

DOI: 10.15276/ETR.04.2024.12
 DOI: 10.5281/zenodo.13851973
 UDC: 336.77:338.43
 JEL: E51, G2, G21, G23, Q13

ЛІЗИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

LEASING AS AN EFFECTIVE FINANCIAL INSTRUMENT FOR THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL BUSINESS ENTITIES

Svitlana V. Andros, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
 National Scientific Center "Institute of Agrarian Economy"
 National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine
 ORCID: 0000-0001-5561-901X
 Email: andros.sv@ukr.net

Received 26.06.2024

Функціонування аграрного підприємництва в умовах воєнного стану призводить до збільшення вартості фінансових ресурсів і збільшення структурованих ризиків.

Використовувані нині сільськогосподарськими підприємствами джерела фінансування – такі як самофінансування за рахунок прибутку, амортизаційних відрахувань, банківських кредитів – не дозволяють вирішити проблему відтворення основних фондів аграрного комплексу через незначні обсяги. Вартість запозичень занадто висока. З одного боку, значний знос основних засобів українських аграрних компаній, з іншого, – процес оновлення основних фондів в умовах війни гальмується відсутністю власних коштів аграрних підприємств для розширення і модернізації виробничих потужностей. Середньозважені процентні ставки за кредитами, наданими комерційними банками українським аграрним підприємствам занадто високі. Оновлення виробничого потенціалу і збільшення вартості основного капіталу суб'єктів аграрного бізнесу пов'язані з пошуком нових інструментів, механізмів, форм і схем здійснення інвестицій, які забезпечують необхідний приплив коштів для модернізації аграрного виробництва.

Альтернативою дорогим для вітчизняних компаній банківським кредитам є лізинг в якості інструмента фінансування сільськогосподарської діяльності підприємства. Лізинг є ефективним інструментом підтримки аграрного підприємництва, оскільки дозволяє бізнесу формувати довгострокові активи виробничого призначення, тим самим роблячи доступніші ресурси та знижуючи ризики. Лізинг за своїми характеристиками являє собою можливість для інноваційного та технічного переозброєння, створення необхідних потужностей аграрних підприємств та розвиток менших форм сільськогосподарської діяльності.

Розподіляючи вартість активу в часі через лізингові платежі, власники бізнесу можуть захистити свій капітал і використовувати його для

Андрос С.В. Лізинг як ефективний фінансовий інструмент розвитку суб'єктів аграрного бізнесу. Науково-методична стаття.

У статті досліджується структура та механізм лізингових операцій. Проаналізовано фактори, що впливають на поширення та розвиток лізингу, максимально повно відображено баланс інтересів учасників лізингової угоди. Сформульовані особливості лізингового фінансування в українському аграрному бізнесі. Розглядаються схеми фінансового лізингу в діяльності аграрних підприємств. Вивчено можливості поєднання лізингового механізму з іншими фінансовими інструментами для підвищення його ефективності. Обґрунтовано перспективи участі лізингового фінансування в аграрному секторі. Сформульовані основні напрями підвищення ефективності діяльності аграрних підприємств при лізингових операціях. Запропоновані положення щодо застосування лізингу як ефективного інструменту в аграрному бізнесі з урахуванням специфіки галузі.

Ключові слова: аграрний бізнес, лізинг, лізингові операції, інвестиції, лізингове фінансування, кредит, лізингодавець, лізингодержувач, фінансові інструменти

Andros S.V. Leasing as an Effective Financial Instrument for the Development of Agricultural Business Entities. Scientific and methodical article.

The article examines the structure and mechanism of leasing operations. The factors influencing the spread and development of leasing are analyzed, and the balance of interests of the participants in the leasing agreement is reflected as fully as possible. The features of leasing financing in Ukrainian agricultural business are formulated. Financial leasing schemes in the activities of agricultural companies are considered. The possibilities of combining the leasing mechanism with other financial instruments to increase its efficiency have been studied. The prospects for the participation of leasing financing in the agricultural sector are substantiated. The main directions for increasing the efficiency of agricultural companies in leasing operations are formulated. Provisions are proposed for the use of leasing as an effective tool in agricultural business, taking into account the specifics of the industry.

Keywords: agrarian business, leasing, leasing operations, investments, leasing financing, credit, lessor, lessee, financial instruments

інших бізнес-цілей, наприклад найму працівників або розширення своєї діяльності. Крім того, лізинг пропонує податкові пільги та гнучкість модернізації або заміни активів за потреби. Важливість лізингу у зв'язку з певним коригуванням пріоритетів і напрямків у сільськогосподарській діяльності стає особливо очевидним, коли фінансові ризики обмежують доступ до інвестиційних ресурсів, а ті, своєю чергою, посилюють інфляцію та подорожчання сільськогосподарського обладнання. За допомогою лізингу компанія може істотно зменшити інфляційні втрати в операційній діяльності, а також отримати вигоду від оптимізації фінансових витрат при обслуговуванні інвестицій.

Банківський сектор, здатний примножувати депозити, а отже, володіючи здатністю примножувати інвестиції, може виступати провідною ланкою інвестування аграрного бізнесу, в тому числі через лізинг.

Втім, таке явище, як лізингове фінансування, поки мало вивчене українськими фахівцями, тому основи для його наукового пошуку залишаються на українському ринку. Позитивний досвід його використання в сільському господарстві показав необхідність його подальшого активного використання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Нині проблеми розвитку лізингу активно обговорюються науковою громадськістю багатьох країн. Багато зарубіжних авторів, описуючи лізинг як фінансовий процес, по-різному розставляють акценти щодо його застосування. Зокрема, А. Мол-Гомес-Васкес та інші (Mol-Gómez-Vázquez et al., 2019) використали набір даних обстеження малих і середніх підприємств із 25 європейських країн, щоб проаналізувати, чи може використання лізингу як форми фінансування заповнити дефіцит фінансування обмежених малих і середніх агрофірм [1]. Л. Хауншильд (Haunschild, 2004) розглянув питання актуальності лізингу для підприємств середнього обсягу нині й у майбутньому, і емпірично довів розбіжності у його використанні, мотивації і задоволеності орендарів цим фінансовим інструментом залежно від розміру [2]. Х. Кронке (Kronke, 2011) дослідив фінансовий лізинг з позиції його уніфікації [3]. Джефф (фан цзін) Чан та інші (Jeffery (Jinfan) Chang et al., 2023) виявили, що банки використовують свої дочірні лізингові фірми для надання кредитів клієнтам, щоб обійти цільову політику уряду щодо посилення кредитної політики [4]. Дослідниця Г. Сафарова (Safarova, 2021) розкриває особливості механізму фінансування інвестицій на основі схеми міжнародного лізингу з урахуванням прийнятності умов фінансування як для підприємства-лізингоодержувача, так і для компанії-лізингодавця [5]. Результати дослідження А. Корбі і Л. Ллешай (Korbi & Lleshaj, 2020) показали, що розвиток фінансового лізингу є викликом для розвитку фінансового сектора, і навіть невикористаним потенціалом для аграрної

