

Міністерство освіти і науки України
Університет митної справи та фінансів

Факультет фінансовий
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: Особливості використання підприємствами лізингу в умовах обмежених можливостей банківського кредитування в умовах воєнного стану

Виконав: здобувач освіти групи ФК-24-1зм
спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа,
страхування та фондовий ринок»

Босенко Діана Сергіївна
(прізвище, ім'я та по-батькові)

Керівник к.е.н., доц. Губа М.О.
(науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)

Рецензент _____

(місце роботи)

(посада)

(науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)

Дніпро – 2026

АНОТАЦІЯ

Босенко Д. С. Особливості використання підприємствами лізингу в умовах обмежених можливостей банківського кредитування в умовах воєнного стану

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок». – Університет митної справи та фінансів, Дніпро, 2026.

У роботі розглянуто теоретичні та практичні аспекти використання лізингу підприємствами в умовах обмежених можливостей банківського кредитування під час воєнного стану. Визначено сутність лізингу та роль у фінансуванні інвестиційної діяльності в умовах економічної нестабільності. Здійснено організаційно-економічну характеристику ПрАТ «МХП», оцінено структуру та динаміку лізингових операцій, виявлено ключові проблеми, що перешкоджають застосуванню лізингу в умовах обмеженого доступу до банківських ресурсів. Запропоновано напрями удосконалення лізингової діяльності, включаючи стратегії підвищення ефективності управління лізинговими зобов'язаннями, а також розроблено прогноз впливу цих рішень на інвестиційний потенціал підприємства.

Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Подана на 72 сторінках, містить 14 таблиць, 8 рисунків, 2 додатки. Список використаних джерел включає 57 найменувань.

Ключові слова: лізинг, банківське кредитування, фінансування інвестицій, фінансова стратегія, інвестиційна діяльність.

ANNOTATION

Bosenko D. S. Features of the use of leasing by enterprises in conditions of limited bank lending opportunities in martial law

Qualification work for obtaining a master's degree in the specialty 072 "Finance, banking, insurance and stock market". - University of Customs and Finance, Dnipro, 2026.

The paper examines the theoretical and practical aspects of the use of leasing by enterprises in conditions of limited bank lending opportunities during martial law. The essence of leasing and its role in financing investment activities in conditions of economic instability are determined. An organizational and economic characteristic of PrJSC "MHP" is carried out, the structure and dynamics of leasing operations are assessed, key problems that hinder the use of leasing in conditions of limited access to banking resources are identified. Directions for improving leasing activities are proposed, including strategies for increasing the efficiency of leasing liability management, and a forecast of the impact of these decisions on the investment potential of the enterprise is developed.

The master's qualification work consists of an introduction, three chapters, conclusions, a list of sources used and appendices. It is presented on 72 pages, contains 14 tables, 8 figures, 2 appendices. The list of sources used includes 57 items.

Keywords: leasing, bank lending, investment financing, financial strategy, investment activities.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГУ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНОГО БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ	7
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРАКТИКИ ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ПРАТ «МХП»	20
2.1 Характеристика фінансово-господарської діяльності ПрАТ «МХП»	20
2.2 Структура та динаміка використання лізингових операцій на підприємстві	37
2.3 Оцінка реалізації лізингу в умовах обмеженого доступу до банківських ресурсів	50
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГУ ЯК ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ	59
3.1 Заходи щодо посилення ролі лізингу в інвестиційній стратегії підприємства	59
3.2 Шляхи підвищення ефективності управління лізинговими зобов'язаннями	64
3.3 Прогноз впливу запропонованих рішень на інвестиційний потенціал ПрАТ «МХП»	66
ВИСНОВКИ	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	73
ДОДАТКИ	78

ВСТУП

Актуальність дослідження. Ефективне функціонування підприємств у сучасних умовах є важливою передумовою економічної стійкості та розвитку України. З початком повномасштабної воєнної агресії проти України значно ускладнився доступ до традиційних джерел фінансування, насамперед банківського кредитування. Багато підприємств стикаються з проблемами залучення кредитних ресурсів через підвищення ризиків, обмеження банківської ліквідності, а також пріоритетне спрямування фінансових потоків на потреби оборони.

В умовах зниження фінансової спроможності банківських установ і зростання вартості кредитних ресурсів актуальним є пошук альтернативних фінансових інструментів. Одним із таких інструментів є лізинг, який дозволяє підприємствам реалізовувати інвестиційні проєкти та оновлювати основні засоби без значного одномоментного фінансового навантаження. Лізингові відносини забезпечують можливість гнучкого управління активами, розширення виробничого потенціалу та підтримки безперервності операційної діяльності навіть у складних економічних умовах.

У сучасній економічній літературі лізинг розглядається не лише як форма майнових відносин, а й як ефективний фінансовий інструмент, що має інвестиційний потенціал. Водночас в умовах воєнного стану з'являються нові виклики та обмеження, пов'язані з правовим регулюванням, валютним контролем, ризиками контрагентів та специфікою фінансового середовища. У зв'язку з цим, вивчення практики використання лізингу в реальному секторі економіки, зокрема на прикладі таких підприємств, як ПрАТ «МХП», дозволяє виявити переваги та недоліки лізингу в умовах обмеженого банківського кредитування.

Проблематика лізингу як джерела інвестиційного фінансування, його нормативно-правове забезпечення, роль у розвитку підприємств, особливо в період економічної нестабільності, є предметом наукових досліджень таких учених, як О.А. Поддєрьогін, Г.Г. Кірейцев, І.А. Бланк, С.В. Мочерний, Ю.М. Іванов, а також

зарубіжних фахівців: R. Brealey, S. Myers, J. Finnerty. Проте, з огляду на нові економічні реалії, існує потреба у поглибленому дослідженні лізингових механізмів саме в умовах воєнного стану.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження особливостей використання лізингу підприємствами в умовах обмежених можливостей банківського кредитування та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності лізингових операцій як інструменту інвестиційного фінансування.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- розкрити економічну сутність і класифікацію лізингових операцій;
- дослідити роль лізингу в інвестиційному процесі підприємств в умовах економічної нестабільності;
- проаналізувати нормативно-правове регулювання лізингової діяльності в Україні;
- охарактеризувати фінансово-господарську діяльність ПрАТ «МХП»;
- дослідити структуру та динаміку використання лізингових операцій на підприємстві;
- виявити основні проблеми, що перешкоджають ефективному використанню лізингу в умовах воєнного стану;
- розробити рекомендації щодо удосконалення лізингових механізмів як джерела фінансування інвестицій.

Об'єктом дослідження є підприємства агропромислового комплексу, зокрема ПрАТ «МХП», як суб'єкти лізингових відносин в умовах воєнного стану.

Предметом дослідження є фінансово-економічні та організаційно-правові аспекти використання лізингу як джерела фінансування в умовах обмеженого доступу до банківського кредитування.

Методи дослідження. У процесі дослідження використано:

- діалектичний метод — для аналізу динаміки лізингового ринку;
- методи індукції та дедукції — для формулювання висновків на основі конкретних прикладів;
- монографічний метод — для вивчення наукових джерел з тематики лізингу;

– економіко-статистичні методи — для оцінки лізингових показників підприємства;

– методи прогнозування — для обґрунтування перспектив використання лізингу у воєнний період;

– графічні та табличні методи — для візуалізації результатів аналізу.

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості їх використання підприємствами для прийняття управлінських рішень щодо доцільності залучення лізингового фінансування в умовах обмеженого доступу до банківських ресурсів. Запропоновані рекомендації можуть стати основою для формування інвестиційної стратегії підприємств у кризових умовах.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові акти України щодо регулювання лізингової діяльності, фінансова звітність ПрАТ «МХП», аналітичні матеріали лізингових компаній, статистичні дані Держстату України, публікації у вітчизняних і зарубіжних наукових виданнях.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Подана на 72 сторінках, містить 14 таблиць, 8 рисунків, 2 додатки. Список використаних джерел включає 57 найменувань.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГУ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНОГО БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

1.1. Економічна сутність і класифікація лізингових операцій

Стрімкий розвиток науки і техніки, модернізація виробничих процесів та трансформація сфери обігу, а також суттєві зміни економічних умов господарювання, що посилюються під час глобальних фінансових криз, зумовлюють потребу в пошуку нових та нестандартних механізмів оновлення матеріально-технічної бази підприємств. У таких умовах важливого значення набувають інструменти, здатні забезпечити оновлення основних засобів без значного навантаження на фінансові ресурси суб'єктів господарювання. Одним із таких інструментів є лізинг, потенціал якого особливо актуальний за дефіциту інвестиційних потоків в Україні [11].

Хоча як самостійний фінансовий інструмент лізинг почав активно застосовуватися лише з 60-х років ХХ століття, його первинні форми виникли ще у давніх цивілізаціях у вигляді орендних відносин. Сьогодні лізингові механізми займають провідне місце у світі як засіб оновлення основних фондів, зростання обсягів виробництва та забезпечення довгострокової економічної стабільності. В умовах значного фізичного та морального зношення виробничих потужностей саме лізинг може стати ефективним способом запуску масштабних інвестиційних і модернізаційних процесів в Україні [5].

Складність природи лізингу визначається його багатоконпонентністю: це водночас економічне, фінансове та правове явище. Термін «лізинг» походить від англійського *lease* — «здавати в оренду», однак сучасний зміст цього поняття набагато ширший. Законодавства різних країн часто по-різному трактують окремі форми лізингу, через що угоди зі схожими характеристиками можуть мати різні назви. Це зумовило велику кількість авторських підходів до визначення сутності лізингу серед економістів і правників.

Узагальнення теоретичних підходів до розгляду економічної сутності лізингу і класифікації лізингових операцій представлено в табл. 1.1

Таблиця 1.1

Економічна сутність і класифікація лізингових операцій

Автор	Теоретичний підхід / визначення
Бондаренко В.М.	Лізинг визначається як особлива форма інвестування, що передбачає передачу права користування об'єктом майна з подальшим правом викупу, що дозволяє суб'єктам господарювання отримати доступ до основних засобів без значних капіталовкладень.
Кузнецова А.Я.	Автор пропонує деталізовану класифікацію лізингових операцій за різними критеріями: за формою здійснення, за джерелами фінансування, за економічною сутністю, що забезпечує комплексне розуміння різновидів лізингу в економічному середовищі.
Левченко О.А.	Лізинг розглядається як альтернатива традиційному кредитуванню, яка дозволяє уникнути прямого залучення позикових коштів, знижуючи ризик втрати ліквідності підприємства.
Петрашевська А. Д.	З позиції авторів, лізинг має ознаки як оренди, так і фінансування, що робить його унікальним змішаним інструментом інвестування, здатним гнучко адаптуватися до умов підприємницької діяльності.
Потриваєва Н.В.	У роботі підкреслюється історичне формування лізингу як економічної категорії, яка виникла внаслідок потреби в довгостроковому використанні майна без його купівлі.
Лісовська Н.В.	Визначає лізинг як складову фінансової стратегії підприємства, що дозволяє підвищити ефективність управління інвестиційними ресурсами, особливо в умовах обмеженого доступу до капіталу.
Кулиняк І.Я.	Наголошує на ролі лізингу як засобу відновлення матеріально-технічної бази підприємств, що не мають достатнього обсягу власних коштів для капіталовкладень.
Луців Б.Л.	Розглядає лізинг як частину логістично-фінансової стратегії підприємства, орієнтовану на зниження витрат при оновленні основних засобів та підтримці виробничого потенціалу.

Джерело: складено автором за джерелами: [5], [6], [9], [11], [28], [30], [31], [32].

Поширені уявлення про лізинг, як про продаж майна з розстрочкою або як звичайну оренду є надто спрощеними і не відображають реального змісту лізингових операцій. В українських наукових дослідженнях та

нормативно-правовій базі лізинг традиційно описують у правовому й економічному аспектах. Багато визначень мають обмежений характер і не відображають усієї різноманітності лізингових відносин. Узагальнюючи різні підходи, лізинг можна розглядати як систему економіко-правових взаємовідносин, у межах яких лізингодавець придбаває майно у власність і передає його лізингоодержувачу у тимчасове користування за плату з метою здійснення останнім підприємницької діяльності [12].

У ринковій економіці лізинг виконує ключову функцію забезпечення безперервного оновлення та модернізації основних засобів, стимулює інвестиційну активність та сприяє зниженню витрат, пов'язаних із швидким моральним старінням техніки. Порівняно з традиційним кредитом лізинг має потужніший вплив на розвиток реального сектору економіки та забезпечує антиінфляційний ефект [3].

Об'єктом лізингу можуть виступати будь-які матеріальні активи, що використовуються у підприємницькій діяльності, за винятком земельних ділянок й інших природних ресурсів. Це можуть бути як рухомі, так і нерухомі об'єкти: техніка, машини, транспорт, виробниче обладнання, будівлі та споруди. Лізинг може включати як нові, так і вживані активи, що є поширеними на вторинному ринку. Якщо предметом є нерухомість, договір лізингу може передбачати також передачу прав на земельну ділянку, необхідну для її експлуатації [1].

У структурі лізингових відносин вирізняють основних та допоміжних учасників. До основних належать лізингодавець, лізингоодержувач і продавець майна, тоді як додаткові суб'єкти можуть надавати консультаційні та посередницькі послуги. Взаємодія між ними включає елементи оренди, кредитування та купівлі-продажу. Типова схема лізингової операції передбачає звернення лізингоодержувача до лізингодавця, придбання майна лізингодавцем у виробника та передачу цього майна у користування на погоджених умовах. У складних інвестиційних проектах до таких угод часто залучаються банки, страхові компанії та інші фінансові посередники.

Суттєва подібність лізингу до оренди пояснюється тим, що лізингоодержувач

отримує у користування реальне майно та сплачує за нього регулярні платежі. Водночас лізинг значно відрізняється від орендних відносин, адже передбачає участь трьох сторін та наявність інвестиційної складової. Лізинг також близький до кредитування, оскільки лізингодавець фактично фінансує придбання активу, а повернення вкладених коштів забезпечується за рахунок лізингових платежів. Саме тому лізинг трактують як особливу форму кредиту, що надається у негрошовій (товарній) формі [15].

В економічному сенсі лізинг можна розглядати як різновид кредитування, для якого характерно надання активу у користування замість грошових коштів, збереження права власності за лізингодавцем та визначення суми зобов'язань на основі вартості предмета лізингу. Тому лізинг поєднує риси як орендних, так і кредитних відносин, що формує його специфічну економічну природу та визначає його роль як важливого інструмента забезпечення інвестиційного розвитку підприємств.

У сучасних умовах сільськогосподарські підприємства стикаються з багатьма негативними чинниками, які ускладнюють їхню фінансову та операційну діяльність: падінням курсу національної валюти, веденням бойових дій на території України, високими кредитними ставками, посиленням податкового тиску та зростанням корупційних ризиків. Ці обставини значно обмежують можливості агробізнесу користуватись традиційним банківським фінансуванням. У таких ситуаціях доречно звертати увагу на альтернативні джерела капіталу, серед яких одним із перспективних варіантів є лізинг — інструмент підтримки сталого розвитку аграрних підприємств.

На сьогоднішній день не існує єдиного загальноприйнятого визначення «лізинг», що пояснюється багатомісрністю цього поняття і його трактуванням як форми оренди, бізнес-організації, кредиту, інвестиційних відносин або угоди купівлі-продажу. Жоден із цих підходів не охоплює всю сутність лізингу повністю, оскільки він проявляється у різноманітних форматах. З науково-філософської точки зору, лізинг зазвичай розглядають під трьома ключовими кутами: як особливу форму оренди, як різновид кредитування і як інвестиційний фінансовий

інструмент або ж форму державно-приватного партнерства. Така множинність підходів підтверджує, що хоча визначень лізингу багато, жодне не охоплює його як самостійну економічну категорію повноцінно [12].

З нашої точки зору, лізинг має тристоронню природу. По-перш, він являє собою майнові відносини, які реалізуються протягом визначеного часу на принципах повернення — у своїй основі він спирається на орендні відносини. По-друге, він є формою довгострокового вкладення у матеріальну діяльність із метою отримання прибутку чи доходу для всіх учасників лізингових угод, зокрема в агросекторі — тобто виступає як інвестиційний інструмент. По-третє, він ґрунтується на таких принципах як строковість, зворотність і платність. З цієї причини лізингові відносини за своєю сутністю пов'язані з кредитуванням і зберігають характерні ознаки кредитної операції [10].

Трактування лізингу у контексті інвестиційно-кредитного підходу представлено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Трактування лізингу як інструменту інвестиційного фінансування в умовах нестабільності

Автор	Теоретичне бачення ролі лізингу в інвестиційному процесі
1	2
Галецька Т.І.	Вважає лізинг інструментом, що забезпечує зменшення обсягів початкових інвестицій у проект, підвищуючи інвестиційну привабливість підприємств.
Грідіна Г.	Зазначає, що в умовах ринкової нестабільності лізинг дозволяє зменшити ризики, пов'язані з володінням активами, і виступає адаптивним фінансовим інструментом.
Разумова Г.В.	Підкреслює, що лізингові механізми є ефективними для реалізації інноваційної діяльності, оскільки дають змогу модернізувати виробництво без значних витрат.
Онищук Я.В.	Розглядає лізинг як складову стратегії фінансування розвитку, що особливо актуально в кризовий період, коли банківське кредитування обмежене.
Борисюк І.О.	Підкреслює значення лізингу в агропромисловому секторі, де потреба в технічному оновленні особливо гостра, а фінансові можливості обмежені.

1	2
Бурковська А.В.	Аналізує використання лізингу як інструменту підвищення гнучкості у використанні основних засобів та прискорення інноваційного оновлення.
Дученко М.М.	Вважає лізинг необхідним компонентом інвестиційної інфраструктури підприємства, здатним зменшити залежність від банківського сектору.
Гаврилук В.М.	Підкреслює, що лізинг сприяє зниженню бар'єрів для інвестування, зменшує тиск на грошові потоки підприємств та розширює коло доступних інструментів розвитку.

Джерело: складено автором за джерелами: [7], [8], [14], [17], [18], [19], [45], [50].

Отже, у контексті інвестиційно-кредитного підходу до лізингу в агросекторі, він визначається як ефективний фінансовий інструмент інвестиційної діяльності аграрних підприємств, що в умовах обмежених фінансових ресурсів і в правовому полі дозволяє використовувати рухоме чи нерухоме майно на тимчасовій, оплатній основі. Виділяючи спільні риси лізингу і кредиту, такі вчені як Б.Ф. Усач і Т. І. Хомуляк звертають увагу на те, що, з одного боку, кредит може мати майнову форму, а з іншого — у лізингу лізинговий платіж набуває фінансової форми, аналогічної платі за користування кредитом у формі майна. До відмінностей між кредитними та лізинговими угодами належать такі: лізингова операція не завжди починається з купівлі-продажу майна, а предмет лізингу не завжди викуповується після закінчення терміну; у лізингу право користування майном відокремлено від права власності; комерційний кредит зазвичай має короткий строк, тоді як лізинг — довгостроковий.

Економічну природу лізингової операції з точки зору фінансування досліджував В. В. Мацьків, який підкреслив її як довготермінове використання ресурсів, спрямованих на фінансування об'єкта лізингу (основного капіталу) — тим самим вказуючи на її спорідненість з інвестиціями. Він також розглядає лізинг як особливу форму фінансової діяльності, пов'язану з придбанням і використанням необоротних активів. Отже, поняття «лізинг» тісно пов'язане з фінансуванням — процесом формування та спрямування капіталу у грошовій або майновій формах із метою створення або розширення основного капіталу для діяльності суб'єктів

господарювання.

Відповідно, процес лізингового фінансування суб'єктів аграрного бізнесу можна інтерпретувати по-різному. У широкому розумінні — це формування і трансформація капіталу з грошової форми в матеріальну (майнову, виробничу) з метою створення або перебудови основного капіталу для розширеного виробництва. У вузькому — це рух фінансових коштів суб'єкта агробізнесу, здійснюваний через участь банків чи лізингових компаній у фінансуванні лізингових угод між аграрними підприємствами. У цьому контексті виділяють дві форми: банківський лізинг та лізинговий кредит. Об'єктивними причинами залучення банківських установ до лізингових проектів у агросекторі є: недостатність власних коштів у сільськогосподарських підприємств й у лізингових компаній для реалізації проектів; а також нормативно-правові перепони, які ускладнюють здійснення лізингової діяльності безпосередньо банками. З метою диверсифікації ризиків у кредитуванні великих аграрних суб'єктів за лізинговими проектами, у процес можуть залучатись кілька банків одночасно — через консорціум [21].

