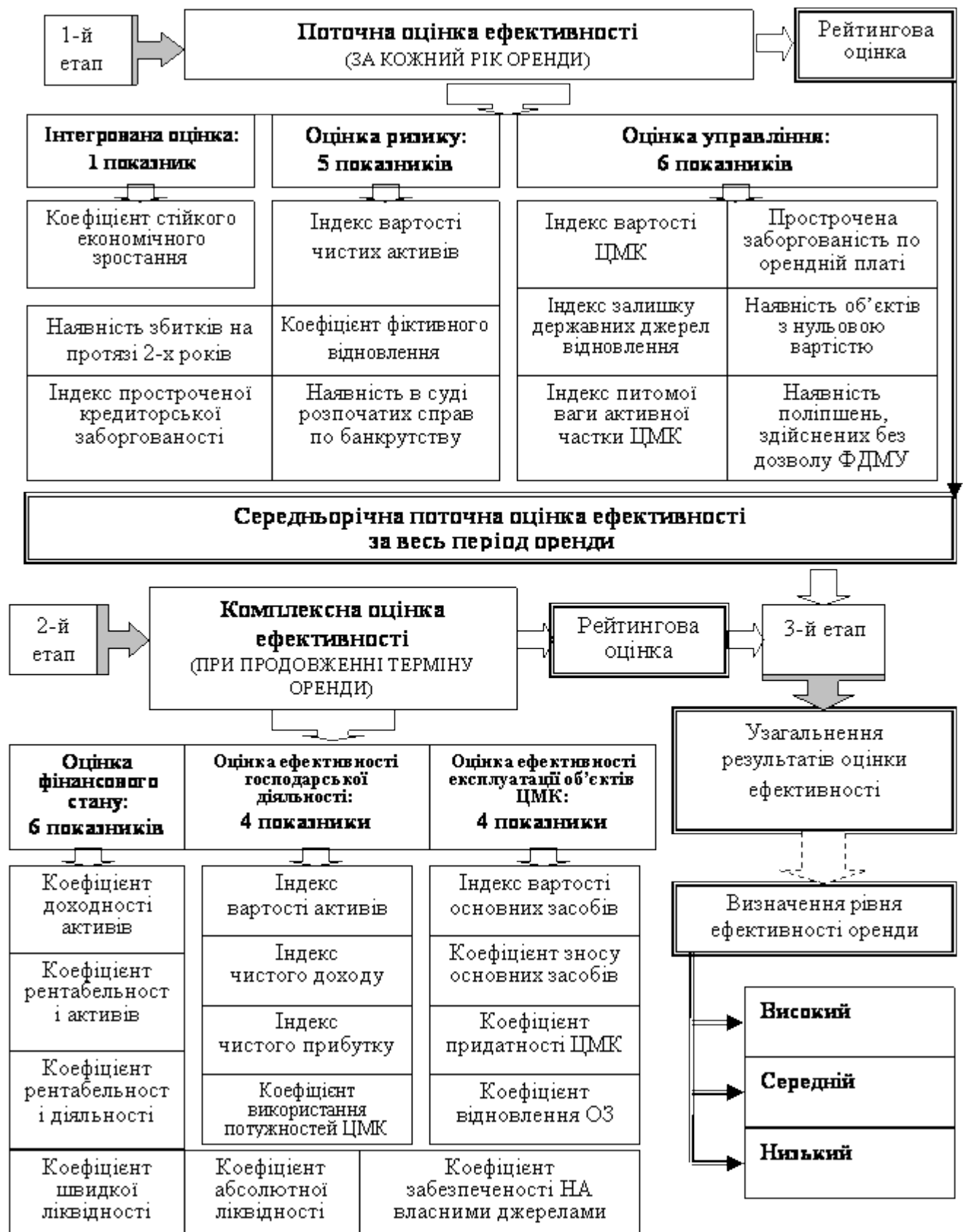


Рис. 1.8. Методичний підхід до оцінки ефективності оренди

1) втрату податкової знижки на амортизаційні відрахування, оскільки орендар, на відміну від покупця, не може нараховувати знос на основні засоби;

2) зростання собівартості продукції, це пов'язано з тим, що розмір орендної плати зазвичай набагато більший, ніж розмір амортизаційних відрахувань.

3) недоотримання доходу у формі ліквідаційної вартості основних засобів.

Перевагами оренди порівняно з іншими способами фінансування необоротних активів підприємства є:

1) оренда виступає прямим договором, згідно з яким орендодавець прямо задіяний у фінансуванні необхідних орендарю основних засобів;

2) орендар перекладає ризик того, що основні засоби застаріють, на орендодавця;

3) оренда, на відміну від покупки, не вимагає великих початкових інвестицій.

Важливою складовою подальшої діяльності підприємств повинне стати збільшення обсягів орендованих основних засобів з метою забезпечення поліпшення їх стану. З іншого боку, окремі підприємства матимуть можливість віддати в оренду ту частину основних засобів, яка не використовується на цей момент, але перебуває на балансі підприємства і значно знижує показники фондівдачі.

З метою виявлення взаємозв'язку між наявністю орендованого обладнання та показниками, що характеризують ефективність його використання, а відтак впливають на фінансовий стан підприємства. Забезпечення певних темпів розвитку і підвищення ефективності виробництва можливе за умови інтенсифікації відтворення та ліпшого використання діючої матеріально-технічної бази підприємства. Ці процеси, з одного боку, сприяють постійному підтримуванню належного технічного рівня кожного підприємства, а з іншого – дають змогу збільшувати обсяг

виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів, знижувати собівартість виробів за рахунок скорочення питомої амортизації й витрат на обслуговування виробництва та його управління, підвищувати фондовіддачу і прибутковість. Відомо, що стан підприємства значною мірою обумовлюється його виробничою діяльністю. Тому, аналізуючи господарську діяльність підприємства, необхідно оцінювати його виробничий потенціал, наявність та ефективність використання основних засобів. На сьогодні величина й ефективність орендованих основних засобів, їх технічний стан значною мірою зумовлюють зміни обсягів виробленої продукції [20].

У цілому, послідовність проведення комплексного аналізу орендованих основних засобів повинна включати оцінку наявності, стану, ефективності використання орендованих основних засобів та аналіз впливу рівня їх використання на основні показники діяльності підприємства (рис. 1.9).



Рис. 1.9. Послідовність проведення аналізу орендованих основних засобів

[78, с.165]

Проте, незважаючи на існуючий інтерес до аналізу основних засобів, залишаються не розробленими питання послідовності та методики оцінювання саме орендованих засобів. Одержання основних засобів на правах оренди дещо можна порівняти з отриманням позики, адже оренда базується на тих же принципах строковості, платності, зворотності. Доцільність залучення позикових коштів дозволяє оцінити ефект фінансового важеля, що характеризує приріст рентабельності власних коштів за рахунок використання залучених коштів, незважаючи на необхідність поліпшення стану основних засобів, відмітимо, що збільшення вартості основних засобів за рахунок позикових коштів буде позитивно впливати на рентабельність капіталу та прибутковість діяльності.

Залучення позикових коштів є складовою фінансової діяльності та обумовлюється об'єктивними причинами: позиковий капітал дозволяє істотно розширити господарську діяльність підприємства, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу, прискорити формування різних цільових фондів, і в кінцевому підсумку – підвищити ринкову вартість підприємства.

Забезпечення певних темпів розвитку і підвищення ефективності виробництва можливе за умови інтенсифікації (розширення) відтворення та ліпшого використання діючих основних фондів підприємства. Розширене відтворення це безперервно повторюваний процес виробництва економічних благ в збільшених розмірах, тобто процес виробництва, споживання, обігу, обміну та розподілу всієї сукупності послуг та матеріальних благ, які за визначений проміжок часу створені суспільством. Підвищенню ефективності використання виробничих потужностей сприяє також удосконалення структури основних виробничих засобів.

Збільшення активної їх частини до оптимального рівня значно підвищує ефективність використання цих засобів. Резервами підвищення ефективності використання виробничих потужностей підприємства можуть виступати:

- 1) виведення з експлуатації устаткування, яке є зайвим та неефективно використовується;
- 2) періодична своєчасна зміна або модернізація основних засобів;
- 3) запровадження новітніх технологій та інтенсифікація виробничих процесів;
- 4) освоєння у стислі строки проектних показників, введення в дію нових технологічних агрегатів, ліній, устаткування.

Здійснення таких заходів дає можливість підвищити показники ефективності використання основних засобів, а відповідно збільшити обсяги виробництва продукції та чистий прибуток від основної діяльності підприємства. Основним резервом підвищення ефективності використання основних засобів є введення в експлуатацію новішого обладнання, отриманого на умовах оренди [79, с. 14]. Усю сукупність технічних, організаційних та економічних заходів щодо ліпшого використання основних засобів підприємства можна умовно поділити на дві групи: збільшення екстенсивного завантаження та підвищення інтенсивного навантаження. Екстенсивне поліпшення використання основних засобів і виробничих потужностей передбачає збільшення часу роботи діючого устаткування за календарний період, а також підвищення його питомої ваги у складі всього устаткування, що є на підприємстві.

Невикористання засобів праці знижує можливості приросту виробництва, конкурентоспроможності підприємства, що призводить до прямих втрат засобів праці внаслідок їх фізичного зносу, оскільки після тривалого зберігання устаткування стає непридатним. Тому для одних підприємств отримання основних засобів на правах оренди є чинником, що дозволяє підвищити ефективність їх використання в цілому та поліпшити показники.

Вдосконалення аналізу операцій з оренди основних засобів належить до актуальних і практично важливих наукових завдань, тому що належним чином врегульована нормативно-правова база, правильна організація та

якісне методичне забезпечення аналізу операцій з оренди сприяють належному обліку об'єктів оренди, ефективному контролю за збереженням та їх раціональним використанням.

Таким чином, передана в оренду частина основних засобів приносить додатковий дохід, що у свою чергу впливає на підвищення фондівіддачі та на фінансовий результат діяльності підприємства.

Показник фондівіддачі тісно пов'язаний з продуктивністю праці і фондоозброєністю праці, яка характеризується вартістю основних фондів, що припадають на одного працівника. Цей показник, як і фондомісткість знаходиться в обернено пропорційній залежності внутрішньо-змінних простоїв обладнання шляхом підвищення якості ремонтного обслуговування обладнання; своєчасного забезпечення основного виробництва робочою силою, сировиною, паливом, напівфабрикатами; скорочення цілоденних простоїв обладнання.

Крім того, повинен бути підвищення питомої ваги діючого устаткування в складі всього устаткування, наявного на підприємстві, в тому числі його активної частини, адже вартість основних засобів, які перебувають на балансі підприємства, не змінилась, а доходи, котрі отримує підприємство, використовуючи основні засоби, зросли. Збільшення обсягу орендних операцій дасть можливість забезпечити перехід економіки на інноваційно-інвестиційний тип відтворення, підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції, збільшити добробут населення.

Активізація орендних операцій у багатьох випадках залежить від питань законодавчого характеру, зокрема, методики розрахунку орендних платежів. При цьому вдосконалення методики розрахунку орендної плати сприятиме підвищенню доступності орендних послуг, зниженню їх ціни, що відбудеться за рахунок зростання обсягів оренди і посилення конкуренції.

Отже, можливість здійснення орендних операцій дозволяє підвищити ефективність фінансово-господарської діяльності підприємств, що також є чинником підвищення рівня прибутковості підприємств, і відповідно

збільшення надходжень до бюджету у вигляді податків на прибуток підприємств. Встановлено, що не дивлячись на існуючий інтерес до аналізу основних засобів, залишаються не розробленими питання послідовності та методики оцінки саме орендованих засобів. Для формування єдиного підходу щодо дослідження ефективності оренди основних засобів та своєчасного отримання якісних і оперативних результатів запропоновано модель комплексного аналізу.

Систематизація наукових підходів до оцінки ефективності дозволила визначити переваги кожного методу та визначитись із методичним підходом до оцінки оренди основних засобів. Дана методика дозволить уніфікувати підхід до оцінки ефективності використання орендованого основного засобу.

1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері здійснення орендної діяльності підприємства

До форм нормативно-правового регулювання відносяться Конституція, закони, укази Президента, підзаконні правові нормативні акти. До структури правового регулювання включають законодавче регулювання, нормативне визначення елементів, внутрішньо системне нормативне регулювання процесів, самоврядування, правоохоронне регулювання управлінських процесів [81, с. 175]. Правове регулювання орендних операцій, а також порядок їх обліку визначаються низкою законодавчих актів, основними з яких є: П(С)БО 14, МСБО 17/ МСФЗ 16, МСБОДС 13, Закон «Про оренду державного та комунального майна», Податковий кодекс України та ін.

Розглянемо сформованість та цілісність нормативно-правового регулювання відносин у сфері здійснення орендної діяльності. Ефективність управління орендними операціями значною мірою залежить від достовірності, оперативності та обґрунтованості інформації про стан орендних відносин на підприємстві. Основним джерелом цієї інформації

виступає система бухгалтерського обліку, завдяки якій здійснюється процес її виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі внутрішнім і зовнішнім користувачам. При цьому система бухгалтерського обліку базується на чіткому дотриманні положень чинних нормативних актів, які регулюють орендні операції в Україні.

Нормативно-правова основа регулювання договорів оренди залежить від того, хто є суб'єктами договору – юридичні особи, фізичні особи-підприємці (ФОП) чи фізичні особи. Якщо підприємство укладає договір оренди із фізичною особою, в цьому випадку застосовуються положення Цивільного кодексу України [84].

Якщо майно орендується у суб'єкта підприємницької діяльності (юридична особа або ФОП), в дію вступають положення Господарського кодексу України [15].

Коли в оренду береться нерухоме або рухоме майно, що знаходиться в державній або комунальній власності, діють норми Закону України «Про оренду державного та комунального майна» [72]. Відбувається передача такої нерухомості в оренду через публічні торги/аукціони (майданчик ProZorro тощо). Зазвичай там умови оренди вже оголошено і вплинути на них не можна. Однак, положення вищевказаного закону можуть поширюватися також на договори оренди іншого нерухомого майна, якщо у договорі прямо не зазначено про протилежне. Тому з метою уникнення потенційних спорів з приводу застосування/не застосування положень зазначеного закону до укладеного підприємством договору оренди у майбутньому необхідно включати до умов договору відповідне застереження.

Відповідно до ст. 638 ЦК України договір є укладеним, якщо сторони в належній формі досягли згоди з усіх істотних умов договору [86].

Законодавчі основи здійснення лізингових (орендних) операцій, визначення фінансового та оперативного лізингу (оренди), а також принципи оподаткування регулюються Податковим кодексом України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. У ньому лізингова (орендна) операція трактується як

господарська операція (крім операцій з фрахтування (чартеру) морських суден та інших транспортних засобів) фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних засобів у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) за плату та на визначений строк [66].

Лізингові (орендні) операції здійснюються у вигляді оперативного лізингу (оренди), фінансового лізингу (оренди), зворотного лізингу (оренди), оренди житла з викупом, оренди земельних ділянок та оренди будівель, у тому числі житлових приміщень [85].

З 1 січня 2019 року вступив в силу МСФЗ (IFRS) 16 «Оренда» та замінив МСБО (IAS) 17 «Оренда». МСФЗ 16 «Оренда» установлює принципи визнання, оцінки, подання та розкриття інформації про оренду, забезпечує порядок розкриття орендарями й орендодавцями доречної інформації, що правдиво подає такі операції. Ця інформація є основою, що використовується користувачами фінансової звітності для оцінки впливу оренди на фінансовий стан, фінансові результати та грошові потоки організації. Підприємство має застосовувати МСФЗ 16 щодо всіх договорів оренди й суборенди [84].

Державну політику у сфері бухгалтерського обліку та контролю в Україні реалізують Міністерство фінансів, Національний банк, Державне казначейство, міністерства та інші центральні органи виконавчої влади в межах повноважень, передбачених законодавством, тоді як у міжнародній практиці така функція покладена на незалежні органи: Раду з Міжнародних стандартів фінансової звітності (International Accounting Standards Board, IASB), Міжнародну федерацію бухгалтерів (International Federation of Accountants, IFAC) в особі її підрозділу – Ради з міжнародних стандартів обліку і звітності в державному секторі (International Public Sector Accounting Standards Board, IPSASB) та ін. [84]

Оскільки оренда є різноплановою економічною категорією, що має стосунок до права, бухгалтерського обліку, оподаткування, управління, існує чимало нормативно-правових актів, які регулюють порядок здійснення та

оподаткування орендних операцій залежно від їх виду та характеру (табл. 1.3). Звичайно ж, перелік нормативно-правових документів, які мають опосередковане відношення до регулювання питань, пов'язаних з орендою є значно ширшим, ніж представлений у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Базові законодавчі акти та нормативно-інструктивні документи з орендних операцій

Назва нормативного документа	Коротка характеристика стосовно предмету дослідження
П(С)БО 14 «Оренда» [60]	Визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про оренду необоротних активів та її розкриття у фінансовій звітності
МСБО 17 «Оренда» [48]	Визначення для орендарів і орендодавців відповідних облікових політик та розкриття інформації, що їх слід застосовувати до угод про оренду
МСФЗ 16 «Оренда»	
МСБОДС 13 «Оренда» [49]	Базується на МСБО 17 і містить визначення для орендарів і орендодавців відповідної облікової політики та розкриття інформації, що їх слід застосовувати до фінансової та операційної оренди суб'єктами державного сектору
НП(С)БОДС «Оренда» [68]	Визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку суб'єктів державного сектору інформації про орендні операції та її розкриття у фінансовій звітності орендарів та орендодавців
Закон України «Про оренду державного та комунального майна» [72]	Регулює організаційні відносини, пов'язані з передачею в оренду державного майна, а також майнові відносини між орендодавцями та орендарями щодо господарського використання цього майна
Методика розрахунку орендної плати за державне майно та пропорції її розподілу [71]	Містить алгоритм розрахунку орендної плати та перелік орендних ставок за використання цілісних майнових комплексів державних підприємств і нерухомого державного майна для створення єдиного організаційно-методичного механізму справляння плати за оренду державного майна
Господарський кодекс України [15]	Глава 30, параграф 5 «Оренда майна та лізинг» містить низку статей, що регулюють господарські відносини, які виникають у процесі організації та здійснення оренди і лізингу
Цивільний кодекс України [86]	Містить основні положення, що регулюють правовідносини за договором найму (оренди), встановлені у главах 58 «Найм (оренда)» (у розрізі її видів: прокат, оренда земельної ділянки, оренда будівлі, оренда транспортного засобу, лізинг) та 59 «Найм (оренда) житла»
Податковий кодекс України [66]	Регулює відносини у сфері податків і зборів, зокрема щодо включення до оподаткованого доходу платника податку від надання майна в лізинг, оренду або суборенду
Бюджетний кодекс України [5]	Серед іншого, встановлюються основи бюджетного процесу та міжбюджетних відносин, зокрема щодо віднесення орендних платежів, отриманих бюджетними установами до спеціального фонду

Принципово важливими документами, що регулюють оренду, є національні та міжнародні положення (стандарти) бухгалтерського, спільною метою яких є визначення для орендарів та орендодавців відповідної облікової політики, яку слід застосовувати під час обліку фінансової та операційної оренди.

Однорідність мети не є єдиною спільною ознакою цих стандартів: МСБОДС 13 [49] у всіх суттєвих аспектах базується на МСБО 17 [48], а НП(С)БОДС 126 [68] в основних аспектах відповідає П(С)БО 14 «Оренда» [60].

Вважаємо за доцільне зосередити увагу на змісті категорії «оренда» в нормативних актах, оскільки вони істотно впливають на регулювання всіх відносин, пов'язаних з орендою. У таблиці 1.3 подано визначення оренди, що містяться у відповідних вітчизняних нормативних документах. Порівняння показує, що поняття оренди обов'язково передбачає перетин таких понять, як договір, користування, плата, термін.

Як вважає Д.О. Фірер, НП(С)БОДС 126 було розроблене за ланцюгом МСБО 17 – П(С)БО 14. Проте логіка розроблення стандарту, що запроваджується, повинна була б мати таке спрямування: МСБОДС 13 – НП(С)БОДС 126, адже міжнародний стандарт обліку оренди в державному секторі визначає певні особливі положення обліку орендних операцій, які відсутні в МСБО 17, таким чином, охоплюючи більш широкий спектр питань. Водночас у П(С)БО 14 визначено певні відмінні риси порівняно з міжнародним стандартом обліку оренди, які цілком логічно повинні бути відображені у НП(С)БОДС 126. Таким чином, ідеальним був би «комбінований» підхід, який передбачав би поєднання спеціальних міжнародних регламентів обліку в державному секторі з вимогами діючої національної методології обліку оренди [83].

Орендні операції, особливо з боку орендаря, піддалися критиці під час глобальної фінансової кризи через те, що порядок визнання контрактних

зобов'язань за договорами оренди був непрозорим для користувачів фінансової звітності. За повідомленням Ради з МСФЗ у суб'єктів господарювання, які застосовують міжнародні стандарти, понад 85% зобов'язань з оренди не відображаються в балансі. Це пов'язано з тим, що більшість договорів оренди на сьогодні класифікують як операційну оренду, й інформацію про них відображають тільки у примітках до фінансової звітності. Виключення орендних активів і зобов'язань із балансу дає інвесторам і фінансовим аналітикам неповну інформацію про фінансову позицію орендарів.

Стандарт з обліку оренди МСФЗ (IFRS) 16 “Оренда” для всіх договорів оренди ввів вимогу про єдину модель обліку оренди. Згідно з цією моделлю будь-яка оренда, як операційна, так і фінансова, має визнаватись як в активах, так і в зобов'язаннях Звіту про фінансовий стан орендаря [84].

Застосування даного підходу до порядку обліку оренди з боку орендаря, а також розширення вимог до розкриття інформації про оренду вимагає від бухгалтера застосування професійного судження під час проведення оцінювання умов і термінів оренди, а також при прийнятті рішень про можливість звільнення від застосування МСФЗ (IFRS) 16 “Оренда”.

Облік у орендаря з набуттям чинності новим МСФЗ (IFRS) 16 “Оренда” зазнав суттєвих змін. Стандарт пропонує новий підхід до обліку оренди, який полягає у відсутності бухгалтерської практики класифікації оренди на операційну та фінансову. Натомість слід застосовувати єдину модель: якщо договір є договором оренди, то орендар одночасно визнає актив у формі права користування та зобов'язання з оренди [84].

