

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»
ФАКУЛЬТЕТ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ, ПРАВА
ТА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

*Кафедра міжнародних відносин
і політичного менеджменту*

Рудніченко Олександра Олексіївна

МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему:

**«Проблеми та перспективи розвитку фінансового лізингу в Україні в
контексті міжнародної економічної інтеграції»**

Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

Допускається до захисту
Протокол № _____

від _____

завідувач кафедри міжнародних
відносин і політичного
менеджменту
д.е.н., доц.
Ірина ГРАБЧУК

підпис

Науковий керівник
д.н.д.у., к.е.н., проф. В.В. Ксендзук

підпис

Рецензент
д.е.н., доц. І.Л. Грабчук

підпис

**Житомир
2025**

Я, Рудніченко Олександра Олексіївна, цим засвідчую, що представлена до захисту магістерська робота виконана на основі власних наукових досліджень. Текст не містить доробку інших дослідників без відповідних посилань на їх праці.

Я попереджена про те, що буду недопущена до захисту, а в разі отримання диплому – буду позбавлена його відповідно до чинного законодавства України.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	9
1.1. Економічна сутність та види фінансового лізингу.....	9
1.2. Роль фінансового лізингу у міжнародних економічних відносинах..	14
1.3. Інституційні та правові аспекти регулювання фінансового лізингу в Україні та світі.....	20
Висновки до розділу 1.....	25
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ... 28	28
2.1. Динаміка та структура ринку фінансового лізингу в Україні.....	28
2.2. Організаційно-економічна характеристика та діяльність ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» на національному та міжнародних ринках лізингових послуг.....	36
2.3. Основні проблеми та бар'єри розвитку фінансового лізингу в Україні.....	40
Висновки до розділу 2	44
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ...47	47
3.1. Міжнародний досвід вдосконалення діяльності компаній фінансового лізингу (порівняльний аналіз процедур оформлення лізингових угод в Україні, США та Німеччині).....	47
3.2. Світовий досвід і фактори впливу на розвиток міжнародного фінансового лізингу.....	59
3.3. Напрями розвитку фінансового лізингу в Україні на основі практики ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС».....	62
Висновки до розділу 3	66
ВИСНОВКИ	68

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	74
ЗАВДАННЯ З ПІДГОТОВКИ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ.....	79
РЕЦЕНЗІЯ.....	82

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах активізації процесів глобалізації, прискорення міжнародних економічних зав'язків та структурних трансформацій світових ринків важливого значення набуває питання забезпечення стабільного доступу підприємств до фінансових ресурсів та матеріально-технічної бази. Фінансовий лізинг як один із ключових інструментів інвестиційного забезпечення бізнесу відіграє значну роль у формуванні конкурентоспроможності підприємств, особливо в умовах обмежених можливостей банківського кредитування. Саме лізингові механізми дозволяють компаніям оновлювати основні фонди без суттєвих одноразових витрат, оптимізувати фінансові потоки та забезпечувати ефективне управління виробничими ресурсами.

У контексті міжнародної економічної інтеграції фінансовий лізинг набуває ще більшого значення, адже сприяє технологічному оновленню, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, а також формує умови для зміцнення партнерських відносин з іноземними контрагентами. Глобалізаційні процеси стимулюють розширення лізингових операцій між країнами, активізують залучення іноземних інвестицій та сприяють імплементації міжнародних стандартів ведення лізингової діяльності. Для України, яка перебуває на шляху поглиблення інтеграції до європейського економічного простору, питання розвитку ринку фінансового лізингу є особливо актуальним. В умовах воєнних викликів, структурної перебудови економіки, потреби у відновленні інфраструктури та модернізації виробництва лізинг стає важливим інструментом підтримки бізнесу, транспортної галузі, аграрного сектору та промисловості.

Актуальність дослідження визначається необхідністю комплексного аналізу проблем та перспектив розвитку фінансового лізингу в Україні з урахуванням міжнародного досвіду, а також впливу інтеграційних процесів на формування ефективного ринку лізингових послуг. Вивчення міжнародних моделей регулювання, організації та практик використання лізингу дозволяє

визначити ключові напрями вдосконалення національної системи та адаптації її до європейських вимог. Особливо важливим є аналіз діяльності провідних українських лізингових компаній, зокрема ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС», яке є активним учасником ринку й демонструє тенденції розвитку галузі на практиці. Наукове дослідження дозволить виявити бар'єри, що стримують розвиток ринку фінансового лізингу в Україні, та окреслити можливості його розширення в умовах глобалізації та інтеграції у світовий економічний простір.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показує, що проблематика розвитку лізингових відносин привертає значну увагу вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких Т. І. Галецька, А. М. Герасимович, І. А. Герасимович, О. І. Гонта, Т. Ф. Григораш, О. П. Дяченко, А. В. Жаворонок, І. С. Крамаренко, Н. А. Морозова-Герасимович, С. С. Пільгуй, А. О. Рибалка, К. В. Слюсаренко, О. Г. Татаренко, О. І. Топішко та інші. У їхніх роботах розкрито економічну сутність лізингу, переваги й ризики використання цього інструменту, підходи до його регулювання та вплив на розвиток національних економік. Водночас питання розвитку фінансового лізингу в Україні саме в контексті міжнародної економічної інтеграції та з урахуванням діяльності конкретних компаній потребує подальших досліджень. Наявна література лише частково охоплює проблеми, пов'язані з нормативно-правовими бар'єрами, обмеженістю доступу до фінансування, необхідністю адаптації національних стандартів до міжнародних практик, що обумовлює актуальність обраної теми.

Метою дослідження є комплексний аналіз проблем і перспектив розвитку фінансового лізингу в Україні з урахуванням міжнародного досвіду та євроінтеграційних процесів, а також дослідження діяльності ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» як представника національного лізингового ринку.

Для досягнення поставленої мети в роботі необхідно виконати такі завдання:

- розкрити економічну сутність фінансового лізингу та визначити його основні види;

- проаналізувати роль фінансового лізингу у міжнародних економічних відносинах;
- дослідити нормативно-правові та інституційні аспекти регулювання лізингової діяльності в Україні та світі;
- оцінити динаміку та структуру ринку фінансового лізингу в Україні;
- провести організаційно-економічну характеристику ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» та оцінити його діяльність на національному та міжнародному ринках;
- визначити основні проблеми та бар'єри розвитку фінансового лізингу в Україні;
- проаналізувати міжнародний досвід, зокрема США та Німеччини, щодо підходів до оформлення та супроводу лізингових операцій;
- запропонувати напрями розвитку фінансового лізингу в Україні з урахуванням практики ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС»;
- обґрунтувати перспективи та стратегічні орієнтири розвитку українського ринку лізингових послуг в умовах міжнародної економічної інтеграції.

Об'єктом дослідження є фінансовий лізинг в Україні та світі в умовах міжнародної економічної інтеграції.

Предметом дослідження виступають теоретичні, економічні, організаційні та правові особливості функціонування ринку фінансового лізингу та його розвитку в умовах глобалізації.

Методи дослідження. У процесі написання роботи застосовано як загальнонаукові, так і спеціальні методи наукового пізнання. Метод аналізу й синтезу використано для узагальнення теоретичних підходів до дослідження фінансового лізингу. Метод порівняння дозволив зіставити особливості функціонування ринку лізингових послуг в Україні, США та Німеччині. Методи індукції та дедукції застосовано для формування логічних висновків щодо впливу інтеграційних процесів на розвиток лізингу. Історичний метод дав змогу простежити еволюцію розвитку фінансового лізингу у світі. Метод

спостереження використано для оцінки сучасних тенденцій використання лізингових інструментів. Економіко-статистичні методи застосовано для аналізу діяльності ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» та українського ринку загалом.

Інформаційною базою дослідження є монографії, наукові статті, статистичні звіти, матеріали Лізингової асоціації України, міжнародні аналітичні огляди, нормативно-правові документи, навчальні посібники, а також офіційні дані ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» та інтернет-ресурси.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання сформованих у дослідженні висновків та рекомендацій для вдосконалення механізмів державного регулювання фінансового лізингу в Україні, підвищення ефективності діяльності лізингових компаній та розширення їх інтеграційної взаємодії із міжнародними партнерами. Запропоновані підходи можуть бути використані у практичній діяльності лізингових компаній, органів державної влади, а також у подальших наукових дослідженнях, присвячених розвитку ринку лізингових послуг.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

1.1. Економічна сутність та види фінансового лізингу

Лізинг – це фінансова угода, за якою лізингодавець передає лізингоодержувачу в користування майно на визначений строк за лізингові платежі. Як зазначено в дослідженні А. Д. Петрашевської, С. М. Колонтай та В.В. Кульбаби, серед ключових видів лізингу виділяють фінансовий, оперативний (операційний), зворотний (leaseback) та міжнародний лізинг [37].

Фінансовий лізинг є однією з ключових форм інвестиційного забезпечення підприємств, яка дає змогу залучати основні засоби без необхідності їх миттєвого придбання у власність. Його економічна сутність полягає у довгостроковому наданні майна у користування з подальшою компенсацією його вартості через систему лізингових платежів. У сучасних умовах нестабільності фінансових ринків та обмеженого доступу до банківського кредитування ця форма фінансування набуває особливої актуальності, оскільки поєднує елементи інвестиційної діяльності, кредитування та оренди. Даний вид лізингу ми будемо безпосередньо досліджувати детальніше, однак для повного розуміння лізингових процесів, розберемо ще два види лізингу. У фінансовому лізингу лізингодавцем може бути лише юридична особа, яка має право здійснювати лізингову діяльність. Тобто приватна фізична особа не може виступати фінансовим лізингодавцем, оскільки фінансовий лізинг передбачає великий обсяг інвестицій, довгострокові зобов'язання та суворе регулювання згідно із законодавством.

Оперативний (операційний) лізинг, який характеризується значними відмінностями у структурі прав і обов'язків сторін та термінах використання об'єкта лізингу. Оперативний лізинг укладається на строк, менший за амортизаційний період активу, після закінчення якого об'єкт лізингу

повертається лізингодавцю і може бути повторно зданий в оренду іншому користувачу.

На відміну від фінансового лізингу, у оперативному лізингу лізингодавцем може бути будь-яка фізична або юридична особа – суб'єкт підприємницької діяльності, а предмет лізингу може бути придбаний без попередньої узгодженої специфікації з лізингоодержувачем або спеціально на замовлення останнього. При цьому, на відміну від фінансового лізингу, сублізинг заборонений, а мінімальні строки користування предметом не встановлені.

Окрім фінансового та оперативного лізингу, окремо виділяють міжнародний лізинг, який передбачає участь сторін із різних держав. В таких операціях лізингодавець і лізингоодержувач знаходяться у різних країнах, що відкриває додаткові можливості для фінансування імпортного або експортного обладнання, оптимізації податкових зобов'язань та залучення іноземних інвестицій. Міжнародний лізинг часто використовується для придбання високотехнологічного устаткування, транспортних засобів та інноваційних технологій, що дозволяє підприємствам розширювати виробничі потужності та підвищувати конкурентоспроможність на глобальному ринку.

При цьому міжнародний лізинг має свої особливості щодо регулювання, валютного контролю та укладання договорів, які повинні враховуватися обома сторонами для мінімізації фінансових та юридичних ризиків. Також у міжнародному лізингу можливий трьохсторонній характер угод із залученням постачальника, який може знаходитися в країні виробництва обладнання, що забезпечує пряму поставку активу лізингоодержувачу.

Лізингоодержувачем у лізингових відносинах виступає особа або підприємство, яке користується майном, отриманим за укладеним лізинговим договором.

Постачальник (продавець) лізингового об'єкта – це учасник угоди, який виготовляє або реалізує майно, що передається у користування.

Об'єктом лізингу (далі – ОЛ) є матеріальні активи, передані лізингоодержувачу на визначений договором строк за відповідну плату. До таких

об'єктів можуть належати різноманітні види техніки та обладнання: транспортні засоби, промислове та виробниче устаткування, медична апаратура, будівельні машини, комп'ютерна техніка та інші види інноваційних або спеціалізованих ресурсів.

Договір надання послуг фінансового лізингу (далі – ДФЛ) – це угода, що укладається між лізинговою компанією (лізингодавцем) та клієнтом (лізингоодержувачем), яка регламентує умови передачі об'єкта лізингу у користування на визначений строк за плату. У договорі визначаються порядок і умови фінансування, права та обов'язки сторін, розподіл ризиків, порядок страхування активу, санкції за невиконання умов, графік лізингових платежів, технічні характеристики та специфікація об'єкта лізингу. Такий договір є основним правовим механізмом, що забезпечує безпеку та прогнозованість лізингових відносин, гарантує виконання фінансових зобов'язань і створює правову основу для взаємодії сторін.

Відповідно до Закону України «Про фінансовий лізинг», фінансовий лізинг – вид правових відносин, за якими лізингодавець зобов'язується відповідно до договору фінансового лізингу на строк та за плату, визначені таким договором, передати лізингоодержувачу у володіння та користування як об'єкт фінансового лізингу майно, що належить лізингодавцю на праві власності та набуто ним без попередньої домовленості із лізингоодержувачем, або майно, спеціально придбане лізингодавцем у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов, а також які передбачають при цьому додержання принаймні однієї з ознак (умов) фінансового лізингу [38].

У статті «Характеристика видів лізингу, їх переваги та недоліки» наголошується, що фінансовий лізинг передбачає передачу майна на строк, достатній для відшкодування переважної частини його вартості (орієнтовно до 75%) [37, с. 224]. Даний підхід фактично прирівнює лізингову операцію до альтернативи купівлі в розстрочку, проте з ширшими можливостями адаптації до фінансових можливостей підприємства та із збереженням власності за лізингодавцем до завершення договору.

Суттєвою економічною характеристикою фінансового лізингу є його здатність забезпечувати модернізацію виробничих потужностей без значних разових капіталовкладень. Підприємство отримує можливість користуватися устаткуванням одразу, тоді як витрати розподіляються рівномірно протягом усього строку дії договору, що сприяє більш ефективному плануванню грошових потоків, що особливо важливо в умовах нерівномірного надходження доходів або високої волатильності ринку.

На відміну від традиційного кредитування, де позичальник зобов'язаний забезпечити повернення коштів незалежно від фактичного використання активу, при фінансовому лізингу відповідальність за фінансову структуру платежів значною мірою базується на залишковій вартості майна та його потенційному економічному ефекті. Саме це робить лізинг більш гнучким інструментом, адаптованим до потреб бізнесу.

Аналіз наукових статей та здобутого на практиці досвіду дає змогу виокремити низку суттєвих переваг та недоліків фінансового лізингу для лізингоодержувача, які викладені в Табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Переваги та недоліки фінансового лізингу для лізингоодержувача

Переваги фінансового лізингу			Недоліки фінансового лізингу		
№	Перевага	Опис	№	Недолік	Опис
1.	Зниження стартового фінансового навантаження	Підприємство уникає значних разових витрат на придбання обладнання, що особливо важливо для компаній із низькою ліквідністю або обмеженим доступом до кредитних ресурсів.	1.	Довгостроковий характер зобов'язання	Фіксація платежів на тривалий період може бути ризиковою в умовах економічної нестабільності. Наприклад, у ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» мінімальний строк ДФЛ становить 12 календарних місяців.

Продовження Табл. 1.1

2.	Підтримання стабільності грошових потоків	Регулярні та прогнозовані платежі забезпечують рівномірний розподіл фінансового навантаження та полегшують бюджетування для підприємства, що підписує ДФЛ.	2.	Відсутність повної свободи управління активом	До моменту викупу ОЛ залишається власністю лізингодавця, що обмежує можливість перепродажу або перепрофілювання.
3.	Оптимізація податкових зобов'язань	Лізингові платежі можуть включатися до складу витрат, що зменшує податкове навантаження.	3.	Висока відповідальність за технічний стан активу	Лізингоодержувач повинен забезпечувати обслуговування обладнання, що може збільшувати витрати. Також він має повідомляти про будь-які технічні несправності або страхові випадки лізингодавцю.
4.	Гнучкість умов договору	У багатьох випадках сторони можуть узгодити індивідуальний графік платежів, строки, порядок викупу активу, що робить інструмент адаптивним до фінансових можливостей підприємства.	4.	Підвищена загальна вартість фінансування	У багатьох випадках лізинг здається дорожчим, ніж пряме придбання або купівля у кредит, оскільки платежі включають винагороду лізингодавця, страхування, комісії. Однак якщо детально розібрати, з чого складається лізингова комісія, чистий відсоток лізингодавця є меншим, ніж якщо брати кредит.

Продовження Табл. 1.1

5.	Відсутність вимоги щодо застави	На відміну від кредиту, лізинговий актив сам слугує забезпеченням, що полегшує доступ до фінансування.	5.	Ризик невідповідності обладнання фактичним потребам	Якщо технологія швидко змінюється або вимоги виробництва змінюються, підприємство може залишитися «прив'язаним» до застарілого активу до завершення договору.
----	---------------------------------	--	----	---	---

Аналіз переваг і недоліків фінансового лізингу свідчить, що цей інструмент є одним із найбільш гнучких і доступних способів фінансування оновлення основних фондів для підприємств різних галузей. З огляду на зниження стартових витрат, можливість оптимізації податкового навантаження, прогнозованість грошових потоків та відсутність потреби в додатковій заставі, фінансовий лізинг створює суттєві передумови для розвитку бізнесу, особливо в умовах обмеженого доступу до традиційного кредитування.

У той же час використання лізингових інструментів супроводжується низкою ризиків, пов'язаних із тривалістю зобов'язань, необхідністю належного технічного обслуговування активу та потенційним здорожчанням фінансування. Частина цих недоліків є об'єктивними особливостями ринку лізингу, тоді як інші можуть бути мінімізовані за рахунок грамотного планування, вибору надійного лізингодавця та ретельного аналізу умов договору.