Участь банківських установ в освоєнні ринку лізингового фінансування передбачає створення власних лізингових компаній, що надає ряд переваг: можливість здійснювати фінансування за рахунок залучених коштів, зменшення ризиків банку у лізингових операціях; для банківських лізингових компаній — доступ до пільгового кредитування від засновника-банку, отримання гарантій банку, можливість використовувати матеріально-технічну базу банку, а також зниження витрат за умови розташування офісу лізингової компанії на базі банку.

Таким чином, ринок банківських лізингових послуг для аграрного бізнесу поділяється на первинний, де переважають угоди фінансового лізингу, та вторинний — де укладаються угоди оперативного лізингу, тобто мають справу з об'єктами після закінчення первинної лізингової угоди. З точки зору збереження фінансової стійкості агропідприємств найбільш прийнятною є форма фінансового лізингу, оскільки оперативний лізинг супроводжується вищим фінансовим ризиком. Фінансовий лізинг виступає як інструмент інвестиційної діяльності,

орієнтований на залучення вільних фінансових ресурсів у довгострокові активи й передачу їх у тимчасове користування на оплатній основі. Ця специфіка обумовлює його гнучкість і адаптивність до системних змін у лізинговому бізнесі, а також інтеграцію кредитного механізму банків з активною участю лізингових компаній і особливими відносинами власності при виборі об'єкта інвестування та умов договору.

У сучасних реаліях сільськогосподарські підприємства перебувають під тиском низки негативних факторів, серед яких — нестабільність національної валюти, ведення бойових дій, високі витрати на кредитування, зростаюче податкове навантаження та активізація корупційних ризиків. Ці обставини значно погіршують їх можливості залучення традиційних банківських кредитів, тому стає доцільним звернутися до альтернативних шляхів фінансування. Одним із таких ефективних варіантів є використання лізингу як інструменту підтримки розвитку аграрного бізнесу.

Хоча термін «лізинг» сьогодні використовується широко, він все ще не має універсального трактування — це зумовлено його багатоформатністю: лізинг можуть розглядати як орендні відносини, бізнес-організаційну форму, кредитний або інвестиційний механізм, договір купівлі-продажу. Однак жоден із таких підходів не охоплює повністю сутності лізингу. З нашої перспективи, лізинг має три ключові складові. По-перше, це передача майна у використання на визначений строк, що походить із орендних відносин. По-друге, це довгострокове вкладення капіталу у виробничі активи з метою отримання доходу, тобто інвестиція. По-третє, лізингові відносини базуються на принципах строковості, платності та зворотності — це робить їх близькими до кредитних операцій.

При дослідженні лізингу з позиції інвестиційно-кредитного підходу стає очевидною його роль як одного з найефективніших фінансових інструментів для аграрних підприємств, котрі мають обмежений доступ до власних коштів. У такій моделі лізинг означає використання рухомого чи нерухомого майна на тимчасовій платній основі. Дослідники, як-от Б. Ф. Усач і Т. І. Хомуляк, звертають увагу, що кредит надається у майновій формі, а лізинговий платіж має фінансову форму —

він подібний до плати за використання активу. Відмінності ж полягають в тому, що у лізингу: по-перше, початкова операція не завжди є купівлею-продажем, по-друге, об'єкт лізингу не обов'язково купується після завершення строку договору, по-третє, право користування майном розділено з правом володіння — майно залишається у власності лізингодавця, а термін дії угоди, як правило, значно довший, ніж у звичайному комерційному кредиті [34].

Згідно з В. В. Мацьківим, економічна природа лізингової операції — це довгострокове фінансування об'єкта основного капіталу, що явно зближує її із інвестиційними процесами. За його аналізом, лізинг слід вважати окремим видом фінансової діяльності, яка передбачає придбання і передачу необоротних активів у господарську експлуатацію. Таким чином, лізинг тісно пов'язаний із категорією фінансування, що охоплює різні форми і методи перетворення грошового капіталу в майновий і навпаки з метою створення чи розширення основного капіталу підприємства [48].

Для аграрного бізнесу фінансування лізингових об'єктів можна розглядати у двох площинах: у широкому сенсі — як рух капіталу з грошової форми в майнову і створення або розширення основного капіталу; у вузькому — як участь фінансових установ (банків або лізингових компаній) у фінансуванні угод між агропідприємствами та лізинговими фірмами. Виділяють дві форми: банківський лізинг та лізинговий кредит. Основними причинами участі банків у лізингових проектах агросектору є недостатність власного капіталу у підприємств і лізингових компаній, а також наявність нормативно-правових бар'єрів для прямої участі банків у лізинговому бізнесі. При цьому, для зменшення ризиків, великі аграрні підприємства можуть залучати консорціуми банків під один проєкт.

Банківські установи, створюючи власні лізингові компанії, отримують переваги: можливість фінансування через залучені кошти, зниження ризиків, доступ до пільгового кредитування, гарантій банку, використання технічної бази банку, а також оптимізацію витрат шляхом розміщення лізингової компанії на території банку. Таким чином, ринок банківського лізингу для аграрного бізнесу має дві лінії: первинний ринок (де укладаються здебільшого фінансові лізингові

угоди) і вторинний (де укладаються оперативні лізингові договори з майном після завершення первинного циклу). З точки зору зменшення фінансового ризику, підприємствам аграрного сектору доцільніше обирати фінансовий лізинг, оскільки оперативний має значно вищий рівень ризиків. Фінансовий лізинг як інструмент інвестиційної діяльності спрямований на залучення вільних фінансових ресурсів у довгострокові активи та їх передачу у використання з оплатою. Завдяки своїй гнучкості, він адаптований до змін у лізинговому бізнесі, інтегрує кредитний механізм банків і бере участь лізингових компаній, а також передбачає особливі правовідносини щодо вибору об'єктів і умов договору.

Підвищення ділової активності підприємств, розвиток підприємництва та підвищення ефективності суспільного виробництва можливі лише за умов наявності сучасної, надійної правової бази. Надмірно жорсткі норми або неузгоджене нормативно-правове регулювання стають серйозною перешкодою для розвитку ринкових відносин. За великого потенціалу лізингових операцій в Україні основними гальмівними чинниками їх розвитку є несприятлива система оподаткування та недостатнє законодавче регулювання даної сфери.

Таблиця 1.3

Нормативно-правове забезпечення лізингової діяльності в Україні

Автор	Підхід до правового регулювання лізингу
Ігнатюк Ю.О.	Розглядає договір лізингу як змішаний правовий інструмент, що містить елементи цивільного, господарського, фінансового права.
Мендух Н.	Акцентує увагу на історичних етапах формування нормативної бази лізингу в Україні, зокрема складнощах перших законодавчих ініціатив.
Дудчик О.Ю.	Вказує на потребу в законодавчому забезпеченні прозорих умов укладення договорів, особливо у сфері міждержавного лізингу.
Коваленко Н.	Зазначає, що недосконалість чинної нормативної бази є фактором, що гальмує розвиток внутрішнього ринку лізингових послуг.
Черевко Г.В.	Вважає необхідним перегляд ліцензійних вимог до лізингових компаній з метою спрощення регуляторного поля.
Погорєлова Н.П.	Окреслює ризики правової невизначеності як загрозу для лізингоодержувачів та лізингодавців, особливо в умовах змін податкового законодавства.
Купалова Г.І.	Пропонує прогнозно-аналітичну модель розвитку лізингового законодавства на основі європейських практик.

Джерело: складено автором за джерелами: [1], [21], [22], [33], [39], [40], [46], [47].

Першим кроком у створенні правового поля лізингової діяльності став прийнятий у грудні 1997 року Закон України «Про лізинг» № 723/97-ВР. Оподаткування лізингових операцій здійснюється згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» та Законом «Про податок на додану вартість». Проте ці нормативні акти потребують доповнень та корекцій, щоб забезпечити передбачувані умови для сторін договору лізингу, які б дозволили обґрунтовано оцінювати ризики й витрати.

Нещодавно урядові та фінансові установи проявили значну активність у вдосконаленні умов лізингової діяльності та змінах нормативно-правового регулювання. Так, рішенням Верховної Ради України за постановою про прийняття за основу проекту закону «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про лізинг» № 2009-III від 05.10.2000 було ухвалено нову редакцію цього закону в першому читанні.

У січні 2003 року були прийняті також Цивільний кодекс України (від 16.01.2003 № 435-IV) та Господарський кодекс України (від 16.01.2003 № 436-IV), у яких введено визначення лізингу як виду господарської діяльності, а також затверджено важливі умови, права й обов'язки сторін лізингових угод. Ці суттєві умови потім деталізуються у конкретних договорах лізингу залежно від їх типу й характеристик [1].

Серед прав лізингодавця: перевірка дотримання лізингоодержувачем умов договору, право на одностороннє розірвання угоди й повернення об'єкта за відповідними процедурами, інвестування коштів (власних або залучених) у придбання лізингового майна, а також вимога повернення об'єкта чи стягнення заборгованості за встановленим законом порядком. Обов'язки лізингодавця включають передачу майна у користування, ненав'язування вибору продавця для лізингоодержувача, інформування про особливості майна, своєчасне техобслуговування, відшкодування витрат на удосконалення або ремонт, прийняття майна назад у випадках дострокового розірвання чи завершення договору [16].

Прав та обов'язків лізингоодержувача також чимало: він має право зріктися

від майна, яке не відповідає умовам договору, затримувати платежі до усунення порушень, вимагати звільнення від плати або її зменшення у випадку, коли користування майном ускладнене, вимагати відшкодування збитків через недотримання умов договору, вимагати заміни або ремонту об'єкта тощо. Серед обов'язків — своєчасне прийняття майна, його належне використання й утримання, виплата платежів за графіком, надання інформації про технічний та фінансовий стан, повідомлення про суттєві порушення, відшкодування витрат на ремонт у певних випадках, зберігання майна чи повернення його в належному стані після завершення договору.

Конкретні права та обов'язки сторін фіксуються в договорі лізингу й залежать від його виду та форми. Українське законодавство вже адаптувало багато норм до міжнародних практик. Одним із основних міжнародних документів у цій сфері є Оттавська конвенція з міжнародного фінансового лізингу, що застосовується, коли лізингодавець і лізингоодержувач знаходяться в різних країнах. Конвенція регулює фінансовий лізинг: об'єкт обирає лізингоодержувач, лізингодавець купує його за договором, платежі враховують амортизацію, а наприкінці строку — право викупу чи подовження. Відповідальність за майно несе виробник-постачальник; лізингодавець — лише фінансова сторона операції [53].

Українське законодавство містить ключові положення цієї конвенції, адаптовані до національних реалій. Крім того, важливу роль відіграють податкове та фінансово-кредитне регулювання. У багатьох країнах стрімкому розвитку лізингу сприяли податкові пільги та заохочення для фінансових установ. Податкова політика має бути спрямована на стимулювання економічного зростання і розвиток перспективних галузей.

Подальший розвиток лізингу в Україні значною мірою залежить від удосконалення правової бази оподаткування лізингових та суміжних фінансових операцій.

Однією з основних проблем є розбіжність у визначеннях лізингу в чинному податковому законодавстві: деякі акти трактують його як фінансову послугу, хоча об'єкт часто передається на баланс лізингоодержувача вже на початку строку - як

при купівлі. Податкова система іноді ставить лізингодавця в становище сплатити ПДВ кілька разів, що зменшує конкурентні переваги цього механізму.

Отже, для стимулювання бізнес-зацікавленості до лізингу слід усунути нормативні суперечності, вдосконалити податкову політику, чітко регламентувати амортизацію майна, визначити строки та порядок її проведення. Законодавчі й нормативні акти щодо експорту та отримання платежів за кордон також потребують модернізації, щоб сприяти міжнародному лізингу української продукції. Синхронізація українського законодавства з міжнародним правом відкріє можливості залучення іноземних інвесторів і лізингових компаній, що, у свою чергу, стимулюватиме структурні зміни економіки, розвиток інвестування, технологічне оновлення виробництва та зростання випуску конкурентоспроможної продукції.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ ПРАКТИКИ ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ПРАТ «МХП»

2.1. Характеристика фінансово-господарської діяльності ПрАТ «МХП»

Приватне акціонерне товариство Миронівський хлібопродукт (далі ПрАТ «МХП» або МХП) посідає провідні позиції серед вітчизняних аграрних компаній, демонструючи стійку орієнтацію на інноваційний розвиток, впровадження сучасних технологій та екологічний підхід до господарювання. Компанія володіє розгалуженою інфраструктурою, яка включає 11 підприємств у сфері рослинництва, три комбикормові заводи та 17 елеваторних комплексів для зберігання зернової продукції. Завдяки цьому ПрАТ «МХП» вважається одним із ключових учасників аграрного ринку України, який впевнено розширює свою присутність і на міжнародній арені.

Однією з найважливіших складових успіху компанії є масштабний земельний фонд, що охоплює близько 360 тис. гектарів у 12 регіонах України. МХП активно впроваджує концепцію точного землеробства, інтегруючи новітні технології в агровиробничі процеси. Такий підхід сприяє досягненню стабільних високих урожаїв і забезпечує ефективне управління сільськогосподарською діяльністю. Вертикально інтегрована модель компанії охоплює повний цикл вирощування основних культур – кукурудзи, соняшника, пшениці, сої та ріпаку, що є базовими компонентами для подальшого виробництва.

Ключовим аспектом стратегії ПрАТ «МХП» є повне забезпечення власних виробничих потреб у зерновій сировині. Компанія самостійно виробляє 100% необхідного обсягу зерна для виготовлення комбикормів, що дозволяє підтримувати високу якість і безпеку кормів для птахів. Такий контроль над усім ланцюгом виробництва є важливим чинником у досягненні високої продуктивності та здоров'я поголів'я, яке становить основу виробничої діяльності підприємства.

На рис.2.1 наведено динаміку обсягів продажів м'яса птиці ПрАТ «МХП» у

2022-2024 роках.

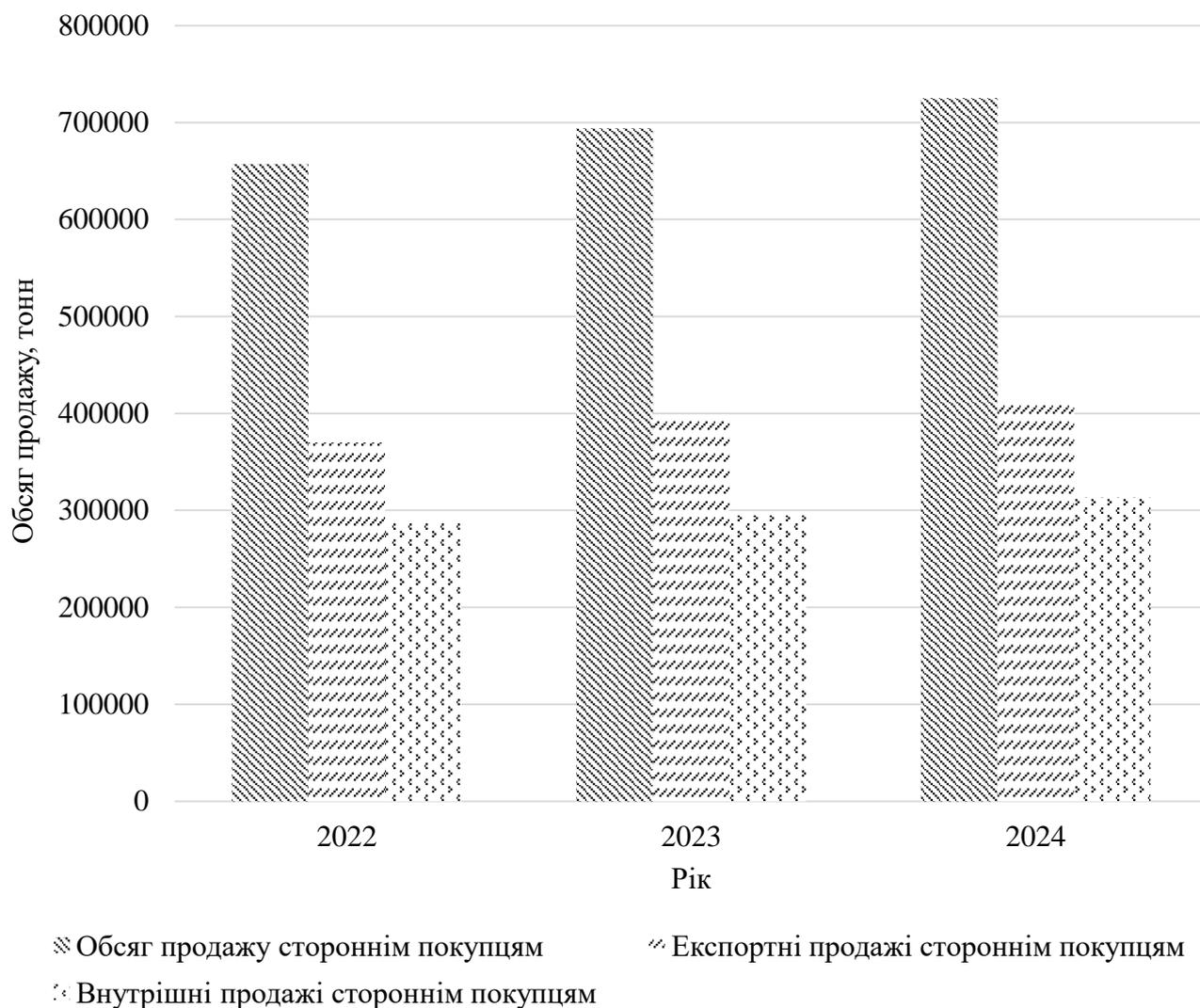


Рис 2.1. Динаміка продажу м'яса птиці

На міжнародному рівні МХП також демонструє вагому активність. Його дочірнє підприємство Perutnina Ptuj – один із провідних виробників курячого м'яса та м'ясної продукції на Балканському півострові. Компанія має представництва в Словенії, Хорватії, Сербії, Боснії і Герцеговині, а також розгалужену систему дистрибуції в Австрії, Північній Македонії та Румунії. Продукція Perutnina Ptuj експортується до 15 європейських країн. МХП активно підтримує свого партнера шляхом передачі досвіду у виробничій сфері, оптимізації організаційної структури та сприяння цифровим перетворенням, що дозволило суттєво підвищити ефективність усіх операційних процесів.

На рис.2.2 наведено динаміку обсягів продажів переробленого м'яса птиці ПрАТ «МХП» у 2022-2024 роках.

