

ФЛІТ-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЕЛЕМЕНТ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ЛІЗИНГУ

© 2017 ГАРАФОНОВА О. І., СВИНАРЧУК А. В.

УДК 336.76+336.77:338.3

Гарафонов О. І., Свинарчук А. В. Фліт-менеджмент як елемент сучасного розвитку на українському ринку лізингу

Мета статті полягає в дослідженні практичних аспектів розвитку фліт-менеджменту в Україні; взаємин, які при цьому виникають; елементів, що взаємодіють на ринку. Розглянуто передумови переходу компаній до використання даної концепції в управлінні автопарком, а також можливості, які виникають у підприємств при використанні принципів фліт-менеджменту. Досліджено основні переваги та недоліки при впровадженні фліт-менеджменту в компанії з наявним автопарком різних розмірів. Окреслено основні особливості, сучасні тенденції розвитку фліт-менеджменту, а також запропоновано шляхи залучення автопідприємств до використання лізингу. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розгляд можливості залучення більшої кількості підприємств до використання принципів фліт-менеджменту в управлінні. Подальший розвиток фліт-менеджменту надасть підприємствам значні можливості та резервні кошти, які потенційно можуть бути залучені у розвиток.

Ключові слова: фліт-менеджмент, аутсорсинг, оперативний лізинг, автопарк.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

Гарафонов Оля Іванівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03057, Україна)

E-mail: ogarafonova@ukr.net

Свинарчук Анастасія Валентинівна – бакалавр кафедри менеджменту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03057, Україна)

E-mail: svynarchukanastasia@ukr.net

УДК 336.76+336.77:338.3

UDC 336.76+336.77:338.3

Гарафонов О. І., Свинарчук А. В. Флит-менеджмент как элемент современного развития на украинском рынке лизинга

Цель статьи заключается в исследовании практических аспектов развития флит-менеджмента в Украине; взаимоотношений, которые при этом возникают; элементов, взаимодействующих на рынке. Рассмотрены предпосылки перехода компаний к использованию данной концепции в управлении автопарком, а также возможности, которые возникают у предприятий при использовании принципов флит-менеджмента. Исследованы основные преимущества и недостатки при внедрении флит-менеджмента в компаниях с имеющимся автопарком различных размеров. Обозначены основные особенности, современные тенденции развития флит-менеджмента, а также предложены пути привлечения автопредприятий к использованию лизинга. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является рассмотрение возможности привлечения большего количества предприятий к использованию принципов флит-менеджмента в управлении. Дальнейшее развитие флит-менеджмента предоставит предприятиям значительные возможности и резервные средства, которые могут быть использованы для развития.

Ключевые слова: флит-менеджмент, аутсорсинг, оперативный лизинг, автопарк.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

Гарафонов Оля Ивановна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03057, Украина)

E-mail: ogarafonova@ukr.net

Свинарчук Анастасия Валентиновна – бакалавр кафедры менеджмента, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03057, Украина)

E-mail: svynarchukanastasia@ukr.net

Garafonova O. I., Svinarchuk A. V. The Fleet-Management as an Element of the Modern Development in the Ukrainian Leasing Market

The article is aimed at researching practical aspects of the fleet-management development in Ukraine; relationships that arise in this process; elements that interact in the market. The preconditions of the companies' transition to the use of this concept in the management of fleet, as well as the opportunities that arise in the enterprises using the principles of fleet-management were considered. The main advantages and disadvantages of the implementation of fleet-management in companies with the available fleet of various sizes were researched. The main features, current tendencies of the fleet-management development have been indicated, ways of attraction of automobile enterprises to the use of leasing have been suggested. Prospects for further researches in this direction will be consideration of possibility of attraction of more enterprises to the use of principles of fleet-management in their management routine. Further development of fleet management will provide enterprises with significant opportunities and the reserve funds that can be used for development.

Keywords: fleet-management, outsourcing, operational leasing, fleet.

Fig.: 2. **Tbl.:** 1. **Bibl.:** 10.