Загалом, фінансовий лізинг залишається ефективним механізмом модернізації підприємств, який при правильному використанні забезпечує значну економічну вигоду та сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності як на національному, так і на міжнародних ринках.

1.2. Роль фінансового лізингу у міжнародних економічних відносинах

Фінансовий лізинг, як фінансово-інвестиційний інструмент, у сучасній економічній практиці набуває ролі не лише механізму залучення капіталу, але й

ключового чинника інтеграції національних економік у глобальні виробничі та інноваційні процеси. Можна стверджувати, що міжнародний фінансовий лізинг функціонує на стику кількох економічних категорій: інвестицій, кредитування та управління ризиками. Його використання дозволяє підприємствам імпортувати сучасне обладнання та технології без одноразового навантаження на фінансові ресурси, що особливо актуально для країн із обмеженими внутрішніми інвестиційними можливостями або з високою залежністю від імпортних технологій.

З позиції управлінської економіки фінансовий лізинг виступає засобом ефективної організації виробничого процесу. Підприємство отримує можливість планувати та прогнозувати грошові потоки, забезпечуючи стабільність бюджету навіть у умовах економічної невизначеності, тоді як лізингодавець бере на себе частину фінансових ризиків, що виникають у міжнародних операціях, включаючи валютні коливання, політичні ризики та зміни митної політики. Така розподільна функція значно підвищує стійкість обох сторін угоди та стимулює розвиток міждержавного співробітництва.

Особливу увагу слід приділити трансферу технологій, який реалізується через фінансовий лізинг. Через укладання міжнародних лізингових угод підприємства-лізингоодержувачі отримують доступ до сучасного обладнання і технологічних рішень, що дозволяє модернізувати виробництво, скоротити витрати на обслуговування застарілих машин і адаптуватися до вимог глобального ринку. Водночас країни-експортери отримують гарантовані доходи від лізингових платежів і можливість зміцнити позиції своїх виробників на зовнішніх ринках. Така двостороння вигода формує стабільні економічні зв'язки та створює передумови для довгострокової співпраці.

На сьогодні лізинг є ефективним фінансовим інструментом інвестування розвитку економіки. Прикладом цього може слугувати той факт, що за допомогою лізингу у Європі фінансується в середньому 2530% всіх інвестицій. Крім того, це один із найпоширеніших у світовій практиці методів фінансування технічного оснащення та оновлення виробництва, який має давні традиції. У

країнах із розвиненою ринковою економікою лізинг становить майже третину інвестицій в основні засоби, а в решті країн із високими показниками зростання – від 10 до 15% (в Україні – лише 1,5%). У таких країнах Східної Європи, як Естонія, Чеська Республіка, Угорщина, Польща співвідношення річного обсягу ринку лізингу та ВВП коливається від 2 до 5% (в Україні – всього 0,3%) [12, с. 11].

Цікаво, що міжнародний фінансовий лізинг не обмежується суто економічним ефектом. Він одночасно відіграє роль стратегічного інструменту, що сприяє інтеграції підприємств у глобальні виробничі ланцюги вартості. Зокрема, підприємства, які активно використовують лізингові механізми, отримують можливість інтегруватися у міжнародні партнерські мережі, застосовуючи найновіші технології та стандарти управління виробництвом. Таке включення у глобальні процеси підвищує їхню конкурентоспроможність і дозволяє краще реагувати на зміни кон'юнктури ринку.

Не менш важливим аспектом є податково-фінансова оптимізація, яку забезпечує міжнародний фінансовий лізинг. Лізингові платежі можуть враховуватися як витрати, що зменшують податкове навантаження, водночас розподіл капіталовкладень на тривалий строк зменшує фінансове навантаження на підприємство. Це створює фінансову гнучкість, що особливо цінна для країн з високою волатильністю валютного ринку та нестабільною економічною ситуацією.

Варто зазначити і соціально-економічний ефект міжнародного фінансового лізингу. Завдяки ньому створюються нові робочі місця у країнах-імпортерах, розвивається сервісна інфраструктура, зміцнюється технологічний потенціал і зростає рівень кваліфікації персоналу. Тобто, крім безпосередньо фінансової вигоди, лізингові операції сприяють формуванню сприятливого інноваційного середовища і підвищенню загальної продуктивності економіки.

З огляду на досвід розвинених країн, можна зробити висновок, що успішний розвиток фінансового лізингу у міжнародних економічних відносинах значною мірою обумовлюється структурною організацією ринку та

регуляторними механізмами. Практично у всіх провідних країнах більшість лізингових компаній об'єдналися в національні асоціації, які координують діяльність учасників ринку та сприяють впровадженню єдиних стандартів, що підвищує прозорість та надійність фінансових угод. Додатково, роль державного регулювання в різних країнах суттєво варіюється. У Франції та Італії лізинг часто інтегрований у банківську систему, а держава здійснює жорсткий контроль за дотриманням банківських та лізингових правил, визначаючи спеціальні вимоги до умов угод. Водночас у США, Великобританії та Німеччині лізингова діяльність залишається практично вільною від державного втручання, що сприяє гнучкості ринку та оперативному впровадженню інноваційних фінансових продуктів.

На відміну від розвинених економік, український ринок лізингу демонструє відносно низьку динаміку розвитку, що обумовлено як недосконалістю законодавчого забезпечення, яке зосереджене виключно на фінансовому лізингу, так і відсутністю ефективних механізмів державної підтримки. Аналітичні дані за 2017–2021 роки свідчать про зменшення кількості зареєстрованих та діючих лізингових компаній, що є ознакою недостатньої стабільності ринку. Зокрема, у 2021 році було зареєстровано лише 137 компаній, тоді як у 2017 році – 183 [12]. Така статистика свідчить про необхідність системного підходу до стимулювання ринку та запровадження прозорих правил ведення лізингової діяльності.

Галузева структура українського ринку лізингу демонструє явні пріоритети, зосереджені на сільському господарстві (27,1%), транспорті (11,6%) та сфері послуг (12,4%). Водночас будівництво, добувна промисловість, металургія, харчова та переробна промисловість залишаються слаборозвиненими напрямками, що обмежує загальний інноваційний потенціал економіки. Значна частка лізингових угод укладається на 2–5 років з авансовим платежем близько 20 % від вартості об'єкта, а відсоткова ставка часто перевищує банківські кредити, що разом із необхідністю додаткового забезпечення обмежує доступ малого та середнього бізнесу до лізингових ресурсів [12].

Варто згадати, що вітчизняні підприємства, стикаючись із дефіцитом національного лізингового капіталу, змушені звертатися до міжнародного лізингу. Попит на імпортні лізингові послуги значно перевищує обсяг експорту, що створює дисбаланс у зовнішньоекономічній діяльності та вказує на потенційні можливості для розвитку національних лізингових структур. При цьому міжнародний лізинг стає засобом модернізації стратегічно важливих галузей, зокрема сільського господарства та високотехнологічного виробництва, де залучення сучасного обладнання та технологій критично впливає на конкурентоспроможність продукції на глобальному ринку.

Для ефективної організації міжнародних лізингових операцій автори пропонують комплексний підхід, який передбачає аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, оцінку конкурентних переваг та визначення техніко-економічних параметрів об'єктів лізингу. Вибір постачальника має ґрунтуватися на критеріях якості обладнання, його ціни, термінів постачання, післяпродажного обслуговування та фінансових умов угоди. Даний підхід дозволяє максимально ефективно використовувати обмежені фінансові ресурси та оптимізувати зовнішньоекономічну діяльність підприємства.

Виходячи з викладеного, можна констатувати, фінансовий лізинг у міжнародних економічних відносинах виступає не лише механізмом інвестування та оновлення основних засобів, а й ефективним інструментом інтеграції національних підприємств у глобальні ринки. Через залучення міжнародного лізингового капіталу українські компанії отримують доступ до сучасного обладнання та технологій, що підвищує їхню конкурентоспроможність і дозволяє адаптуватися до вимог зовнішньоекономічного середовища. Водночас ефективне використання фінансового лізингу залежить від наявності стратегічного планування та регулювальної підтримки на державному рівні, що створює передумови для стабільного розвитку зовнішньоекономічних зав'язків та активної участі України у світовому лізинговому ринку.

Міжнародний лізинг дозволяє українським підприємствам отримати доступ до сучасних технологій та обладнання, яких недостатньо на внутрішньому ринку, та сприяє зниженню фінансового навантаження через поступове погашення вартості об'єкта лізингу.

Дослідження показує, що міжнародний фінансовий лізинг значно підвищує ефективність зовнішньоекономічної діяльності, оскільки підприємства отримують можливість:

- модернізувати виробничі потужності без необхідності сплати 100% вартості обладнання;
- зменшити ризики, пов'язані з валютними коливаннями та митними процедурами;
- планувати фінансові потоки завдяки системі регулярних платежів;
- залучати високотехнологічне обладнання з країн ЄС та Азії, підвищуючи конкурентоспроможність на міжнародних ринках [25, с. 156-158].

До того ж, автори статті підкреслюють, що розвиток міжнародного лізингу сприяє інтеграції українських підприємств у глобальні виробничі ланцюги, дозволяючи їм брати участь у стратегічно важливих проектах та забезпечувати технологічну модернізацію ключових галузей економіки, зокрема сільського господарства та машинобудування.

Не менш важливим є і той факт, що міжнародний фінансовий лізинг забезпечує комплексний підхід до оновлення активів підприємства: у лізингові угоди включаються витрати на транспортування, монтаж та обслуговування обладнання, що робить цей інструмент більш привабливим у порівнянні з банківським кредитуванням. Тож, лізинг стає не просто фінансовим інструментом, а стратегічним механізмом розвитку бізнесу, який підвищує інвестиційну привабливість підприємств і сприяє формуванню довгострокових конкурентних переваг.

Загалом, на основі результатів досліджених статей і праць можна констатувати, що міжнародний фінансовий лізинг в умовах України має великий потенціал для модернізації виробництва та розвитку зовнішньоекономічної

діяльності, проте його ефективність значною мірою залежить від удосконалення законодавчої бази, стимулювання державою інвестиційної діяльності та підвищення рівня професійної підготовки лізингових компаній.

1.3. Інституційні та правові аспекти регулювання фінансового лізингу в Україні та світі

Фінансовий лізинг в Україні та світі розглядається як один із ключових механізмів забезпечення інвестиційної активності підприємств і модернізації виробничого потенціалу. Аналізуючи міжнародний досвід, можна констатувати, що інтенсивне використання фінансового лізингу сприяє підвищенню ефективності виробничих процесів, дозволяючи підприємствам оптимізувати витрати на оновлення основних засобів, знижувати фінансові ризики та покращувати доступ до передових технологій. Згідно з дослідженням Н.С. Мамонтенко (2024), розвиток міжнародного лізингу значною мірою обумовлюється ефективністю організаційних та інституційних механізмів, а також наявністю чітких стандартів і координаційних структур, що забезпечують прозорість та стабільність операцій на глобальних ринках [31].

В українських реаліях структура ринку фінансового лізингу залишається обмеженою та фрагментованою, що зумовлено низькою активністю інституційної підтримки та недосконалістю правового регулювання. Дослідження Є. В. Маказан (2025) підкреслює, що українське законодавство, зокрема Закон України «Про фінансовий лізинг» (№ 1201-IV), створює рамкові умови для здійснення фінансового лізингу, проте акцент робиться виключно на фінансовому лізингу, залишаючи поза увагою оперативні та міжнародні лізингові операції [30, 38]. Відсутність комплексного підходу у законодавчому забезпеченні призводить до того, що більшість підприємств змушені шукати зовнішні джерела фінансування для оновлення виробничих засобів та реалізації інноваційних проектів, обмежуючи власну конкурентоспроможність на міжнародному ринку.

Інституційний аспект розвитку фінансового лізингу в Україні також потребує уваги. Незважаючи на існування асоціацій лізингових компаній та регуляторних органів, дослідження Р. Й. Бачо (2016) вказує на недостатність ефективного координаційного механізму, який би забезпечував узгодженість дій суб'єктів ринку та сприяв стабільності його розвитку [11]. Галузевий розподіл українського ринку свідчить, що найбільшу частку лізингових угод становлять транспортні засоби та сільськогосподарське обладнання, тоді як будівельна, добувна та харчова промисловості залишаються слабо представленими. Дане структурування ринку відображає не лише економічні пріоритети підприємств, а й наявні обмеження в доступі до фінансових ресурсів та технологій, що знижує потенціал інноваційного розвитку стратегічно важливих секторів економіки.

Міжнародний фінансовий лізинг для українських компаній виступає інструментом диверсифікації ризиків та отримання доступу до сучасного обладнання, недоступного на внутрішньому ринку. Інтеграція українських підприємств у міжнародні лізингові операції дозволяє знизити фінансові витрати, оптимізувати податкові зобов'язання та забезпечити технологічне переоснащення виробництва [31]. Однак реальний обсяг міжнародного лізингу в Україні залишається обмеженим, що зумовлено низьким рівнем правової та інституційної підтримки, а також обмеженою кількістю компетентних лізингових операторів.

Правове регулювання фінансового лізингу визначає ключові механізми взаємодії сторін, встановлює порядок передачі майна, вимоги до авансових платежів, порядок визначення процентної ставки та забезпечення повернення предмета лізингу. Водночас, аналіз законодавства свідчить про необхідність його вдосконалення, зокрема щодо включення положень про міжнародні та оперативні лізингові операції. Такий крок міг би створити більш прозорі умови для залучення іноземних інвесторів і сприяти інтеграції українського ринку у глобальні економічні процеси.

Економічні переваги фінансового лізингу над традиційним банківським кредитуванням також не викликають сумнівів. Лізинг дозволяє підприємству

використовувати актив без необхідності одночасної повної сплати його вартості, знижує потребу у значному початковому капіталі та забезпечує гнучкіші умови фінансування. Особливо важливо це для малих і середніх підприємств, які прагнуть модернізувати виробництво, але не мають достатніх власних ресурсів для одноразового придбання обладнання. Порівняння фінансового лізингу з кредитом демонструє його переваги у швидкості отримання активу, зниженні ризиків та можливості одночасного залучення додаткових ресурсів для розвитку бізнесу.

Аналітичний аспект міжнародного лізингу полягає у визначенні оптимальних моделей співпраці з іноземними постачальниками, враховуючи технічні та економічні характеристики обладнання, валюту та форму розрахунків, терміни поставки та післяпродажне обслуговування. Т.І. Батракова (2025) зазначає, що вибір міжнародного партнера має стратегічне значення для підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках, а правильне поєднання фінансових та технічних критеріїв дозволяє мінімізувати ризики та підвищити ефективність інвестиційних проєктів [10].

Таким чином, український фінансовий лізинг, попри наявні проблеми інституційного та правового характеру, має значний потенціал для розвитку. Його активне використання може стати каталізатором модернізації виробництва, стимулювати інноваційну діяльність та сприяти інтеграції України у глобальні економічні процеси. Водночас для реалізації цього потенціалу необхідним є комплексний підхід, що включає вдосконалення законодавства, посилення інституційної підтримки, розвиток професійних асоціацій та активне залучення міжнародного досвіду. Лише поєднання цих факторів дозволить забезпечити ефективність фінансового лізингу як інструменту розвитку національної економіки та глобальної інтеграції українських підприємств.

У результаті інтеграції міжнародного та українського досвіду можна констатувати, що ефективне функціонування фінансового лізингу вимагає комплексного підходу, який поєднує:

1. Досконале законодавче регулювання, що охоплює фінансовий, оперативний та міжнародний лізинг;
2. Створення інституційної бази – асоціації лізингових компаній, агентства статистики, реєстри та методичні рекомендації;
3. Розробку корпоративних стандартів управління лізинговими угодами для зниження ризиків та підвищення прозорості;
4. Стратегічне планування інвестиційної діяльності підприємств із визначенням цілей, пріоритетів та механізмів державної підтримки.

Тільки за умови реалізації цих складових можна говорити про формування конкурентного та ефективного ринку фінансового лізингу в Україні, який здатний інтегруватися у глобальні економічні процеси, сприяти залученню іноземного капіталу та модернізації виробництва.

Таблиця 1.2

SWOT-аналіз Закону України «Про фінансовий лізинг»

Елемент аналізу	Змістовна частина
Сильні сторони (Strengths)	– Чітко визначені основні терміни та поняття, що забезпечує єдність тлумачення; – Систематизоване регулювання фінансового лізингу відповідно до міжнародних практик; – Введення державного нагляду та контролю за діяльністю лізингодавців; – Визначеність структури договору, прав та обов'язків сторін; – Підвищення рівня юридичної захищеності учасників ринку.
Слабкі сторони (Weaknesses)	– Складність окремих норм для малих підприємств та непрофесійних учасників; – Високі вимоги до документального оформлення угод; – Наявність норм, які можуть вимагати додаткового тлумачення; – Потенційна неоднозначність правозастосування у судовій практиці.
Можливості (Opportunities)	– Стимулювання розвитку національного ринку фінансового лізингу; – Полегшення доступу підприємств до оновлення основних фондів; – Залучення іноземних лізингових компаній та капіталу; – Підвищення рівня фінансової грамотності учасників ринку через стандартизацію правил; – Формування конкурентного середовища та розширення спектра послуг.

