

Я. В. Юрченко,  
слухач магістратури кафедри маркетингу та управління бізнесом,  
Національний університет "Києво-Могилянська академія"  
ORCID ID: 0000-0001-7892-958X

DOI: 10.32702/2306-6814.2021.11.48

## АВТОМОБІЛЬНИЙ ЛІЗИНГ В УКРАЇНІ: ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ДЛЯ МАЛИХ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ (ТАКСОПАРКІВ)

Y. Yurchenko,  
Master's Student of the Department of Marketing and Business Administration,  
National University of Kyiv-Mohyla Academy

### CAR LEASING IN UKRAINE: EXPEDIENCY OF USE FOR SMALL AUTO ENTERPRISES (TAXI FLEETS)

**Статтю присвячено обґрунтуванню доцільності використання наявних лізингових умов у авто-транспортній сфері для малих та середніх українських підприємств. Актуальність статті визначено необхідністю постійного розширення діяльності малих транспортних підприємств та використанням автомобільного лізингу як альтернативного інструменту масштабування, який наразі не є таким популярним на території України в порівнянні з багатьма розвиненими країнами. У процесі дослідження було вивчено сучасні праці вітчизняних та зарубіжних авторів, а також експертів у сфері лізингу автотранспортних засобів в Україні. Досліджено той факт, що автомобільний лізинг є одним з найпопулярніших видів лізингових відносин та кількість лізингодавців в Україні постійно збільшується. Проаналізовано наявні лізингові пропозиції серед лідерів-лізингодавців у сфері транспортного лізингу за часткою ринку у 2019 році. Розроблено авторський маркетинговий інструмент оцінки наявних лізингових пропозицій та ефективності їх впровадження у діяльність підприємства. Описано механізм впровадження запропонованої системи на прикладі показників діяльності таксопарку Avers у місті Києві.**

**The article is devoted to substantiation of expediency of use of available leasing conditions in the auto transport sphere for small and average Ukrainian enterprises. The relevance of the article is determined by the need to constantly expand the activities of small transport companies and the use of car leasing as an alternative scaling tool, which is currently not so popular in Ukraine compared to many developed countries. In the course of the research, the modern works of domestic and foreign authors, as well as experts in the field of vehicle leasing in Ukraine were studied. The fact that car leasing is one of the most popular types of leasing relations and the number of lessors in Ukraine is constantly increasing. The available leasing offers among the leaders-lessors in the field of transport leasing by market share in 2019 are analyzed. The author's marketing tool of an estimation of available leasing offers and efficiency of their introduction in activity of the enterprise is developed. The mechanism of implementation of the offered system on an example of indicators of activity of Avers taxi fleet is described.**

**As a result of the article research, current state of car leasing in Ukraine and substantiation of the system of indicators for assessing the feasibility of using the existing leasing conditions for small and medium-sized Ukrainian trucking companies, the following is established. Firstly, car leasing is one of the most popular types of leasing relations, the number of lessors in Ukraine is constantly**

*increasing, but the number of new leasing contacts shows a decline with a slight intensification of leasing operations in recent years. Secondly, leaders-lessors in the field of transport leasing in terms of market share and the number of signed new contracts in 2019 are OTP Leasing, ULF Finance, Avis Leasing and Autocredit Plus according to the Association of Lessors of Ukraine [6]. Thirdly, the available leasing proposals are quite different in the main factors of the leasing contract. Finally, in order to assess the feasibility and effectiveness of the leasing offer for the taxi fleet should use the appropriate developed marketing tool, which provides for the use of a certain algorithm system of indicators.*

*Ключові слова: маркетинг, ринок, автомобільний лізинг, таксопарк, управління підприємством, інвестиції.*

*Key words: marketing, market, car leasing, taxi fleet, enterprise management, investments.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних ринкових умовах діяльність малих автотранспортних підприємств потребує постійного масштабування та розвитку. Знаходячись у висококонкурентному середовищі, автопарки постійно застосовують різні інструменти для формування і нарощування своїх активів, перш за все власних основних засобів. Масштабування сприяє можливості бути більш конкурентоспроможним на ринку для невеликих підприємств, тим самим збільшувати власні грошові потоки та прибутки, а на ринку автотранспортних послуг — підтримувати чесну конкуренцію та сприяти усуненню монополій.