Garafonova Olga I. – D. Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of Management, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03057, Ukraine)

E-mail: ogarafonova@ukr.net

Svinarchuk Anastasiia V. – Bachelor of the Department of Management, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03057, Ukraine)

E-mail: svynarchukanastasia@ukr.net

На сучасному етапі розвитку світова економіка створює нові виклики для бізнесу та вимагає раціональних і ефективних рішень від підприємств. Варто зазначити, що більшість країн світу в теперішніх умовах переживають період перенасичення різноманітними товарами та послугами на тлі значного зниження купівельної спроможності населення. За та-

ких умов конкуренція між учасниками ринків постійно зростає дуже швидкими темпами. Тому лише ті підприємства, які зможуть адаптуватися до нових умов ринку вчасно, матимуть можливість продовжувати свою діяльність без виникнення кризових ситуацій. Таким чином, оптимізація всього ланцюга виробництва кінцевого продукту з метою зниження його собівартості є пріори-

тетним завданням більшості суб'єктів господарювання. Сучасна економіка України характеризується нестабільністю в економічній та політичній сферах, що має значний вплив на діяльність ринку лізингу в цілому.

Варто відзначити, що наявність корпоративного автопарку є важливою частиною бізнесу найбільш успішних компаній, які прагнуть розвиватися в довгостроковій перспективі. У більшості випадків компанії, котрі мають власні автопарки, створюють і власні транспортні відділи. Варто відзначити, що за такого розвитку подій у більшості випадків компанії стикаються з такими проблемами:

- ✦ власний автопарк виконує сервісну функцію, тому розрахунок ефективності транспортного відділу стає досить складним, порівняно з виробничими чи комерційними підрозділами компанії;
- ✦ обслуговування автопарку не є профільною функцією багатьох компаній. У більшості випадків керівництво компанії не виділяє бюджет на розвиток відділу: навчання персоналу, мотиваційні програми, тощо;
- ✦ транспортні відділи у своєму арсеналі не мають сучасних ІТ-рішень, тому дуже важко реалізувати оптимізаційні заходи в даних умовах. На вирішення таки важливих питань, як економія палива, низький показник витрат, зменшення кількості нещасних випадків тощо не залишається сил і часу.

Поняття фліт-менеджменту в багатьох компаніях пов'язане з великою кількістю рутинної роботи під час спілкування з підрядниками та організації документообігу: формування замовлень, оплата рахунків, формування контрактів та обробка первинної документації.

Незважаючи на діяльність транспортного підрозділу та позитиви від його функціонування для компанії, саме даний підрозділ є центром витрат для бюджету. Але також доцільним вважається окреслення негативних сторін даного явища для підприємства, що полягають у таких статтях витрат: витрати на заробітну плату та оренду офісів, а також на обладнання та програмне забезпечення. Тому в ситуації, що склалася, для компанії набагато ефективнішим рішенням постає передача власного автопарку на управління третій стороні.

Дослідження показали, що на даний момент розширюється комплекс послуг з обслуговування автопарків або одиничних автомобілів, що надаються найчастіше лізинговими компаніями на додаток до фінансового або оперативного лізингу (фліт-менеджмент) [1].

Актуальність розвитку лізингу в Україні, включаючи формування лізингового ринку, обумовлена, перш за все, несприятливим станом парку автомобілів: значна питома вага морально застарілого автомобільного транспорту, низька ефективність його використання, відсутність забезпеченості запасними частинами тощо [4]. До найбільш суттєвих проблем, що стримують розвиток лізингу та, зокрема, ринку управління корпоративними автопарками в Україні, слід віднести:

- ✦ недосконалість законодавчого забезпечення, зокрема неврегульованість окремих складових лізингової діяльності;
- ✦ відсутність довгострокових джерел фінансування оновлення основних фондів;
- ✦ недостатню кількість кваліфікованих кадрів у сфері лізингу та низьку обізнаність з питань лізингу серед представників малого й середнього бізнесу;
- ✦ обмеженість довгострокових фінансових ресурсів на внутрішньому ринку України;
- ✦ погіршення платоспроможності лізингоотримувачів;
- ✦ зростання питомої проблемних лізингових договорів [3].

Одним із варіантів вирішення проблем даного характеру може стати лізинг, який об'єднує всі елементи зовнішньоторговельних, кредитних та інвестиційних операцій. Тому необхідно виявити і проаналізувати основні проблеми та напрями розвитку автомобільного лізингу в Україні та зокрема фліт-менеджменту.