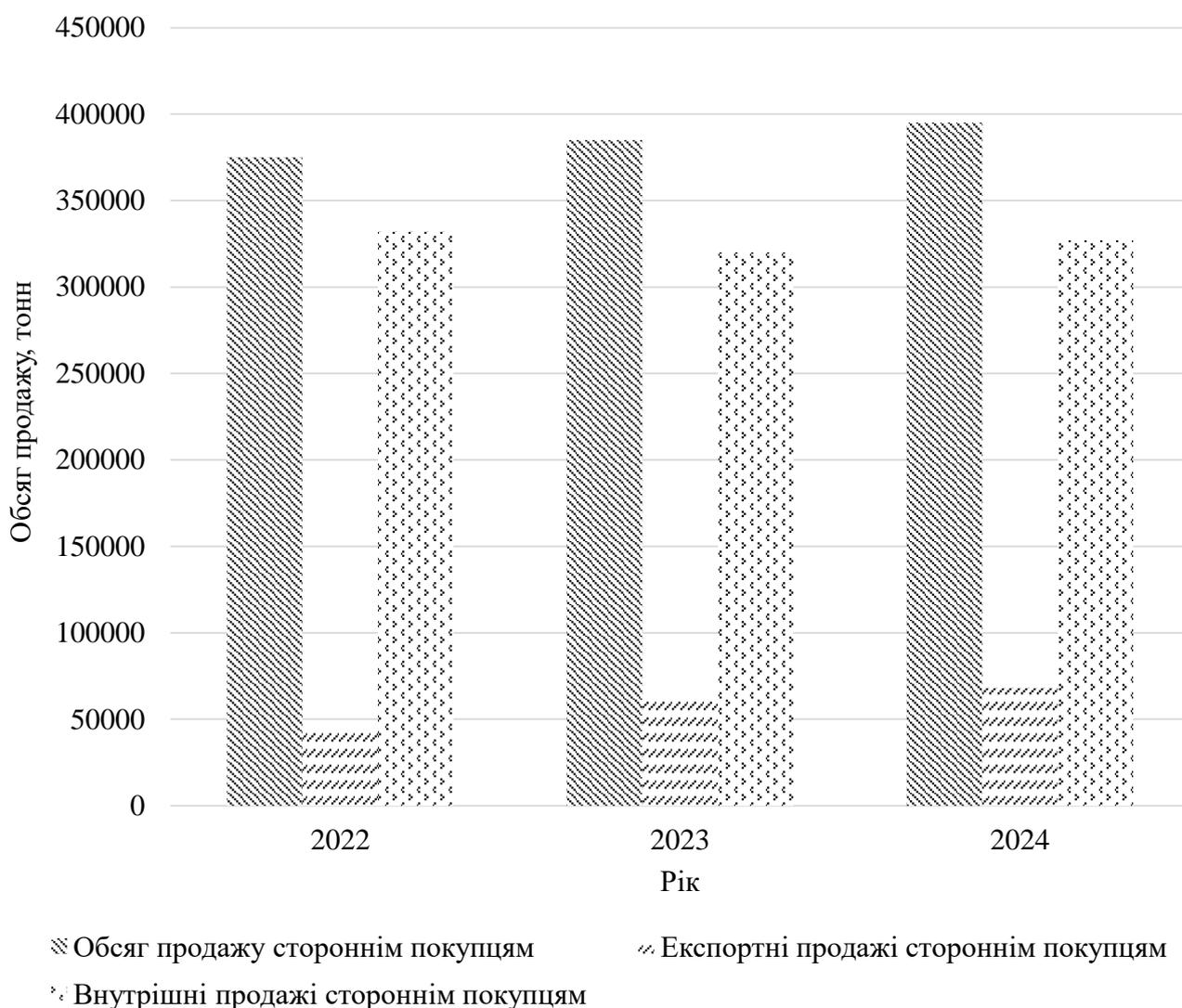


Рис 2.2. Динаміка продажу переробленого м'яса птиці

Вплив ПрАТ «МХП» виходить далеко за межі сільськогосподарського виробництва, оскільки компанія активно залучена в соціальну підтримку громад, де здійснює свою діяльність. Завдяки Благодійному фонду «МХП – Громади» реалізується низка соціальних проєктів, спрямованих на підвищення добробуту місцевих жителів. За два останні роки компанія реалізувала понад 250 ініціатив на суму 21 млн грн, а також надала фінансування більше ніж 550 культурним подіям на загальну суму 78 млн грн. МХП також активно підтримує локальний бізнес, профінансувавши понад 150 підприємств, які у відповідь забезпечили свої громади податковими надходженнями понад 3 млн грн.

В рамках реалізації цілей сталого розвитку МХП приділяє значну увагу впровадженню екологічно орієнтованих рішень у своїй діяльності. Компанія

експлуатує три біогазові комплекси — два в Україні та один у країнах Балканського регіону. Ці комплекси дозволяють раціонально утилізувати виробничі відходи, виробляти відновлювану енергію та знижувати загальне екологічне навантаження. Окрім цього, МХП виробляє органічні добрива, що ще раз підкреслює її прагнення до екологічно безпечного агровиробництва.

Незважаючи на виклики, спричинені воєнними діями в Україні, компанія не припинила свою діяльність і продовжує виконувати стратегічну роль у забезпеченні продовольчої безпеки держави та підтримці національної економіки. У період конфлікту понад 3000 працівників МХП були мобілізовані до лав Збройних Сил України, а більш ніж 400 ветеранів повернулися до своїх робочих місць. Через соціальну програму «МХП – Поруч» компанія надає військовослужбовцям і ветеранам комплексну допомогу, яка включає гуманітарну підтримку, медичне обслуговування, психологічну, юридичну допомогу та сприяння в їхній подальшій професійній адаптації. У жовтні 2023 року компанія запустила спеціалізований Центр взаємодії з ветеранами та військовими, продемонструвавши свою глибоку повагу та відповідальність перед тими, хто захищає країну.

Підсумовуючи, діяльність МХП вирізняється стратегічним баченням, соціальною відповідальністю та високим рівнем операційної ефективності. Компанія утверджується як вагомий гравець не лише на національному, а й на міжнародному аграрному ринку. Її інноваційна модель ведення бізнесу, інвестиції в технології та стійка підтримка працівників і громад свідчать про глибоку інтегрованість МХП у соціально-економічний простір України. Проведений аналіз діяльності МХП дозволяє оцінити масштабність, фінансову стійкість і гнучкість її роботи як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, зокрема в регіоні Балкан.

В табл. 2.1 представлено основні показники виробничих потужностей ПрАТ «МХП» у 2024 році.

На основі узагальнення даних із табл. 2.1 видно, що ПрАТ «МХП» демонструє чітку концентрацію виробничих потужностей в Україні, яка залишається ядром агропромислової діяльності компанії.

Таблиця 2.1

Показники виробничих потужностей ПрАТ «МХП» у 2024 році

Показник	МНР Україна	Балкани
Земля	381,600 га орендованої землі в Україні	3,858 га орендованої землі
Виробництво соєвої олії	48,007 тонн	1,315 тонн (1 завод у Сербії)
Виробництво соняшникової олії	445,838 тонн	-
Виробництво зерна	~1.9 мільйона тонн	~0.3 мільйона тонн (3 заводи в Словенії, 1 у Хорватії, 1 у Сербії)
Виробництво інкубаційних яєць	5.5 мільйона (100% власне виробництво)	90 мільйонів (4 локації: Словенія, Хорватія, Боснія та Герцеговина, Сербія)
Виробництво птиці	3 вертикально-інтегровані комплекси (100% власне виробництво)	4 локації (83% власне виробництво)
Виробництво птиці на тиждень	~8.4 мільйона	~1.3 мільйона
Забої та переробка м'яса	100% власна переробка	100% власна переробка (5 заводів)
Виробництво кормів	-	46,555 тонн (6 виробничих потужностей)
Екоенергія	7 сонячних панелей 3.9 МВт, 2 біогазові установки 17 МВт	4 сонячні панелі 1.0 МВт, 1 біогазова установка 1 МВт
Дистрибуція	9 дистрибуційних центрів, 432 транспортних засоби	9 дистрибуційних центрів, 88 транспортних засобів
Торгові точки	1,555 (власні та франчайзингові)	188 франчайзингових точок

Із загальною орендованою площею понад 381 тис. га, МХП створює потужну аграрну платформу для вирощування основних культур, зокрема кукурудзи, пшениці, соняшнику, ріпаку та сої. У порівнянні з Балканським регіоном, де

компанія володіє лише близько 3,9 тис. га, Україна є основним джерелом сировини, особливо для олійної продукції, включно з понад 445 тис. тонн соняшникової та 48 тис. тонн соєвої олії.

На Балканах натомість зосереджено переробну інфраструктуру: 5 заводів із забою птиці, 6 комбікормових виробництв та 4 майданчики для вирощування птиці, що забезпечують 83% самозабезпечення у виробництві. Такий поділ свідчить про стратегічну географічну диверсифікацію бізнесу (див. табл. 2.1), де Україна постачає сировину, а регіон Балкан адаптований для гнучкої логістики й виходу на ринки ЄС.

Фінансово-економічні показники діяльності ПрАТ «МХП» у 2022-2024 роках представлено в табл. 2. 2.

Таблиця 2.2

**Фінансово-економічні показники діяльності ПрАТ «МХП»
у 2022-2024 роках**

Показник	2022	2023	2024	Відхилення 2024/2022	
				Абс. відх. +,-	Відн. відх., %
Кількість персоналу, осіб	6175	5825	5950	-225	-3,64
Дохід, тис. грн	46072255	51298072	56450000	10377745	22,52
Чистий прибуток, тис. грн	-423136	-747096	-310000	113136	-26,74
Активи, тис. грн	32549331	46625668	49100000	16550669	50,85
Гроші та їх еквіваленти, тис. грн	1300000	3529087	3750000	2450000	188,46
Довгострокові зобов'язання, тис. грн	5270071	2632816	2100000	-3170071	-60,15
Поточні зобов'язання, тис. грн	34439110	51 914 180	50500000	16060890	46,64
Власний капітал, тис. грн	-7159850	-7921328	-3450000	3709850	-51,81

Наведені в табл. 2.2 дані дають змогу оцінити динаміку основних фінансово-економічних показників підприємства за 2022–2024 рр. та визначити ключові тенденції його розвитку.

Упродовж аналізованого періоду чисельність персоналу скоротилася з 6175 осіб у 2022 р. до 5950 осіб у 2024 р., що становить зменшення на 3,64 %. Це може свідчити про оптимізацію трудових ресурсів або наслідки підвищення операційної ефективності чи скорочення масштабів діяльності окремих підрозділів.

Водночас спостерігається стійке зростання доходу підприємства: з 46 072 255 тис. грн у 2022 р. до 56 450 000 тис. грн у 2024 р., що відповідає приросту на 22,52%. Така динаміка свідчить про розширення обсягів реалізації продукції (послуг) або зростання цін, а також про збереження позицій підприємства на ринку.

Незважаючи на зростання доходу, чистий прибуток упродовж усього періоду залишається від'ємним. У 2024 р. збиток скоротився до -310 000 тис. грн порівняно з -423 136 тис. грн у 2022 р. (зменшення збитку на 26,74 %), що є позитивною тенденцією та свідчить про поступове покращення фінансових результатів, однак підприємство все ще перебуває у збитковому стані.

Суттєво зросла вартість активів: з 32 549 331 тис. грн у 2022 р. до 49 100 000 тис. грн у 2024 р., або на 50,85 %. Це може бути результатом інвестицій у необоротні активи, зростання оборотних активів чи переоцінки майна, що в цілому свідчить про розширення майнового потенціалу підприємства.

Позитивною є динаміка грошових коштів та їх еквівалентів, обсяг яких збільшився майже у 2,9 раза (на 188,46 %), що підвищує платоспроможність підприємства та його здатність своєчасно виконувати поточні зобов'язання.

У структурі зобов'язань відбулися суттєві зміни. Довгострокові зобов'язання скоротилися на 60,15 %, що може свідчити про погашення частини довгострокових кредитів або зміну структури фінансування. Водночас поточні зобов'язання зросли на 46,64 %, що вказує на посилення залежності підприємства від короткострокових джерел фінансування та може негативно впливати на його фінансову стійкість.

Власний капітал протягом аналізованого періоду залишається від'ємним, однак у 2024 р. його абсолютне значення зменшилося з -7 159 850 тис. грн до -3 450 000 тис. грн, що означає скорочення дефіциту власного капіталу на 51,81 %. Це є позитивною тенденцією та свідчить про часткове відновлення фінансової рівноваги підприємства.

Отже, результати аналізу свідчать про зростання масштабів діяльності ПрАТ «МХП» та покращення окремих фінансових показників, зокрема доходу, активів і ліквідності. Водночас збереження збитковості та від'ємного власного капіталу, а також зростання поточних зобов'язань вказують на наявність проблем із фінансовою стійкістю, що потребує подальшого вдосконалення управління витратами, структурою капіталу та зобов'язаннями.

Дані табл. 2.3 відображають динаміку обсягів реалізації та структури продажів продукції підприємства у 2022–2024 рр., а також зміни цінних показників.

Таблиця 2.3

Динаміка обсягів реалізації та структура продажів продукції

ПрАТ «МХП» у 2022-2024 роках

Показник	2022	2023	2024	Абс.відх. +,-	
				2023/ 2022	2024/ 2023
Обсяг продажу, тис. тонн	658,1	692,0	715,0	33,9	23,00
Експортні продажі, тис. тонн	368,4	396,9	415,0	28,5	18,10
Внутрішні продажі, тис. тонн	289,7	295,1	300,0	5,4	4,90
Експорт, % від загального обсягу	56	57	58	1	1,00
Середня ціна за 1 кг, USD	1,95	1,95	2,00	0	0,05
Перероблене м'ясо, тис. тонн	37,0	37,6	39,0	0,6	1,40
- Експорт, тис. тонн	4,5	6,1	6,8	1,6	0,70
- Внутрішній ринок, тис. тонн	32,5	31,5	32,2	-1	0,70
Експорт, % від переробленого м'яса	12	16	17	4	1,00
Середня ціна (переробка), USD/кг	2,53	2,94	3,05	0,41	0,11

Упродовж аналізованого періоду загальний обсяг продажу ПрАТ «МХП» зріс з 658,1 тис. тонн у 2022 р. до 715,0 тис. тонн у 2024 р. Приріст у 2023 р. порівняно з 2022 р. становив 33,9 тис. тонн, а у 2024 р. порівняно з 2023 р. – ще 23,0 тис. тонн, що свідчить про стабільне нарощування виробництва та збуту.

Значну роль у зростанні відіграли експортні продажі, які збільшилися з 368,4 тис. тонн у 2022 р. до 415,0 тис. тонн у 2024 р. У 2023 р. їх обсяг зріс на 28,5 тис. тонн, а у 2024 р. – ще на 18,1 тис. тонн. Відповідно частка експорту в загальному обсязі продажу підвищилася з 56 % до 58 %, що свідчить про посилення експортної

орієнтації підприємства.

Внутрішні продажі ПрАТ «МХП» також демонстрували позитивну, проте значно повільнішу динаміку: їх обсяг збільшився з 289,7 тис. тонн у 2022 р. до 300,0 тис. тонн у 2024 р. Приріст у 2023 р. становив 5,4 тис. тонн, а у 2024 р. – 4,9 тис. тонн, що може вказувати на обмежені можливості розширення внутрішнього ринку.

Середня ціна реалізації за 1 кг у 2022–2023 рр. залишалася незмінною на рівні 1,95 USD, однак у 2024 р. зросла до 2,00 USD, що дало змогу частково компенсувати витрати та підвищити виручку від реалізації.

Обсяг переробленого м'яса у цілому зріс з 37,0 тис. тонн у 2022 р. до 39,0 тис. тонн у 2024 р. Найбільший приріст відбувся у 2024 р. (+1,4 тис. тонн), що свідчить про поступове розширення сегмента продукції з більшою доданою вартістю.

У структурі переробленої продукції істотно зросли експортні поставки, які збільшилися з 4,5 тис. тонн у 2022 р. до 6,8 тис. тонн у 2024 р. Частка експорту переробленого м'яса зросла з 12 % до 17 %, що є позитивною тенденцією та свідчить про зростання конкурентоспроможності цієї продукції на зовнішніх ринках. Водночас обсяги реалізації переробленого м'яса на внутрішньому ринку у 2023 р. скоротилися, однак у 2024 р. відновилися до 32,2 тис. тонн.

Позитивною є динаміка середньої ціни на перероблену продукцію, яка зросла з 2,53 USD/кг у 2022 р. до 3,05 USD/кг у 2024 р. Зростання ціни у 2023 р. на 0,41 USD/кг та у 2024 р. ще на 0,11 USD/кг свідчить про підвищення якості продукції або орієнтацію на більш маржинальні ринки збуту.

Отже, результати аналізу підтверджують стале зростання обсягів продажів ПрАТ «МХП» у 2022-2024 роках з акцентом на експортні ринки та розвиток сегмента переробленої продукції, що створює передумови для підвищення ефективності діяльності та зміцнення фінансових результатів у майбутньому в умовах розвитку зовнішньо-економічних зв'язків.

Дані табл. 2.4 характеризують динаміку обсягів реалізації олійної продукції стороннім покупцям у 2022–2024 рр. та дають змогу оцінити основні тенденції розвитку цього напрямку діяльності підприємства.

Таблиця 2.4

**Динаміка обсягів реалізації олійної продукції ПрАТ «МХП»
у 2022-2024 роках**

Показник	2022	2023	2024	Відн. відх., %	
				2023/ 2022	2024/ 2023
Обсяг продажу соняшникової олії, стороннім покупцям (тонн)	272,807	466,926	513,619	71	10
Обсяг продажу соєвої олії, стороннім покупцям (тонн)	40,845	50,766	54,819	24	8
Загальний обсяг продажу олії з овочів, стороннім покупцям (тонн)	313,652	517,692	568,438	65	9,75

Обсяг продажу соняшникової олії упродовж аналізованого періоду зростав високими темпами. У 2023 р. порівняно з 2022 р. реалізація збільшилася з 272,807 т до 466,926 т, що відповідає приросту на 71 %. У 2024 р. позитивна динаміка збереглася, однак темпи зростання дещо уповільнилися: обсяг продажу зріс до 513,619 т, або на 10 % відносно 2023 р. Така тенденція свідчить про суттєве розширення ринку збуту у 2023 р. та його поступове насичення у 2024 р.

Продажі соєвої олії також мали стійку тенденцію до зростання, проте з нижчими темпами, ніж соняшникової. У 2023 р. обсяг реалізації зріс на 24 % – з 40,845 т до 50,766 т, а у 2024 р. – ще на 8 %, до 54,819 т. Це може свідчити про стабільний, але більш обмежений попит на даний вид продукції.

У результаті зростання реалізації обох видів продукції загальний обсяг продажу олії з овочів стороннім покупцям збільшився з 313,652 т у 2022 р. до 517,692 т у 2023 р., що відповідає приросту на 65 %. У 2024 р. обсяг реалізації зріс до 568,438 т, або на 9,75 % порівняно з попереднім роком. Загальна динаміка підтверджує розширення масштабів діяльності підприємства на зовнішньому ринку збуту олійної продукції.

Отже, аналіз показує, що ключовим драйвером зростання обсягів продажу ПрАТ «МХП» у 2022–2024 рр. є соняшникова олія, частка якої домінує в загальному обсязі реалізації. Водночас стабільне зростання продажів соєвої олії сприяє диверсифікації асортименту та зниженню ризиків, пов'язаних із коливанням

попиту на окремі види продукції.

Дані табл. 2.5 відображають динаміку доходів і показників прибутковості підприємства у 2022–2024 рр. та дають змогу оцінити ефективність його операційної діяльності за сегментами.

Таблиця 2.5

**Динаміка доходів і показників прибутковості ПрАТ «МХП»
у 2022-2024 роках**

Показник	2022	2023	2024	Відхилення 2024/2022	
				Абс. відх. +,-	Відн.. відх. %
Доходи (сегменти), млн грн	464	606	588	124	26,72
- Олія з овочів	448	565	562	114	25,45
- Супутні продукти	16	41	26	10	62,50
Валовий прибуток, млн грн	69	79	59	-10	-14,49
Валовий рівень рентабельності, %	15	13	13	-2	-13,33
Коригований EBITDA, млн грн	71	82	83	12	16,90
Рентабельність EBITDA, %	15	14	14	-1	-6,67
EBITDA (IFRS 16), млн грн	71	80	79	8	11,27
Рентабельність EBITDA (IFRS 16), %	15	13	14	-1	-6,67

Загальний обсяг ПрАТ «МХП» доходів у 2024 р. становив 588 млн грн, що на 124 млн грн, або на 26,72 %, більше порівняно з 2022 р. Найбільший внесок у формування доходів забезпечує сегмент олії з овочів, доходи від якого зросли з 448 млн грн у 2022 р. до 562 млн грн у 2024 р., що відповідає приросту на 114 млн грн, або 25,45 %. Це свідчить про збереження провідної ролі даного сегмента у структурі виручки підприємства.

Доходи ПрАТ «МХП» від супутніх продуктів за аналізований період зросли з 16 млн грн до 26 млн грн, або на 62,5 %. Попри незначну абсолютну величину, високі темпи зростання вказують на потенціал розвитку цього напрямку та можливості диверсифікації джерел доходів.

