УДК 657.22.0:330.3220

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ З ТОЧКИ ЗОРУ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ

© 2015 **ПОТАПОВА Н. О.**

УДК 657.22.0:330.3220

Потапова Н. О. Організаційно-економічні аспекти лізингових операцій з точки зору обліку та аналізу

Метою статті є дослідження методик організації та реалізації різних видів лізингових угод. Установлено, що українським підприємствам лізинг дає можливість інноваційних трансформацій з одночасним вирішенням завдання економії грошових ресурсів. Визначено принциповий порядок організації угоди тристороннього лізингу. Систематизовано врегулювання на законодавчому рівні різних країн розподілу деяких видів ризиків, пов'язаних з експлуатацією, знищенням і ушкодженням об'єкта лізингу. Проаналізовано правове забезпечення лізингу в різних країнах як важливої умови його успішного розвитку у сфері залучення іноземних інвестицій. Узагальнено найсуттєвіші переваги та недоліки лізингу порівняно з операціями купівлі-продажу та залученням кредитних ресурсів. Запровадження у вітчизняну практику здійснення лізингових операцій загальноприйнятих міжнародних принципів передбачає врахування специфіки вітчизняного підприємництва та вимагає значного обсягу інформації системного характеру, переважна більшість якої формується завдяки процедурі бухгалтерського обліку та аналізу. Таким чином, перспективами подальших розвидок у даному напрямі є дослідження й узагальнення методології обліку та методики аналізу лізингових операцій в одержувача активів.

Ключові слова: *лізинг, лізингодавець, лізингодержувач, об'єкт лізингу, лізингова угода.*
Табл.: *2.* ***Бібл.:*** *11.*

Потапова Наталя Олександрівна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу, Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі (пер. Плетньовський, 5, Харків, 61003, Україна)*
E-mail: *potapova.natalya.a.@gmail.com*

УДК 657.22.0:330.3220

Потапова Н. А. Организационно–экономические аспекты лизинговых операций с точки зрения учета и анализа

Целью статьи является исследование методик организации и реализации разных видов лизинговых сделок. Установлено, что украинским предприятиям лизинг дает возможность инновационных трансформаций с одновременным решением задачи экономии денежных ресурсов. Определен принципиальный порядок организации сделки трехстороннего лизинга. Систематизировано урегулирование на законодательном уровне разных стран распределения некоторых видов рисков, связанных с эксплуатацией, уничтожением и повреждением объекта лизинга. Проанализировано правовое обеспечение лизинга в разных странах как важное условие его успешного развития в сфере привлечения иностранных инвестиций. Обобщены самые существенные преимущества и недостатки лизинга по сравнению с операциями купли-продажи и привлечением кредитных ресурсов. Внедрение в отечественную практику осуществления лизинговых операций общепринятых международных принципов предусматривает учитывание специфики отечественного предпринимательства и требует значительного объема информации системного характера. Подавляющая часть такой информации формируется благодаря процедуре бухгалтерского учета и анализа. Таким образом, перспективами дальнейших разработок в данном направлении являются исследование и обобщение методологии учета и методики анализа лизинговых операций у получателя активов.

Ключевые слова: *лизинг, лизингодатель, лизингополучатель, объект лизинга, лизинговое соглашение.*
Табл.: *2.* ***Бібл.:*** *11.*

Потапова Наталья Александровна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры учета, аудита и экономического анализа, Харьковский институт финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли (пер. Плетневский, 5, Харьков, 61003, Украина)*
E-mail: *potapova.natalya.a.@gmail.com*

UDC 657.22.0:330.3220

Potapova N. O. Organizational-Economic Aspects of Leasing Operations in Terms of Accounting and Analysis

The article is aimed at studying the techniques for organization and implementation of different kinds of leasing dealings. It has been specified that in case of Ukrainian enterprises leasing gives the possibility for innovative transformations with a simultaneous solution of the task of economizing their financial resources. The principal order for organizing a tripartite leasing dealings has been determined. The adjustment at the legislative level, respecting differences between countries, of the distribution of certain types of risks connected with exploitation, destruction and damage of the object of leasing has been systematized. The legal securing of leasing in different countries as an essential condition for its successful development in the sphere of attracting foreign investment has been analyzed. The most significant advantages and disadvantages of leasing versus the buying-selling operations as well as attraction of credit resources have been generalized. Introduction into the domestic practice of leasing operations the generally accepted international principles requires considering the specifics of the domestic entrepreneurship and demands a significant amount of information of a systemic nature. The bulk of this information is generated through the accounting and analysis procedure. Thus, the prospects for further development in this direction are studying and generalization of both the accounting methodology and methods for analysis of leasing operations in terms of recipient of assets.

