

## МІСЦЕ ЛІЗИНГУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© Залуцький В.П., 2009

**Розкрито сутність поняття “соціально-економічний розвиток машинобудівного підприємства”, а також розглянуто місце лізингу у його забезпеченні. Значну увагу приділено також видам лізингу і принципам застосування лізингу у забезпеченні соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств.**

**In the article essence of concept is exposed “socio-economic development of machine-building enterprise”, and also a leasing place is considered in his providing. Considerable attention is spared also will give out leasing and principles of application of leasing in providing of socio-economic development of machine-building enterprises.**

**Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.** Для перетворення соціально-економічного потенціалу у розвиток підприємства використовують різноманітні методи, зокрема проводять раціоналізацію управління потоками ресурсів, застосовують різні способи стимулювання продуктивності праці, позбавляються малоприбуткових активів та інтенсифікують використання усіх інших тощо [3; 12]. У світовій практиці одним з найбільш поширених методів стимулювання соціально-економічного розвитку організацій є лізинг [13; 16]. Ознайомлення із матеріалами підприємств і науковими працями вітчизняних вчених дозволяє стверджувати, що його застосування в умовах української економіки є достатньо проблематичним. Причина полягає у недостатності управлінського досвіду керівників підприємств із застосування цього методу, не системності лізингового законодавства, фрагментарності теоретико-методичних положень із використання лізингу як методу забезпечення соціально-економічного розвитку організацій. Слід визнати також те, що сьогодні немає адекватного трактування поняття “соціально-економічний розвиток машинобудівного підприємства”, що ускладнює аналіз ефективності застосування різних методів для забезпечення цього виду розвитку.

**Цілі статті.** Метою статті є уточнити сутність поняття “соціально-економічний розвиток машинобудівного підприємства” і розкрити особливості лізингу як методу забезпечення соціально-економічного розвитку машинобудівного підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій за проблемою.** Ознайомлення із літературними джерелами на досліджувану тематику, зокрема [1–19] показало, що поняття “соціально-економічний розвиток” переважно використовується на рівні національної економіки. На рівні ж підприємств більш вживаними є поняття “розвиток системи управління”, “розвиток виробництва”, “інноваційний розвиток” тощо. В окремих випадках поняття “соціально-економічний розвиток” зустрічається при аналізованні галузей національної економіки або регіонів країни. Щодо лізингу, як методу забезпечення соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств, то судячи з проаналізованих праць різні автори розкривають сутність лізингу як методу розвитку, але особливості його впливу на соціально-економічний розвиток машинобудівних підприємств залишають поза увагою.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Більшість дослідників під розвитком розуміють зміну чого-небудь. Розвиток тісно пов'язаний з потенціалом. Він вказує на ступінь використання потенціалу. Якщо говорити конкретно про соціально-економічний розвиток машинобудівного підприємства, то під ним доцільно розуміти зміни соціальних та економічних показників

машинобудівного підприємства під впливом реалізації рішень щодо використання соціально-економічного потенціалу. Соціально-економічний потенціал машинобудівного підприємства – це система елементів (матеріальних і нематеріальних ресурсів, якими володіє підприємство, індивідуальних намірів керівників підприємства, щодо реалізації соціальних і економічних цілей, діючих планів соціально-економічного розвитку, набутих зв'язків із бізнес-партнерами тощо), які у взаємодії можуть забезпечити соціально-економічний розвиток.

На рис. 1 наведено показники, аналізуючи які, можна робити висновок про досягнутий рівень соціально-економічного розвитку машинобудівного підприємства.

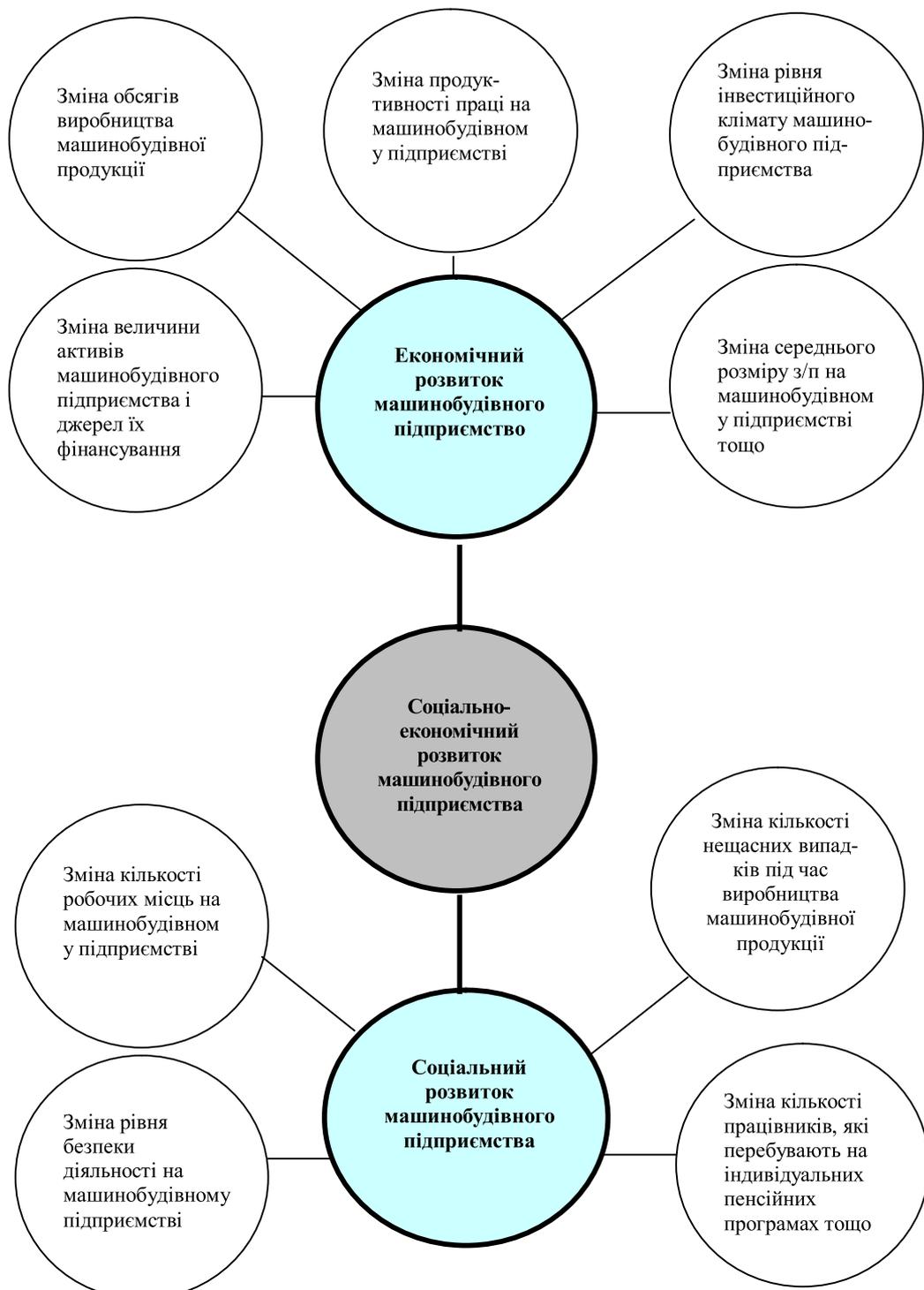


Рис. 1. Показники, які характеризують соціально-економічний розвиток машинобудівних підприємств