Безпосередньо договір оренди (права користування) і є юридичною підставою для визнання на балансі орендаря відповідних активів і зобов'язань. З огляду на це, укладаючи договір на використання майна третіх осіб, суб'єкту господарювання важливо оцінити, чи є такий договір договором оренди. Окрім того, МСФЗ (IFRS) 16 “Оренда” дозволяє не

застосовувати дану модель обліку з позиції орендаря, якщо: базовий актив, який передають в оренду, є активом з низькою вартістю, або оренда є короткостроковою (менше 12 місяців). Як малоцінний стандарт пропонує розглядати такі активи, як планшети, персональні комп'ютери, невеликі меблі, телефони. При цьому, здійснюючи аналіз, орендар оцінює вартість на основі вартості активу, коли він є новим, незалежно від віку орендованого активу. Наприклад, автомобіль не може вважатися малоцінним, оскільки в новому стані він не є таким. Щодо вартісної межі, то стандарт її не окреслює, а отже суб'єкти господарювання повинні застосовувати професійне судження в цьому питанні. Зважаючи на рекомендації IASB, доцільним є орієнтуватися щодо нового активу на суму, еквівалентну 5 тис. дол. Застосовувати дане спрощення можна лише в тому випадку, коли актив є автономним та не інтегрованим у більш вартісний актив.

Договір у цілому або його окремі елементи вважається договором оренди, якщо за цим договором передається право контролювати використання ідентифікованого активу протягом певного періоду в обмін на відшкодування.

Розглянемо вимоги стандарту та можливості застосування професійного судження при переході контролю до орендаря і визнанні договору договором оренди:

1. Актив є ідентифікованим. Актив ідентифікується, якщо він чітко вказаний у договорі, тобто який саме актив передається в оренду. Важливим питанням в ідентифікації є також право на заміну в орендодавця активу, який передається в оренду. Якщо таке право прописано в договорі, то елементу оренди не буде.

2. Орендарю передається право отримувати практично всі економічні вигоди від використання зазначеного активу. Даний критерій визнається наявності в орендаря права отримувати практично всі економічні вигоди від використання зазначеного активу. Тому, обираючи вартісну межу, варто прописати її у Наказі про облікову політику (наприклад, 85 % і більше).

3. Орендар отримує право визначити спосіб використання активу з огляду на його властивості. Даний критерій визнається за наявності таких двох умов: коли сама конструкція активу визначає спосіб його використання і він визначений у договорі. Складність застосування даного критерію має місце, коли договір оренди передбачає обмеження на використання, наприклад потужності активу, тоді в орендаря може виникати питання – чи може він протягом дії договору оренди використовувати ідентифікований актив, як він того хоче. Але в більшості випадків такі обмеження можна розглядати як захист інтересів власника, без обмеження способу використання орендарем.

4. Користування активом є платним. Даний критерій визначається умовами договору і передбачає сплату орендних платежів.

5. Актив передається на чітко визначений строк. Даний критерій визначається умовами договору і передбачає передачу орендного активу на певний, обумовлений термін.

При первісному визнанні на балансі орендного активу в формі права користування ми відштовхуємося від вартості зобов'язань. Тобто перш за все нам потрібно визначити теперішню вартість ще не сплачених орендних платежів. Вони саме і сформують первісну вартість орендного зобов'язання. А з іншої сторони, у нас виникне актив у формі права користування, по принципу подвійного запису, який ми будемо амортизувати, тестувати на знецінення і переглядати термін корисного використання. Таким чином, ключовими вихідними даними для оцінки орендного зобов'язання є ставка дисконтування, розмір орендних платежів, строк оренди.

Під час первісної оцінки орендного зобов'язання теперішню вартість орендних платежів буде визнано шляхом дисконтування майбутніх платежів із використанням відсоткової ставки, закладеної в договорі оренди. Якщо ж такої ставки немає, то, застосовуючи професійне судження, слід використати ставку залучення додаткових позикових коштів для суб'єкта господарювання з огляду на чинні договори фінансування у тій самій валюті [84].

Підприємство може вести діяльність і повністю на базі власних фінансових ресурсів. Тоді ринковою буде ставка кредитування, під яку підприємство могло б отримати позику.

Окремо слід зупинитися на визначенні строку оренди. Передусім потрібно керуватися строком, зазначеним у договорі оренди. Однак МСФЗ (IFRS) 16 “Оренда” вимагає від бухгалтера ще застосовувати професійне судження. Так, при визначенні строку оренди орендар має ідентифікувати також:

- періоди, пов’язані з можливістю продовження оренди у випадку, якщо за договором орендар має повне право і планує скористатися такою можливістю;
- періоди, пов’язані з можливістю припинити дію оренди, якщо орендар так само має право та намір припинити договір достроково, навіть якщо передбачені штрафні санкції, які в такому разі слід брати до розрахунку орендного зобов’язання [84].

При цьому підприємство має зважати на усі відповідні факти та обставини, які створюють економічні стимули орендарю скористатися можливістю продовжити оренду чи припинити (відсутність або наявність альтернатив орендованому об’єкту; ринковий рівень орендної плати; місцезнаходження активу тощо).

На дату початку оренди орендні платежі, включені в оцінку орендного зобов’язання, складаються з наступних платежів, які не були сплачені на дату початку оренди: фіксовані платежі, за вирахуванням будь-яких стимулів до оренди, що підлягають отриманню; змінні орендні платежі; сум, що, як очікується, будуть сплачені орендарем за гарантіями ліквідаційної вартості; ціну виконання можливості придбання, якщо орендар обґрунтовано впевнений у тому; та платежі в рахунок штрафів за припинення оренди, якщо строк оренди відображає намір орендаря припинити оренду.

Зазначимо також, що орендні платежі не включають суми, не пов'язані з орендою, окрім випадків, коли орендар обирає можливість поєднати такі компоненти з орендою та обліковувати їх як єдиний орендний компонент.

Коли визначили фіксований орендний платіж, ставку дисконтування, умови розрахунків, строк оренди, у суб'єкта господарювання виникає можливість розрахувати теперішню вартість орендних зобов'язань та активів.

Важливо зазначити: у разі первісного розрахунку орендних зобов'язань та орендних активів суми ПДВ, якщо такі є, до уваги не беруться, оскільки не відповідають визначенню орендної плати за МСФЗ (IFRS) 16 "Оренда". Їх обліковують окремо у міру отримання відповідних розрахункових документів.

Після дати початку оренди орендар повинен оцінювати актив у формі права користування із застосуванням моделі обліку за первісною вартістю або за справедливою вартістю. Щодо зобов'язання з оренди, то після первісного визнання його фактично оцінюють за амортизованою вартістю з використанням методу ефективної процентної ставки.

Після дати первісного визнання оренди на балансі орендар визнає у прибутку (збитку) такі складові:

а) відсоток за орендним зобов'язанням (його нараховують на балансову суму зобов'язання за період (як правило, за місяць) зважаючи на дату поточних платежів та за ставкою, використовуваною при первісному розрахунку приведеного орендного зобов'язання);

б) змінні орендні платежі, не включені в оцінку орендного зобов'язання періоду (не включені в первісну оцінку орендного зобов'язання, їх визнають у періоді, коли сталися події, що спричинили здійснення таких платежів; розраховують як різницю між розміром поточного фактичного платежу та розміру платежу, який було застосовано при первісному визнанні);

в) амортизацію активу з права користування, її розраховують за правилами, встановленими МСБО (IAS) 16 "Основні засоби", як правило, з

дати початку оренди (тобто періоду, коли актив стає придатним для використання на періодичній основі, згідно з обраним методом амортизації);

г) збитки від зменшення корисності активу з права користування, їх нараховують, якщо відповідно до МСБО (IAS) 36 “Зменшення корисності активів” наявні ознаки [84].

Після первісного визнання орендного зобов’язання та активу з права користування бухгалтерам необхідно визначати орендні платежі та орендні зобов’язання в динаміці, які підлягають відображенню в фінансовій звітності суб’єкта господарювання. Після розрахунків ми отримуємо розподіл місячного орендного платежу (умовно фіксованого) на погашення нарахованих фінансових витрат, а залишку – на сплату тіла заборгованості. По мірі того як погашається зобов’язання, частка фінансових витрат зменшується і усі фіксовані платежі будуть спрямовуватися в погашення тіла зобов’язань, які на кінець останнього періоду повинні дорівнювати нулю.

Після 24 лютого 2022 р. частина нашої країни опинилась у тимчасовій окупації, на інших територіях ведуться бойові дії, а на всіх адміністративно-територіальних одиницях України введено воєнний стан. Через таку ситуацію люди вимушені переселятись, що значно унеможлиблює використання майна на тимчасово окупованих територіях, яке може бути у праві власності, в оренді тощо. Особливо проблематичним стає питання чинності договорів оренди відповідної нерухомості, яка знаходиться на межі зіткнення, поблизу неї або взагалі в окупації. У платників орендної плати виникає логічне запитання, чи можна в таких умовах не сплачувати таку платню, оскільки таким майном фактично неможливо користуватись [3].

Майже одразу після початку повномасштабної збройної агресії, 28 лютого 2022 р. Торгово-промислова палата України видала лист № 2024/02.0-7.1 з адресатом «Всім, кого це стосується». Цим листом затверджено початок повномасштабної агресії проти України як форс-мажорну обставину, тобто обставину непереборної сили. Відповідно до ч. 3 ст. 14 Закону України «Про торгово-промислові палати в Україні» саме Торгово-промислова палата

України затверджує форс-мажорні обставини, тобто обставини непереборної сили. Відповідно до ч. 1 ст. 617 Цивільного кодексу України (ЦКУ) особа, яка порушила зобов'язання, звільняється від відповідальності за порушення зобов'язання, якщо вона доведе, що це порушення сталося внаслідок випадку або непереборної сили [3].

Своїм листом Торгівельно-промислова палата затвердила військову агресію саме форс-мажорною обставиною, тобто обставиною непереборної сили. Положення ЦКУ не містять поняття форс-мажорної обставини, однак відповідно до ч. 1 ст. 617 ЦКУ особа, яка порушила зобов'язання звільняється від відповідальності за порушення зобов'язання внаслідок випадку або непереборної сили. Однією з обов'язкових умов настання такої відповідальності є наявність причиннонаслідкового зв'язку між непереборною силою та порушенням зобов'язання, зокрема неможливістю відповідної особи сплачувати орендну платню. Законодавчо зазначену проблему врегульовано відповідним Наказом Міністерства з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій України, яким затверджено Перелік територій, на яких ведуться (велися) бойові дії або тимчасово окупованих російською федерацією. Саме тому платники орендної плати можуть посилатись на цей Наказ як підтвердження неможливості користування майном через військові дії/воєнну окупацію [3].

Окрім вищезазначеного, варто звернути увагу і на інші спеціальні норми ЦКУ, які регулюють орендні правовідносини. Так, відповідно до ч. 4 ст. 762 ЦКУ наймач має право вимагати зменшення плати, якщо через обставини, за які він не відповідає, можливість користування майном істотно зменшилася [3]. Ця норма є досить корисною у випадках, коли орендар не може повноцінно використовувати майно для власних цілей. Окрім цього, положення ст. 762 ЦКУ, а саме у ч. 6, передбачають можливість взагалі звільнити орендаря від сплати орендної плати за весь час, коли таким майном не було можливості користуватись [3].

Отже, як висновок узагальнимо, що у законодавчих документах немає єдиного системного підходу до визначення оренди як економічної категорії. Якщо порівнювати зміст поняття “оренда” в МСФЗ 16 “Оренда” та П(С)БО 14 “Оренда”, то можна побачити, що відмінностей небагато. При цьому зміст поняття “оренда” в МСФЗ 16 “Оренда” є докладнішим, а положення останнього беруться за основу для розкриття змісту цього поняття в національному стандарті.

Аналіз вітчизняного й зарубіжного трактування дефініції “оренда” в нормативно-правових актах дає змогу стверджувати, що воно має схоже значення в різних країнах світу, однак важливим є те, що в тлумаченні терміна “оренда” різних країн ураховуються їх національні особливості. За результатами порівняння сутності понять “оренда” та “лізинг” можна дійти висновку, що ці поняття є тотожними в МСФЗ та законодавстві багатьох розвинутих країн. Натомість у нормативній базі України кожне з цих понять має специфічні риси. І хоча лізинг тісно пов’язаний з орендою, він є вужчим за змістом, проводиться лише між суб’єктами господарювання.

Крім того, фінансовий лізинг потребує ліцензії. Ця множинність у дефініціях порівняно з міжнародними стандартами та закордонною практикою не виправдано ускладнює не лише розуміння їх сутності, а й перешкоджає залученню тимчасово вільних фінансових ресурсів від суб’єктів господарювання України, що їх мають, до підприємств і установ, котрі таких ресурсів потребують для власного розвитку.

Висновки до розділу 1

В результаті дослідження теоретичних основ здійснення орендних операцій підприємства було зроблено наступні висновки.

Сьогодні єдиного визначення поняття оренди в законодавстві і нормативних положеннях не існує, хоча й принципових відмінностей чи суперечностей між ними теж немає.

Спільними характеристиками для всіх визначень є: суб'єкти орендних відносин (орендодавець та орендар); предмет або об'єкт (актив, а точніше необоротний актив); характер взаємовідносин між суб'єктами (передача права користування); платність (користування активами є платним для орендаря); строковість (термін користування узгоджується між суб'єктами орендних відносин). Саме ці характеристики становлять економіко-правову сутність оренди.

Можна сперечатися щодо практичної доцільності виокремлення стількох ознак класифікації оренди, однак у контексті диспозиції окремих її видів у всій множині економіко-правових взаємовідносин між учасниками різних господарських процесів таке різноманіття вимагає подальшого впорядкування та структурування. У цьому плані представлена класифікація є далеко не вичерпною. Вітчизняна й закордонна наука і практика напружували декілька десятків ознак класифікації оренди, а також сотні її видів, однак загальноприйнятою та найбільш важливою є поділ оренди на фінансову та оперативну.

Аналіз існуючих підходів до розрахунку ефективності та вимог оренди основних засобів дозволив нам зробити висновок щодо використання комплексного підходу до оцінки ефективності оренди. При цьому пропонується здійснення поточної оцінки ефективності щоквартально та комплексну оцінку щорічно.

Для поточної оцінки ефективності оренди вважаємо найбільш прогресивним метод узагальнюючого інтегрованого показника. З урахуванням методичного підходу до оцінки ефективності оренди та результатів проведеного аналізу пропонуємо статистично достовірну систему показників, яка включає: показники оцінки фінансового стану; показники оцінки ефективності господарської діяльності орендаря; показники оцінки

ефективності використання об'єктів оренди; показники оцінки ефективності управлінських рішень орендаря; показники оцінки ризиків оренди основних засобів; узагальнюючий інтегрований показник поточної ефективності.

Дослідження законодавчих та нормативних положень свідчить про відсутність єдиного системного підходу, який би трактував визначення «оренди» як економічної категорії, а також про те, що між стандартами М(С)БО 16 та П(С)БО 14 наявні незначні відмінності щодо визначення «оренди», але зміст цього поняття у М(С)БО 16 є більш докладнішим. Аналіз основних положень МСФЗ (IFRS) 16 «Оренда» дозволив узагальнити підходи щодо відображення операцій, які пов'язані з орендою.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ОРЕНДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЖИТОМИРСЕРВІСГРУП»

2.1. Аналіз тенденцій розвитку галузі функціонування підприємства

Галузь оренди комерційної нерухомості до 2021 року була однією з найбільш перспективних. Проте на неї спочатку негативно вплинула пандемія коронавірусу, коли всі масово почали працювати дистанційно. А згодом цей ринок ще більше постраждав від наслідків повномасштабного вторгнення РФ в Україну у лютому 2022 року [10].

Півтора року ринок оренди комерційної нерухомості працює в умовах війни та економічної невизначеності. На фоні новин щодо військової загрози, що активно обговорювалось на початку 2022 р., учасники ринку переважно схилились до позитивного розвитку ситуації та подальшого відновлення оренди комерційної нерухомості після двох пандемічних років.

За час від початку повномасштабного вторгнення ринок адаптувався та продовжує роботу в нових, воєнних реаліях. Активніше будують та насамперед розпочинають реалізацію нових проєктів на заході країни, що зумовлено попитом з боку внутрішньо релокованого бізнесу та високої частки вимушених переселенців.

Певна активність на комерційному ринку столиці стала з'являтися з відходом російських військ. З квітня 2022 р. почали працювати бізнес-центри, відкриватись торгові об'єкти, відновлювалась логістика, а з нею і робота складів.

Наразі ринок комерційної нерухомості повільно, але відновлюється. Зокрема, поки що така тенденція спостерігається у західних областях, Києві

та Київській області. У східних та південних регіонах рівень активності щодо офісної нерухомості низький [26].

Так, з початку 2023 року кількість пропозицій оренди комерційних площ зросла на понад 12% порівняно із періодом до війни. Скажімо, тільки в червні 2023 року оголошень про оренду комерційної нерухомості в Києві налічувалося 62 тисячі. Переважно це пропозиції оренди офісних приміщень.

Як зниження цін на комерційну нерухомість, так і їхнє зростання не спостерігається. За винятком, коли самі власники приміщень готові надавати знижки. Проте є перспектива зростання ставок на оренду на 5-10%.

Цікавою особливістю є те, що на ринку майже всі запити на приміщення з ремонтом, а часто – з меблями. На такі об'єкти ціни відновились до довоєнного рівня. В іншому випадку – ставки просіли навіть до 50% від довоєнної вартості.

Варто враховувати, що цей ринок гостро реагує на події в країні. У більшості випадків бізнес просто досліджує стан цього напрямку на майбутнє. Наприклад, в столиці великими офісами площиною більш як 800 кв.м цікавляться компанії з фінансової сфери. Вони віддають перевагу тим, де є знижки або загальна ціна нижча за ринкову. Також домінує у структурі оренди ІТ-сектор.

Малі офіси під продаж чи оренду майже не мають попиту в центральних областях України. Проте є запити на купівлю МАФів. Зокрема, від внутрішньо переміщених осіб, які планують відкрити свій невеликий бізнес. Натомість ситуація у Львові та західних областях України трохи краща. Там навіть є угоди з продажу комерційної нерухомості для виробництв і складських приміщень.

Залежно від стійкості бізнесу, орендарі оптимізовували займані офісні площі. Суттєву роль в утриманні бізнесу відігравали персональні умови в питаннях орендних платежів. Восени 2022 року, щоб втримати та підвищити основні показники (орендні ставки, вакантність), перед орендодавцями

постала потреба в організації робочого процесу в умовах обстрілів та відключення електроенергії [26].

На сьогодні загальний показник вакантності на ринку продовжує залишатися на високому рівні. Своєю чергою, орендні ставки варіюються відповідно до особливостей бізнес-центра, співвідношення вакантних і зайнятих площ та його розташування. За різними оцінками, від початку війни залежно від об'єкта ставки зменшилися від 10% до 60%.

За спостереженнями фахівців, заповнюваність торгових центрів у 2022 р. була зниженою, зважаючи на паузу в роботі міжнародних компаній та повний вихід частини бізнесу з українського ринку. Так, згідно з даними консалтингової компанії Colliers Ukraine, через рік від початку повномасштабного вторгнення рівень вакантності у торгово-розважальних центрах Києва сягнув 15% – найвищого показника за останнє десятиліття [29].

Зрештою непрогнозованість тривалості війни спонукала низку компаній до перегляду стратегій та їх повернення на український ринок, що позитивно вплинуло на заповнюваність торговельних площ. Так, на сьогодні показник відвідуваності ТРЦ стабілізувався, а в деяких об'єктах досяг довоєнного рівня.

Потреба у складських приміщеннях відзначалася з пандемічних років, під час яких активно набирала обертів онлайн-торгівля.

Оскільки й до кризи, пов'язаної з COVID-19, попит, особливо в межах столиці, переважав над пропозицією, логістичні об'єкти характеризувалися відповідним підвищенням ставок. Сьогодні (після руйнування складських приміщень під час перебування російських військ біля Києва) така тенденція матиме продовження. Так, за підрахунками фахівців, у Київській області пошкоджено чи зруйновано близько 20%-25% складських площ.

На початку 2022 р., зокрема у країнах Європи, переважали оптимістичні настрої. Після пандемії та виходу бізнесу з карантину спостерігалось підвищення попиту на офіси (зокрема, було орендовано на

15% більше площ, ніж у 2021-му). Своєю чергою, відновлення туристичної галузі стало передумовою до зростання показників у секторі роздрібної торгівлі [26].

Однак з початком війни в Україні підвищення відсоткових ставок (з метою стримати різке зростання інфляції) відобразилося на попиті з боку споживачів та на бізнес-активності загалом.

Зростання ставок обмежило прибуток компаній, які працюють у сфері комерційної нерухомості, бо в Європі зазвичай використовують кредитне фінансування для реалізації проєктів. Відповідно, суми, потрібні на обслуговування позик, збільшилися. Це стало причиною для скорочення обсягів інвестицій та погіршення ділових настроїв.

Цьогоріч тенденція до зниження інвестицій в об'єкти комерційної нерухомості продовжується на більшості ринків. Так, у другому кварталі 2023 р. в Європі, за оцінкою консалтингової компанії CBRE, сума вкладень у секторі є меншою на 54%, порівняно з тим самим періодом 2022-го.

Загалом, за інформацією Statista, загальна сума вкладень у комерційну нерухомість по всьому світу знизилась у 2022 р. Наприклад, торік глобальний обсяг інвестицій, зокрема в офіси, становив близько \$280 млрд; для порівняння – у 2021-му цей показник був на рівні \$350 млрд.

На сьогодні в країнах Європи все ще відзначається поступове зростання відсоткових ставок, яке триватиме до кінця 2023 р. Наступного року очікуються сприятливіші умови для учасників ринку.

Хоча обсяги інвестицій впали, порівняно з 2021 р., можна виділити декілька перспективних для інвестування напрямів.

На сьогодні прогнозується активний розвиток європейського онлайн-ритейлу (в середньому на 14% до 2025 р.). Тож, з огляду на це, найближчим часом очікується стабільний запит на складську нерухомість “останньої милі”, яка знаходиться в безпосередній близькості до клієнтів.

Попри оптимізацію і зменшення заповнюваності складських площ, тенденція до зростання вартості 1 м² в європейських об'єктах класу “А”

продовжується. Так, відповідно до звіту консалтингової компанії Savills, орендні ставки тут зросли на 10,4%.

З початком російської агресії в Україні глобальний ринок будівництва зіткнувся з проблемою переналаштування логістичних процесів. Перебої в графіках постачань будівельних матеріалів є однією з причин зниження темпів будівництва. Щоб зменшити залежність від імпорту та оптимізувати витрати на будівництво – у низці країн ЄС передбачається інвестувати в розвиток внутрішніх виробництв. Так, світовий ринок будівельних матеріалів у 2022 р. сягнув \$1,3 трлн; а за десять років очікують зростання до \$3,52 трлн.