Key words: *leasing, lessor, lessee, object of leasing, leasing agreement.*
Tabl.: *2.* ***Bibl.:*** *11.*

Potapova Natalya O. *– Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Accounting, Audit and Economic Analysis, Kharkiv Institute of Finance of the Ukrainian State University of Finance and International Trade (per. Pletnovskyy, 5, Kharkiv, 61003, Ukraine)*
E-mail: *potapova.natalya.a.@gmail.com*

Скорочення промислового виробництва розпочате наприкінці 2012 р., поглибилося у 2014 р. і продовжується в поточному багато в чому у зв'язку із зупинкою промисловості Луганської та Донецької областей та втратою російського ринку збуту [10]. Так, якщо в першому півріччі 2014 р. показники промисловості знизилися на 4,7 %, то за результатами року падіння склало 10,7 %. У сфері будівництва падіння прискорилося з 9 % до 22,7 %, вантажообороту – з нульового показника до 10,8 %. Лише позитивна динаміка аграрного сектора (річне зростання – 2,8 %) утримала загальні показники економіки України від повного обвалу [11]. Відплив інвестиційних капіталів та тенденція скорочення банківського кредитування є додатковими факторами гальмування економічного розвитку України.

Необхідність підвищення результативності управлінських рішень щодо оновлення, реконструкції та модернізації техніко-технологічної бази спонукає україн-

ські підприємства до активного пошуку оптимальних методів залучення інвестиційних ресурсів.

Лізингові операції розглядаються діловими колами України, насамперед, як засіб фінансування, що дозволяє створити альтернативу традиційному кредитуванню проектів [6].

Звичайно під лізингом розуміють довгострокову оренду основних засобів виробництва для їхнього використання орендарем у виробничих цілях, у той час як орендодавець, якому належить здане в оренду майно, зберігає право власності на нього до кінця терміну угоди.

Однак лізинг – це специфічна форма оренди, що зближує поняття лізингу і кредиту. На відміну від оренди в процесі лізингу беруть участь не два, а три і більше суб'єктів: постачальник устаткування, лізингова компанія і користувач. Крім того, можуть бути задіяні посередники, гаранти і кредитори [4].

Українське законодавство визначає лізинг як підприємницьку діяльність [5]. Об'єктом лізингу може бути будь-яке майно, віднесене до основних фондів підприємства, за винятком земельних ділянок, природних об'єктів і державного майна, що може брати участь у лізингових відносинах тільки з дозволу органу, що здійснює управління цим майном у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України. Брати участь у лізингових відносинах можуть тільки юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності.

Суб'єктами лізингу, по законодавству України, є: лізингодавець, який передає майно в користування за договором лізингу; лізингоодержувач, що одержує майно в користування; і продавець, що є виготовлювачем майна або його власником. Майно, що передається в лізинг, може бути як власністю лізингодавця, так і купуватися їм у відповідного продавця за дорученням лізингоодержувача.

Угоди тристороннього лізингу одержали найбільше поширення на міжнародному ринку, на частку цієї категорії лізингових угод приходиться від 80% до 85% від загального числа укладених договорів лізингу.

Таким чином, лізинг включає відносини купівлі-продажу і відносини оренди. Але стрижнем відносин тут є кредитна операція, а ключовою фігурою – лізингова компанія, що надає лізингоодержувачеві фінансову послугу. Лізингодавець купує майно у власність за повну вартість, але не для себе, а для користувача, що одержує і використовує це майно, не вкладаючи одноразово всю суму, а періодично сплачуючи за це відповідні внески. Отже, лізинг можна розглядати як передачу майна в тимчасове користування на умовах зворотності, терміновості, платності, тобто кваліфікувати як кредит в основний капітал.