Як бачимо, ці показники розподілено на дві групи. До першої належать показники, які характеризують економічний розвиток машинобудівного підприємства (зміна обсягів виробництва машинобудівної продукції; Зміна величини активів машинобудівного підприємства і джерел їх фінансування; зміна продуктивності праці на машинобудівному підприємстві; зміна рівня інвестиційного клімату машинобудівного підприємства; зміна середнього розміру з/п на машинобудівному підприємстві тощо). До другої групи входять показники, які характеризують соціальний розвиток машинобудівного підприємства (зміна рівня безпеки діяльності на машинобудівному підприємстві; зміна кількості робочих місць на машинобудівному підприємстві; зміна кількості нещасних випадків під час виробництва машинобудівної продукції; зміна кількості працівників, які перебувають на індивідуальних пенсійних програмах тощо).

На рис. 2 показано циклову модель соціально-економічного розвитку машинобудівного підприємства. Вона відображає взаємозв'язки між соціально-економічним потенціалом машинобудівного підприємства, соціально-економічним розвитком і рішеннями керівників підприємства щодо використання потенціалу для забезпечення соціально-економічного розвитку.



*Рис. 2. Циклова модель соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств*

З моделі зрозуміло, що керівники машинобудівних підприємств приймають рішення про вибір способів використання соціально-економічного потенціалу під впливом аналізу інформації про вже досягнутий рівень соціально-економічного розвитку. Сформовані рішення призводять до використання потенціалу. Як наслідок відбувається зміна значень показників соціального і економічного розвитку.

До методів забезпечення соціально-економічного розвитку належать (рис. 3): інтенсифікація виробництва; реорганізація організаційної структури управління; раціоналізація логістики; впровадження інноваційних технологій; впровадження стимулів для підвищення продуктивності праці; ліквідація неприбуткових активів; прийняття органами державної влади правових актів, які сприяють зниженню витрат машинобудівних підприємств; державне замовлення на машинобудівну продукцію; створення нових або удосконалення існуючих комунікацій на національному і міжнародному рівні; створення, придбання або отримання на інших умовах (банківський кредит, лізинг) нового обладнання; дія міжнародних, національних або регіональних програм розвитку тощо.

Вказані та інші методи забезпечення соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств доцільно використовувати на основі застосування певного набору принципів. До принципів соціально-економічного розвитку належать: принцип збалансованості; принцип позитивного розвитку; принцип системності; принцип альтернативності рішень.

Принцип збалансованості вказує на необхідність врахування того як рішення, прийняті керівниками машинобудівних підприємств, позначатимуться на показниках як економічного, так і соціального розвитку. Так, якщо ухвалюється рішення щодо використання резервів отримання економії на витратах, то необхідно врахувати чи матиме місце зменшення витрат на оплату праці, на соціальне забезпечення працівників, на обсяг преміальних фондів тощо. І навпаки, коли приймається рішення, наприклад, стосовно збільшення матеріального стимулювання працівників, то який це матиме вплив на величину і структуру ціни готової продукції, на її конкурентність. Принципу збалансованості доцільно дотримуватись задля того, щоб машинобудівні підприємства постійно володіли резервним потенціалом (здатність задіяти наявні ресурси для отримання необхідних результатів діяльності) прискорення соціально-економічного розвитку.

