

Література

1. Малько К. С. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість України: чинники їх формування в сучасних умовах / К. С. Малько // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №3(165). – С. 100-105.
2. World Investment Report 2016. Investor nationality: Policy Challenges. – Geneva : United Nations, 2016. – 218 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf.
3. Гребенюк Н. О. Інвестиційна привабливість: сутність та засоби покращення / Н. О. Гребенюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – №13. – С. 12-17.

УДК 336.76 (477)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Попова Д. – ст. 2 курсу, гр. Ф_{вн}–21

Науковий керівник – к. е. н., доцент Штефан Л.Б.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки

Прогресивним інструментом інвестування в оновлення матеріально-технічної бази та фінансування реального сектору економіки є фінансовий лізинг. Ринок лізингових послуг в Україні поки що перебуває в процесі формування, що визначається рівнем економічного розвитку, станом ринкової інфраструктури, характером державної політики, національними, правовими та іншими чинниками.

Питання розвитку ринку лізингових послуг привертають увагу багатьох вчених і відображені в наукових публікаціях С.Я. Боринця, О.А. Горбатенко, С.В. Науменкової, Н. Рязанової, Н.Б. Ярошевича та багатьох інших. Але деякі питання, пов'язані із особливостями ринку лізингових послуг та його динамікою потребують постійного моніторингу.

Метою дослідження є оцінка ситуації, що склалась на ринку лізингових послуг, визначення проблем, які характерні для ринку лізингу та пошук шляхів їх вирішення.

Загальноживаним визначенням лізингу є наступне: «лізинг – це комплекс майнових відносин, в яких одна сторона (лізингодавець) надає майно в користування іншій стороні (лізингодержувачу) на визначений термін і за певну плату. Це спосіб реалізації відносин власності, що виражає певний стан виробничих сил та виробничих стосунків, з якими він знаходиться в тісному взаємозв'язку [1].

Особливість лізингової діяльності полягає в тому, що, з одного боку, вона сприяє становленню приватної власності на засоби виробництва, а з іншого – веде до її подолання, зміни власника та розпорядника.

Об'єктом (предметом) лізингу є будь-яке нерухоме і рухоме майно, яке може бути віднесене до основних фондів: машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, будинки споруди, системи телекомунікацій тощо, яке не заборонене законодавством до вільного обігу на ринку.

Головним стимулом для розвитку лізингового кредиту є існування в країні стабільного правового поля та сприятливого податкового середовища, які дозволять мінімізувати ризики інвесторів. Лише за цих умов країна може очікувати на стрімкий розвиток національного ринку лізингових послуг побудованого на засадах здорової конкуренції [2].

Аналізуючи ринок лізингових послуг в Україні, бачимо, що першочерговою є проблема недостатності мобілізації грошового капіталу, який міг би стати

джерелом закупівлі обладнання з метою подальшої передачі його лізингоотримувачу [4]. Нині найреальнішими суб'єктами господарювання, які можуть надавати лізингові послуги, зважаючи на необхідний накопичений капітал, можуть виступати лише банківські установи. У свою чергу, розвиток лізингу дає можливість банкам збільшити перелік банківських послуг, поліпшити якість обслуговування своїх клієнтів.

Головними перешкодами розвитку ефективного лізингового ринку є брак довгострокових коштів лізингодавців та низька платоспроможність більшості потенційних лізингоотримувачів, що значно підвищує ризикованість лізингових відносин. Велике значення має для подальшої активізації лізингового ринку формування сприятливої законодавчо-нормативної бази лізингових операцій та удосконалення інституційного середовища ринку лізингових послуг [3, с. 237].

Для активного розвитку лізингу в Україні доцільно провести комплекс заходів, який передбачатиме:

- зниження вартості кредитних ресурсів до рівня, який би не перевищував 10% річних, для забезпечення ефективності лізингових операцій;
- зниження вартості нотаріальних послуг з оформлення договорів лізингу з метою послаблення фінансового навантаження на учасників лізингової угоди;
- надання податкових пільг щодо операцій з міжнародного лізингу для ввезення на територію України високотехнологічного устаткування;
- створення лізингових центрів, які б спеціалізувалися на обслуговуванні малих підприємств;
- організацію при обласних лізингових центрах відділів з формування бази даних про попит та пропозицію на обладнання й устаткування;
- розроблення державної програми підтримки лізингу, яка б передбачала залучення банківського сектору до розвитку лізингових послуг;
- реформування податкового законодавства в частині стимулювання лізингових операцій – запровадження пришвидшеної норми амортизації для об'єктів лізингу, надання інвестиційних пільг при оподаткуванні прибутку підприємств, застосування спрощеної процедури повернення майна [5, с. 158].