Тому, з точки зору бухгалтерського обліку та економічного аналізу, лізинг є специфічним кредитом, наданим лізингодавцем лізингоодержувачеві у формі переданого в користування майна.

Необхідними умовами передачі майна в користування за договором лізингу є: виключне право користування майном; визначеність терміну дії угоди; сплата періодичних лізингових платежів.

Таким чином, положення про виключне право користування майном, що є присутнім у законі, виключає можливість сублізингу.

Об'єкт лізингу протягом усього терміну дії угоди є власністю лізингодавця.

Право користування об'єктом лізингу належить лізингоодержувачеві тільки на умовах, визначених договором лізингу.

Основне місце в системі лізингових відносин належить поняттю лізингових платежів. На практиці мотивація до взаємодії лізингодавця і лізингоодержувача ґрунтується на конкретних економічних розрахунках. Одержання лізингових платежів з власності, що здається у лізинг, є метою такого роду угод. Саме лізингові платежі можуть зробити лізинг взаємовигідним для всіх його учасників.

Під лізинговими платежами розуміють загальну суму, яка сплачується лізингоодержувачем лізингодавцю за надане йому право користування майном – об'єктом угоди.

У лізингові платежі включаються: амортизація лізингового майна за весь термін дії угоди лізингу, компенсація плати лізингодавця за використані їм позикові кошти, комісійна винагорода, плата за додаткові послуги лізингодавця, передбачені договором лізингу. Лізингові платежі сплачуються у вигляді окремих внесків.

Платежі можуть здійснюватися в грошовій формі, компенсаційній формі, тобто продукцією або послугами лізингоодержувача, а також у змішаній формі. При цьому ціна продукції або послуг лізингоодержувача встановлюється відповідно до чинного законодавства.

Лізингове законодавство в Україні захищає права як лізингодавця, так і лізингоодержувача. Так, несплата лізингоодержувачем лізингових платежів протягом двох чергових термінів спричиняє повернення об'єкта лізингу лізингодавцю в безперечному порядку.

При банкрутстві лізингоодержувача, арешті або конфіскації його майна об'єкт лізингу відокремлюється від загального майна лізингоодержувача і передається лізингодавцю.

Лізингодавець має право здійснювати за свій рахунок контроль за умовами експлуатації та цілеспрямованим використанням об'єкта лізингу і, у випадку нанесення лізингоодержувачем якого-небудь збитку, може вимагати його відшкодування відповідно до умов договору.

Відповідно до Конвенції про міжнародний фінансовий лізинг лізингодавець не може втручатися у вибір лізингоодержувачем продавця майна і визначення специфіки об'єкта лізингу [1].

Відповідно до цього законодавства лізингоодержувач має право вимагати відшкодування збитку, заподіяного невиконанням лізингодавцем умов договору лізингу.

У міжнародних економічних відносинах зустрічається цілий ряд різноманітних видів лізингових угод. Однак основними видами лізингу є фінансовий і оперативний лізинг [3].

Фінансовий лізинг по своїй економічній суті аналогічний довгостроковому кредитуванню. Характеризу-

ється середньо- та довгостроковим первинним періодом контракту й амортизацією повної або більшої частини вартості устаткування. Термін подібного контракту не може бути менше 60% періоду повної амортизації вартості лізингового майна, визначеної в день укладання контракту. Після закінчення терміну дії контракту лізингоодержувач може повернути об'єкт лізингу лізингодавцю, продовжити угоду, укласти нову або купити об'єкт лізингу по залишковій вартості. Фактично фінансовий лізинг відрізняється від довгострокового кредитування купівлі моментом переходу права власності на об'єкт лізингу до лізингоодержувача. Право власності на об'єкт фінансового лізингу здобувається лізингоодержувачем після сплати повної вартості об'єкта лізингу відповідно до умов договору і законодавства України [8].