сфери [6]. А Міхіелс та інші (Michiels et al., 2021) провели дослідження лізингу як альтернативної форми фінансування аграрного бізнесу [7]. Т.В. Меррілл (Merrill, 2020) продовжив науковий пошук у цьому напрямі створивши комплексну картину визначальних особливостей оренди і того, чому лізинг є таким поширеним і досить успішним економічним інструментом [8]. Використовуючи внутрішні дані лізингової компанії в Німеччині, Д. Нойбергер та С. Ретке-Доппнер (Neuberger & Rätke-Dörpner, 2012) встановили детермінанти ймовірності та використання лізингу малими аграрними фірмами [9]. Одночасно С. Коші та інші (Cosci et al., 2015) дослідили фактори, що визначають рішення фірм з оренди, ступінь взаємозамінності лізингу та боргу, а також вплив лізингу на ймовірність того, що фірми відчують себе «раціональними кредитами». Їхні результати підтверджують гіпотезу про те, що лізинг зберігає капітал, допомагаючи цим послабити кредитні обмеження [10]. Дослідження Дж. Р. Лін та інших (Lin et al., 2013) показали, що аграрні підприємства взаємозамінно використовують позикові кошти та оренду як альтернативний варіант зовнішнього фінансування. Їхні результати підтверджують припущення про те, що аграрні підприємства з обмеженими можливостями, як правило, віддають перевагу більше лізингу, ніж борговому фінансуванню [11]. Цікаво, що М. Реалдон (Realdon, 2006) виявив причину того, чому справедливі кредитні спреди за забезпеченим боргом завжди збільшують ймовірність дефолту боржника, тоді як справедливі кредитні спреди з фінансового лізингу можуть зменшити ймовірність дефолту орендаря і навіть бути негативними [12]. А.Л. Ейсфельдт і А.А. Рампіні (Eisfeldt & Rampini, 2009) обґрунтували, що перевага лізингу криється в тому, що повернення у володіння орендованого активу простіше, ніж звернення стягнення на заставу забезпеченого кредиту, що означає, що лізинг має більш високу боргову ємність, ніж забезпечене кредитування [13].

При безперечних перевагах робіт зазначених вчених їх загальним недоліком є дискусійний характер теорії та методології лізингу як особливого фінансового інструменту розвитку суб'єктів аграрного бізнесу. Недостатньо вивчено питання організації внутрішньобанківського управління лізинговими відносинами. Представлено замало робіт, які розглядають фінансовий лізинг як метод фінансування виробничої та інвестиційної діяльності аграрного підприємства. Майже відсутні науково розроблені теоретичні та прикладні засади фінансового лізингу як методу фінансування. У цьому контексті дане питання є нарізним і потребує подальшого опрацювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

В умовах воєнного стану пошук нестандартних і ефективних рішень, пов'язаних з капітальними вкладеннями, стає все більш актуальним для більшості суб'єктів аграрного бізнесу. Через відсутність власних коштів для великих інвестицій

у технічне оновлення матеріально-виробничої бази багато аграрних підприємств стикаються з необхідністю скорочення витрат на свою діяльність, а тому лізингове фінансування стає ефективною формою оновлення основних засобів.

Натомість наукові основи банківського лізингу ще недостатньо сформовані в науці, що ускладнює можливість ефективного управління банківським лізингом. Необхідність вирішення зазначеної проблеми зумовлена: по-перше, необхідністю пошуку відповідних джерел фінансування, які принесуть найбільшу користь учасникам лізингового процесу; по-друге, недостатнім розвитком лізингу в Україні в цілому, в тому числі банківського лізингу, який покликаний служити мультиплікатором зростання суб'єктів аграрного бізнесу; по-третє, відсутністю комплексного дослідження теорії банківського лізингу та системи банківського управління лізинговими відносинами.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних аспектів лізингу як ефективного фінансового інструменту відтворення основного капіталу аграрних підприємств на ринку лізингових послуг.

Методологічною основою для статті стали фундаментальні концепції, обґрунтовані у класичних дослідженнях зарубіжної економічної та фінансової науки, присвячених дослідженню банківської справи та лізингу. У процесі роботи використовувався принцип методологічного різноманіття, що означає взаємодоповнюваність теоретичних концепцій, що визначають природу об'єкта, що досліджується, і його адекватність воєнним умовам. Діалектичний метод дозволив адекватно оцінити відповідність історичного та логічного розвитку лізингу в Україні.

У статті були використані такі загальнонаукові та спеціальні методи пізнання: аналіз та синтез – при обґрунтуванні особливостей лізингового фінансування в українському аграрному бізнесі; дедукція та індукція – при побудові схем фінансового лізингу в діяльності аграрних підприємств; абстрагування – при оцінюванні можливостей поєднання лізингового механізму з іншими фінансовими інструментами для підвищення його ефективності; методи угруповання – при дослідженні структури та механізму лізингових операцій; комплексний та порівняльний аналізи – при розгляді факторів, що впливають на поширення та розвиток лізингу; діалектичний підхід – при визначенні основних напрямів підвищення ефективності діяльності аграрних підприємств при лізингових операціях; історична та логічна оцінка економічних явищ – при обґрунтуванні перспектив участі лізингового фінансування в аграрному секторі. При розробці положень статті використовувалися також історичний підхід, закономірності управління бізнес-процесами та фінансовими ресурсами.

Вклад основного матеріалу дослідження

Успішний старт прискореного розвитку суб'єктів аграрного бізнесу вимагає великих

фінансових вкладень. Саме тому гостро постає питання пошуку джерел фінансування, оскільки за рахунок власних ресурсів часто немає можливості покрити потреби підприємства у фінансових ресурсах. Виникає необхідність вдаватися до позикових джерел, з яких можна виділити два: кредит і лізинг. Ці дефініції мають певною мірою схожу структуру, хоча пряме порівняння не зовсім коректне, оскільки кредит – це позика в грошовій або товарній формі, яку позикодавець надає позичальнику на умовах терміновості, платності та повернення.

Важливою частиною інвестиційної діяльності компанії є лізинг. Очевидно, що попит на оренду нерухомості визначається низкою факторів, серед яких найважливішими є: ціна нерухомості, податкові пільги для учасників договорів оренди та платоспроможність потенційних орендарів. Банківський відсоток як альтернативний варіант купівлі нерухомості. Дійсно, пропозиція нерухомості безпосередньо залежить від попиту, а також від необхідності її використання для розвитку суб'єктів аграрного бізнесу та важливості результату використання для галузі в цілому.

Лізинг є фактором розвитку аграрного виробництва шляхом модернізації основних фондів, удосконалення технологій, розвитку інноваційної діяльності тощо.

Лізинг – це форма інвестиційної діяльності, при якій лізингодавець (лізингова компанія) придбаває у постачальника обладнання (об'єкт лізингу) і здає його в оренду лізингоотримувачу (замовнику) за відповідний платіж, на визначений строк і на означених умовах, з подальшим переходом права власності до орендаря. Основним змістом лізингу є вкладення тимчасово вільних або придбаних фінансових ресурсів у передані в тимчасове користування довгострокові активи [9].

Фактично лізинг виходить із кредиту із залученням нових фінансових інститутів та деяким ускладненням структури (схеми) угоди, при цьому спрощуючи отримання обладнання кінцевим споживачем та пропонуючи йому вигідніші умови.