Залежно від ринку в Європі відзначається брак якісної пропозиції в комерційній нерухомості (офісній, торговельній, складській тощо). Сектор характеризується орієнтацією на “зелені” стандарти, які є вимогою сьогодення: по-перше, необхідно скоротити викиди парникових газів до 2050 р.; по-друге, потрібно зважаючи на зростання вартості енергоносіїв.

Для прикладу, спостерігається високий попит на бізнес-центри, побудовані з урахуванням екологічних стандартів, що підтверджено відповідним міжнародним сертифікатом (LEED, BREEAM тощо). Зазвичай це будівлі з центральним розташуванням, сучасними інженерними комунікаціями, які забезпечують енергоефективність будівель, та розвиненою внутрішньою інфраструктурою, що у комплексі створює всі умови для комфортної роботи. У таких офісах вакантність є низькою, а орендні ставки – високими (за останніми підрахунками, в середньому вартість квадратного метра відповідної пропозиції зросла на 6%).

З іншого боку, прогнозується падіння ставок в об'єктах, які не зможуть запропонувати орендарям приміщення потрібної якості, та знаходяться поза центральним діловим районом.

Невизначеність на фоні військової агресії з боку росії унеможливорює точність прогнозів для українського ринку.

З огляду на виклики сьогодення, економічна ситуація в Україні залишається здебільшого несприятливою для реалізації нових об'єктів (за винятком західних регіонів). Так, у центральних регіонах та Києві значну кількість проєктів призупинено – будівництво продовжується на об'єктах з суттєвим відсотком готовності. Водночас тривають відновлювальні роботи на об'єктах комерційної нерухомості, які зазнали руйнувань внаслідок ворожих обстрілів.

За даними консалтингової компанії CBRE Ukraine, торік у Києві ввели в експлуатацію близько 97 300 м² офісних площ (із запланованих 215 000 м²) за рахунок розпочатих проєктів до повномасштабного вторгнення. Як відзначається, безпосередньо нових девелоперських проєктів цього року на столичному ринку офісів не було розпочато. Схожа ситуація склалася й у торговельній нерухомості.

Що ж до складських приміщень, то у другому півріччі 2023 р. відзначається тенденція до зростання рівня заповнюваності, також анонсовані нові проєкти у Києві та області.

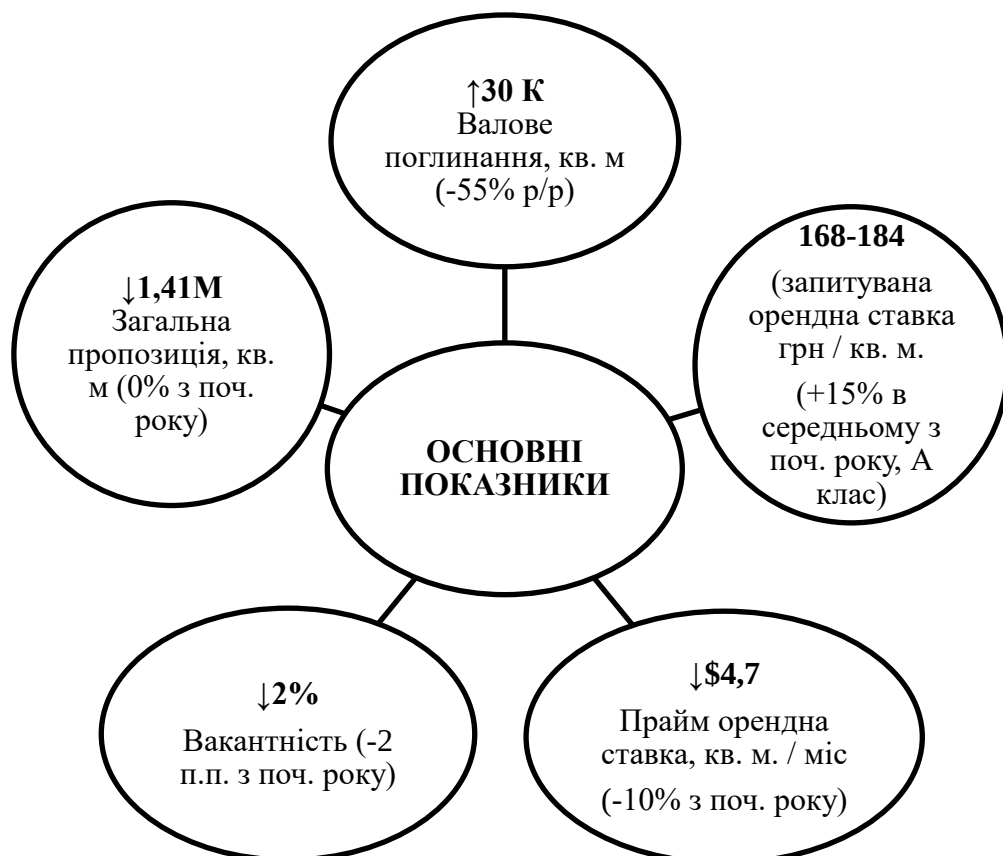


Рис. 2.1. Основні показники складського ринку Києва за 1 півріччя 2023 року [58]

Орендна активність суттєво знизилася: піврічний обсяг валового поглинання склав 30 000 кв.м, що на 55% менше, ніж у перші шість місяців 2022 року.

Станом на кінець червня 2023 року рівень вакантності стабілізувався в межах 2%, повернувшись до довоєнних показників.

У першому півріччі 2023 року орендні ставки на якісні складські приміщення укріпилися і коливалися в діапазоні 168-184 грн/кв.м/міс (\$4,5-\$4,9) для приміщень класу А. Прайм орендні ставки на якісні об'єкти залишилися на рівні \$4,7/кв.м/міс (без ПДВ та операційних витрат).

Приблизно 122 000 кв.м нових складських площ у чотирьох об'єктах заплановано до введення в експлуатацію під власні потреби протягом 2023-2025 рр.

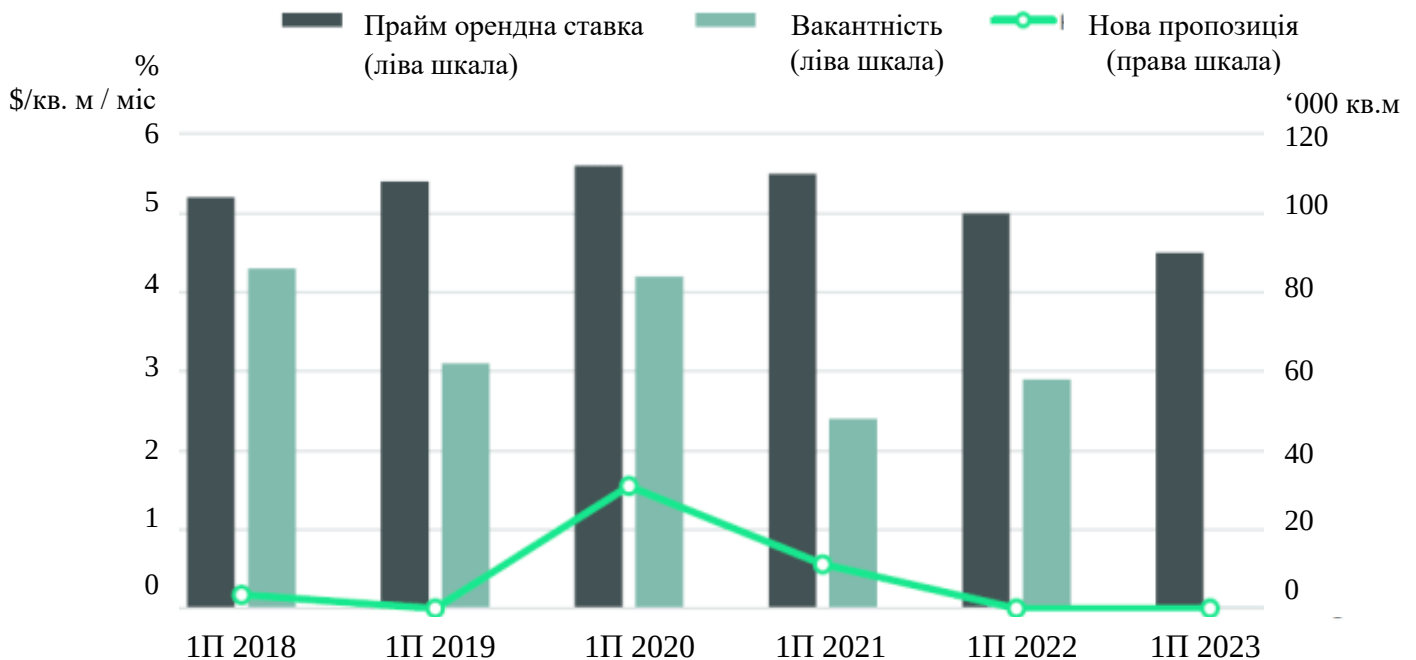


Рис. 2.2. Нова пропозиція, вакантність та прайм орендна ставка в в Києві [58]

У першому півріччі 2023 року ринок складської нерухомості не зазнав помітних змін на тлі несприятливих економічних умов і високого рівня невизначеності, пов'язаної з війною.

Протягом 2022 року попит у Києві зростав, що було зумовлено вимушеним переїздом із пошкоджених складів, міграцією зі східних регіонів України, а також зворотною міграцією до Києва із західних регіонів країни наприкінці року. Однак у 1П 2023 року орендна активність зазнала значного спаду. Багато компаній, які були змушені релокуватися, завершили свої переїзди, а більшість компаній, яких це не торкнулося, залишалися на своїх місцях. Водночас провідні компанії, орієнтовані на розширення, зайняли обережну позицію, очікуючи або на більш стабільну ситуацію в країні, або на суттєвий обсяг нової пропозиції.

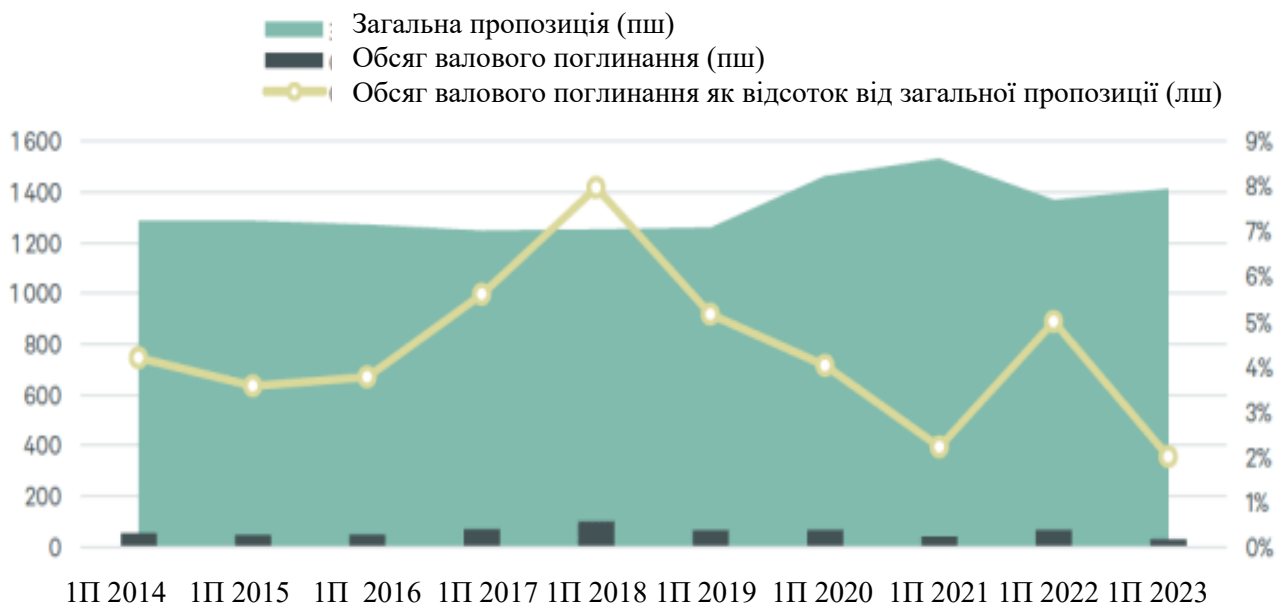


Рис. 2.3. Обсяг піврічного валового поглинання як відсоток від загальної пропозиції в Києві

Примітка. У 2019 році загальний обсяг спекулятивної пропозиції збільшився приблизно на 13% р/р, оскільки 4 існуючі об'єкти загальною площею близько 100 000 кв.м були перекласифіковані з об'єктів під власні потреби у спекулятивний фонд.

Обсяг валового поглинання в складському сегменті склав приблизно 30 000 кв.м (-55% р/р), причому переважна частка угод була зумовлена рішеннями про переїзд. Активність орендарів була високою в основному в секторі оптової та роздрібної торгівлі, на який припадало 90% від загального

обсягу угод. Найбільш помітні угоди були підписані компанією PepsiCo, яка орендувала близько 13 800 кв.м у 2 черзі BF Terminal, а також українським e-commerce ритейлером Мау Дау, який орендував близько 5 000 кв.м в складському комплексі “Алмазний”.

Незважаючи на підвищений інтерес до західних регіонів України у зв'язку з міграцією бізнесу під час війни, Київ залишається основним логістичним хабом, що слугує центром прийняття рішень у складському сегменті. Більшість компаній змогли адаптуватись до нових реалій воєнного стану, а споживчі настрої стабілізувалися і навіть продемонстрували незначний ріст. Як наслідок, на ринку спостерігається певне зростання потенційного попиту на 2024 рік на великі площі (понад 10 000 кв.м) з боку ключових гравців ринку, зокрема, 3PL операторів, представників сфери оптової та роздрібної торгівлі, e-commerce, а також автомобільної промисловості. Однак такі вимоги, швидше за все, залишатимуться радше винятком, аніж нормою, оскільки до кінця війни на ринку домінуватимуть короткострокові рішення.

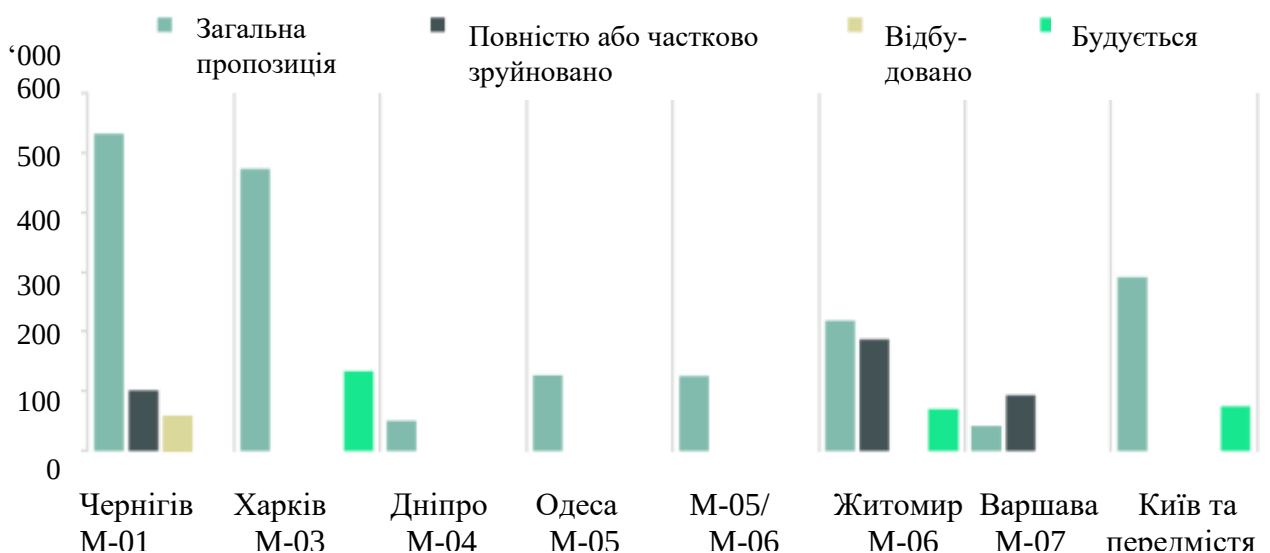


Рис. 2.4. Загальна пропозиція, нова пропозиція та зруйновані площі за напрямками

Примітка. Загальна пропозиція включає спекулятивні площі, склади під власні потреби власників (owner-occupied) та індивідуальні проекти (built-to-suite)

Загалом у першому півріччі 2023 року на ринок не ввелось в експлуатацію жодного нового складського комплексу. Таким чином, загальний обсяг конкурентної пропозиції залишився незмінним і склав близько 1,45 млн кв.м. Високі безпекові ризики та загальна невизначеність чинили тиск на нові конкурентні проекти. Водночас, попит на складські приміщення серед ключових гравців поступово змістився з оренди на будівництво під власні потреби (owner-occupied), що зумовлено насамперед довгостроковими стратегіями скорочення витрат, оскільки можливості для розширення та релокації стали обмеженими.

До кінця 2025 року планується до введення в експлуатацію близько 122 000 кв.м нових складських об'єктів під власні потреби у чотирьох проектах, що становить 44% всієї майбутньої пропозиції. Серед таких об'єктів – Novus Warehouse (40 000 кв.м), Nova Poshta Terminal (35 000 кв.м), Autotechnics Warehouse (35 000 кв.м) та 2 черга логістичного комплексу «Олександрівський» (12 600 кв.м). Решта обсягу (56%) буде представлено спекулятивними площами – це 3 черга логістичного комплексу «Олександрівський» (40 800 кв.м), 1-3 черги логістичного комплексу «Чайки» (70 000 кв.м) та логістичний комплекс «Дударків» (45 000 кв.м).

Таблиця 2.1

Майбутня пропозиція складських площ, 2023-2025 рр.

Назва	Девелопер	ГБА, кв.м	Напрямок	Статус
Логістичний комплекс «Чайки» (I, II, III)	ADG	70000	Житомир М-06	Будується
Логістичний комплекс «Дударків»	ADG	45500	Харків М-03	Будується
Логістичний комплекс «Олександрівський» III	ADG	40700	Харків М-03	Будується
Novus Warehouse	Novus	40000	В межах Києва	Будується
Autotechnics Warehouse	Autotechnics	35000	В межах Києва	Будується
Nova Poshta Terminal	Nova Poshta	35000	Харків М-03	Будується
Логістичний комплекс «Олександрівський» II	ADG	12600	Харків М-03	Будується

Водночас, відбудова складів, пошкоджених внаслідок ракетних обстрілів у 2022 році, має потенціал для швидкого вирішення існуючого

дефіциту площ, особливо у якісних складах класу А. Однак лише RLC, один з найбільших логістичних операторів, планує завершити відбудову свого зруйнованого складу площею 58 000 кв. м до кінця 2024 року. Інші девелопери ще не розпочали відновлення зруйнованих складів, і лише деякі з них повернулися до повноцінного функціонування.

Відновлення пошкоджених складських приміщень девелоперами плановано розпочнеться після закінчення війни через проблеми з безпекою та фінансуванням, і наразі лише обмежена їх кількість була відновлена.



Рис. 2.5. Вакантність орендні ставки у 2015-1П 2023 роках

Станом на кінець червня 2023 рівень вакантності стабілізувався на рівні 2%, що відповідає довоєнним показникам. Поряд із постійним дефіцитом спекулятивних площ на ринку протягом останніх років, руйнування значної кількості складів у 2022 році також посилює тиск на рівень вакантності. За майже повної відсутності нової спекулятивної пропозиції існуючий статус-кво, ймовірно, збережеться, що спонукатиме власників до подальшого девелопменту. У географічній структурі вакантності найбільша частка вільних площ розташована вздовж Харківського (М-03) і Чернігівського шосе (М-01) – 35% і 29% відповідно. У той же час, частка приміщень, доступних для оренди на інших напрямках, наближається до 0% у загальній структурі вакантних площ.

Більшість орендних угод, як і раніше, укладається в національній валюті. Так, у першому півріччі 2023 року орендні ставки на якісні складські приміщення дещо підвищилися і коливалися в межах 168-184 грн/кв.м/міс (\$4,5-\$4,9) для приміщень класу А. Фактичні орендні ставки на якісні об'єкти в середньому знизилися на 5%-7% і залишилися на рівні \$4,7/кв.м/міс (без ПДВ та операційних витрат).

Холодні склади були більш стійкими до ринкових коливань через їх дефіцит, де орендні ставки становили 300-360 грн/кв.м/міс (\$8,2-\$9,8), а фактичні орендні ставки коливалися в діапазоні 270-320 грн/кв.м/міс (\$7,4-\$8,8).

Якщо протягом 2022 року орендодавці пропонували вигідні умови оренди та привабливі знижки, то в першому півріччі 2023 року гнучкість з їхнього боку зменшилася. Крім того, очікування, що орендні ставки залишатимуться деномінованими в національній валюті до кінця війни, зараз можуть спричинити поступове їх підвищення. У середньостроковій перспективі очікується, що нинішній низький рівень вакантності збережеться, а орендні ставки поступово повернуться до довоєнного рівня.

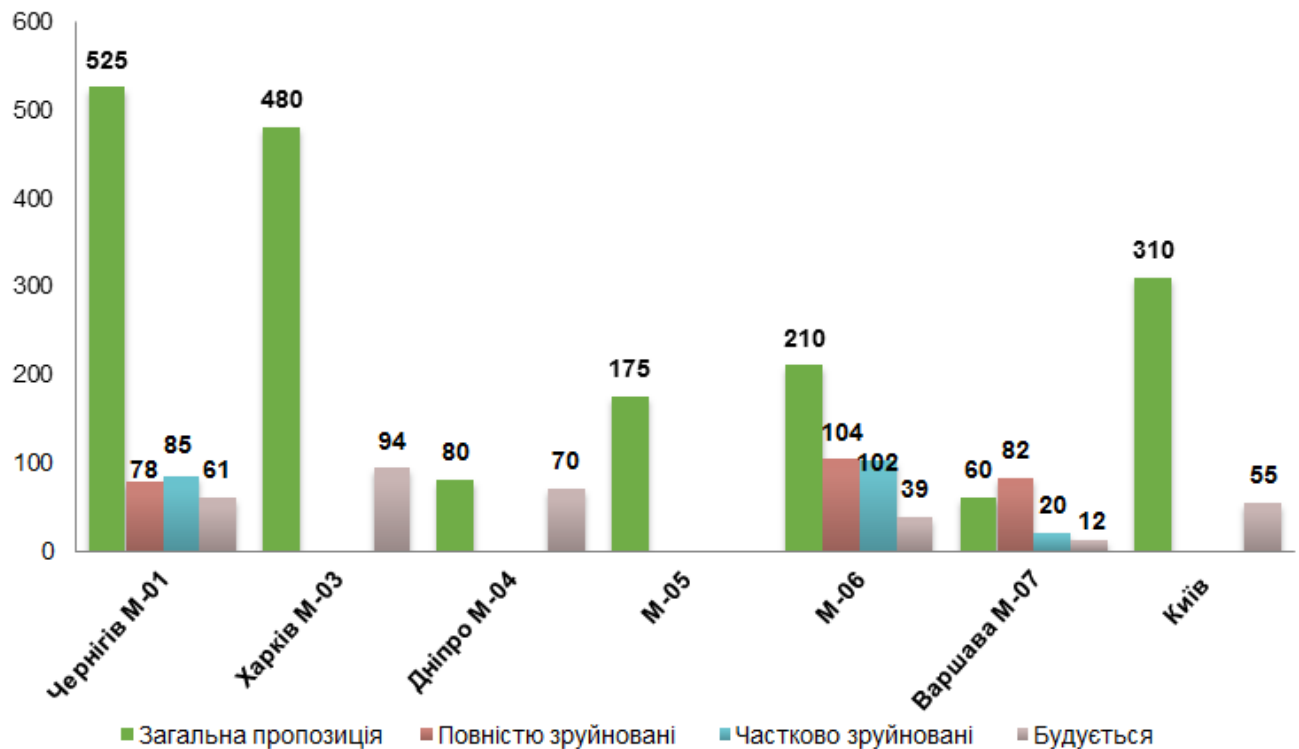


Рис. 2.6. Загальна пропозиція конкурентних складів, ступінь пошкодження та майбутня пропозиція за напрямками, 2022-2023, тис. кв.м [29]

Внаслідок військових дій найбільше постраждали західний (траси М-06, М-07) та північний (траса М-01) напрямки. Близько 88 000 кв.м нових складських площ планується до виходу на ринок у 2023 р. за напрямками М-03, М-07 та в Києві під власні потреби. Нижче у таблиці наведені загальні площі складів по основних напрямках (трасах), де зосереджена найбільша кількість логістичних об'єктів.