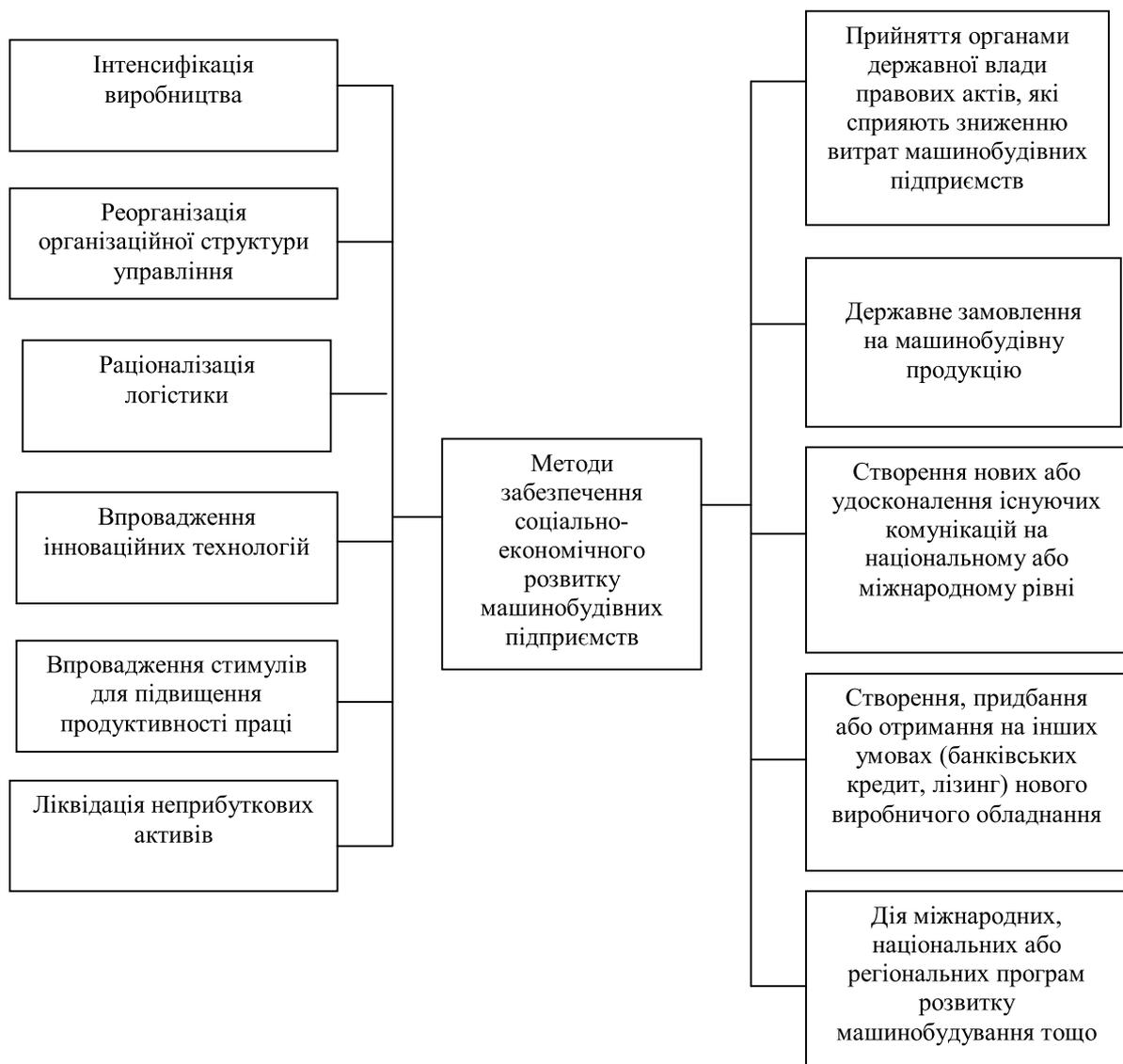


Рис. 3. Методи забезпечення соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств

Принцип позитивного розвитку передбачає необхідність формування і реалізації керівниками підприємств комплексу цілеспрямованих дій, що націлені на досягнення підприємством такої динаміки показників соціально-економічного розвитку, яка характеризується позитивними змінами

приростів значень показників. На рис. 4 наведено чотиривимірну модель соціально-економічного розвитку машинобудівного підприємства. Побудована модель складається із чотирьох взаємопов'язаних зон: 1) зона, яка репрезентує позитивну зміну значень показників СЕР; 2) зона, яка репрезентує негативну зміну значень показників СЕР; 3) зона, яка репрезентує позитивний регрес показників СЕР; 4) зона, яка репрезентує негативний прогрес показників СЕР.

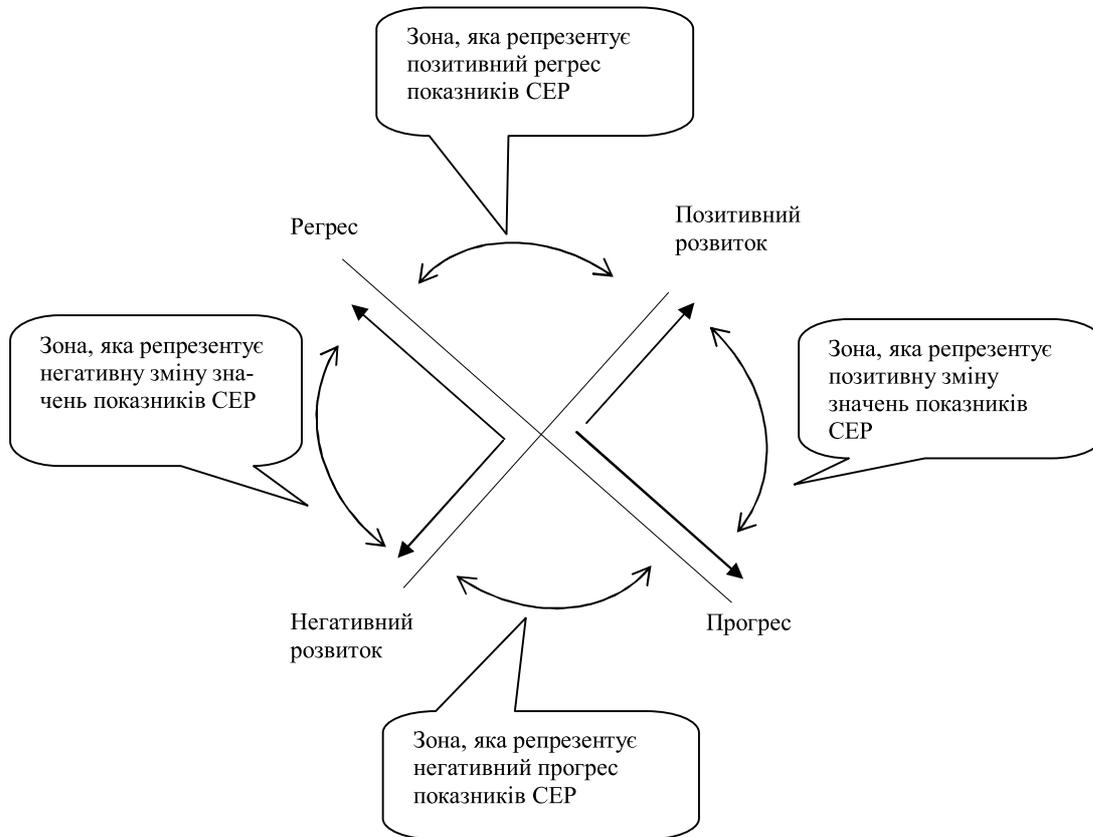


Рис. 4. Чотиривимірна модель соціально-економічного розвитку машинобудівного підприємства: СЕР – соціально-економічний розвиток

Перша зона відображає показники соціально-економічного розвитку, у зростанні значень яких машинобудівне підприємство зацікавлене (рентабельність, обсяги реалізації, фінансова стійкість, продуктивність праці тощо). Якщо протягом аналізованого періоду значення цих показників зростають, то вони відображаються у цій зоні. Якщо ж значення таких показників знижуються, то вони відобразатимуться у другій зоні. Третя зона відображає показники соціально-економічного розвитку, зниження значень яких є позитивним явищем для підприємства. До таких показників належать різноманітні витрати, збитки, кількість фактів виникнення нещасних випадків на виробництві, рівень плинності кадрів на підприємстві, частка робочих місць, які не відповідають нормативам безпеки життєдіяльності тощо. Якщо значення цих показників починає прогресувати, то вони відобразатимуться у четвертій зоні.

Отже, під час забезпечення соціально-економічного розвитку машинобудівного підприємства його керівникам доцільно дотримуватись принципу позитивного розвитку, що передбачає такий управлінський вплив на виробничо-господарські процеси, який протягом тривалого періоду часу дозволить спостерігати динаміку значень показників соціально-економічного розвитку у першій і третій зоні.

