

Міністерство освіти і науки України  
Національний технічний університет  
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки  
Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**  
**кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра**

**студента** Матвеева Артема Олександровича

**академічної групи** 073-19-2

**спеціальності** 073 Менеджмент

**на тему** Обґрунтування ефективності виробничих рішень з лізингу промислової продукції (за матеріалами Корпорації «Богдан»)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Бардась А.В.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Бардась А.В.			

Дніпро  
2023

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри менеджменту

Швець В.Я.

(підпис)

«01» травня 2023 року

**ЗАВДАННЯ**  
**на кваліфікаційну роботу**  
**ступеня бакалавра**

студента Матвєєва А.О. академічної групи 073-19-2

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування ефективності виробничих рішень з лізингу промислової продукції (за матеріалами Корпорації «Богдан»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 02 травня 2023 р. № 314-с

<b>Розділ</b>	<b>Зміст</b>	<b>Термін виконання</b>
Теоретичний	Теоретичні підходи до формування ефективної системи управління виробничою діяльністю підприємства	01.05.2023 р. – 11.05.2023 р.
Аналітичний	Аналіз результатів діяльності Корпорації «БОГДАН»	12.05.2023р. – 31.05.2023 р.
Рекомендаційний	Удосконалення ефективності системи прийняття виробничих рішень корпорації «БОГДАН»	01.06.2023 р. – 09.06.2023 р.

**Завдання видано**

(підпис керівника)

Бардась А.В.

(прізвище, ініціали)

**Дата видачі** «01» травня 2023 року

**Дата подання до екзаменаційної комісії** «12» червня 2023 року

**Прийнято до виконання**

(підпис студента)

Матвєєв А.О.

(прізвище, ініціали)

## РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра  
студента групи 073-19-2 НТУ  
«Дніпровська політехніка»  
Матвєєва Артема Олександровича

на тему: Обґрунтування ефективності виробничих рішень з лізингу промислової продукції (за матеріалами Корпорації «Богдан»)

ЛІЗИНГ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ВИРОБНИЧІ РІШЕННЯ, ІНВЕСТИЦІЇ, УГОДА, ОРЕНДА

Структура роботи: 51 сторінки комп'ютерного тексту; 9 рисунків; 7 таблиць; 23 джерела посилання.

Об'єкт розроблення – процес управління виготовленням та реалізації промислової продукції із застосуванням оперативного та фінансового лізингу.

Метою кваліфікаційної роботи обґрунтування ефективності виробничих рішень з використанням механізмів лізингу.

Предметом розроблення є соціально-економічні особливості забезпечення ефективності роботи виробничого підприємства із використанням механізмів лізингу.

Практична значущість роботи полягає у тому, що корпорація завдяки застосуванню механізмів лізингу отримує можливість збільшити кількість покупців автомобільної техніки, що виготовлена підприємствами, завдяки нижчим витратам на її придбання, порівняно з купівлею за позикові кошти. В умовах домінування так званого «ринку клієнта» загальні витрати покупця на придбання одного транспортного засобу на умовах фінансового лізингу складуть 1 888 729 грн., що на 180 896 грн менше витрат у випадку залучення позикових коштів.

Методи дослідження – методи теоретизації, узагальнення, економічного аналізу та синтезу.

Сфера застосування – забезпечення ефективності роботи виробничого підприємства із використанням механізмів лізингу.

## SUMMARY

Bachelor's qualification thesis's  
Student group 073 – 19 – 2  
Dnipro University of Technology  
Matveev Artem

Subject: Substantiation of the efficiency of production decisions for industrial products leasing (based on the materials of the “Bogdan” Corporation)

LEASING, EFFICIENCY, PRODUCTION SOLUTIONS,  
INVESTMENTS, AGREEMENT, RENT

Structure of work: 51 pages of computer text; 9 drawings; 7 tables; 23 reference sources.

The object of development is the process of managing the manufacture and sale of industrial products using operational and financial leasing.

The purpose of the qualification work is to substantiate the effectiveness of production solutions using leasing mechanisms.

The subject of development is socio-economic features of ensuring the efficiency of the production enterprise using leasing mechanisms.

The practical significance of the work lies in the fact that the corporation, thanks to the application of leasing mechanisms, gets the opportunity to increase the number of buyers of automotive equipment manufactured by enterprises, due to the lower costs of its acquisition, compared to the purchase with borrowed funds.