Теоретичні та практичні основи розвитку лізингу в Україні розглядали такі дослідники, як Н. Внукова, М. Малік, В. Міщенко, С. Науменкова, Р. Саблук та інші. В. Зайцев, О. Галахова, Х. Парашенко визначили перспективи розвитку ринку лізингу в Україні [10]. Однак, попри існуючі дослідження, питання фліт-менеджменту та його розвитку в Україні потребують додаткового аналізу.

Фліт-менеджмент (від англ. *fleet management, fleet* у значенні «флот») – це надання аутсорсингових послуг з обслуговування транспортного парку компанії. Останнім часом дане словосполучення вживають щодо управління автопарками, однак і в первісному значенні (для маломірного флоту) його досі використовують [6].

Щодо визначення поняття «фліт-менеджмент», то дослідники відзначають, що це форма управління транспортним підприємством, яка дозволяє істотно скоротити витрати на персонал і обслуговування корпоративних автомобілів. Замість того, щоб утримувати штат механіків і управлінців, вкладати кошти в ремонти, обзаводитися величезною бухгалтерією, бізнесмен просто укладає договір аутсорсингу. Згідно з угодою передачі автопарку на аутсорсинг керуюча компанія [8]:

- ✦ сприяє покупці нових і продажу старих автомобілів парку;
- ✦ займається реєстрацією та перереєстрацією транспортних засобів;
- ✦ допомагає у виборі страхової компанії та веденні страхових випадків;
- ✦ організовує планове ТО транспорту, заміну шин, організацію їх зберігання, а також ремонтні роботи;
- ✦ управляє процесами заправки;
- ✦ забезпечує підмінний автомобіль в разі поломки або ДТП машини клієнта.

Послуги фліт-менеджменту дозволяють підвищити ефективність управління автопарком, знизити ви-

трати часу і коштів, спростити звітність, оптимізувати оподаткування, вишукати можливості для основної діяльності підприємства.

Управління автопарком відомо в трьох формах: повний комплексний аутсорсинг, оперативний лізинг і корпоративна оренда автомобілів.

Компанія-аутсорсер розробляє програми управління автопарком індивідуально для кожного корпоративного клієнта, з урахуванням його вимог і специфіки бізнесу, аналізуючи всі статті витрат клієнта, пропонує шляхи оптимізації та вдосконалює систему управління парком. Досвід роботи та професіоналізм аутсорсера забезпечують оперативне вирішення поточних завдань у рамках корпоративної політики замовника, економічність і максимальну прозорість [2].

Повний комплекс послуг управління автопарком містить безліч опцій, можна вибрати свій «пакет». При цьому замовник отримує регулярні звіти про роботу автопарку.

Основними фліт-послугами аутсорсера в рамках програм «Управління автопарком» є такі [2]:

- ✦ переклад існуючого автопарку клієнта на баланс аутсорсера;
- ✦ створення автопарку: варіанти придбання «зовнішнього» автопарку – фінансовий і оперативний лізинг;
- ✦ допомога в придбанні автомобілів;
- ✦ послуги по роботі з персоналом: підбір, тестування, навчання водіїв відповідно до стандартів компанії;
- ✦ послуги водіїв з управління автомобілями;
- ✦ ведення кадрових процедур, розрахунків і виплати зарплати, компенсацій та допомог, оформлення витрат на відрядження;
- ✦ організація ремонту, заправки автомобілів, мийок і парковок автомобілів;
- ✦ надання підмінного автомобіля на час ремонту або техобслуговування основного;
- ✦ паливні картки і ведення подорожніх листів автомобілів;
- ✦ реєстрація автомобілів в органах ДАІ зі сплатою всіх податків і зборів при реєстрації;
- ✦ проходження техогляду автомобілів;
- ✦ страхування (ОСАГО, КАСКО, страхування від нещасного випадку водіїв і пасажирів);
- ✦ регламентне технічне обслуговування;
- ✦ поточні та непередбачені ремонти автомобілів;
- ✦ допомога на дорозі та евакуація;
- ✦ доставка автомобілів в сервісні центри для сервісу або ремонту;
- ✦ комплектування літніми та зимовими шинами;
- ✦ сезонний шиномонтаж і зберігання коліс;
- ✦ регулярне миття кузова і чистка салону автомобілів;
- ✦ технічне та післяаварійне обслуговування, ремонт, сервісна програма за рекомендацією виробника.

