

Культенко Ярослав

(науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій Галько Л.Р.)

ЛІЗИНГ ЯК ФОРМА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Ринкові умови господарювання зумовлюють постійний розвиток технологічної бази виробництва, що у свою чергу потребує наявності значних інвестиційних ресурсів для її оновлення. Сучасний етап господарювання для переважної більшості підприємств характеризується спадом ділової активності та цілковитим припиненням інвестування виробництва за рахунок власних коштів. Це вимагає пошуку альтернативного джерела формування фінансового капіталу підприємства, до якого можна віднести лізинг.

Лізинг за своєю сутністю є синтезом відомих форм фінансування капіталовкладень, перспективним інструментом активізації інвестиційного процесу та забезпечення конкурентоспроможності підприємств за рахунок використання передової техніки. Лізинг відзначається гнучкою формою угод, що дають можливість використовувати пільги в оподаткуванні, механізми страхування, державну підтримку та прискорені методи нарахування амортизаційних відрахувань. Західні лізингові компанії вбачають у лізингу найбільш застраховану від сучасних економічних потрясінь альтернативну форму кредитування підприємств [1, с. 264].

Лізинг має значний вплив на розвиток як світової, так і національної економіки. Лізингові відносини сприяють припливу інвестицій у виробничі процеси за рахунок створення ефективнішого та доступнішого для вітчизняних підприємств механізму фінансування. Світова практика виділяє дві моделі розвитку лізингового бізнесу: європейську та американську. Європейська модель передбачає створення великих вузькоспеціалізованих компаній, які, як правило, створені великими банками і згодом можуть від них відмежовуватися. В американській моделі компанії утворюються приватними підприємцями без участі банків. Вітчизняний ринок лізингу наразі розвивається за європейською моделлю, адже більша його частина, а це близько 80% операцій контролюється комерційними банками [2, с. 100].

Сьогодні єдиного міжнародного визначення лізингу не існує. Як правило, він розглядається через призму законодавчих норм цивільно-правового характеру, які регулюють відносини власності та користування переданим майном у конкретній країні. У науковій літературі лізинг розглядається як операція з передачі майна, що є власністю лізингодавця, у користування лізингоотримувача за його ініціативою. Обов'язковою умовою здійснення лізингових операцій є наявність угоди про використання майна на весь термін його перебування у власності лізингоотримувача та компенсація лізингодавцю

витрат, пов'язаних із придбанням майна у власність, за рахунок періодичних лізингових платежів, які повинні забезпечити інвестору норму прибутку не нижче, ніж за звичайними банківськими кредитами [3, с. 59].

За своєю сутністю лізинг має подвійну природу. З одного боку, він відповідає кредитним відносинам і зберігає сутність позикових операцій, з іншого – подібний інвестиційному фінансуванню. Отже, за економічною сутністю лізинг є формою кредиту, що надається лізингодавцем лізингоотримувачу у вигляді майна, яке передано у використання, або формою інвестування в економіку, альтернативній банківській позичці. В цілому, лізингові операції слід розглядати як новий та особливий вид фінансування інвестиційної діяльності та як сучасну перспективну антикризову технологію розвитку цього процесу. Лізингова операція вигідна усім учасникам: одна сторона отримує кредит, який виплачується поетапно, та потрібне устаткування, інша сторона – гарантію повернення кредиту, так як об'єкт лізингу є власністю лізингодавця чи банка, що фінансує лізингову операцію, до надходження останнього платежу [1, с. 265].

Досвід країн з розвинутою ринковою економікою засвідчує зростаючий вплив лізингу на процес відтворення основних фондів і відкриває широкий доступ користувачам до передової техніки і технологій. Розвиток лізингових відносин в Україні дозволить: отримувати обладнання для користування без його повної оплати, тобто, налагодити виробництво та забезпечити розширення потужностей навіть в умовах обмеженості фінансових ресурсів; впроваджувати передові досягнення науки та техніки у власне виробництво; випробовувати обладнання у виробництві, щоб визначитись із можливістю його викупу за залишковою вартістю; використовувати сезонне обладнання тільки протягом періоду, коли в ньому є потреба; отримати широкий спектр супутніх послуг з налагодження та обслуговування обладнання, придбаного за договором лізингу; претендувати на податкові пільги та застосовувати політику прискореної амортизації для прискорення процесу оновлення техніки [1, с. 267; 2, с. 104; 4, с. 3020].

Активне впровадження лізингових операцій особливо актуально для сучасного етапу розвитку економіки України, оскільки здатні вплинути на якість процесів розвитку малого та середнього бізнесу через розширення їх доступу до зовнішніх джерел фінансування технічного оновлення виробництва. Окрім того, розвиток лізингу стимулюватиме підвищення ефективності кредитної політики банків, у результаті відбудеться формування конкурентного середовища та розвиток організованого вторинного ринку багатьох видів техніки. Лізинг має усі можливості стати дієвим альтернативним джерелом формування фінансового капіталу підприємства, але ефективне використання такого механізму потребує належної державної підтримки та захисту прав усіх учасників лізингових угод.

Використані джерела

1. Наконечний Б.В. Переваги та недоліки лізингу порівняно з іншими видами інвестиційної діяльності / Б.В. Наконечний // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2012. – № 727. – С. 262-270.
2. Никитченко Ю.В. Лізинг в Україні і США: спільне та відмінне / Ю.В. Никитченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 7. – С. 100-104.
3. Прокопенко О.В. Роль лізингу у системі забезпечення інноваційного розвитку підприємства / О.В. Прокопенко, В.Ю. Школа, В.О. Касьяненко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2013. – Вип. 6. – С. 57-61.
4. Грідіна Г. Фінансовий лізинг: проблеми та перспективи розвитку в Україні / Г. Грідіна // Траєкторія науки. – 2017. – № 9, т. 3. – С. 3019-3015.

Луб'янський Олександр

(науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій Стец.І.І.)

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Конкурентоспроможність стратегічного потенціалу підприємства базується на розробленні найефективніших методів досягнення його цілей.

Велику увагу конкурентоспроможності приділяє М. Портер, який трактує це поняття як порівняльну перевагу стосовно інших підприємств розвитку.

Визначення рівня конкурентоспроможності є найважливішим етапом планування його діяльності та розробки майбутніх стратегій.

Протягом останніх років ринкові перетворення сприяли змінам в розвитку системи управління підприємствами й управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах набуває все більшої вагомості, а без ефективного, ціленаправленого та вірно сформованого стратегічного потенціалу підприємства неможливо конкурувати та функціонувати на сучасному ринку.

Управління конкурентоспроможністю є пріоритетним напрямом стратегічної діяльності підприємства, оскільки забезпечує його здатність до існування в конкурентному середовищі, водночас управління конкурентоспроможністю не є ідентичним до усїї діяльності підприємства з досягнення запланованих цілей і завдань, а є лише тією частиною його діяльності, яка здійснює розробку і реалізацію стратегій підприємства.

В теперішніх умовах економіки реалізація стратегічних напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства безпосередньо залежить від його стратегічного потенціалу.

Під стратегічним потенціалом слід розуміти економічні перспективи підприємства, які використовуються для досягнення ним стратегічних цілей.