Причина широкого використання лізингу полягає в ряді переваг цього інструменту фінансування порівняно з класичним кредитом:

- лізинг передбачає 100-відсотковий кредит і, як правило, не вимагає негайного початку платежу. При традиційній купівлі нерухомості підприємство повинне покривати близько 15% коштів на витрати, а тому вимушене використовувати власні фінансові ресурси;
- укласти договір лізингу зазвичай легше, ніж взяти кредит, який вимагає жорстких умов та інших умов погашення (особливо фінансово, тобто самостійно). Особливо це стосується малих і середніх суб'єктів аграрного бізнесу;
- договір лізингу більш гнучкий, ніж кредит. Кредит завжди має обмежену суму та умови погашення. Під час лізингу суб'єкт аграрного бізнесу може розрахувати свій дохід і разом з лізингодавцем обдумати відповідний варіант фінансування;

- суб'єкту аграрного бізнесу набагато простіше укласти договір лізингу, ніж кредиту – адже саме обладнання є забезпеченням угоди;
- ризик зносу обладнання повністю лежить на орендодавцеві;
- дозволяє суб'єкту аграрного бізнесу, в якого відсутні необхідні грошові кошти, почати реалізацію великого проєкту;
- орендні платежі, які сплачує суб'єкт аграрного бізнесу, повністю відносяться на витрати виробництва;
- не збільшує заборгованість на балансі суб'єкта аграрного бізнесу та не впливає на співвідношення власних та залучених вкладень, тобто не впливає на можливість суб'єкта аграрного бізнесу отримати додатковий кредит;
- ринок лізингу більш стійкий до коливань валютного курсу, ніж кредит [1, 14].

Фінансовий лізинг – це задача в оренду нерухомого майна з повним поверненням або повною оплатою витрат. При фінансовому лізингу зазвичай існує посередник між виробником устаткування та його користувачем, який фінансує цю операцію. Суть цього правочину полягає в тому, що лізингоодержувач, який не має вільних фінансових ресурсів, пропонує лізинговій компанії укласти лізинговий правочин [6].

За наявності відповідної угоди орендар обирає продавця або виробника необхідного обладнання, а орендодавець купує його орендарю в тимчасове користування за плату, визначену договором оренди. Після розірвання такого договору таке обладнання або переходить у власність орендаря (в залежності від умов договору), або повертається орендодавцеві. Тому лізинг має подвійний характер. Ця двоїстість, з однієї позиції, криється у тому, що лізинг є вкладенням коштів у поворотній основі до основних фондів, з іншого – надаючи на певний період окремі елементи основних фондів, власник у встановлений час отримує їх назад, тобто є існування принципів терміновості і поворотності. За свої послуги власник нерухомості отримує комісійну платню, що забезпечує реалізацію платіжного принципу [3].

При реалізації дорогого проєкту залучення нових джерел фінансування для операції (банки, інвестиційні компанії) може збільшити кількість учасників лізингової операції.

Якщо договором лізингу передбачено продавання цього обладнання по закінченню строку дії, взаємини нетривалого користування майном стають взаєминами купівлі/продавання між лізингодавцем і лізингоодержувачем [4].

При цьому найважливішими складовими договорів оренди є відносини, що передбачають передачу майна у тимчасове користування. Коли мова йде про відносини з купівлею-продажем пристроїв, вони відіграють другорядну роль. Зазначимо, що лізинг характеризується складним поєднанням договору та пов'язаних з ним відносин власності та фінансових взаємин. За своєю економічною природою лізинг схожий на кредитні

відносини та інвестиції. Так, при здачі майна в оренду (як і в кредитних відносинах) власник майна повертає його в тимчасове користування в обумовлений термін і отримує відповідну комісію за надану послугу. Це означає, що в лізинговій операції зачіпаються практично всі елементи кредитних відносин. Єдина відмінність криється в тому, що при лізингу учасники угоди оперують не готівкою, а конкретною нерухомістю.

Тому лізинг часто кваліфікують як товарну позику, що надається лізингодавцем лізингоодержувачу у вигляді основних засобів, наданих у користування, і його доцільно розглядати як форму кредитування придбання машин і обладнання, альтернативну традиційному банківському кредиту [15]. Отже, важливим аспектом лізингу є те, що позика (інвестиція) лізингоодержувачу здійснюється не в грошовій формі, а у вигляді виплат у натуральній формі. Це дозволить уникнути як крадіжок, так і втрати практичної вигоди, що особливо важливо в умовах повоєнного відновлення економіки.

Зважаючи на наведені особливості ефекту довгострокової оренди, доречно наголосити, що лізинг є своєрідним економічним мультиплікатором, який дає потужний поштовх розвитку всіх ланок економіки.

Ще одним значущим аспектом є те, що використання лізингових кредитних схем впливає на розвиток малих і середніх аграрних підприємств.

Виходячи з економічної природи лізингових відносин, можна стверджувати, що у формі лізингу аграрне підприємство фактично отримує позику, наближену до вартості використовуваного нею об'єкта угоди. Це особливо важливо під час дефіциту готівки, особливо для малого аграрного бізнесу. Тому активне використання переваг лізингового інвестування є надзвичайно важливим для розвитку малого та середнього аграрного бізнесу.

Водночас при використанні лізингу можуть мати місце наступні прогалини:

- орендар втрачає з огляду на збільшення залишкової вартості обладнання під впливом інфляційного чинника;
- при технологічному розвитку продукт виявляється не відповідним сучасності, проте орендні платежі при фінансовому лізингу мають продовжуватися до закінчення договору;
- лізингові операції зазвичай характеризуються складною організацією;
- витрати на лізинг вищі, ніж на кредит, тому що ризик зносу обладнання лежить на лізингодавцеві.

Банки можуть виступати лізингодавцями самостійно або отримувати прибуток від фінансування діяльності лізингових компаній. У першому випадку банк безпосередньо фінансує придбання основних фондів і укладає договори з лізингоодержувачами. Дана схема практично не відрізняється від типової схеми кредитування юридичних осіб, але наділяє угоду особливостями

властивими лізингу, що відрізняють його від кредитів відповідно до чинного податкового кодексу та законодавчих актів України [16]. На

рис. 1 представлена схема надання майна в оренду, яка включає наступні етапи:

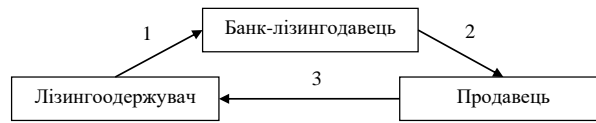


Рисунок 1. Процедура здачі банком нерухомого майна в оренду
Джерело: складено автором за матеріалами [2]

1) Лізингодержувач звертається до банку як лізингодавця для фінансування придбання рухомого або нерухомого майна. Лізингодавець погоджує з клієнтом умови фінансування (предмет лізингу, вартість предмета лізингу, строк дії лізингової угоди, продавця та інші умови угоди) та перевіряє клієнта на відповідність вимогам, встановленим банком. За умови ухвалення банком позитивного рішення щодо можливості фінансування предмета лізингу для конкретного лізингоотримувача, сторони укладають договір лізингу.