Комплексне транспортне забезпечення на умовах управління автопарками має такі *переваги* [2]:

- ✦ аутсорсер бере на себе всі питання техобслуговування автомобілів, заміни їх в разі необхідності, страховки, підбору і навчання персоналу, ведення документообігу;
- ✦ наявний великий парк автомобілів і штат співробітників, який використовується для одночасного обслуговування декількох підприємств-замовників, дозволяє забезпечувати стабільне обслуговування, навіть при виникненні нестандартних ситуацій;
- ✦ є можливість оперативно поповнювати автопарк замовників у разі потреби;
- ✦ підприємство-замовник може на тривалий період спланувати транспортні витрати, що скоротить обсяг бухгалтерської роботи;
- ✦ аутсорсер веде бухгалтерську та іншу документацію, пов'язану з використанням автомобілів, клієнт вносить лише щомісячні платежі однією сумою;
- ✦ оскільки аутсорсери працюють з великою кількістю автомобілів, вони мають великий вибір лізингових компаній і автодилерів, різноманітні програми та умови фінансування, можуть укласти більш вигідні страхові та лізингові контракти, договори на сервісне обслуговування;
- ✦ знижується ризик недобросовісності контрагентів, оскільки замовник працює з одним підприємцем, від якого отримує повний комплекс послуг;
- ✦ персональний менеджер для кожного клієнта;
- ✦ зниження витрат по експлуатації автомобілів і накладних витрат замовників.

Поряд з перевагами в передачі власного автопарку компанії на аутсорсинг є також наявні *негативні сторони*, які представлено на *рис. 1*.

Зрозуміло, що зайнятися фліт-менеджментом може також новостворена або наявна компанія будь-якого профілю. Утім традиційно цю послугу пропонують лізингові компанії в парі з лізингом бізнес-авто [6].

Адже дуже зручно використовувати той факт, що лізингова машина залишається під час договору у власності лізингодавця (за оперативного лізингу йому вона і повернеться), а в останньому – відповідати за машину зручно не лише пасивно, а й активно її обслуговувати, особливо за гроші лізингоотримувача. Попутно аналогічні послуги лізингові компанії надають і щодо нелізингових авто, які були раніше у лізингоотримувача або пізніше придбані поза договором з цим лізингодавцем [5; 6].

Функції фліт-менеджменту та основні етапи їх виконання представлено на *рис. 2*.

Головною визначальною рисою фліт-менеджменту є стратегічна розробка корпоративної автомобільної політики компанії.

На сьогоднішній день передача управління корпоративним автопарком – світова тенденція, якої дотримуються багато іноземних компаній. Дане рішення дозволяє компанії знизити загальні витрати на автопарк, оптимізувати облік, позбавити компанію необхідності утримання великого штату з обслуговування автопарку, спростити внутрішні процедури.