In the conditions of dominance of the so-called "client market", the total costs of the buyer for the purchase of one vehicle under the terms of financial leasing will amount to UAH 1,888,729, which is UAH 180,896 less than the costs in the case of borrowing funds.

Research methods – methods of theorizing, generalization, economic analysis and synthesis.

The scope of application is to ensure the efficiency of the production enterprise with the use of leasing mechanisms.

## ЗМІСТ

	Стор.	
Вступ.....	3	3
1. Теоретичні підходи до формування ефективної системи управління виробничою діяльністю підприємства.....	5	
1.1 Методологічні основи забезпечення ефективності діяльності підприємства.....	5	
1.2 Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства.....	13	
1.3 Сутність поняття лізингу, функції, його об'єкти та суб'єкти.....	16	
2. Аналіз результатів діяльності Корпорації «БОГДАН».....	23	
2.1 Загальна характеристика підприємства.....	23	
2.2 Стан ринку автомобілів в Україні.....	26	
2.3 Фінансово-економічний аналіз господарської діяльності корпорації.....	29	
3. Удосконалення ефективності системи прийняття виробничих рішень корпорації	36	
3.1. Іноземний досвід підвищення ефективності діяльності підприємств-автовиробників.....	36	
3.2. Напрями удосконалення фінансового стану корпорації «Богдан» на удосконалення виробничого процесу .....	38	
3.3.Економічне обґрунтування проекту створення лізингової компанії корпорації «Богдан».....	43	
Висновки.....	46	
Перелік джерел посилання.....	48	

## ВСТУП

Актуальність обраної теми пов'язана з необхідністю приймати управлінські рішення, що мають забезпечити ефективну роботу виробничого підприємства, беручи до уваги особливості його внутрішнього та зовнішнього середовища. До того ж, ці питання розглядаються на прикладі виробника автомобільної техніки.

Починаючи з початку 1990-х років в Україні уряд мав амбітну мету перетворення країни на потужного виробника сучасної автомобільної техніки у Східній Європі. Заради цього на українському ринку було запроваджено безпрецедентні протекціоністські заходи, що мали залучити іноземних інвесторів та збільшити виробництво автомобілів у десятки разів. Проте помилкове обрання пріоритетів (основну ставку було зроблено на корейську фірму-автовиробника, що доволі скоро збанкрутувала), низька купівельна спроможність населення, орієнтування на ринки країн СНД та брак найсучасніших технологій призвели до того, що у сьогоднішній Україні автомобільне виробництво практично зупинилося, хоча деяке виключення становлять військові замовлення та виготовлення транспорту для потреб міського господарства. Додатковими негативними факторами варто вважати різке зменшення купівельної спроможності населення внаслідок війни, що триває, а також конкуренцію з іноземними виробниками автомобілів. За таких умов важливими стають питання стимулювання попиту на авто шляхом пропонування клієнтам лізингового механізму для користування транспортними засобами, а також здача частини виробничих потужностей в оперативний лізинг для більш ефективного їх використання. Останнє зумовлено скороченням обсягів виробництва та простоем частини обладнання – це робить доцільним передачу його в оренду іншим виробникам.

Метою кваліфікаційної роботи обґрунтування ефективності виробничих рішень з використанням механізмів лізингу.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

1. вивчити методологічні основи забезпечення ефективності діяльності підприємства;
2. дослідити фактори, що впливають на підвищення ефективності діяльності підприємства ;
3. описати сутність поняття лізингу, функції, його об'єкти та суб'єкти;
4. проаналізувати результати фінансово-економічної діяльності;
5. обґрунтувати управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства.

Об'єкт розроблення – процес управління виготовленням та реалізації промислової продукції із застосуванням оперативного та фінансового лізингу.

Предметом розроблення є соціально-економічні особливості забезпечення ефективності роботи виробничого підприємства із використанням механізмів лізингу.

При написанні кваліфікаційної роботи було використано методи теоретизації, узагальнення, економічного аналізу та синтезу

# 1 ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Методологічні основи забезпечення ефективності діяльності підприємства.