Продовження Табл. 1.2

Загрози (Threats)	– Економічні коливання можуть негативно впливати на розвиток лізингових операцій; – Можливі зміни у податковій політиці можуть знизити вигідність лізингу; – Недостатня підготовка учасників ринку може призводити до помилок або порушень договорів; – Високий ризик невиконання зобов'язань в умовах економічної нестабільності; – щодо повернення або реалізації предмета лізингу у разі дефолту лізингоодержувача.
-------------------	--

Закон України «Про фінансовий лізинг» створює чітку та структуровану нормативно-правову основу для розвитку лізингових операцій, забезпечуючи прозорість, визначеність прав і обов'язків сторін, а також захист інтересів як лізингодавців, так і лізингоодержувачів. Наявність чітких процедур укладання, виконання та припинення договорів, а також вимог до предметів лізингу та форм розрахунків сприяє зростанню довіри на ринку та розвитку інструментів фінансування бізнесу. Закон також гармонізований із європейськими підходами, що є важливим кроком для інтеграції України в міжнародний фінансовий простір.

Водночас законодавство містить низку слабких місць, пов'язаних із практичним застосуванням норм, неоднозначними трактуваннями та необхідністю доповнення окремих положень. Складність бюрократичних процедур, відсутність повної цифровізації процесів (хоча значна частина на сьогодні дійсно цифровізована), недостатня деталізація механізмів захисту сторін у разі дефолту та обмежені стимули для бізнесу знижують ефективність функціонування лізингового ринку. Крім того, стрімкий розвиток фінансових технологій потребує оновлення нормативної бази, щоб уникнути правових прогалин та забезпечити більшу конкурентоздатність національного ринку.

Тож, можемо узагальнити та вивести списком пропозиції для вдосконалення діючого законодавства:

- Посилити цифровізацію та спростити бюрократичні процедури;

- Уточнити механізми взаємодії сторін у разі дефолту (закріпити детальніші процедури повернення предмета лізингу, порядок врегулювання заборгованості, а також права сторін у випадку форс-мажорних обставин);
- Посилити податкові стимули для бізнесу;
- Оновити положення закону з урахуванням фінтех-трендів;
- Удосконалити положення щодо прав споживачів.

Висновки до розділу 1

Проведене дослідження теоретичних засад розвитку фінансового лізингу в контексті міжнародних економічних відносин дозволяє сформулювати комплексне бачення його сутності, функцій та значення як для національної, так і для глобальної економіки. Аналіз економічної сутності лізингу та його видів показав, що фінансовий лізинг виступає не лише механізмом довгострокового фінансування, а й багатофункціональним інструментом, який поєднує елементи кредитування, інвестування та управління ризиками. Його ключова особливість полягає у здатності забезпечувати модернізацію основних фондів підприємств без необхідності одноразового вкладення значного капіталу, що особливо актуально в умовах нестабільності фінансових ринків та обмеженого доступу до банківських ресурсів.

Вивчення видів лізингу (фінансового, оперативного та міжнародного) демонструє їхню різнорівневу економічну роль: фінансовий лізинг спрямований на стратегічне оновлення виробничих активів, оперативний – на гнучке управління ресурсами з короткостроковим ефектом, а міжнародний лізинг стає інструментом інтеграції національних підприємств у глобальні виробничі та інноваційні процеси. Міжнародний лізинг, завдяки трьохстороннім угодам, валютній та податковій оптимізації, забезпечує не лише доступ до передових технологій, а й створює передумови для стабільного економічного партнерства між країнами. Особливо важливо це для держав із обмеженим національним

лізинговим капіталом, таких як Україна, де міжнародний лізинг компенсує технологічний дефіцит та сприяє підвищенню конкурентоспроможності на світових ринках.

Інституційні та правові аспекти розвитку фінансового лізингу виявили значний вплив на ефективність функціонування ринку. У країнах із розвиненою економікою системна координація через асоціації лізингових компаній та стандартизацію практик забезпечує прозорість, зниження ризиків і довгострокову стабільність. В Україні ж, попри наявність законодавчої бази та асоціацій, відзначається недостатня інституційна підтримка, фрагментованість ринку та обмежений доступ до міжнародних фінансових ресурсів. Це створює не тільки перешкоди для розвитку лізингової індустрії, а й стримує інноваційний потенціал стратегічно важливих секторів економіки. Водночас дослідження показує, що українські підприємства, залучаючи міжнародний лізинг, здатні частково компенсувати ці обмеження, модернізуючи виробництво та інтегруючись у глобальні ланцюги створення вартості.

Особливої уваги заслуговує синергія фінансового та стратегічного ефекту лізингу. Окрім безпосереднього економічного вигаду від оптимізації грошових потоків та податкових зобов'язань, міжнародний лізинг формує передумови для трансферу технологій, розвитку висококваліфікованого персоналу та створення додаткових робочих місць. Він перетворюється на комплексний інструмент, що одночасно реалізує фінансові, виробничі та соціально-економічні функції, підвищуючи стійкість підприємств і національної економіки загалом.

Як висновок, можна стверджувати, що фінансовий лізинг виступає не просто фінансовим механізмом, а стратегічним інструментом економічного розвитку. Його ефективне використання здатне сприяти не лише оновленню виробничих потужностей, а й інтеграції українських підприємств у глобальні економічні процеси, формуванню конкурентних переваг та підвищенню інвестиційної привабливості на міжнародному рівні. Водночас успішна реалізація цього потенціалу потребує комплексного підходу, що поєднує

правове, інституційне та стратегічне забезпечення, відкриваючи шлях до сталого розвитку національної економіки в умовах глобалізованого світу.

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

2.1. Динаміка та структура ринку фінансового лізингу в Україні

Аналіз динаміки та структури ринку фінансового лізингу в Україні є важливим з огляду на те, що він відображає не лише економічні процеси, а й ступінь підтримки держави інституцій лізингу. Зростання кількості діючих лізингових компаній – небанківських і банківських – свідчить про те, що в країні існує достатньо розвинена правова та нормативна база, яка дозволяє цим компаніям створюватися, зростати і працювати легітимно. На моє глибоке переконання, це не просто кількісний показник: він демонструє, що лізинг як сегмент фінансових послуг має потенціал для сталого розвитку і може виконувати роль стратегічного інструменту для інвестування в основні засоби підприємств.

Резонно підкреслити, що держава активно стимулює розвиток лізингових послуг через програму «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9 %» (частина програми «5-7-9%»). Дана ініціатива дає змогу малим і середнім підприємствам брати в лізинг техніку, обладнання чи транспортні засоби під пільгові умови – держава компенсує частину відсоткової ставки [39]. Відповідно до Порядку, затвердженого Кабінетом Міністрів, ця державна підтримка спрямована на інвестиційні проєкти підприємств, модернізацію обладнання, імпортозаміщення і розвиток високотехнологічного виробництва. Реалізація цієї програми підвищує привабливість лізингу як інструменту саме для бізнесу, який хоче інвестувати в свій розвиток, а не лише отримати короткострокове фінансування. У цьому контексті дослідження структури ринку – зокрема, частки небанківських лізингових установ, кількості ФОП, а також темпів зростання саме цих гравців – набуває особливої значущості. Якщо небанківські лізингові компанії активно зростають, це може означати, що малий та середній бізнес справді отримує шанс доступу до інструментів інвестиційного фінансування.

Таблиця 2.1

Кількість діючих суб'єктів господарювання, зареєстрованих за видом економічної діяльності КВЕД 64.91

«Фінансовий лізинг» у 2010-2024 роках [20]

Розшифровка КВЕД	Код за КВЕД– 2010	Роки	Кількість діючих суб'єктів господарювання					
			з урахуванням банків			без урахування банків		
			усього, одиниць	з них фізичні особи- підприємці, одиниць	у % до загального показника суб'єктів господарювання відповідного виду діяльності	усього, одиниць	з них фізичні особи- підприємці, одиниць	у % до загального показника суб'єктів господарювання відповідного виду діяльності
фінансовий лізинг	64.91	2010	209	—	—	209	—	—
		2011	218	—	—	218	—	—
		2012	213	—	—	213	—	—
		2013	225	—	—	225	—	—
		2014	209	3	1,4	209	3	1,4
		2015	225	9	4,0	225	9	4,0
		2016	187	3	1,6	187	3	1,6
		2017	192	1	0,5	192	1	0,5
		2018	207	1	0,5	207	1	0,5
		2019	201	1	0,5	201	1	0,5
		2020	188	2	1,1	188	2	1,1
		2021	199	1	0,5	199	1	0,5
		2022	155	1	0,6	155	1	0,6
		2023	140	1	0,7	140	1	0,7
		2024	103	1	1,0	103	1	1,0

Саме шанс доступу до інструментів інвестиційного фінансування – сигнал про те, що державна підтримка не лише створює «вікно можливостей», але реально стимулює появу нових гравців ринку та конкуренції.

Далі, звертаючись до табл. 2.1 з кількістю діючих суб'єктів господарювання за КВЕД 64.91 «Фінансовий лізинг» у 2010-2024 роках, саме аналіз таких даних дозволить нам встановити, чи спостерігається позитивна тенденція: збільшення кількості компаній – ознака розвитку, або навпаки скорочення може вказувати на кризу. Особливо важливо з'ясувати, як повномасштабна війна вплинула на число лізингових гравців: чи зросло число небанківських установ, що може бути сигналом росту малого бізнесу, чи, навпаки, їх кількість зменшилась – і яким чином змінилася участь держави та роль програми «5-7-9%» в цьому процесі.

Але повернемося ненадовго до початків. Валерія Гонтарева, яка очолювала Національний банк України з червня 2014 до березня 2018 року, зіграла вирішальну роль у масштабній «чистці» банківської системи.

Після критичного етапу економічної кризи та значних ризиків для фінансової системи, її стратегія реформування полягала в трьох етапах: очищення, перезавантаження та сталий розвиток. Очистка – перша й, за словами Гонтаревої, завершилася 30 червня 2015 року, коли 35 найбільших банків мали бути докапіталізовані [17].

За її керівництва було виведено з ринку десятки проблемних банків. У 2014–2015 роках 44 банки визнали неплатоспроможними, втрата держави, за її даними, становила майже 200 млрд грн – це приблизно 9 % ВВП на той момент [18]. За її словами, частина цих втрат покривалась через Фонд гарантування вкладів, а також через закони, які зобов'язували власників та менеджмент невдало керованих банків нести персональну відповідальність.

У 2015 році Гонтарева заявила, що очищення «великих» банків (на які припадає майже 90 % банківських активів) завершено.

Біографія Гонтаревої також додає контекст цієї реформи: народилась 20 жовтня 1964 року в Дніпропетровську, має освіту економіста (Київський

політехнічний інститут і КНЕУ). До свого призначення на посаду голови НБУ працювала в інвестиційній сфері, зокрема в ICU (Investment Capital Ukraine), й мала глибоке розуміння фінансових ринків, що дозволило їй здійснити складну, але необхідну трансформацію банківської системи.

Наша оцінка її ініціатив – глибоко позитивна: очищення, здійснене Гонтаревою, фактично заклало основу для стабілізації фінансового сектору. Хоча її критикували (частина публікацій вказувала на значні репутаційні витрати та соціальне напруження), ми вважаємо, що без цієї рішучої реформи виведення «зомбі»-банків і банків із корупційними схемами система не змогла б стати здоровішою і надійнішою. Завдяки цій політиці було підвищено стандарти капіталізації, контроль за власниками банків і прозорість – саме це дало змогу відновити довіру до системи на довший термін.

Сам процес очищення банківської системи, який Гонтарева ініціювала, істотно вплинув на динаміку небанківських фінансових установ, зокрема лізингових компаній. Виведення великої кількості банків (проблемних) призвело до зменшення кількості активних фінустанов, які мали можливість або бажання надавати лізингові послуги. Так частково ми можемо пояснювати тенденцію падіння кількості суб'єктів лізингу в табл. 2.1 та 2.2, які аналізуємо.

Таблиця 2.2

Динаміка кількості діючих суб'єктів господарювання, зареєстрованих за видом економічної діяльності КВЕД 64.91 «Фінансовий лізинг» у 2010-2024 роках

Код за КВЕД– 2010	з урахуванням банків				
	Роки	Усього, одиниць	Абсолютний приріст, од.	Темп зростання, %	Темп приросту, %
64.91	2010	209	-	-	-
	2011	218	9	104,31	4,31
	2012	213	-5	97,71	-2,29
	2013	225	12	105,63	5,63
	2014	209	-16	92,89	-7,11
	2015	225	16	107,66	7,66
	2016	187	-38	83,11	-16,89

Продовження Табл. 2.2

	2017	192	5	102,67	2,67
	2018	207	15	107,81	7,81
	2019	201	-6	97,10	-2,90
	2020	188	-13	93,53	-6,47
	2021	199	11	105,85	5,85
	2022	155	-44	77,89	-22,11
	2023	140	-15	90,32	-9,68
	2024	103	-37	73,57	-26,43

Якщо до очищення ринку існувала велика кількість «схемних» банків, які могли вести ризиковану діяльність (включаючи непрозорі лізингові операції), їх ліквідація була необхідною для очистки фінансового середовища та забезпечення стабільності. На наш погляд, реформа Гонtareвої створила більш здорову базу для розвитку небанківських фінансових інституцій: після кризи вилучено «токсичні» елементи, і ті, хто залишився або відкрився після реформ, мають працювати в умовах жорсткішого регулювання та вищих стандартів прозорості.

Дослідження динаміки кількості суб'єктів господарювання, які здійснюють діяльність за КВЕД 64.91 «Фінансовий лізинг», дає змогу не лише оцінити масштаби ринку, а й простежити глибинні процеси, що відбувалися у фінансовому секторі України протягом 2010-2024 років. Особливу цінність цей показник має тому, що ринок лізингу в Україні історично тісно пов'язаний із банківською системою: значна частина лізингових компаній створювалися як дочірні або афілійовані структури банків. Саме тому будь-які зміни в банківській сфері – включно з реформами, очищенням сектору, підвищенням вимог до капіталізації та прозорості – неминуче відбивалися на кількості лізингових компаній.

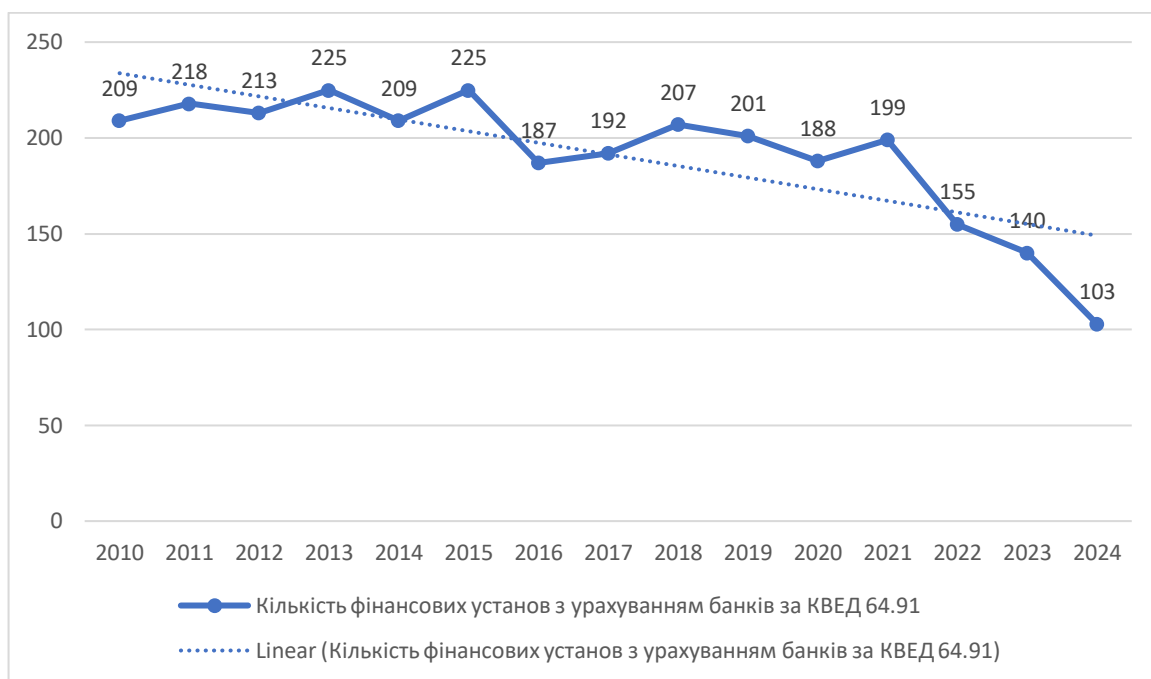


Рис. 2.1. Динаміка кількості діючих суб'єктів господарювання, зареєстрованих за видом економічної діяльності КВЕД 64.91 «Фінансовий лізинг» у 2010-2024 роках

Як свідчать дані державної статистики (для зручності представлені також на Рис. 2.1), у 2010 році в Україні діяло 209 суб'єктів господарювання за КВЕД 64.91. У наступні роки спостерігалися незначні коливання, але загалом ситуація залишалась стабільною. Проте після 2014 року відбувається суттєвий злам тенденції, що резонно узгоджується із масштабною реформою банківського сектору, яку здійснила голова Національного банку України Валерія Гонтарева.

Механізм закриття банку є тривалим і багатоступеневим. Процедура ліквідації банків в Україні є чітко регламентованою та складається з кількох послідовних етапів, спрямованих на мінімізацію ризиків для фінансової системи та захист інтересів вкладників. Першим кроком завжди виступає виявлення Національним банком України ознак неплатоспроможності. Після встановлення факту того, що банк не може виконувати свої зобов'язання перед клієнтами або не відповідає нормативам, НБУ ухвалює рішення про віднесення установи до категорії неплатоспроможних.

Наступний етап – передання банку у підпорядкування Фонду гарантування

вкладів фізичних осіб. Фонд запроваджує тимчасову адміністрацію, яка бере на себе повне управління установою: аналізує активи та пасиви, перевіряє реальний фінансовий стан, фіксує порушення та готує план подальших дій. Саме на цьому етапі ухвалюється ключове рішення – чи можлива санація (фінансове оздоровлення) банку, чи він підлягає ліквідації.