Автопарки використовують різні інструменти фінансування масштабування своєї діяльності: використання прибутку на капітальні інвестиції, залучення зовнішніх інвесторів, інвестиційні кредити тощо. Одним з таких рішень є автомобільний лізинг, який є найпопулярнішим засобом розширення ресурсного потенціалу підприємства у США та країнах Європи. Проте, як зазначає дослідження "Українського об'єднання лізингодавців", автомобільний лізинг не настільки популярний на території України як в багатьох розвинених країнах [1]. Вищезазначені аргументи свідчать про актуальність дослідження ринку автомобільного лізингу в Україні в контексті аналізу економічної доцільності використання наявних лізингових пропозицій для автопарків та обґрунтування інструментів його покращення.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження сутності і значення лізингу для підприємств ґрунтується на відповідній теоретичній і методичній основі, а також залежить від наявної інформаційної бази щодо відповідних даних із описом актуальних лізингових тенденцій та перспектив. Теоретичні та практичні аспекти автомобільного лізингу, а також його актуальний стан та перспективи розвитку в Україні досліджено у працях вітчизняних науковців, серед яких Ратошнюк І.В., Кулиняк І.Я., Дзюрах Ю.М., Гаєвська Н.М. [3—5]. Теоретико-методичні аспекти лізингу розглянуто в працях іноземних дослідників, зокрема у роботі Меріл Т.В. [10]. Значну увагу виявленню сучасних тенденцій лізингової галузі в Україні приділяють у дослідженнях проекту USAID "Leasing Report" [2].

## МЕТА СТАТТІ

Головною метою цієї роботи є обґрунтування доцільності використання наявних лізингових умов для малих та середніх українських автотранспортних підприємств. Досягнення мети передбачає дослідження поняття та структури лізингу, діагностику сучасного стану автомобільного лізингового ринку в Україні, проведення аналізу наявних компаній лізингодавців та їх лізингових пропозицій на вітчизняному ринку, підтвердження або спростування прийнятності наявних лізингових умов для малих та середніх підприємств в Україні, для яких транспортні засоби є основним активом.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Зважаючи на сучасні економічні та інституційні умови, використання інструменту лізингу стало невід'ємною частиною діяльності українських підприємств, проте для більшості невеликих компаній на території України доцільність використання даного засобу масштабування бізнесу все ще залишається під питанням.

За результатами досліджень оцінки ефективності лізингових операцій на підприємствах Гаєвська Н.М. зазначає, що лізинг добре зарекомендував себе на економічному просторі України та його реалізація призводить до ефективного розширення виробничих потужностей, сприяє науково-технічному прогресу та підвищує ефективність інвестицій [3]. Однак статистичні показники свідчать про поступове зменшення використання лізингу українськими підприємствами: загальна вартість лізингових договорів у 2018 році зменшилась у 3 рази порівняно з 2015 роком [2]. Певна активізація цих процесів намітилась у 2018 році порівняно з попереднім періодом: за інформацією Асоціації "Українське об'єднання лізингодавців" та даними експертів Проекту USAID "Трансформація фінансового сектору" протягом 2018 року вартість профінансованих об'єктів лізингу склала 14,95 млрд грн, що на 61% перевищує обсяги 2017 року за [5]. Але стверджувати про відновлення ринку автолізингу ще немає підстав.

Господарський кодекс України визначає, що лізинг — це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною

(лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [4]. Автомобільний лізинг — це вид лізингу, де об'єктом виступає легковий транспортний засіб (автомобіль).

Існують два основні типи лізингу: фінансовий та оперативний. Основна різниця між ними полягає в тому, що за допомогою оперативного лізингу набувається право користування майном протягом певного періоду без можливості викупити його у власність у кінці строку використання. Фінансовий лізинг передбачає сплату повної вартості майна протягом строку лізингу та можливість придбати майно у власність у кінці терміну користування. Тобто оперативний лізинг дуже близький до поняття орендних відносин і як інструмент масштабування мало використовується малими та середніми підприємствами. Це специфічний вид лізингу для конкретних задач.

Наразі більш популярним інструментом є фінансовий лізинг як вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. За договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у постачальника відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі) [4]. При транспортному лізингу лізингові платежі включають у себе також амортизаційні відрахування об'єкта лізингу, відповідно по закінченню платежів за умовами фінансового лізингу транспортний засіб переходить у власність лізингоодержувача.

Об'єктом представленого дослідження є саме фінансовий автомобільний лізинг, його структура та наявні пропозиції на ринку.