Література

1. Берчак Н.О. Лізинговий ринок України: проблеми функціонування та стратегія регулювання // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=1063>
2. Онищук Я.В. Розвиток лізингу в Україні / Я.В. Онищук // Фінанси України. – 2012 р. – № 7. – С. 106-113.
3. Штефан Л.Б. Оцінка забезпеченості молокопереробних підприємств фінансовими ресурсами / Л.Б. Штефан, В.Л. Сачок // Сталий розвиток економіки. – Хмельницький. – 2014. – № 1(23). – С. 235-241.
4. Українське об'єднання лізингодавців: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uul.com.ua/stat/leasing_market/
5. Кущик А.П. Сучасний стан та проблеми розвитку лізингу в Україні / А.П. Кущик., Гергель Є.І. // Вісник Запорозького національного університету. – 2012. – №1. – С. 153-158.

УДК 658.155

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Потерлевич А. – ст. 3 курсу, гр. Ф_{вн}-32

Науковий керівник – к.е.н., ст. викладач Волощук Р.Є.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

У сучасних умовах рентабельність являється узагальнюючим показником, який характеризує ефективність функціонування підприємства. Рентабельність характеризує потенціал підприємства у діловому співробітництві, будучи гарантом ефективної реалізації економічних інтересів всіх учасників господарської діяльності як самого підприємства, так і його контрагентів. Аналіз та пошук шляхів підвищення рентабельності дозволяє суб'єкту господарювання виявити тенденції розвитку та резерви розширення діяльності, що дозволяє підприємству ефективно функціонувати.

Рентабельність є відносним показником інтенсивності виробництва, який характеризує зростання обсягів діяльності та ефективність використання наявних ресурсів, а також відображає норму відшкодування на всю сукупність джерел, використовуваних підприємством для ведення своєї діяльності. Даний показник комплексно відображає використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів і розраховується як відношення прибутку до активів, ресурсів або грошових потоків [1, с.68].

Підвищення рентабельності – одне з основних завдань діяльності підприємства. Тому на кожному підприємстві зазвичай передбачаються певні заходи щодо її збільшення. Заходи також повинні збільшувати ефективність і покращувати рентабельність підприємства. Зазначені заходи повинні враховувати специфіку виробництва та безліч факторів серед яких [2, с.115].

1) внутрішні фактори:

– матеріально-технічні фактори (розширення, модернізація, технічне переозброєння та реконструкція матеріально-технічної бази підприємства);

– організаційно-управлінські фактори (стратегія і тактика діяльності та розвитку підприємства, інформаційне забезпечення процесу прийняття управлінських рішень);

– фінансові фактори (страхування, оподаткування, інвестування, фінансове планування діяльності підприємства);

– кадрові фактори (кваліфікація працівників, умови праці, організація оздоровлення та відпочинку працівників);

2) зовнішні фактори:

– ринкові фактори (конкурентоспроможність

продукції, організація маркетингу та реклами);

– адміністративні фактори (нормативно-правові акти та методично-інструктивні документи, що регламентують діяльність підприємства, державне регулювання тарифів і цін);

– зовнішньоекономічні фактори (зміна тарифів і цін електроенергію та паливно-мастильні речовини).

У практиці господарювання традиційно до заходів, які підвищують рентабельність підприємства, відносять [3, с.121-122]:

1) збільшення обсягів реалізації продукції – за високої частки постійних витрат у собівартості продукції зростання обсягів реалізації призведе до збільшення рентабельності за рахунок зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції;

2) зростання цін на продукцію – у період високих темпів інфляції підвищення рентабельності продукції можна забезпечити за рахунок цінового фактора;

3) зниження собівартості продукції – скорочення витрат без негативного впливу на якість продукції позитивно відображається на її рентабельності;

4) реновація асортименту та номенклатури продукції, як рушійної сили оновлення засобів виробництва, тягне за собою зростання рентабельності виробництва.

Крім традиційних, уже перерахованих заходів, вважаємо за необхідне звернути увагу також на непрямі заходи із підвищення рентабельності підприємства, кількісний вплив яких неможливо розрахувати безпосередньо. До них належать: [4, с.19]:

1) результативна логістика (оптимізація каналів розподілу та стимулювання збуту);

2) впровадження сучасних ІТ-технологій;

3) ефективна реклама, яка підтримує репутацію продукцію, формує довіру споживачів до неї, допомагає у завоюванні ринків;

4) ефективна організація управління (організаційна структура, система управління, культура, імідж підприємства).

Запропоновані заходи дозволяють збільшити прибуток підприємства, знизити собівартість виробленої продукції, підвищити ефективність використання трудових і матеріальних ресурсів,