Якщо санація визнається неможливою, Фонд розпочинає процедуру ліквідації. Ліквідатор здійснює інвентаризацію майна, формує ліквідаційну масу та проводить оцінку активів. Далі відбувається задоволення вимог кредиторів у чітко визначеній законодавством черговості: у першу чергу – витрати Фонду, у другу – вимоги вкладників, яких покриває гарантія, потім – вимоги інших кредиторів, включно з юридичними особами. Усі активи банку продаються через відкриті аукціони, а кошти, що надходять від продажу, спрямовуються на погашення боргів.

На завершальному етапі ліквідатор подає звіт про проведену роботу, і після його затвердження банк офіційно виключають із Державного реєстру банків. Лише після цього установа юридично припиняє існування [42]. Тому ефект реформи не проявляється миттєво – він накопичувався, і найбільш видимим став саме в динаміці 2015-2016 років.

У табличних даних (Табл. 2.2) це чітко помітно: після відносного зростання у 2015 році (225 суб'єктів), уже в 2016 році кількість падає до 187 – тобто ринок втрачає 38 компаній, що є одним із найглибших разових скорочень за весь досліджуваний період. Темп приросту -16,89 % підтверджує різкість падіння, що не є випадковістю, а прямий наслідок масштабного очищення сектору, у межах якого з ринку було виведено понад 80 банків, і кожен із них мав «супутні» фінансові структури, у тому числі лізингові компанії.

Динаміка наступних років лише підсилює цей висновок. Протягом 2017-2019 років спостерігається певне відновлення – кількість компаній зростає або стабілізується (до 207 одиниць у 2018 році), що відображає те, що ринок почав пристосовуватися до нової реальності: залишилися лише ті гравці, які відповідають жорстким вимогам регулятора та мають реальну операційну

спроможність. На цей період припадає формування «якісного ядра» ринку фінансового лізингу.

Після 2020 року тренд знову змінюється – і тут уже вплив мають інші фактори: пандемія COVID-19, економічна невизначеність, зменшення інвестиційної активності підприємств і, особливо, початок повномасштабної російсько-української війни в 2022 році. Падіння в цьому році є навіть більш різким, ніж у 2016-му: кількість суб'єктів скоротилася з 199 до 155 (-44 компанії, темп приросту -22,11 %). Водночас важливо підкреслити: криза 2022 року мала іншу природу, ніж реформа банків. Якщо у 2016 році ринок «зачистили» свідомо, з метою оздоровлення, то у 2022–2024 роках падіння кількості гравців є вимушеним наслідком зовнішніх шоків.

Окремо варто розглянути показник 2024 року – 103 суб'єкти, що є мінімумом за весь період. Скорочення на 37 компаній у порівнянні з 2023 роком і темп приросту -26,43 % свідчать про те, що ринок переживає структурну трансформацію: у воєнних умовах попит на лізингові продукти зміщується, частина підприємств переходить на оперативні форми фінансування, інші тимчасово припиняють діяльність, а малі компанії не витримують фінансового навантаження.

Втім, навіть така негативна динаміка має важливий аналітичний зміст. Вона демонструє, що ринок фінансового лізингу в Україні є надзвичайно чутливим до стану банківського сектору. У роки реформ Гонтаревої – «падіння»; у роки стабілізації – відновлення; у роки війни – різке скорочення. Саме через це вивчення таких показників дозволяє оцінити розвиток конкретної сфери та визначити загальну фінансову стійкість держави.

Також ми хочемо наголосити, що важливо враховувати особливість даних UkrStat: сайт показує лише ті підприємства, для яких КВЕД 64.91 є основним. Значна частина реальних лізингових операторів, включаючи твою досліджувану компанію, працюють по цьому КВЕДу як по додатковому, тому не включені в статистику. Фактичний ринок більший, ніж відображають цифри, а коливання в таблиці показують зміни серед ключових гравців, які займаються лізингом як

основним видом діяльності. Тому така вибірка є дуже показовою: саме «профільні» компанії першими відчують ефект реформ та криз.

Загалом, аналіз динаміки підтверджує ключову думку: реформа банківського сектору радикально змінила структуру ринку фінансових послуг в Україні. Незважаючи на критику, яку вона отримала, саме її дії сформували те, що зараз називають «найчистішою банківською системою в історії України». І ця якість (прозорість та капіталізація) стала фундаментом, який дозволив фінансовому сектору вистояти під час воєнної кризи. І хоча ринок лізингу кількісно скоротився, він став більш стійким, регульованим та професійним.

2.2. Організаційно-економічна характеристика та діяльність ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» на національному та міжнародних ринках лізингових послуг

ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» – приватна фінансова установа, що функціонує на ринку України у сфері надання лізингових та кредитних послуг. Форма власності – приватна, організаційно-правова форма – товариство з обмеженою відповідальністю.

Компанія спеціалізується на фінансових рішеннях для бізнесу, насамперед малого та середнього, забезпечуючи клієнтів інструментами для придбання техніки, обладнання та іншого майна. Основними напрямками діяльності підприємства є:

- фінансовий та оперативний лізинг;
- надання кредитів на розвиток бізнесу;
- факторингові та гарантійні операції;
- участь у державних програмах підтримки підприємництва, зокрема «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9 %».

У своїй діяльності компанія активно застосовує сучасні фінансові інструменти, що дозволяють адаптувати умови під конкретні потреби клієнта.

Наприклад, пропонуються індивідуальні графіки платежів (ануїтетний, сезонний чи класичний), партнерські програми зі знижками та спеціальними умовами фінансування, а також спрощена процедура укладення договору лізингу, де більшість формальностей бере на себе фінансова компанія.

Щодо масштабів діяльності, ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» не належить до найбільших фінансових корпорацій України, проте посідає помітне місце у своєму сегменті. Можливо навіть отримає статус «значимої» наступного року. Компанія входить до складу групи «А.ТОМ», яка об'єднує виробничі, торговельні та сервісні підприємства, що дозволяє забезпечити ефект синергії: лізингові програми напряду пов'язані з постачанням техніки та обладнання, і переважна кількість такої техніки – імпортна.

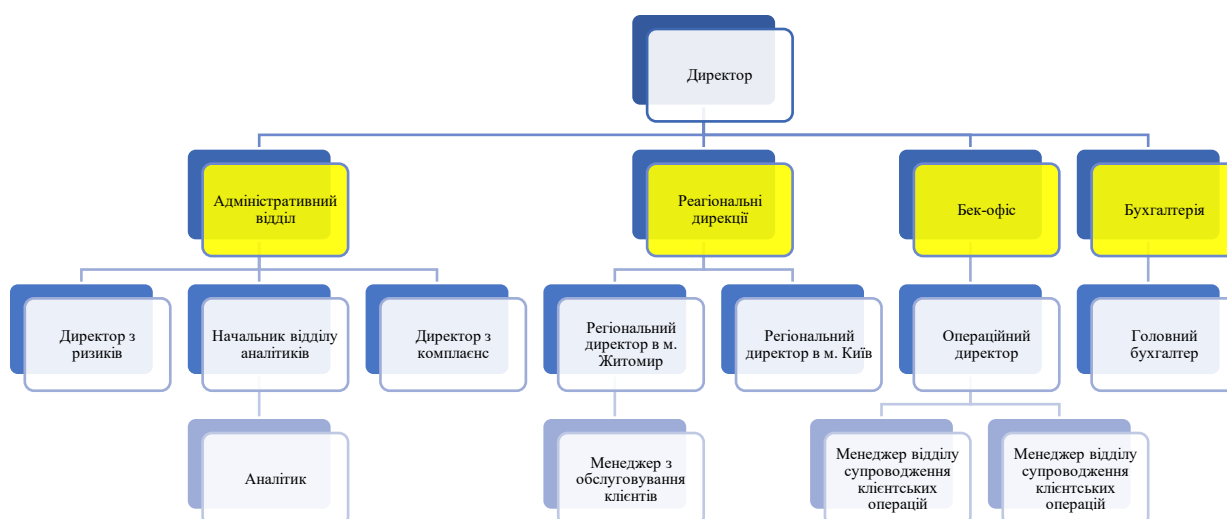


Рис 2.2. Організаційна структура управління ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС»

Нами було також проаналізовано організаційну структуру обраного для дослідження підприємства (Рис. 2.2). Спочатку здалося, що все виглядає досить просто – є директор, є керівники відділів, і кожен відповідає за свій напрям. Але коли починаємо розглядати докладніше, стає видно, що між підрозділами є певні перетини функцій і навіть дублювання обов'язків.

Загалом структура має лінійно-функціональний характер, що означає, що

керівництво здійснюється зверху вниз, але при цьому існують спеціалізовані служби, які допомагають у прийнятті рішень. Така схема дозволяє забезпечити чіткий розподіл відповідальності, проте іноді уповільнює процес комунікації – особливо тоді, коли рішення потрібно приймати швидко.

Варто зазначити, що кожен відділ має свої завдання, проте не завжди налагоджена взаємодія між ними. Наприклад, адміністративний відділ часто працює відокремлено від бек-офісу, хоча логічно, що вони повинні постійно обмінюватися інформацією. Через це можуть виникати непорозуміння при плануванні.

Попри це, загальна структура підприємства виглядає досить ефективною. Вона дозволяє підтримувати стабільний рівень управління, контролювати процеси й забезпечувати виконання основних функцій. Проте з часом доцільно було б частково оптимізувати структуру – наприклад, об'єднати схожі підрозділи або створити спільні робочі групи для вирішення конкретних завдань.

У процесі аналізу стало зрозуміло, що ефективність організаційної структури не завжди залежить від кількості рівнів управління. Часто головне – це якість комунікації, чіткість посадових інструкцій і мотивація працівників.

ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» здійснює зовнішньоекономічну діяльність у непрямій формі, інтегруючись у міжнародні економічні процеси через співпрацю з постачальниками імпортової техніки. Хоча підприємство не є безпосереднім імпортером товарів, його діяльність тісно пов'язана з міжнародною торгівлею завдяки реалізації фінансових послуг для придбання обладнання іноземного виробництва. Основним партнером у цьому процесі є ФОП Томчук Андрій Михайлович, який здійснює ввезення техніки з-закордону, її митне оформлення та доставку. Після цього ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» надає фінансові послуги у вигляді лізингу, створюючи клієнтам можливість користуватися сучасним обладнанням без необхідності одноразових значних витрат.

У діяльності підприємства можна виділити кілька основних видів зовнішньоекономічної діяльності. По-перше, це фінансове забезпечення імпортних поставок, яке передбачає організацію фінансування придбання

техніки та обладнання іноземного виробництва. По-друге, це участь у зовнішньоторговельних операціях через партнерські програми та договірні відносини з постачальниками, що займаються ввезенням товарів з-закордону. По-третє, це активна участь у державних програмах підтримки підприємництва, зокрема у програмі «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9 %», яка створює додаткові можливості для залучення іноземних активів та стимулює розвиток бізнесу в Україні.

Економіко-правова база зовнішньоекономічної діяльності компанії визначається чинним законодавством України у сфері зовнішньої торгівлі та фінансових послуг. До основних нормативно-правових актів належать Господарський кодекс України, Закон України «Про лізинг», Податковий кодекс України, а також нормативні акти Міністерства фінансів та Державної митної служби України. Виконання цих норм є важливим аспектом діяльності компанії, адже це гарантує законність та прозорість проведених операцій.

Особливості укладення угод і контрактів у ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» полягають у чіткому регламентуванні всіх умов співпраці. Договори лізингу передбачають визначення предмету договору, умов оплати, термінів, відповідальності сторін та механізмів врегулювання спорів. Особлива увага приділяється правовому супроводу операцій, які мають зовнішньоекономічний характер, оскільки вони потребують узгодження умов з митними, податковими та іншими регуляторними органами.

Фінансування іноземних постачальників є важливим елементом діяльності ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС», оскільки компанія надає послуги фінансового лізингу, які передбачають використання імпортової техніки. Незважаючи на те, що підприємство не займається прямим імпортом, його бізнес-модель залежить від ефективності взаємодії з партнерами, що здійснюють ввезення товарів з-закордону, зокрема з боку основного постачальника. У цьому контексті фінансування іноземних постачальників стає критичною проблемою, яка має кілька причин.

По-перше, відсутність безпосереднього доступу до міжнародних

фінансових ресурсів ускладнює процес фінансування закупівель імпортової техніки. Українські фінансові установи та лізингові компанії, зокрема ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС», працюють у складних економічних умовах. До таких можна віднести втрата капіталу через погіршення ділової активності; зниження рівня стійкості компаній для підтримки подальшого розвитку бізнесу; нездатність об'єктивно оцінити рівень кредитного ризику та управляти ним, тощо [13].

По-друге, валютні коливання та нестабільність фінансового ринку в Україні формують додаткові ризики для фінансування іноземних постачальників. Зростання курсу іноземної валюти може призвести до значного подорожчання закупівель та збільшення фінансового навантаження на компанію і її клієнтів, що, в свою чергу, впливає на конкурентоспроможність та привабливість лізингових послуг. Особливо актуально для ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС», яке здійснює діяльність у сегменті фінансового лізингу, де ціна обладнання та вартість контрактів часто формуються у валюті постачальника. Будь-які валютні коливання безпосередньо впливають на вартість лізингових платежів і, як наслідок, на рівень попиту на послуги компанії.

2.3. Основні проблеми та бар'єри розвитку фінансового лізингу в Україні

Ринок фінансового лізингу в Україні формально має високий потенціал: зростаюча потреба бізнесу в оновленні основних фондів, дефіцит доступного кредитування, поступовий розвиток фінансових компаній як альтернативи банківському сектору. Проте фактична динаміка галузі демонструє значно складнішу й нерівномірну картину. У центрі цієї проблеми – не один, а цілий комплекс бар'єрів, що обмежують можливості компаній стабільно працювати та масштабувати лізингові програми. І хоча на рівні державної політики лізинг давно розглядається як інструмент модернізації економіки, практика свідчить: реальні виклики куди глибші, ніж здається з нормативних документів.

Першим, найбільш руйнівним фактором є загальна макроекономічна та

безпекова нестабільність, що сьогодні визначає практично всі бізнес-процеси. Під час проходження практики у ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» ми переконалися, що жоден фінансовий прогноз не може бути точним навіть на горизонті місяця. Керівник компанії фактично щоранку починав день із питання: чи будуть плановані угоди укладені, чи ситуація за добу радикально зміниться? Двічі ми ставали свідками того, як клієнти відмовлялися від підписання договору в останній день – не тому, що передумали, а тому, що їхній бізнес фізично втрачав працездатність. Робітники або йшли добровольцями до лав ЗСУ, або були мобілізовані; цехи зупинялися, виробничі лінії згортались. У таких умовах говорити про розвиток лізингових програм – майже неможливо, адже основний актив клієнта (його робоча сила та виробничий цикл) може зникнути буквально за тиждень.

Другим вагомим бар'єром виступає нестабільність попиту на лізингові активи. Яскравий приклад – дизельні електротрогенераторні установки. Їхній попит різко зростає, коли росія масовано руйнує енергетичну інфраструктуру, але дещо падає в періоди відносної стабілізації. Ціна обладнання також коливається, а отже клієнт часто не може передбачити, чи зможе виконувати зобов'язання через 3-6 місяців. Лізинг у таких умовах стає своєрідним «вимушеним рішенням»: не тільки тому, що це оптимальний фінансовий інструмент, а й тому, що альтернативи просто немає.

Окремою проблемою є надмірна документаційна складність, яка з одного боку обумовлена законодавством (вимоги фінансового моніторингу, підтвердження джерел коштів, подання фінансової звітності), а з іншого – страхом клієнтів перед бюрократією. На етапі збору документів значна частина клієнтів відмовляється, ще не дійшовши до етапу розгляду. Хоча фінансові компанії, на відміну від банків, справді мають гнучкіші внутрішні процедури, вимоги законодавства все одно жорсткі: підтвердження фінансового стану, аналіз ризиків, верифікація власників бізнесу, походження коштів, наявність заборгованостей, ділова репутація тощо. Деякі підприємці просто не хочуть надавати звітності, бо вважають, що «потрібно занадто багато». Саме цей

психологічний бар'єр часто стає визначальним.

Важливим елементом бар'єрів розвитку лізингу є і регуляторне навантаження на компанії з боку Національного банку України. Останні роки показали, що навіть невелика помилка у веденні документації може коштувати компанії десятків чи сотень тисяч гривень штрафів. Перевірки дедалі частіші, критерії дедалі суворіші, а процес ліквідації компаній – швидкий. Як свідчить механізм виведення фінансових установ з ринку, використання якого описано в професійних дослідженнях, НБУ має право анулювати ліцензію не лише за серйозні порушення, а й за повторні або формальні недоліки у фінансовому моніторингу [48]. Фінансова компанія може закритися не через нечесну діяльність, а через надмірну складність комплаєнсу. У практиці ми неодноразово чули від працівників: «ми хочемо бути лояльними до клієнтів», але нормативні вимоги часто не залишають для цього простору.

Проблема також у тому, що якість оцінювання клієнтів стає об'єктом суворого контролю. Якщо компанія проаналізувала клієнта недостатньо глибоко або неправильно класифікувала його ризики – штраф. Якщо пропустила невідповідність у документах – штраф. Якщо не виявила ознаки потенційної фінансової неспроможності – знову штраф [35]. І навіть якщо компанія хоче максимально адаптуватися до ринку, підтримати клієнта або спростити процедуру, інколи це просто юридично неможливо.