2) Лізингодавець укладає тристоронню угоду придбання/продажу з продавцем об'єкта лізингу та лізингоодержувачем та очікує отримання лізингоодержувачем передоплати на власний банківський рахунок, розмір якої зазначений у договорі лізингу (за наявності). Потім орендодавець отримує майно у продавця (майно, що здається в оренду) відповідно до визначених умов і умов оплати договору поставки.

3) Лізингодавець передає майно лізингоодержувачу, при цьому балансоутримувачем може виступати як лізингодавець, так і лізингоодержувач. Як правило, ця умова надається на вибір клієнту. Якщо балансоутримувачем виступає лізингодавець, всі витрати, що стосуються податків з майна, все одно нестиме лізингоодержувач. У другому випадку банк, застосовуючи різні форми участі, фінансує лізингову компанію, а отже, у банку суттєво спрощується процес моніторингу та дотримання обов'язкових нормативів, встановлених НБУ, оскільки весь лізинговий портфель відноситься до лізингодавця [17]. Так само якість позичкової заборгованості позичальника оцінюватиметься лише з фінансової дисципліни лізингової компанії, що суттєво знижує резерви на можливі

втрати за позичковою та прирівняною до неї заборгованістю, оскільки лізингова компанія у разі дефолту або недобросовісного виконання платіжної дисципліни лізингоодержувача, не транслюватиме прострочену заборгованість на свої платежі перед банком і всі проблемні активи відбиватимуться на балансі лізингової компанії.

Лізингові компанії покривають ці ризики шляхом отримання страхових виплат за договорами страхування та продажу вилученого у лізингоодержувача майна, яке залишається власністю лізингової компанії до моменту сплати викупної ціни. Цей факт дозволяє банку не відволікати значні обсяги коштів на формування обов'язкових резервів, формувати їх відповідно до кредитів I категорії якості – 0% та досягати додаткової прибутковості цих активів [4].

При фінансуванні діяльності лізингової компанії банки можуть використовувати три основні підходи:

1. При першому підході лізингова компанія виступає фінансовим посередником між банківською установою і лізингоотримувачем. У цьому випадку банк проводить незалежну оцінку фінансового стану клієнта лізингової компанії та приймає рішення про доцільність фінансування лізингової операції. За операцію банк отримує відсотки та, якщо є, комісійні доходи, які входять у вартість договору лізингу. Як приклад можна навести ситуацію, коли банк зацікавлений у кредитуванні конкретного аграрного підприємства та визначає основні ризики угоди для цього лізингоодержувача. На рис. 2 представлена схема надання нерухомості в лізинг, при якій банк надає фінансування конкретній операції третій лізинговій компанії.

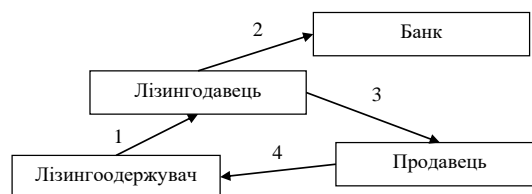


Рисунок 2. Схема участі лізингодавця як посередника по перерозподілу фінансових ресурсів між банківською установою і лізингоодержувачем
Джерело: складено автором за матеріалами [10]

У цьому випадку додається етап узгодження умов операції з банком. Якщо відповідальна рада банку приймає позитивне рішення, з орендодавцем укладається кредитний договір. Обов'язковою умовою укладення кредитного договору є оформлені договори лізингу та купівлі-продажу для надання траншів, обов'язковою умовою може бути зарахування початкового внеску на рахунок лізингодавця. В якості мінімального забезпечення кредитної операції можуть бути прийняті предмет лізингу та вимоги з договору лізингу. При цьому для зниження кредитних ризиків банк може встановити умови щодо зобов'язань сторін угоди, зокрема: продавець відкриває та використовує поточні рахунки банку-кредитора для проведення платіжних операцій у рамках лізингової операції [10].

Основними перевагами такої системи для лізингової компанії є:

- отримання незначного доходу від лізингової операції без використання власних ресурсів лізингової компанії. Цей пункт також повинен включати будь-які комісії, включені в ціну лізингу, агентські винагороди страхових компаній (зазвичай частина страхової премії), а також можливість відшкодування вхідного податку, сплаченого при купівлі предмета лізингу у продавця;
- використання персоналу та ресурсів банку для проведення комплексної оцінки орендаря. Банки мають більший досвід аналізу фінансово-господарської діяльності агропозичальника, тому лізингова компанія має можливість формувати більш якісний портфель без витрат на створення великого штату та дорогих схем оцінки ризиків.

Основними перевагами для банку є наступні:

- отримання процентного доходу від кредитної операції, а також можливих комісій від кредитного договору;
- збільшення клієнтської бази за рахунок залучення нових обслуговуючих організацій і тим самим збільшення дебетових і кредитних продажів, а також можливості продажу крос-продуктів банку. Прикладом може бути надання банком гарантії для забезпечення зобов'язань за договором поставки;
- банк має можливість взяти фінансову участь в угоді, якщо з якихось причин не вдається укласти договір безпосередньо з лізингодержувачем. Наприклад, одна зі сторін угоди перебуває в санкційних списках інших

країн або угода була укладена на конкурентних засадах у рамках процедури закупівлі з конкретною лізинговою компанією.

Серед основних недоліків для лізингової компанії виділимо наступні:

- збір та надання великої кількості документів для лізингодавця і лізингодержувача відповідно, оскільки оцінювання фінансового становища та остаточне рішення щодо фінансування операції здійснюється через послуги банку, прирівнюючи цей процес до кредитного;
- продовження терміну розгляду та оформлення угоди, оскільки додається додаткова ланка в ланцюжку прийняття рішення та подальшої реалізації лізингової операції з банком;
- існує висока ймовірність того, що банк включить до договору лізингу додаткові вимоги та умови відповідно до внутрішніх правил та процедур банку. У цьому випадку сторони угоди можуть зазнати додаткових витрат і труднощів при узгодженні нестандартних варіантів договору лізингу, що полягають у розширенні умов затвердження договору та/або ускладнених процедурах внесення змін [11].

До основних недоліків для банку відносимо наступні:

- наявність фінансового посередника, що знижує прибутковість банку;
- ризики лізингової компанії, пов'язані з поточним лізинговим портфелем, які необхідно враховувати при визначенні категорії кредитної якості та прийнятті рішення про угоду;
- необхідність доопрацювання процесу перевірки лізингових операцій банком, враховуючи специфіку цього фінансового продукту, оскільки кредитні ризики в лізингу часто нижчі, ніж у кредитних продуктах.

2. Другий підхід передбачає план встановлення банком ліміту кредиту та документів для конкретного лізингодавця. В якості прямого позичальника буде лізингова компанія. На відміну від механізму, описаного в попередньому підході та дочірніх компаніях банківських компаній, кредитори таких лізингодавців несуть ризик не за конкретного лізингодержувача, а за компанію в цілому та постійно контролюють новоукладені операції.

На рис. 3 представлена схема фінансування лізингових операцій, при якій банк відкриває кредитно-документальний ліміт лізинговій компанії без прив'язки до конкретних лізингоотримувачів.

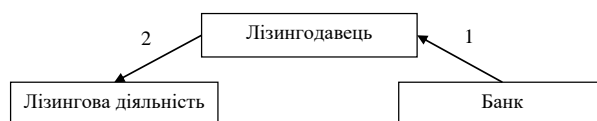


Рисунок 3. Схема надання банком кредитно-документарного ліміту лізингової компанії.