Серед принципів забезпечення соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств виділено принцип системності. Його сутність полягає у необхідності врахування керівниками машинобудівних підприємств взаємозв'язків між рішеннями щодо забезпечення соціально-економічного розвитку машинобудівного підприємства. Передусім тут йдеться про узгодженість

рішень щодо формування і використання ресурсного потенціалу. Для забезпечення постійного позитивного соціально-економічного розвитку необхідно визначити стратегію його досягнення, альтернативні шляхи її реалізації, мати конкретні цілі. Ігнорування цього принципу може стати причиною нестачі ресурсів для реалізації планів соціально-економічного розвитку, суперечливості рішень щодо технологічної послідовності реалізації того чи іншого рішення тощо.

Принцип альтернативності рішень вказує на необхідність прорахунку різних варіантів досягнення визначених керівниками машинобудівного підприємства цілей. Загальновідомо, що рішення можна вважати альтернативними у тому випадку, якщо за різних комбінацій факторів внутрішнього і зовнішнього середовища машинобудівного підприємства виробничу проблему можна вирішити рівнозначними способами. Альтернативність сприяє обґрунтованості управлінських рішень, зниженню їх ризикованості тощо.

Для перетворення соціально-економічного потенціалу у розвиток підприємства використовують різноманітні методи, зокрема проводять раціоналізацію управління потоками ресурсів, застосовують різні способи стимулювання продуктивності праці, позбавляються малоприбуткових активів та інтенсифікують використання усіх інших тощо. У світовій практиці одним з найбільш поширених методів стимулювання соціально-економічного розвитку організацій є лізинг.

Виникнення поняття “лізинг” тісно пов’язане з поняттям “оренда”. Економічна енциклопедія під редакцією С.Мочерного трактує лізинг як синонім оренди. Аналіз історичних етапів вживання цих термінів показав, що з оренди, яка не втрачаючи своєї первісної сутності і значення, з часом виділився лізинг, який набув ознак, що уточнюють різновиди оренди. Орендні і лізингові відносини були відомі ще за часів Шумерів. Шумери надавали в оренду сільськогосподарського знаряддя, ділянки землі, водні джерела, волів та інших тварин. Про оренду та лізинг писав і Арістотель “...багатство полягає в користуванні, а не в праві власності...”. Англійський історик Т.Кларк виявив декілька положень про лізинг в Законах Хаммурапі, прийнятих між 1775–1750 рр. до н. е. Група статей, що стосувалися власності – найбільша в збірці. Статті ґрунтовно розглядали всі випадки оренди і норми орендної плати, умови застави майна. Інші стародавні цивілізації, а також греки, римляни, єгиптяни, вважали оренду привабливим, доступним, а часом і єдиноможливим засобом придбання устаткування, землі та худоби. Давні фінікійці, практикували оренду суден, яка за своєю економіко-правовою сутністю дуже схожа на класичну форму сучасного лізингу устаткування. Лізинг в давнину не був обмежений орендою будь-яких конкретних видів власності. Фактично з історії відомо, що орендувалися не тільки різні типи сільськогосподарської техніки і ремісничого устаткування, але навіть і військова техніка [8; 9].

О. Грищенко, С. Мочерний та інші виявили, що на початку ХХ ст. у Великобританії лізинг набув популярності у розвитку залізничного транспорту та кам’яновугільної промисловості. У зв’язку із зростанням обсягів видобутку вугілля зростала потреба у виробничому обладнанні, транспортних засобах і розвитку транспортних комунікацій. Оскільки власники копалень не мали можливості фінансувати ці потреби, то у відповідь на попит з їхньої сторони з’явилися лізингові компанії. При укладанні договорів вони стали включати в нього право на купівлю майна, яке надавалося користувачеві після закінчення строку лізингу. Такі угоди отримали назву договорів оренди-продажу. Подальший розвиток лізингу та оренди-продажу призвів до необхідності розмежування договорів лізингу та оренди-продажу. Отже, в сьогоденні в розумінні сутності і видів лізингу на початку ХХ століття використовувались угоди оперативного і фінансового лізингу. Перші передбачали повернення лізингоотримувачем майна орендодавцю після порівняно короткого терміну його експлуатації, а другі характеризувались більш тривалим періодом дії лізингової угоди і переходом права власності на орендоване майно від орендодавця до орендоотримувача. Надалі у США лізинг набув подальшого розвитку. Він полягав у тому, що орендодавці почали пропонувати лізингоотримувачам максимально вигідні, диверсифіковані у часі для них умови виплати лізингових платежів при укладанні договорів фінансового лізингу. Ініціаторами цього виступали виробники машин, устаткування, транспортних засобів тощо. Вперше термін “лізинг” використала у 1877 році телефонна компанія “Белл” прийняла рішення не продавати свої телефонні апарати, а здавати їх в оренду. Пізніше цей термін, щоправда як стосовно договорів оренди, так власне і лізинг

почали застосовувати й інші провідні компанії, зокрема Hughes, “U.S. Shoe Machinery”, “United States Leasing Corporation”, корпорація Мак-Доннел Дуглас тощо. Усі з вказаних компаній за допомогою надання власної продукції в оренду або у фінансовий лізинг досягали істотних переваг над конкурентами, при цьому істотних вигод набували і компанії які виступали в ролі орендарів або лізингоотримувачів. Наприкінці 90-х років XX століття лізингові компанії існували у більш як 80 країнах світу [4; 8, с. 184–185; 19].

Сьогодні лізинг доцільно трактувати як вид підприємницької діяльності, яка передбачає надання власниками або розпорядниками (лізингодавцями) активів у довгострокове використання лізингоотримувачам, а також надання лізингоотримувачу права на отримання цих активів у власність після завершення договору лізингу на умовах строковості і платності. Щодо терміну “оренда”, то під ним слід розуміти тимчасову передачу активів орендодавцем орендарю на умовах платності, строковості, зворотності і збереження обумовлених договором оренди якісних і кількісних характеристик майна.

На рис. 5 наведено класифікацію різних видів лізингу. Фінансовий лізинг – це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. За договором фінансового лізингу (надалі – договір лізингу) Лізингодавець зобов'язаний придбати у власність майно у продавця (постачальника) відповідно до встановлених Лізингоотримувачем специфікацій та умов та передати його у користування Лізингоотримувачу на певний термін не менше одного року за встановлену оплату (лізингові платежі) [2; 5; 6; 11; 14; 15; 17; 18; 20].