У практиці зовнішньоекономічного співробітництва Схід – Захід угоди фінансового лізингу укладаються, як правило, на термін від 3 до 5 років. При цьому в більшості випадків обов'язок сплати податків, витрат по страхуванню, техобслуговуванню й експлуатації устаткування лежить на лізингоодержувачеві.

Фінансовий лізинг – найбільш розповсюджена форма лізингу у відносинах Схід – Захід. Однак цей різновид лізингу нерідко зіштовхується з проблемами, пов'язаними з недостатньою деталізацією, а іноді й неадекватністю інстуціонального регулювання лізингу в східноєвропейських країнах.

Особливою формою фінансового лізингу є лізинг із використанням позикових коштів, при якому основна частина вартості устаткування оплачується за рахунок банківських позик, отриманих лізингодавцем на ринку позикового капіталу під заставу вартості нерухомого або будь-якого іншого майна. У цьому випадку може укладатися окрема угода, за якою лізингові платежі переводяться безпосередньо кредиторам. Така форма розрахунків розглядається банками як своєрідна гарантія одержання платежів за виданими лізингодавцю кредитами. Найбільш широке застосування ця форма лізингу знайшла при фінансуванні будівництва великих нафтохімічних комплексів в Угорщині.

У рамках *оперативного лізингу* контрактний термін значно менше, ніж тривалість життєвого циклу устаткування. Договір може бути укладений на термін, за який амортизується менше 90% вартості об'єкта лізингу. У цьому випадку можливо повторне використання об'єкта, але устаткування, знос якого становить 90% і більше, не може бути передане в лізинг. Типовим прикладом операційного лізингу може служити одноразове або сезонне користування літаками, судами, будівельною технікою. Цей вигляд лізингової операції пропонується, як правило, виробником устаткування, торговими компаніями або їх дочірніми лізинговими фірмами.

У практиці східноєвропейських країн строк угоди оперативного лізингу не перевищує трирічний період.

Лізингоодержувач зберігає за собою право анулювання контракту за умови попереднього і завчасного повідомлення лізингодавця. Ця форма лізингу передбачає більшу відповідальність лізингоодержувача за збереження об'єкта лізингу. Лізингоодержувач бере на себе зобов'язання самостійно укладати контракти з фірмою-постачальником на ремонт і техобслуговування устаткування.

Деякі західні фірми покладають на лізингоодержувачів зі східноєвропейських країн обов'язок підшукувати підприємства у своїй країні, які готові взяти у подальшу оренду устаткування, по якому минає первинний лізинговий термін. Такий пункт, як правило, міститься в контрактах, у яких залишкова вартість устаткування велика і де не передбачається купівля об'єкта лізингу по залишковій вартості.

Основою лізингу є договір, що регулює правовідносини між суб'єктами лізингу. Реорганізація лізингодавця не є підставою для зміни умов договору або його розірвання.

Однак лізингові угоди породжують такий широкий спектр правовідносин, який неможливо вмістити у рамки одного договору. Переважна більшість лізингових угод між західними і східноєвропейськими фірмами передбачає, як правило, такий мінімальний перелік контрактів.

По-перше, загальна лізингова угода між виробником і лізинговою компанією, відповідно до одного з пунктів якої остання закуповує машини й устаткування для подальшої здачі його в оренду східноєвропейському лізингоодержувачу. Цей контракт регулюється за домовленістю законодавством країни базування одного з партнерів.

По-друге, власне лізинговий контракт між західною лізинговою компанією і східноєвропейським лізингоодержувачем на передачу устаткування в лізинг. Лізингоодержувачем може виступати виробниче підприємство, банк, національна лізингова фірма або зовнішньоекономічне об'єднання агентської угоди від імені виробничого підприємства, що бере устаткування в лізинг.

По-третє, окремі контракти між західною фірмою – постачальником і східноєвропейським лізингоодержувачем на технічне обслуговування і постачання запасних частин. У випадку якщо лізингові платежі сплачуються з прибутку, отриманого від експорту продукції, виробленої на устаткуванні, що отримано у лізинг, звичайно укладається ще два контракти: контракт між східноєвропейським лізингоодержувачем і західною фірмою – покупцем виробленої продукції; контракт між західною лізинговою фірмою і фірмою – покупцем продукції, за яким лізингові платежі сплачуються з надходжень від реалізації товарів лізингоодержувача.