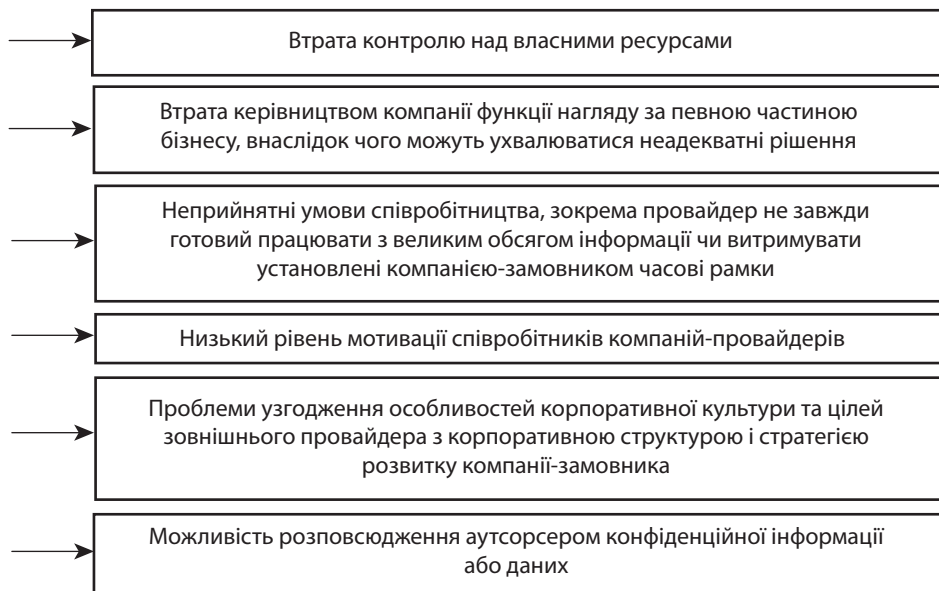


Рис. 1. Негативні сторони передачі власного автопарку на аутсорсинг

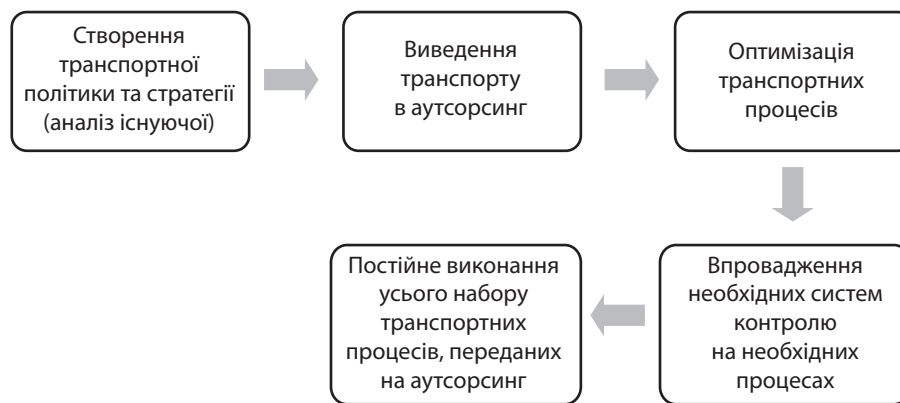


Рис. 2. Етапи виконання функцій фліт-менеджменту

Джерело: авторська розробка.

Аутсорсинг легкового автопарку на даний момент більшою мірою розвинений у формі корпоративної довгострокової оренди автомобілів з водієм. Якщо компанії потрібна мінімальна кількість поїздок, доцільним у більшості випадків вважається використання таксі. Але, на відміну від комплексного транспортного обслуговування, використання таксі обходиться в рази дорожче для компанії. Водночас оренда автомобіля на тривалий термін дозволяє знизити вартість оренди в середньому на 50%.

Ще одним видом фліт-менеджменту є адміністрування споживання палива. Серйозні лізингодавці емітують паливні картки, що містять щомісячний ліміт за обсягом визначеного виду палива та інших послуг, що надають АЗС. Також оператор фліт-менеджменту може регулярно надавати звіти про споживання палива автопарком і його вартість, також з балансом за кожною паливною картою [7].

До того ж, частиною фліт-менеджменту може бути приватне VIP-обслуговування, в якому найбільш затребуваною послугою є надання підмінного автомобіля в різних регіонах України за поломки, ДТП, за необхідності використання машини більш престижного класу.

Також існує можливість бронювання оренди авто в інших країнах (зокрема з водієм) з указуванням клієнту місця такої оренди, а також послуги водіїв в Україні.

Крім класичного фліт-менеджменту, існує його дорогий різновид: створення лізингодавцем невеликої аутсорсингової транспортної компанії для потреб підприємства-клієнта. За такої ситуації всі автомобілі та їхній персонал перебувають поза балансом компанії, не потрібна реєстрація автоспострою на підприємстві, а це дуже зручно для бухгалтерсько-податкових звітів. Також до складу фліт-менеджменту можуть входити і все не перераховані вище види автоконсалтингу [7].

Експерти радять орієнтуватися на головні п'ять принципів фліт-менеджменту, які повинні знати замовники при пошуку ефективного аутсорсинг-партнера та укладанні договору лізингу [8] (табл. 1).