Описані фактори формують замкнене коло розвитку галузі. Попит є, але нестабільний. Фінансові компанії готові працювати, але стикаються з ризиком закриття через регуляторні вимоги. Клієнти хочуть отримати техніку, але бояться надмірної бюрократії. У результаті ринок розвивається фрагментарно і нерівномірно.

Узеленені бар'єри ми поєднали в Табл. 2.3, що наведена нижче.

Таблиця 2.3

Бар'єри розвитку фінансового лізингу в Україні

№	Основні бар'єри розвитку фінансового лізингу	Опис бар'єра	Приклади/наслідки	Можливі шляхи подолання
1	Нестабільна економічна ситуація	Військові дії, коливання попиту та пропозиції	Зниження укладених угод; відсутність виробництва через мобілізацію працівників	Гнучке планування, страхування ризиків, диверсифікація послуг
2	Коливання попиту на продукцію	Попит нестійкий	Клієнти беруть лізинг тільки при терміновій потребі; нестабільний дохід компанії	Маркетинговий моніторинг, прогнозування попиту
3	Бюрократичні процедури та збір документів	Необхідність надання великої кількості документів	Відмова клієнтів від угод через складність збору документів	Спрощення внутрішніх процедур, цифровізація документів
4	Жорсткий фінансовий контроль	НБУ суворо контролює фінансовий моніторинг	Штрафи за невиявлені ризики, помилки в оцінюванні клієнтів	Підвищення кваліфікації персоналу, стандартизація процесів
5	Ризики неправильної оцінки клієнтів	Невірна класифікація ризиків, пропуск невідповідностей	Штрафи, репутаційні втрати, ліквідація компаній	Впровадження систем ризик-менеджменту, автоматизовані перевірки
6	Законодавчі вимоги та регулювання	Необхідність дотримання численних нормативів	Обмеження лояльності до клієнта; ускладнення процедур	Консультації з юристами, адаптація внутрішніх політик
7	Недостатня фінансова спроможність клієнтів	Клієнти не можуть оплатити одразу	Попит на лізинг збільшується, але обмежує доступність	Гнучкі фінансові продукти, кредитні програми
8	Високі ризики для самих лізингових компаній	Постійні перевірки, штрафи	Закриття фінансових установ; зменшення конкуренції	Строгий внутрішній контроль, аудити, підготовка до перевірок

Попри все це, особисто ми вважаємо, що майбутнє фінансового лізингу в Україні є перспективним. Так, ринок працює в умовах війни та підвищених ризиків, але коли клієнти не мають можливості придбати обладнання за власні кошти, саме лізинг стає тим фінансовим мостом, який дозволяє бізнесу не лише виживати, а й адаптуватися. Компанії, що витримують регуляторні вимоги та

зберігають гнучкість, фактично проходять «професійний відбір» і формують якісно новий сектор фінансових послуг.

І хоча сьогодні бар'єри значні, роль фінансового лізингу в економічній стійкості країни лише зростатиме. Можливо, саме зараз формується той ринок, який у майбутньому стане ключовим інструментом модернізації українського бізнесу.

Висновок до розділу 2

Проведене дослідження в рамках розділу дозволило не лише систематизувати теоретичні знання з обраної теми, а й оцінити їх практичне застосування на прикладі діяльності ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС». Завдяки можливості безпосередньо спостерігати та аналізувати роботу фінансової компанії, вдалося отримати цілісне уявлення про складність та специфіку фінансових процесів, які відбуваються в сучасних фінансових установах. Практика в ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» стала для неоціненним джерелом досвіду, що дозволило глибше зрозуміти логіку функціонування фінансового бізнесу та особливості взаємодії його учасників.

У процесі дослідження кожне ключове питання розглядалось з двох аспектів: теоретичного та практичного. Теоретичний аналіз дав змогу окреслити основні принципи функціонування фінансових ринків, механізми формування попиту та пропозиції, а також визначити головні бар'єри і ризики, які впливають на діяльність фінансових компаній. Проте саме практичне спостереження діяльності ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» дозволило побачити, як ці теоретичні принципи реалізуються в реальних умовах, і якою мірою вони впливають на прийняття рішень всередині компанії.

Зокрема, під час аналізу процесів на прикладі ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» ми зрозуміли, що ключовим фактором ефективної роботи фінансової установи є взаємозв'язок попиту та пропозиції не лише на фінансові продукти, а й на самі фінансові ресурси. На відміну від виробничих підприємств, де основним

викликом є задоволення попиту на товари чи послуги, фінансові компанії стикаються з набагато більш складним механізмом: профінансувати запит клієнта не завжди просто, адже кожен лізинг чи інвестиція підлягає оцінці ризиків, враховує фінансові можливості компанії, її політику управління капіталом і вимоги регуляторів. Саме це робить процес фінансування більш комплексним і вимогливим, ніж стандартний продаж продукції.

Практичний досвід у ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» дав змогу глибше усвідомити природу бар'єрів у фінансовій діяльності. Було чітко видно, чому певні бар'єри виникають і яким чином вони впливають на прийняття рішень всередині компанії. Наприклад, бар'єри, пов'язані з оцінкою фінансової стійкості клієнтів, кредитоспроможності та ризиків, є не лише формальними перешкодами, а й необхідними інструментами для забезпечення стабільності діяльності компанії. Без чіткої системи оцінки та управління ризиками фінансова компанія не може ефективно функціонувати, що підтвердило практичне спостереження: навіть невеликі помилки у прогнозуванні попиту на фінансові послуги можуть призвести до значних фінансових втрат.

Також участь у практичних процесах дозволила оцінити важливість комплексного підходу до управління фінансовою діяльністю. На основі аналізу конкретних кейсів ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» було видно, що рішення про надання фінансування приймаються не лише на основі формальних критеріїв, а й із врахуванням макроекономічного контексту, ринкових трендів та внутрішніх стратегій компанії. Тобто фінансова компанія функціонує як складний організм, де успіх кожної операції залежить від взаємодії багатьох факторів, а не лише від попиту клієнта.

Розглянуті в розділі процеси підтвердили важливість правильної організації внутрішньої роботи фінансової установи, що включає не лише дотримання регуляторних вимог, а й ефективну координацію між відділами, оптимізацію процесів прийняття рішень, управління ризиками та контролю за фінансовими потоками. Практична участь у цих процесах дала змогу побачити реальну цінність аналітичних інструментів та методик, які вивчалися в теоретичній

частині роботи, і зрозуміти, як саме вони допомагають мінімізувати ризики та підвищувати ефективність діяльності компанії.

Важливою частиною дослідження стала оцінка впливу ринкових факторів на діяльність фінансової компанії. Спостереження за діяльністю ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» показало, що фінансові установи, як і будь-які інші підприємства, залежать від попиту та пропозиції, проте механізм взаємодії значно складніший. Тут враховуються не тільки звичні економічні показники, а й специфіка фінансових потоків, ризиків та очікувань учасників ринку. Таке розуміння дозволило оцінити динаміку фінансових операцій та зрозуміти, яким чином компанія адаптується до змін зовнішнього середовища.

Можемо точно стверджувати, практика в ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» не лише закріпила теоретичні знання, а й надала можливість усвідомити складність та багатогранність фінансової діяльності на практиці. Всі питання, розглянуті в розділі, набули конкретного змісту, і я змогла зрозуміти, як теоретичні концепції реалізуються у реальному бізнес-процесі

Підсумовуючи, можна сказати, що дослідження в рамках розділу та практика в ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» дозволили сформувати цілісне уявлення про діяльність фінансових установ, зрозуміти специфіку їх роботи та оцінити важливість кожного етапу прийняття рішень. Практичне застосування теоретичних знань допомогло усвідомити складність фінансових процесів і важливість аналітичного підходу до управління ризиками та ресурсами. Цей досвід безцінний для формування професійних компетенцій та розуміння механізмів функціонування сучасних фінансових організацій.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

3.1. Міжнародний досвід вдосконалення діяльності компаній фінансового лізингу (порівняльний аналіз процедур оформлення лізингових угод в Україні, США та Німеччині)

Перш за все, щоб зрозуміти, як проходить процедура оформлення ДФЛ в Україні, ми спирались на отриманий практичний досвід. Процес оформлення лізингових угод у фінансових компаніях, таких як ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС», є багатоступеневим та комплексним, поєднуючи аналітичну, юридичну та операційну складові. Він забезпечує безпеку компанії та прозорість умов для клієнта.

Першим етапом є звернення клієнта із запитом на фінансування об'єкта лізингу. Клієнт зазвичай сам обирає об'єкт і постачальника, після чого менеджер фінансової компанії перевіряє його відповідність вимогам компанії та збирає необхідний пакет документів. До цього пакета входять фінансові звіти підприємства, документи власників, ліцензії та інші документи, необхідні для проведення фінансового моніторингу.

На другому етапі аналітик проводить комплексну оцінку клієнта та об'єкта. Перевіряється фінансовий стан підприємства, його юридичний статус, ліквідність об'єкта лізингу та потенційні ризики неповернення коштів. Особлива увага приділяється ризиковості фінансування: компанія оцінює, чи можливе виконання зобов'язань клієнтом і наскільки ліквідним є об'єкт у разі неспроможності виконання прямих зобов'язань потенційним лізингоодержувачем, що призведе до конфіскації ОЛ і передачі його назад фінансовій компанії.

Далі відбувається розгляд угоди на кредитному комітеті, до складу якого входять аналітик, директор із ризиків, директор з комплаєнсу, менеджер, комерційний директор та директор фінансової компанії. Комітет ухвалює рішення про доцільність фінансування та визначає умови угоди. Остаточне

схвалення надає кінцевий бенефіціарний власник компанії (КБВ).

Після погодження умов фінансування підписуються договори надання послуг фінансового лізингу та супровідні угоди, включно з договорами-поруками, якщо такі передбачені. Клієнт вносить аванс, після чого фінансова компанія сплачує повну вартість об'єкта постачальнику та після викупу реєструє його на себе. На цьому етапі клієнт стає лізингоодержувачем за умовами ДФЛ. Бек-офіс забезпечує страхування, встановлення трека (за потреби) та формування супровідних документів.

Завершальним етапом є передача об'єкта клієнту, оформлена документально через акт приймання-передачі та видаткову накладну. Протягом строку дії договору лізингоодержувач користується об'єктом, здійснює лізингові платежі та обслуговує його за власним планом (окрім страхування). Після повного погашення вартості об'єкта права власності передаються лізингоодержувачу, а об'єкт знімається з реєстрації з фінансової компанії.

Таким чином, на прикладі ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» (Рис. 3.1) видно, що процес оформлення лізингових угод в Україні є системним та прозорим. Він поєднує ретельну оцінку клієнта, аналіз ризиків, юридичне оформлення та контроль виконання зобов'язань, що забезпечує ефективне та безпечне фінансування.

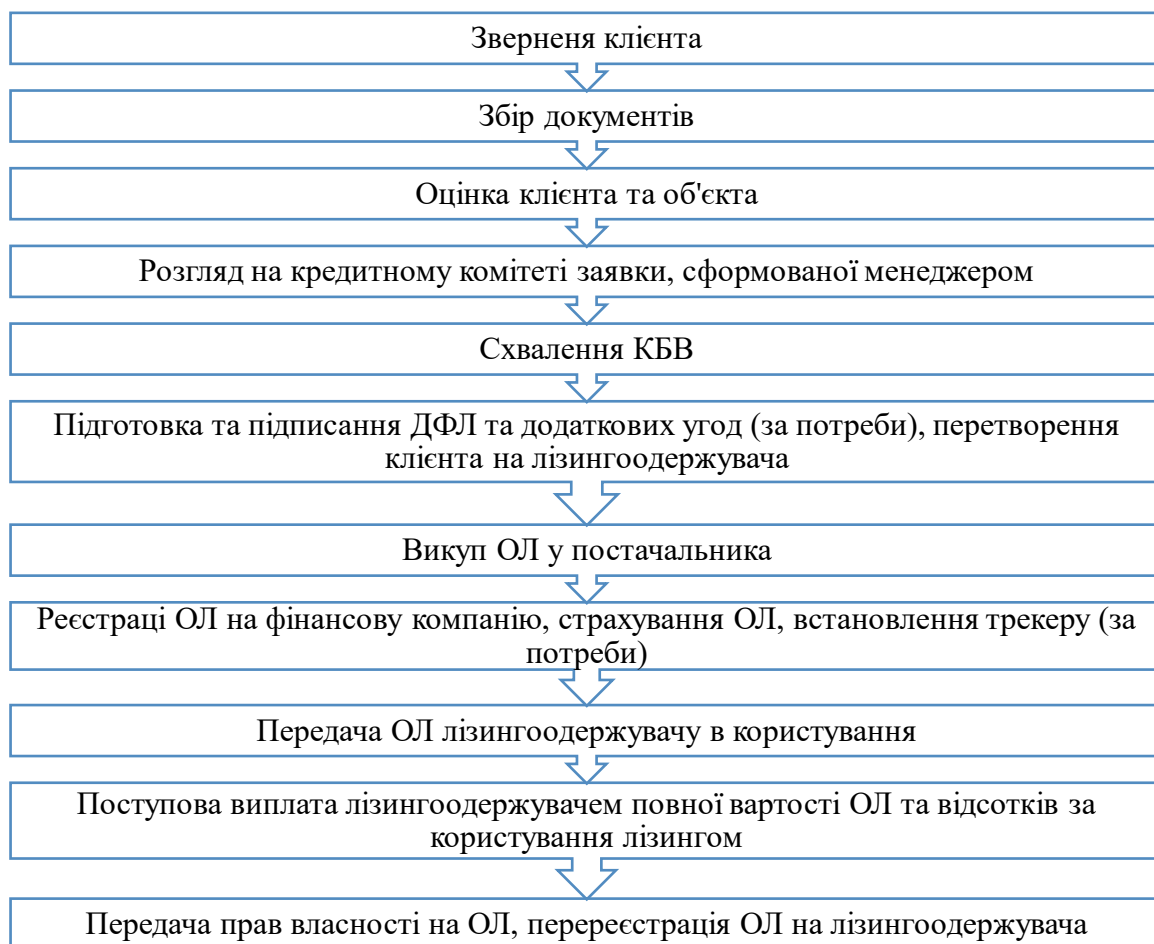


Рис. 3.1. Узагальнена схема оформлення лізингових угод в Україні на прикладі ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС»

Лізинг у сучасній економіці розглядається як один із найефективніших фінансових інструментів, що сприяє оновленню основних фондів та стимулюванню інвестиційної активності підприємств. Світова практика свідчить, що саме лізинг забезпечує можливість широкого доступу суб'єктів господарювання до високотехнологічного обладнання та інноваційних виробничих ресурсів, що, у свою чергу, підвищує конкурентоспроможність продукції та ефективність виробничих процесів. Зокрема, у США лізингові відносини пройшли тривалий еволюційний шлях розвитку та нині досягли високого рівня зрілості, що обумовлено комплексним правовим регулюванням, державною підтримкою та наявністю ефективних фінансових механізмів стимулювання інвестицій.

У Сполучених Штатах Америки (США) лізингова діяльність формується на

засадах приватної ініціативи та значною мірою регулюється податковими та фінансовими преференціями. Лізингові компанії функціонують як незалежні суб'єкти господарювання або афілійовані з банками та виробниками обладнання, що дозволяє гнучко реагувати на потреби ринку та специфіку окремих галузей. Високий рівень розвитку лізингових відносин у США забезпечив стандартизацію класифікації лізингових угод, що визначає чіткі правила віднесення договорів до фінансового або оперативного лізингу, а також регламентує права й обов'язки сторін.

Процедура оформлення лізингової угоди у США зазвичай включає кілька ключових етапів. Першим етапом є визначення потреб підприємства-лізингоодержувача та технічної специфікації майна, яке планується передати в лізинг. На цьому етапі здійснюється аналіз виробничих потреб, оцінюється технічний стан існуючого обладнання, визначається оптимальний строк користування об'єктом лізингу та очікувана економічна ефективність його експлуатації. Важливим аспектом є також оцінка фінансових можливостей лізингоодержувача та його кредитоспроможності, що визначає умови договору та рівень ризику для лізингодавця.

Другий етап включає юридичне оформлення угоди та узгодження фінансових умов. У США лізингові договори поділяються на відкритий (open-end) лізинг та закритий (closed-end) лізинг. У рамках відкритого лізингу ризики залишкової вартості майна повністю перекладаються на лізингоодержувача, який після закінчення строку договору може придбати обладнання за його ринковою вартістю або повернути лізингодавцю. Закритий лізинг передбачає, що лізингодавець гарантує залишкову вартість об'єкта, а ризики його знецінення та амортизації несе лізингова компанія. Паралельно здійснюється визначення графіка лізингових платежів, розрахунок суми амортизаційних відрахувань та податкових пільг, що надаються відповідно до федерального податкового законодавства США.

Третій етап передбачає закупівлю обладнання. Лізингодавець набуває об'єкт у виробника або постачальника відповідно до узгоджених технічних

характеристик і передає його у користування лізингоодержувачу. На цьому етапі особлива увага приділяється супровідним послугам: встановленню, налаштуванню та сервісному обслуговуванню обладнання. Дотримання цих процедур гарантує безперебійну експлуатацію об'єкта лізингу та забезпечує дотримання фінансових і операційних умов угоди.

Четвертий етап включає безпосередньо експлуатацію майна лізингоодержувачем. Упродовж строку дії договору лізингоодержувач здійснює регулярні лізингові платежі та несе відповідальність за технічний стан обладнання у рамках передбачених умов договору. У разі фінансового лізингу (financial lease) лізингоодержувач має право викупу об'єкта за залишковою вартістю після завершення строку угоди, що дозволяє йому повністю інтегрувати обладнання у виробничий процес та використовувати його як актив підприємства.