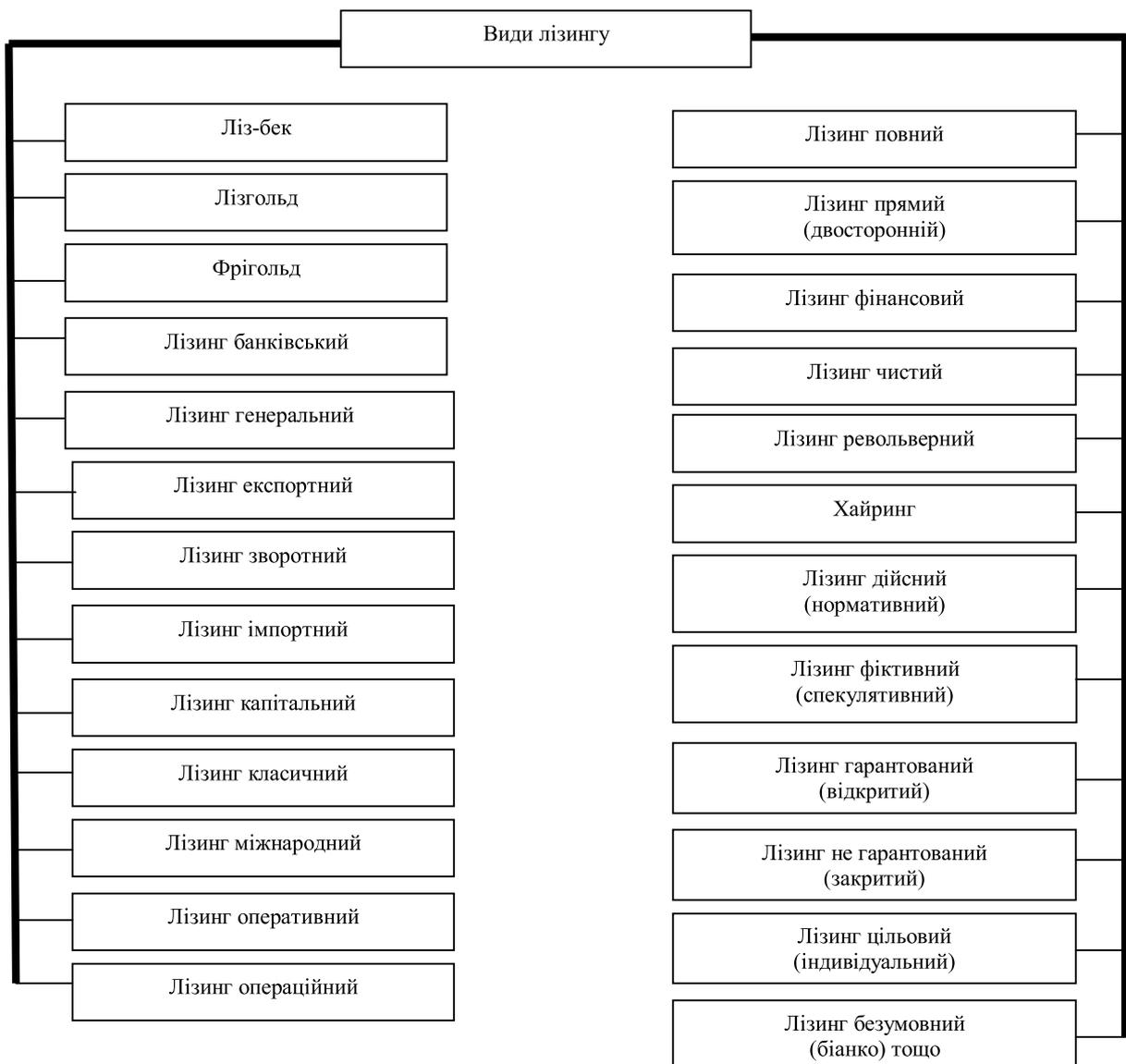


Рис. 5. Класифікація видів лізингу

Оперативний лізинг (оренда) – господарська операція фізичної чи юридичної особи, що передбачає відповідно до договору оперативного лізингу (оренди) передачу Лізингоотримувачу майна, що підпадає під визначення основного фонду згідно із статтею 8 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємства", придбаного чи виготовленого орендодавцем на умовах інших, ніж передбачається фінансовим лізингом (орендою) [2; 5; 6; 11; 14; 15; 17; 18; 20].

Ліз-бек – форма міжнародного лізингу, суть якої полягає в тому, що згідно з умовами контракту лізингова фірма купує за готівку комплект машин, обладнання тощо у фірми-виробника в іншій країні, а потім продає його назад цій самій фірмі на виплат [10, с. 251].

Лізинг банківський – лізингова угода, в якій лізинговою компанією є банк, що на замовлення орендаря купує обладнання і надає його в оренду [10, с. 252].

Лізинг генеральний – загальна (генеральна) лізингова угода між орендодавцем і орендарем, яка передбачає право орендаря доповнювати список орендованого обладнання без додаткового узгодження з лізинговою фірмою [10, с. 252].

Лізинг зворотний – господарська операція фізичної або юридичної особи, що передбачає продаж основних фондів фінансовій організації, банкові, страховій компанії тощо з одночасним зворотним отриманням їх цією фізичною або юридичною особою в оперативний чи фінансовий лізинг. Ця операція дає змогу підприємству заощадити кошти, які воно може використовувати на інші потреби [10, с. 252].

Лізинг класичний – форма лізингу, за якої лізингоодержувач бере на себе всі витрати, пов'язані з утриманням та експлуатацією обладнання, разом зі сплатою податків [10, с. 252].

Лізинг повний – форма лізингу, що передбачає обслуговування, ремонт, заміну орендованого обладнання лізинговою компанією (лізингодавцем) [10, с. 252].

Лізинг прямий (двосторонній) -форма лізингу, за якої власник майна (виробник) здає об'єкт у лізинг самостійно. Тому постачальник і лізингодавець поєднані в одній особі [10, с. 252].

Лізинг револьверний – форма лізингу, за якої лізингоодержувач має право вимагати періодичної заміни обладнання, взятого в оренду, на найновіші (найсучасніші) зразки. Ця форма характерна для лізингу обладнання, яке має короткий термін морального старіння, наприклад, комп'ютерної техніки [10, с. 252].

Лізинг чистий – форма лізингу, за якої лізингоодержувач сам здійснює технічне обслуговування орендованого майна, а тому лізингові платежі не включають витрат на експлуатацію майна (є чистими платежами) [10, с. 252].