Водночас валовий прибуток ПрАТ «МХП» у 2024 р. скоротився до 59 млн грн порівняно з 69 млн грн у 2022 р., що означає зменшення на 10 млн грн, або на

14,49 %. Аналогічну тенденцію демонструє валовий рівень рентабельності, який знизився з 15 % до 13 %. Це може бути наслідком зростання собівартості продукції, підвищення цін на сировину та енергоносії або посилення конкурентного тиску.

Незважаючи на зниження валового прибутку, коригований EBITDA у 2024 р. зріс до 83 млн грн, що на 12 млн грн, або на 16,9 %, більше порівняно з 2022 р. Це свідчить про покращення операційної ефективності та результативність заходів з контролю адміністративних і збутових витрат. Водночас рентабельність EBITDA дещо знизилася – з 15 % у 2022 р. до 14 % у 2024 р., що вказує на певний тиск витрат на операційні результати.

Показник EBITDA за стандартом IFRS 16 також демонструє зростання – з 71 млн грн у 2022 р. до 79 млн грн у 2024 р. (+11,27 %). Разом з тим його рентабельність у 2024 р. залишається нижчою, ніж у 2022 р., що підтверджує загальну тенденцію до зниження маржинальності діяльності.

Отже, результати аналізу свідчать про зростання доходів ПрАТ «МХП» та посилення операційного потенціалу, однак одночасне скорочення валового прибутку і рівнів рентабельності вказує на необхідність оптимізації собівартості, перегляду цінової політики та підвищення ефективності управління витратами з метою відновлення маржинальності бізнесу.

В табл. 2.6 наведено обсяги виробництва та посівні площі сільськогосподарських культур ПрАТ «МХП» у 2023-2024 роках, що дає змогу оцінити зміни у структурі рослинництва та ефективність використання земельних ресурсів.

Таблиця 2.6

**Обсяги виробництва та посівні площі сільськогосподарських культур
ПрАТ «МХП» у 2023-2024 роках**

Культура	2023		2024	
	Обсяг виробництва (тонн)	Площа під посівами (га)	Обсяг виробництва (тонн)	Площа під посівами (га)
1	2	3	4	5
Кукурудза	1346620	135516	1088476	151850
Пшениця	267038	40283	224391	40711

1	2	3	4	5
Соняшник	185225	60415	159357	62585
Ріпак	122544	33065	104849	27520
Соєві боби	185375	58832	109240	44953
Інші культури	451162	18656	248334	13129
Загалом	2557964	346767	1934647	340748

Загальний обсяг виробництва сільськогосподарських культур скоротився з 2 557 964 т до 1 934 647 т, тобто на 623 317 т, або близько 24,4 %. Водночас загальна площа посівів зменшилася незначно – з 346 767 га до 340 748 га (на 6 019 га, або 1,7 %). Це свідчить, що основною причиною скорочення валового збору є зниження урожайності, а не істотне скорочення посівних площ.

Найбільшу частку у структурі виробництва традиційно займає кукурудза. Її валовий збір зменшився з 1 346 620 т до 1 088 476 т (–258 144 т), попри збільшення площі посівів з 135 516 га до 151 850 га. Така динаміка вказує на суттєве зниження урожайності культури, що могло бути зумовлено несприятливими погодними умовами або технологічними чинниками.

Виробництво пшениці скоротилося з 267 038 т до 224 391 т (–42 647 т) при майже незмінній площі посівів. Це також свідчить про зниження середньої врожайності культури у звітному періоді.

За культурою соняшнику спостерігається аналогічна тенденція: обсяг виробництва зменшився з 185 225 т до 159 357 т (–25 868 т), тоді як площа посівів навіть дещо зросла. Це може свідчити про погіршення агрокліматичних умов або зростання виробничих ризиків.

Валовий збір ріпаку знизився з 122 544 т до 104 849 т (–17 695 т) на тлі скорочення площі посівів з 33 065 га до 27 520 га, що вказує на свідоме зменшення частки цієї культури у структурі виробництва.

Найбільш істотне скорочення відбулося за соєвими бобами: обсяг виробництва зменшився з 185 375 т до 109 240 т (–76 135 т), а площа посівів – з 58 832 га до 44 953 га. Це свідчить про зміну виробничих пріоритетів підприємства щодо даної культури.

Обсяг виробництва інших культур також суттєво зменшився – з 451 162 т до 248 334 т, що супроводжувалося скороченням площі посівів майже на 30 %. Це вказує на концентрацію підприємства на ключових, стратегічно важливих культурах.

Отже, аналіз показує, що у звітному періоді ПрАТ «МХП» зіткнулося зі зниженням загальних обсягів виробництва сільськогосподарських культур, переважно через падіння урожайності. Водночас структура посівних площ зазнала лише помірних змін, що свідчить про збереження стратегічної орієнтації на основні культури, насамперед кукурудзу, пшеницю та олійні.

У табл. 2.7 наведено асортимент продукції ПрАТ «МХП» на внутрішньому та зовнішніх ринках, що дає змогу оцінити рівень диверсифікації товарної пропозиції, орієнтацію на різні сегменти споживачів і географію збуту.

Таблиця 2.7

Асортименту продукції ПрАТ «МХП» на внутрішньому та зовнішніх ринках

Категорія продукції	Підкатегорія	Форма випуску	Ринок збуту	Реальні клієнти/партнери
1	2	3	4	5
М'ясо охолоджене	Цілі частини	Охолоджене	Україна	АТБ, Сильпо, Metro, Novus
	Нарізане	Охолоджене	Україна	McDonald's Україна
	Готове до споживання	Охолоджене	Україна	KFC Україна
М'ясо та кулінарія охолоджена	Субпродукти	Охолоджене	Україна	М'ясні комбінати України
	Формовані вироби	Охолоджене	Україна	Торгові мережі України
	Субпродукти	Охолоджене	Експорт	EU-імпортери (Польща, Німеччина)
Перероблене м'ясо охолоджене	Ковбаси	Охолоджене	Україна	Ашан, Епіцентр
	Паштети	Охолоджене	Україна	Локальні дистриб'ютори
Перероблене м'ясо та напівфабрикати	Готові страви	Заморожені	Україна	Доставки їжі (Glovo, Raketa)

Продовження табл. 2.7

1	2	3	4	5
MHP DUISERME	Корпоративні рішення	Охолоджене	Україна	Корпорації (Нова пошта, Укрзалізниця)
SKoti Smeal	Частини туш	Охолодж./замор.	Експорт	EU-супермаркети (Carrefour, Tesco)
	Напівфабрикати	Охолодж./замор.	Експорт	Ресторанні мережі Європи
Quaikoi	М'ясні вироби	Заморожені	Експорт	Азійські імпортери (Китай, ОАЕ)
KUBALOB	М'ясо та овочеві рішення	Охолодж./замор.	Експорт	Оптові дистриб'ютори Близького Сходу
XO INVOKING	Копчені вироби	Охолоджене	Україна	Fine Foods, Delicatessen
LQ Strava	Перероблені продукти	Охолоджене	Україна	

Оснoву асoртименту ПрАТ «МХП» на внутрішньому ринку України становить охолоджене м'ясо, представлене цілими частинами, нарізаною продукцією та виробами, готовими до споживання. Реалізація цієї продукції здійснюється через провідні національні торговельні мережі (АТБ, «Сільпо», Metro, Novus), а також через міжнародні мережі швидкого харчування, зокрема McDonald's та KFC. Така співпраця свідчить про високі стандарти якості продукції та стабільні канали збуту.

Сегмент охолодженого м'яса та кулінарії доповнюється субпродуктами та формованими виробами, які реалізуються як на внутрішньому ринку, так і на експорт. Поставки субпродуктів до країн ЄС (Польща, Німеччина) свідчать про відповідність продукції ветеринарним і санітарним вимогам Європейського Союзу та про наявність конкурентних переваг на зовнішніх ринках.

Важливе місце в асортименті ПрАТ «МХП» займає перероблене м'ясо, зокрема ковбасні вироби та паштети, що реалізуються в Україні через великі торговельні мережі та локальних дистриб'юторів. Це дозволяє підприємству охоплювати сегмент споживачів, орієнтованих на продукцію з більшою доданою

вартістю.

Окремим напрямом є перероблене м'ясо та напівфабрикати у замороженому вигляді, які постачаються на внутрішній ринок через сервіси доставки їжі (Glovo, Raketa). Такий формат збуту відповідає сучасним споживчим тенденціям і зростанню попиту на готові рішення для швидкого приготування.

Асортимент МХП також представлений брендowanими експортними лінійками, орієтованими на міжнародні ринки. Зокрема, продукція під брендами SKoti Smeal, Quaikoі та KUBALOB експортується до країн ЄС, Азії та Близького Сходу у вигляді охолоджених і заморожених частин туш, напівфабрикатів та комплексних м'ясо-овочевих рішень. Це свідчить про гнучку асортиментну політику та адаптацію продукції до вимог різних регіональних ринків.

Сегмент корпоративних клієнтів представлений рішеннями МНР DUISERME, що орієтовані на великі українські компанії та інституції (Нова пошта, Укрзалізниця), а також преміальними продуктами (ХО INVOKING, LQ Strava), які реалізуються через спеціалізовані канали збуту.

Отже, асортиментна політика ПрАТ «МХП» характеризується високим рівнем диверсифікації, поєднанням масового та преміального сегментів, а також активною експортною орієнтацією. Така структура асортименту дозволяє компанії знижувати ринкові ризики, ефективно реагувати на зміну споживчих вподобань і забезпечувати стабільні позиції як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках.

Узагальнення результатів аналізу свідчить, що діяльність ПрАТ «МХП» у досліджуваному періоді характеризується збереженням масштабів бізнесу, активною експортною орієнтацією та поступовою трансформацією операційної моделі в умовах зростання витрат і зовнішніх ризиків.

Фінансові показники демонструють зростання доходів і активів, що підтверджує розширення операційної діяльності та ринків збуту. Водночас зниження валового прибутку та рівнів рентабельності свідчить про посилення тиску собівартості, зокрема через подорожчання сировини, енергоносіїв і логістики. Незважаючи на це, позитивна динаміка показників EBITDA та скорочення збитковості вказують на підвищення ефективності операційного

управління і результативність заходів з контролю витрат.

Аналіз обсягів продажу продукції підтверджує стале зростання реалізації, насамперед за рахунок експортних поставок. Частка експорту в загальному обсязі продажів поступово збільшується, що свідчить про зміцнення позицій компанії на зовнішніх ринках. Особливо вагомим є розвиток сегмента переробленої продукції, для якої характерні вищі ціни реалізації та зростаюча частка експорту, що створює передумови для підвищення доданої вартості.

У рослинницькому напрямі діяльності спостерігається скорочення валових зборів сільськогосподарських культур за відносно стабільних посівних площ. Це свідчить про зниження урожайності, ймовірно зумовлене несприятливими агрокліматичними умовами та підвищеними виробничими ризиками. Водночас структура посівів залишається зосередженою на стратегічно важливих культурах, що забезпечують сировинну базу для основних напрямів переробки.

Асортиментна політика ПрАТ «МХП» характеризується високим рівнем диверсифікації та орієнтацією на різні сегменти споживачів – від масового ринку до преміального та корпоративного. Компанія успішно поєднує реалізацію охолодженої, замороженої та переробленої продукції, а також активно розвиває власні бренди для ринків ЄС, Азії та Близького Сходу, що знижує залежність від окремих каналів збуту.

Отже, результати комплексного аналізу свідчать, що ПрАТ «МХП» зберігає стійкість і конкурентоспроможність у складних зовнішніх умовах, маючи значний виробничий і експортний потенціал. Разом із тим подальший розвиток компанії потребує посилення уваги до підвищення урожайності, оптимізації собівартості, відновлення рівнів рентабельності та нарощування частки продукції з високою доданою вартістю, що сприятиме зміцненню фінансової стійкості у середньо- та довгостроковій перспективі.

ПрАТ «МХП» володіє значним потенціалом подальшого розвитку за умови концентрації зусиль на технологічній модернізації виробничих процесів, підвищенні якості управлінських рішень та дотриманні принципів соціальної відповідальності бізнесу. Реалізація цих напрямів сприятиме підвищенню

операційної ефективності, зміцненню конкурентних позицій на внутрішньому й зовнішніх ринках, а також забезпеченню сталого зростання компанії у довгостроковій перспективі.

2.2. Структура та динаміка використання лізингових операцій на підприємстві

У сучасних умовах розвитку аграрного бізнесу важливого значення набувають механізми фінансування, що дозволяють підприємствам адаптуватись до змін економічного середовища, інвестувати в оновлення матеріально-технічної бази, підвищувати продуктивність і конкурентоспроможність. Одним із таких механізмів є лізинг — форма фінансово-інвестиційних відносин, яка виступає альтернативою класичному банківському кредитуванню. На прикладі діяльності підприємства ПрАТ «МХП» можна прослідкувати, як саме формується структура лізингових операцій, які динамічні зміни відбуваються в їх використанні, які переваги має така модель та з якими викликами стикається підприємство.

Структура та динаміка використання лізингових операцій на підприємстві ПрАТ «МХП» демонструє комплексну інтеграцію фінансових механізмів у виробничий цикл одного з найбільших аграрно-промислових холдингів України. З огляду на масштаби діяльності підприємства, вертикальну інтеграцію виробництва, значний земельний банк, кількість об'єктів основних засобів і специфіку аграрного сектору, лізинг виступає не лише як інструмент фінансової підтримки, а як ключовий компонент інноваційної стратегії.

Використання лізингу на ПрАТ «МХП» набуває стратегічного значення, особливо в умовах макроекономічної нестабільності, обмеженого доступу до традиційного кредитування, а також високої капіталоемності аграрного виробництва. Компанія використовує лізингові інструменти здебільшого у фінансовій формі, коли майно, необхідне для забезпечення виробничого циклу, передається з правом поступового викупу, розподіляючи фінансове навантаження у часі.

Наведені дані в табл. 2.8 характеризують структуру та масштаби лізингових угод ПрАТ «МХП» у 2023–2024 роках і дають змогу оцінити напрями інвестиційної активності компанії, а також її підхід до оновлення основних засобів.

Таблиця 2.8

Дані щодо обсягу лізингових угод ПрАТ «МХП» у 2023–2024 роках

Тип майна	Кількість угод	Загальна сума, млн. грн	Середній строк, років	Середня сума угоди, млн. грн	Лізингодавець
Сільськогосподарська техніка	154	920	5	5,97	OTP Leasing, Credit Agricole
Комбікормові установки	12	240	7	20,00	Raiffeisen Leasing
Обладнання для переробки м'яса	18	415	6	23,06	ProCredit Leasing
Транспортні засоби	340	485	3	1,43	Ukrsibbank Leasing
Сонячні панелі, енергоустановки	7	132	8	18,86	ULF Finance
Трактори та навісне обладнання	178	1010	5	5,67	Райффайзен Лізинг Україна
Біогазові установки	3	220	10	73,33	Європейські фінансові установи
Холодильне та фасувальне обладнання	26	360	6	13,85	OTP Leasing, локальні партнери
Вантажівки та логістика	290	535	4	1,84	Credit Europe Leasing
Елеваторне обладнання	9	175	7	19,44	Concord Leasing

Загалом лізинг відіграє важливу роль у фінансуванні розвитку ПрАТ «МХП», оскільки охоплює як базові виробничі активи, так і інноваційні енергетичні та переробні рішення. Найбільшу кількість угод укладено щодо транспортних засобів (340 угод на суму 485 млн грн) та вантажівок і логістичного обладнання (290 угод на суму 535 млн грн). Це свідчить про значну увагу компанії до забезпечення

безперебійної логістики та ефективного розподілу продукції. Водночас середня сума однієї угоди в цьому сегменті є відносно невеликою, що пояснюється масовим характером таких активів і коротшим строком лізингу (3–4 роки).

Суттєві інвестиції спрямовано на сільськогосподарську техніку та трактори з навісним обладнанням. Загальна сума лізингових угод у цих сегментах перевищує 1,9 млрд грн, а середній строк лізингу становить близько 5 років. Це підтверджує стратегічну орієнтацію ПрАТ «МХП» на оновлення машинно-тракторного парку та підвищення продуктивності рослинницького напрямку. Співпраця з провідними лізингодавцями (OTP Leasing, Credit Agricole, Райффайзен Лізинг Україна) свідчить про високий рівень довіри фінансових установ до компанії.

Помітне місце у структурі лізингу займає обладнання для переробки та зберігання продукції. Зокрема, угоди щодо обладнання для переробки м'яса (415 млн грн) та холодильного й фасувального обладнання (360 млн грн) мають вищу середню суму на одну угоду та середньостроковий горизонт використання (6 років). Це вказує на прагнення компанії розвивати сегмент продукції з високою доданою вартістю та забезпечувати відповідність сучасним стандартам якості й безпеки.

Важливим стратегічним напрямом є інвестиції в енергетичні та екологічні проекти. Лізинг сонячних панелей і енергоустановок (132 млн грн) та біогазових установок (220 млн грн) характеризується найдовшими строками – 8–10 років і високою середньою вартістю угод. Це свідчить про довгострокову орієнтацію ПрАТ «МХП» на енергоефективність, зниження витрат на енергоресурси та дотримання принципів сталого розвитку.

Також значні кошти спрямовано на елеваторне обладнання (175 млн грн), що забезпечує ефективне зберігання зернових і підтримує інтегровану модель агробізнесу компанії.

Отже, аналіз лізингових угод показує, що ПрАТ «МХП» активно використовує лізинг як інструмент інвестиційного розвитку, спрямовуючи ресурси на оновлення техніки, модернізацію переробних потужностей, розвиток логістики та впровадження енергоефективних технологій. Така структура лізингового

портфеля сприяє підвищенню операційної ефективності, зниженню капітальних навантажень і забезпеченню довгострокової конкурентоспроможності компанії.

Основу лізингової структури складають операції з придбання та модернізації сільськогосподарської техніки, обладнання для переробки, систем енергозабезпечення, транспортних засобів, логістичної інфраструктури та елеваторного обладнання. За поточними оцінками, загальна площа оброблюваних земель становить понад 380 тисяч гектарів, що потребує постійного оновлення та обслуговування технічного парку — це десятки тисяч одиниць техніки, вартість якої за сучасними ринковими умовами сягає мільярдів гривень. Придбання таких активів через лізингові механізми дозволяє підприємству уникнути одночасних значних капітальних витрат, зберігаючи ліквідність і гнучкість фінансового управління [35].

На рис. 2.4 наведено структуру лізингових операцій ПрАТ «МХП» у 2024 році.

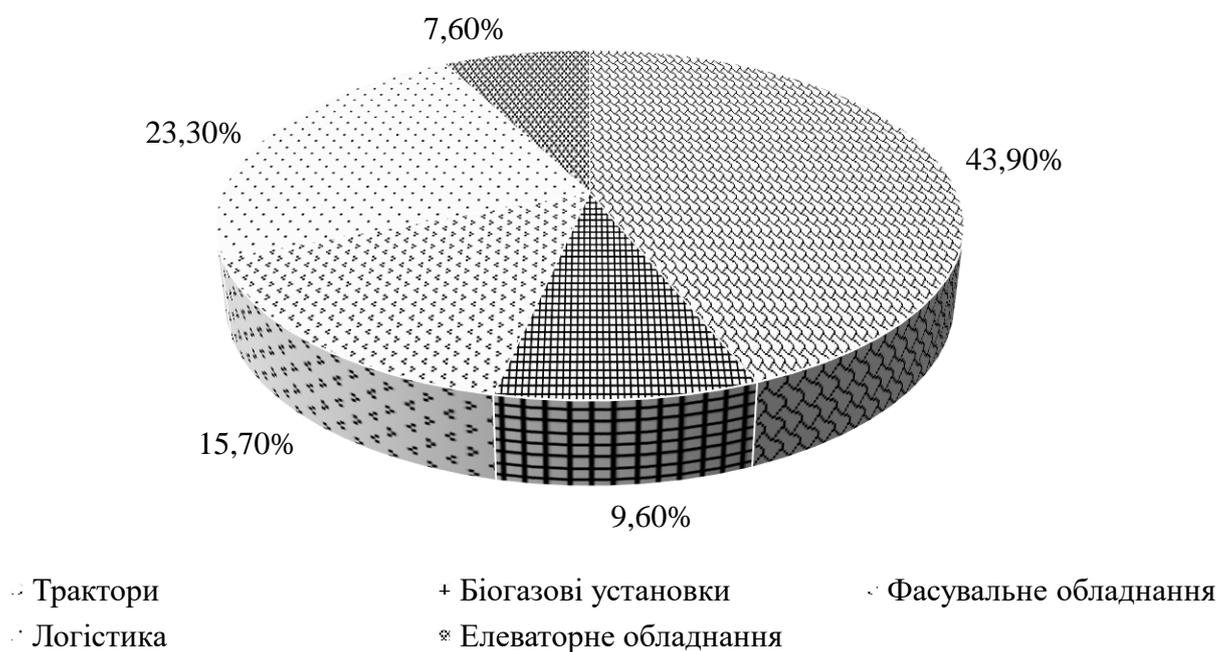


Рис 2.4 Структуру лізингових операцій у 2024 році, %

Состерігаємо домінування тракторів (майже 44 % від усієї суми лізингових угод) свідчить про пріоритетне оновлення сільськогосподарської техніки та підтримку рослинницького напрямку діяльності.