П'ятий етап процедури передбачає завершення лізингової угоди. Залежно від форми лізингу, об'єкт може бути викуплений, повернутий лізингодавцю або замінений на нове обладнання за новою угодою. Американська практика передбачає також можливість реструктуризації угоди або її пролонгації у разі зміни потреб підприємства або умов ринку.

Важливим елементом розвитку лізингового бізнесу у США є податкове стимулювання, яке передбачає списання витрат на лізингові платежі, амортизацію обладнання та отримання податкових кредитів. Це створює додаткову економічну вигоду для підприємств та стимулює інвестиції у модернізацію виробничих потужностей. Додатково, високий рівень конкуренції між лізинговими компаніями забезпечує оптимальні фінансові умови та широкий спектр послуг, включаючи страхування, технічне обслуговування та консалтингову підтримку.

Тож, процедура оформлення лізингових угод у США є комплексним багатоступеневим процесом, який поєднує фінансово-економічне планування, правове регулювання та технічне забезпечення (Рис. 3.2). Високий рівень розвитку лізингового сектору забезпечується прозорістю правових норм,

досконалою методикою оцінки ризиків, системою державних стимулів та широким спектром послуг лізингових компаній. Досвід США демонструє, що ефективна організація лізингових відносин дозволяє підприємствам отримувати високотехнологічне обладнання без значних одноразових капіталовкладень, оптимізувати структуру фінансування та забезпечувати довгострокове економічне зростання.

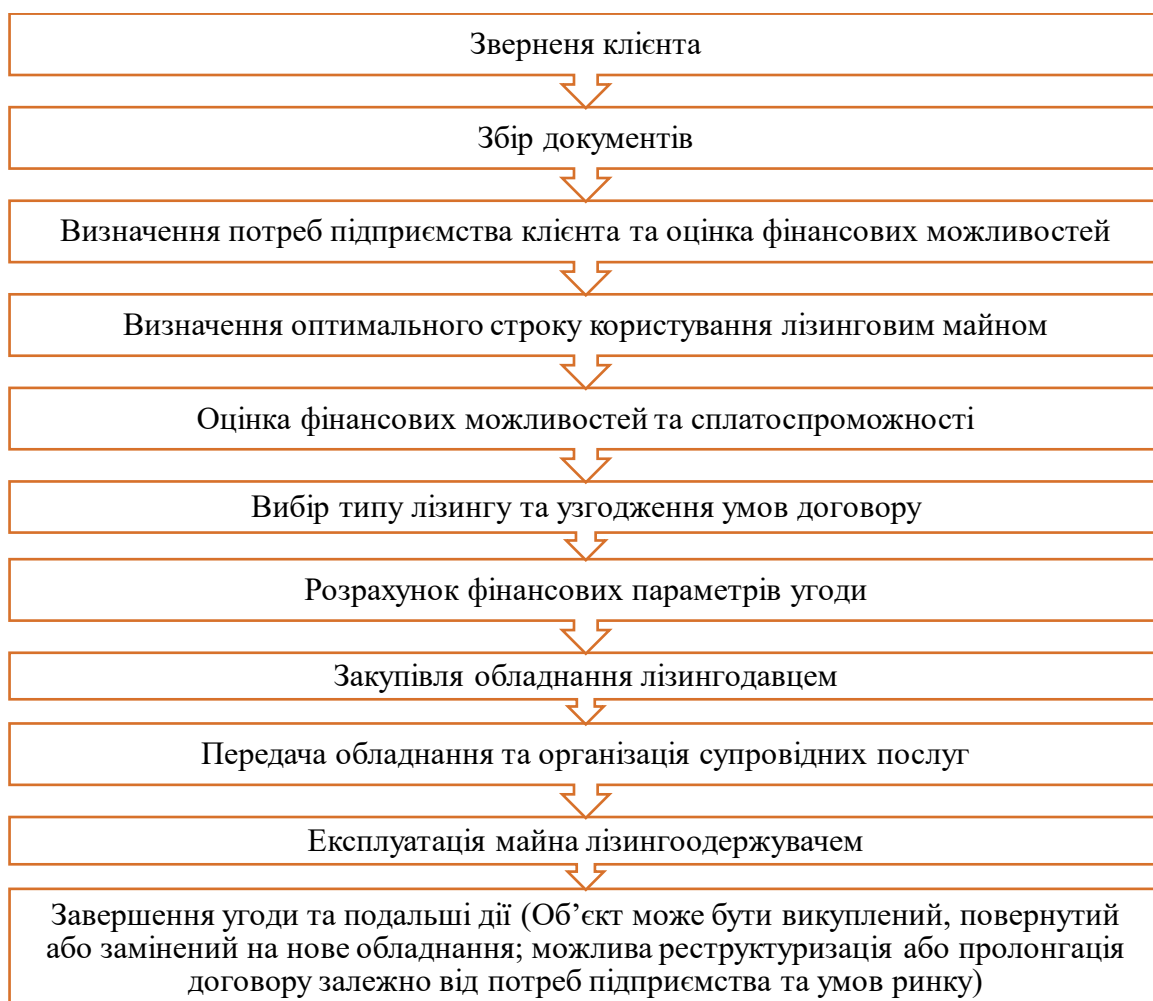


Рис. 3.2. Узагальнена схема оформлення лізингових угод в США, сформована на основі досліджень Ю. В. Никитченко [36]

У Німеччині лізинг є однією з найпоширеніших форм фінансування активів як для юридичних, так і для фізичних осіб, дозволяючи отримати у користування об'єкти, такі як транспортні засоби, промислове обладнання або офісну техніку, без необхідності їхньої негайної купівлі за повну вартість. Процес оформлення лізингової угоди в Німеччині має чітко визначену послідовність етапів, що

забезпечує захист інтересів обох сторін і відповідає стандартам німецького цивільного та комерційного права.

Першим етапом є вибір лізингового об'єкта. Лізингоодержувач визначає конкретний актив, який він планує використовувати у своїй діяльності або для особистих потреб. У випадку автомобільного лізингу клієнт обирає марку, модель, комплектацію та додаткові опції транспортного засобу, враховуючи як економічні, так і функціональні критерії. Для корпоративних клієнтів вибір може бути пов'язаний із технічними характеристиками обладнання, його продуктивністю, терміном експлуатації та умовами сервісного обслуговування. У цьому процесі важливо враховувати можливість індивідуалізації об'єкта під конкретні потреби підприємства, що підвищує ефективність його використання та оптимізує витрати.

Після визначення об'єкта наступним етапом є подача заявки на лізинг і перевірка кредитоспроможності. Лізингова компанія, яка виступає лізингодавцем, здійснює комплексну оцінку фінансового стану потенційного лізингоодержувача. Для фізичних осіб це включає аналіз доходів, історії платежів, наявності зобов'язань та кредитної історії, зазвичай шляхом отримання даних із кредитного бюро SCHUFA. Для корпоративних клієнтів оцінюється фінансова стабільність підприємства, рівень його прибутковості, ліквідність та можливість виконання зобов'язань по лізингу. Цей етап є ключовим, оскільки дозволяє мінімізувати ризики лізингодавця і гарантувати своєчасне отримання лізингових платежів протягом усього строку договору.

Після успішного проходження перевірки кредитоспроможності наступним кроком є безпосереднє укладення договору лізингу. Лізинговий контракт визначає права та обов'язки обох сторін, строки користування активом, розмір та періодичність лізингових платежів, умови страхування, технічного обслуговування та відповідальності за збереження об'єкта. Договір також може містити положення про можливість викупу активу після завершення терміну лізингу, умови продовження контракту або порядок дострокового розірвання. Важливим аспектом є визначення залишкової вартості об'єкта, тобто суми, яку

лізингоодержувач може сплатити для набуття права власності наприкінці строку лізингу. У разі корпоративного лізингу умови договору можуть включати додаткові послуги, такі як регулярне технічне обслуговування, сервісне супроводження та гарантійні зобов'язання виробника.

Після укладення договору лізингова компанія здійснює купівлю об'єкта від імені лізингоодержувача, що означає: актив стає власністю лізингодавця, а лізингоодержувач отримує право користування ним на визначених договором умовах. У цьому процесі лізингова компанія укладає з виробником або дилером комерційну угоду на поставку активу, забезпечуючи своєчасну доставку та відповідність технічним характеристикам. Такий підхід гарантує, що актив буде відповідати всім стандартам якості та законодавчим вимогам Німеччини, включаючи екологічні норми та технічну сертифікацію.

Наступним етапом є передача об'єкта лізингоодержувачу. Вона супроводжується підписанням акта приймання-передачі, що підтверджує факт отримання активу у належному стані. На цьому етапі лізингоодержувач оглядає об'єкт, перевіряє його технічні характеристики та комплектацію, а також підтверджує відсутність пошкоджень або дефектів. При виявленні недоліків вони документуються і стають предметом врегулювання між лізингодавцем та постачальником активу. Після передачі об'єкта лізингоодержувач починає користуватися ним відповідно до умов договору.

Протягом всього строку лізингу лізингоодержувач здійснює регулярні лізингові платежі. Розмір цих платежів формується на основі амортизаційної вартості активу, процентної ставки лізингодавця, ризиків неплатежів та інших фінансових показників. Платежі можуть бути щомісячними, щоквартальними або за іншим графіком, узгодженим сторонами. У разі корпоративного лізингу бухгалтерський облік лізингових платежів може впливати на фінансові результати підприємства, зокрема на прибуток до оподаткування та структуру активів балансу.

Однією з ключових умов лізингового договору є визначення відповідальності за обслуговування та страхування активу. Зазвичай

лізингоодержувач несе обов'язок підтримувати об'єкт у належному технічному стані, здійснювати регулярне технічне обслуговування та ремонти, а також укладати страхові поліси на випадок пошкодження, викрадення або інших ризиків. Це дозволяє лізингодавцю зберігати вартість активу протягом всього строку користування і мінімізує фінансові втрати у разі непередбачених обставин.

У договорі також можуть бути передбачені умови дострокового розірвання або можливості викупу активу. При достроковому розірванні лізингова компанія має право вимагати компенсацію витрат, пов'язаних з амортизацією та фінансуванням активу, а також покриття інших збитків. Можливість викупу об'єкта за залишкову вартість надає лізингоодержувачу право стати власником активу після завершення строку лізингу, що особливо актуально для тих, хто планує довгострокове використання активу.

Закінчення строку лізингу передбачає або повернення активу лізингодавцю, або його викуп лізингоодержувачем. У разі повернення об'єкта проводиться повторний огляд стану активу, визначаються можливі ушкодження, а також нараховуються додаткові платежі за перевищення нормального зносу або пробігу, якщо йдеться про автомобіль. У разі викупу лізингоодержувач сплачує узгоджену залишкову вартість і стає повноправним власником активу. Після завершення договору обидві сторони можуть домовитися про укладення нового лізингового контракту на інший актив або продовження терміну попереднього лізингу, залежно від потреб і фінансових можливостей.

Як можемо побачити, процес оформлення лізингової угоди в Німеччині є комплексним і включає кілька взаємопов'язаних етапів (Рис. 3.3).



Рис. 3.3. Узагальнена схема оформлення лізингових угод в Німеччині, сформована на основі досліджень німецьких видань [1, 5 ,6]

На основі вищепроведених досліджень процедур оформлення лізингових угод в Україні, США та Німеччині, ми також провели порівняльний аналіз даних процедур і визначили переваги та недоліки кожної (Табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Переваги та недоліки процедур оформлення лізингових угод в Україні,
США та Німеччині**

	Україна	США	Німеччина
Переваги	– Системність та прозорість процедур; – Ретельна оцінка клієнта і об'єкта лізингу; – Забезпечення безпеки компанії та мінімізація ризиків неплатежів; – Комплексне юридичне оформлення та контроль виконання зобов'язань.	– Високий рівень розвитку лізингового ринку; – Стандартизація фінансового та оперативного лізингу; – Податкові та фінансові стимули для підприємств; – Гнучкість у виборі типу лізингу та умов платежів; – Широкий спектр супровідних послуг: страхування, технічне обслуговування.	– Чітко визначена послідовність етапів, відповідність цивільному та комерційному праву; – Захист інтересів обох сторін; – Можливість індивідуалізації активу під потреби лізингоодержувача.; – Визначення залишкової вартості та умов викупу; – Регламентоване технічне обслуговування та страхування.
Недоліки	– Процедури можуть бути тривалими через багатоступеневу перевірку і затвердження угоди; – Необхідність значного пакета документів та участь кредитного комітету; – Менша гнучкість порівняно з міжнародними практиками.	– Складність фінансових і юридичних механізмів для малих підприємств; – Потреба у детальному аналізі ризиків та обліку податкових пільг; – Ризик високих витрат при відкритому лізингу через залишкову вартість.	– Формалізованість процедур збільшує час оформлення угоди; – Високі вимоги до кредитоспроможності та документації; – Складність для нових або малих компаній при адаптації під індивідуальні потреби.

Загалом, аналізуючи різні процедури оформлення лізингових угод, ми можемо відзначити, що українська концепція досить схожа з німецькою. Основні

спільні риси – деталізований аналіз потенційного лізингоодержувача та уважність до деталей протягом усієї дії договору. В Україні основний акцент робиться на внутрішньому контролі лізингових компаній, що проявляється у ретельній перевірці документів, фінансового стану клієнта та юридичній структуризації договору. Український підхід до справи забезпечує мінімізацію ризиків, але водночас знижує оперативність і може стримувати попит з боку малого бізнесу. Ринок лізингу все ще перебуває в етапі формування, а стандартизація процедур залишається обмеженою. Через це загальна ефективність угод значною мірою залежить від внутрішньої політики конкретних компаній, а не від єдиних галузевих правил.

У США лізингові механізми є частиною ширшої фінансової інфраструктури. Процедури детально прописані завдяки багаторічній практиці, конкуренції компаній та наявності регуляторних актів, що визначають стандарти фінансової звітності та податкові правила для лізингових операцій. Розвиненість ринку стимулює появу нових видів лізингу, а також пакетних послуг, які зменшують адміністративні витрати клієнтів. При цьому високий рівень фінансової складності зумовлює потребу в спеціалізованих знаннях і часто вимагає консалтингової підтримки.

Німеччина демонструє класичну для ЄС модель – високий рівень правового регулювання, орієнтацію на довгострокову передбачуваність та захист інтересів обох сторін. Чіткі вимоги щодо оцінки об'єкта, визначення залишкової вартості та технічного обслуговування роблять процес структурованим та передбачуваним. Водночас саме формалізм процедур і високі стандарти відповідності обмежують доступність лізингу для нових підприємств, які не мають стабільної фінансової історії.

Узагальнюючи, можна зазначити, що:

- ✓ Україна зосереджується на мінімізації ризиків через контроль, але потребує спрощення процедур та більшої стандартизації;

- ✓ США пропонують максимально гнучку та сервісно орієнтовану модель, але складність механізмів створює додаткові адміністративні бар'єри;
- ✓ Німеччина забезпечує найвищий рівень юридичної визначеності, однак строгі вимоги до документів та платоспроможності звужують коло потенційних клієнтів.

3.2. Світовий досвід і фактори впливу на розвиток міжнародного фінансового лізингу

Міжнародний фінансовий лізинг є потужним інструментом фінансування, який допомагає підприємствам отримувати доступ до сучасного обладнання, транспорту, технологій та інших ресурсів без необхідності значних початкових капітальних витрат. Однак розвиток цієї форми фінансування значною мірою залежить від економічних умов у конкретних регіонах світу. Дані умови, включаючи економічне зростання, інфляцію, валютні ризики та рівень політичної стабільності, формують як попит на лізингові послуги, так і пропозицію.

Економічне зростання в регіонах є одним з головних наслідків розвитку лізингового ринку. У країнах з високими темпами економічного зростання, таких як США, Китай або Європейський Союз, підприємства активно інвестують у розширення виробничих потужностей, модернізацію обладнання та розвиток інфраструктури. Лізинг у таких умовах стає доступним і ефективним механізмом для здійснення цих інвестицій, оскільки він дозволяє мінімізувати початкові витрати.

Наприклад, у Північній Америці ринок лізингу демонструє стабільне зростання завдяки активному впровадженню інновацій у різних галузях – від інформаційних технологій до транспорту. Підприємства все частіше обирають фінансовий лізинг для отримання доступу до дорогих активів, таких як промислове обладнання, оскільки це дає змогу зберігати оборотні кошти для

інших потреб.

З іншого боку, у країнах, що розвиваються, економічне зростання часто супроводжується різними викликами, такими як недостатня кваліфікація робочої сили, недостатня інфраструктура або обмежений доступ до фінансування. Втім, саме ці ринки пропонують значні можливості для розвитку лізингового бізнесу. Наприклад, у регіоні Південної Азії спостерігається зростання попиту на лізинг сільськогосподарського обладнання, що зумовлено необхідністю підвищення продуктивності.

Надзвичай важливою для лізингових компаній є можливість адаптації їхніх продуктів до потреб конкретних ринків. На мою думку, темпи економічного зростання в країні чи регіоні мають враховуватися як один з основних показників для прогнозування попиту на лізингові послуги.

Інфляція є важливим макроекономічним показником, що безпосередньо впливає на умови та привабливість лізингових угод. У країнах з високим рівнем інфляції, таких як Аргентина чи Туреччина, лізингові компанії стикаються з ризиком знецінення грошових потоків, що змушує їх підвищувати ставки або включати додаткові ризикові премії в угоди. Така ситуація може зробити лізингові продукти менш доступними для малого та середнього бізнесу.

У країнах з низьким або контрольованим рівнем інфляції, таких як Німеччина чи Японія, лізингові угоди укладаються на стабільних умовах, що створює сприятливий клімат для довгострокових інвестицій, особливо в галузях, що потребують значних капітальних витрат, таких як авіація, будівництво та енергетика. Навіть невеликі коливання рівня інфляції можуть суттєво впливати на привабливість довгострокових лізингових угод, особливо якщо мова йде про дорогі активи.