Графік включає площу складів, що розташовані вздовж зазначених трас, і переважно вони тяжіють ближче до Київського регіону:

Траса М-01 – Київ – Чернігів – Нові Яриловичі

Траса М-03 – Київ – Харків – Довжанський

Траса М-04 – Знам'янка – Луганськ – Ізварине

Траса М-05 – Київ – Одеса

Траса М-06 – Київ – Чоп

Траса М-07 -Київ – Ковель – контрольно-пропускний пункт «Ягодин».

За даними урядового офісу із залучення та підтримки інвестицій UkraineInvest, внаслідок повномасштабної російської агресії в Україні, зокрема знищено і пошкоджено 22% складських приміщень. І йдеться ж не лише про можливості для зберігання різноманітних товарів для кінцевого споживача. Без якісної та сучасної логістичної інфраструктури (складської і транспортної) неможливе повноцінне повоєнне відновлення виробничого сектору. Відповідно, роботи з відбудови зруйнованих ворогом та створення нових промислових об'єктів мають вестися паралельно з відновленням та модернізацією системи логістики, яка є невід'ємною частиною виробничих ланцюжків. За даними UkraineInvest, до повномасштабної російської агресії в Україні було понад 2,5 млн кв.м. складської інфраструктури, переважна більшість – на Київщині. Тепер же її обсяг суттєво зменшився. Адже агресор повністю або частково знищив приблизно 382 тисячі кв.м. складських площ.

Найбільше – саме у столичній області. Складські площі в регіоні скоротилися з 1,6 млн кв.м. на кінець 2021 року до 1,3 млн кв.м. Причому, понад 200 тис. кв.м. складів ворог зруйнував повністю [26; 29].

Зокрема, на Київщині постраждали склади компаній МХП, Rozetka, Фокстрот, Fozzy Group, АТБ, NOVUS, Bohnenkamp Україна, Good Wine, Ekol Logistics Ukraine, Logistic Plus, Watsons, SAVService, DC Ukraine і Mary Kay та багатьох інших виробників, девелоперів, продавців і постачальників.

Частину зруйнованих логістичних комплексів вже відбудовано. Приміром, мережа супермаркетів “АТБ” почала відновлювати одразу два свої складські приміщення, а компанія “РЛС” реконструює пошкоджені ворогом склади у Броварах. Dragon Capital відновила одну з будівель повністю зруйнованого ворогом великого логістичного комплексу West Gate Logistic поблизу села Стоянка.

Загалом торік вдалося відновити та побудувати в межах нових, заморожених у перші місяці війни, проєктів понад 40 тисяч кв.м складських приміщень. Завершення будівництва ще низки об’єктів перенесли на нинішній і наступний роки.

Складський ринок переживає поступове відновлення, при цьому чутливо реагуючи на всі зміни, пов’язані з війною. Певним позитивним фактором, є те, що, хоча деякі орендарі частково змістили фокус на більш безпечні західні регіони, Київ зберігає за собою позицію домінуючого логістичного хабу. Таким чином, прогнозується, що попит на складські приміщення залишатиметься загалом стабільним до кінця 2023 року, оскільки основні орендарі пристосовуватимуть свої потреби у приміщеннях до економічних умов, що склалися.

Однак, на ринку почав формуватися відкладений попит на якісні приміщення, який, як очікується, зростатиме й надалі. Крім того, певна стабілізація доходів населення, прогнозоване уповільнення інфляції та відновлення роздрібного товарообігу повинні швидко відобразитися на зростанні попиту на складські та логістичні послуги. Останні, в свою чергу,

призведуть до помірного зростання потреби у складських приміщеннях, оскільки левову частку складських площ і надалі становитимуть 3PL оператори та транспортні компанії.

Девелопери, ймовірно, відкладуть реалізацію великих проєктів до закінчення війни. Оскільки попит, що зростає, продовжує перевищувати пропозицію, складський сектор Київського регіону представлятиме перспективну можливість для розвитку. Очікується, що орендні ставки поступово зростатимуть, і професійні логістичні комплекси зможуть забезпечити стабільний рівень прибутковості. У той же час, проєкти з будівництва під власні потреби, швидше за все, будуть стимулювати відновлення пропозиції. Деякі з цих об'єктів, ймовірно, представлятимуть вигідні можливості для продажу та зворотної оренди (sell-and-lease-back) під час активної фази післявоєнної відбудови.

Відновлення ринку комерційної нерухомості відбувається нерівномірно. Позитивна динаміка стосується, здебільшого, західних областей, Києва та Київської області. Наприклад, у Києві, за даними CBRE Ukraine, обсяг орендної активності у 2 кварталі 2023 року, порівнюючи з минулим роком, зріс на 51% – до 69 тис. кв м. Додатковим стимулом для орендарів повертатися в офіси або переселитися у зручніші є привабливі знижки.

Орендодавці намагаються запропонувати кращі умови, на ринку навіть присутній певний елемент демпінгу. Орендарі радо користуються цією ситуацією і змінюють офіси на якісніші, новіші на тих самих умовах або навіть кращих.

При цьому нових пропозицій майже не з'являється: цьогоріч ринок поповнився всього лише 13 тис. кв м, що на 86% менше, порівнюючи з минулим роком. Добудовуються тільки ті проєкти, які вже були розпочаті. Нового ніхто нічого не починає.

Попри це, у сегменті офісної нерухомості вакантність залишається доволі високою – на рівні 26,4%. Від початку року показник додав ще 0,4%,

але, якщо порівнювати з тим, як він стрімко зростав минулого року, зараз можна говорити про стабілізацію ситуації.

Незмінною також залишається ефективна прайм-ставка (максимальна ставка у найкращих приміщеннях), із початку року вона закріпилася на рівні 21 \$/кв м/міс.

Загалом, ставки на офісний «квадрат» у столиці з початку війни просіли на близько 30%, і вагомих причин вважати, що найближчим часом вони суттєво зміняться, немає. Хоча б через те, що орендарі й орендодавці фіксують розмір оренди на триваліші, ніж раніше, терміни.

Якщо у 2022 році переважала практика перемовин кожні 3–6 місяців із укладенням короткострокових договорів, то у 2023 році орендні умови, здебільшого, фіксуються до кінця воєнного стану. Сама ж ставка поділяється на «воєнну» та незафіксовану майбутню, яка коригуватиметься після війни, відповідно до умов ринку.

Найактивніше офісні приміщення заповнюють компанії з публічного сектора та недержавних організацій, тобто різні фонди і місії, пов'язані з війною та біженцями. Якщо до війни їхня частка складала менше 5%, то зараз, за даними CBRE Ukraine, вона сягнула 30%. Також активність на ринку після минулорічного просідання відновили айтішники. А ось компанії з сегментів FMCG (товари повсякденного вжитку), гуртової торгівлі, бізнес послуг так і не відновили свої позиції.

Ракетні обстріли та відключення електроенергії, безумовно, змінили запити орендарів. Основними факторами вибору офісних приміщень стали наявність бомбосховищ поблизу, віддаленість від критичної інфраструктури та енергоавтономність.

Хоча до України є великий інтерес у світі, а після завершення війни передбачається масштабна відбудова, наразі є основні стоп-чинники, що потребують вирішення на шляху залучення іноземних інвестицій, зокрема й у нерухомість. Насамперед це реалізація механізму страхування воєнних ризиків, проблема з судовою системою та боротьба з корупцією.

Крім того, на сьогодні актуальною для ринку є потреба у законодавчій ініціативі, що передбачала б пільгове кредитування за нульовою ставкою для компаній, які працюють над проєктами в комерційній нерухомості. Це могло б сприяти розвитку сектору уже в найближчій перспективі.

2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «Житомирсервісгруп»

Товариство з обмеженою відповідальністю “Житомирсервісгруп” створено з метою надання послуг, робіт, задоволення громадських потреб у його продукції, здійснення виробничої, комерційної, посередницької діяльностей та їх реалізації в 2005 році.

Основними напрямками діяльності товариства є: торгівля і послуги, виробничо-господарська діяльність, фінансово-економічна діяльність, рекламно-видавнича-діяльність, зовнішньоекономічна діяльність.

ТОВ “Житомирсервісгруп” знаходиться за адресою: 10003, Житомирська обл., місто Житомир, вулиця Трипільська, будинок 13. Ідентифікаційний код юридичної особи (ЄДРПОУ): 33974971.

Скорочене найменування – ТОВ «Житомирсервісгруп».

ТОВ “Житомирсервісгруп” здійснює свою діяльність відповідно до чинного законодавства України та свого Статуту.

Головною метою діяльності ТОВ “Житомирсервісгруп” є отримання прибутку на основі забезпечення потреб юридичних та фізичних осіб у товарах, роботах, послугах.

Види діяльності ТОВ “Житомирсервісгруп”:

Основний: 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна;

Інші:

– 45.20 Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів.

- 32.40 Виробництво ігор та іграшок.

Отже, предметом діяльності ТОВ “Житомирсервісгруп” є:

- здійснення торговельно-закупівельної та виробничої діяльності;
- здійснення роздрібно торгівлі меблями та супутніми товарами через роздрібну торговельну мережу;
- організація виставок та ярмарок;
- купівля, продаж та оренда майна;
- надання різноманітних платних послуг населенню;
- інші види діяльності, що не суперечать чинному законодавству після внесення їх до Статуту.

ТОВ “Житомирсервісгруп” реалізує товари, виконує роботи та послуги за цінами, що визначає самостійно або на договірній основі. Розрахунки виконуються у встановленому порядку через установи банку. Розрахунки готівкою здійснюються відповідно до чинного законодавства.

Сьогодні вся частка статутного капіталу належить фізичним особам (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Характеристика засновників ТОВ “Житомирсервісгруп” за статутним капіталом станом на 01.10.2023 року

Засновники підприємства	Статутний капітал	
	Сума, грн.	Питома вага, %
Обмінаний Сергій Михайлович	306102,92	7,58
Карпова Алевтина Анатоліївна	501532,30	12,42
Філінович Ірина Романівна	2019302,92	50,00
Новіков Віктор Олександрович	1211667,86	30,00
Разом	4038606,00	100,0

Відповідальність за фінансово-господарську діяльність несе директор, який визначає організаційну структуру ТОВ “Житомирсервісгруп” відповідно до стратегії і тактики розвитку підприємства. Керівник підприємства – Новіков Віктор Олександрович.

Основними напрямками діяльності ТОВ “Житомирсервісгруп”, крім здачі в оренду офісних приміщень, є виробництво і продаж дерев'яних піддонів, купівля і продаж вживаних піддонів, пересортування і ремонт дерев'яних піддонів. Всі піддони відповідають державним стандартам і технічним умовам.

У багатьох випадках ремонт є економічно обґрунтованішим, ніж купівля вживаних піддонів. Ремонтна база швидко і оперативно відремонтує будь – які види дерев'яних піддонів, включно із нестандартними піддонами. Всі відремонтовані піддони відповідають високим вимогам замовника.

Також підприємство пропонує послуги з оренди піддонів. Якщо певній компанії необхідна транспортна чи складська тара на обмежений період часу, оренда необхідних видів тари являється економічно вигіднішою порівняно з купівлею. Схема оренди піддонів діє аналогічно до стандартних схем оренди – орендар залишає заставу і отримує у тимчасове користування потрібну кількість піддонів. По закінченні терміну оренди тара доставляється на склад ТОВ “Житомирсервісгруп”, або вивозиться силами фірми з вказаної території. По факту прийому орендованої тари повертається застава з різницею вартості послуг оренди відповідно угоди. На підприємстві відбувається повний цикл виготовлення піддонів від заготовки круглого лісу до готового виробу. Висока якість нових піддонів досягається шляхом використання в їх виробництві сучасних технологій і обладнання.

Одним з нових напрямів діяльності ТОВ “Житомирсервісгруп” є виготовлення і продаж нових піддонів, а також продаж вживаних піддонів. Всі вживані піддони перед продажем проходять спеціальну підготовку і готові для багатократного використання (не менше 10 циклів), а гнучкий підхід до сортування дозволяє нам підібрати для покупця той вид піддонів, котрий максимально задовольнить його за якістю і ціною. Структура підприємства дозволяє при роботі з клієнтами гарантувати промислові об'єми і вчасне постачання.

ТОВ «Житомирсервісгруп» здійснює послуги з фітосанітарної обробки піддонів шляхом їх термічної обробки відповідно до Міжнародного стандарту фітосанітарних мір №15 (ISPM15). Одним з найефективніших методів знезаражування, передбачених Стандартом № 15, є метод термообробки – нагрівання деревини до +56°C протягом як мінімум 30 хвилин. Цей захід є ефективним для знищення більшості видів шкідників деревини на будь – якій фазі розвитку.

Додатковою рекламою продукції, що транспортується або зберігається на піддоні є нанесений на несучі «шашки» піддону логотип. Також логотип чітко відображає, що піддон належить певній компанії, що спрощує облік піддонів в обороті підприємства. Якщо покупці зацікавлені в тому, щоби надані їм піддони мали відповідне маркування (логотип компанії чи продукції), ТОВ «Житомирсервісгруп» пропонує послуги з нанесення логотипу компанії на придбані піддони.

Дослідження основних результатів діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп» протягом 2020–2022 років дозволяє оцінити їх загалом позитивно (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Основні економічні показники господарської діяльності ТОВ

«Житомирсервісгруп» у 2020-2022 роках

Показники	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
	2020	2021	2022	+, –	%
Чистий дохід, тис. грн.	1332,6	1307,2	2282,5	949,9	71,3
Валовий прибуток, тис. грн.	112,9	285,9	270,2	157,3	в 1,4 р.б.
Інші операційні доходи	5060,70	8354,20	15498,40	10437,70	в 2 р.б.
Інші операційні витрати	4070,50	6555,90	13333,70	9263,20	в 2,3 р.б.
Операційний прибуток, тис. грн.	121,1	527,2	165,9	44,8	37,0
Чистий прибуток, тис. грн.	92,8	81,1	112,8	20,0	21,6
Середньооблікова чисельність працівників, осіб.	14	14	11	-3	-21,43
Середньорічна вартість: – необоротних активів, тис. грн.	2709,95	3501,7	3963,5	1 254	46,26
- в т.ч. основних засобів, тис. грн.	2709,95	3501,7	3963,5	1 254	46,26
- оборотних активів, тис. грн.	1904,55	2439,5	2982,5	1 078	56,60
Фондовіддача	0,49	0,37	0,58	0,08	17,11
Фондомісткість	2,03	2,68	1,74	-0,30	-14,61

Фондоозброєність, тис. грн./особу.	193,57	250,12	360,32	166,75	86,15
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,70	0,54	0,77	0,07	9,38
Продуктивність праці, тис. грн./особу.	95,19	93,37	207,50	112,31	117,99
Рентабельність господарської діяльності, %	6,96	6,20	4,94	-2,02	-29,03

Джерело: сформовано автором за даними фінансової звітності

Загальне збільшення чистого доходу від реалізації на 71,3% порівняно з 2020 ковідним роком свідчить про зростання діяльності підприємства у 2022 році. Протягом 2020-2022 рр. на ТОВ «Житомирсервісгруп» відбувалося постійне нарощення обсягів необоротних активів, загальний приріст за 2020-2022 рр. склав 1254 тис. грн., або на 46,26% – це на 100% склали основні засоби.

Суттєвим для оцінки діяльності є той факт, що собівартість реалізації зростала уповільненими порівняно з чистим доходом від реалізації темпами, що призвело до зростання валового прибутку порівняно з 2020 роком. Негативно вплинуло на фінансові результати діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп» суттєве зменшення абсолютного розміру інших операційних доходів та високі темпи приросту витрат на збут і інших операційних витрат протягом всього досліджуваного періоду.

Загальний приріст оборотних активів за період 2020-2022 рр. становив 1086 тис. грн., при цьому найбільшу динаміку до позитивних змін мали такі статті, як запаси та дебіторська заборгованість за розрахунками – 1553 тис. грн. та 531 тис. грн. відповідно (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4

Структура активів ТОВ «Житомирсервісгруп» у 2020-2022 рр.

Стаття	Рік						Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
	2020		2021		2022			
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+/-	%
Необоротні активи, в т.ч.:	2611,4	54,02	4392	62,32	3535	51,65	923,6	35,37
Основні засоби	2611,4	54,02	4392	62,32	3535	51,65	923,6	35,37
Оборотні активи, в т.ч.:	2223	45,98	2656	37,68	3309	48,35	1086	48,85
Запаси	1457	30,14	1449	20,56	1553	22,69	96	6,59

Дебіторська заборгованість за товари, роботи,	497	10,28	800	11,35	531	7,76	34	6,84
Інша поточна дебіторська	45	0,93	144	2,04	188	2,75	143	317,78
Грошові кошти та їх еквіваленти	10	0,21	54	0,77	584	8,53	574	5740,00
Інші оборотні активи	67	1,39	164	2,33	348	5,08	281	419,40
Разом	4834,4	100	7048	100	6844	100	2009,6	41,57

Джерело: сформовано автором за даними фінансової звітності

У структурі оборотних активів найбільшу питому вагу мають запаси та дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги – у середньому сягають разом 25-30% від загальної вартості активів. Незначною у структурі активів є частка інших оборотних активів – 5,08% у 2022 р.

Проблема формування та ефективного використання капіталу ТОВ «Житомирсервісгруп» припускає рішення питань про обсяг його потреби, склад і структуру, ступеня цільового використання чистого прибутку, а також про фінансовий результат діяльності підприємства. Основною метою формування капіталу є задоволення потреби в придбанні необхідних активів і оптимізації його структури з позиції забезпечення умов ефективного його використання.

Протягом аналізованого періоду абсолютне збільшення обсягів власного капіталу підприємства становило 193,9 тис. грн., тобто приріст склав 4,39%. Найбільша динаміка зростання спостерігалася за статтею нерозподілений прибуток – 193,9 тис. грн. (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Структура власного капіталу ТОВ «Житомирсервісгруп» за 2020-2022 рр.

Стаття	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+/-	%
Статутний капітал	4308,6	97,63	4308,6	95,86	4308,6	93,52	0	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	104,8	2,37	185,9	4,14	298,7	6,48	193,9	185,02
Усього	4413,4	100,0	4494,5	100,0	4607,3	100,0	193,9	4,39

Джерело: сформовано автором за даними фінансової звітності

Найбільшу питому вагу протягом 2020-2022 рр. має статутний капітал – абсолютне значення якого за 3 роки не змінювалося і становить 4308,6 тис. грн., а тому його частка на фоні загального зростання власного капіталу поступово зменшувалася з 97,63% до 93,52%.

Протягом 3 років відбулося зростання зобов'язань на 1815,7 тис. грн. Найбільший приріст спостерігається за статтею «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» – 1422,5 тис. грн., при цьому слід відмітити, що показними стали результати 2021 фінансового року, коли дана стаття порівняно з попереднім річним періодом зросла в 5 разів. Таке різке нарощення зобов'язань підприємства негативно впливає на його фінансову стійкість (табл. 2.6).

Якщо аналізувати структуру зобов'язань підприємства, то протягом усього періоду найбільшу питому вагу мають такі статті, як інші поточні зобов'язання. При цьому остання коливалася протягом 2020-2022 рр. в межах від 9,93% до 18,29%, і різке нарощення до 33,56% мала лише у 2021 р. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги має значну питому вагу – 79,39% у 2022 році.

Таблиця 2.6

Структура зобов'язань ТОВ «Житомирсервісгруп» за 2020-2022 рр.

Показник	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+/-	%
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	353,2	83,90	1636,5	64,09	1775,7	79,39	1422,5	в 4 р.б.
Поточні зобов'язання за розрахунками	26	6,18	60	2,35	52	2,32	26	100,00
Інші поточні зобов'язання	41,8	9,93	857	33,56	409	18,29	367,2	в 8,8 р.б.
Усього	421	100,0	2553,5	100,0	2236,7	100,0	1815,7	431,28

Джерело: сформовано автором за даними фінансової звітності

Для оцінки майнового стану ТОВ «Житомирсервісгруп» розрахуємо показники виробничого потенціалу підприємства (табл. 2.7). Дані табл. 2.7

свідчать про зростання вартості активів ТОВ «Житомирсервісгруп» протягом 2020-2022 рр. на 2009,6 тис. грн., або на 41,57% за рахунок власного капіталу на 4,39% та залученого – в 4,3 рази. Кредиторська заборгованість зросла в 4 рази з 353,2 тис. грн. у 2020 р. до 1775,7 тис. грн. у 2022 р.

Таблиця 2.7

Аналіз майнового стану ТОВ «Житомирсервісгруп» за 2020-2022 рр.