Логістичне обладнання займає майже чверть (23,3 %), що підкреслює увагу

компанії до оптимізації перевезень та дистрибуції продукції.

Фасувальне обладнання (15,7 %) відображає розвиток сегмента переробки та готової продукції, підвищення доданої вартості.

Біогазові установки та елеваторне обладнання займають відносно невеликі частки (9,6 % та 7,6 %), що відповідає спеціалізованим інвестиціям у енергоефективність і зберігання зернових.

Загалом структура свідчить про комплексний підхід компанії до модернізації виробництва, поєднуючи оновлення техніки, розвиток переробки, логістику та енергоефективні проєкти.

Виробничі процеси в ПрАТ «МХП» включають не лише польові роботи, а й глибоку переробку продукції, зокрема, виробництво комбікормів, інкубаційних яєць, забій птиці та виробництво готової продукції. Понад 90 мільйонів інкубаційних яєць на рік у виробничих центрах Балканського регіону та понад 8 мільйонів голів птиці на тиждень в Україні свідчать про значний обсяг виробництва, який вимагає не просто фізичних ресурсів, а найсучасніших технічних засобів. Це формує попит на специфічні високотехнологічні комплекси, які рентабельніше отримувати через довгострокові лізингові контракти [36].

Динаміка використання лізингових операцій в ПрАТ «МХП» також відповідає загальноекономічним тенденціям. У 2023 році спостерігалось зростання доходу до понад 51 мільярда гривень, що на 11% більше, ніж у 2022-му, проте чистий прибуток залишався від'ємним, що вказує на високі витрати, включаючи інвестиційні. Водночас власний капітал компанії залишався негативним, а поточні зобов'язання перевищували 51 мільярд гривень. У цьому контексті лізинг стає механізмом уникнення прямого зростання заборгованості, оскільки не завжди відображається у звітах як борг, що покращує формальні фінансові індикатори [37].

Дані рис. 2.5 свідчать про не велике зменшення загальної кількості лізингових угод ПрАТ «МХП» у 2024 році порівняно з 2023 роком. Скорочення кількості угод може свідчити про концентрацію лізингових інвестицій на великих, стратегічно важливих активах (трактори, обладнання для переробки, біогазові установки) замість великої кількості дрібних угод.

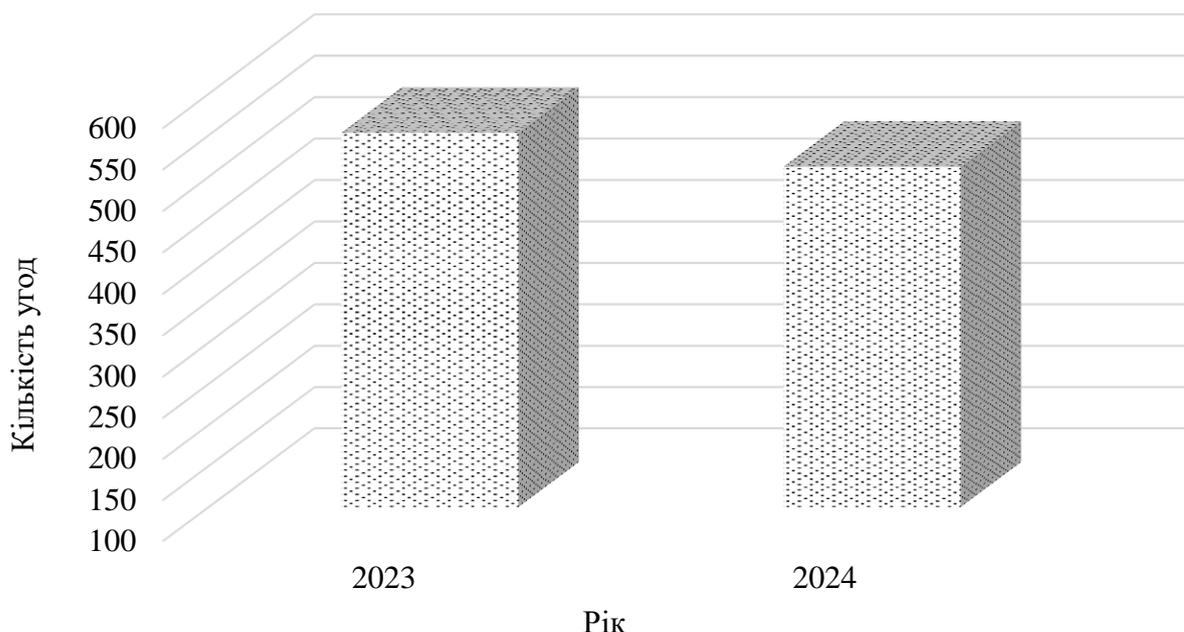


Рис 2.5 Динаміка загальної кількості лізингових угод ПрАТ «МХП» у 2023-2024 роках

Незважаючи на зменшення кількості угод, суми лізингових інвестицій у ключові напрямки залишаються значними, що підтверджується високими частками тракторів, логістики та фасувального обладнання в загальному портфелі.

Динаміка вказує на оптимізацію фінансового портфеля лізингових операцій та прагнення до більш ефективного управління активами.

Операційна ефективність діяльності компанії також свідчить про успішну інтеграцію лізингу в бізнес-процеси. Так, обсяг продажу соняшникової олії виріс на 71% у 2023 році, а загальний обсяг експорту — на 8%. Це означає, що модернізоване обладнання, яке, ймовірно, було отримане через лізинг, сприяло підвищенню продуктивності та якості продукції. Також зафіксовано зростання виробництва соєвої олії на 24% і переробленого м'яса птиці — на 3,7% [38].

Особливо слід відзначити роль лізингу в енергетичних проектах компанії. МХП активно впроваджує альтернативні джерела енергії — біогазові комплекси загальною потужністю 18 МВт та сонячні панелі (сукупна потужність 4,9 МВт). Фінансування таких проектів традиційно здійснюється або за рахунок прямих інвестицій, або через лізингові схеми, що дозволяють уникати митного навантаження, отримувати податкові пільги та розподіляти витрати на роки [39].

На рис. 2.6 представлено структуру лізингових угод ПрАТ «МХП» за кількістю у розрізі видів майна, що дає змогу оцінити пріоритети компанії в оновленні та використанні активів.

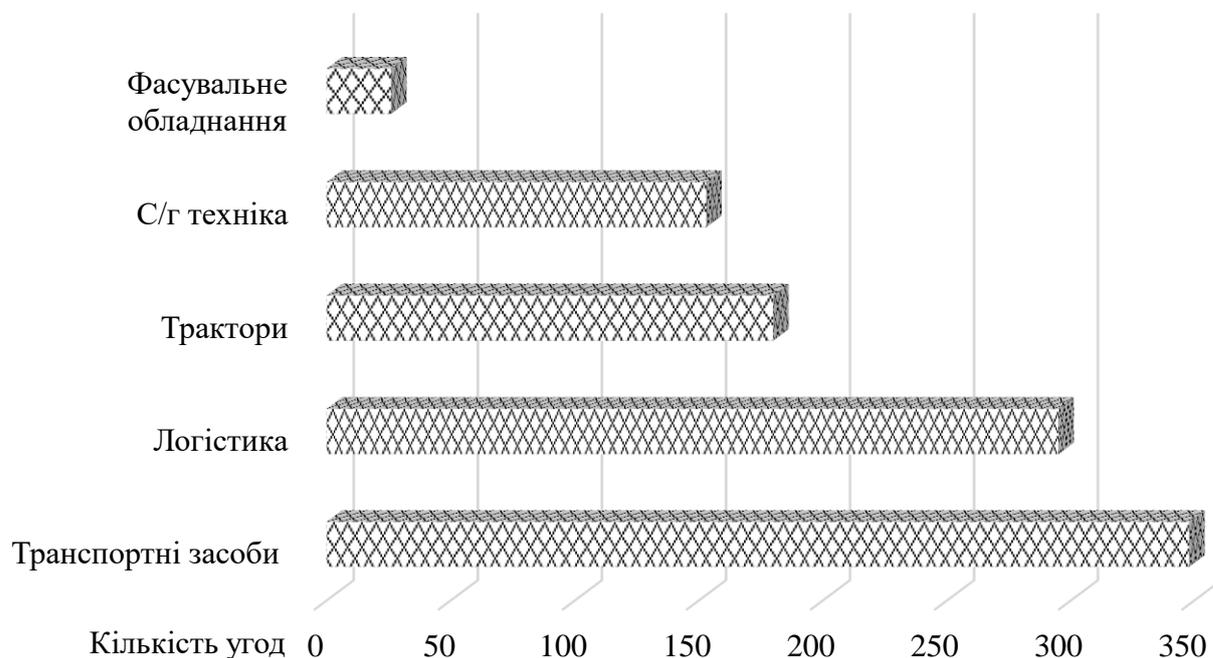


Рис 2.6 Структура лізингових угод ПрАТ «МХП» за кількістю у розрізі видів майна

Найбільшу частку за кількістю угод займають транспортні засоби – 348 угод. Це свідчить про високу потребу компанії в оновленні автопарку та забезпеченні безперебійної логістики, що є критично важливим для агропромислового холдингу з розгалуженою виробничо-збутовою інфраструктурою.

Другу позицію посідає логістичне обладнання – 295 угод. Значна кількість угод у цьому сегменті підтверджує орієнтацію ПрАТ «МХП» на оптимізацію процесів транспортування, зберігання та дистрибуції продукції, а також на зниження логістичних витрат.

Вагоме місце займають трактори (180 угод) та сільськогосподарська техніка (153 угоди). Сукупно ці категорії формують значну частку лізингових операцій, що підкреслює стратегічну важливість рослинницького напрямку та необхідність регулярного оновлення машинно-тракторного парку для підтримання продуктивності та технологічного рівня виробництва.

Найменшу кількість угод зафіксовано щодо фасувального обладнання – 26

угод. Це пояснюється високою вартістю таких об'єктів і їх довшим строком експлуатації, у зв'язку з чим компанія укладає менше, але більш капіталомістких лізингових контрактів.

Отже, структура лізингових угод за кількістю свідчить про те, що ПрАТ «МХП» активно використовує лізинг для фінансування масових і операційно необхідних активів (транспорт, логістика, сільськогосподарська техніка), тоді як інвестиції у переробне та фасувальне обладнання мають більш вибірковий і стратегічний характер. Це підтверджує раціональний та збалансований підхід компанії до управління лізинговим портфелем.

Розширення географії діяльності компанії на Балканах також свідчить про ефективне використання лізингових механізмів у міжнародному контексті. Наприклад, на території Словенії, Сербії, Хорватії та Боснії діє п'ять заводів з переробки м'яса, три комбікормові заводи та кілька дистрибуційних центрів, які були або оновлені, або побудовані з нуля. Такі проекти навряд чи здійснювались би виключно через пряме фінансування — скоріш за все, значна частина ресурсів надходила через локальні або міжнародні лізингові компанії [40].

Окремої уваги заслуговує вплив воєнного стану на динаміку лізингових операцій. Через зростання ризиків, включно з пошкодженням активів, блокуванням логістики, коливанням валютних курсів і підвищенням вартості капіталу, підприємства агросектору стикаються з необхідністю мінімізації фінансового навантаження. В цих умовах лізинг дає змогу швидко адаптувати технічну базу до нових реалій, не порушуючи фінансову стійкість підприємства. При цьому ризики зносу або втрати об'єкта часто перекладаються на лізингодавця, що є важливою перевагою у непередбачуваних ситуаціях [41].

Розрахуємо фінансові індикатори, які дають змогу комплексно оцінити ліквідність, фінансову стійкість та прибутковість ПрАТ «МХП» у 2021–2024 рр., а також визначити основні тенденції розвитку компанії.

Коефіцієнт поточної ліквідності характеризує здатність підприємства своєчасно погашати короткострокові зобов'язання за рахунок наявних оборотних активів та розраховується за формулою:

$$K_{ПЛ} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} \times 100\% \quad (2.1)$$

де: оборотні активи - грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторська заборгованість, запаси та інші активи, що можуть бути перетворені в гроші протягом одного року;

поточні зобов'язання - зобов'язання підприємства, які підлягають погашенню протягом року.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності відображає здатність підприємства негайно погасити короткострокові зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів. Нормативне значення: зазвичай становить 0,2–0,35, тобто 20–35 % поточних зобов'язань мають бути покриті грошовими коштами та їх еквівалентами.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності розраховується за формулою:

$$K_a = \frac{\text{Грошові кошти} + \text{Короткострокові фінансові інвестиції}}{\text{Поточні зобов'язання}} \times 100\% \quad (2.2)$$

де, грошові кошти - кошти в касі, на поточних рахунках та їх еквіваленти;
короткострокові фінансові інвестиції - високоліквідні фінансові активи, які можуть бути швидко реалізовані;

поточні зобов'язання - зобов'язання, що мають бути погашені протягом одного року.

Коефіцієнт автономії (коефіцієнт фінансової незалежності) характеризує частку активів, сформованих за рахунок власних джерел фінансування, та відображає рівень фінансової незалежності підприємства від зовнішніх кредиторів, визначається за формулою:

$$\text{Коефіцієнт автономії} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Активи}} \times 100\% \quad (2.3)$$

де, власний капітал - статутний капітал, додатковий капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток);

підсумок балансу (активи) - загальна вартість майна підприємства.

Нормативне значення коефіцієнта автономії, зазвичай не менше 0,5. Значення нижче нормативу, а тим більше від'ємне, свідчить про високу залежність підприємства від позикового капіталу та наявність дефіциту власних фінансових ресурсів.

Рентабельність активів (ROA, Return on Assets) характеризує ефективність використання всіх активів підприємства незалежно від джерел їх фінансування та показує, який прибуток отримує підприємство з кожної гривні, вкладеної в активи, розраховується за формулою:

$$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}} \times 100\% \quad (2.4)$$

де, чистий прибуток - фінансовий результат діяльності підприємства після оподаткування;

середньорічна вартість активів - середнє арифметичне активів на початок і кінець звітного періоду.

Орієнтовне нормативне значення: чим вище показник, тим ефективніше використовуються активи; у практиці вважається позитивним значення понад 5 %, однак допустимі рівні суттєво залежать від галузі та економічних умов. розраховується за формулою:

Рентабельність власного капіталу (ROE, Return on Equity) характеризує ефективність використання власного капіталу та показує, який прибуток отримують власники підприємства з кожної гривні вкладених коштів, визначається за формулою:

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \times 100\% \quad (2.5)$$

де, чистий прибуток - фінансовий результат діяльності підприємства після оподаткування;

середньорічна величина власного капіталу - середнє арифметичне власного капіталу на початок і кінець звітного періоду.

Орієнтовне нормативне значення 10–20 % зазвичай вважається прийнятним. Низькі або від'ємні значення свідчать про неефективне використання власного капіталу або наявність збитків, тоді як надто високі значення можуть бути наслідком значного фінансового важеля та підвищених ризиків.

Чиста маржа (чиста рентабельність продажів) показує, яку частку чистого прибутку отримує підприємство з кожної гривні реалізованої продукції (робіт, послуг), розраховується за формулою:

$$\text{Чиста маржа} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Дохід}} \times 100\% \quad (2.6)$$

де, чистий прибуток - фінансовий результат після оподаткування;
дохід (виручка) від реалізації - загальна сума доходів від основної діяльності підприємства.

Орієнтовне нормативне значення залежить від галузі; для агропромислових і переробних підприємств позитивним вважається рівень 3–10%. Низьке або від'ємне значення свідчить про високі витрати або збитковість діяльності.

Коефіцієнт заборгованості (КЗ) характеризує частку активів, сформованих за рахунок позикових коштів, та рівень фінансової залежності підприємства від кредиторів, розраховується за формулою:

$$\text{КЗ} = \frac{\text{Загальна сума зобов'язань}}{\text{Валюта балансу}} \quad (2.7)$$

де, загальна сума зобов'язань (позиковий капітал) - довгострокові та поточні зобов'язання підприємства;

валюта балансу (сукупний капітал) — підсумок активів підприємства.

Орієнтовне нормативне значення:

≤ 0,5–0,6 - фінансова стійкість є задовільною;

> 0,6 - високий рівень фінансового ризику та залежності від позикового капіталу.

Перевищення коефіцієнта заборгованості над нормативним рівнем свідчить про значну частку залучених коштів у фінансуванні діяльності, що підвищує фінансові ризики, але водночас може бути результатом активної інвестиційної політики підприємства.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (КШЛ) показує здатність підприємства погасити поточні зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних оборотних активів без реалізації запасів, визначається за формулою:

$$\text{КШЛ} = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (2.8)$$

де, оборотні активи — активи, що можуть бути перетворені в грошові кошти протягом одного року;

запаси — найменш ліквідна частина оборотних активів;

поточні зобов'язання — зобов'язання, що підлягають погашенню протягом року.

Рекомендоване нормативне значення 0,7–1,0 (у міжнародній практиці - не менше 1,0). Значення коефіцієнта швидкої ліквідності, що суттєво перевищує норматив, свідчить про високий рівень платоспроможності підприємства та значний запас ліквідних активів для своєчасного виконання поточних зобов'язань, що є позитивною характеристикою фінансового стану.

В табл. 2.9 наведені фінансові індикатори, які дають змогу комплексно оцінити ліквідність, фінансову стійкість та прибутковість ПрАТ «МХП» у 2021–2024 рр., а також визначити основні тенденції розвитку компанії.

Таблиця 2.9

Фінансові індикатори ПрАТ «МХП» у 2021-2024 роках, %

Показник	2021	2022	2023	2024	Відхилення 2024/2020	
					Абс. відх. +,-	Відн. відх. %
Коефіцієнт поточної ліквідності	58,26	43,33	48,13	62,45	-10,13	-17,39
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	5,33	3,77	7,35	8,65	2,02	37,90
Коефіцієнт швидкої ліквідності	56,84	41,88	45,52	58,3	-11,32	-19,92
Коефіцієнт автономії	-28,14	-22,00	-16,99	-10,32	11,15	-39,62
Рентабельність активів (ROA)	-0,71	7,78	-1,63	2,12	-0,92	129,58
Рентабельність власного капіталу (ROE)	2,46	-30,06	10,10	7,23	7,64	310,57
Чиста маржа	-0,54	5,50	-1,48	3,85	-0,94	174,07
Коеф. покриття необ. активів власним капіталом	-68,78	-40,62	-36,60	-22,14	32,18	-46,79
Коефіцієнт заборгованості	101,44	105,81	111,34	102,65	9,9	9,76

Показники ліквідності у цілому демонструють позитивну динаміку. Коефіцієнт поточної ліквідності у 2024 р. зріс до 62,45 порівняно з 43,33 у 2022 р. та 48,13 у 2023 р., що свідчить про покращення здатності підприємства погашати

поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів. Аналогічну тенденцію має коефіцієнт швидкої ліквідності, який у 2024 р. досяг 58,3, що підтверджує достатній рівень платоспроможності навіть без урахування запасів. Особливо позитивною є динаміка коефіцієнта абсолютної ліквідності, який зріс з 5,33 у 2021 р. до 8,65 у 2024 р. (+37,9 %), що вказує на зростання обсягу грошових коштів та їх еквівалентів.