Лізинг експортний – форма лізингу, за якої в лізинговому контракті передбачається закупівля лізинговою фірмою засобів праці у національного підприємства-виробника (власника), а відтак надання їх в оренду за кордон іноземному лізингокористувачу. Об'єкти оренди – науко- та капіталомісткі засоби праці й інші основні фонди (будівлі, споруди тощо). За Л.е. укладаються, як правило, два контракти: а) про довготермінову оренду (якщо йдеться про пасивну частину основних фондів, термін контракту – до 30 років); б) про надання кредитів (якщо після закінчення терміну оренди необхідно придбати певні основні фонди за залишковою вартістю). Л.е. – економічно вигідний, оскільки дає змогу підприємству без накопичення всієї суми для придбання нової техніки використовувати її споживчу вартість повністю, а отже, підвищувати конкурентоспроможність власного виробництва, сприяє виходу на іноземні ринки тощо. Для народного господарства загалом широке використання Л.е. не супроводжується збільшенням зовнішнього боргу (у разі несвоєчасної або неповної сплати вартості оренди та повернення отриманих кредитів). Ці переваги дають змогу не лише компенсувати плату за кредит, а й привласнити результати синергічного ефекту (у формі надприбутку) завдяки поєднанню особистісних і речових факторів виробництва. Основні різновиди Л.е.: рейтинг (короткотермінова оренда основних фондів, як правило, до кількох місяців, без права наступного викупу і за вищою, ніж за простого лізингу, орендною платою); хайринг (оренда основних фондів на середньотерміновий період, здебільшого на 3–6 років, з правом повного викупу і переходу у власність орендованих фондів після повної виплати їх вартості) [8, с. 185].

Лізинг імпортерний – купівля устаткування вітчизняною лізинговою компанією у зарубіжних фірм з метою наступної передачі його в оренду вітчизняним підприємствам і компаніям [8, с. 185].

Лізинг капітальний – форма довготермінової оренди основних фондів, згідно з якою орендар має як переваги, так і ризик, пов'язаний з їх володінням [8, с. 185].

Лізинг міжнародний – форма лізингових фінансових операцій, що передбачає укладання лізингового контракту між підприємствами й організаціями різних країн про купівлю устаткування та обладнання і здачі його в оренду національному або іноземному орендарю. Розрізняють прямий Л.м. (власник засобів праці та лізингова компанія знаходяться в одній країні, а лізингоотримувач – в іншій; усі учасники лізингового контракту знаходяться в різних країнах) та опосередкований (власник засобів праці та лізингоотримувач знаходяться в одній країні, але капітал власника засобів праці, тобто лізингодавача, частково чи повністю вкладений іноземними компаніями). Економічна доцільність використання Л.м. зумовлена передусім тим, що чинне законодавство багатьох країн передбачає надання стимулів та пільг для ввезення устаткування й обладнання за лізингом за умови зарахування їх на баланси зарубіжних лізингових компаній. Використання Л.м. поліпшує якість техніки і технологій, а отже, підвищує конкурентоспроможність країни, в яку ввозиться нова техніка, її експортні можливості. Водночас найбільші вигоди від Л.м. мають транснаціональні корпорації та банки. Для ширшого використання Л.м. необхідна уніфікація відповідного законодавства різних країн, зокрема щодо умов орендної плати. Новий вид Л.м. – левереджліз – створення довірчої компанії лізинговою компанією і орендарем, яка (компанія) купує устаткування у фірми-виробника і здає його в довготермінову оренду іншим фірмам і компаніям. Вигода для цих компаній і фірм – використання податкових пільг, зокрема пов'язаних з прискореною амортизацією. Сучасними формами Л.м. є також ліз-бек, за якого лізингова фірма купує за готівку засоби праці у фірми-виробника в іншій країні, а відтак надає їх цій же фірмі в оренду [2, с. 185–186].

Лізгольд – купівля нерухомості на умовах оренди, за якої покупець сплачує всю суму за весь термін оренди, але його права на користування цією власністю дещо обмежені порівняно з фрігольдом – купівлею нерухомості на правах повної безтермінової власності [2, с. 184].

Лізинг операційний – форма лізингу, за якої лізингові контракти укладають на короткий термін, що передбачає неповну його окупність, а після закінчення терміну контракту – повернення орендованих засобів праці власнику. В контракті може передбачатись припинення його дії в будь-який момент, оскільки власник засобів праці здає їх за цих умов в оренду неодноразово, наприкінці амортизаційного періоду зростає ризик неповного відшкодування вартості цієї частини основних фондів. До плати за орендовані засоби праці також додаються витрати на їх ремонт і технічне обслуговування. Водночас власник устаткування та обладнання несе повну відповідальність за їхню якість [2, с. 186].

Хайринг – середньотерміновий договір оренди устаткування, одна з форм лізингу [9, с. 866].

Лізинг дійсний (нормативний) – передбачає факт передачі майна від лізингодавця до лізингоотримувача і його використання у повній відповідності до умов лізингового договору. На противагу йому фіктивний лізинг супроводжується тільки укладанням лізингової угоди без фактичної передачі лізингоотримувачу майна з метою приховування істинного власника чи розпорядника майном, уникнення сплати податків, арешту майна тощо.

Лізинг цільовий – укладання лізингового договору, у якому чітко вказується, для яких цілей використовуватиметься майно, що передається лізингоотримувачу. Якщо цільове використання майна договором не передбачається, то такий лізинг називають безумовним.

На рис. 6 показано місце лізингу у виробничому процесі машинобудівного підприємства, зокрема елементи виробничого процесу машинобудівного підприємства, які можуть бути предметом лізингу, і за допомогою яких можливо забезпечити прискорення СЕР машинобудівного підприємства.

Як відомо, виробничий процес машинобудівного підприємства охоплює кілька стадій [1, с. 13]:

- технологічну підготовку виробництва, підготовку і обслуговування засобів виробництва;

- одержання, зберігання і переміщення матеріалів, напівфабрикатів, заготовок, комплектуючих і готових виробів;
- різні види обробки (механічну, термічну, фарбування, пакування);
- складання виробів і контроль якості.