Одним з найважливіших питань, з якими зіштовхується західний лізингодавець при укладанні лізингових угод з підприємствами східноєвропейських країн, є проблема гарантованості угоди від різного роду ризиків. Питання розподілу ризику між сторонами варто ретельно пророблять на передінвестиційній фазі. Оскільки в основі лізингової угоди лежить фінансування, лізингодавець повинен бути готовим узяти на себе цей вид ризику.

Водночас ризики, пов'язані з адекватністю інвестицій у те або інше устаткування та його експлуатацію, як правило, цілком перекладаються на лізингоодержувача. Варіанти законодавчого врегулювання розподілу

деяких видів ризиків, пов'язаних з експлуатацією, знищенням і ушкодженням об'єкта лізингу, представлено в *табл. 1* [2].

Лізингодавець приймає на себе ризик кредитування і країнний ризик, але операційний ризик, ризик, пов'язаний з контрактом купівлі-продажу, і податковий ризик, тобто так звані нефінансові ризики, як правило, цілком лягають на лізингоодержувача.

Західноєвропейські лізингові фірми для забезпечення гарантій від ризиків, пов'язаних з постачаннями в країни Східної Європи, прагнуть до одного з двох варіантів: або отримати від на лізингоодержувача банківську гарантію або, в окремих випадках, – відповідне забезпечення через систему гарантій по експортних кредитах у країні постачальника; або придбати на ринку страховий поліс у приватної страхової компанії, що значно здорожчує вартість лізингу. Якщо лізингодавець не може одержати банківську гарантію від лізингоодержувача або гарантію по експортних кредитах від постачальника, то останнім засобом зберегти лізингову угоду від ризику неплатоспроможності лізингоодержувача є отримання гарантій постачальника устаткування на суму поточних лізингових відрахувань і залишкової вартості устаткування. У деяких випадках фірми-постачальники беруть на себе такий ризик з метою стимулювання збуту, але ці послуги, зрозуміло, враховуються в продажній ціні устаткування.

Через сутність лізингової угоди, відповідно до якої майно, що здається, залишається власністю фірми-лізингодавця, сам факт наявності об'єкта лізингу є відомою гарантією від ризику неплатоспроможності на лізингоодержувача. Причому ступінь гарантованості лізингодавця визначається ринковою ціною устаткування на той або інший момент часу.

Ця сума може відрізнятися залежно від темпів морального старіння, а також руху цін на ринку уживаних товарів.

Реалізація вузькоспеціалізованого устаткування, особливо якщо воно виконано за кресленнями замовника, як правило, значно складніша, ніж продаж серійних машин. З іншого боку, багато товарів машинобудівної галузі мають короткий життєвий цикл і швидко втрачають вартість у результаті морального старіння. При здачі в лізинг такого устаткування лізингові фірми компенсують підвищений ризик, пов'язаний з можливою неплатоспроможністю лізингоодержувача, пропонуючи більш високі лізингові ставки. У таких угодах неможливість українським лізингоодержувачем отримати гарантію від солідного комерційного банку може перетворитися у великі валютні переплати. Разом з тим ціни на деякі види продукції важкого машинобудування мають тенденцію до інфляційного зростання. Таке устаткування має велику вартість як гарантію від ризику неплатоспроможності лізингоодержувача. В усіх випадках фірма-лізингодавець враховує фактори ризику в ціні: більший ризик супроводжується більш високими ставками лізингових платежів [9].

У більшості ж випадків лізингова компанія ставить на переговорах питання про одержання додаткових гарантій. Враховуючи, що сьогодні українські підприємства не можуть представити в повному обсязі жодної з форм гарантійного забезпечення, які широко застосовуються у світовій практиці, таких як застава нерухомості, банківських депозитів, акцій, облігацій і інших цінних паперів, то мова зводиться до можливості одержання гарантій уряду України [7].

Таким чином, використання лізингових угод як форми залучення інвестиційних ресурсів має цілий ряд складностей.