Особисто я вважаю, що ключем до успіху фінансових лізингових компаній є здатність оперативно реагувати на зміни макроекономічних показників. Сюди можна віднести використання механізмів захисту від інфляційних ризиків, таких як прив'язка лізингових платежів до індексів споживчих цін або інших фінансових інструментів.

Політична стабільність є фундаментальним фактором для розвитку міжнародного фінансового лізингу. У країнах із нестабільною політичною ситуацією, таких як Афганістан чи Судан, інвестори часто стикаються з ризиками націоналізації активів, зміни урядових політик або виникнення збройних конфліктів, що створює невизначеність для лізингових компаній і обмежує їхню здатність укладати довгострокові угоди.

Наприклад, у регіонах із високим рівнем корупції угоди можуть ускладнюватися через непрозорість умов або недотримання контрактних зобов'язань. У таких умовах лізингові компанії змушені вкладати значні ресурси в правовий захист своїх інтересів, що робить їхню діяльність економічно не вигідною.

Проте у країнах із стабільною політичною системою, таких як Швейцарія чи Сінгапур, політична передбачуваність сприяє укладанню великих міжнародних угод. Правова прозорість у цих країнах створює основу для довгострокових інвестицій і дозволяє мінімізувати ризики, пов'язані з виконанням контрактів.

Економічна стабільність також відіграє ключову роль у розвитку міжнародного лізингу, адже вона визначає рівень довіри до фінансових інструментів і прогнозованість бізнес-процесів. Наприклад, у країнах із стабільною економікою, таких як США чи країни єврозони, стабільність валют дозволяє лізинговим компаніям укладати великі угоди у сферах, де потрібні значні інвестиції, як-от авіаційний чи судновий лізинг.

Навпаки, в економіках, що розвиваються, коливання валютних курсів можуть значно ускладнювати лізингову діяльність. У країнах, таких як Венесуела чи Нігерія, раптова девальвація національної валюти може спричинити суттєві втрати для компаній. Коливання валют впливає не лише на вартість контрактів, але й на здатність клієнтів виконувати свої зобов'язання.

Для управління валютними ризиками багато лізингових компаній використовують фінансові інструменти, такі як форвардні контракти чи валютні свопи. Однак навіть ці механізми не завжди можуть компенсувати втрати,

пов'язані з економічною нестабільністю в окремих регіонах.

Загалом, аналіз свідчить, що розвиток міжнародного фінансового лізингу значною мірою визначається поєднанням макроекономічних, політичних і фінансових чинників. Економічна стабільність, низька інфляція та прозорість правового середовища створюють сприятливі умови для активного залучення лізингових інструментів у бізнес-процеси. Навпаки, політична нестабільність і валютні ризики можуть стримувати розвиток цього ринку, зменшуючи довіру інвесторів і підвищуючи вартість фінансування.

Для України, яка перебуває на шляху євроінтеграції, ці фактори набувають особливої ваги. З одного боку, поступове наближення до європейських стандартів ведення бізнесу, гармонізація законодавства та посилення співпраці з міжнародними фінансовими інституціями відкривають нові можливості для розвитку лізингових послуг. З іншого – військові ризики, економічна нестабільність та валютні коливання залишаються серйозними викликами для іноземних і вітчизняних компаній, що прагнуть працювати у сфері лізингу.

Отже, розвиток і популярність фінансового лізингу в Україні безпосередньо залежать від загальної стабільності економічного середовища, рівня інтеграції в міжнародні фінансові ринки та здатності держави забезпечити прозорі й передбачувані правила гри для бізнесу. У перспективі, за умови подальшої макроекономічної стабілізації, зниження ризиків і підтримки з боку держави, фінансовий лізинг може стати одним із ключових інструментів відновлення та модернізації українського бізнесу, сприяючи його інтеграції у світову економіку.

3.3. Напрями розвитку фінансового лізингу в Україні на основі практики ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС»

Під час проходження практики на підприємстві ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» було детально вивчено практичні аспекти функціонування фінансового лізингу в Україні. Отриманий досвід дозволив зробити висновок, що фінансовий лізинг є потужним інструментом інвестиційного та виробничого

розвитку, який має значний потенціал для розширення своєї ролі на ринку. Незважаючи на існуючий розвиток сектору, сьогодні він використовується не в повному обсязі, що обумовлено низкою факторів, серед яких відсутність достатньої обізнаності підприємців про можливості лізингового фінансування.

Аналіз проходження практики на ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» показав, що одним із головних напрямів розвитку фінансового лізингу в Україні є підвищення рівня фінансової грамотності бізнес-спільноти. Значна частина підприємців досі орієнтується переважно на класичне кредитування і недостатньо обізнана щодо відмінностей між кредитом і фінансовим лізингом. У багатьох випадках клієнти не знають, що лізинг дозволяє отримати доступ до сучасного обладнання без одноразової великої виплати, розподіляючи фінансове навантаження на весь строк дії угоди. Для фінансових компаній, таких як ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС», це створює можливість не лише збільшувати кількість угод, а й пропонувати гнучкіші та більш привабливі умови для клієнтів, адаптуючи фінансові продукти під конкретні потреби підприємств.

Сучасна практика компанії свідчить, що в Україні лізингові угоди здебільшого передбачають обов'язковий повний викуп об'єкта лізингу після завершення строку договору. Даний підхід забезпечує компанії стабільність фінансових потоків, проте він також обмежує гнучкість для клієнтів. Водночас європейська практика фінансового лізингу передбачає частіше оренду з правом викупу, що дозволяє лізингоодержувачу оцінити потребу у техніці протягом терміну користування та приймати рішення про викуп або повернення активу. Впровадження подібного підходу в Україні може стати стратегічним напрямом розвитку фінансового лізингу, що дозволить розширити клієнтську базу, залучити нові сегменти підприємців, які поки не використовують лізинг через обмеження щодо обов'язкового викупу, а також оптимізувати використання активів, роблячи угоди більш привабливими та адаптивними до потреб бізнесу.

Додатковим напрямом розвитку є розширення спектра об'єктів лізингу. Сьогодні ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» переважно працює з технікою та обладнанням, які мають високий рівень ліквідності та стабільну вартість. У

перспективі компанія може розглядати включення до портфелю більш різноманітних активів, таких як спеціалізоване виробниче обладнання, транспортні засоби для малого та середнього бізнесу, офісна техніка та інноваційні технологічні рішення. Розширення спектру об'єктів дозволить збільшити кількість потенційних клієнтів і підвищити привабливість фінансового лізингу як інструменту оптимізації фінансових ресурсів підприємств.

Ще одним перспективним напрямом є інтеграція сучасних цифрових технологій у процес укладення та управління лізинговими угодами. Автоматизація збору документів, перевірки кредитоспроможності та моніторингу платежів дозволить скоротити адміністративні витрати, прискорити обробку заявок та знизити ризики помилок. Використання цифрових платформ для укладення договорів і контролю активів забезпечить прозорість процедур, підвищить рівень довіри клієнтів і сприятиме залученню нових учасників ринку.

Важливим напрямом розвитку фінансового лізингу є також вдосконалення системи оцінки ризиків. На практиці ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» ретельно аналізує фінансовий стан клієнта та ліквідність об'єкта лізингу. Впровадження більш комплексних моделей оцінки ризиків, включаючи прогнозування змін ринкових умов, потенційної амортизації активів та фінансової стійкості клієнтів, дозволить зменшити кількість проблемних угод і підвищити загальну ефективність діяльності компанії.

Особлива увага має приділятися розвитку клієнтського сервісу. Надання консультацій, допомога у виборі об'єкта лізингу, адаптація графіків платежів до виробничих циклів клієнтів, забезпечення додаткових послуг – все це підвищує конкурентоспроможність лізингової компанії. У майбутньому, орієнтуючись на міжнародні стандарти, українські фінансові компанії можуть запровадити пакети супровідних послуг, що включатимуть страхування, технічне обслуговування та консультації щодо ефективного використання обладнання.

Не менш важливим є напрям популяризації фінансового лізингу серед малого та середнього бізнесу. Багато підприємців не використовують цей

інструмент через брак знань або страх перед новою формою фінансування. Проведення семінарів, вебінарів, публікацій у спеціалізованих виданнях та активна робота з бізнес-асоціаціями дозволить підвищити обізнаність потенційних клієнтів, що, у свою чергу, сприятиме збільшенню кількості укладених лізингових угод та зростанню ринку в цілому.

Як висновок, можемо стверджувати, що на основі практики ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» можна визначити ключові напрями розвитку фінансового лізингу в Україні:

1. Підвищення фінансової грамотності підприємців і популяризація лізингу як ефективного інструменту фінансування;
2. Впровадження гнучких моделей лізингу, таких як оренда з правом викупу, що дозволяє клієнтам адаптувати фінансові зобов'язання під свої потреби;
3. Розширення спектра лізингових об'єктів, включаючи інноваційне та спеціалізоване обладнання;
4. Інтеграція цифрових технологій та автоматизованих платформ для управління угодами;
5. Вдосконалення системи оцінки ризиків для мінімізації проблемних угод;
6. Розвиток клієнтського сервісу та комплексного супроводу лізингових угод;
7. Орієнтація на малі та середні підприємства шляхом активної інформаційної та консультативної підтримки.

Реалізація вищезазначених напрямів дозволить збільшити обсяги фінансових лізингових угод і створить умови для стійкого розвитку ринку в Україні, підвищення конкурентоспроможності підприємств, сприяння модернізації виробництва та впровадженню інновацій. Підхід, заснований на поєднанні гнучкості, цифровізації та підвищення обізнаності клієнтів, забезпечить довгострокову ефективність фінансового лізингу та зміцнить позиції

компаній, таких як ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС», на ринку фінансових послуг.

Висновок до розділу 3

У розділі 3 було всебічно проаналізовано напрями розвитку фінансового лізингу в Україні крізь призму міжнародного досвіду, зокрема практик США та Німеччини. Порівняння процедур оформлення лізингових угод у трьох країнах дало змогу ідентифікувати спільні риси, структурні відмінності та чинники, що визначають ефективність функціонування лізингового ринку.

Дослідження практичного досвіду ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» засвідчило, що сучасна українська модель фінансового лізингу ґрунтується на чітко структурованій процедурі оцінки клієнта, аналізі ризиків та захисті інтересів обох сторін. Українська практика наближається до міжнародних стандартів завдяки формалізованим етапам фінансового моніторингу, участі кредитного комітету та комплексному юридичному супроводу угоди. Водночас, у порівнянні з США та Німеччиною, український ринок потребує подальшого вдосконалення нормативно-правового забезпечення, оптимізації податкових стимулів та розширення конкуренції між лізинговими компаніями.

У США лізингова індустрія характеризується високим рівнем стандартизації, широкою диверсифікацією видів лізингу та розвиненою системою податкових стимулів, що сприяє активному оновленню основних фондів бізнесу. Американська модель демонструє, що ефективність лізингу значною мірою визначається прозорістю правил, доступом до фінансових ресурсів і конкурентним середовищем.

Німеччина, у свою чергу, представляє зразок високої правової впорядкованості процесу, акцентуючи увагу на бездоганній перевірці кредитоспроможності, стандартизації умов договорів та технологічній відповідності активів. Особливе значення мають вимоги щодо сервісного обслуговування, відповідальності за технічний стан об'єкта та суворе дотримання норм цивільного права, що створює високий рівень надійності

лізингових операцій.

На основі усіх вищенаведених досліджень ми з впевненістю можемо сказати, що успішне застосування найкращих світових практик, нашого особистого досвіду, який був отриманий під час проходження практики на ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» здатне забезпечити подальший розвиток лізингового ринку України, підвищити інвестиційну активність підприємств і сприяти стійкому економічному зростанню держави.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи проведені дослідження, можна стверджувати, що фінансовий лізинг в Україні перебуває на етапі активного становлення, і його значення для економіки лише зростатиме. У процесі роботи ми переконалися, що лізинг – це не просто альтернативний спосіб отримання основних засобів без миттєвих великих капіталовкладень. Це – інструмент, який здатний перебудовувати фінансову логіку бізнесу, підвищувати його гнучкість і водночас відкривати доступ до сучасних технологій. Особливо це важливо для українських підприємств, які сьогодні функціонують в умовах воєнних ризиків, нестабільності та обмеженості ресурсів.

У першому розділі вдалося системно зануритися в теоретичну природу фінансового лізингу. Аналізуючи економічну сутність різних видів лізингових операцій, ми вкотре переконалися, що лізинг – це набагато ширше поняття, ніж просто договір оренди або кредит. Він поєднує в собі гнучкість орендних відносин та інвестиційні можливості фінансування, створюючи інструмент, здатний адаптуватися під різні потреби бізнесу. Лізинг відіграє помітну роль у міжнародних економічних процесах, оскільки стає містком між країнами, який полегшує рух капіталу, технологій та інвестицій.

Надзвичайно важливим виявився аналіз правового регулювання, адже саме нормативна база визначає прозорість і передбачуваність лізингового ринку. Тут особливо помітний контраст між Україною та розвиненими країнами: хоча українське законодавство у сфері фінансового лізингу поступово вдосконалюється, воно все ще потребує узгодження з європейськими стандартами. Відсутність однозначного трактування деяких ключових термінів, наявність прогалин у регулюванні та недостатній рівень державного стимулювання створюють додаткові бар'єри для підприємств і стримують розвиток ринку.

Лізинг як форма фінансування є важливим та гнучким механізмом залучення основних засобів, що дозволяє підприємствам оновлювати та

модернізувати виробничі потужності без необхідності значних одноразових інвестицій. Фінансовий, оперативний і міжнародний лізинг відрізняються рівнем зобов'язань, функціональним призначенням і регуляторними вимогами, однак їх об'єднує здатність забезпечити бізнес доступом до технологій, устаткування та інновацій, адаптованих до фінансових можливостей підприємства. Найбільшого поширення в Україні набуває фінансовий лізинг, оскільки він поєднує інвестиційну й кредитну природу, дозволяє рівномірно розподілити фінансове навантаження та створює умови для підвищення ефективності виробничих процесів.

Водночас кожен вид лізингу має свої ризики – від тривалості зобов'язань і вартості фінансування до технічних та правових аспектів обслуговування майна. Оперативний лізинг характеризується більшою гнучкістю, а міжнародний відкриває можливості для технологічного розвитку, але водночас потребує врахування валютних, податкових та юридичних нюансів. Сукупність переваг і недоліків, механізмів регулювання та практичних умов застосування лізингових інструментів формує складне, але ефективне середовище функціонування ринку лізингу.

Дослідження лізингових інструментів є необхідним для розуміння того, як підприємства можуть забезпечувати власний розвиток в умовах фінансових обмежень, нестабільності кредитних ринків та підвищеної конкуренції. Лізинг виступає одним із небагатьох механізмів, що дозволяє бізнесу впроваджувати інновації, підвищувати продуктивність і швидко адаптуватися до технологічних змін без значних ризиків та одноразових капіталовкладень.

Аналіз фінансового лізингу має практичну значущість для формування ефективної стратегії управління активами, оптимізації податкових витрат і вибору найбільш раціонального інструменту фінансування. Розуміння особливостей кожного виду лізингу дає змогу підприємствам мінімізувати ризики, підвищити економічний ефект від використання активів та зміцнити свою позицію як на національному, так і на міжнародному ринку.

У другому розділі, аналізуючи український ринок, ми помітили не лише сухі

статистичні тенденції, а й цілком реальні виклики, з якими стикається бізнес. Зростання обсягів лізингових операцій свідчить про попит, проте ринок залишається вразливим: підприємства бояться брати на себе довгострокові зобов'язання, в зв'язку з воєнними діями, а лізингові компанії вимушені працювати в умовах нестабільності. Саме в таких умовах особливо цікаво було дослідити діяльність ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС». У процесі аналізу стало зрозуміло, що ця компанія демонструє сучасний, системний підхід до роботи: від оцінки ризиків і структурування угод – до активної присутності на міжнародному ринку. Її приклад показує, що українські лізингові компанії можуть бути конкурентними, якщо будують прозорі процеси та впроваджують сучасні інструменти.

Саме шанс доступу до інструментів інвестиційного фінансування сигналізує про те, що державна підтримка не лише створює «вікно можливостей», а й реально стимулює появу нових гравців ринку та підсилює конкуренцію. Аналізуючи дані табл. 2.1 щодо кількості діючих суб'єктів господарювання за КВЕД 64.91 «Фінансовий лізинг» у 2010–2024 роках, можна оцінити тенденції розвитку ринку: зростання числа компаній є ознакою розвитку, тоді як скорочення вказує на кризові явища. Особливо важливо з'ясувати, який вплив мала повномасштабна війна на число лізингових гравців: чи зросла кількість небанківських установ, що може свідчити про розвиток малого бізнесу, чи навпаки зменшилась, і яким чином змінилась роль держави та програми «5-7-9 %».

Що стосується передісторії, Валерія Гонтарева, яка очолювала Національний банк України з червня 2014 до березня 2018 року, відіграла ключову роль у масштабній «чистці» банківської системи. Після критичного етапу економічної кризи та значних ризиків для фінансової системи її стратегія реформування включала три етапи: очищення, перезавантаження та сталий розвиток. Очищення завершилося 30 червня 2015 року, коли 35 найбільших банків пройшли докапіталізацію. У 2014-2015 роках було виведено з ринку десятки проблемних банків, а втрати держави становили близько 200 млрд грн,

або майже 9 % ВВП на той час. Частину цих втрат покрив Фонд гарантування вкладів, а також діяли закони про персональну відповідальність власників та менеджменту проблемних банків. За словами Гонтаревої, очищення великих банків, на які припадало майже 90 % активів банківської системи, було завершено у 2015 році. Біографія Гонтаревої, включаючи освіту економіста та досвід роботи в інвестиційній сфері, забезпечила їй глибоке розуміння фінансових ринків і можливість успішно реалізувати складну реформу. Оцінка цих ініціатив є позитивною: очищення банківської системи заклало основу для стабілізації фінансового сектору, підвищило стандарти капіталізації, контроль за власниками банків та прозорість, що відновило довіру до системи.