Джерело: складено автором за матеріалами [5]

Серед основних переваг для лізингової компанії доцільно відмітити наступні:

- можливість встановлення кредитних лімітів у кількох банках. Завдяки вибору банків лізингові компанії можуть отримати більш конкурентоспроможні умови кредитних лімітів і отримати можливість уникнути обмежень на загальну суму боргу в одному банку;
- терміни прийняття рішення та реалізації лізингової операції будуть значно коротшими, ніж при першому підході, оскільки лізингова компанія самостійно оцінює фінансовий стан лізингоодержувача та приймає рішення щодо проєкту. Перевірка можливості фінансування ліквідної нерухомості, наприклад транспортного засобу, на звичайних умовах лізингодавця може бути проведена на протязі робочого дня;
- у рамках цього підходу лізингова компанія самостійно визначає кредитну політику, яка містить інформацію про пріоритетні галузі, розмір прийнятих ризиків, перелік документів, що вимагаються від лізингоодержувача, та встановлення ключових фінансових показників, які слугують керівництву орієнтиром для оцінки фінансового становища клієнтів. Крім того, лізингові компанії несуть менший ризик збитків за своїми операціями, враховуючи специфіку лізингового бізнесу, оскільки передплата, право власності на лізингову компанію та страхування предмета лізингу значно знижують цей ризик. Це дозволяє лізинговій компанії пред'являти нижчі вимоги до клієнтів, ніж банк, і здійснювати операції, які були б неможливі з фінансуючим банком [8].

До основних переваг для банку належать наступні:

- отримання процентних та комісійних доходів від фінансування лізингової діяльності. Оскільки ринок лізингових послуг є другим за величиною після кредитного ринку, участь банку в цьому сегменті сприяє значному збільшенню кредитного портфеля;
- не потрібно аналізувати фінансово-господарську діяльність кожного орендаря. Ця перевага особливо назріла для банків, які не мають великих людських ресурсів і дозволяє їм фінансувати навіть роздрібний лізинг без особливих зусиль.

Серед основних недоліків для лізингової компанії відносимо такі:

- банк може висувати додаткові вимоги до клієнтів лізингової компанії, такі як: термін існування компанії на ринку, відповідність нормативним значенням певних фінансових показників, мінімальний рівень продажів;
- високі постійні витрати на персонал, викликані необхідністю мати достатню кількість персоналу для проведення комплексної оцінки орендарів. Сюди також входять високі витрати на створення та впровадження власної системи управління ризиками;

— присутній ризик недостатньо прозорого аналізу фінансового становища агропозичальника, а тому невиявлення всіх можливих ризиків, які можуть виникнути при здійсненні лізингової операції, оскільки відділ ризиків банку часто має більше ресурсів та компетенції в цьому питанні, ніж аналогічний відділ лізингової компанії. Крім того, якщо оцінку проводить працівник лізингової компанії, а не незалежний експерт, існує ризик змови між працівниками лізингової компанії та клієнтами, внаслідок чого реалізуються явно типові проєкти та тому не вигідно для підприємства.

Основні недоліки для банку полягають у складності аналізу господарської та фінансової роботи та отримання об'єктивного оцінювання фінансового становища лізингодавця.

Основні причини включають: більшість лізингових компаній не використовують бухгалтерський облік за МСФЗ; ризик надання недостовірної інформації про якість лізингового портфеля. Це може бути, наприклад, реструктуризація лізингових операцій в оренду або віднесення безнадійної заборгованості до термінової. У разі дефолту клієнта майно буде передано на баланс лізингодавця і банк не матиме формальних підстав для визнання знецінення кредиту, а оцінювання фінансового становища лізингової компанії покаже задовільну якість.

3. При третьому підході банк виступає власником лізингової компанії. Механізм монокредиту працює у найбільших зарубіжних банківських групах. Їхня політика не дозволяє дочірнім орендодавцям виходити за рамки цього, навіть якщо інші банки можуть запропонувати кращі умови. Для лізингодавця відкривається кредитна лінія з лімітом емісії або лімітом боргу. У рамках кредитної лінії видаються транші під заставу предметів лізингу. Механізм монокредиту передбачає, що компанії не мають свободи вибору. Кредитний комітет банку розглядає заявки та встановлює умови фінансування за фіксованими процентними ставками. Тому банк бере на себе як кредитний, так і процентний ризик. У механізмі монокредитування центром накопичення прибутку лізингової компанії є материнський банк.

У даному випадку йдеться як про новостворену компанію, так і існуючу лізингову компанію, яку викупили акціонери. Якщо величина власного капіталу дозволяє, така лізингова компанія може фінансувати невеликі «роздрібні операції» без залучення зовнішнього капіталу в банку. При продажу більших «корпоративних» лізингових продуктів лізингова компанія отримує фінансування від банку власника (при продажу великих продуктів також використовується сек'юритизація активів у фінансуванні від різних банків). У цьому випадку банк-власник надає фінансові активи лізинговій компанії без урахування їх маржинальності в процентній ставці, яка порівнюється з ключовою ставкою Центрального банку, а банк отримує повний обсяг доходу від лізингової діяльності [5].

Основні переваги:

- при цьому зберігаються переваги першого підходу, які впливають із використання персоналу та ресурсів банку при аналізі та оцінці ризиків з подальшим прийняттям рішення про доцільність лізингової операції;
- така схема фінансування лізингової компанії дозволяє банку отримати повну прибутковість від лізингової діяльності та водночас уникнути деяких зобов'язань, які б брав на себе банк, якби він здійснював самостійну лізингову діяльність без участі лізингової компанії відповідно з вимогами Центрального банку, які були описані раніше;
- у цьому випадку лізингова компанія може запропонувати нижчі ставки за лізинговими продуктами, ніж конкуруючі лізингові компанії за рахунок «дешевого» фінансування від банку власника;
- можливість працювати з одними і тими ж клієнтами як по банківських продуктах, так і по лізингу, тобто є можливість перехресних продажів і роботи зі спільною клієнтською базою. Для клієнта створюється єдиний рейтинг і кредитна історія, що прискорює процес перевірки нових угод і пропонує більш вигідні умови фінансування;
- завдяки підвищенню надійності та стабільності лізингової компанії підвищується довіра клієнтів до такої лізингової компанії та зменшується ризик перепродажу вимоги за договором лізингу третім особам.

Основні недоліки:

- завищені умови розгляду угоди, завищені вимоги до клієнтів та складність узгодження нестандартних варіантів лізингових договорів;
- необхідність капітальних вкладень для придбання лізингової компанії та значні витрати на розвиток, модернізацію кредитної політики, перепідготовку персоналу та проведення дорогих досліджень ринку.

Існуючі вимоги щодо дотримання максимального рівня ризику на одного позичальника або групу пов'язаних позичальників обмежують банківське фінансування лізингової компанії. Отже, при досягненні порогових значень банку не залишається нічого іншого, як додавати власний капітал або фінансувати сторонні лізингові компанії, оскільки стандарт регулює як зобов'язання по кредиту перед банківською установою, так і пайову участь у статутних капіталах підприємств [6].