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
				+/-	%
Власний капітал, тис. грн.	4413,4	4494,5	4607,3	193,9	4,39
Залучений капітал, тис. грн.	421,0	2553,5	2236,7	1815,7	в 4,3 р.б.
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	497,0	800,0	531,0	34,0	6,84
Кредиторська заборгованість, тис. грн.	353,2	1636,5	1775,7	1422,5	в 4 р.б.
Загальна вартість активів, тис. грн.	4834,4	7048,0	6844,0	2009,6	41,57
Тривалість погашення дебіторської заборгованості, днів	136,1	223,4	84,9	-51,2	-37,62
Тривалість погашення кредиторської заборгованості, днів	96,7	456,9	284,0	187,2	193,52
Рентабельність власного капіталу, %	2,1	1,8	2,4	0,3	16,44

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

Тривалість погашення кредиторської заборгованості збільшилась на 187 днів і становить 284 дні. В той же час платіжна дисципліна замовників покращилась. Тривалість погашення дебіторської заборгованості зменшилась на 51 день і становить 85 днів.

Аналіз ліквідності ТОВ «Житомирсервісгруп» наведено в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Аналіз ліквідності і платоспроможності ТОВ «Житомирсервісгруп»
за 2020-2022 рр.

Показник	Рік			Відхилення 2022 р. до	
	2020	2021	2022	2020 р., +/-	2021 р., +/-
1. Коефіцієнт покриття	5,28	1,04	1,48	-3,80	0,44
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,66	0,41	0,63	-1,03	0,22
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0,02	0,26	0,24	0,24
4. Чистий оборотний капітал	1802	102,5	1072,3	-729,70	969,80

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

Отримані значення коефіцієнта покриття показують перевищення ліквідних активів над поточними зобов'язаннями ТОВ «Житомирсервісгруп», зокрема у 2020 р. – 5,28, у 2021 р. – 1,04 та у 2022 р. – 1,48. Слід зазначити значне зниження показника за підсумками 2022 року до значення 2020 року, що пояснюється суттєвим зростанням поточних зобов'язань у період, проте оборотних коштів достатньо задоволення вимог кредиторів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує здатність ТОВ «Житомирсервісгруп» розплатитися за поточними зобов'язаннями за умови своєчасного розрахунку з дебіторами. Отримані значення за період, що досліджується, відповідають нормі протягом усього періоду. Деяке перевищення спостерігалось й у 2020 році, зокрема, коефіцієнт становив 1,66.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності у досліджуваному періоді було стабільним у межах 2% та у 2022 році збільшилося до 26%. Таким чином, 26% поточних вимог кредиторів компанія може задовольнити терміново.

За досліджуваний період значення коефіцієнта автономії знизилися, якщо за підсумками 2020 цей показник становив 0,91, то за підсумками 2022 року - всього 0,67. Таким чином, отримані значення свідчать про зменшення частки власного капіталу ТОВ «Житомирсервісгруп» в загальному обсязі коштів, вкладених у її діяльність, у довгостроковій перспективі ця тенденція становить загрозу фінансовій безпеці ТОВ «Житомирсервісгруп» (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Житомирсервісгруп» у 2020-2022 рр.

Показник	Рік			Відхилення 2022 р. до	
	2020	2021	2022	2020 р., +/-	2021 р., +/-
Коефіцієнт автономії	0,91	0,64	0,67	-0,24	0,04
Маневреність робочого капіталу	0,81	14,14	1,45	0,64	-12,69
Коефіцієнт фінансової залежності	1,10	1,57	1,49	0,39	-0,08
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,41	0,02	0,23	-0,18	0,21

Співвідношення власного капіталу і поточних зобов'язань	10,48	1,76	2,06	-8,42	0,30
Коефіцієнт фінансової стабільності	4,28	0,04	0,48	-3,80	0,44

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

Коефіцієнт фінансування характеризує залежність підприємства від залучених коштів. Отримані значення (у 2020 р. – 1,1, у 2021 р. – 1,57, у 2022 р. – 1,49) свідчать про збільшення частки залучених джерел фінансування в діяльності підприємства.

Також слід зазначити, що протягом 2021-2022 років забезпеченість підприємства власними оборотними коштами знизилася до 48% на кінець 2022 року від загальної суми оборотних коштів.

Аналіз ділової активності дозволяє проаналізувати ефективність основної діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп», що характеризується швидкістю кругообігу фінансових ресурсів підприємства. У 2020–2021 роках відбулося зростання коефіцієнта оборотності активів з 0,29 до 0,33, що характеризує підвищення ефективності використання залучених ресурсів для фінансування своєї діяльності (табл. 2.10).

Відповідно, суттєве збільшення суми дебіторської та кредиторської заборгованості також вплинуло на зміну коефіцієнтів їх оборотності, зокрема, якщо у 2021 році вони становили 1,63 та 0,8, то у 2022 році – 4,30 та 1,29 відповідно.

Таблиця 2.10

Аналіз ділової активності ТОВ «Житомирсервісгруп» у 2020-2022 рр.

Показник	Рік			Відхилення 2022 р. до	
	2020	2021	2022	2020 р., +/-	2021 р., +/-
Коефіцієнт оборотності активів	0,29	0,22	0,33	0,04	0,11
Тривалість обороту активів (дні)	1263,91	1658,92	1110,75	-153,16	-548,17
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,30	0,29	0,50	0,19	0,20
Тривалість обороту власного капіталу (дні)	1208,83	1254,97	736,76	-472,07	-518,20
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,68	1,63	4,30	1,62	2,66
Тривалість обороту дебіторської заборгованості	136,13	223,38	84,91	-51,22	-138,46

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	3,77	0,80	1,29	-2,49	0,49
Тривалість обороту кредиторської заборгованості	96,74	456,95	283,96	187,21	-172,99

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

В результаті терміни стягнення кредиторської заборгованості збільшилися майже в 3 рази (з 97 днів у середньому у 2020 році до 284 днів у 2022 році), а терміни оборотності дебіторської заборгованості скоротилися (136 днів у 2020 році, 223 дні у 2021 році). – у 2022 році).

Аналіз рентабельності ТОВ «Житомирсервісгруп» дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їх використання (табл. 2.11). Слід зазначити, що у 2022 році найбільшу значущість показали показники рентабельності продукції та рентабельності власного капіталу – 13,43% та 2,45% відповідно.

При цьому діяльність ТОВ «Житомирсервісгруп» заслуговує досить високої оцінки, що підтверджує стабільну рентабельність реалізованої продукції, активів та капіталу підприємства. Обрані для аналізу показники рентабельності свідчать про ефективність використання ресурсів (рентабельність реалізованої продукції), майновий потенціал (рентабельність активів) та власний капітал (рентабельність капіталу) підприємства.

Таблиця 2.11

Аналіз показників рентабельності ТОВ «Житомирсервісгруп» у 2020-2022 рр.

Показник	Рік			Відхилення 2022 р. до	
	2020	2021	2022	2020 р., +/-	2021 р., +/-
Рентабельність продукції, %	9,26	27,99	13,43	4,17	-14,57
Рентабельність господарської діяльності, %	6,96	6,20	4,94	-2,02	-1,26
Рентабельність активів, %	1,92	1,15	1,65	-0,27	0,50
Рентабельність власного капіталу, %	2,10	1,80	2,45	0,35	0,64
Коефіцієнт окупності виробничих	1,09	1,28	1,13	0,04	-0,15
Коефіцієнт окупності активів	0,28	0,19	0,33	0,06	0,15
Коефіцієнт окупності власного	0,30	0,29	0,50	0,19	0,20

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

У 2022 році, незважаючи на певне погіршення показників фінансової стійкості та ділової активності на підприємстві, спостерігається зниження рентабельності продукції порівняно з 2021 роком. Рентабельність власного капіталу та рентабельність діяльності дещо знизилися.

Суттєвим для оцінки діяльності є те, що собівартість реалізованої продукції зростала повільніше порівняно з виручкою від реалізації, що призвело до значного зростання валового прибутку як у порівнянні з 2020 роком, так і в порівнянні з 2021 роком. Як позитивний фактор, також слід відмітити тенденцію до зменшення зростання адміністративних витрат: 151,5% порівняно з 2020 роком та 34,4% порівняно з 2021 роком.

Значне зниження абсолютного розміру інших операційних доходів та високі темпи зростання витрат на збут та інших операційних витрат протягом усього досліджуваного періоду негативно вплинули на фінансові результати підприємства.

Отже, в цілому діяльність ТОВ «Житомирсервісгруп» за 3 роки можна вважати ефективною на підставі того, що всі перелічені показники мають тенденцію до зростання: зросли обсяги реалізації продукції, а отже, і фінансові результати, які свідчать про добрі результати. продумана та виважена політика управління економічними процесами. Позитивні зміни в діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп» відбулися завдяки збільшенню ресурсного потенціалу підприємства, продуманій маркетинговій політиці, що дозволило підприємству за досліджуваний період збільшити обсяг реалізації товарів і послуг на 70%. період і збільшити на цій основі чистий прибуток.

2.3. Оцінка ефективності орендної діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп»

В Україні складська нерухомість представлена складами, дистрибуційними центрами, терміналами, контейнерними терміналами та іншими типами об'єктів.

Складська нерухомість є важливим компонентом логістичної інфраструктури в Україні, і подальший розвиток цього сектора може допомогти підвищити конкурентоспроможність українських підприємств та поліпшити якість логістичних послуг в країні.

Особливості розвитку ринку складської нерухомості в Україні пов'язані з її географічним положенням та наявною інфраструктурою. Наприклад, більшість логістичних центрів зосереджені в містах, які мають розвинену транспортну інфраструктуру та зручний доступ до міжнародних транспортних коридорів.

На початку повномасштабного вторгнення внаслідок військових дій, через руйнування складських об'єктів, логістика й товарообіг вимушено перелаштувались з Південних, Центральних та Східних регіонів на Захід, тож попит на склади, особливо на крос-док хаби з великою пропускною здатністю на заході України значно зріс, здебільш це стосувалось складів для отримання та передачі гуманітарних вантажів.

До війни на ринку існували такі тенденції:

- створення нових форматів;
- розвиток логістичних компаній;
- збільшення швидкості доставки.

Після початку вторгнення зріс попит на:

- сухі склади середнього формату (до 1500 кв. м) для невеликих підприємств, які релокували свій бізнес на Захід;
- склади, які можуть бути модернізовані для відповідності бізнес-потреbam орендарів, або ті, які можуть задовольнити потреби у складських або виробничих приміщеннях в одному місці.

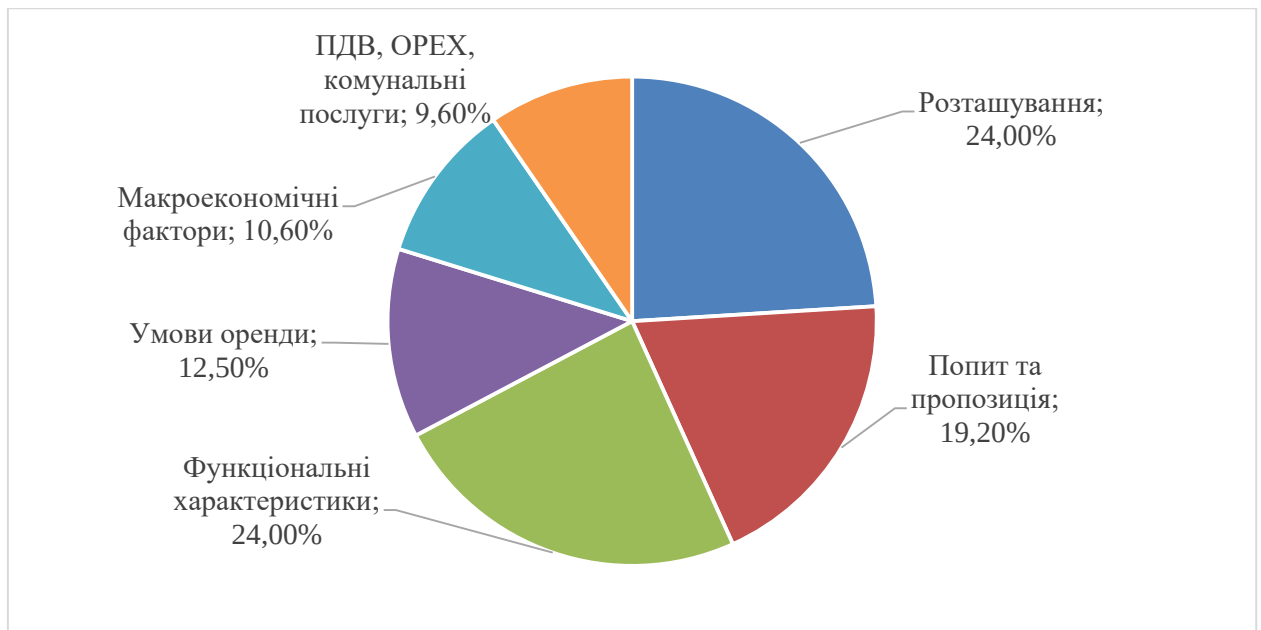


Рис. 2.7. Фактори, що впливають на формування ціни кв. м. оренди нерухомості ТОВ «Житомирсервісгруп»

У зв'язку з війною зазнали змін і вимоги щодо заходів безпеки на об'єктах, у тому числі на складських комплексах та потужностях компаній-орендарів. Зараз ринок складської нерухомості став складнішим та вимогливим. Ринок промислової та логістичної нерухомості також був рушійною силою прямих іноземних капітальних інвестицій. Типова тенденція полягає в тому, що західні компанії повертають до Європи заводи, які раніше були розташовані в Азії, або просто наближають свої виробничі потужності до цільових ринків. Одним із лідерів цього процесу в Європі є Угорщина.

Для ТОВ «Житомирсервісгруп» основним видом діяльності є здача в оренду торгових площ. Ситуація на ринку м. Житомира складається таким чином, що динамізм та специфіка розвитку торгівлі спричиняє потребу у об'єктах торговельної нерухомості. Також не завжди виявляється доцільним придбання об'єктів торговельної нерухомості у власність, оскільки оренда приміщень вимагає менших капіталовкладень, але більш ретельного підходу до вибору останньої, від якого залежить економічна стійкість бізнесу. Можливість і необхідність широкого розповсюдження оренди торговельної нерухомості при багатоукладному аспекті торгівлі спочатку закладені в

самому різноманітні видів власності і форм організації торговельного підприємництва.

Операція оренди є проявом організаційно-економічних методів управління економічною стійкістю ТОВ «Житомирсервісгруп» як системи. Крім того, забезпечуючи процесний підхід в управлінні підприємством, якісний договір оренди забезпечить реалізацію всіх необхідних процесів підприємства, тобто забезпечить реалізацію операційного циклу, що безпосередньо впливає на забезпечення її економічної стабільності.

На сьогоднішній день операції з оренди є однією з ключових дій щодо забезпечення нормальної роботи ТОВ «Житомирсервісгруп». Обсяг торгових площ у Житомирі зростає з кожним роком. Сьогодні ще до здачі в експлуатацію комерційного об'єкта, скажімо торгового центру, заздалегідь відомо, який ритейлер орендуватиме в ньому площі. Ми вважаємо, що з урахуванням тенденцій розвитку торгівлі якості орендної операції безпосередньо впливатиме на рівень економічної стійкості.

Через призму концепції економічної стійкості підприємства, яка спрямована на ефективне використання всіх ресурсів, що є у підприємства, комерційний простір приміщення слід розглядати як цінний ресурс і навіть інструмент його досягнення. Якість об'єктів комерційної нерухомості, їхнє територіальне розташування, функціональність, яка залежить від договору оренди, обов'язково вплине, скажімо, на ризикостійкість ТОВ «Житомирсервісгруп», оскільки стабільність та надійність відносин з орендарем є гарантією стійкості.

Наприклад, якщо з будь-яких причин ТОВ «Житомирсервісгруп» або орендар не захоче продовжувати термін дії лізингової операції, об'єкт торговельної мережі зможе своєчасно перевести свої запаси та залишки в іншу точку, причому за окрему об'єкт торгівлі, така ситуація спричинить негативні наслідки. Організація оренди комерційної нерухомості здійснюється за допомогою орендних операцій, можливість проведення яких сприяє забезпеченню економічної стабільності ТОВ «Житомирсервісгруп».

Операція оренди є проявом внутрішніх організаційних чинників, які впливають на економічну стійкість ТОВ «Житомирсервісгруп», оскільки від якості її реалізації залежатиме адекватність та ефективність вибору об'єкта оренди самими менеджерами. При цьому від такого вибору залежатиме ефективність та результативність діяльності об'єкта. Слід наголосити, що угода оренди, особливо для торгівлі, є надзвичайно важливим чинником.

Найбільш прикладного аспекту застосування і організації орендних операцій зазнала саме торгівля. Цьому сприяє ряд факторів:

1. Обмеженість доступу до об'єктів ведення торговельної діяльності через їх високу вартість (для придбання) та відсутності якісних вільних площ.
2. Високий динамізм і часта ротація учасників ринку торгівлі, а оренда дозволяє здійснитися реалізації цієї динаміки.
3. Простота відносин між ТОВ «Житомирсервісгруп» і орендарем, оскільки всі суперечливі питання винесені в договір оренди і при підписанні сторони завчасно погоджуються на всі умови.

Для забезпечення ефективності проведення орендних операцій, а відтак і впливу на економічну стійкість ТОВ «Житомирсервісгруп», об'єкти нерухомості мають наступні характеристики (таблиця 2.12).

Ключовим з точки зору орендних операцій є обґрунтований склад орендних платежів. Саме в них закладена єдність і протиріччя між власником торговельного об'єкта, орендарем і споживачами торговельних послуг. Забезпечення економічної стійкості можливо шляхом визначення ефективної орендної ставки, яка дозволяє орендодавцеві отримувати постійний грошовий потік у вигляді доходу від оренди, а орендарю торгової площі – можливість не тільки її оплачувати (за умовами договору оренди), а й мати кошти для розширеного відтворення.

Таблиця 2.12

Характеристика об'єктів нерухомості, що впливають на ефективність орендних операцій і економічну стійкість ТОВ «Житомирсервісгруп»

Елемент характеристики	Обґрунтування характеристики	Складова економічної стійкості, на яку чиниться вплив
Тип приміщення, що здається в оренду	дуже важливий критерій. При його виборі в залежності від специфіки бізнесу, акцентування уваги зосереджується або на висоті, міцності і товщині стін, або на інженерних комунікаціях для відповідності санітарним нормам.	Організаційна складова
Пропускна спроможність приміщень об'єкту	означає кількість людей, що проходять за певний проміжок часу на даній території. Знання приблизної цифри потенційних клієнтів може допомогти правильно сформувати діяльність в даному місці.	Операційна стійкість (на що прямо впливатиме виручка від реалізації), маркетингова стійкість (кількість покупців, їх лояльність)
Місцезнаходження орендованого об'єкту нерухомості	в даному аспекті розглядається не тільки частка респектабельних людей, що проживають в даному районі, а й кількість конкуруючих підприємств та організацій, кількість цільової аудиторії на даний вид продукції, розвинена інфраструктура і магазини інших напрямків, що певним чином підпорядковується загальній ідеї бізнесу.	Маркетингова складова (на яку впливатиме і конкурентоспроможність підприємства і стан ринку в цілому)
Близькість транспортних шляхів, наявність паркінгу	транспортний потік розраховується приблизно за тією ж схемою, що і пропускна спроможність магазину і може скласти більш точні прогнози перспективності розвитку конкретного виду бізнесу в певному місці.	Організаційна й маркетингова складові
Споживчі вимоги цільової аудиторії	проводяться спеціальні дослідження з приводу споживчого кошика і потреб жителів даного району, які існують, але не реалізовані повною мірою.	Маркетингова складова

Отже, в цьому аспекті має місце опосередкований вплив на фінансову складову економічної стійкості ТОВ «Житомирсервісгруп». У таблиці 2.13 розглянуто можливі варіанти орендних ставок, які використовує ТОВ «Житомирсервісгруп». Будь-яке самовільне збільшення або зменшення розміру орендної плати ущемляє інтереси підприємця або завдає шкоди власнику.

Таблиця 2.13

Сутність, переваги та недоліки орендних ставок, що використовуються при оренді об'єктів торговельної нерухомості ТОВ «Житомирсервісгруп»

№	Вид орендної ставки	Сутність схеми сплати орендної ставки	Переваги	Недоліки
---	---------------------	---------------------------------------	----------	----------

1	Фіксована орендна ставка	фіксований платіж, який орендар сплачує орендодавцю незалежно від наслідків своєї господарської діяльності	Стабільність і прогнозованість платежів	Неврахування індивідуальних особливостей діяльності, незацікавленість орендодавця в процесі діяльності орендаря, перенесення всіх ризиків на орендаря
2	Орендна ставка як відсоток з товарообороту	Платіж, що отримує орендодавець в залежності від обсягів діяльності орендаря як відсоткова ставка від товарообороту	Зацікавленість орендодавця в процесі ведення орендарем господарської діяльності	Загроза не покриття витрат, що несе орендодавець при відсутності реалізації у орендаря
3	Комбінована орендна ставка	Фіксована ставка за квадратний метр + відсоток від обороту орендаря	Справедливий розподіл ризиків, що несуть і орендар і орендодавець	При неефективній роботі орендаря орендодавець може постійно отримувати фіксовану суму виплат

Прорахунки призводять до негативних наслідків: до невиправдано більших доходів чи нестачі коштів торгових підприємств. Висока орендна плата знижує матеріальні стимули або виключає об'єкти ефективного використання. Бажаного рівня економічної стійкості ТОВ «Житомирсервісгруп» можна досягти завдяки ефективному управлінню орендними операціями.

Управління орендними операціями – це комплекс робіт, вкладених у підвищення привабливості торгового об'єкта відвідувачів і підвищення його економічної стійкості підприємства. Завдяки орендним операціям забезпечується один із основних принципів управління економічною стабільністю ТОВ «Житомирсервісгруп», а саме інтегрованість.

Умовою життєздатності системи є корисний (прибутковий) обмін між входом та виходом. Тому виникає такий принцип як інтегрованість. Інтегрованість забезпечує взаємозв'язок між внутрішніми компонентами та між внутрішнім та зовнішнім середовищем підприємства. Власне, з метою управління завдяки орендній діяльності забезпечується мобільність та відповідність вимогам зовнішнього середовища. Такою вимогою зовнішнього середовища насамперед є незадоволений споживчий попит. Для

внутрішнього середовища такою вимогою може бути необхідність використання неінвестованого капіталу в об'єкт із швидким ліквідним поверненням та меншими ризиками, ніж при купівлі необоротного активу (приміщення).

У Житомирі є попит на якісні торгові площі, які сьогодні є достатньо затребуваними та практично недоступними для отримання у власність. Саме тому було визначено, що оренда є найприйнятнішим видом діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп».

Далі розглянемо механізм розрахунку плати за оренду 1 кв. м.

Коли мова йде про розмір плати за оренду нерухомості недержавної форми власності, сторони також можуть керуватися нормами Закону № 2269 і Методикою № 786 (п. 4 ст. 1 Закону № 2269).

Якщо ж сторони не побажали застосовувати вказану методику, то розмір і склад орендної плати вони повинні визначити за взаємною угодою (ч. 1 ст. 762 ЦК).

