УДК 65.014.1:016.1

**Власенко В.А.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки*

*«Полтавський університет економіки і торгівлі»*

*м. Полтава, Україна*

**НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЮ СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

***Анотація:*** *У статті обґрунтовано доцільність застосування механізму орендних відносин в якості інструментарію фінансової політики підприємства у ринкових умовах господарювання. У результаті дослідження запропоновано практичні заходи для проведення реструктуризації активів підприємства в умовах економічних трансформацій.*

***Ключові слова:*** *активи, майнові цінності, оренда, механізм орендних відносин, політика формування активів підприємства, процес управління формуванням та використанням активів підприємства, реструктуризація активів підприємства.*

***Annotation:*** *In this article the expediency of using the mechanism of lease relations as a tool for financial policy of the enterprise in market conditions are substantiated. In the result of investigation the practical steps were taken to restructure the enterprise assets under conditions of economic transformations is proposed.*

***Key words:*** *assets, property values, rent, the mechanism of lease relations, the policy of formation of assets at the enterprise, process of management of formation and use of assets at the enterprise, restructuring of assets at the enterprise.*

В умовах ринкових трансформацій активи у формі майнових цінностей відіграють важливу роль у господарській діяльності сучасного підприємства, оскільки за допомогою їх ефективного формування, розподілу та використання суб’єкт господарювання може підвищити свій рівень конкурентоспроможності, як наслідок, отримати належний розмір планового прибутку. Від оптимального складу та структури активів залежить якість системи управління фінансовими ресурсами підприємства, реалізація стратегії його розвитку у довгостроковій перспективі та окремих тактичних заходів, що зорієнтовані на підтримку поточної господарської діяльності.

Бурхливі процеси, що відбувалися протягом усього часу незалежності України, підтвердили значущість активів як одного із найважливіших чинників економічного зростання будь-якого суб’єкту ринку, а їх внутрішній склад та ефективність використання прямо впливала на кінцеві результати його господарської діяльності. Забезпечення високого рівня ліквідності активів, їх своєчасного оновлення, раціональності використання та оптимізації структури джерел фінансування є першочерговими завданнями для більшості українських підприємств [2, с. 231-232].

Питання формування ефективної структури та складу активів підприємства, розробки ефективної політики управління активами на рівні суб’єктів господарської діяльності знайшли своє ґрунтовне висвітлення у фундаментальних працях провідних українських та іноземних науковців, серед яких слід виокремити М. Д. Білика, І. О. Бланка, Дж. К. Ван Хорна, Г. Г. Кірейцева, В. В. Ковалева, Є. О. Нагорного, Л. В. Олійник, А. М. Поддєрьогіна, Є. С. Стоянову, О. О. Терещенка, Ю. М. Тимощенка, Дж. Хорварда, Н. В. Чебанову, О. М. Шинкаренка та інших [1-4].

Метою дослідження є обґрунтування прикладних напрямів реалізації механізму орендних відносин як інструментарію сучасної фінансової політики підприємства в умовах трансформаційних змін.

Слід зауважити, що механізм орендних відносин є ключовим інструментарієм реалізації сучасної фінансової політики підприємства в умовах трансформації національної економіки.

З іншого боку, за допомогою операційної та фінансової оренди керівництво кожного підприємства може реалізувати політику формування активів підприємства та забезпечити їх раціональну структуру. Це дозволяє визначити перспективні напрями розвитку суб’єкту господарювання у довгостроковій перспективі.

Процес формування активів підприємства розпочинається із визначення потреби в окремих видах необоротних активів, розрахунку загальної потреби в них, оптимізації внутрішньої структури необоротних активів. Потім відбувається визначення потреби в окремих видах оборотних активів, розраховується загальна потреба в них, здійснюється також оптимізація внутрішньої структури оборотних активів. Завершується цей процес оптимізацією співвідношення необоротних та оборотних активів підприємства в цілому [1, с. 224-225].

У процесі формування ефективної структури активів підприємства необхідно визначити окремо їх склад та співвідношення в межах оборотних і необоротних активів. Провідні фахівці з фінансів та фінансового менеджменту стверджують, що оптимальною вважається така структура активів підприємства, при якій у валюті балансу питома вага оборотних активів становитиме 60-70%, а необоротних – відповідно 30-40% [3, с. 96].

З іншого боку, управління активами у першу чергу повинне передбачати визначення оптимальної величини, розробку варіантів фінансування та забезпечення ефективності їх використання. Оптимальна величина активів повинна забезпечувати безперебійне ефективне функціонування підприємства [4, с. 47].

Важливе місце в оперативній фінансовій роботі на підприємстві займає своєчасне та повне стягнення дебіторської заборгованості із його дебіторів. Саме вищому керівництву та відповідальним фахівцям підприємства (головному бухгалтеру, бухгалтерам та економістам) необхідно ретельно аналізувати стан поточної дебіторської заборгованості за такими статтями: розрахунки із покупцями, із підзвітними особами, з іншими дебіторами; векселі одержані; аванси видані; бюджетні платежі, платежі із соціального страхування, з оплати праці.