За даними "Українського об'єднання лізингодавців" у 2019 році 61% усіх лізингових контрактів в Україні за предметом становлять транспортні засоби. За 2020 рік було зареєстровано 14 814 транспортних засобів за лізинговими угодами, що складають 13% від загального обсягу продажу легкових автомобілів в Україні [6]. Для обґрунтування доцільності використання наявних лізингових умов в Україні дослідження автомобільного лізингу у межах автотранспортних підприємств є достатньо репрезентативним.

Одним із прикладів транспортних підприємств, для яких автомобілі є основним активом, є таксопарки. Таксопарки здійснюють діяльність з корпоративних пасажирських перевезень та надання послуг таксі, використовуючи саме легкові автомобілі. З метою масштабування своєї діяльності ними активно використовуються різні інструменти. Надання послуг автомобільного лізингу під використання транспорту саме у сфері таксі є дуже популярним інструментом у міжнародній практиці таксопарків. Однак ринок лізингових пропозицій для таксо-

Частка ринку лізингодавців транспортного лізингу, %

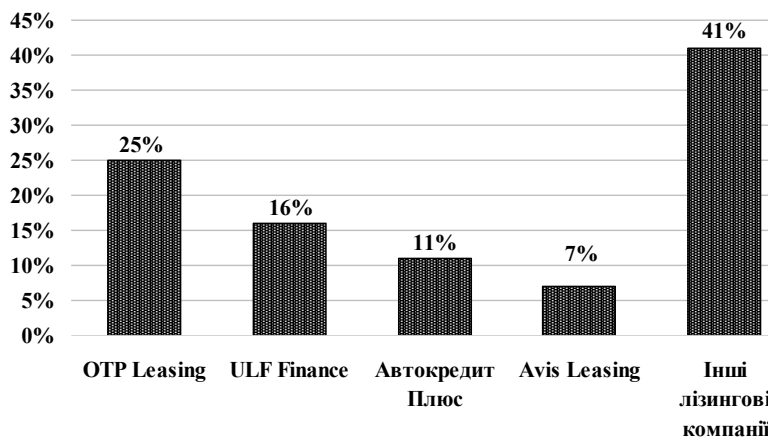


Рис. 1. Частка ринку лізингодавців-лідерів у сфері транспортного лізингу

Джерело: сформовано автором за даними Асоціації лізингодавців України [6].

парків в Україні дуже обмежений. Кількість лізингодавців постійно зростає, проте лише окремі з них готові співпрацювати з таксопарками.

За даними "Української таксомоторної асоціації (УТМА)" кількість осіб, задіяних у перевезеннях пасажирів таксі, складає близько 220 тис. осіб, що становить 1,1% від усього економічно активного населення України [7]. Ринок послуг таксі є частиною ринку внутрішньої транспортної інфраструктури, важливим елементом для розвитку малого та середнього підприємництва в Україні, а також виконує важливу соціальну функцію щодо зайнятості населення, оскільки один автомобіль дає роботу щонайменше для однієї особи. Розуміючи соціально-економічну роль цього виду діяльності, у США лізингові пропозиції для таксопарків регулюються на державному рівні, тому підприємства, що здійснюють свою діяльність на території США у відповідності до законодавства, можуть завжди розраховувати на підтримку лізингу для власного бізнесу.

Динаміка збільшення кількості компаній лізингодавців в Україні майже вдвічі перевищує світову. На кінець 2019 року зареєстровано 630 установ, які мають право надавати послуги лізингу в Україні. Серед них лідерами за частками ринку у сфері автомобільного фінансового лізингу є OTP Leasing, ULF Finance, Автокредит Плюс та Avis Leasing. Інші 41% угод підписали 626 установ [6]. У принципі такий розподіл відповідає потребам, оскільки не всі лізингові компанії спеціалізуються саме на автомобільному лізингу.

Малі та середні підприємства не так активно використовують інструменти лізингу у своїй діяльності останні роки, проте кількість лізингодавців постійно збільшується. Тому наявні лізингові пропозиції потребують порівняльного аналізу з врахуванням економічних показників підприємств лізингоодержувачів. У розвиток цього підприємствам необхідно мати маркетинговий інструмент, який дозволить структурувати наявні лізингові пропозиції та оцінити їх ефективність.