Виходячи з наведених порівняльних особливостей трьох підходів до фінансування лізингової діяльності, придбання та фінансування дочірньої лізингової компанії має багато переваг перед першими двома підходами, але водночас є недоліки, пов'язані з термінами розгляду та складністю структури прийняття рішень в угодах. Ці недоліки можна мінімізувати шляхом ретельного вивчення банком ринку лізингових послуг, комплексного опрацювання бізнес-

процесів та вдосконалення структури взаємодії банку та лізингової компанії з урахуванням галузевої специфіки та трендів розвитку цього ринку. Це тягне за собою значні витрати для банку-власника, до яких додаються витрати не тільки на придбання лізингової компанії, але й на підтримку її поточної діяльності.

Ці нюанси необхідно врахувати в бізнес-плані банку-власника, щоб визначити термін окупності і ретельно продумати всі витрати і можливі ризики цієї діяльності. Як вирішення проблеми складності аналізу фінансово-господарської діяльності та отримання об'єктивного оцінювання фінансового становища лізингодавця необхідно створити та запровадити показники якості лізингового портфеля, які враховують факти викуп об'єкта лізингу та переведення лізингових компаній на загальногалузеві стандарти бухгалтерського обліку.

Незважаючи на те, що вищезазначені проблеми, які виникають при банківському фінансуванні лізингової діяльності, можуть вплинути на розвиток фінансового ринку, завдяки високим темпам зростання та значному потенціалу розвитку лізингових послуг привабливість лізингових компаній для банків дедалі зростає [17].

З фінансової точки зору, лізинг є формою інвестування в основний капітал і є додатковим джерелом до традиційних каналів фінансування, таких як бюджетні кошти, власні кошти підприємства, довгострокові позики та інші джерела.

Як було зазначено вище, фінансовий лізинг – це операція, за якою всі ризики та доходи, пов'язані з використанням обладнання, переходять до лізингоодержувача. При цьому лізингові платежі повинні забезпечувати лізингодавцю не тільки окупність витрат на обладнання, а й розумний прибуток на вкладений капітал. Право власності на майно може переходити або не переходити до орендаря по закінченню строку дії угоди, залежно від умов договору.

Важливим документом лізингового бізнесу є договір лізингу, який повинен складатися з двох частин: договору між лізингодавцем і постачальником щодо купівлі-продажу обладнання та договору лізингу між лізингодавцем і лізингоодержувачем. Договір лізингу повинен містити найменування обладнання, яке купується і передається користувачеві, його вартість і термін доставки, початок і закінчення договору, права, обов'язки і відповідальність сторін, а також порядок доставки та прийом обладнання, його використання, технічне обслуговування, ремонт та страхування, лізингові платежі та штрафи, порядок вирішення спорів, умови дострокового розірвання договору, інформація про сторони. Важливим аспектом лізингу є забезпечення повного відтворення основних засобів шляхом правильного та своєчасного нарахування амортизаційних відрахувань. Традиційно до останнього часу амортизація списувалася на витрати виробництва рівномірно протягом усього нормального періоду експлуа-

тації, що, з одного боку, призводило до недознос окремих видів основних засобів, а з іншого – не сприяло створенню фінансових можливостей для їх прискореного відновлення [13].

Успіх лізингової операції оцінюється шляхом порівняння теперішньої вартості грошового потоку під час лізингової операції з грошовим потоком за аналогічним типом банківських кредитів. Це один із критеріїв лізингової угоди. Вартість фінансового лізингу не повинна перевищувати вартість банківського кредиту на той же термін, інакше для придбання активу у власність аграрному підприємству вигідніше взяти довгостроковий банківський кредит. Крім того, при використанні фінансового лізингу необхідно визначити пропозиції, які мінімізують витрати. Тому, на нашу думку, період врахування грошових потоків має відповідати періоду повного зносу майна. Оскільки грошові потоки з різних джерел для фінансування капітальних інвестицій по-різному розподіляються в часі, для коректного порівняння загальних витрат необхідно враховувати фактор часу. Тому при порівнянні кредитів і лізингу необхідно порівнювати дисконтовані витрати аграрного підприємства, тобто витрати, приведені до початкового моменту часу. Показником, за яким порівнюють лізинг і кредит, є загальні дисконтовані витрати для кожного джерела фінансування.

Отже, перелічимо основні принципи вибору між двома джерелами фінансування, лізингом і кредитом:

1. Розмір лізингових платежів не порівнюється з розміром платежів по кредиту. Відсотки за кредитом не порівнюються з відсотками за лізингові послуги, заявленими лізинговою компанією.

2. Враховуються всі можливі витрати для кожного джерела фінансування.

3. Враховано суму податкових пільг по лізингу та кредиту.

4. Період врахування грошових потоків вибирається таким, що дорівнює періоду повної амортизації майна і не обмежується терміном лізингу та періодом кредиту. Усі грошові потоки приводяться до певного моменту за допомогою дисконтування (для спрощення розрахунку ставку дисконту можна прирівняти до процентної ставки за кредитом).

Висновки

Дослідженням обґрунтовано, що лізинг є корисним інструментом для суб'єктів аграрного бізнесу. Нерухомість, яку орендує аграрне підприємство, жодним чином не відображається на балансі підприємства. Лізинг як форма фінансування діяльності аграрного підприємства допомагає вирішити фінансові проблеми. Фінансовий лізинг є альтернативою процесу кредитування. Використовуючи процес лізингу, стає можливим швидко оновити парк обладнання та збільшити темпи аграрного виробництва. Суб'єкт аграрного бізнесу підвищує продуктивність своєї роботи,

оскільки тепер використовує для роботи найсучасніші технології. Крім того, варто врахувати орендну плату, яка входить у витрати на виробництво. Це відображається в базі оподаткування. Виходить, що використання лізингу приносить користь суб'єктам аграрного бізнесу в цілому, оптимізує фінансові ресурси та модернізує технопарк.

Результати дослідження свідчать про значний знос основних фондів українських аграрних підприємств. Лізинг за умови його активного впровадження може стати потужним стимулом як для технічного оновлення аграрного виробництва, так і для структурної трансформації всієї економіки. Виконати таке масштабне завдання можливо лише за умови тісної співпраці лізингової спільноти з державними органами як у частині ухвалення законодавчих ініціатив, що сприяють розвитку економіки в цілому, так і в частині підвищення привабливості лізингу для аграрного бізнесу шляхом субсидування частини витрат на обслуговування договорів лізингу та надання гарантій при закупівлі нового технологічного обладнання. Подальший розвиток ринку лізингу потребує створення стандартів лізингової діяльності, які б зменшили адміністративне навантаження на лізингоотримувачів, підвищили інвестиційну привабливість аграрної галузі за рахунок зниження ризиків, розширили доступ українських лізингових компаній до ринків капіталу.

Основні переваги лізингу криються в тому, що є можливість: зменшити початкове фінансове навантаження на аграрне підприємство, оскільки лізинг не вимагає миттєвих і значних платежів і найчастіше вони сплачуються з доходу від використання предмета лізингу; підтримувати кредитну лінію (кредитний ліміт); покращити ліквідність лізингоодержувача; зменшити суму оподаткованого прибутку віднесенням платежів по лізингу на витрати виробництва; постійне та швидке оновлення виробничих потужностей, тобто це передбачає більшу мобільність в інвестиціях і фінансовому плануванні; зменшити ризик морального та фізичного зносу майна шляхом перекладу цього ризику на орендодавця. Крім того, орендар має можливість заощадити на угодах, тобто скоротити адміністративні витрати на трудомісткі процеси при виборі, придбанні та продажу нерухомості.