Аутсорсинг для юридичних осіб на сучасному етапі тільки розвивається. Але ситуація змінюється: компанії починають рахувати вартість утримання автомобілів (обслуговування, вимушені простої), а не тільки

Головні принципи фліт-менеджменту, на які варто орієнтуватися клієнту

| № з/п | Принцип | Характеристика |
|-------|--|--|
| 1 | Спрямованість на результат | Мета аутсорсингового управління автопарком – зниження витрат. 15% економії на утриманні автопарку – це хороший показник роботи компанії, що надає послуги лізингу та фліт-менеджменту |
| 2 | Прозорість звітності | Керуюча компанія зобов'язана щомісячно звітувати перед клієнтом про результати своєї діяльності. При цьому форми звітності мають бути зрозумілими клієнтові |
| 3 | Уніфікація автопарку | Автомобілі одного класу і одного марки дозволять значно знизити витрати як при покупці, так і при подальшому обслуговуванні автопарку. |
| 4 | Від покупки до продажу на найвигідніших умовах | Керуюча компанія повинна не тільки займатися купівлею автомобілів, але також їх продажем за вигідною для автопарку ціною. Різні умови фінансування автопарку роблять роботу керуючої компанії більш гнучкою |
| 5 | Не шукайте ідеал, створіть його разом | Не варто шукати в стандартному переліку послуг аутсорсингових компаній ідеальний пакет. Важливо, щоб фірма, що займається управлінням автопарками, мала можливості та бажання забезпечити індивідуальний підхід до клієнта |

Джерело: адаптовано за [8].

ки вартість його покупки. Розвиток ринку стримується тими факторами, що мало хто оцінює витрати на власний транспорт, щоб їх можна було порівняти з вартістю послуг аутсорсерів. Тому аутсорсер повинен перш за все освоїти і просувати як послугу транспортний аудит – економіко-правову експертизу організації транспортного процесу на підприємствах – власниках транспортних засобів: економічних показників, заходів з профілактики ДТП, дотримання чинного транспортного законодавства, організаційної структури та бізнес-процесів управління автотранспортом, управління витратами; вибору і придбання нового старого автотранспорту, GPS-систем і IT-рішень управління автотранспортом [2].

На українському ринку фліт-менеджменту діють як вітчизняні, так і іноземні гравці. Дві з чотирьох найбільших компаній, CarPool і ПКМ, – російські, а Rekanz і ALD Automotive – іноземні. Відомо і кілька прокатних фірм, що пропонують послуги фліт-менеджменту («Скарлетт», «Сервіс-інтегратор», «Райден»). Також до даного бізнесу підключаються і автодилери («Незалежність»).

З досвіду Європи при використанні аутсорсингу витрати на утримання автопарку знижуються на 15%.

Таким чином, ринок управління корпоративними автопарками в Україні перебуває на стадії активного розвитку, стає все більш диференційованим, зрозумілим, передбачуваним і доступним для споживачів. Позитивний ефект формування цього ринку незабаром відчують усі гравці ринку: як кінцеві споживачі, так і суспільство в цілому [9].

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз свідчить про те, що на даному етапі розвитку суспільства та українських реалій потенціал ринку аутсорсингу автопарків в Україні дуже великий, і простежується його зростаюча динаміка. З урахуванням питомої вартості за управління одним автомобілем в €25 на місяць (вартість ідентична середній європейській) учасники ринку оцінюють його потенціал в €100–150 млн на рік. Усе більше нетранспортних підприємств передають свої автопарки в зовнішнє

управління аутсорсеру з досвідом роботи в даній сфері, концентруючись на основних видах діяльності.