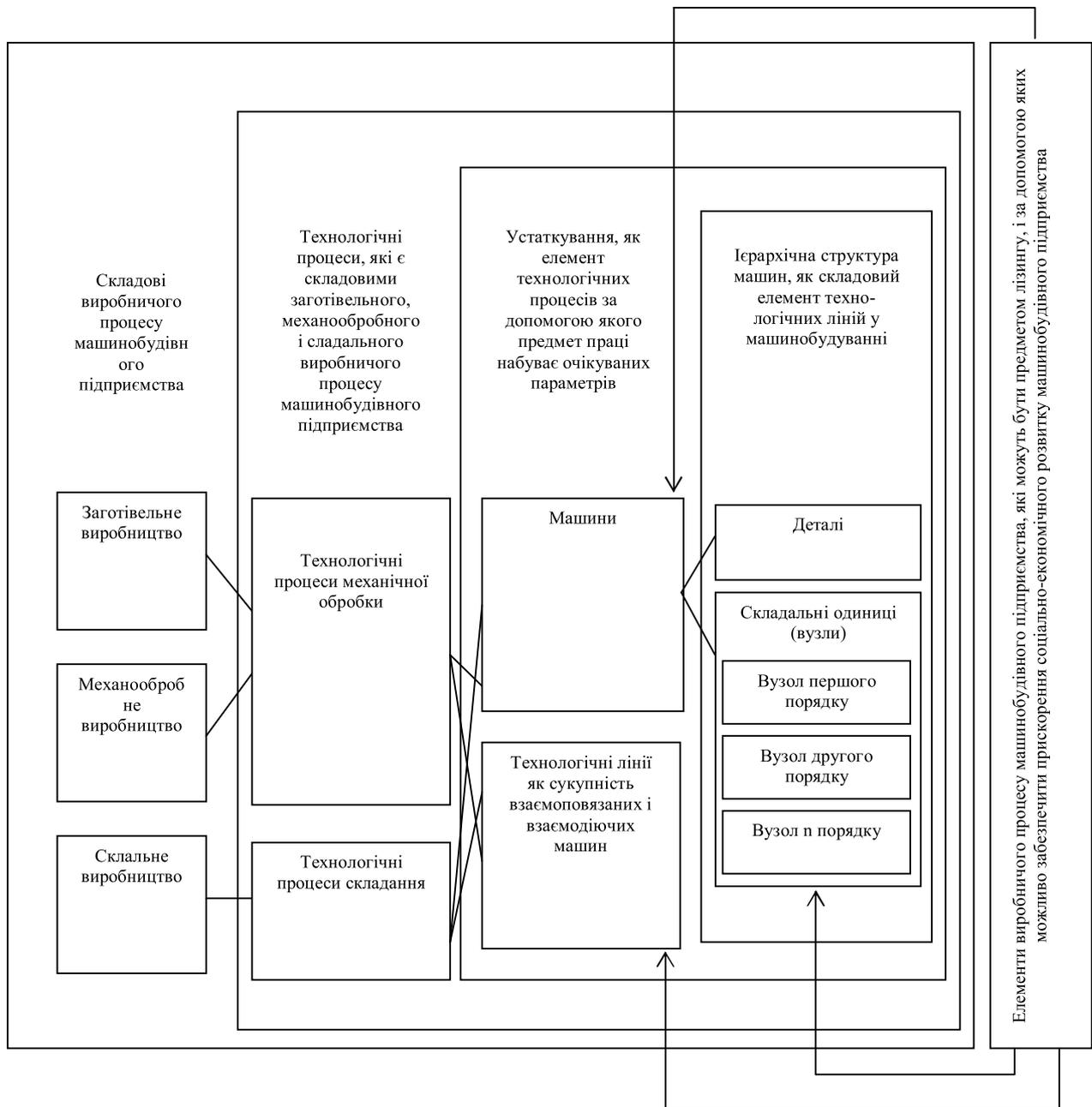


Рис. 6. Місце лізингу у виробничому процесі машинобудівного підприємства.

С. Бондаренко стверджує, що ці стадії, зазвичай, охоплюють заготівельне, механообробне і складальне виробництво машинобудівних підприємств. Найважливішими техніко-економічними характеристиками виробничих процесів є вид і кількість виробничої продукції, її якість, продуктивність, гнучкість, ступінь автоматизації тощо [1, с. 14]. Складовими різних видів виробництв на машинобудівних підприємствах є технологічні процеси механічної обробки (частина виробничого процесу, протягом якого відбувається зміна форми, розмірів, відносного розташування та шорсткості поверхонь заготовок у результаті чого отримується деталь [1, с. 19]) і технологічні процеси складання (частина виробничого процесу, яка безпосередньо пов'язана з послідовним

з'єднанням, взаємним орієнтуванням і фіксацією деталей і вузлів для одержання готового виробу, який задовольнив би установлені вимоги [1, с. 20]) машинобудівної продукції.

Технологічний процес виробництва машинобудівної продукції складається з технологічних та основних операцій, установ, позицій, переходів і ходів, які матеріалізовані у машинобудівному устаткуванні. Устаткування є елементом технологічних процесів. За його допомогою предмети праці набувають очікуваних параметрів. У загальному вигляді машинобудівне устаткування можна поділити на машини і технологічні лінії. Під технологічними лініями розуміємо сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих машин. Саме машини є основою машинобудівного устаткування. Машини складаються із складальних одиниць (вузлів) і деталей. Їх конфігурація може бути дуже різною залежно від складності машини, її призначення, рівня автоматизації тощо. Це ж стосується і вузлів. Вузол – це частина виробу, що являє собою з'єднання двох і більше деталей і може складатися незалежно від інших частин. Саме вузли, машини і технологічні лінії, як показує практика найчастіше стають предметом лізингу.

Незалежно, від того, який елемент виробничого процесу став предметом лізингу, лізинг справляє прямий вплив на економічні результати діяльності машинобудівного підприємства, а також опосередкований вплив на соціальні показники діяльності підприємства (рис. 7).



Рис. 7. Прямі і опосередковані впливи лізингу на результати діяльності машинобудівного підприємства

Рішення щодо залучення майна на умовах лізингу можна приймати з різних причин, наприклад, через недостатність у машинобудівного підприємства власних коштів для придбання

обладнання, низький рівень фінансової стійкості підприємства, тобто його некредитоспроможність. Одним з мотивів може бути очікуване вивільнення частини власних коштів підприємства для фінансування оборотних засобів. Якщо керівники підприємства виявляють економічну доцільність отримання устаткування у лізинг, то вони укладають лізингову угоду, отримують активи, і використовують їх у виробничо-господарській діяльності. У випадку правильності розрахунків, здійснених під час техніко-економічного обґрунтування лізингової угоди, лізингоотримувач отримує очікувані економічні результати від використання лізингового устаткування. Вони можуть набувати форми отримання економії на витратах, збільшення продуктивності машин, зростання обсягу виробництва продукції, підвищення рівня рентабельності тощо.