Водночас показники фінансової стійкості свідчать про наявність структурних проблем у капіталі. Коефіцієнт автономії протягом усього періоду залишається від'ємним, хоча його значення покращується з $-28,14$ у 2021 р. до $-10,32$ у 2024 р. Це означає поступове зменшення дефіциту власного капіталу, однак підприємство все ще суттєво залежить від позикових джерел фінансування. Аналогічну тенденцію демонструє коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом, який залишається від'ємним, але покращився з $-68,78$ до $-22,14$, що свідчить про часткове відновлення фінансової рівноваги.

Коефіцієнт заборгованості у 2024 р. знизився до 102,65 після зростання у 2023 р. до 111,34. Це вказує на певну стабілізацію боргового навантаження, хоча його рівень залишається високим, що створює додаткові фінансові ризики.

Показники прибутковості мають нестабільний, але загалом позитивний тренд. Рентабельність активів (ROA) у 2024 р. становила 2,12 %, що свідчить про відновлення ефективності використання активів після збиткового 2023 року. Рентабельність власного капіталу (ROE) також покращилася і досягла 7,23 %, що вказує на здатність компанії генерувати прибуток навіть за умов обмеженого власного капіталу. Чиста маржа у 2024 р. зросла до 3,85 %, що є позитивним сигналом щодо результативності основної діяльності та контролю витрат.

Отже, аналіз фінансових індикаторів показує, що ПрАТ «МХП» у 2021–2024 рр. змогло суттєво покращити ліквідність і відновити прибутковість, однак проблема високої боргової залежності та від'ємного власного капіталу залишається актуальною. Подальший розвиток компанії потребує зміцнення власної капітальної бази, оптимізації структури зобов'язань та збереження позитивної динаміки операційної ефективності, що сприятиме підвищенню фінансової стійкості у

довгостроковій перспективі.

Загалом, фінансовий стан ПрАТ "МХП" можна охарактеризувати як критичний. Хоча в 2023 році спостерігаються окремі ознаки стабілізації, компанія потребує радикальних заходів щодо реструктуризації боргів, оптимізації витрат і підвищення ефективності операційної діяльності. Без таких заходів ризик фінансової неспроможності залишається вкрай високим.

У стратегічному контексті, використання лізингових схем дає МХП можливість залишатися конкурентоспроможним на європейських і світових ринках. Зокрема, частка експортних продажів компанії у 2024 році становила 58%, що свідчить про високу якість продукції та ефективність виробничих потужностей. Підтримання такої частки без регулярного оновлення техніки, логістики та переробних потужностей було б неможливим, що ще раз підкреслює значення лізингу як рушія модернізації [42].

Узагальнюючи, можна стверджувати, що структура та динаміка використання лізингових операцій на ПрАТ «МХП» відповідають як внутрішній потребі підприємства в інноваціях та ефективності, так і зовнішнім викликам економічного середовища. Компанія активно використовує лізинг як засіб модернізації матеріально-технічної бази, розширення інфраструктури та забезпечення сталої операційної діяльності. В умовах воєнної економіки, політичної невизначеності та нестабільного валютного курсу, лізинг забезпечує необхідну гнучкість, дозволяє оптимізувати структуру витрат і зберігати високу конкурентоспроможність компанії як на національному, так і на міжнародному рівнях.

2.3. Оцінка реалізації лізингу в умовах обмеженого доступу до банківських ресурсів

У сучасних умовах економічної нестабільності, зростаючих ризиків і обмеженого доступу до класичного банківського кредитування, лізинг виступає важливим альтернативним механізмом фінансування. Однак, його ефективне

впровадження стикається з низкою системних і ситуаційних проблем. Зокрема, коли банківські ресурси стають дефіцитними або дорожчими, підприємства стикаються зі складнощами щодо реалізації лізингових операцій — як щодо залучення, так і з точки зору управління. У контексті України, де аграрні, виробничі та інші підприємства в умовах воєнного та поствоєнного стану змушені шукати гнучкі джерела фінансування, ці проблеми набувають особливого значення.

Таблиця 2.10

SWOT-аналіз ПрАТ «МХП» (функціонування компанії)

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
- Провідна позиція на українському ринку птахівництва та переробки м'яса.	- Нестабільна рентабельність, коливання прибутковості.
- Високий рівень експорту та доступ до валютної виручки.	- Високий рівень боргового навантаження в минулі роки.
- Розвинена вертикально інтегрована структура (від вирощування до переробки і збуту).	- Залежність від зовнішніх ринків і логістичних маршрутів.
- Інвестування в технології, зростання експортної ціни.	- Низький рівень ліквідності у певні періоди.
- Позитивна трансформація власного капіталу (вихід у «плюс» у 2025 році).	- Високі ризики ведення бізнесу в умовах воєнного стану.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
- Зростання попиту на м'ясну продукцію в ЄС, Близькому Сході, Азії.	- Воєнні дії, порушення логістики та знищення інфраструктури.
- Участь у держпрограмах підтримки експорту, інвестування.	- Валютні коливання та інфляція витрат.
- Поглиблення переробки, розвиток продукції з доданою вартістю.	- Політична та нормативна нестабільність в країні.
- Можливість IPO або залучення іноземного капіталу після стабілізації.	- Конкуренція з дешевими виробниками з країн Азії/Півд. Америки.

По-перше, банківське кредитування зазвичай виступає базовим джерелом фінансування капіталовкладень. Але коли банки скорочують видачу кредитів, підвищують вимоги до застав, підвищують ставки або обмежують фінансові ресурси через ризики — підприємства автоматично шукають альтернативи, серед яких лізинг. Проте, навіть лізингова угода не завжди може бути реалізована як очікувалося: високі початкові внески (аванси), недостатня поінформованість

бізнесу про лізинг, слабка нормативно-правова база, валютні ризики, інфляція, правове забезпечення — усе це обмежує масштаб і швидкість використання лізингу. Такі обмеження особливо проявляються при низькій кредитній активності банків, коли банківські ресурси конче потрібні для підтримки виробництва, і поставлені під удар через воєнний стан, масштабні зовнішні ризики, логістичні та енергетичні ускладнення.

По-друге, лізингова компанія або лізингодавець самі залежать від фінансових ринків, включно з банківськими ресурсами. Якщо банки не надають ресурсів лізинговим компаніям або роблять це за надзвичайно високими умовами — то це безпосередньо впливає на вартість лізингу, строки, умови внесків, застави тощо. Для підприємства-лізингоодержувача це означає, що лізинг може бути менш доступним або менш вигідним, ніж очікувалося.

По-третє, специфіка лізингу — це довгострокова передача майна з правом користування та зазвичай викупом наприкінці строку. У умовах обмеженого банківського ресурсування, високих ставок, нестабільності економіки чи воєнного стану ризики стають більшими: ризик зносу майна, морального старіння, зміни технологій, зміни умов користування — усе це підвищує вартість лізингу або змушує підприємство обирати менш вигідні умови.

По-четверте, для підприємств, які хочуть використати лізинг у виробничій діяльності (наприклад, у аграрному секторі), додатковими бар'єрами виступають: нерозвиненість ринку лізингових послуг у сільській місцевості, підвищені вимоги до застав, низька поінформованість, правова невизначеність, а також посилення податкового, митного та валютного навантаження.

Обмеження банківських ресурсів реалізується у формі збільшення вартості кредиту (вища ставка), ужорсточення критеріїв, скорочення обсягів кредитування, підвищення застав або колізій з валютним ризиком. У таких умовах підприємства шукають інструменти, які дозволять підтримати виробництво, модернізацію, оновлення основних фондів без великої затримки. Лізинг фактично виступає таким інструментом. Але він діє в тісному взаємозв'язку з банківською системою: лізингодавець часто має потребу у фінансовій підтримці (цей ресурс може частково

походити з банківських кредитів або меж-лізингових рішень). Якщо цей ресурс обмежений - лізингова угода стає менш привабливою або недоступною.

Отже, обмежений доступ до банківських ресурсів створює різного роду бар'єри для реалізації лізингу: підвищення фінансового навантаження, зростання ставки, скорочення кількості привабливих пропозицій, погіршення умов лізингу. Це, відповідно, впливає на підприємства — зокрема на аграрні, промислові, які орієнтуються на модернізацію виробничих активів.

Наступна таблиця ілюструє макроекономічні чинники (політичні, економічні, соціальні, технологічні), що впливають на реалізацію лізингу за умов обмеженого банківського кредитування.

Таблиця 2.11

PEST-аналіз ПрАТ «МХП»

Політичні (Political)	Економічні (Economic)
- Воєнний стан, який змінює ризиковий профіль бізнесу та фінансової системи.	- Скорочення банківського кредитування, підвищені ставки, жорсткіші умови банків.
- Нестабільність нормативно-правового регулювання лізингу (зміни законів, податків).	- Інфляція, валютні коливання, що підвищують вартість лізингових угод та ризику.
- Підвищена роль державних гарантій та участі держави в підтримці фінансування.	- Капіталоємність модернізації — великі інвестиції потрібні в основні засоби, техніку.
Соціальні (Social)	Технологічні (Technological)
- Потреба підприємств у модернізації, оновленні обладнання, але обмежені ресурси.	- Швидкий технологічний розвиток → ризик морального старіння активів, які використовуються через лізинг.
- Недостатня обізнаність підприємств про переваги лізингу, особливо – у регіонах.	- Цифровізація лізингових процесів, автоматизація, що може знизити адміністративні бар'єри.
- Зростання вимог до екологічної та соціальної відповідальності бізнесу → нові об'єкти лізингу (екотехніка).	- Підвищена вимога до технологічного оснащення активів, що лізингуються → зростають вимоги до якості майна.

Аналітичний огляд проблем реалізації лізингу в умовах обмеженого доступу до банківських ресурсів потребує розгорнутого висвітлення взаємозв'язків між фінансовою інфраструктурою країни, ринком капіталу та специфікою

функціонування підприємств в умовах нестабільної макроекономічної ситуації. Станом на 2023–2024 роки, обсяг кредитування в Україні знизився на 27,4 %, у порівнянні з довоєнним рівнем, а середня процентна ставка за корпоративними кредитами в національній валюті перевищила 25,1 % річних. Такий стан речей спонукає бізнес до пошуку альтернативних фінансових інструментів, серед яких лізинг виступає найбільш гнучким, хоча й сам по собі залежить від банківської системи [40].

За даними Національного банку України, частка банківського капіталу у структурі фінансування лізингових компаній становила понад 67 % у 2021 році, однак уже в 2023 році цей показник зменшився до 49 %, що свідчить про зниження можливостей лізингодавців акумулювати ресурс за прийнятною вартістю. Водночас, частка договорів лізингу, укладених на умовах передоплати понад 30 % вартості активу, зросла з 18 % до 37 %, що демонструє зростання фінансового навантаження на лізингодержувача. У сегменті сільськогосподарської техніки, де традиційно лізинг є ключовим механізмом оновлення основних засобів, обсяг укладених договорів у 2024 році зменшився на 14,3 % у порівнянні з попереднім роком.

Ситуацію ускладнює і зміна середньозваженої вартості фінансового ресурсу. Якщо у 2021 році середня ставка фінансування лізингових компаній була на рівні 14,5 %, то у 2024 вона коливається в діапазоні від 18,9 % до 23,2 %, що робить кінцевий продукт значно дорожчим. При цьому строки фінансування скорочуються. Якщо раніше середній термін угоди фінансового лізингу становив 36 місяців, то наразі він не перевищує 24 місяців. У той же час вартість техніки, що є предметом лізингу, зросла на 23–27 % у валютному еквіваленті через імпортозалежність, інфляцію та логістичні витрати.

Скорочення строку укладання договорів та підвищення авансових платежів є прямим наслідком дефіциту банківських ресурсів, що впливає на ліквідність лізингових компаній. В умовах обмеженого доступу до банківського фінансування, компанії скорочують власні лізингові програми або концентруються лише на найбільш маржинальних сегментах. Так, у 2024 році понад 62 % усіх нових

лізингових угод в Україні були зосереджені в галузі логістики (вантажівки, сільгосптехніка), тоді як високотехнологічні сектори (медичне обладнання, IT-інфраструктура) залишилися практично без пропозицій, зважаючи на високий ризик і вартість капіталу.

Проблема також криється в структурі витрат. У 2024 році середня структура лізингового платежу в Україні мала такий вигляд: до 45 % – компенсація вартості капіталу (процентна складова), до 30 % – погашення вартості активу, 15–20 % – додаткові витрати (страхування, обслуговування, логістика, комісії). При обмеженому банківському ресурсі лізингодавці змушені перекладати частину ризиків на клієнтів, тому підвищується не лише ставка, а й вимоги до заставного забезпечення та платоспроможності [40].

Негативним фактором є й те, що понад 72 % лізингових активів в Україні є імпортними, і купуються в євро чи доларах. За умов валютної волатильності, клієнт несе значні ризики, особливо якщо його доходи номіновані у гривні. Валютний ризик, який раніше нівелювався банківськими хедж-інструментами або деривативами, тепер майже не страхується, адже банки обмежили свої інструменти. Як наслідок, у 2024 році понад 41 % угод лізингу було укладено у валюті, що на 12 п.п. більше, ніж у 2022 році, проте рівень невиконання таких угод зріс на 6,3 %.

На тлі зниження обсягу банківського кредитування обсяг лізингового ринку, попри загальний спад економіки, мав потенціал до зростання, проте не реалізував його повною мірою. За підсумками 2023 року, ринок лізингових операцій зріс лише на 8,7 %, хоча попередні прогнози передбачали понад 15–18 %. У 2024 році динаміка сповільнилася до 4,3 % з огляду на тиск грошово-кредитної політики. Спостерігається також погіршення структури ринку: частка фінансового лізингу зменшилась на користь оперативного, що говорить про зниження інвестиційної привабливості та скорочення довгострокових проектів.

Щодо впливу на підприємства реального сектору, середні компанії втратили доступ до лізингу через посилення вимог. Наприклад, середній аванс на нову одиницю сільгосптехніки класу «трактор» становить понад 38 % від вартості, що у

грошовому вимірі еквівалентно 1,5–2,3 млн грн. У той же час у 2021 році цей показник не перевищував 22–25 %. Лізинг техніки на умовах менш ніж 24 місяці фактично стає збитковим для лізингоодержувача через амортизацію, ризик морального зносу та сезонність [41].

Аналіз платоспроможності клієнтів показує, що рівень схвалення лізингових заявок у 2024 році зменшився з 62 % до 48 %. У багатьох випадках відмова була пов'язана саме з невідповідністю критеріям фінансової стійкості, що на пряму пов'язано з браком банківської підтримки та нестачею оборотного капіталу.

Таким чином, лізинговий ринок в умовах обмеженого банківського кредитування демонструє потенціал, який не реалізовується повністю через системні дисбаланси. Головні бар'єри — це висока вартість ресурсу, скорочення термінів, валютні ризики, зростання вимог до авансів, а також зниження обсягу банківських гарантій. У цьому контексті розвиток державних програм компенсації, лізингових фондів підтримки, міжнародного фінансування, а також цифровізація та стандартизація ринку можуть стати ключовими факторами стабілізації і зростання.

Проблеми реалізації лізингу в ПрАТ «МХП» в умовах обмеженого доступу до банківських ресурсів є ключовим викликом, що безпосередньо впливає на стратегічний розвиток компанії, модернізацію виробничих потужностей, технічне оновлення сільськогосподарської техніки та забезпечення стабільності операційних процесів у регіонах присутності. У 2023–2024 роках, на тлі високої волатильності фінансового ринку та воєнного стану, ПрАТ «МХП», як і більшість великих аграрних виробників, опинився в ситуації, коли фінансування інвестицій через класичні банківські кредити стало надмірно дорогим і важкодоступним.

Однією з найсуттєвіших проблем стала нестача довгострокового банківського ресурсу. Якщо у 2020–2021 роках середній термін банківського кредитування для агропідприємств становив 36–48 місяців, то у 2024 році він скоротився до 12–18 місяців, що є неприйнятним для повноцінного фінансування технічного парку чи будівництва об'єктів логістичної інфраструктури. Для ПрАТ «МХП», який щороку експлуатує понад 360 тис. га землі та керує численними

виробничими майданчиками, лізинг мав би стати гнучкою альтернативою, однак обмеження доступу до банківського капіталу обмежило можливості самих лізингодавців.

Через зниження ліквідності фінансових установ, які традиційно забезпечували фінансування для лізингових компаній, умови лізингу суттєво ускладнилися. Наприклад, у 2024 році середній авансовий платіж за фінансовим лізингом техніки у ПрАТ «МХП» становив 30–40 % вартості об'єкта, що в грошовому еквіваленті для великогабаритного обладнання перевищує 2 млн грн. У 2021 році ці умови були значно м'якшими — аванс на рівні 15–20 % і гнучкі терміни фінансування до 5 років.

Паралельно з цим, через валютні коливання та обмежену присутність українських банків на міжнародному ринку, компанія втратила доступ до більш вигідних фінансових інструментів у євро та доларах. Це спричинило здорожчання вартості лізингу імпортової техніки, яка становить понад 75 % парку підприємства. У результаті середня ефективна ставка лізингу зросла з 16 % до 24–26 % річних у гривневому еквіваленті. Для компанії, яка щороку закуповує сотні одиниць техніки, така вартість капіталу є серйозним обмеженням.

Ще однією проблемою стала залежність лізингоодержувачів від платоспроможності банківських контрагентів. У разі недостатньої підтримки з боку банківської системи лізингові компанії зіштовхуються з касовими розривами, що виливається у відстрочку або скасування вже погоджених контрактів. У 2023–2024 роках ПрАТ «МХП» скасував або переніс понад 18 % запланованих лізингових контрактів на техніку та інфраструктурне обладнання саме через проблеми з фінансуванням лізингодавців.

Зростання вартості страхування — ще один наслідок обмеженого доступу до банківських ресурсів. Через підвищення ризиків банки вимагають додаткові гарантії, страхування всіх об'єктів лізингу, іноді з підвищеними тарифами. У результаті загальна вартість лізингу для ПрАТ «МХП» зросла на 10–15 % у порівнянні з попередніми періодами.

У підсумку, ПрАТ «МХП» у 2024 році стикається з комплексом проблем у

реалізації лізингових операцій, які обумовлені дефіцитом банківського фінансування, змінами валютного середовища, підвищенням вартості страхування, збільшенням авансів та скороченням термінів. Все це обмежує можливості компанії модернізувати обладнання, забезпечити оновлення техніки та підтримувати ефективність виробництва. Для вирішення цих проблем МХП вимушено активізує переговори з міжнародними партнерами, зокрема з ЄБРР та приватними інвестфондами, а також розглядає можливість створення власної лізингової структури, яка дозволила б частково нейтралізувати залежність від зовнішніх джерел фінансування.

РОЗДІЛ 3.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГУ ЯК ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

3.1 Заходи щодо посилення ролі лізингу в інвестиційній стратегії підприємства

У сучасних умовах підприємства, особливо великі аграрні або виробничі компанії, як-то ПрАТ «МХП», змушені шукати альтернативні джерела фінансування інвестиційного характеру — насамперед через обмежений доступ до традиційного банківського кредитування, зростання вартості капіталу та підвищення ризиків. У цьому контексті лізинг виступає важливим елементом інвестиційної стратегії підприємства, що може забезпечити модернізацію активів, оновлення техніки, масштабування виробництва і підвищення конкурентоспроможності. Однак щоб лізинг став дійсно ефективним інструментом в інвестиційній стратегії ПрАТ «МХП», необхідно системно впроваджувати низку заходів — від формування корпоративної політики до оптимізації фінансових моделей, управління ризиками та інтеграції лізингових рішень у загальну стратегію розвитку.