Лізингодавці, які є лідерами за часткою ринку, надають найкращі умови за лізинговими пропозиціями, оскільки спеціалізуються на лізингових послугах саме

Таблиця 1. Пропозиції від лідерів ринку на послуги автомобільного лізингу для використання транспорту у сфері таксі

Умови пропозиції	OTP Leasing	ULF Finance	Avis Leasing	Automoney
Тип контракту (автомобіль)	Новий	Минулого використання	Минулого використання	Новий
Лізинговий платіж / місяць	9159,42 грн	8075,36 грн	9092,55 грн	15610,84 грн
Переплата за весь термін контракту у відсотках	109,1% (21,82% за рік)	68,3% (22,77% за рік)	79,1% (26,37% за рік)	42,56% (21,28% за рік)
Максимальний термін контракту	60 місяців	36 місяців	36 місяців	24 місяці
Авансовий платіж	30% (112 635 грн)	40% (106 000 грн)	30% (78 324 грн)	30% (112 635 грн)
Одноразова комісія	2,99% (11 225 грн)	2% (5300 грн)	2,99% (7806 грн)	2,99% (11 225 грн)
Страховання КАСКО	Повне покриття	Часткове покриття	Часткове покриття	Часткове покриття
Страховання ОСЦПВ	+	+	+	+
Початкові витрати (оформлення в центрах МВС, тощо входять в платіж)	+	-	+	+

Джерело: сформовано автором за даними опрацювання інформації компаній-лізингодавців.

для автотранспортних підприємств. Водночас навіть умови лідерів ринку потребують детальної оцінки в контексті фінансової моделі реального підприємства. З цією метою було досліджено лізингові пропозиції таких компаній: OTP Leasing, ULF Finance, Avis Leasing та Automoney. Automoney спеціалізується на роботі з лізингом комерційних автомобілів та є підрозділом компанії Автокредит Плюс.

На офіційних ресурсах компаній-лізингодавців не можливо одразу виявити структуровані лізингові пропозиції через велику кількість вхідних даних від лізингоотримувача за умовами лізингового контракту. Для отримання чіткої лізингової пропозиції потенційний лізингоодержувач повинен обрати автомобіль, за яким будуть розраховуватися лізингові платежі за пропозицією, та повідомити, що автомобіль буде використовуватися саме у пасажирських перевезеннях. У процесі дослідження з використанням методів опитування представників компаній в месенджерах і опрацювання даних з відкритих джерел лізингодавців була зібрана та структурована необхідна інформація.

На думку представників таксопарку Avers, наразі одним з найдоцільніших автомобілів для використання у сфері таксі є автомобіль Peugeot 301 2017—2020 років випуску [8]. Це автомобіль комфорт класу, відносно нового року випуску, за співвідношенням ціни та якості є оптимальними для використання в якості таксі. Основною перевагою Peugeot 301 є надійність і низький рівень витрат палива. Деякі автопарки купують нові автомобілі. Водночас досить поширеним і раціональним є купівля бувших у використанні автомобілів у великих підприємств чи приватних осіб через 3 роки їх експлуатації. За цей час автомобіль залишається морально і фізично не зношеним, проте ціна буде на 30% нижча за ціну аналогічного нового. Як приклад, вартість нового Peugeot 301 складає 375000 грн, а вартість бувшого у використанні автомобіля 2017 року — 265000 грн. Слід зазначити, що не всі лізингодавці готові надавати лізингові пропозиції щодо автомобілів, які були у використанні, оскільки такі досить часто вже не підлягають гарантійному обслуговуванню від виробника.

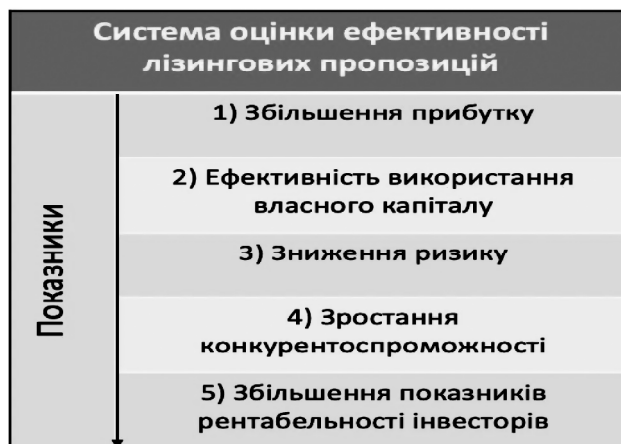
Для надання пропозиції окремі лізингові компанії можуть запросити певний пакет документів: особисті та паспортні дані потенційного лізингоотримувача, виписку з єдиного реєстру на підтвердження офіційної діяльності та доходів, тощо. Звичайно, це не є обов'язковим, проте деякі компанії роблять цей запит передусім.