Дослідження показали, що лізинг як складне соціально-економічне явище виконує дуже важливі функції з формування багатоукладної економіки та активізації виробничої діяльності. Встановлено, що, окрім чотирьох найважливіших функцій (фінансової, виробничої, постачальницької та використання податкових пільг), лізинг може виконувати функції фліт-менеджменту – тобто надання аутсорсингових послуг з обслуговування транспортного автопарку компанії, які включають послуги адміністрування потенційних та нових сервісних і ремонтних проблем, що пов'язані з автомобілями. Показано, що використання нової функції лізингу (фліт-менеджменту) підвищує конкуренцію між лізинговими фірмами і надає нові конкурентні переваги підприємствам, які використовують додаткові лізингові послуги. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бадзим О. С., Древуш А. Р. Удосконалення функціонування ринку лізингових послуг. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 9. С. 182–189.
2. Волгин В. В. *Малый автобизнес: с чего начать, как преуспеть*. 2012. URL: <http://booksonline.com.ua/view.php?book=173470>
3. Завора Т. М. Проблеми та перспективи розвитку ринку лізингових послуг в Україні. *Економіка і регіон*. 2015. № 3. С. 9–14.
4. Кущик А. П., Гергель Е. Г. Сучасний стан та проблеми розвитку лізингу в Україні. *Вісник Запорізького національного університету*. 2010. № 1. С. 153–158.
5. Офіційний сайт Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців». URL: www.leasing.org.ua
6. Сервісне обслуговування лізингодавцем бізнес-автомобілів і управління автопарком (fleet management): які послуги і де шукати. URL: http://www.bankchart.com.ua/finansi/lizing/statti/servisne_obsługovuvannya_lizingodavtsem_biznes_avtomobiliv_i_upravlinnya_avtoparkom_fleet_management_yaki_poslugi_i_de_shukati
7. Чупайленко О. А. Розширення функцій використання лізингу вантажних автомобілів. *Вісник НТУ*. 2012. Вип. 26. С. 346–351.

8. 5 принципів управління автопарком для бізнесу. URL: <http://ubr.ua/market/auto/5-principov-upravleniia-avtoparkom-dlia-biznesa-370092>

9. **Павленко П. О.** Управління корпоративним автопарком в сучасних умовах. URL: <https://belparad.all.biz/upravlnnya-korporativnim-avtoparkom-v-suchasnih-n370178>

10. **Зайцев В. О., Галахова О. В., Паращенко Х. Ю.** Проблеми розвитку лізингу в Україні та його поточний стан. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/29750>

REFERENCES

Badzym, O. S., and Drevush, A. R. "Udoskonalennia funkcionuvannia rynku lizynhovykh posluh" [Improvement of the market of leasing services]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 9 (2010): 182-189.

Chupailenko, O. A. "Rozshyrennia funktsii vykorystannia lizynhu vantazhnykh avtomobiliv" [Expansion of the functions of using leasing of trucks]. *Visnyk NTU*, no. 26 (2012): 346-351.

Kushchik, A. P., and Herhel, E. H. "Suchasnyi stan ta problemy rozvytku lizynhu v Ukraini" [Current state and problems of leasing development in Ukraine]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu*, no. 1 (2010): 153-158.

Ofitsiinyi sait Asotsiatsii «Ukrainske obiednannia lizynhodavtsiv». <http://www.leasing.org.ua>

Pavlenko, P. O. "Upravlinnia korporatyvnym avtoparkom v suchasnykh umovakh" [Management of the corporate fleet in modern conditions]. <https://belparad.all.biz/upravlnnya-korporativnim-avtoparkom-v-suchasnih-n370178>

"Servisne obsluhovuvannia lizynhodavtsem biznes-avtomobiliv i upravlinnia avtoparkom (fleet management): yaki posluhy i de shukaty" [Service by the lessor of business cars and fleet management (fleet management): what services and where to look]. http://www.bankchart.com.ua/finansi/lizing/statti/servisne_obsługovuvannya_lizingodavtsem_biznes_avtomobiliv_i_upravlinnya_avtoparkom_fleet_management_yaki_posluzgi_i_de_shukati

Volgin, V. V. "Malyy avtobiznes: s chego nachat, kak preuspet" [Small auto business: where to start, how to succeed]. <http://booksonline.com.ua/view.php?book=173470>

Zaitsev, V. O., Halakhova, O. V., and Parashchenko, Kh. Yu. "Problemy rozvytku lizynhu v Ukraini ta yoho potochnyi stan" [Problems of Leasing Development in Ukraine and its Current Status]. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/29750>

Zavora, T. M. "Problemy ta perspektyvy rozvytku rynku lizynhovykh posluh v Ukraini" [Problems and prospects of the development of the leasing services market in Ukraine]. *Ekonomika i rehion*, no. 3 (2015): 9-14.

"5 printsipov upravleniya avtoparkom dlya biznesa" [5 principles of fleet management for business]. <http://ubr.ua/market/auto/5-principov-upravleniia-avtoparkom-dlia-biznesa-370092>