У цих умовах важливим аспектом успішного розвитку міжнародного лізингу є його правове забезпечення. На це варто звернути особливу увагу тому, що, з одного боку, лізингові відносини надзвичайно складні, а з іншого боку – тому, що в різних країнах вони кваліфікуються і регулюються неоднаково, що має особливе значення для українських підприємців у випадку вибору лізингу для здійснення проекту спільного підприємництва за участю іноземного партнера (*табл. 2*).

Таблиця 1

Розподіл ризиків і витрат у законодавстві різних країн.

Україна	Росія	Білорусія
Ризик випадкового знищення або ушкодження об'єкта фінансового лізингу несе лізингоодержувач, якщо інше не передбачено договором лізингу. Ризик випадкового знищення або ушкодження при оперативному лізингу несе лізингодавець, якщо інше не передбачено договором лізингу	Ризик випадкової загибелі, утрати, псування лізингового майна несе лізингодавець. Договором може бути передбачений перехід указаного ризику до лізингоодержувача з моменту постачання йому майна	Ризик випадкової загибелі, утрати, псування або ушкодження лізингового майна переходить від лізингодавця до лізингоодержувача з моменту передачі йому у володіння або користування даного майна, якщо це передбачено договором

Таблиця 2

Правове регулювання лізингу

Країни, у яких лізинг регламентується спеціальними законами	Країни, у якихрегулювання лізингу здійснюється спеціальними законодавчими актами «загального права»	Країни, що не мають спеціальних законів, що регулюють лізингові відносини
Бельгія, Іспанія, Португалія, Франція, Росія, Україна, Білорусія	Англія, Австралія, Нова Зеландія	США, Німеччина

Відсутність одноманітності в лізинговому законодавстві пов'язана з істотними розбіжностями в правилах і стандартах бухгалтерського обліку, у віднесенні лізингових платежів на витрати виробництва, а значить, на оподаткування підприємств.

ВИСНОВКИ

Для українських підприємств лізинг надає можливість одночасного розв'язання двох проблем, надзвичайно актуальних у теперішніх економічних умовах: одержання сучасного обладнання і мінімізації обсягу одномоментних виплат в іноземній валюті.

Лізинг у порівнянні з традиційною купівлею-продажем має багато переваг, серед яких належить виділити такі, найбільш значущі. Лізинг дає можливість лізингоодержувачу розширити виробництво та налагодити обслуговування обладнання без значних одноразових витрат і залучення позикових коштів. Орендні виплати починаються лише після початку експлуатації обладнання, що дає можливість підприємству здійснювати їх за рахунок коштів, які надходять від реалізації продукції, виробленої на орендованому обладнанні. Лізингові угоди можуть передбачати зобов'язання лізингодавця виконувати ремонт і технічне обслуговування обладнання, що є надважливим під час лізингу складного комплектного обладнання. Лізинг дозволяє лізингоодержувачу періодично відновлювати морально застаріле обладнання без значних фінансових витрат. Податкові пільги та інші інвестиційні заохочення, що поширені в багатьох західних країнах, дозволяють іноді домовлятися про лізингові ставки, нижчі рівня поточного банківського відсотка. У зв'язку з фіксованим графіком здійснення лізингових платежів лізингоодержувач має більше можливостей координування витрат на фінансування капіталовкладень і грошових надходжень від реалізації продукції, що випускається, аніж за операцій купівлі-продажу обладнання. Згідно з деякими лізинговими угодами лізингоодержувач має пільги при придбанні орендованого майна по закінченні терміну дії контракту. Лізингова фірма може сприяти в розробці техніко-економічного обґрунтування проекту. Лізинг дозволяє оперативно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури. Широкий спектр послуг, які надаються за угодами лізингу, та можливість проведення складних багаторівневих операцій забезпечує високий ступень адаптації до конкретних потреб лізингоодержувача.

Лізинг не погіршує платіжне положення країни. За правилами МВФ зобов'язання лізингу не включаються до показника зовнішньої заборгованості.

Водночас лізинг має певні недоліки, які можуть бути успішно подолані за умов грамотного структурування угод. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Артиш В. І. Історичні аспекти виникнення та розвитку лізингу в світі / В. І. Артиш // Український інвестиційний журнал WELCOM. – 2010. – № 11. – С. 3–11.