Сформувавши однаковий запит до компаній-лідерів у сфері автомобільного лізингу, було отримано відповідні лізингові пропозиції. Структуровану інформацію за пропозиціями щодо автолізингу для використання транспорту у сфері таксі представлено в таблиці 1.

Визначення кращої з пропозицій є недоцільним та необ'єктивним процесом, оскільки кожне підприємство потребує різних умов у відповідності до власних потреб і фінансових можливостей. Однак можна зробити висновок про доволі широкий спектр лізингових пропозицій на ринку.

Слід відмітити, що у кожній пропозиції присутні умови страхування, як по обов'язковому цивільно-правовому страхуванню третіх осіб, так і по страхуванню власного транспортного засобу, форс-мажорних обставин, ДТП тощо. В деяких випадках це повне страхове покриття, в деяких — часткове. Таксопарку при розрахунку чистої переплати за лізингом контрактом слід враховувати ці витрати. Мінімальний авансовий платіж складає 30% від вартості транспортного засобу, максимальний термін лізингового контракту — 60 місяців, проте це лише за умови купівлі нового автомобіля. В середньому переплата за лізингом контрактом для підприємства складає 23,06% від вартості транспортного засобу на рік. Це не чиста переплата за автомобіль, вона включає витрати на страхування, первинне оформлення, тощо. Чиста переплата за лізингом контрактом буде розраховуватися як сума переплати за вирахування витрат на страхування і суміжних витрат. Для кожного підприємства цей розрахунок також буде специфічний у відповідності до умов страхування і сукупності суміжних витрат.

У сучасних умовах ринку з різними варіантами умов лізингу таксопаркам потрібен маркетинговий інстру-



**Рис. 2. Система оцінки ефективності лізингових пропозицій**

Джерело: сформовано автором.

мент, який дозволяє зробити комплексну оцінку усіх наявних лізингових пропозицій та обґрунтувати для себе найефективніші. Оцінка доцільності використання лізингової пропозиції для підприємства передбачає врахування значної кількості внутрішніх і зовнішніх факторів. Аналіз всіх наявних лізингових пропозицій потребує комплексного підходу. Пропонується застосовувати 5 основних показників системи оцінки ефективності автомобільного лізингу для таксопарків.

З метою якісної оцінки доцільності лізингової пропозиції було запропоновано використовувати 5 основних показників системи оцінки ефективності автомобільного лізингу для таксопарків, які дозволяють дослідити ринок та визначити загальний зважений показник ефективності впровадження.

Перший показник — збільшення прибутку таксопарку. Наразі найпопулярніша модель роботи автопарків передбачає залучення зовнішніх інвесторів у діяльність таксопарку. Таким чином, інвестор може купити автомобіль, який відповідає потрібним характеристикам, та дозволяє отримувати до 40% річних прибутку на вкладений капітал. Такий вид інвестицій є доволі безпечним, зважаючи на можливість використання наявних інструментів страхування. Таксопарк виконує роль управлінської компанії та використовує інвестиційний автомобіль

у своїй діяльності. Фінансова модель має такий вигляд — 75% від чистого прибутку отримує інвестор, 25% — таксопарк.

За даними таксопарку Avers, чистий прибуток від використання одного автомобіля за місяць у середньому складає 16453 грн. Частка таксопарку за управління активом у розмірі 25% відповідно становитиме 4113 грн з одного автомобіля протягом місяця за такої інвестиційної фінансової моделі. Інвестор отримає 12340 грн [8]. Основною перевагою такої моделі для таксопарку є можливість швидкого масштабування та відносно низький рівень ризику, бо за всі форс-мажорні обставини та капітальні поломки автомобіля несе фінансову відповідальність інвестор. Зростання прибутку досягається збільшенням активів у користуванні.