Як правило, при розрахунку орендної плати ТОВ «Житомирсервісгруп» враховує ряд показників:

- суму амортизаційних відрахувань, розраховану за період, у якому нерухоме майно передається в оренду;
- витрати на обслуговування об'єкта оренди (наприклад, зарплата працівникам, які охороняють, прибирають передане в оренду приміщення, і т. д.);
- відсоток прибутку, який орендодавець планує отримати від здачі нерухомості в оренду.

За угодою сторін розмір орендної плати може коригуватися на індекс інфляції.

Ніяких обмежень за складом орендної плати за користування недержавним майном у законодавчих актах не існує. Тому вартість спожитих орендарем комунальних послуг з однаковим успіхом може:

- або включатися до складу орендної плати,

– або компенсуватися орендарем на підставі рахунків орендодавця (комунальних служб), виставлених окремо від рахунків за оренду (так само, як і при оренді нерухомості державної форми власності).

При цьому в договорі оренди ТОВ «Житомирсервісгруп» обов'язково прописується застереження (наприклад, «вартість комунальних послуг включена до складу орендної плати» або ж «крім орендної плати орендар оплачує також вартість комунальних послуг на підставі виставлених ТОВ «Житомирсервісгруп» (комунальними службами) рахунків окремо від орендної плати»).

Наведемо приклад розрахунку орендної плати при оренді нерухомості ТОВ «Житомирсервісгруп».

За своїм розташуванням представлений до оцінки об'єкт відноситься до центральної частини міста. Навколишня забудова характеризується наявністю приватних і багатоквартирних житлових будинків, банківських установ, медичних установ, магазинів, підприємств громадського харчування, будівель промислового та комерційного призначення.

ТОВ «Житомирсервісгруп» планує в листопаді 2023 року здати в оренду частину будівлі, що належить йому (загальна площа будівлі – 1000 кв. м, в оренду здається 300 кв. м).

ТОВ «Житомирсервісгруп» необхідно розрахувати розмір орендної плати. При цьому він буде виходити з таких показників:

– залишкова вартість будівлі (за балансом) – 1520000 грн., частини будівлі, що здається в оренду – 456 000 ($1520000 : 1\ 000 \times 300$);

– амортизація будівлі становить 5% за квартал, відповідно $1520\ 000 \times 5\% = 76000$ грн. (за квартал) і 25333,33 грн. (на місяць); орендованої частини – 7600 грн. ($25333,33 : 1000 \times 300$);

– заробітна плата працівників, зайнятих охороною та прибиранням цієї частини будівлі, на місяць становить 7686,00 грн. (зарплата + нарахування на зарплату);

– плановий відсоток прибутку від здачі частини будівлі в оренду – 40%.

Додаткові відомості:

– за договором оренди вартість комунальних послуг входить до складу орендної плати. Окремих лічильників для обліку споживання орендарем комунальних послуг немає, тому сума таких послуг розраховується пропорційно площі, що передається в оренду, виходячи з даних про вартість спожитих комунальних послуг на загальній площі будівлі за жовтень 2020 року. У жовтні 2023 року сума оплати комунальних послуг (за тепло, воду, каналізацію, електроенергію) склала 120000 грн., відповідно для розрахунку беремо $180000 : 1000 \times 300 = 36000$ грн.;

– сума орендної плати коригуватиметься на індекс інфляції.

1. Отже, розрахуємо розмір орендної плати за перший місяць оренди (листопад 2023 року). Для цього підсумовуємо наведені в умовах прикладу показники:

$$((7600 \text{ грн.} + 7686 \text{ грн.}) + (7600 \text{ грн.} + 7686 \text{ грн.}) \times 40\%) + 36000 \text{ грн.} = 57400,4 \text{ грн.}$$

Округляємо до 57400 грн. і нараховуємо ПДВ за ставкою 20%, отримуємо 68880 грн. Таким чином оренда 1 кв. м. становитиме $68880 / 300 = 229,6$ грн. Середня ціна по м. Житомиру 200 грн. за 1 кв. м. без ПДВ і комунальні послуги сплачуються окремо.

Така низька ціна за оренду ТОВ «Житомирсервісгруп» можлива лише за умови довгострокового підписання договору оренди і перегляду цін на комунальні послуги.

Завдяки структурній природі деяких умов оренди комерційної нерухомості доречно провести аналіз структурних зрушень за 2020-2022 рр. Це дозволить виявити взаємозв'язки між ними та визначити тенденції розвитку орендних відносин ТОВ «Житомирсервісгруп» (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Аналіз структурних зрушень деяких умов оренди комерційної нерухомості
ТОВ «Житомирсервісгруп» за 2018-2022 рр.

Показник	Рік	Структурні	Модуль	Лінійний
----------	-----	------------	--------	----------

	2018	2019	2020	2021	2022	зрушення, відсоткові пункти	струк- турних зрушень	коефіцієнт структурн их зрушень
Кількість договорів, %, із терміном оренди: 1-3 місяці	22,1	20,0	21,9	15,7	14,7	-7,4	7,4	9,1
3-6 місяців	43,1	41,7	32,7	34,2	32,3	-10,8	10,8	
6-12 місяців	26,9	31,2	38,2	42,1	44,6	+ 17,7	17,7	
більше 1 року	7,9	7,1	7,2	8,0	8,4	+0,5	0,5	
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0	36,4	
Кількість договорів із рентабельністю орендної плати, %: до 15	8,2	9,3	6,8	3,3	3,1	-5,1	5,1	30,1
15-30	44,4	49,4	48,5	8,1	4,3	-40,1	40,1	
понад 30	47,4	41,3	44,7	88,6	92,6	+45,2	45,2	
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0	73,2	

Задля цього розглянемо динаміку кількості укладених договорів оренди за двома показниками: термінами оренди (1 -3,3-6,6-12 місяців та більше 1 року) і розмірами рентабельності орендної плати (до 15%; 15-30 та понад 30%).

Лінійний коефіцієнт структурних зрушень свідчить, що в середньому за досліджуваний період зменшилася частка кількості договорів із терміном оренди 1–3, 3–6 місяців, проте зросла частка кількості договорів з терміном 6–12 років та більше 1 року. Лінійний коефіцієнт структурних зрушень свідчить, що в середньому за цей період частки кількості договорів із зазначеними групами термінів оренди змінилися на 9,1 в. п.

Найвагоміші структурні зрушення відбулися в розмірах рентабельності орендної плати. У цій структурі зменшилася частка договорів із розміром рентабельності орендної плати до 15% та 15-30%, однак збільшилася частка договорів із розміром орендної плати понад 30%. Лінійний коефіцієнт структурних зрушень показує, що в середньому за цей період частки кількості договорів із зазначеними групами рентабельності орендної плати змінилися на 30.1 в. п.

Позитивним явищем в орендних відносинах можна вважати збільшення кількості договорів із довгостроковою орендою та підвищення рентабельності орендної плати ТОВ «Житомирсервісгруп».

Базуючись на значеннях коефіцієнтів структурних зрушень, можна зробити загальний висновок щодо інтенсивності процесу структурних зрушень в орендних відносинах у 2020-2022 роках ТОВ «Житомирсервісгруп». Тенденція збільшення частки договорів оренди з розміром орендної плати понад 30% превалює над тенденцією збільшення питомої ваги оренди терміном 6-12 місяців.

Далі розглянемо показники ефективності орендних відносин ТОВ «Житомирсервісгруп». Орендні операції, як вид іншої операційної діяльності підприємства, можуть значно впливати на показники його фінансового стану. Відомо, що багато великих промислових підприємств, що у часи економічного спаду потерпають від скорочення обсягів основної операційної діяльності, компенсують витрати саме за рахунок надання в оренду своїх основних засобів. Отже, аналіз ефективності орендних операцій та їх впливу на загальну ефективність діяльності таких підприємств є доволі актуальним.

Формування системи показників аналізу ефективності орендних операцій як виду іншої операційної діяльності може ґрунтуватись на загальних методичних засадах побудови моделей показників рентабельності за даними фінансової звітності підприємства.

При аналізі ефективності орендних операцій як виду іншої операційної діяльності слід розглядати не тільки їх компенсацію доходами іншої операційної діяльності, але й їх окупність за рахунок доходів основної операційної діяльності.

В якості показника «витрати» використаємо витрати на оренду приміщень (витрати іншої операційної діяльності, Форма № 2 рядок 2180).

В якості показника «доходи» можуть бути розглянуті:

1) доходи від оренди (суборенди) (Інші операційні доходи, Форма № 2 у рядку 2120);

2) доходи від основної операційної діяльності (Форма № 2 у рядку 2000).

У першому випадку результатом буде фінансовий результат іншої операційної діяльності за орендними операціями ($\Phi P_{\text{юд}}$). Розрахунок здійснюється за допомогою формули 2.1:

$$\Phi P_{\text{юд}} = \text{Доходи}_{\text{юд}} - \text{Витрати}_{\text{юд}} \quad (2.1)$$

де $\text{Доходи}_{\text{юд}}$ – доходи іншої операційної діяльності за орендними операціями;

$\text{Витрати}_{\text{юд}}$ – витрати іншої операційної діяльності за орендними операціями.

В другому випадку фінансовий результат формується за рахунок фінансового результату основної операційної діяльності ($\Phi P_{\text{оод}}$), доходів та витрат іншої операційної діяльності від орендних операцій. Розраховується за допомогою формули 2.2:

$$\Phi P_{(\text{оод})} = \text{Валовий прибуток} - \text{Адміністративні витрати} - \text{Витрати на збут} + \text{Доходи}_{\text{юд}} - \text{Витрати}_{\text{юд}} = \Phi P_{\text{оод}} + \text{Доходи}_{\text{юд}} - \text{Витрати}_{\text{юд}} \quad (2.2)$$

Тоді показники ефективності можуть бути сформовані за традиційними моделями показників рентабельності (за доходами та витратами), а також продуктивності (оборотності) витрат на орендні операції.

Таблиця 2.15

Розрахунку показників рентабельності орендної діяльності ТОВ
«Житомирсервісгруп» за 2020-2022 рр.

Показник	Рік			Відхилення 2022 р. до	
	2020	2021	2022	2020 р., +/-	2021 р., +/-
Продуктивність витрат орендних операцій	1,21	1,28	1,16	-0,05	-0,12
Рентабельність витрат орендних операцій, %	2,29	6,96	1,08	-1,21	-5,88
Рентабельність орендних операцій як виду іншої операційної діяльності, %	2,39	6,31	1,07	-1,32	-5,24

Показники, розраховані в табл. 2.15, свідчать про низькі показники ефективності орендної діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп» через високі витрати, які несе ТОВ «Житомирсервісгруп» для утримання комерційної нерухомості у належному стані. Окремою затратною складовою є висока плата за землю.

Отже, ефективність орендних операцій може й має розглядатися не тільки у вузькому сенсі – в межах іншої операційної діяльності, але й в межах всієї операційної діяльності підприємства.

Висновки до розділу 2

В результаті дослідження ефективності орендної діяльності на прикладі підприємства було зроблено наступні висновки.

Товариство з обмеженою відповідальністю “Житомирсервісгруп” створено в 2005 році, основним видом діяльності якого є надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна.

У 2022 році незважаючи на певне погіршення показників фінансової стійкості та ділової активності на підприємстві спостерігається зменшення рентабельності продукції порівняно з 2021 роком. Рентабельність власного капіталу і рентабельність діяльності зазнали незначного зниження.

Діяльність ТОВ «Житомирсервісгруп» заслуговує на досить високу оцінку, яку підтверджує стабільний приріст рентабельності реалізованої продукції, активів та капіталу підприємства. Відібрані для аналізу показники рентабельності засвідчують ефективність використання товарних ресурсів (рентабельність реалізованої продукції), майнового потенціалу (рентабельність активів) і власного капіталу (рентабельність капіталу) підприємства.

Для ТОВ «Житомирсервісгруп» основним видом діяльності є задача в

оренду торгових площ. Лінійний коефіцієнт структурних зрушень свідчить, що в середньому за досліджуваний період зменшилася частка кількості договорів із терміном оренди 1–3, 3–6 місяців, проте зросла частка кількості договорів з терміном 6–12 років та більше 1 року. Лінійний коефіцієнт структурних зрушень свідчить, що в середньому за цей період частки кількості договорів із зазначеними групами термінів оренди змінилися на 9,1 в. п. Найвагоміші структурні зрушення відбулися в розмірах рентабельності орендної плати. У цій структурі зменшилася частка договорів із розміром рентабельності орендної плати до 15% та 15-30%, однак збільшилася частка договорів із розміром орендної плати понад 30%. Лінійний коефіцієнт структурних зрушень показує, що в середньому за цей період частки кількості договорів із зазначеними групами рентабельності орендної плати змінилися на 30.1 в. п.

Позитивним явищем в орендних відносинах можна вважати збільшення кількості договорів із довгостроковою орендою та підвищення рентабельності орендної плати ТОВ «Житомирсервісгруп».

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРЕНДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЖИТОМИРСЕРВІСГРУП»

3.1. Організаційно-методичні засади підвищення ефективності орендної діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп»

На сьогодні більша частина складських приміщень в Україні – це будівлі, побудовані більше 30 років тому в промислових міських районах. В європейських країнах процес урбанізації вже виштовхнув логістику і промисловість за межі міст, що зручно як для жителів, так і для бізнесу. Зараз цей тренд набирає популярність і в Україні.

Звичний підхід до складських об'єктів як до «сірих коробок» поступово відходить у минуле. Сучасний функціональний склад повинен бути естетичним і сервіс-орієнтованим для бізнесу і команди компанії.

У нерухомості існує так зване правило трьох «л»: локація, локація і ще раз локація. Розташування визначає дуже багато, в тому числі для об'єкта складської нерухомості.

Комплексність – тренд, який вже давно спостерігається в торговій і офісній нерухомості. Сучасні комплекси задовольняють набагато більший діапазон потреб, ніж просто приміщення для роботи або покупок. З розвитком ринку логістичну нерухомість чекає та ж участь.

Потреба працювати в якісних приміщеннях з високим рівнем сервісно-експлуатаційних послуг вже озвучують більше половини орендарів. Крім того, не слід забувати, що ринок праці на сьогодні належить співробітнику. Тому наявність якісного харчування, душових, роздягалень, місць для відпочинку, зручного транспорту і навіть продумано дизайну складських приміщень може сильно вплинути на залученість і плинність персоналу.

З огляду на той факт, що швидкість взаємодії в бізнесі стає дедалі більше, доречним рішенням буде розміщення складських, офісних та

торгових приміщень в рамках одного проекту.

Здати в оренду приміщення простіше, якщо воно знаходиться в жвавому місці. Найвищий попит на квадратні метри спостерігається в центральній частині міста і в прилеглих районах. Популярністю також користуються об'єкти в віддалених районах, розташовані поруч зі станціями метро або зупинки громадського транспорту. Велике значення має навколишня інфраструктура. Збільшують привабливість об'єкта знаходяться поруч паркування, кафе і магазини. Інтерес до нерухомості можуть знизити розташовані по сусідству промислові підприємства, звалища, кладовища і в'язниці.

Багато орендарів цінують хороший ремонт, зручне планування, наявність комфортного санвузла з гарячою водою. Орендні ставки на комерційну нерухомість будуть вище, якщо в ній буде встановлена якісна меблі, кавоварка, кулер і роутер Wi-Fi.

Щоб швидко і вдало здати об'єкт в оренду в Житомирі, треба акцентувати увагу на його перевагах і визначити цільову аудиторію. Правильно оцінити своє майно допоможуть власники аналогічної нерухомості. Вивчаючи їх рекламу і розмовляючи з ними особисто, можна зрозуміти, які якості приміщення вважаються найпривабливішими і які аргументи допомагають переконати орендаря віддати перевагу конкретної нерухомості. Досвід спілкування з колегами по орендному бізнесу допоможе власнику спілкуватися зі своїми потенційними орендарями.

Існує кілька способів, як здати торгове приміщення за короткий термін. Найбільш популярними каналами комунікації з клієнтами є:

- дошки оголошень;
- зовнішня реклама;
- контекстна реклама;
- реклама в газетах.

Одним з найбільш популярних і ефективних сайтів оголошень в сфері нерухомості є DOM.RIA. Завдяки йому щодня полягає кілька сотень угод.

Для просування свого товару потрібно використовувати наявні площі. Рекламу поміщають на вікна, стіни і спеціальні щити, закріплені на об'єкті нерухомості. Щоб контекстна реклама принесла тільки користь, потрібно залучити професіоналів. Найбільш корисною вважається майданчик Google Adwords. Рекламу в газетах теж може дати хороший результат. Можна давати безкоштовні або платні оголошення в будь-яких ЗМІ.

Щоб реклама була сприйнята цільовою аудиторією, в ній повинна бути важлива для неї інформація. Орендарі офісів в першу чергу звертають увагу на стан приміщення і зручну локацію. Їм також необхідні надійна телефонний зв'язок та інтернет. Найбільш затребуваними серед торгових компаній є приміщення з великим входом і вітринами вікнами, розташовані на першому поверсі. Цільовою аудиторією для власників складських приміщень є власники інтернет-магазинів. Вони шукають об'єкти, до яких можна легко дістатися на машині.

Здати приміщення під офіс допоможе грамотний брокер. Професіонали добре знають, як підкреслити переваги об'єкта і вміло приховати його недоліки. Вони допоможуть визначити ринкову вартість майна, вигідно його здати і мінімізувати ризики шахрайства з боку недобросовісних орендарів. Вартість послуг професійного брокера становить до 50% від щомісячної орендної плати.

При використанні всіх можливостей для просування об'єкта орендні канікули не перевищать 2-3 місяців, а власник майна отримає стабільний і високий дохід. Якщо власник оцінить свою нерухомість неправильно і не буде використовувати всі способи, щоб її здати в оренду, проект може стати збитковим.

Офісна нерухомість – досить зрозумілий та найбільш стабільний сегмент для інвестування за умови, що об'єкт генерує постійний надійний грошовий потік, без різких коливань з точки зору показників заповнюваності та орендних ставок.

Протягом попередніх декількох років сегмент офісної нерухомості

Житомира поступово відновлювався, враховуючи низькі показники вакантності, підвищений попит на приміщення якісних об'єктів і низькі темпи зростання нової пропозиції. Під час кризи ринок увійшов з відносно стійкими позиціями. Однак, поширення пандемії та карантинні заходи вплинули на зниження попиту, що чинило тиск на орендні ставки. Ринок перейшов на сторону орендаря.

Найбільш ліквідними є офісні будівлі, загальною площею до 10 000 м², з правильним плануванням, з достатньою кількістю паркувальних місць, з правильно оформленими документами на землю і на об'єкт. Але таких на ринку вкрай мало. Найбільшим попит мають об'єкти з орендарями, з довгостроковими договорами оренди [58].

Найімовірніше, великих угод з купівлі готових ТЦ / ТРЦ поки не буде з огляду на те, що потенційний покупець, оцінюючи всі ризики, очікує певний дисконт, а потенційний продавець, вважаючи, що криза короткочасна, ситуація стабілізується та об'єкт повернеться до докарантинних показників, не готовий знижувати ціну та продавати нижче вартості будівництва.

Складська нерухомість стала найстійкішою в поточній кризі через війну. Онлайн-торгівля і до карантину була драйвером попиту на такі приміщення, але локдаун істотно посилив цю тенденцію. Вакантність залишається на рівні 1-3%. Зростання попиту та орендних ставок викликає інтерес до цього сегменту у девелоперів та інвесторів, але частіше у системних великих гравців, які розуміють, що можуть виграти на обсязі.

Порівнюючи ставки оренди в кращих активах за «квадрат» знаходяться на рівні 5 доларів/м², а собівартість будівництва – 500 доларів/м² без урахування вартості землі. Тобто показник окупності в сегменті виходить досить високий [58].

Об'єкти готельної нерухомості найбільш довго окупаються в порівнянні з проєктами в інших сегментах комерційної нерухомості. У поточних умовах, з урахуванням невизначеної ситуації на ринку туризму/бізнес-туризму, готельний сегмент є вкрай ризикованим, а існуючий

рівень прибутковості об'єктів вкрай низький. У нових умовах цей сегмент став найскладнішим з точки зору управління та генерування доходу. При підрахунку очікуваного рівня прибутковості для готельних об'єктів стає зрозуміло, що їх реальна вартість на ринку просіла. Власники не готові продавати таку нерухомість за ціною істотно нижчою за собівартість будівництва.

Безліч підприємств знаходяться в надто скрутному становищі. Особливо важко тим, у кого важливою статтею витрат є орендна плата. Призупинення виробництва, падіння продажів і закриття об'єктів призводять до того, що орендарі не можуть вчасно сплачувати за користування майном і змушені звертатися до власників майна з пропозиціями знизити орендні ставки.

Орендодавці, які дотримуються стратегії перемоги без переможених (Win-win), зазвичай ідуть на істотні поступки. Адже загалом у цій кризовій ситуації орендодавець й орендар – партнери. Тобто обидві сторони зацікавлені, аби бізнес іншої сторони не збанкрутував. Якщо орендар переживе кризу, він напевне не просто залишиться вдячним орендодавцеві, а й зможе оплатити на його користь ринкову, ба навіть підвищену, орендну плату. Та й узагалі не факт, що після кризи орендодавці почуватимуться так привільно, як до її початку, і зможуть свobodно обирати орендарів. Загалом, як зазначав в одній зі своїх праць відомий бізнес-консультант, професор Стівен Кові (Stephen Covey), «боротьба між індивідами програє взаємовигідній співпраці».

Практика свідчить, що антикризові орендні поступки бувають різноманітними. Від установлення на період карантину пільгової орендної ставки до перенесення строків погашення боргу за користування майном або навіть його прощення на початку війни.

Зараз найбільш актуальними запитами від клієнтів є необхідність бомбосховища, мінімальна кількість скляних стін, наявність автономного опалення.

Серед основних тенденцій, які були характерні для ринку міста Житомира в першому півріччі 2023 року, можна назвати відміну скасування дисконтів, часткове повернення до ринкових умов оренди, відмову від надлишкових площ, початок перепідписання договорів.

Релоковані компанії, які спробували налаштувати логістичні ланцюжки, у Західних областях, зіштовхнулися з браком персоналу та здоров'ям кваліфікованих кадрів, через що довелося скорочувати об'єми складських залишків. Також, причиною скорочення стали ставки та наповненість Київських складських комплексів, які дозволяли отримати якісніші рішення за менші гроші.

В 2022 р. спостерігалось активне переміщення бізнесів та їхніх складських запасів в більш безпечні західні області, але це не послабило позиції житомирського регіону, який доволі швидко оговтався від втрат, яких зазнав в перші місяці вторгнення рф.