2. Брус С. І. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні / С. І. Брус // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 75–85.

3. Внукова Н. М. Чи є можливості розвитку фінансового лізингу в Україні / Н. М. Внукова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http//www. Leasing.org.ua

4. Грищенко І. М. Дослідження становлення лізингового посередництва / І. М. Грищенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8 (62). – С. 61–66.

5. Грищенко О. Фінансовий лізинг: історія, сучасність та перспективи розвитку / О. Грищенко // Юридичний журнал. – 2010. – № 3. – С. 32–41.

6. Зав'ялова І. А. Стан та перспективи розвитку лізингового ринку в Україні : матеріали сьомої Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Актуальні проблеми сучасної науки» / І. А. Зав'ялова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http// intkonf.org/zavyalova-ia-stan-ta-perspekt

7. Ладюк О. Д. Розвиток лізингу в Україні: переваги і недоліки / О. Д. Ладюк // Финансы, учет, банки. – 2008. – № 14. – С. 59–65.

8. Онищук Я. В. Розвиток лізингу в Україні / Я. В. Онищук // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 106–113.

9. Пономаренко Т. Через системне регулювання лізингових операцій до створення високотехнологічних виробництв / Т. Пономаренко // Лізинг в Україні. – 2011. – № 3. – С. 7–8.

10. Щодо тенденцій розвитку економіки України у 2014–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http// www.niss.gov.ua/articles/1635

11. Україна 2014–2015. Долаючи виклики (аналітичні оцінки) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http// www.razumkov.org.ua/upload/Pidsumky_2014_2015_A4_fnl.pdf

REFERENCES

Artysh, V. I. "Istorychni aspekty vynyknennia ta rozvytku lizynhu v sviti" [Historical aspects of occurrence and development of leasing in the world]. *WELCOM*, no. 11 (2010): 3-11.

Brus, S. I. "Rozvytok rynku lizynhovykh posluh v Ukraini" [The development of the leasing market in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 11 (2010): 75-85.

Hryshchenko, I. M. "Doslidzhennia stanovlennia lizynhovoho poserednytstva" [Research of leasing mediation]. *Aktualni problemy ekonomiky,* no. 8 (62) (2009): 61-66.

Hryshchenko, O. "Finansovyi lizynh: istoriia, suchasnist ta perspektyvy rozvytku" [Financial leasing: Past, Present and prospects]. *Yurydychnyi zhurnal*, no. 3 (2010): 32-41.

Ladiuk, O. D. "Rozvytok lizynhu v Ukraini: perevahy i nedoliky" [The development of leasing in Ukraine: advantages and disadvantages]. *Fynansy, uchet, banky*, no. 14 (2008): 59-65.

Onyshchuk, Ya. V. "Rozvytok lizynhu v Ukraini" [The development of leasing in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 7 (2009): 106-113.

Ponomarenko, T. "Cherez systemne rehuliuvannia lizynhovykh operatsii do stvorennia vysokotekhnolohichnykh vyrobnytstv" [A system of regulation of leasing operations to create high-tech industries]. *Lizynh v Ukraini*, no. 3 (2011): 7-8.

"Shchodo tendentsii rozvytku ekonomiky Ukrainy u 2014-2015 rr. " [Regarding the development of the economy of Ukraine 2014-2015 biennium]. http//www.niss.gov.ua/articles/1635

"Ukraina 2014-2015. Dolaiuchy vyklyky (analitychni otsinky)" [Ukraine 2014-2015. Overcoming challenges (analytical assessment)]. http//www.razumkov.org.ua/upload/Pidsumky_2014_2015_A4_fnl.pdf

Vnukova, N. M. "Chy ie mozhlyvosti rozvytku finansovoho lizynhu v Ukraini" [Is there any possibility of financial leasing in Ukraine]. http//www.Leasing.org.ua

Zavialova, I. A. "Stan ta perspektyvy rozvytku lizynhovoho rynku v Ukraini" [State and prospects of development of the leasing market in Ukraine]. http//intkonf.org/zavyalova-ia-stan-ta-perspekt