

ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ЛІЗИНГУ ПРИ ФІНАНСУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Мартиненко К.Р., студент, Черненко Н.О., к.е.н., доцент,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», katerina_mart@ukr.net

Машинобудування є основою економіки будь-якої країни та грає вирішальну роль у створенні матеріально-технічної бази для господарства. Головне завдання даної галузі – сприяння та досягнення науково-технічного прогресу, який спрямований на впровадження новітніх форм організації виробництва, створення абсолютно нових машин та обладнання, безперервний розвиток та вдосконалення засобів виробництва. У наш час цій галузі не вистачає фінансових ресурсів, через нестабільну ситуацію в країні скорочуються інвестиції. Лізинг є одним із методів вирішення проблеми фінансування та розвитку машинобудівних підприємств.

В Україні машинобудівні підприємства не мають достатнього рівня конкурентоспроможності для міжнародного ринку, не вистачає фінансових ресурсів, чим і зумовлена актуальність і проблема даного дослідження. Проаналізуємо дані за останні 5 років та за 9 місяців поточного 2017 року. Для кращого сприйняття систематизуємо інформацію у таблицю 1.

Таблиця 1.
Обсяг реалізованої продукції машинобудування України [4]

Галузь промисловості	Роки	Обсяг реалізованої продукції	
		млн.грн	у % до всієї реалізованої продукції
Машинобудування, крім ремонту та монтажу машин і устаткування	2012	140539,3	10,3
	2013	113926,6	8,6
	2014	101924,7	7,1
	2015	115261,7	6,5
	2016	131351,8	6,1
	(січень-вересень) 2017	100862,1	6,6

З таблиці видно, що за останні роки обсяг реалізованої продукції зменшується, лише у 2015 та 2016 спостерігається позитивне зрушення на 1,13% та 1,28% відповідно, у порівнянні до 2014 року. Щодо останніх даних за 2017 рік (січень-вересень), то якщо темп реалізації продукції не зміниться, можна прогнозувати на кінець року реалізацію на суму приблизно 134482 млн грн., що буде на 1,02% більше, ніж за 2016 рік.

Але потенціал в українських машинобудівних підприємств набагато більший та ширший, ніж зараз використовується. Для того, щоб його розкрити, потрібно вирішити ряд проблем, таких як: застаріле устаткування; низька ефективність його використання; відсутність забезпеченості запасними частинами; низький рівень конкурентоспроможності.

Перевага лізингу в порівнянні з іншими способами інвестування полягає в тому, що підприємствам надаються не грошові кошти, контроль за обґрунтованим витрачанням який не завжди можливий, а безпосередньо засоби виробництва, необхідні для оновлення та розширення виробничого апарату [1]. Дрібним і середнім підприємствам простіше отримати контракт по лізингу, чим позику. Деякі лізингові компанії навіть не вимагають від орендаря ніяких додаткових гарантій, оскільки передбачається, що забезпеченням операції є саме устаткування[2].

Для машинобудівників фінансовий лізинг – захід, що сприяє нарощуванню обсягів виробництва, бо дозволяє на кожні (наприклад) 100 млн. грн., наявних у сільськогосподарських товаровиробників коштів, придбати техніки на суму 260 млн. грн., тобто збільшити валове виробництво підприємств сільгоспмашинобудування на 160 млн. грн.

В Україні є достатня кількість офіційних лізингових компаній, які б могли допомогти українським машинобудівним підприємствам вийти на міжнародний ринок з кращою і якіснішою продукцією, причому за доволі швидкий період. Але в нашій державі існують певні перешкоди для подальшого розвитку даного виду міжнародних економічних відносин. Тому для забезпечення розвитку міжнародного лізингу в Україні потрібно удосконалити законодавчу базу, тобто привести її у відповідність до міжнародних норм лізингу. Також запровадити інвестиційні податкові пільги при імпорті високотехнологічного обладнання в Україну, і створити лізингові фонди для сприяння лізингу у пріоритетних галузях промисловості.

Висновки: Як кредит, так і лізинг є способами отримання суб'єктом господарювання майна для використання у власній діяльності, якщо власних коштів на придбання цього майна не вистачає. За своєю ефективністю ці способи рівноцінні. Кожен з них може бути вигіднішим (дешевшим) залежно від умов кожного конкретного договору. Щоб порівняти, який з цих двох дешевший, слід просто поррахувати всі платежі, які доведеться сплатити за умовами кожного конкретного договору.

Але на практиці обирають не обов'язково дешевший варіант. Обирають доступніший. Дешевший варіант може передбачати первісний одноразовий платіж, на сплату якого у позичальника не буде коштів. Тоді доведеться вибрати у підсумку дорожчий, але без первісного внеску.

З метою сприяння зростанню українського ринку лізингу слід розробити додаткові законодавчі акти, надати технічну підтримку та провести галузеві тренінги. Також потрібно частіше проводити урядові брифінги з цього питання. Крім того, слід проводити роботу з потенційними лізингоотримувачами з метою інформування їх про перспективи, які може забезпечити їм лізинг[10]. Ці рекомендації були розроблені 10 років тому, але нажаль залишаються актуальними і у наш час.

Література:

1. Чорнобай Л.І., Н.О.Вацик. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОНАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ / Л.І.Чорнобай. // Національний Університет «Львівська Політехніка». 2010
2. Лізинг: переваги та недоліки, форми та функції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/18131/