За умови ведення на підприємстві збалансованої соціально-економічної політики підвищення економічних результатів діяльності підприємства неминуче веде до підвищення рівня соціального розвитку машинобудівного підприємства, що супроводжується покращанням умов праці, підвищенням рівня безпеки діяльності, зростанням величини матеріальних виплат працівникам за стаж, за особливі умови праці, за трудові досягнення тощо.

**Висновки.** Соціально-економічний розвиток машинобудівного підприємства є сукупністю змін значень соціальних та економічних показників машинобудівного підприємства під впливом реалізації рішень щодо використання соціально-економічного потенціалу. Соціально-економічний потенціал машинобудівного підприємства – це система елементів (матеріальних і нематеріальних ресурсів, якими володіє підприємство, індивідуальних намірів керівників підприємства, щодо реалізації соціальних і економічних цілей, діючих планів соціально-економічного розвитку, набутих зв'язків із бізнес-партнерами тощо), які у взаємодії можуть забезпечити соціально-економічний розвиток. Щодо лізингу, то незалежно, від того, який елемент виробничого процесу став предметом лізингу, лізинг справляє прямиий вплив на економічні результати діяльності машинобудівного підприємства, а також опосередкований вплив на соціальні показники діяльності машинобудівного підприємства .

**Перспективи подальших досліджень.** Подальші дослідження доцільно проводити у напрямку побудови економіко-математичних оптимізаційних та евристичних моделей, які дозволяють автоматизувати рішення, пов'язані із застосуванням різних умов лізингу для забезпечення соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств.

1. Бондаренко С.Г. *Основи технології машинобудування: Навч. посібник.* – Львів: Магнолія 2006, 2007. – 500 с. 2. Внукова Н. *Новые возможности лизинга в Украине // Укр. деловые новости.* – 1996. – № 23. 3. Газман В.Д. *Курс лекцій по финансовому лизингу: Учеб. для вузов.* – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 392 с. 4. Грищенко Олександр, *Фінансовий лізинг: історія, сучасність та перспективи розвитку// <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2192>.* 5. Губина И. *Лизинг надо узаконить и обеспечить ему государственную поддержку // Україна.* – 1996. – № 34. – 36. – С. 7. 6. *Економічна енциклопедія / За ред. Л.М. Воронович.* – К.: Вид. центр “Академія”, 2000. 7. *Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (від. ред.) та ін.* – К.: Вид. центр “Академія”, 2000. – 864 с. 8. *Економічна енциклопедія: У 3 т. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (від. ред.) та ін.* – К.: Вид. центр “Академія”, 2001. – 848 с. 9. *Економічна енциклопедія: У 3 т. Т. 3 / Редкол.: С.В.Мочерний (від. ред.) та ін.* – К.: Вид. центр “Академія”, 2002. – 952 с. 10. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. *Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко.* – 4-те вид., випр. та доп. – К.: Т-во “Знання”, КОО; Львів: Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ, 2002. – 566 с. 11. *Закон України “Про лізинг” від 16.12.1997 № 723/97-ВР (зі змінами і доповненнями від 14.01.1999 № 394-XIV) // zakon1.rada.gov.ua.* 12. Карзаева Н.Н. *Учет затрат и лизингодателя // Бухгалтерский учет.* – 2000. – № 24. – С. 59–63. 13. Киркоров А.Н. *Управление финансами лизинговой компании.* – М.: Альфа-Пресс, 2006. – 164 с. 14. Козик В.В., Панкова Л.А., Крап'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. *Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посібник.* – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Центр навч.ї літ., 2004. – 608 с. 15. Ларіонова Л. *Лізинг і ринкові умови в*

Україні // *Фінанси України*. – 1998. – № 7. – С. 92–95. 16. *Леценко М.И. Основы лизинга: Учеб. пособие для вузов*. – М.: *Финансы и статистика*, 2002. – 336 с. 17. *Мищенко В.І. Основы лизингу: Навч. посібник*. – К.: *Знання*, 1997. – 130 с. 18. *Черевко Г.В. Лізинг: реалії, проблеми, перспективи* // *Фінанси України*. – 99. – № 2. 19. <http://www.referatbar.ru/referats/46072-1.html>. 21. *Яковенко І. Основні напрями розвитку лізингу в Україні* // *Вісник НБУ*. – 1997. – № 2. – С. 30.

УДК 658:331

А.Б. Зубкова

Національний технічний університет “Харківський політехнічний інститут”

## МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ КУЛЬТУРИ ЯКОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© Зубкова А.Б., 2009

**Визначено необхідність економічного оцінювання культури якості як критерію оцінки ефективності системи управління якістю машинобудівного підприємства, надано визначення поняття капітал культури якості, удосконалено методи прямої оцінки нематеріальних активів підприємства, розроблено модель економічного оцінювання культури якості та апробовано її на машинобудівному підприємстві.**

**This paper is devoted to indentify the importance of the quality culture monetary evaluation to the efficiency of the quality management system measurement at the machine-building company, to define the quality culture capital, to develop the Direct Intellectual Capital methods, to design the Model of the Quality Culture Monetary Evaluation and to express the results of empirical study on applying it at the Ukrainian machine-building company.**

**Постановка проблеми.** Зрозумілий для більшості машинобудівних підприємств України моніторинг економічних показників, пов’язаних із функціонуванням системи управління якістю, зосереджено лише на витратах на якість та показниках якості продукції. Проте, у сучасних умовах інтеграції до світової економіки такий підхід до оцінки ефективності системи управління якістю демонструє свою обмеженість. Згідно з статистичними даними за 2007 рік питома вага матеріальних активів у ринковій вартості машинобудівних підприємств світу становила загалом у середньому по галузі 39,125 % [1]. Відповідно, питома вага нематеріальних активів у ринковій вартості машинобудівних підприємств світу становить 60,875 %, що свідчить про зростання необхідності моніторингу зміни вартості компонентів нематеріальних активів, зокрема, культури якості для можливості визначення результативності та ефективності управління якістю на машинобудівному підприємстві.

Культура якості як складова організаційної культури підприємства є елементом інтелектуального капіталу або нематеріальних активів підприємства [2], відповідає міжнародним стандартам фінансової звітності (IFRS – International Financial Reporting Standards) та українським стандартам бухгалтерської звітності. При цьому культура якості як нематеріальний актив підприємства належить до Гудвіллу [3, 4]. Українські стандарти бухгалтерської звітності базуються на міжнародних стандартах фінансової звітності, зокрема в частині врахування та оцінки нематеріальних активів.

Отже, визначення економічної вартості культури якості на машинобудівному підприємстві набуває дедалі більшого значення з огляду на тенденції формування структури ринкової вартості підприємств у світі.