Першим ключовим кроком є включення лізингу як окремого компонента інвестиційної стратегії підприємства, а не розгляд його лише як операційного заходу. Це означає, що в стратегічному плані компанії має бути чітко визначене місце лізингу: які типи активів будуть передаватись у лізинг (техніка, переробне обладнання, логістичні активи, енергоефективні рішення), на який строк, з якою очікуваною нормою доходності або економії витрат, та які фінансові/операційні цілі це переслідує (наприклад, збільшення врожайності, зменшення простоїв, скорочення витрат на технічне обслуговування, підвищення екологічної ефективності). Вироблення окремої лізингової політики дозволяє ПрАТ «МХП» чітко узгодити інвестиційні рішення з лізинговими компонентами й врахувати специфіку лізингу щодо амортизації, ризиків, застав, авансів та строків договору.

Наприклад, дослідження українського ринку лізингу показують, що в Україні середній авансовий внесок за фінансовим лізингом становив між 20 % і 40 % вартості активу, а строк лізингових договорів у більшості випадків 2–5 років (близько 55 % загального обсягу). Для ПрАТ «МХП», яке реалізує великі інвестиційні проекти з високою капіталоемністю (наприклад, оновлення сільгосптехніки, будівництво логістичних комплексів, енергоустановок) такі показники можуть бути недостатніми: строк 2–5 років може не покривати життєвий цикл активу, а аванс 20-40 % створює значне навантаження на підприємство. Отже, підсилення ролі лізингу має передбачати коригування таких параметрів — наприклад, збільшення строку лізингу до 5-7 років (або більше) для активів з тривалою експлуатацією, зниження авансового внеску (де можливо) за рахунок гарантій чи спільного фінансування, а також погодження з лізингодавцями компромісних умов викупу активу після строку лізингу.

Другим заходом є оптимізація форм фінансування лізингу — зокрема, впровадження комбінованих моделей фінансування, які дозволяють знизити навантаження на баланс підприємства та зменшити вартість капіталу. Приміром, можливо застосувати модель *sale-and-lease-back* (продаж власного обладнання з подальшим лізингом) або використати лізинг у поєднанні з державними підтримками (гранти, компенсації частини платежів, державні програми «доступного лізингу»). В аграрному секторі України лізинг визнаний як ефективний інструмент оновлення технічного парку, що дозволяє підприємствам зменшити витрати на придбання обладнання, оптимізувати грошові потоки та використати податкові пільги. Для ПрАТ «МХП» це означає, що варто активно працювати з державою та лізинговими партнерами щодо участі в програмах компенсації або використання механізмів довгострокового лізингу з нижчими внесками. Наприклад, якщо звичайний аванс складає 30-40 % вартості, за участі державної програми можливо знизити до 10-15 % — що суттєво підвищує привабливість лізингу як інструмента.

Третім важливим заходом є інтеграція лізингу в довгострокову інвестиційну програму з урахуванням ризиків та життєвого циклу активу. Інвестиційна програма

ПрАТ «МХП» має враховувати, що активи, що лізингуються, матимуть певний життєвий цикл — наприклад, трактори та сільгосптехніка можуть експлуатуватись 7-10 років, логістичні комплекси – 10-15+ років, біогазові установки – 15-20 років. Тому лізингова угода має бути структурована так, щоб строк лізингу або строк лізингових платежів відповідали економічному використанню активу. Якщо строк лізингу значно коротший, підприємство ризикує сплачувати високі лізингові платежі з меншою віддачею або частково «залишатись з активом без оптимального строку». У цьому контексті розуміння життєвого циклу активу, аналіз експлуатаційних витрат і витрат на технічне обслуговування, а також планування заміни/модернізації становлять важливу базу. Для ПрАТ «МХП» це означає, що перед укладанням лізингової угоди слід виконати модель прогнозу окупності активу, врахувати сезонність агробізнесу, можливі простоя у військовому/поствоєнному стані, зміну технологій (наприклад, перехід на точне землеробство, «розумну» сільгосптехніку) і передбачити можливість викупу або продовження лізингу на вигідних умовах.

Четвертим заходом є забезпечення належного податкового та фінансового супроводу лізингових угод. Оскільки лізинг має специфіку: об'єкт належить лізингодавцю до викупу або до закінчення строку, платежі можуть розглядатись як витрати, а актив може бути в балансі лізингоодержувача чи лізингодавця — правильна податкова та бухгалтерська політика важлива. В Україні зазначено, що податково-правова база для лізингу має суттєві недоліки, що стримують розвиток цього інструменту. Для ПрАТ «МХП» це означає, що підприємству варто працювати зі своїми лізингодавцями та фінансовим відділом над оптимізацією лізингових платежів — забезпечити, щоб лізингова угода була максимально податково ефективною: наприклад, платежі за лізинг відноситись до витрат, скоротити податки на майно, забезпечити можливість прискореної амортизації, врахувати валютні та інфляційні ризики. Це дозволить зменшити загальну вартість капіталу та підвищити рентабельність інвестиції.

П'ятим закономірним кроком є співпраця з лізинговими партнерами та розвиток внутрішньої лізингової компетенції підприємства. ПрАТ «МХП» як

великий гравець може створювати стратегічні альянси з лізингодавцями, банками, міжнародними фінансовими організаціями задля отримання кращих умов лізингу (нижчі ставки, довші строки, гнучкіший аванс). Крім того, розвиток власної лізингової служби або підрозділу, що відповідає за аналіз, відбір, та структурування лізингових угод, дасть можливість підприємству активніше впливати на умови угод, скоротити час прийняття рішення, краще відстежувати експлуатацію активів, а також знищити операційні бар'єри. Такий підхід забезпечить, що лізинг не буде просто фінансовим інструментом, а стане частиною пулу інвестиційних рішень компанії — із власними моделями ROI (прибутковості інвестицій), ризик-менеджментом, моніторингом умов і результативності.

Шостим заходом є запровадження системи моніторингу та оцінки ефективності лізингових активів. В інвестиційній стратегії важливо не тільки укладання угоди, але й контроль над її виконанням: відслідковування платежів, технічного стану обладнання, досягнення ключових показників (наприклад, зменшення витрат виробництва, підвищення продуктивності, скорочення простоїв). Для ПрАТ «МХП» це може означати, що після введення в експлуатацію лізингових активів необхідно встановити КРІ: кількість годин роботи техніки, врожайність на гектар, витрати на обслуговування, екологічні показники (наприклад, зниження витрат енергії на тонну продукції). Аналіз цих даних дозволить оцінити реальну віддачу від інвестицій, внести корективи і планувати подальші лізингові проекти з урахуванням досвіду.

Сьомим, і одночасно стратегічним, заходом є уніфікація та стандартизація лізингових угод у структурі підприємства. ПрАТ «МХП», керуючи різноманітними активами — від сільгосптехніки до логістичних комплексів та енергоустановок — має створити єдину корпоративну політику лізингу: стандартизовані критерії вибору майна, строків, авансів, лізингодавців, страховок, форми звітування. Стандартизація дозволить знизити трансакційні витрати, уникнути різноманітних умов, полегшити переговори з лізингодавцями, а також підвищити масштабованість лізингових програм. Це дасть можливість активніше використовувати переваги лізингу як джерела інвестицій, пришвидшити процес

прийняття рішень та знизити ризики.

Восьмим заходом слід виділити активне використання державних та міжнародних програм підтримки лізингу. Наприклад, в Україні вже існують (або створюються) програми компенсації вартості техніки, часткової компенсації лізингових платежів, пільгові лізингові програми для агроструктур. ПрАТ «МХП» може скористатись масштабом своєї діяльності для участі у таких програмах, отримання грантів чи державних гарантій, що дозволить зменшити вартість лізингу, знизити авансові внески та підвищити привабливість лізингу як інструмента. Залучення міжнародних фінансових інституцій (ЄБРР, ЕБРД, інвестиційні фонди) до програм лізингу може відкривати доступ до дешевшого капіталу, довших строків та кращих умов.

Нарешті, дев'ятим заходом є розвиток екологічно орієнтованих лізингових програм (green leasing). У сучасному світі інвестори і суспільство приділяють все більше уваги ESG-факторам. Лізинг техніки з нижчими викидами, енергоефективних установок, біогазових комплексів, сонячних панелей створює не лише фінансову віддачу, але й дозволяє компанії підвищити свою екологічну репутацію, отримати доступ до «зеленої» фінансування, можливих пільг чи субсидій. Для ПрАТ «МХП», яке має біогазові установки та енергоефективні проекти, включення таких активів у лізинг і просування як «зеленої» інвестиції може стати конкурентною перевагою. Це, у свою чергу, дозволить розширити портфель лізингових активів, залучити інвесторів, підвищити імідж і знизити фінансові витрати.

Завдяки реалізації зазначених заходів, лізинг може стати не просто інструментом «купівлі техніки» або «операції», а стратегічним компонентом інвестиційної стратегії підприємства. У разі ПрАТ «МХП» це відкриває можливості для більш гнучкого, ефективного та масштабного інвестування: модернізації й розширення виробничих потужностей, введення нових технологій (точне землеробство, цифрові платформи, «розумна» техніка), оптимізації грошових потоків і фінансової структури, а також підвищення стійкості та конкурентоспроможності компанії на внутрішньому та на міжнародному ринку.

3.2 Шляхи підвищення ефективності управління лізинговими зобов'язаннями

У сучасних умовах, коли ПрАТ «МХП» функціонує на фоні значного обмеження банківських ресурсів і нестабільності зовнішнього середовища, питання управління лізинговими зобов'язаннями стає стратегічним. Ефективність цих зобов'язань не обмежується лише підписанням лізингової угоди — вона охоплює повноцінний цикл: від вибору активу, параметрів угоди, строки й платежів, до моніторингу його використання, виводу з експлуатації чи викупу. У ситуації, коли компанія обробляє великі площі земель — сотні тисяч гектарів, має значний парк виробничих засобів і вертикально інтегровану структуру, це означає, що кожен актив, взятий у лізинг, впливає на операційну ефективність, капітальні потоки й фінансову структуру компанії.

Перш за все, компанія має провести цифровізацію та централізацію управління портфелем лізингових зобов'язань. Якщо умовно вважати, що парк техніки з потенціалом для лізингу становить 300 одиниць із середньою вартістю 125 000 євро кожна ($\approx 37,5$ млн євро сумарно), то щорічні платежі (якщо ставка лізингу $\approx 9-10\%$ і строк 5 років) можуть сягати 3,4-3,75 млн євро на рік. Якщо компанія впровадить систему моніторингу, скоротить простої активу на 20% (наприклад, замість 120 годин простою/рік — 96 годин/рік) при витратах простою 1 200 грн/год, то з 300 одиниць це дає економію близько 10,8 млн грн (≈ 270 тис євро) на рік. Така економія дозволяє скорочувати ефективну вартість лізингових платежів або покращувати окупність активу.

Другим ключовим аспектом є оптимізація строку договору. Якщо типова угода укладена на 4 роки, але актив має ресурс 8 років, це створює дисбаланс: після завершення строку лізингу актив залишається на балансі підприємства й не генерує остаточної вигоди. Якщо компанія змінить строк лізингу на 6–8 років, аванс зменшить до 20%, а залишкову вартість врахує за ринковими параметрами, то щорічний платіж може знизитися на приблизно 12-15%. Наприклад, для портфеля 37,5 млн євро це означає економію $\sim 0,45-0,55$ млн євро на рік. За 5 років -

~2,25-2,75 млн євро. Це значно підвищує привабливість лізингових угод vs. класичне фінансування.

Третім - управління валютними та процентними ризиками. У ситуації, коли лізинг може бути номінований в євро, а доходи компанії можуть номінуватися в гривні або доларах, коливання курсу $\pm 10\%$ означають ризик збільшення платежів на ~300 тис євро на рік для портфеля ~3 млн євро платежів. Для великої кількості угод це може бути мільйони гривень. Тому для МХП доцільно або укладати угоди у валюті, максимально наближеній до доходів підприємства, або використовувати хеджування, або погоджувати умови з лізингодавцем, які передбачають валютну ескалацію залежно від урожайності чи ціни продукції. Наприклад, перехід від чистого євро-платежу до комбінованого механізму може знизити ризик на ~0,3-0,4 млн євро/рік.

Четвертим - реструктуризація та перегляд наявних зобов'язань. Якщо підприємство має старі лізингові договори із строком 3 роки, авансом 40% і ставкою 11%, що не відповідає сьогоденним реальним умовам (де можна отримати аванс 20-25%, ставку 8-9%), тоді є сенс провести ревізію: збільшити строк до 6 років, знизити аванс до 20-25%, викуп – залишкова вартість – коригувати. При портфелі 37,5 млн євро це може знизити щорічний платіж з ~4,125 млн євро до ~3,35-3,4 млн євро - економія ~0,75-0,8 млн євро/рік. Це дозволяє перенаправити кошти на інші проєкти (модернізація, екоенергія) або знизити навантаження на баланс.

П'ятий – інтеграція аналізу TCO (total cost of ownership) у моделі ухвалення рішень по лізингу. Не вистачає лише лізингового платежу — треба враховувати витрати на сервіс, ремонт, страхування, логістику, простой. Наприклад, якщо нова техніка має гарантію 4 роки, але вже на 6-му році витрати на ремонт зростають на 15% щороку; на парку з 300 одиниць і вартістю 125 000 євро кожна навіть 1% зростання витрат — це ~0,375 млн євро/рік. Якщо впровадити систему моніторингу й скоротити витрати на ремонт на 10%, економія ~0,375 млн євро/рік. Зв'язавши це з лізинговою моделлю, компанія отримує підвищену окупність.

Шостий – KPI для лізингу: наприклад, коефіцієнт використання активу

$\geq 90\%$, кількість годин роботи $\geq 1\ 800$ год/рік, врожайність на гектар $+1-2\%$ після введення нової техніки, скорочення простою на 20% , скорочення витрат на ремонт -10% . Якщо це застосувати для земельного банку $340\ 000$ га та врожайності 4 т/га \rightarrow приріст $+1\% = +13\ 600$ тонн зерна. За ціною 250 євро/т $\rightarrow +3,4$ млн євро/рік. Таким чином лізинг, підтриманий ефективним управлінням, дає не лише платіж за актив, а й конкретну економічну вигоду.

Разом: підвищення ефективності управління лізинговими зобов'язаннями дозволяє МХП значно зменшити витрати, прискорити окупність активів, знизити фінансові ризики і підсилити операційну продуктивність. Якщо невпроваджені — лізинг може стати навантаженням. Якщо впроваджені — потужним драйвером зростання.

3.3 Прогноз впливу запропонованих рішень на інвестиційний потенціал ПрАТ «МХП»

У короткостроковому горизонті (1-2 роки) можна прогнозувати, що частка інвестицій, профінансованих через лізинг, зросте з нинішніх умовних $\sim 15\%$ до $\sim 25\%$. Якщо базовий інвестиційний портфель МХП щорічно складає приблизно 50 млн євро, це означає, що через лізинг буде фінансовано $\sim 12,5$ млн євро щороку замість $\sim 7,5$ млн євро. Це дає змогу зменшити потребу у власному капіталі чи банківському кредитуванні. Якщо ефективна ставка капіталу знижується на $0,5$ п.п. (з 10% до $9,5\%$) на цей обсяг, економія складає $\sim 0,06$ млн євро на рік — потенційно $\sim 0,12$ млн євро за два роки. Крім того, пришвидшення введення в експлуатацію активів — зі 14 до 12 місяців — означає, що вони почнуть приносити результат раніше. Якщо щорічна врожайність на гектар збільшиться на $+1\%$ за рахунок модернізованої техніки (а земельний банк $\sim 340\ 000$ га, врожайність ~ 4 т/га), це дає додатково $\sim 3\ 400$ тонн зерна, за ціною 250 євро/т — $+0,85$ млн євро/рік. Таким чином, у короткому горизонті економія + додатковий дохід може сягати ~ 1 млн євро/рік.

Прогнозна тенденція зростання частки лізингу у фінансуванні ПрАТ «МХП»

наведена на рис.3.1.

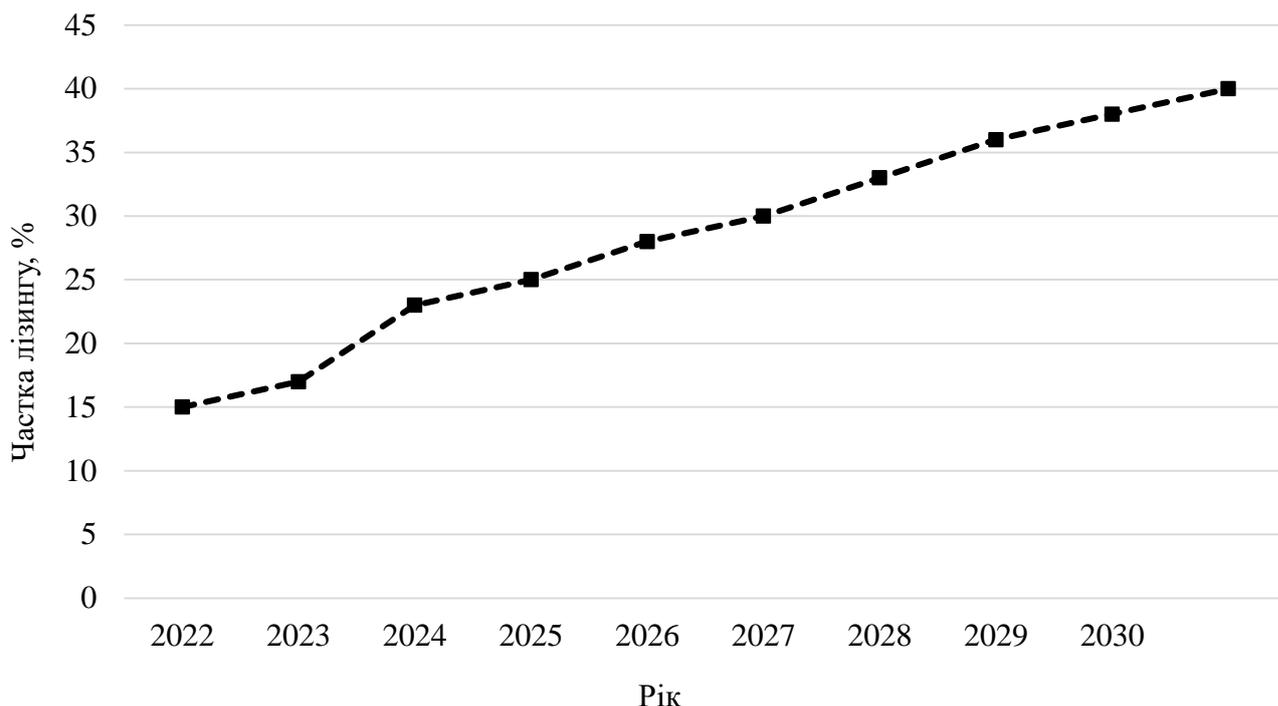


Рис 3.1. Прогнозна тенденція зростання частки лізингу у фінансуванні ПрАТ «МХП»

Аналіз прогнозних даних свідчить про поступове зростання частки лізингового фінансування у структурі капіталу ПрАТ «МХП». За прогнозом, у найближчі роки відсоток використання лізингу збільшуватиметься, що свідчить про посилення ролі цього інструменту у фінансовій стратегії підприємства. Зростання частки лізингу дозволяє ПрАТ «МХП» більш гнучко управляти активами та зменшувати залежність від традиційних кредитних ресурсів.

Таким чином, впровадження лізингових схем сприятиме підвищенню ефективності фінансування, оптимізації структури капіталу та підтримці стабільності грошових потоків підприємства.

У середньотерміновому горизонті (3-5 років) припускається, що частка лізингу досягне ~30-35 % інвестиційного портфеля. При інвестиціях 60 млн євро це означає ~18-21 млн євро через лізинг. Якщо економія по капіталу ~0,8-1,2 млн євро/рік, а операційний ефект (врожайність +2 %, скорочення простоїв –20 %, ремонт –10 %) дає ще +1,5-2,0 млн євро/рік, то за 5 років накопичений ефект може становити ~7,5-10 млн євро. Якщо частка власного капіталу не ростиме, це

також покращить коефіцієнт Net Debt/EBITDA, що позитивно впливає на фінансову стійкість і привабливість для інвесторів.