Скороченню оборотних коштів у виробничому секторі, на відміну від банківського, сприяють високі процентні ставки за кредитами та депозитами, які в кілька разів перевищують річні норми прибутку аграрної сфери. У цьому контексті з появою «довгих грошей» стали необхідні інструменти з незначним ступенем ризику. Лізинговий бізнес практично не залежить від кредитоспроможності одержувача грошей, яка гарантується майном. При наданні кредиту клієнт розкриває цілі кредиту, а використання коштів контролюється лише фактично. Лізинг не передбачає великих кредитних ризиків, а перерви в

лізинговій операції зведені до мінімуму. З удосконаленням вітчизняної нормативно-правової бази, продовженням реформ в аграрній галузі ринок лізингу продовжить зміцнюватися та розвиватися.

Для розвитку банківського лізингу уряду рекомендуються наступні заходи: зниження податку на прибуток для банків, у кредитному портфелі яких 50% і більше лізингу з інвестиційними кредитами; відшкодування з бюджетів суб'єктів України пільгових відсотків за кредитами лізингодавцям і пільгової націнки по лізингу; створення гарантійних фондів у регіонах на випадок неповернення великих інвестиційних кредитів орендодавцям, коли неможливо вилучити орендоване майно в орендаря. Для позитивного вирішення даної проблеми необхідно мати на увазі,

що порівняно з простою орендою лізинг приносить нові робочі місця, додаткове виробництво, додатковий прибуток і, як наслідок, до бюджету надходять платежі від податків на прибуток. Використання частини бюджету для створення лізингових стимулів збільшило б мультиплікаційний ефект інвестицій через лізинг.

Результати дослідження мають практичне значення для розвитку ринку лізингу в Україні. Запропоновані наукові положення можуть бути використані суб'єктами аграрного бізнесу в процесі оновлення основних фондів, при укладанні лізингових угод, причому як лізингодавцями, так і лізингоодержувачами, підвищивши ефективність їх діяльності.

Abstract

The relevance of the article is due to the need to use leasing as one of the most accessible and effective tools for financing the development of agricultural business entities. The purpose of the article is to substantiate the theoretical and methodological aspects of leasing as an effective financial instrument for the reproduction of fixed capital of agricultural enterprises in the leasing services market. The methodological basis of the study was the historical and logical methods, the method of analysis and synthesis, the method of economic and statistical comparisons, generalization, systematization, classification. The structure and mechanism of leasing operations is investigated. The factors influencing the spread and development of leasing are analyzed, and the balance of interests of the participants in the leasing agreement is reflected as fully as possible. The features of leasing financing in Ukrainian agricultural business are formulated. The formation of the infrastructure of the leasing market in Ukraine is analyzed. The economic mechanism of the leasing agreement is considered. Financial leasing schemes in the activities of agricultural companies are considered. The possibilities of combining the leasing mechanism with other financial instruments to increase its efficiency have been studied. The possibilities of improving financial leases from the perspective of a systematic approach are assessed. The prospects for the participation of leasing financing in the agricultural sector are substantiated. The financial aspects of leasing business management are considered and measures to improve it are justified. The main directions for increasing the activities of agricultural companies during leasing operations are formulated. Provisions are proposed for the use of leasing as an effective tool in agricultural business, taking into account the specifics of the industry. The proposals formulated by the author are aimed at the development of agricultural leasing in Ukraine. The proposed scientific provisions can be used by agricultural business entities in the process of updating fixed assets when concluding leasing agreements, both by lessors and lessees, increasing the efficiency of their activities.

Список літератури:

1. Mol-Gómez-Vázquez, A., Hernández-Cánovas, G., Koëter-Kant, J. (2019). The use of leasing in financially constrained firms: an analysis for European SMEs, *Czech Journal of Economics and Finance (Finance a uver)*, Charles University Prague, Faculty of social sciences, Vol. 69, Issue 6, pp. 538-557.
2. Haunschild, L. (2004). Leasing in mittelständischen unternehmen: ergebnisse einer schriftlichen befragung. *Leasing – Wissenschaft & Praxis*, ISSN 1611-4558, Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln, Köln, Vol. 2, Issue 3, pp. 3-98.
3. Kronke, H. (2011). Financial leasing and its unification by Unidroit – general report. *Uniform Law Review*, Vol. 16, Issue 1-2, pp. 23-44. DOI: 10.1093/ulr/16.1-2.23.
4. Jeffery (Jinfan) Chang, Ting Yang, Yanping Shi (2023). Finance leases: in the shadow of banks. *Review of Finance*, Vol. 27, Issue 2, pp. 763-791. DOI: 10.1093/rof/rfac023.
5. Safarova, G. (2021). Main features of financial leasing using international experience. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*, Vol. 1, Issue 33, pp. 1-6. DOI: 10.31435/rsglobal_ijite/30032021/7472.
6. Korbi, A., & Lleshaj, L. (2020). Finance leasing and ARMA forecasting: evidence from Albania. *European Journal of Business and Management Research*, Vol. 5, Issue 6, pp. 1-6. DOI: 10.24018/ejbmr.2020.5.6.663.
7. Michiels, A, Schepers, J, Vandekerckhof, P, Cirillo, A. (2021). Leasing as an alternative form of financing within family businesses: the important advisory role of the accountant. *Sustainability*, Vol. 13, Issue 12: 6978. DOI: 10.3390/su13126978.

8. Merrill, T.W. (2020). The economics of leasing. *Journal of Legal Analysis*, Vol. 12, pp. 221-272. DOI: 10.1093/jla/laaa003.
9. Neuberger, D., Rätthke-Döppner, S. (2012). Leasing by small enterprises. Thünen-Series of applied economic theory – Working Paper, No. 122, Universität Rostock, Institut für Volkswirtschaftslehre, Rostock. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/74661/1/718710975.pdf>.
10. Cosci, S., Guida, R., Meliciani, V. (2015). Leasing decisions and credit constraints: empirical analysis on a sample of Italian firms. *European Financial Management, European Financial Management Association*, Vol. 21, Issue 2, pp. 377-398. DOI: 10.1111/j.1468-036X.2013.12019.x.
11. Lin, J.R., Wang, C.J., Chou, D.W., Chueh, F.C. (2013). Financial constraint and the choice between leasing and debt. *International Review of Economics & Finance, Elsevier*, Vol. 27, Issue C, pp. 171-182. DOI: 10.1016/j.iref.2012.09.012.
12. Realdon, M. (2006). Pricing the credit risk of secured debt and financial leasing. *Journal of Business Finance & Accounting, Wiley Blackwell*, Vol. 33, Issue 7-8, pp. 1298-1320. DOI: 10.1111/j.1468-5957.2006.00619.x.
13. Eisfeldt, A.L., Rampini, A.A. (2009). Leasing, ability to repossess, and debt capacity. *Review of Financial Studies*, Vol. 22, pp. 1621-1657.
14. Андрос, С.В. Фінансовий механізм функціонування підприємств агропромислового комплексу та забезпечення доступності кредитних ресурсів. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2024. № 2 (72). С. 13-23. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.net.ua/272-2>. DOI: 10.15276/ETR.02.2024.2. DOI: 10.5281/zenodo.11238115.
15. Андрос, С.В., Герасимчук, В.Г. Фінансування сільського господарства і роль банків у кредитному забезпеченні аграрного сектора України. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2023. № 3(25). С. 5-14. DOI: 10.15276/EJ.03.2023.1 DOI: 10.5281/zenodo.8410211
16. Lupenko, Y., Andros, S., Lupenko A., & Yarmolenko, Y. (2021). Budgetary VAT refund to agricultural producers: analysis of national tax and customs legislation. *Journal of Economy Culture and Society*, Vol. 64, pp. 279-296. DOI: 10.26650/JECS2021-879534.
17. Андрос, С.В. Теоретичні основи мікрофінансування: роль і значення мікролізингу в процесах відтворення капіталу малого агробізнесу. *Модернізація економіки: сучасні реалії, прогнозні сценарії та перспективи розвитку: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Херсон, 28 квітня 2020 р.* – Херсон: Видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2020. – С. 667-671.