Ринок фінансового лізингу в Україні формально має високий потенціал через зростаючу потребу бізнесу в оновленні основних фондів, дефіцит доступного банківського кредитування та поступовий розвиток фінансових компаній як альтернативи банківському сектору. Проте фактична динаміка галузі демонструє значно складнішу й нерівномірну картину через комплекс бар'єрів, що обмежують можливості компаній стабільно працювати та масштабувати лізингові програми. Першим і найбільш руйнівним фактором є загальна макроекономічна та безпекова нестабільність, що визначає практично всі бізнес-процеси. Під час проходження практики у ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» було встановлено, що фінансові прогнози часто виявляються непередбачуваними навіть на короткий термін, оскільки клієнти можуть втратити працездатність через мобілізацію працівників або зупинку виробничих процесів. У таких умовах розвиток лізингових програм ускладнюється, адже основний актив клієнта – його робоча сила та виробничий цикл – може швидко зникнути. Другим значним бар'єром є нестабільність попиту на лізингові активи. Прикладом можуть слугувати дизельні електрогенераторні установки, попит на які різко зростає під час руйнування енергетичної інфраструктури, але падає в періоди відносної стабілізації, що ускладнює прогнозування фінансових зобов'язань клієнтів. Окремою проблемою є надмірна документаційна складність, яка поєднує вимоги законодавства щодо фінансового моніторингу,

підтвердження джерел коштів та надання фінансової звітності з психологічним бар'єром для клієнтів, що часто призводить до відмови від укладання угод. Жорсткий фінансовий контроль з боку Національного банку України та суворі регуляторні вимоги створюють ризик великих штрафів і навіть анулювання ліцензій за формальні чи повторні порушення, що ускладнює діяльність фінансових компаній і обмежує їхню гнучкість у взаємодії з клієнтами. Додатково проблеми виникають через ризики неправильної оцінки клієнтів, недостатню фінансову спроможність останніх та високі ризики для самих лізингових компаній у вигляді частих перевірок і штрафів. Попри це, ринок фінансового лізингу має перспективу розвитку, оскільки лізинг стає ключовим інструментом, який дозволяє бізнесу адаптуватися і виживати в умовах обмежених фінансових ресурсів. Компанії, які дотримуються регуляторних вимог та зберігають гнучкість, формують якісний сектор фінансових послуг. Дослідження цього питання є важливим, оскільки воно дозволяє виявити ключові проблеми та бар'єри розвитку лізингового ринку, зрозуміти механізми їх подолання та оцінити роль фінансового лізингу у забезпеченні економічної стабільності та модернізації українського бізнесу, особливо в умовах війни та економічної нестабільності.

Найбільш практично значущим став третій розділ, де вдалося зіставити українські реалії з досвідом США та Німеччини. Під час порівняння процедур ми дійшли висновку, що ключова різниця не лише у законодавстві, а й у філософії лізингу. У США процеси максимально стандартизовані та клієнтоорієнтовані, а в Німеччині акцент робиться на юридичній чіткості й технічній відповідності активів. Українська ж модель виглядає як гарний варіант, який ще потребує формування власної системної логіки. Проте потенціал очевидний: Україна може адаптувати найкращі міжнародні практики, не копіюючи їх сліпо, а вибудовуючи модель, що відповідає нашим умовам.

Отже, на основі проведеного дослідження формується чітке розуміння того, що розвиток фінансового лізингу в Україні є не просто бажаним, а стратегічно необхідним. Лізингові угоди – це інструмент, що може стати фундаментом для

відновлення економіки, модернізації підприємств, підвищення рівня технологічного забезпечення та розширення міжнародних зав'язків. Впровадження сучасних підходів, цифровізація процедур, адаптація законодавства до європейських норм і підвищення ролі державних стимулів створять сприятливе середовище для подальшого зростання галузі.

Остаточний висновок, який ми можемо сформулювати – фінансовий лізинг може перетворитися на один із драйверів економічного розвитку України. Досвід таких компаній, як ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС», доводить, що ринок має перспективи. Головне – забезпечити правильні умови, і тоді лізинг стане тим інструментом, який допоможе бізнесу не лише вижити, а й розвиватися у складних сучасних реаліях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen. Leitbild der deutschen Leasing-Wirtschaft. URL: <https://bdl.leasingverband.de/>
2. European Bank for Reconstruction and Development. Annual Review 2023: Long-term support for Ukraine. 2024. URL: <https://www.ebrd.com/>
3. European Leasing Federation. Leasing Market in Europe. Annual Statistical Report 2022. URL: <https://www.leaseurope.org/statistics>
4. Fouejieu A., Ndoeye A., Sydorenko T. Unlocking Access to Finance for SMEs: A Cross-Country Analysis. IMF Working Paper No. 20/055. 2020. URL: <https://www.imf.org/>
5. German Civil Code (Bürgerliches Gesetzbuch – BGB). URL: https://www.gesetze-im-internet.de/englisch_bgb/
6. Leasing Contracts in Germany. German Contract Lawyers. URL: <https://se-legal.de/>
7. Агейкін О. В. Порівняльний аналіз фінансового лізингу в Україні та інших країнах Європи // Економічний вісник НТУУ “КПІ”. 2025. № 33. С. 48–53. <https://doi.org/10.20535/2307-5651.33.2025.335863>
8. Агейкін О. Фінансовий лізинг в Україні: переваги, недоліки та шляхи вдосконалення // Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. 2025. № 24. С. 199–206. <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2025.24.20>
9. Асоціація «Українське Об’єднання Лізингодавців». Українські банки надали на 36,5% більше лізингу в Q3 2023 року. URL: <https://www.ua-leasing.org.ua>
10. Батракова Т. І. Міжнародні фінанси. 2025. URL: <https://dspace.znu.edu.ua/jspui/handle/12345/25217>
11. Бачо Р. Й. Ринки небанківських фінансових послуг: регулювання розвитку (інституційні та аналітичні аспекти). 2016. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/15452>

12. Бестужева С. В., Козуб В. О., Добринь С. В. Методичні аспекти організації лізингових операцій у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. 2023. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/29623>
13. Васюта В. Б., Мехеда Я. Р. Лізинг в умовах війни в Україні // Економічні перспективи підприємництва у воєнні часи та опісля. Ірпінь: ДПУ, 2023. С. 386–388. URL: <https://dpu.edu.ua/>
14. Внукова М. та ін. Проблемні аспекти розвитку лізингу в Україні за сучасних умов // Напрямок 1. Економіка. 2024. С. 150. URL: <https://www.researchgate.net/>
15. Волохата В. Є. Сутність та роль комунікаційної політики банку в сучасних умовах // Економіка та держава. 2019. № 6. С. 234–239. URL: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/24355>
16. Гонtareва В. Реформування фінансової системи та банківського сектору. 2015. URL: <https://bank.gov.ua>
17. Гонtareва заявила, що очищення банківської системи завершиться в кінці червня. 2015. URL: <https://www.unian.ua>
18. Гонtareва: в результаті банкрутства 44 банків Україна втратила 200 млрд. 2015. URL: <https://www.unian.ua/>
19. Горішняк В. В. Управління лізинговими операціями : бакалаврська робота. Київ: КНУТД, 2023. 83 с. URL: <https://er.knutd.edu.ua/>
20. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
21. Запорожець С. В. Формування лізингових відносин на ринку нерухомого майна в Україні // Фінансовий простір. 2018. № 2(30). С. 47–52. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/>
22. Збанко О., Марухненко І. "діяльність фінансових компаній в умовах воєнного стану." Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 27-28 березня 2024 р. Львів: ЛНУП, 2024. 579 с. (2024). URL:

[https://www.lnup.edu.ua/attachments/article/3369/%D0%9B%D0%9D%D0%A3%D0%9F%20%D0%9C%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B0%D0%BB%D0%B8%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D1%97%20\(27-28.03.2024%D1%80.\).pdf#page=112](https://www.lnup.edu.ua/attachments/article/3369/%D0%9B%D0%9D%D0%A3%D0%9F%20%D0%9C%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B0%D0%BB%D0%B8%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D1%97%20(27-28.03.2024%D1%80.).pdf#page=112)

23. Інформація про Валерію Гонтареву. URL: <https://comments.ua>

24. Коваленко Ю., Літвін Я. Фінансові інструменти, їх класифікації та напрями інноваційних розвідок // Проблеми і перспективи економіки та управління. 2019. № 1. С. 132–142. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppeu_2019_1_17

25. Колісниченко А. Особливості лізингових угод в сучасній глобальній економічній системі // Організаційний комітет. 2024. С. 156. URL: https://duan.edu.ua/wp-content/uploads/2024/04/thesis_int_econom_36_conf_vol2.pdf#page=157

26. Коровіна Н. В., Юр'єва Г. О. Можливості розвитку ринку фінансового лізингу в Україні. 2024. URL: <https://ela.kpi.ua/>

27. Коюда О. П. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства та адміністрування бізнес-структур : конспект лекцій. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2019. 130 с. URL: <https://core.ac.uk/>

28. Кузнецова А. Я., Левченко О. А. Методичні підходи до класифікації лізингу // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2017. № 1. С. 19–26. URL: [file:///C:/Users/user/Downloads/Fkd_2017_1_5%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/Fkd_2017_1_5%20(1).pdf)

29. Лісовець А. М. Проблеми та перспективи лізингу в Україні. Дніпро: ДНУ ім. О. Гончара, 2024. URL: https://confcontact.com/eim2021/EIM_2021_tom2.pdf#page=61

30. Маказан Є. В. та ін. Фінансування зовнішньоекономічної діяльності та аналіз її ефективності. 2025. URL: <https://dspace.znu.edu.ua/jspui/handle/12345/25571>

- 31.Мамонтенко Н. С. Міжнародний лізинг як форма фінансування міжнародної діяльності // XXVIII International scientific and practical conference “Prospects of Innovative Development in Science and Technology”. Gothenburg, 19–21 June 2024. P. 233. URL: <http://repositsc.nuczu.edu.ua/...#page=76>
- 32.Національний банк України. Річний звіт НБУ 2015. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/
- 33.НБУ запланував із липня розпочати перезавантаження банківської системи. URL: <https://tsn.ua/groshi>
- 34.НБУ. Звіт про діяльність небанківських фінансових установ 2023. URL: <https://bank.gov.ua/>
- 35.НБУ: заходи впливу до небанківських установ у червні 2023 р. URL: <https://bank.gov.ua/>
- 36.Никитченко Ю. В. Лізинг в Україні і США: спільне та відмінне // Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 7. С. 100–104. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/7_2015/22.pdf
- 37.Петрашевська А. Д., Колонтай С. М., Кульбаба В. В. Характеристика видів лізингу, їх переваги та недоліки // Вестник Херсонского национального технического университета. 2023. № 2(85). С. 221–227. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/harakteristika-vidiv-lizingu-yih-perevagi-ta-nedoliki>
- 38.Про фінансовий лізинг : Закон України від 16.12.1997 № 723/97-ВР (в ред. 2020 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1201-20#Text>
- 39.Програма «Доступні кредити 5-7-9%» та «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» в умовах воєнного стану. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/>
- 40.Сіпеева А. О. Розвиток ринку лізингових послуг у системі міжнародних торговельних відносин. 2021. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/>
- 41.Слав'юк Н., Глущенко С. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. 2022. URL: https://fpk.in.ua/images/biblioteka/3bac_finan/Rynok-finansovykh-posluh-2022.pdf

42. Степанець В., Краснова І. Способи врегулювання неплатоспроможності банків в Україні // Herald of Khmelnytskyi National University. 2023. № 6(324). С. 95–102. URL: <https://journals.khnu.km.ua/>
43. Сутність лізингу, форми та види лізингу. URL: <https://eskacapital.com/ua/articles/>
44. ТОВ «ПАК-ТРЕЙД». Офіційний сайт. URL: <https://pack-trade.com/uk/>
45. ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС». Досьє компанії. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/42359229/
46. ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС». Офіційний сайт. URL: <https://atom-finance.com.ua/>
47. Українське об'єднання лізингодавців. Офіційний сайт. URL: <http://uul.com.ua/>
48. Уточнено процедуру анулювання ліцензій для небанківських фінансових установ. НБУ. 2022. URL: <https://bank.gov.ua/>
49. Хачатрян В. В., Менчинська О. М. Сучасний стан та тенденції розвитку міжнародного ринку лізингових послуг // Економічний вісник. 2021. Вип. 8. С. 114–125. URL: <http://sel.vtei.edu.ua/>
50. Шолойко А., Клименко Д. Розвиток фінансового лізингу в Україні на основі ESG принципів // Економіка та суспільство. 2025. № 79. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-79-19>

ЗАВДАННЯ З ПІДГОТОВКИ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

ЗАТВЕРДЖУЮ
завідувач кафедри міжнародних
відносин і політичного
менеджменту
д.е.н., доц.
Ірина ГРАБЧУК

“ ” 2025 р.

ЗАВДАННЯ

на магістерську роботу студентки
Рудніченко Олександри Олексіївни

1. Тема роботи: «Проблеми та перспективи розвитку фінансового лізингу в Україні в контексті міжнародної економічної інтеграції».

затверджена Наказом університету від “ ” 202__р. № /с

2. Термін здачі студентом закінченої роботи _____

3. Вихідні дані роботи (предмет і об’єкт дослідження)

Предметом дослідження виступають теоретичні, економічні, організаційні та правові особливості функціонування ринку фінансового лізингу та його розвитку в умовах глобалізації.

Об’єктом дослідження є фінансовий лізинг в Україні та світі в умовах міжнародної економічної інтеграції.

4. Зміст I-го розділу (перелік питань, що розглядаються)

- 1.1. Економічна сутність та види фінансового лізингу
- 1.2. Роль фінансового лізингу у міжнародних економічних відносинах
- 1.3. Інституційні та правові аспекти регулювання фінансового лізингу в Україні та світі

5. Зміст II-го розділу (перелік питань, що розглядаються)

- 2.1. Динаміка та структура ринку фінансового лізингу в Україні
- 2.2. Організаційно-економічна характеристика та діяльність ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС» на національному та міжнародних ринках лізингових послуг
- 2.3. Основні проблеми та бар’єри розвитку фінансового лізингу в Україні

6. Зміст III-го розділу (перелік питань, що розглядаються)

3.1. Міжнародний досвід вдосконалення діяльності компаній фінансового лізингу (порівняльний аналіз процедур оформлення лізингових угод в Україні, США та Німеччині)

3.2. Світовий досвід і фактори впливу на розвиток міжнародного фінансового лізингу

3.3. Напрями розвитку фінансового лізингу в Україні на основі практики ТОВ «ФК «АТОМ ФІНАНС»

7. Перелік додатків до магістерської роботи

8. Консультанти з магістерської роботи із зазначенням розділів, що їх стосуються

Розділ	Консультант	Підпис консультанта, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1			
2			
3			

10. Дата видачі завдання _____

Керівник _____
(підпис)

Завдання прийняв до виконання _____

(підпис)

Календарний план

№ з/п	Назва етапів написання магістерської роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Узгодження теми магістерської роботи з науковим керівником	до 16.09.2025	
2.	Збір інформації та огляд літератури за темою	до 30.09.2025	
3.	Затвердження плану магістерської роботи	до 30.09.2025	
4.	Робота над розділом 1	до 11.10.2025	
5.	Робота над розділом 2	до 25.10.2025	
6.	Робота над розділом 3	до 08.11.2025	

7.	Підведення підсумків та написання висновків і пропозицій до магістерської роботи	до 11.11.2025	
8.	Оформлення магістерської роботи	до 18.11.2025	
9.	Подання роботи на випускаючу кафедру	до 25.11.2025	

Студент _____
(підпис)

Керівник _____
(підпис)

РЕЦЕНЗІЯ

на магістерську роботу поданої на здобуття ступеня магістра
за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини»

Рудніченко Олександра Олексіївна

(прізвище, ім'я та по батькові)

виконану на тему: «Проблеми та перспективи розвитку фінансового лізингу в Україні в контексті міжнародної економічної інтеграції»

1. Оцінка якості виконання роботи

№	Критерій оцінювання	Ступінь відповідності критерію			
		відсутній	низький	середній	високий
1.1	Актуальність обраної теми				
1.2	Ступінь розкриття теми				
1.3	Використання в роботі матеріалів базової установи / організації				
1.4	Достовірність наведеної в роботі інформації, правдивість фактичних даних				
1.5	Грунтовність аналітичного розділу для розробки рекомендацій				
1.6	Актуальність рекомендацій автора				
1.7	Перспективи впровадження запропонованих рекомендацій				
1.8	Практична значущість пропозицій				
1.9	Оцінка загальних вражень від магістерської роботи (оформлення, стиль і грамотність викладення тощо)				
1.10	Недоліки роботи				
1.11	Переваги роботи				

2. Висновок рецензента

№	Критерій оцінювання	Ступінь відповідності критерію			
		відсутній	низький	середній	високий
2.1	Відповідність якості виконаної магістерської роботи встановленим вимогам				
2.2	Можливість допуску магістерської роботи до захисту в ЕК				

Рецензент

(посада)

(підпис)

(прізвище та ініціали)

«__» _____ 2025р.