Разом з тим, прострочені постачальникам платежі найчастіше виникають тоді, коли на підприємстві не налагоджено чіткої фінансової роботи: оборотні кошти акумулюються в основному у дебіторській заборгованості або у понаднормативних, непрокредитованих банком запасах товарно-матеріальних цінностей; розмір власних оборотних коштів недостатній та не покриває необхідної мінімальної потреби підприємства у них для забезпечення поточної господарської діяльності на ринкових сегментах.

З цією метою для покриття прострочених постачальниками платежів та швидкій інкасації дебіторської заборгованості пропонуємо вищому керівництву підприємства скористатися механізмом факторингових операцій, що дозволить прискорити швидкість розрахунків дебіторів перед підприємством та покращити структуру оборотних активів.

Рекомендована процедура застосування механізму факторингових операцій на підприємстві може включати декілька етапів.

1-й етап. Постачальник готової продукції (клієнт банку або підприємство) здійснює поставку продукції (реалізацію товару, надання послуги) до покупця (дебітора) на умовах відстрочення платежу.

2-й етап. Дебітор (покупець) надає комплекс необхідних документів (той же список документів, що і при отриманні кредиту) та здійснює відступлення дебіторської заборгованості на користь факторингової компанії або банку.

3-й етап. Факторингова компанія або банк (фактор) перераховує частину коштів (здійснює авансовий платіж) від суми поставки (найчастіше 80-95% від угоди факторингу) на рахунок постачальника (клієнта або підприємства).

4-й етап. Покупець (дебітор) оплачує 100% суми поставки факторинговій компанії або банку (фактору) на спеціальний рахунок.

5-й етап. Факторингова компанія або банк (фактор) здійснює перерахунок залишків коштів від суми поставки на рахунок постачальника (клієнта або підприємства) з вирахуванням вартості послуг банку (комісійних).

Зрештою, такі заходи дозволять підприємству перетворити власні продажі із відстроченням платежу (оформленням векселя) на продаж із негайною оплатою (виставленням рахунку-фактури дебітору) і таким чином прискорити рух своїх оборотних активів. Основною перевагою попередньої оплати для підприємства-постачальника є те, що її розмір є фіксованим відсотком від загальної суми боргових вимог. Отже, підприємство-постачальник автоматично отримає більшу суму грошових коштів на власний розрахунковий рахунок при збільшенні обсягу виробництва і реалізації продукції.

Варто зауважити, що застосування механізму факторингових операцій на підприємстві дозволить продати факторинговій компанії або банку частину або весь розмір його дебіторської заборгованості, отримати ліквідні грошові кошти як засіб платежу хоча б у частині погашення основної суми боргу (близько 80-90%), уникнути перетворення дебіторської заборгованості у резерв сумнівних боргів та подальшого виникнення безнадійної дебіторської заборгованості, що підлягає повному списанню на собівартість реалізованої продукції.

Як наслідок, отримані в результаті здійснення факторингової операції грошові кошти від продажу дебіторської заборгованості вище керівництво підприємства зможе спрямувати на погашення власних боргових зобов’язань.

До основних переваг застосування механізму факторингових операцій на підприємствах слід віднести:

1. Фінансування оборотного капіталу підприємства за рахунок коштів факторингової компанії або банку.

2. Можливість застосування у розрахунках із покупцями (дебіторами) механізму товарного кредиту.

3. Можливість збільшення лімітів відвантаження товарної продукції на умовах товарного кредиту.

4. Можливість збільшення кількості потенційних покупців (дебіторів).

5. Покриття торговельних ризиків, пов’язаних із відстрочкою платежу: ліквідного (ризику несвоєчасної оплати поставок покупцями); валютного (ризику зміни курсу іноземної валюти порівняно із національною протягом періоду фактичної оборотності поставки); процентного (ризику різкої зміни ринкової вартості грошових ресурсів).

6. Зміцнення ринкової позиції, поліпшення ділового іміджу та короткострокової платоспроможності підприємства шляхом проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами.

Таким чином, практичне застосування механізму факторингових операцій на підприємстві за відповідними етапами дозволить сформувати оптимальний внутрішній склад активів (майна), пожвавити рівень його ділової активності та прискорити швидкість обертання оборотного капіталу, підвищити рівень платоспроможності (ліквідності), фінансової стійкості та рентабельності сукупних активів.

Перспективними напрямами подальших наукових досліджень залишаються питання впровадження ефективних інструментів управління активами підприємства на засадах комплексного підходу.

**Література**

1. Бланк И. А. Управление активами и капиталом предприятия : учеб. курс. Киев : Ника-Центр, Эльга, 2003. 448 с.

2. Нагорний Є. О. Система управління активами як релевантний чинник ефективного розвитку підприємства. *Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»*. 2014. Вип. 11 (42). С. 223–232.

3. Тимощенко Ю. М. Фінансовий менеджмент активів підприємства : актуальні напрямки його розвитку. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2010. № 1. С. 94–103.

4. Шинкаренко О. М. Проблемні питання оптимізації структури активів та пасивів. *Збірник наукових праць ЧДТУ*. 2011. № 21. С. 45–49.