На першому етапі системи оцінки ефективності лізингових пропозицій таксопарк може визначити, чи буде лізинговий платіж за контрактом нижчий за суму виплат дивідендів інвестору за місяць. Автопарк може оцінити ці показники, зважаючи на власні розрахунки результатів операційної діяльності. За даними показників діяльності автопарку Avers проведено оцінку доцільності лізингового контакту за прибутковістю (табл. 2). Порівнюючи показники прибутку, автопарк може здійснити комплексну оцінку лізингових платежів за контрактом та оцінити

**Таблиця 2. Оцінка доцільності лізингового контракту за прибутковістю таксопарку**

Показник	OTF Leasing	ULF Finance	Avis Leasing	Automoney
Лізинговий платіж за місяць, грн	9159,42	8075,36	9092,55	15610,84
Чистий прибуток від використання одного автомобіля за місяць (в середньому), грн	16453	16453	16453	16453
Прибуток автопарку від одного автомобіля після сплати лізингового платежу, грн	7293,58	8377,64	7360,45	842,16
Збільшення прибутку таксопарку відносно прибутку за інвестиційною моделлю (4113 грн) на місяць (рази)	1,77	2,04	1,79	0,2

Джерело: розраховано автором за даними таксопарку Avers (м. Київ) [8].

доцільність використання лізингової пропозиції за методом прибутковості.

Використовуючи систему оцінки лізингових контактів (рис. 2), таксопарк поступово може прибирати з оцінки лізингові пропозиції, які є недоцільними. Наприклад, лізингова пропозиція компанії Automoney є не рентабельною з оцінки прибутковості для таксопарку Avers, бо за наявної фінансової моделі прибутковість автопарку впаде в 5 разів. Це пов'язано з тим, що максимально допустимий термін контакту в Automoney складає 24 місяці, тому велику частину лізингового платежу складає база лізингу, тобто повернення (відрахування) залишкової вартості авто. Хоч переплата за лізинговим контрактом у компанії Automoney є найменшою серед конкурентів та складає 21,28% за рік, термін контракту дуже короткий. Таким чином, таксопарк буде працювати тільки на віддачу лізингу та не зможе сформувавши достатнього обсягу прибутку для власного функціонування.

Звичайно збільшення прибутку таксопарку є не єдиним показником, який дозволяє оцінити доцільність використання лізингової пропозиції. Існує багато факторів впливу на вибір лізингодавця, як внутрішніх факторів підприємства, так і зовнішніх умов ринку.

Другим показником є ефективність використання власного капіталу таксопарку. Крім використання інвестиційної моделі, таксопарки також мають власні основні засоби та власний капітал, який вони вкладають у відтворення матеріально-технічної бази для збільшення грошового потоку. Це може бути придбання автомобілів за рахунок реінвестування прибутку таксопарку чи інвестиційних банківських кредитів, тощо.

Лізинг також є альтернативним інструментом для формування автопарку. За результатами досліджень наявних лізингових пропозицій (табл. 1) аванс за лізинговим контрактом серед наявних на ринку лізингових пропозицій в середньому становить 30—40% від первісної вартості автомобіля [2]. Тому таксопарк може оцінювати лізингову пропозицію щодо підвищення ефективності власного капіталу. За певних обставин інвестування власного капіталу через інструментарій лізингу може бути більш ефективним ніж купівля власних автомобілів за повну вартість. Таксопарк може провести комплексну оцінку рентабельності власних інвестицій.

Купівля одного автомобіля за власні кошти дасть можливість таксопарку отримувати чистий прибуток у сумі 16453 грн. Проте альтернативою може стати підписання 3 лізингових контрактів. Вартість одного автомобіля відповідає сумі 3-х перших внесків за трьома лізинговими контрактами та суміжних витрат. Таким чином, автопарк отримає 3 автомобілі у користування, але на лізингових умовах. Обсяг запланованого чистого прибутку від 3 автомобілів за лізинговим контрактом після сплати лізингового платежу у ULF Finance (табл. 2) буде складати 25132,92 грн, що на 52,8% більше за запланований чистий прибуток від одного власного авто.

Звичайно, цей процес потребує подальшого аналізу, бо власний актив таксопарку не потребує постійних лізингових відрахувань і за умови не досягнення планових показників прибутку, автопарк не буде мати прямих збитків. За умовами лізингу, автопарк повинен буде сплачувати лізингові платежі відповідно до заявленого графіку виплат.