References:

1. Mol-Gómez-Vázquez, A., Hernández-Cánovas, G., Koëter-Kant, J. (2019). The use of leasing in financially constrained firms: an analysis for European SMEs, *Czech Journal of Economics and Finance (Finance a uver)*, Charles University Prague, Faculty of social sciences, Vol. 69, Issue 6, pp. 538-557 [in English].
2. Haunschild, L. (2004). Leasing in mittelständischen unternehmen: ergebnisse einer schriftlichen befragung. *Leasing – Wissenschaft & Praxis*, ISSN 1611-4558, Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln, Köln, Vol. 2, Issue 3, pp. 3-98 [in Ukrainian].
3. Kronke, H. (2011). Financial leasing and its unification by Unidroit – general report. *Uniform Law Review*, Vol. 16, Issue 1-2, pp. 23-44. DOI: 10.1093/ulr/16.1-2.23 [in English].
4. Jeffery (Jinfan) Chang, Ting Yang, Yanping Shi (2023). Finance leases: in the shadow of banks. *Review of Finance*, Vol. 27, Issue 2, pp. 763-791. DOI: 10.1093/rof/rfac023 [in English].
5. Safarova, G. (2021). Main features of financial leasing using international experience. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*, Vol. 1, Issue 33, pp. 1-6. DOI: 10.31435/rsglobal_ijite/30032021/7472 [in English].
6. Korbi, A., & Lleshaj, L. (2020). Finance leasing and ARMA forecasting: evidence from Albania. *European Journal of Business and Management Research*, Vol. 5, Issue 6, pp. 1-6. DOI: 10.24018/ejbmr.2020.5.6.663 [in English].
7. Michiels, A, Schepers, J, Vandekerckhof, P, Cirillo, A. (2021). Leasing as an alternative form of financing within family businesses: the important advisory role of the accountant. *Sustainability*, Vol. 13, Issue 12: 6978. DOI: 10.3390/su13126978 [in English].
8. Merrill, T.W. (2020). The economics of leasing. *Journal of Legal Analysis*, Vol. 12, pp. 221-272. DOI: 10.1093/jla/laaa003 [in English].
9. Neuberger, D., Rätthke-Döppner, S. (2012). Leasing by small enterprises. Thünen-Series of applied economic theory – Working Paper, No. 122, Universität Rostock, Institut für Volkswirtschaftslehre, Rostock. Retrived from: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/74661/1/718710975.pdf> [in English].

10. Cosci, S., Guida, R., Meliciani, V. (2015). Leasing decisions and credit constraints: empirical analysis on a sample of Italian firms. *European Financial Management*, European Financial Management Association, Vol. 21, Issue 2, pp. 377-398. DOI: 10.1111/j.1468-036X.2013.12019.x [in English].
11. Lin, J.R., Wang, C.J., Chou, D.W., Chueh, F.C. (2013). Financial constraint and the choice between leasing and debt. *International Review of Economics & Finance*, Elsevier, Vol. 27, Issue C, pp. 171-182. DOI: 10.1016/j.iref.2012.09.012 [in English].
12. Realdon, M. (2006). Pricing the credit risk of secured debt and financial leasing. *Journal of Business Finance & Accounting*, Wiley Blackwell, Vol. 33, Issue 7-8, pp. 1298-1320. DOI: 10.1111/j.1468-5957.2006.00619.x [in English].
13. Eisfeldt, A.L., Rampini, A.A. (2009). Leasing, ability to repossess, and debt capacity. *Review of Financial Studies*, Vol. 22, pp. 1621-1657 [in English].
14. Andros, S.V. (2024). Financial mechanism of functioning of agricultural industrial complex enterprises and ensuring availability of credit resources. *Economics: Time Realities. Scientific Journal*, Vol. 2, Issue 72, pp. 13-23. DOI: 10.15276/ETR.02.2024.2. DOI: 10.5281/zenodo.11238115. Retrieved from: <https://economics.net.ua/272-2> [in Ukrainian].
15. Andros, S.V. Gerasymchuk, V.H. (2023). Financing of agriculture and the role of banks in lending the agricultural sector of Ukraine. *Economic Journal Odessa Polytechnic University*, Vol. 3, Issue 25, pp. 5-14. Retrieved from: <https://economics.net.ua/ejopu/2023/No3/5.pdf>. DOI: 10.15276/EJ.03.2023.1. DOI: 10.5281/zenodo.8410211 [in Ukrainian].
16. Lupenko, Y., Andros, S., Lupenko A., & Yarmolenko, Y. (2021). Budgetary VAT refund to agricultural producers: analysis of national tax and customs legislation. *Journal of Economy Culture and Society*, Vol. 64, pp. 279-296. DOI: 10.26650/JECS2021-879534 [in English].
17. Andros, S.V. Theoretical foundations of microfinancing: the role and significance of microleasing in the capital reproduction processes of small agribusiness. *Modernization of the economy: current realities, predictive scenarios and prospects for development: materials of the International science and practice conference*, Kherson, April 28, 2020. Kherson: Vyshemirsky V.S. Publishing House, 2020. pp. 667-671 [in Ukrainian].

Посилання на статтю:

Андрос С.В. Лізинг як ефективний фінансовий інструмент розвитку суб'єктів аграрного бізнесу / С.В. Андрос // *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. – 2024. – № 4 (74). – С. 111-122. – Режим доступу: <https://economics.net.ua/files/archive/2024/No4/111.pdf>. DOI: 10.15276/ETR.04.2024.12. DOI: 10.5281/zenodo.13851973.

Reference a Journal Article:

Andros S.V. *Leasing as an Effective Financial Instrument for the Development of Agricultural Business Entities / S.V. Andros // Economics: time realities. Scientific journal*. – 2024. – № 4 (74). – P. 111-122. – Retrieved from: <https://economics.net.ua/files/archive/2024/No4/111.pdf>. DOI: 10.15276/ETR.04.2024.12. DOI: 10.5281/zenodo.13851973.