У 2022 році на заході країни, а саме у Львівському регіоні, з'явився потужний складський вузол, який став поштовхом до нового будівництва та оперативного заповнення приміщень, яких вже навіть на серпень 2023 року не вистачає. Водночас, треба підкреслити, що навіть після часткової переорієнтації орендарів на західні склади, що ближче до Європи, житомирсько-київський вузол складської логістики залишається основним гравцем.

Щодо форматів, найбільшим попитом користувалися приміщення, що вже обладнані стелажними системами та мають запас площ для непередбачуваного розширення.

Якщо говорити про формат нерухомості, який шукають лідери та топ-гравці ринку логістики, FMCG, фарма, e-commerce та традиційного ритейла, це, безумовно, найвища за класом складська нерухомість класу А та класу Б. Договори з такими гравцями підписуються переважно строком від 3 років, а реально більшість компаній залишаються в обраних локаціях, якщо вони

відповідають їх вимогам, набагато довше, перепідписуючи знов і знов контракти по терміну їх завершення.

2023 рік почався з того, що ТОВ «Житомирсервісгруп» та орендарі почали домовленості не з дисконтування оренди, як зазвичай, а з фіксації умов співпраці на поточний рік. По-можливості орендарі намагалися відмовитися від надлишкових площ. Тому в січні-лютому 2023 року у ТОВ «Житомирсервісгруп» спостерігалася тенденція появи лотів, які ще рік-два тому мали «0» вільних квадратних метрів. Це призвело до ротації орендарів, а орендна ставка почала зростати та наближатися до гривневого еквіваленту довоєнної оренди. Компанії були змушені скорочувати свої площі для економії.

3.2. Резерви підвищення ефективності орендної діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп»

Основна пропозиція для покращення орендної діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп» – це збільшення обсягів наданих в оренду площ за рахунок надання послуг з управління об'єктами комерційної нерухомості.

Конкурентоспроможність та подальше поширення послуг управління комерційною нерухомістю в Україні обумовлюється їх вартістю, рівнем витрат на обслуговування об'єктів та сукупністю корисних ефектів від управління. Питання обґрунтування вартості послуг управління нерухомістю та бюджетування витрат операційного управління в контексті управління нерухомістю як специфічним об'єктом власності, активом підприємства, досі не знайшли відображення у вітчизняній науковій літературі. Натомість вивчаються окремі проблемні питання професійної діяльності з управління нерухомістю, найбільш поширені з яких: методичний інструментарій оцінки вартості нерухомості; методичні засади оцінки ефективності інвестування у

нерухомість; способи та етапи формування стратегічних альтернатив і розробки стратегій управління активами.

Аналіз наявних на українському ринку станом на кінець 2022 р. пропозицій послуг з управління комерційною нерухомістю свідчить про те, що їх вартість коливається від 10 до 20% від щомісячної величини орендної плати по укладених договорах оренди. Вартість послуги пошуку та залучення орендарів на об'єкт нерухомості типово складає 100% величини орендної плати одноразово.

Узагальнюючи наведені дані щодо рівня оплати послуг управляючих компаній в Україні та країнах близького зарубіжжя, можна, на нашу думку, виділити такі підходи до встановлення вартості послуг управління нерухомим майном: ув'язування з експлуатаційними витратами чи загальними витратами будівництва об'єкту нерухомості; ув'язування з показниками результативності та ефективності управлінської діяльності (орендної плати, чистого доходу від експлуатації об'єкту, прибутку тощо); визначення фіксованої суми оплати (відповідно до кон'юнктури попиту та пропозиції на даний вид послуг, існуючого рівня оплати за аналогічні послуги інших суб'єктів ринку) [59].

Таблиця 3.1

Вартість послуг управління нерухомістю на українському ринку офісної нерухомості в 2023 р.

Площа об'єкта, м ²	Мінімальна вартість послуг управляючої компанії у % від щомісячної орендної плати у бізнес-центрі		
	Клас А (річна орендна плата понад 500 дол. США / м ²)	Клас В (річна орендна плата 300–500 дол. США / м ²)	Клас С (річна орендна плата 200–300 дол. США / м ²)
до 1000	10	15	20
1001–3000	5	10	15
3001–5000	5	5	10
понад 5001	5	5	10

Джерело: складено за даними управляючих компаній.

Відповідно до зазначених підходів на ринку застосовують три основні схеми оплати послуг управляючої компанії:

- 1) фіксована винагорода;

- 2) фіксована винагорода плюс відсоток від орендних платежів;
- 3) змінний відсоток від фіксованої суми винагороди (з врахуванням ступеня заповнюваності об'єкта управління).

Фіксована винагорода встановлюється переважно у випадку здійснення управління технічною експлуатацією, із розрахунку на квадратний метр площі, придатної для здавання у оренду. Розмір винагороди знаходиться у діапазоні 2–10 дол. /м² та залежить від таких чинників:

- по-перше, від класу об'єкта – чим вищий клас, тим вища винагорода;
- по-друге, від площі об'єкта – чим більша площа, тим менша винагорода у розрахунку на квадратний метр;
- по-третє, від значимості конкретного об'єкта для управляючої компанії – розмір винагороди може бути максимально зниженим, у разі, якщо це дає змогу вийти на новий стратегічний ринок або охопити більш високий клас об'єктів управління, що дасть змогу підвищити статус управляючої компанії та розширити її портфоліо [59].

У разі, якщо компанія займається комплексним управлінням, а не лише управлінням технічною експлуатацією нерухомості, то використовується схема фіксована винагорода плюс сума процент від орендних платежів (приблизно 1%) та процент від непрофільних доходів, які ініціює управлінська компанія (приблизно 10%) (здавання у довгострокову оренду рекламних площ, здавання у короткострокову оренду місць загального користування для проведення заходів, надання додаткових послуг користувачам об'єктів тощо).

На думку фахівців, при встановленні оплати послуг управляючої компанії у відсотках від щомісячного валового доходу від експлуатації об'єкта, остання виявляється зацікавленою у тому, щоб об'єкт нерухомості приносив максимальний дохід протягом тривалого періоду часу. Змінний відсоток від фіксованої (за домовленістю сторін) суми винагороди для управляючої компанії встановлюється тоді, коли доцільно стимулювати активний брокеридж комерційної нерухомості, підвищувати рівень

заповнюваності орендних площ, що передані в управління. Можливий варіант визначення розміру винагороди управляючої компанії у цьому разі – встановлення відсотку винагороди рівного або пропорційного відсотку заповнюваності об'єкта нерухомості: наприклад, якщо об'єкт заповнений лише на 60%, то і винагорода управляючої компанії складатиме у поточний період 60% від суми винагороди, яку узгодили власник і управляюча компанія за обслуговування повністю заповненої і функціонуючої будівлі.

Послуги з управління комерційним нерухомим майном складні та специфічні. Вони потребують розробки особливих стратегій встановлення плати. Доцільно зазначити такі основні аспекти визначення вартості послуг за управління нерухомим майном.

1. Необхідно враховувати рівень плати за послуги конкурентів, з її диференціацією за типами майна. Для незначних за розміром (вартістю) об'єктів, які передаються в управління, типова плата складає близько 5 – 7 % від валового доходу, що отримується. Чим вищий дохід, який приносить нерухоме майно, тим плата за управління має бути нижчою. Слід зауважити, що плата має покривати усі витрати, пов'язані із наданням професійних послуг.

2. При диференціації плати за управління комерційною нерухомістю доцільно враховувати, що здійснювати управління торгівельною нерухомістю набагато складніше, ніж офісною та індустріальною (складською). З цієї причини, плата за управління торгівельною нерухомістю значно вища, ніж за управління іншими типами комерційного нерухомого майна.

3. Визначення плати має базуватися на типі майна та витратах часу, необхідного для забезпечення послуг управління. Це означає чітке знання регламентів управління, витрат ресурсів та часу на обслуговування кожного окремого клієнта та типу власності. Рівень витрат має співставлятись із рівнем плати за управлінські послуги. Клієнт також має бути готовим до зміни рівня плати за управління. Щодо майна, включеного до портфелю

нерухомості, такий перегляд рекомендується робити щонайменше 1 раз на рік.

4. Для уникнення необґрунтованих вимог та гарантування якості наданих послуг, доцільно до укладання договорів на управління проводити опитування клієнтів на предмет затребуваності та частоти надання тих чи інших послуг управління нерухомим майном.

5. Важливо забезпечувати розширення функцій та переліку послуг, які надаються при управлінні об'єктами комерційної нерухомості, оскільки охоплення кожного додаткового виду послуг є підґрунтям для диференціації та підвищення плати за управління.

6. У процесі управління комерційною нерухомістю, протягом середнього періоду (року) управління, мають бути широко використані різноманітні стратегії встановлення орендної плати та лізингових платежів, зокрема, опціонні, перегляду орендних платежів. Також має бути встановлений різний рівень плати за оренду/лізинг залежно від характеристик орендаря/лізингоодержувача. Так, традиційно при управлінні торгівельною нерухомістю різний розмір плати встановлюється для якірних орендарів та орендарів торгівельної галереї тощо.

Розрізняються з точки зору плати вже існуючі орендарі та нові. Наприклад, рекомендується надавати 25% знижку з орендної плати для орендарів, з якими раніше вже укладались договори оренди. Невід'ємною частиною процесу диференціації орендних та лізингових платежів є структурування плати за послуги професійного управління нерухомістю.

Певні особливості у сфері управління нерухомістю має і встановлення розміру витрат на обслуговування об'єкту нерухомості. Експлуатаційні витрати визначаються індивідуально для кожного об'єкта з врахуванням його технічних характеристик, специфікації інженерного обладнання, вимог до рівня сервісу, що висуваються орендарями та власником нерухомості. Існує два основні способи формування операційного бюджету управління нерухомістю (управління технічною експлуатацією), а саме формування його

за типом: 1) відкритого бюджету (open book); 2) закритого бюджету (closed book) [59].

За першим способом управляюча компанія узгоджує із власником якомога більш детальний операційний бюджет та протягом року веде роботу за ним. Якщо має місце економія витрат за затвердженим бюджетом, то на кінець року зекономлені кошти повертаються власнику або за їх рахунок проводиться коригування наступних періодів оплати.

За другим способом розробляється бюджет та узгоджується загальна сума витрат на експлуатацію, протягом року управляюча компанія працює в межах затвердженого бюджету, проте на кінець періоду перерахунку та повернення коштів у разі їх економії не відбувається. Для розробки бюджету, достатнього для здійснення ефективного управління, необхідне проведення всебічного аудиту функціонування об'єкту нерухомості. Після проведеного аудиту і аналізу витрат попередніх періодів управляюча компанія розробляє заходи по оптимізації витрат на утримання об'єкта та річний операційний бюджет з врахуванням оптимізації витрат.

На практиці залучення сторонніх осіб для керування активами здійснюється за наявності декількох підстав, наприклад:

- якщо об'єкт нежитлової нерухомості не приносить очікуваного доходу;
- якщо актив приносить певні фінансові доходи, але вкладається надто багато часу та ресурсів на обслуговування об'єкта (наприклад, доводиться утримувати великий штат працівників);
- якщо власник із будь-яких причин не хоче або не може самостійно управляти об'єктом і прагне отримувати стабільний пасивний дохід.

Отже, професійне управління комерційною нерухомістю для ТОВ «Житомирсервісгруп» – це насамперед інструмент збільшення капіталізації та дохідності. Під професійним управлінням мається на увазі стати керуючою компанією завдяки наявному вузькоспеціалізованому досвіду роботи у вказаній галузі.

3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів

Для отримання стабільного прибутку від здачі приміщень в оренду ТОВ «Житомирсервісгруп» необхідно правильно оцінювати власні об'єкти, фактори, що впливають на формування орендної плати на них та ситуацію на ринку комерційної нерухомості. Саме тому проводиться аналіз ринку в цілому і окремих об'єктів оренди. На жаль, часто оцінка вартості оренди виконується не на найвищому рівні, не враховуються впливові ціноутворюючі фактори, тощо. Тому, побудуємо такі моделі оцінки вартості оренди, в яких по максимуму будуть враховані фактори, що є найбільш вагомими. Такі моделі дозволять ТОВ «Житомирсервісгруп» коректно оцінити потенційний дохід від здачі приміщень в оренду, та виокремити переваги від покращення деяких характеристик торговельних та офісних приміщень.

Як ключові тенденції на офісному ринку відзначають постановку бізнес-активності на паузу, скорочення присутності ІТ-компаній, заморожування введення офісних об'єктів і збереження інтересу до сервісних офісів і коворкінгів з боку орендарів.

На ринку торгової нерухомості, як і раніше, не спостерігається зростання відвідуваності торгових центрів, конкуренція в ритейл-сегменті знижується, через відхід міжнародних брендів не всі ТЦ зможуть пережити кризу, триває взаємне проникнення офлайн- та онлайн шопінгу.

Далі проаналізуємо рентабельність послуг від здачі в оренду чужого майна. Завдання для ТОВ «Житомирсервісгруп» як управляючої компанії – здати приміщення та отримувати стабільний прибуток використавши неліквідну нерухомість (Додаток Г).

Приміщення знаходилось в аварійному стані без комунікацій, не використовувалось, потребувало капітального ремонту. Власник хотів

отримувати прибуток та робив спроби здати приміщення в такому стані, що не приносило результату. Загальна площа: 4081 м², в т.ч. складські приміщення – 3875 м², офісні приміщення – 206 м².

Проаналізувавши місце розташування, поточну ситуацію на ринку, потенціал будівлі, а також розрахунок по окупності – вирішено зробити капітальний ремонт та пропонувати якісні склади.

Проведена робота ТОВ «Житомирсервісгруп»:

1. Зроблений капітальний ремонт крівлі, підлоги, кран-балок.
2. Підключені комунікації: водопостачання, водовідвід, енергопостачання, монтаж освітлення.
3. Заміна в'їзних воріт, асфальтування під'їзних шляхів.
4. Зміна концепції використання фасадного приміщення.

Результат: складські приміщення заселені орендарями на 100%.

Для обчислення показника дохідності інвестиційної нерухомості слід використовувати інформацію про вартість цих активів та дані щодо одержаних грошових надходжень за об'єктами інвестиційної нерухомості, переданими в операційну оренду. Якщо об'єкт нерухомого майна будівельного підприємства одночасно є об'єктом операційної і іншої діяльності, вважаємо, що необхідно застосовувати критерій розподілу щодо таких об'єктів, зокрема вартість об'єкту інвестиційної нерухомості можна розрахувати наступним чином:

(Вартість нерухомого майна / площа об'єкта) x площа переданих у оренду приміщень.

Щодо розрахунку показника дохідності інвестиційної нерухомості, то його можна обчислити за кожним таким об'єктом, за групами таких активів, а також і щодо всіх утримуваних (переданих і не переданих у оренду) об'єктів інвестиційної нерухомості. Таким чином, зможемо проаналізувати ефективність інвестиційної нерухомості, задіяної в орендних операціях підприємства.

Показник дохідності інвестиційної нерухомості обчислюємо як статично, так і у динаміці. При проведенні аналізу потрібно, в першу чергу, порівнювати фактичний показник дохідності із плановим, а також із показниками за інші звітні періоди.

Таке порівняння можна також здійснювати, використовуючи дані окремих підрозділів в межах одного підприємства тощо. Пропонуємо проводити обчислення показника дохідності інвестиційної нерухомості за методикою наведеною в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Розрахунок показників дохідності проекту ТОВ «Житомирсервісгруп»,
переданих в операційну оренду у 2023 р.

Об'єкт інвестиційної нерухомості	Вартість ремонту об'єкта, грн.	Планові надходження грошових коштів за об'єктами, переданими в оренду, грн.	% від оренди	Планова дохідність
Споруда (4081 м ²)	1027500,00	400000,00 грн. в місяць	10	40000,00 грн в місяць

Примітка. Вартість 1 м² порашована як 2,6\$ при середній вартості такого складу 4\$ за 1 м²

Власник складу домовився з ТОВ «Житомирсервісгруп», що як керуюча компанія, ТОВ «Житомирсервісгруп» за свої кошти зробить ремонт і вирахує вартість ремонту з орендних платежів. Отже, в результаті даної діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп» поверне вкладені кошти в ремонт за 3 місяці, а також отримає орієнтовно 480000 грн. додатково чистого доходу за рік як % від оренди.

На фактичне значення показника дохідності інвестиційної нерухомості впливатиме зміна кількості об'єктів інвестиційної нерухомості, що задіяні в орендних операціях, тобто їх питома вага у загальній вартості об'єктів інвестиційної нерухомості, а також обсяги орендної плати за передані такі активи. Інфляційні процеси безпосередньо впливають на зменшення реальних доходів при незмінному їх номінальному рівні. Щодо невчасності та неповноти здійснених розрахунків, то тут вважаємо при обчисленні доходів за орендними операціями об'єктів інвестиційної нерухомості до

уваги брати лише реально отримані грошові надходження, а не нараховані платежі (дебіторську заборгованість) згідно з укладеними договорами операційної оренди.

Визначальними факторами, що впливають на показники дохідності інвестиційної нерухомості, на нашу думку, є:

- 1) ставка орендної плати – вартість 1м^2 інвестиційної нерухомості, переданої в оренду за визначений відрізок часу;
- 2) фактична площа інвестиційної нерухомості (м^2), переданої в операційну оренду;
- 3) обсяги та вчасність погашення дебіторської заборгованості за орендними операціями;
- 4) сума інших доходів (окрім орендної плати), одержаних протягом звітного періоду за утримуваними об'єктами інвестиційної нерухомості;
- 5) середня вартість об'єктів інвестиційної нерухомості, протягом досліджуваного періоду.

При дослідженні дохідності та рентабельності об'єктів інвестиційної нерухомості ми керувалися даними і здійснювали ретроспективний аналіз, прогножуючи можливі результати. Дослідження ефективності використання об'єктів інвестиційної нерухомості пропонуємо здійснювати, розглядаючи питання доцільності їх утримання. Можемо вести мову про здійснення порівняння економічного і соціального ефекту щодо об'єктів нерухомого майна, яке б можна було б використовувати у господарських операціях відмінних від оренди. Зокрема, можна зробити порівняння доходів і витрат при використанні нерухомості як інвестиційних активів і а як основних засобів.

Проблемою при здійсненні таких порівняльних розрахунків є те, що за об'єктами інвестиційної нерухомості можна обчислювати як сукупні доходи, так і витрати, одержані і здійснені відповідно за звітний період, оскільки ці активи мають інвестиційну природу і можуть самостійно акумулювати надходження грошових коштів від їх використання. Що стосується основних

засобів, здійснити це набагато важче. Зокрема, якщо об'єкт використовувати як адміністративну будівлю чи як виробничий цех, то можна обчислити лише умовний економічний ефект від використання таких активів.

Пропонуємо керуватися можливим обсягом економії грошових коштів (виходячи із середнього рівня орендної плати та площі об'єкта, який плануємо використовувати). Однак, такі розрахунки є умовними і на показник матимуть вплив як зовнішні економічні чинники, так і активність підприємства.

Як висновок зазначимо, потреба у складських і логістичних приміщеннях під час війни змінилась залежно від регіону. Так, спостерігається тенденція зменшення попиту в областях, наближених до зони бойових дій на сході та півдні України, а також у центрі. У Київській області – стримані показники попиту. В Україні відсутнє страхування від збитків внаслідок бойових дій. Відповідно, ризик фізичного знищення об'єкта домінує в прийнятті рішень орендарями. Водночас інша ситуація у складській нерухомості в західному регіоні України – у Львові й інших великих обласних центрах, де зросла потреба у складських і виробничих площах. Це зумовлено масовою релокацією підприємств із регіонів, близьких до лінії воєнного зіткнення. Саме тому ТОВ «Житомирсервісгруп» може розширити свою діяльність за рахунок управління комерційною нерухомістю, яке включатиме комплекс заходів метою яких є підвищення вартості об'єкту комерційної нерухомості та покращення фінансових показників від управління.

Висновки до розділу 3

В результаті дослідження напрямів удосконалення орендної діяльності підприємства було зроблено наступні висновки.

Складська нерухомість стала найстійкішою в поточній кризі через війну. Онлайн-торгівля і до карантину була драйвером попиту на такі приміщення, але локдаун істотно посилив цю тенденцію. Вакантність під час війни залишається на рівні 1-3%. Зростання попиту та орендних ставок викликає інтерес до цього сегменту у девелоперів та інвесторів, але частіше у системних великих гравців, які розуміють, що можуть виграти на обсязі.

Основна пропозиція для покращення орендної діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп» – це збільшення обсягів наданих в оренду площ за рахунок надання послуг з управління об'єктами комерційної нерухомості.

Питання про залучення керуючої компанії (якою пропонується стати ТОВ «Житомирсервісгруп») для управління об'єктами нерухомого майна є актуальним у випадках, якщо такий власник об'єкта не є профільним активом, а також якщо власник такого майна, з будь-яких причин, не може або не хоче займатися управлінням належного йому нерухомого майна. Так, наприклад, багато власників торгових, офісних та/або розважальних центрів у силу різних причин, до яких можна віднести, наприклад, небажання утримати великий штат від управління такими центрами, вважають за краще покласти обов'язки щодо їх управління на компанії, що спеціалізуються в управлінні нерухомістю, виїхали за кордон, були мобілізовані тощо.

Згідно з плановими розрахунками ТОВ «Житомирсервісгруп», як керуюча компанія, за свої кошти зробить ремонт в складському приміщенні і вирахує вартість ремонту з орендних платежів. В результаті даної діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп» поверне вкладені кошти в ремонт за 3 місяці, а також отримає орієнтовно 480000 грн. додатково чистого доходу за рік як % від оренди.

Обслуговування комерційної нерухомості вимагає комплексного підходу, що включає в себе ряд таких важливих аспектів, як технічне обслуговування, забезпечення безпеки та енергоефективність. Тільки уважне ставлення до кожного з цих аспектів дозволить забезпечити максимальну

ефективність управління комерційною нерухомістю, забезпечити комфорт користувачів, а також оптимізувати витрати та прибуток власників об'єктів.

ВИСНОВКИ

У загальному вигляді одержані результати магістерської кваліфікаційної роботи в сукупності вирішили важливі завдання, а саме: дослідження теоретичних, методичних підходів та практичних засад щодо ефективності орендної діяльності підприємства. На підставі отриманих у дослідженні результатів зроблено такі висновки:

1. Категорії «оренда», «найм», «лізинг» містять суттєві термінологічні розбіжності. Визначення їх основних відмінностей дасть змогу наблизитись до сутнісної характеристики оренди. Відмінність оренди як одного із різновидів майнового найму від інших видів найму майна полягає в тому, що при наймі наймач має право лише користуватися майном, а при оренді – ще й здобувати і споживати наслідки його використання в господарській діяльності. Ця відмінність досить суттєва в господарських відносинах.