Третій показник — зниження ризику таксопарку. Лізингові умови для транспортних засобів включають у себе певний спектр платежів: відшкодування лізингодавцю повної амортизаційної вартості автомобіля (вартість автомобіля / термін лізингового контракту), винагорода лізингодавця (відсотки від вартості автомобіля), страхові платежі та платежі з оформлення автомобіля та угоди. Основною перевагою лізингу для автопарку є включення страхових платежів у загальний платіж за лізинговим контрактом [9]. Автомобіль у процесі угоди знаходиться у володінні лізингової компанії, таким чином страхування автомобіля повинен здійснювати лізингодавець. Ризик ДТП під час роботи авто в таксі є дуже актуальним, автопарк витрачає свої кошти страхування, а тому фактично отримання від лізингодавця включених страхових платежів у загальний платіж — це економія та зменшення загальних показників ризику. Таксопарк за даними щодо власних умов страхування автомобілів та вартості страхування може розрахувати чисту переплату за лізинговим контрактом.

Проте велика кількість ризиків стає прямою відповідальністю автопарку за лізинговим контрактом. Наприклад, за використання поломки основних агрегатів автомобіля, як-от: двигун чи коробка передач, фінансову відповідальність несе інвестор, за умови правильного технічного обслуговування автомобіля зі сторони таксопарку. Сучасні інструменти зовнішніх страхових компаній не надають рішень щодо технічного страхування автомобілів, особливо бувших у використанні, а тому у разі використання лізингового контракту, ризик серйозної технічної поломки автомобіля є ризиком для таксопарку.

Четвертий показник — зростання конкурентоспроможності таксопарку. Збільшення частки ринку та масштабування є дуже важливим елементом підвищення ефективності автопарку. Органічне збільшення цих показників за рахунок власного капіталу завжди буде більш повільним порівняно з їх зростанням при використанні зовнішніх фінансових інструментів. Збільшення частки ринку дозволяє автопарку впроваджувати нові комплексні рішення щодо збільшення доходів та оптимізації постійних витрат. Зокрема, більша кількість автомобілів дозволить автопарку забезпечити кращі ціни на послуги технічного обслуговування, або отримати унікальні пропозиції від постачальників витратних матеріалів для авто. Також за рахунок масштабування можна залучити контрагентів, які зацікавлені у розміщенні рекламних матеріалів на автомобілях таксопарку, що дозволить отримати додаткові доходи компанією від не основної діяльності.

В якості п'ятого показника розглядається збільшення показників рентабельності інвесторів таксопарку. Інвестори є важливим критерієм фінансової моделі таксопарків, а тому пропозиції щодо залучення коштів через лізингові інструменти для інвесторів можуть бути більш рентабельними ніж купівля автомобіля за ринковою ціною. Таким чином, конкурентоспроможність автопарку серед інвестиційних пропозицій може зрости, а його інвестиційна привабливість — підвищиться.

Таким чином, таксопарк, визначивши для себе результати по кожному з показників системи, може оці-

нити лізингові пропозиції та обґрунтувати ефективне рішення для себе. Запропонована система оцінки ефективності автомобільного лізингу для таксопарку дозволить краще систематизувати усі наявні лізингові пропозиції на ринку, а в підсумку порівняти за типовою зваженою системою.

## ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

За результатами дослідження сучасного стану автомобільного лізингу в Україні та обґрунтування системи показників для оцінки доцільності використання наявних лізингових умов для малих та середніх українських автотранспортних підприємств встановлено таке:

1) автомобільний лізинг є одним з найпопулярніших видів лізингових відносин, кількість лізингодавців в Україні постійно збільшується, проте кількість нових лізингових контактів демонструє падіння з незначною активізацією лізингових операцій в останні роки;

2) лідерами-лізингодавцями у сфері транспортного лізингу за часткою ринку та кількістю підписаних нових контрактів у 2019 році є OTP Leasing, ULF Finance, Avis Leasing та Автокредит Плюс за даними Асоціації лізингодавців України [6];

3) наявні лізингові пропозиції досить різняться за основними факторами лізингового контракту;

4) з метою оцінки доцільності та ефективності лізингової пропозиції для таксопарку слід використовувати відповідний розроблений маркетинговий інструмент, що передбачає застосування за певним алгоритмом системи показників.

У розвиток цих пропозицій щодо критеріїв порівняльного оцінювання лізингових пропозицій подальші дослідження слід направити на розробку універсальної моделі розрахунку ефективності лізингових пропозицій і універсального критерію її оцінки. Це дозволить сформувати методичну базу для менеджменту таксопарку щодо розрахунку економічної ефективності кожної окремої лізингової угоди на ринку, їх порівняльної характеристики та прийняття обґрунтованого управлінського рішення.