У довгостроковому горизонті (5-10 років) компанія може досягти частки лізингу ~40 % і реінвестувати ~25 млн євро/рік у модернізацію, розширення або технологічні рішення. Якщо економія капіталу буде ~0,7 млн євро/рік, операційний дохід — ~3-4 млн євро/рік, за 10 років це ~30-40 млн євро сумарно. Це відкриває можливість зменшити рівень боргового навантаження, поліпшити фінансові мультиплікатори, збільшити дивідендну платоспроможність.

Економічний ефект від використання лізингу ПрАТ «МХП» наведено на рис. 3.2.

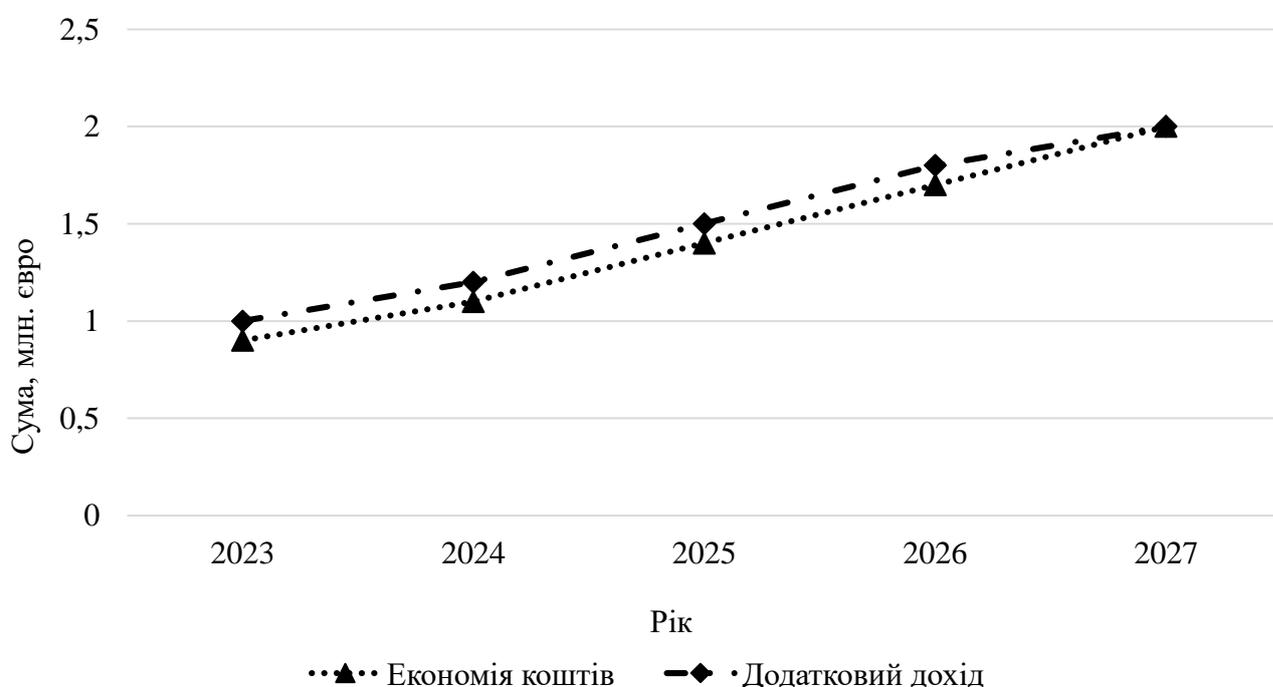


Рис 3.2. Економічний ефект від використання лізингу ПрАТ «МХП»

Аналіз даних рис. 3.2 показує, що впровадження лізингових схем дозволяє ПрАТ «МХП» досягати значного економічного ефекту. Основними напрямками отриманого ефекту є: зниження початкових витрат на придбання основних засобів, оптимізація грошових потоків та підвищення фінансової гнучкості підприємства. Зростання економічного ефекту у прогностному періоді свідчить про доцільність подальшого розвитку лізингових механізмів у структурі фінансування.

Щодо фінансових показників: якщо сьогодні власний капітал МХП має негативне значення (-7,9 млрд грн) і поточні зобов'язання перевищують

51 млрд грн, то зменшення потреби у кредитуванні через лізинг дозволяє стабілізувати структуру пасивів. Якщо щороку переводити на лізинг ~10 млн євро (≈ 440 млн грн при курсі 1 євро = 44 грн) замість кредиту, то за 5 років це ~2,2 млрд грн менше банківського боргу, що може знизити поточні зобов'язання до ~49-50 млрд грн, а власний капітал може покращитися на ~1-2 млрд грн за рахунок зниження навантаження.

Таким чином, реалізація лізингової стратегії приносить мультифакторний ефект: фінансова гнучкість, операційна ефективність, зниження ризиків і підвищення конкурентоспроможності. У цифрах — це потенційна економія і дохід ~1-2 млн євро/рік у найближчі роки, ~7-10 млн євро за 5 років, ~30-40 млн євро за 10 років. Залежно від виконання стратегії і ринкових умов, ці показники можуть варіюватись.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження було всебічно розглянуто особливості використання лізингових механізмів у сучасних умовах, що характеризуються обмеженими можливостями банківського кредитування внаслідок економічної нестабільності, спричиненої воєнним станом в Україні. Аналіз теоретичних засад дав змогу глибше осмислити економічну сутність лізингу як форми фінансування, що поєднує елементи оренди, кредиту та інвестування. Було з'ясовано, що лізинг дозволяє підприємствам не лише використовувати необхідні активи без залучення великих початкових інвестицій, а й забезпечує додаткову фінансову гнучкість, що є критично важливою в умовах невизначеності та ризиків.

Особливу увагу в роботі приділено дослідженню ролі лізингу в інвестиційному процесі, де доведено, що в умовах дефіциту довгострокових кредитних ресурсів він стає дієвим інструментом забезпечення оновлення основних фондів, впровадження інновацій, розширення виробництва та підтримки стабільної ділової активності. Встановлено, що для підприємств, які не мають достатньо власного капіталу або не можуть отримати вигідний банківський кредит, лізинг є практично єдиною альтернативою в реалізації інвестиційних стратегій.

Здійснений аналіз нормативно-правового регулювання лізингової діяльності в Україні показав, що законодавча база, попри певну розгалуженість, потребує гармонізації та оновлення відповідно до сучасних економічних реалій. Наявність суперечностей, складні податкові процедури, відсутність цілісної державної політики щодо стимулювання лізингових відносин є факторами, що стримують розвиток галузі. Разом з тим, існує потенціал для вдосконалення законодавства, зокрема через спрощення обліку лізингових операцій, підвищення захисту прав учасників лізингу та створення сприятливих умов для міжнародного співробітництва.

На прикладі ПрАТ «МХП» було проведено аналіз фінансово-господарської діяльності та вивчено практику використання лізингових операцій. Встановлено, що підприємство активно застосовує фінансовий лізинг для модернізації

технічного парку, оновлення обладнання та підвищення ефективності виробничих процесів. Такий підхід дозволяє підприємству залишатися конкурентоспроможним навіть за умов обмеженого доступу до банківських ресурсів, особливо в період кризових явищ.

У довгостроковій перспективі фінансовий стан ПрАТ «МХП» можна охарактеризувати як критичний. Незважаючи на поодинокі ознаки стабілізації у 2023 році, підприємство потребує комплексних заходів щодо реструктуризації боргових зобов'язань, оптимізації витрат та підвищення ефективності операційної діяльності. Без таких заходів ризик фінансової неспроможності залишається надзвичайно високим.

У стратегічному плані використання лізингових схем надає ПрАТ «МХП» можливість зберігати конкурентоспроможність на європейських та світових ринках. Так, частка експортних продажів компанії у 2024 році становила 58%, що свідчить про високу якість продукції та ефективність виробничих потужностей. Підтримка такого рівня експорту була б неможливою без регулярного оновлення техніки, логістики та переробних потужностей, що підкреслює ключову роль лізингу як інструменту модернізації [42].

Отже, структура та динаміка використання лізингових операцій у ПрАТ «МХП» відповідають як внутрішнім потребам підприємства у впровадженні інновацій та підвищенні ефективності, так і зовнішнім викликам економічного середовища. Компанія активно застосовує лізинг для модернізації матеріально-технічної бази, розширення інфраструктури та забезпечення стабільної операційної діяльності. В умовах воєнної економіки, політичної невизначеності та нестабільного валютного курсу лізинг забезпечує необхідну фінансову гнучкість, дозволяє оптимізувати структуру витрат та підтримувати високий рівень конкурентоспроможності як на національному, так і на міжнародному ринках.

Разом із тим, в ході дослідження було виявлено низку проблем, що стримують ефективне використання лізингу в Україні. До них належать економічна та політична нестабільність, ускладнення валютного регулювання, високий рівень ризиків у договірних відносинах, обмежена кількість лізингових компаній з

достатнім капіталом та досвідом, а також недостатній рівень фінансової грамотності серед суб'єктів господарювання. У воєнних умовах ці проблеми загострюються, адже банки знижують свою активність на ринку, а міжнародні партнери стають обережнішими у співпраці.

У зв'язку з цим, у роботі запропоновано комплекс практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності використання лізингових механізмів. Зокрема, йдеться про необхідність розширення доступу підприємств до міжнародних лізингових програм, удосконалення внутрішніх процедур управління лізинговими контрактами, стимулювання державно-приватного партнерства у сфері лізингу, а також про важливість розробки державних програм підтримки лізингоодержувачів в окремих галузях економіки, таких як аграрний сектор, енергетика та транспорт. Впровадження цих заходів дозволить активізувати інвестиційну діяльність, зменшити залежність підприємств від банківського фінансування, а також сприятиме загальному економічному відновленню країни.

Таким чином, результати дослідження підтвердили, що лізинг є не лише альтернативним, а й необхідним інструментом забезпечення стійкості та розвитку підприємств у надзвичайно складних умовах. Його потенціал як джерела інвестиційного фінансування особливо важливий у період, коли традиційні канали кредитування не можуть забезпечити потреби бізнесу. Формування сприятливого середовища для розвитку лізингу має стати одним із пріоритетів економічної політики держави, а також ключовим елементом стратегій підприємств, орієнтованих на сталий розвиток і адаптацію до нових реалій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про лізинг». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v_104800-98#Text.
2. Балановська Т. І., Гоголя, О. П., Троян, А. В. Основи менеджменту, маркетингу та підприємництва: навч. посіб. Київ: ЦП «Компринт», 2018. 533 с.
3. Бережани: ВП НУБіП України «БАТІ». Основи підприємництва, менеджменту та маркетингу: курс лекцій. 2021. 185 с.
4. Бойчик І. М., Харів П. С., Хопчан М. І., Піча Ю. В. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: Каравела; Львів: Новий світ - 2000, 2016. 298 с.
5. *Бондаренко В. М., Бондаренко, Л. М.* Економічний зміст лізингу та його види. *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2012. № 2 (64).
6. Борисюк І. О., Цибульська, А. С. Аналіз сучасного стану ринку лізингових послуг в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 15. С. 153–160.
7. *Бородій І.* Необхідність лізингових відносин для розвитку національної економіки. *Регіональна економіка*. 2015. № 2. С. 295–302.
8. *Брус С. І.* Розвиток ринку лізингових послуг в Україні. *Фінанси України*. 2018. № 11. С. 75–85.
9. *Бурковська А. В., Паламарчук В. Ю.* Стан і перспективи українського ринку лізингу в умовах технічного прогресу. *Науковий вісник ІФНТУНГ*. 2020. № 1. С. 133–142.
10. Валієва Н. М. та ін. Економіка і підприємництво, менеджмент. Київ: Видавничий центр НУБіП України, 2015. 726 с.
11. *Васильчишин О., Тулай, О.* Лізинг в Україні: минуле і перспективи. *Світ фінансів*. 2016. Вип. 3 (8). С. 128–141.
12. *Вінічук М. В.* Обліково-аналітичне забезпечення лізингових операцій у контексті зміцнення економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник ЛДУВС*. 2017. Вип. 2. С. 151–162.
13. *Внукова, Н. М., Бадзим, О. С., Череватенко, В. А.* Оцінка можливостей розвитку фінансового лізингу в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. №9

С. 49–57.

14. Гаврилюк В. М. Аналіз методик оцінки ефективності лізингових операцій. *Ефективна економіка*. 2015. № 6.

15. Галецька Т. І. Лізинг в Україні: історичний аспект виникнення та становлення. *Наукові записки НУ «Острозька академія»*. Серія «Економіка». 2021. С. 390–397.

16. Гнезділова О. М. Вдосконалення обліку лізингових платежів. *Сучасні питання економіки і права*. 2021. Вип. 1. С. 64–69.

17. Грідіна Г. Фінансовий лізинг: проблеми та перспективи розвитку в Україні. *Traektoria Nauki*. 2017. № 9. С. 2019–3025.

18. Довбенко В. І., Мельник В. М. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. Львів: Львівська політехніка, 2010. 232 с.

19. Дученко М. М. Стан та перспективи розвитку лізингової галузі в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 1.

20. Дудчик О. Ю., Антошкіна В. К. Удосконалення державного регулювання лізингових операцій. *Вісник Дніпровської фінансової академії*. 2012. С. 113–119.

21. Ігнатюк Ю. О. Правова природа договору лізингу та його особливості. *Науковий вісник УжНУ*. Серія Право. 2021. Вип. 64. С. 118–122.

22. Кафка С. М. Облік лізингових операцій у лізингоодержувача. *Вісник ЧТЕІ*. 2017. Вип. 1–2. С. 351–363.

23. Кишакевич Б. Ю., Мігулка О. О. Лізинг в епоху цифрової економіки. *Економічний простір*. 2019. № 141. С. 183–194.

24. Коваленко А. Д. Особливості інформаційного забезпечення лізингових операцій. *Фінанси, облік і аудит*. 2011. Вип. 18. С. 311–320.

25. Коваленко Н., Човнюк, Ю. Тенденції розвитку лізингу: світовий досвід і реалії. *Банківська справа*. 2019. № 6. С. 29–32.

26. Ковальчук І. Я. Тенденції та перспективи розвитку ринку фінансового лізингу в Україні. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2019. № 1 (69). С. 48–57.

27. Кулиняк І. Я. Аналіз динаміки розвитку лізингу в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2015. Вип. 12. С. 210–214.
28. Купалова Г.І., Гринчук Ю.С. Лізинг в Україні: статистико-економічний аналіз, прогноз, шляхи розвитку: монографія. Київ: Знання, 2007. 237 с.
29. Левченко О. А. Теоретичні підходи до визначення сутності та функцій лізингу. *Бізнес Інформ*. 2017. № 3. С. 33–40.
30. Лісовська Н. В. Фінансово-економічна сутність лізингової діяльності. *Вісник КНТЕУ*. 2010. № 1. С. 92–101.
31. Луців Б. Л. Лізинг і факторинг як альтернативне джерело кредитування : навч. посіб. Київ: ІСДО, 2016. 72 с.
32. Матковський П. Є. Теоретичні основи моделі обліку лізингових операцій. *Інноваційна економіка*. 2015. № 4. С. 279–282.
33. Мендух Н. Виникнення, вдосконалення та правове регулювання лізингових відносин в Україні. *Юридична Україна*. 2015. № 10. С. 51–54.
34. Москалюк Г. О. Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості. *Ефективна економіка*. 2013. № 4.
35. Мухін П. О. Лізингові компанії на ринку капіталів: проблемні аспекти. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2015. Вип. 2 (57). С. 266–272.
36. МХП. Аналіз фінансових результатів за 2023 рік. URL: <https://shareuapotential.com/ru/News/Newsline/mhp-fin-rez-2023-12.html>
37. МХП. Аналіз фінансового звіту за другий квартал 2024 року. URL: <https://shareuapotential.com/ru/News/Newsline/mhp-fin-rez-2024-12.html>
38. МХП. Дирекція з фінансів та стратегічної підтримки. URL: <https://mhp4u.com.ua/mhp-life/finansy>
39. МХП. Операційні результати діяльності Компанії. URL: <https://mhp.com.ua/uk/press-releases/Operatsiyini-rezultaty-diyalnosti-Kompaniyi-za-I-kvartal-2022-roku-shcho-zavershyvsya-31%20bereznya-2022-roku>
40. МХП. Річні звіти. 2021. URL: <https://mhp.com.ua/uk/financial-information/annual-reports>
41. МХП. Фінансові результати за IV квартал та 12 місяців, що закінчилися

31 грудня 2021 року. URL: <https://mhp.com.ua/uk/press-releases/Finansovi-rezultaty-za-IV-kvartal-ta-12-misyatsiv>

42. МХП. Фінансові результати за 2022 рік. URL: <https://shareupotential.com/ru/News/Newsline/mhp-fin-rez-2022-12.html>

43. Навчальний посібник з лізингу / За ред. Снігір Л. Я., Богодухов Д. О., Кисіль С. П. Київ: Поліграф плюс, 2009. 388 с.

44. *Нетудихата К. Л.* Аналіз динаміки розвитку лізингу в Україні. *Науковий вісник МГУ. Серія Економіка і менеджмент.* 2015. Вип. 12. С. 210–214.

45. *Онищук Я. В.* Розвиток лізингу в Україні. *Фінанси України.* 2019. № 7. С. 106.

46. *Петрашевська А. Д., Процей А. С., Яцкевич І. В.* Порівняльна характеристика економічної сутності лізингу та оренди. *Причорноморські економічні студії.* 2019. Вип. 40. С. 207–210.

47. *Потанова Н. О.* Організаційно-економічні аспекти лізингових операцій. *Бізнес Інформ.* 2015. № 10. С. 69–73.

48. *Потриваєва Н. В., Агеєнко І. В.* Історичні аспекти зарубіжного досвіду розвитку лізингових відносин. *Modern Economics.* 2017. № 2. С. 55–59.

49. *Погорєлова Н. П.* Проблеми розвитку лізингу в Україні. *Держава та регіони.* 2017. № 3. С. 189–191.

50. *Разумова Г. В., Оскома О. В., Волощук В. В.* Лізингова діяльність: проблеми та перспективи розвитку. *Бізнес Інформ.* 2021. № 7. С. 202–207.

51. Рогач С. М., Гуцул Т. А., Ткачук В. А. Економіка і підприємництво, менеджмент: навч. посіб. Київ: НУБіП України, 2015. 726 с.

52. *Томчук О. Ф.* Аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства. *Науковий вісник ЛНУВМБТ.* 2016. Вип. 2. С. 160–164.

53. *Харченко С. А.* Методичні основи розрахунків із лізингових платежів. *Актуальні проблеми економіки.* 2019. № 4 (94). С. 188–197.

54. *Черевко Г. В., Калитка Г. Б.* Лізинг: реалії, проблеми, перспективи. *Фінанси України.* 2019. № 2. С. 19.

55. Шваб Л. І. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: Каравела, 2011. 416 с.
56. Шевченко К. Методи розрахунку лізингових платежів. *Лізинг в Україні*. 2005. № 4. С. 11–14.
57. Купалова Г. І., Гринчук Ю. С. Лізингова галузь в Україні: тенденції та рекомендації щодо зростання. USAID «Трансформація фінансового сектору». 2018. 36 с.

ДОДАТКИ

Класифікація лізингу

Класифікація	Зміст
За складом учасників та формі організації	Прямий лізинг
	Зворотній лізинг
	Леверідж-лізинг
За типом майна, що орендується	Лізинг рухомого майна
	Лізинг нерухомості
За ступенем окупності	Лізинг з повною окупністю (фінансовий)
	Лізинг з неповною окупністю (оперативний)
За умовами амортизації	Лізинг зі стандартною амортизацією (фінансовий)
	Лізинг із прискореною амортизацією (оперативний)
За обсягом обслуговування	Чистий лізинг
	Лізинг із повним набором послуг («мокрый»)
	Лізинг із частковим набором послуг
За охопленням ринку	Внутрішній лізинг
	Міжнародний лізинг
За характером лізингових платежів	Лізинг із грошовим платежем
	Лізинг із компенсацією платежів товарами чи послугами
	Лізинг із змішаним платежем
За методом фінансування	Терміновий лізинг
	Відновлюваний (револьверний) лізинг, тобто лізинг, який після закінчення терміну дії договору продовжується на наступний період, при цьому об'єкти лізингу замінюються більш досконалыми

Загальна схема лізингового процесу