2. Об'єктом оренди є таке майно, яке за своєю природою може бути використане для одержання прибутку. Спільність рис лізингу та оренди, проявляється при укладанні договору лізингу як двосторонньої угоди між лізингодавцем і лізингоодержувачем. Різниця полягає в тому, що лізингодавець передає в оренду майно, яке він закуповує спеціально для цієї мети. В таблиці наводиться огляд категорій «оренда», «лізинг», «найм» з позиції виділення в них спільних рис і відмінностей.

3. Огляд літературних джерел характеризує наявність значної кількості підходів до визначення оренди, що засвідчує складність цього виду діяльності і недостатнє його теоретичне вивчення. Різні підходи до трактування сутності категорії «оренда» має не тільки теоретичне, а і прикладне значення, зокрема для практичного регулювання орендних відносин нормативно-правовими актами. Варто звернути увагу на той факт, що більшість авторів при визначенні оренди виходять з положень нормативно-правових актів, проте й у цих документах мають місце різні підходи. Вважаємо за доцільне зосередити увагу на змістовному наповненні

категорії «оренда» у нормативно-правових актах, оскільки вони мають суттєвий вплив на регулювання всіх відносин, що пов'язані з орендою.

4. Основним критерієм розподілу фінансової і операційної оренди, згідно з національним П(с)БО 14 «Оренда», є міра ризику і вигоди щодо права користування та володіння орендованим активом відносно сторін угоди.

Ідентифікація фінансової оренди за останніми трьома ознаками, наведеними в П(с)БО 14 «Оренда» (орендар має можливість продовжити оренду на додатковий період за орендну плату, значно нижчу від ринкової орендної плати; доходи або втрати від коливання справедливої вартості об'єкта припадають на орендаря на кінець терміну оренди; оренда може бути припинена орендарем, який покриє орендодавцю його втрати від закінчення оренди), є недостатньою, а тому наведені критерії слід використовувати факультативно, тобто окремо від основних та у взаємозв'язку з іншими ознаками щодо визначення оренди фінансовою.

Оренду слід кваліфікувати як операційну за умови, коли в основному всі ризики і вигоди, пов'язані з правом власності, не передаються орендарю. Узагальнена класифікація дозволить об'єктивно оцінити сутність оренди та на основі цього визначитись з застосуванням єдиних вимог ведення орендних операцій.

5. Класифікація орендних операцій ґрунтується на значній кількості ознак і забезпечує мультиаспектний підхід до розуміння місця конкретного їх виду у складній структурі господарських взаємовідносин підприємств (установ, організацій) між собою та з фізичними особами. Базовий поділ оренди на фінансову та операційну ґрунтується на використанні трьох груп критеріїв: переходу права власності; додаткової економічної вигоди (для орендодавця та/або орендаря); технічних критеріїв. Правове регулювання орендних операцій, а також порядок їх обліку визначаються низкою законодавчих актів, основними з яких є: П(С)БО 14, МСБО 17/ МСФЗ 16,

МСБОДС 13, Закон «Про оренду державного та комунального майна», Податковий кодекс України та ін.

6. Дослідження проводилось на базі ТОВ «Житомирсервісгруп», основним видом діяльності якого є надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна.

Діяльність ТОВ «Житомирсервісгруп» заслуговує на досить високу оцінку, яку підтверджує стабільну рентабельність послуг, активів та капіталу підприємства. Відібрані для аналізу показники рентабельності засвідчують ефективність використання товарних ресурсів (рентабельність реалізованої продукції), майнового потенціалу (рентабельність активів) і власного капіталу (рентабельність капіталу) підприємства.

7. В цілому діяльність підприємства за 3 роки можна вважати ефективною на тій підставі, що всі перелічені показники мають тенденцію до зростання: зросли обсяги реалізації, а отже і фінансові результати, що свідчить про досить продуману і зважену політику управління господарськими процесами. Позитивні зміни у діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп» відбулись за рахунок збільшення ресурсного потенціалу підприємства, продуманої маркетингової політики, що дозволило підприємству за досліджуваний період на 70% підвищити обсяг реалізації і збільшити на цій основі чистий прибуток.

8. Для ТОВ «Житомирсервісгруп» основним видом діяльності є здача в оренду торгових площ. Лінійний коефіцієнт структурних зрушень свідчить, що в середньому за досліджуваний період зменшилася частка кількості договорів із терміном оренди 1–3, 3–6 місяців, проте зросла частка кількості договорів з терміном 6–12 років та більше 1 року. Лінійний коефіцієнт структурних зрушень свідчить, що в середньому за цей період частки кількості договорів із зазначеними групами термінів оренди змінилися на 9,1 в. п. Найвагоміші структурні зрушення відбулися в розмірах рентабельності орендної плати. У цій структурі зменшилася частка договорів із розміром рентабельності орендної плати до 15% та 15-30%, однак збільшилася частка

договорів із розміром орендної плати понад 30%. Лінійний коефіцієнт структурних зрушень показує, що в середньому за цей період частки кількості договорів із зазначеними групами рентабельності орендної плати змінилися на 30.1 в. п.

Позитивним явищем в орендних відносинах можна вважати збільшення кількості договорів із довгостроковою орендою та підвищення рентабельності орендної плати ТОВ «Житомирсервісгруп».

9. 2023 рік почався з того, що ТОВ «Житомирсервісгруп» та орендарі почали домовленості не з дисконтування оренди, як зазвичай, а з фіксації умов співпраці на поточний рік. По-можливості орендарі намагалися відмовитися від надлишкових площ. Тому в січні-лютому 2023 року у ТОВ «Житомирсервісгруп» спостерігалася тенденція появи лотів, які ще рік-два тому мали «0» вільних квадратних метрів. Це призвело до ротації орендарів, а орендна ставка почала зростати та наближатися до гривневого еквіваленту довоєнної оренди. Компанії були змушені скорочувати свої площі для економії.

10. Основна пропозиція для покращення орендної діяльності ТОВ «Житомирсервісгруп» – це збільшення обсягів наданих в оренду площ за рахунок надання послуг з управління об'єктами комерційної нерухомості.

Питання про залучення керуючої компанії (якою пропонується стати ТОВ «Житомирсервісгруп») для управління об'єктами нерухомого майна є актуальним у випадках, якщо такий власник об'єкта не є профільним активом, а також якщо власник такого майна, з будь-яких причин, не може або не хоче займатися управлінням належного йому нерухомого майна. Так, наприклад, багато власників торгових, офісних та/або розважальних центрів у силу різних причин, до яких можна віднести, наприклад, небажання утримати великий штат від управління такими центрами, вважають за краще покласти обов'язки щодо їх управління на компанії, що спеціалізуються в управлінні нерухомістю, виїхали за кордон, були мобілізовані тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амурова О. В., Варчук О. А. Витрати на оренду складських приміщень торгівельного підприємства: облік, аналіз та шляхи зменшення. Економіка. Фінанси. Право. 2016. № 3. С. 12-15.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2016_3_5
2. Беляєва Л. А., Білоус К. Д. Контроль орендних операцій в сучасних умовах господарювання. Modern economics. 2018. № 11. С. 19-25.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2018_11_5
3. Борденюк О. В. Договір оренди землі в умовах воєнного часу. Аналітично-порівняльне правознавство. 2023. № 3. С. 205-209.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/anpropr_2023_3_38
4. Братчук Л.М. Облік орендних операцій в сільськогосподарських підприємствах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. Економіки» УААН. К., 2005. 21 с.
5. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>.
6. Височан О. С., Редько М. О. Теоретичні аспекти обліку орендних операцій у державному секторі економіки: поняття, економічний зміст, класифікація, нормативне регулювання. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2018. Вип. 30. С. 103-110. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2018_30_23
7. Височан О.С. Передумови становлення ренти як облікової категорії. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2017. №862. С. 32-39.
8. Вишнякова І.В. Економічна ефективність лізингових угод на промислових підприємствах: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01. Нац. металург. акад. України. Д., 2004. 20 с.
9. Власенко В. Практика застосування механізму орендних відносин як інструменту оптимізації структури необоротних активів підприємства у

сучасних умовах господарювання. Економіка та суспільство. №46. 2022.
URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-46-51>

10. Волківська А. М., Аксьонова О. В., Осовська Г. В., Вишнівська Т. О. Огляд вітчизняного законодавства та періодичної літератури щодо оренди необоротних матеріальних активів. Ефективна економіка. 2022. № 10.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2022_10_21

11. Головка І. О. Теоретичні аспекти визначення сутності орендних операцій в роздрібній торгівлі. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2014. Вип. 6(2). С. 133-136.
URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_6\(2\)__36](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_6(2)__36)

12. Головка І. О., Заровна К. М. Орендні операції як складова економічної стійкості підприємства торгівлі. Молодий вчений. 2014. № 12(1). С. 108-111. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_12\(1\)__26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_12(1)__26)

13. Головна - CBRE Ukraine. CBRE Ukraine. URL: <https://cbre-expandia.com/uk/>. (дата звернення 10.11.2023).

14. Головченко Н.В. Організація і методика обліку орендних операцій: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. К., 2011. 18 с.

15. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

16. Грибовська Ю. М. Облік оренди в орендаря відповідно до вимог Міжнародного стандарту фінансової звітності 16 "Оренда». Інвестиції: практика та досвід. 2023. № 5. С. 74-79.

17. Гудзь П.В., Шарова С.В. Теорія і практика розвитку ринку нерухомості регіону: монографія. ЗНТУ. Запоріжжя: Акцент Інвест-трейд, 2014. 246 с.

18. Двудіт З., Звіздогляд О. Управління в сфері орендних відносин на залізницях. Збірник наукових праць Державного університету інфраструктури та технологій. Сер. : Економіка і управління. 2017. Вип. 40. С. 53-61. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2017_40_8

19. Дерев'янко С.І., Мурга В.В. Сутність та класифікація операцій з оренди (лізингу) майна підприємства. Збірник наукових праць ДУІТ. Серія «Економіка і управління», 2022. Вип. 52. С. 20-32. URL: <https://em.duit.in.ua/index.php/home/article/view/72/71>
20. Джабраїлов Р. А. Господарсько-правове регулювання відносин оренди: сучасний стан та напрями вдосконалення. Часопис Київського університету права. 2016. № 2. С. 147-152. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chkup_2016_2_35
21. Джабраїлов Р.А., Уханьова О.О. Правові засади впровадження лізингу у комунальне господарство міста. Вісник Донецького університету. Серія: Економіка і право. Вип. 1. 2008. С. 360-367.
22. Дуб А. Р. Орендна нерухомість як напрям трансформації заощаджень домогосподарств у ресурс розвитку регіону. Бізнес Інформ. 2018. № 5. С. 86-93. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_5_14
23. Економіка підприємства: конспект лекцій. За ред.. Величко В.В. Харків: ХНАМГ, 2017. 114 с. URL: http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,36/catid,85/id,920
24. Економіка підприємства: посібник: за ред. П.С. Харіва. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 500 с.
25. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка: за ред. З.Г. Ватаманюка, С.М. Панчишина. К.: Альтернативи, 2005. 606 с.
26. Експрес-оцінка впливу війни на мікро-, малі та середні підприємства в Україні. Аналітичний звіт. Київ: Програма розвитку ООН в Україні, 2022, 77 с.
27. Енциклопедичний словник бізнесмена: Менеджмент, маркетинг, інформатика: під заг. ред. М. І. Молдованова. К.: Техніка, 2008. 574 с.
28. Зав'ялов Є. В., Мацак О. А. Чинність договорів оренди майна в умовах воєнного стану. Економіка. Фінанси. Право. 2023. № 7. С. 63-66.
29. Звіт про прямі збитки інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії росії проти України станом на 1 вересня 2022 року.

URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/10/Sep22_FINAL_Sep1_Damages-Report.docx.pdf. (дата звернення 10.11.2023).

30. Іванілов О.С. Економіка підприємства: Підручник . К.: ЦУЛ, 2017. 728 с.

31. Льїн В. Ю., Рогозний С. А. Термінологічний аналіз правового забезпечення орендних операцій. Наукові праці НДФІ. 2020. № 4 (93). С. 106-118. <https://doi.org/10.33763/npndfi2020.04.106>

32. Калаур І. Р. Заміна наймача (орендаря) у договорі найму (оренди): окремі аспекти цивільно-правового регулювання. Часопис цивілістики. 2014. Вип. 16. С. 122-125. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chac_2014_16_27

33. Капаруліна М.С. Система управління ефективністю діяльності підприємств: діагностика і вдосконалення (за матеріалами машинобудівних підприємств Південного регіону України): автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.01; Держ.вищ.навч.закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». К., 2008. 20 с.

34. Кирик Т.В. Бухгалтерський облік і контроль операцій з оренди комунального майна: організація та методика: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09; Житомир. держ. технол. ун-т. Житомир, 2013. 20 с.

35. Кірдіна О. Г., Дацковська Д. О. Оренда та лізинг – складові елементи ринкової економіки. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. №63. С. 34-39. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2018_63_5

36. Копчак Ю.С. Системна оцінка фінансового стану і стійкості функціонування підприємства. Моделювання регіональної економіки. Збірник наукових праць. Івано-Франківськ: Плай, 2004. № 32. С. 59-76.

37. Куцик П. О., Маркус О. В., Садовська І. Б. Роль професійного судження у застосуванні єдиної моделі обліку оренди за МСФЗ (IFRS) 16 “Оренда”. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки. №63, 2021. С. 5-10. URL: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/visnyk-econom/article/view/947/899>

38. Лайчук С.М., Хорунжак Н.М. Класифікація орендних операцій для

побудови їх обліку на комунальних підприємствах. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. 2012. № 3(61). С. 112-115.

39. Лебеденко В. В., Дроздова О. Г. Теоретичні питання орендних відносин: обліковий аспект. Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. 2018. № 4. С. 213-219. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2018_4_31

40. Лебедик Г. Систематизація орендних операцій для потреб бухгалтерського обліку відповідно до стандартів. Економічний аналіз. 2010. Вип. 6. С. 106-109.

41. Лепетан І. М., Рязанцева Ю. І. Методологічні підходи до обліку орендних операцій. Агросвіт. 2019. № 22. С. 92-97.

42. Литвиненко І.Ю. Об'єкти бухгалтерського обліку у сфері орендних відносин. Міжнародний збірник наукових праць. 2010. Вип. 3(15). С. 152-158.

43. Маріц Д. О., Кісіль А. В. Поновлення договору оренди земельної ділянки в умовах воєнного стану України. Правова держава. 2022. № 48. С. 49-55. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Prav_2022_48_8

44. Масленніков Є.І., Побережець О.В., Іванова К.В. Управління орендними операціями та їх облік на підприємствах машинобудування. Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Економічна». 2011. № 970. С. 276-282.

45. Мельничук Д. І. Варіанти фінансування відновлення активної частини виробничих основних засобів. Молодий вчений. 2018. № 10(1). С. 353-356. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_10%281%29__86

46. Михальчук В. М., Пащенко В. М., Августинович Я. І. Оренда як організаційно-правова форма трансформації ПМСД. Україна. Здоров'я нації. 2018. № 2. С. 89–90. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uzn_2018_2_26

47. Мігулка О. Аналіз факторів, які впливають на ефективність функціонування лізингових компаній України. Економіка та суспільство. 2021. №.34. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-28>.

48. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 17 «Оренда». ТОП http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_018.

49. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку в державному секторі 13 «Оренда». ТОП <http://buhgalter911.com/Res/MSBODSA3.pdf>.

50. Мікічурова О. В. Орендна плата для підприємців України у період пандемії covid-2019: правовий аспект. Dictum factum. 2020. № 1. С. 54-57. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/dicf_2020_1_10

51. Могилова М. М. Основні засоби сільськогосподарських підприємств: стан, оцінка, відтворення : монографія. К. : ННЦ «ІАЕ», 2016. 404 с.

52. Мороз М.В. Основні права й обов'язки сторін зобов'язанні, що виникає з договору оренди державного майна. Вісник ун-ту внутр. справ. Вип. 5. Харків. ун-т внутр. справ, 1999. С. 207-212.

53. Морозова Ю. В. Ретроспективний аналіз цивільно-правового регулювання договору оренди нежитлових приміщень, будівель, споруд. Форум права. 2017. № 1. С. 118–123. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/FP_index

54. Мусієнко В. В. Правовий статус суб'єктів договору оренди державного та комунального майна. Dictum factum. 2020. № 1. С. 10-15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/dicf_2020_1_4

55. Назаренко І. М., Назаренко О. В. Економічний вимір орендних відносин суб'єктів агробізнесу Сумського регіону. Проблеми економіки. 2016. № 4. С. 84-90. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2016_4_12

56. Никитченко Ю.В. Переваги та недоліки лізингових і орендних відносин у господарській діяльності. Європейські перспективи. 2015. № 2. С. 158-164.

57. Ніколенко Н.В. Класифікація орендних операцій для цілей бухгалтерського обліку. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2013. Вип. 4. С. 302-311.

58. Омельчук Д. Склади як нове золото. Як правильно вибрати місце та приміщення. The Page. URL: <https://thepage.ua/ua/experts/skladi-yak-nove->

zoloto-yak-vibrati-misce-ta-primishennya. (дата звернення 15.11.2023).

59. Оцінка та управління нерухомістю: навчальний посібник. В. Р. Кучеренко, М. А. Заєць, О. В. Захарченко, Н. В. Сментина, В. О. Улибіна. Одеса: Видавництво ТОВ «Лерадрук», 2013. 272 с.

60. П(С)БО-14 “Оренда” від 19.01.2000 р. № 27/4248. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>

61. П(С)БО-7 “Основні засоби” затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000р. №92. . – URL: <http://zakon.rada.gov.ua>

62. Пандас А., Фокша Х. Особливості розробки інвестиційного проекту будівництва об’єктів нерухомості. Економіка та суспільство. 2021. №26. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-26-85>

63. Петрашевська А. Д., Процей А. С., Яцкевич І. В. Порівняльна характеристика економічної сутності лізингу та оренди. Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 40. С. 207-210. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2019_40_39

64. Писарева Е. А., Драч Д. Л. Перспективи впровадження смарт-договору найму (оренди) транспортного засобу. Аналітично-порівняльне правознавство. 2021. № 4. С. 71-74. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/anporpr_2021_4_14

65. Пісковець О. В. До питання вдосконалення економічних відносин в системі «орендар-орендодавець». Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2018. №4. С. 87-92. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esmebi_2018_4_14

66. Податковий Кодекс України від 02.12.2018 № 2755-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.

67. Подмешальська Ю. В. Актуальні питання обліку орендних операцій на підприємстві. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 12. С. 266-270. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_12_62

68. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 126 «Оренда»: Наказ

Міністерства фінансів України від 24.12.2010 № 1629.

69. Про затвердження Переліку територій, на яких ведуться (велися) бойові дії або тимчасово окупованих Російською Федерацією: Наказ Міністерства з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій України від 22.12.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1668-22#Text>

70. Про затвердження Порядку проведення конкурсу на право оренди державного майна: Постанова Кабінету Міністрів України від 31.01.2011 №906.

71. Про Методику розрахунку орендної плати за державне майно та пропорції її розподілу: Постанова Кабінету Міністрів України від 04.10.1995 № 786.

72. Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 10.04.1992 р. № 2269-XII (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2269-12>.

73. Про особливості оренди державного та комунального майна у період воєнного стану: Постанова Кабінету Міністрів України №634 від 27.05.2022 р. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/634-2022-п#Text>

74. Проніна О. В. Управління орендними землями сільськогосподарського призначення в умовах децентралізації в Україні. Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. 2020. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2020_1_26

75. Розенберг В. Особливості кон'юнктури ринку у сегменті оренди складської нерухомості. Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]. 2017. № 10. С. 108-115. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2017_10_11

76. Сметанюк О.А. Діагностика фінансового стану підприємства в системі антикризового управління: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01; Хмельниц. нац. ун-т. Хмельниц., 2004. 20 с.

77. Ступень Р. М. Еколого-економічні аспекти орендних відносин в

сільськогосподарському землекористуванні. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2018. Вип. 32. С. 144-148. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2018_32_34

78. Тимченко І. Є., Непран А. В., Чорна Т. І. Питання забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання (удосконалення методології аналізу). Економічний аналіз. 2015. Т. 22(2). С. 165-170. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2015_22\(2\)_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2015_22(2)_24)

79. Тібілова Л., Дудич Л. Застосування методу структурних зрушень у дослідженні орендних відносин. Економіст. 2016. № 10. С. 14-16. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2016_10_7

80. Ткачук Г. О. Методичні підходи до оцінки ефективності оренди цілісних майнових комплексів виноробної галузі. Облік і фінанси. 2012. № 3. С. 156-161. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2012_3_32.

81. Томашук І. В. Орендні земельні відносини на сільських територіях: сучасний стан та основні напрями удосконалення. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2019. № 7. С. 175-183. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2019_7_21

82. Фінанси підприємств: Підручник. За ред. А.М. Поддєрьогіна. К.: КНЕУ, 2000. С. 298-299.

83. Фіреп Д.О. Облік орендних операцій у державному секторі України. Облік і фінанси АПК. 2011. № 4. С. 75-81.

84. Хома С. В., Костюк У. З. Практичні аспекти обліку й оцінки оренди в орендаря згідно з МСФЗ (IFRS) 16 «Оренда». Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Економіка. 2018. №9. С. 185-190. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2018_9_33

85. Хома С., Василенко Н. Облік оренди в контексті проекту міжнародного стандарту “Оренда”. Бухгалтерський облік і аудит. 2014. № 4. С. 19-26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2014_4_4.

86. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>

87. Чернікова Н. С. Земельна оренда в Херсонській губернії: особливості розвитку в умовах капіталістичних зрушень. Гілея: науковий вісник. 2020. Вип. 156. С. 136-147. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gileya_2020_156_24

88. Човнюк Ю. В., Чередніченко П. П., Кравчук В. Т., Маляр В. А. Кількісний фінансовий аналіз оренди обладнання підприємств міського будівництва та господарства. Просторовий розвиток. 2022. Вип. 2. С. 160-180. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/spdev_2022_2_15

89. Шаховалова Є. О. Моделювання фінансового забезпечення відтворення основних засобів аграрних підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2017. № 2(2). С. 231-235. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2017_2\(2\)__49](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2017_2(2)__49)

90. Шіковець К. О., Квіта Г. М., Мороз А. Ю. Бізнес-аналіз ринку нерухомості України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2020. Вип. 3 (26). С. 102-107. URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index.php/vipusk-26-2020>

91. Що таке логістичний хаб – найбільші логістичні центри світу. WareTeka. URL: <https://wareteka.com.ua/uk/blog/shho-take-logistichnij-hab-prikladi-j-vidminnosti-vid-skladiv/>. (дата звернення 15.11.2023).

ДОДАТКИ