### Література:

1. Стистичні показники та дослідження "Українського об'єднання лізингодавців" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://uul.com.ua/2018/zvit-pro-stan-lizyngovogo-rynku-ukrayiny/>

2. Краковська А., Вишневський І., Педос Н. Лізингова галузь в Україні: тенденції та рекомендації для зростання. — Київ. Червень. 2018.

3. Гаєвська Н.М. Оцінка економічної ефективності лізингових операцій на підприємствах дорожнього господарства України / УДК 338.012:625.7.08

4. Ратоснюк І.В. Особливості розвитку та сучасний стан фінансового лізингу в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/dim\\_2006\\_5\\_31.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/dim_2006_5_31.pdf)

5. Кулиняк І.Я., Дзюрах Ю.М. Тенденції та перспективи розвитку ринку фінансового лізингу в Україні. Вісник соціально-економічних досліджень. № 1 (69). 2019.

6. Асоціація лізингодавців України: понад 13% авто в Україні придбаються на умовах лізингу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://uul.com.ua/2020/asotsiatsiya-lizyngodavtsiv-ukrayiny-ponad-13-avto-v-ukrayini-prydbayetsya-na-umovah-lizyngu/>

7. Гончарук О., Горюнов Д., Лавриненко І., Малюска Д. Зелена книга "Ринок послуг таксі", офіс ефективного регулювання BRDO, листопад 2018 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://bit.ly/3u6ucM1>

8. Фінансова модель Київського таксопарку Avers, показники [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://averspark.com.ua/#rec205462028>

9. Фінансова програма лізингу автомобілів для таксопарків від Renault [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.renault.ua/solutions-for-taxi.html>

10. Меріл Т.В. Економіка лізингу / Журнал правового аналізу, Вересень 2020. — С. 221—272 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://academic.oup.com/jla/article/doi/10.1093/jla/laaa003/5904227>

### References:

1. Ukrainian Union of Lessors (2018), "Statistical indicators and research", available at: <http://uul.com.ua/2018/zvit-pro-stan-lizyngovogo-rynku-ukrayiny/> (Accessed 25 May 2021).

2. Krakovs'ka, A. Vyshnevs'kyj, I. and Pedos, N. (2018), "Leasing industry in Ukraine: trends and recommendations for growth", available at: [https://uul.com.ua/wp-content/uploads/2018/10/Leasing\\_report\\_ukr\\_final\\_09202018.pdf](https://uul.com.ua/wp-content/uploads/2018/10/Leasing_report_ukr_final_09202018.pdf) (Accessed 25 May 2021).

3. Haievs'ka, N.M. (2006), "Estimation of economic efficiency of leasing operations at the enterprises of road economy of Ukraine", available at: (Accessed 25 May 2021).

4. Ratoshniuk, I.V. (2017), "Features and current status of financial leasing in Ukraine", available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5400> (Accessed 25 May 2021).

5. Kulyniak, I.Ya. and Dziurakh, Yu.M. (2019), "Trends and prospects for the development of the financial leasing market in Ukraine", *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'*, vol. 1 (69).

6. Ukrainian Union of Lessors (2020), "More than 13% of cars in Ukraine are purchased on lease", available at: <http://uul.com.ua/2020/asotsiatsiya-lizyngodavtsiv-ukrayiny-ponad-13-avto-v-ukrayini-prydbayetsya-na-umovah-lizyngu/> (Accessed 25 May 2021).

7. Honcharuk, O. Horiunov, D. Lavrynenko, I. and Maliuska, D. (2018), "Green Paper "Taxi Services Market", BRDO Office for Effective Regulation", available at: <https://bit.ly/3u6ucM1> (Accessed 25 May 2021).

8. Avers (2021), "Financial model of Kyiv taxi fleet Avers, indicators", available at: <https://averspark.com.ua/#rec205462028> (Accessed 25 May 2021).

9. renault.ua (2021), "Financial leasing program for taxis from Renault", available at: <https://www.renault.ua/solutions-for-taxi.html> (Accessed 25 May 2021).

10. Meril, T.V. (2020), "The Economics of Leasing", *Journal of Legal Analysis*, Vol. 12, pp. 221-272, available at: <https://academic.oup.com/jla/article/doi/10.1093/jla/laaa003/5904227> (Accessed 25 May 2021). *Стаття надійшла до редакції 02.06.2021 р.*