Досліджуючи ефективність діяльності суб'єктів господарювання, її зміст та базові ознаки і форми прояву необхідно наголосити, що категорія «ефективність» є однією із фундаментальних та застосовується у різноманітних галузях господарювання та людської діяльності, насамперед в економіці. У розрізі сучасної проблематики фінансово-економічних дисциплін ефективність відіграє важливу роль і достатньо часто оцінюється та аналізується провідними вченими та науковцями. Економічна ефективність є базовим поняттям економіки ринкового типу, що зорієнтована на досягнення поставленої мети безперервного вдосконалення як суспільного виробництва загалом, так і окремо кожного суб'єкта діяльності [1]. Термін «ефективність» є похідженням від слова «ефект», що з латинського «effectus» трактується як виконання, дія або від «efficio» – дію, процес реалізації. Під ефектом трактують отриманий підсумок у матеріальній, грошовій або соціальній формі, а під економічним ефектом визначають підсумок виробництва або надання послуг, виробничу ціну, національний дохід, валову продукцію, ріст прибутку або ж зниження витрат [2].

Необхідно зазначити, що категоріям «результативність» та «ефективність» притаманний певний ряд відмінностей. За власним змістом результативність відзначається цільовим характером і включається до галузі оцінювання одержаних підсумків у процесі здійснення господарських рішень чи функціонування протягом певного терміну часу. При цьому, ефективність застосовується задля відображення ознак використання виробничих ресурсних потенціалів для реалізації визначених цілей.



Іноземна практика у ролі синоніму категорії «ефективність господарювання» використовує термін «продуктивність системи виробництва та обслуговування». При цьому під продуктивністю визначається успішне застосування будь-яких видів ресурсів (трудових, фінансових, матеріальних, енергетичних, земельних, інформаційних тощо) задля виробництва різного роду продукції та надання різноманітних послуг [3].

Рисою ефективності являється досягнення мети виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання з мінімально ймовірними втратами ресурсів.

Ефективність роботи персоналу підприємства, в першу чергу, виробничого, визначають на базі вартісних і натуральних показників продуктивності праці.

Ефективність застосування основних фондів визначають на базі розрахунку показника капіталовіддачі, а застосування оборотних активів – показника швидкості їх обігу.

Визначено, що окрім вище вказаних базових ресурсів в економіці будь-якого підприємства застосовується значний перелік інших, зокрема нематеріальних ресурсів, однак основними в будь-якому разі є трудовий і виробничий капітал.

Чисельно проаналізувати ефективність застосування комплексу ресурсів підприємства уможливорює комплекс показників рентабельності.

Рентабельність (від нім. *rentabel* – дохідний) відзначається співвідношенням доходів та затрат. У розрізі типів доходів та витрат обчислюють різного роду показники рентабельності, зокрема [4]:

- асортиментних видів продукції;
- активів;
- власного капіталу;
- основного капіталу;
- підприємства в цілому.

Показники рентабельності являються базовими ознаками причинного середовища складання прибутку (доходу) підприємства. Відповідно вони є

ключовими обов'язковими складовими зіставного дослідження й аналізу фінансового стану підприємства. У процесі оцінки виробничого процесу показники рентабельності застосовуються у ролі інструменту управлінської політики інвестувань і ціноутворення. Узагальнену методику обчислення основних показників ефективності застосування ресурсів підприємства, а також інтегральних показників ефективності його функціонування відображено на рисунку 1.1.



Рисунок 1.1 – Основні інтегральні показники ефективності діяльності суб'єкта господарювання

Оцінюючи категорію ефективності загострюється питання, як поняття «ефективність» взаємодіє із поняттям «конкурентоспроможність підприємства». Якщо розглядати трактування поняття ефективності у працях науковців, то Білик

М. представляє наступне трактування економічної ефективності: «підсумок економічної роботи, економічних концепцій і заходів, що відображається відношенням одержаного економічного ефекту до ресурсних затрат, задіяних в одержанні даного підсумку, отримання максимального обсягу виробництва із мобілізацією мінімального ресурсного забезпечення» [5].

Натомість, у джерелі [5]: «ефективність економічна – отримання максимальних підсумків за мінімальних затрат живої та уречевленої праці».

Базовими показниками ефективності економічної є:

- продуктивність і капіталомісткість праці;
- капіталовіддача і капіталомісткість продукції;
- матеріаловіддача і матеріаломісткість продукції;
- ефективність капітальних вкладень нової техніки;
- енергомісткість продукції.

Ефективність є складною категорією актуальної економічної науки, окрім того, категорія ефективності вдосконалювалась у різні періоди часу і відзначається довготерміною та ускладненою історією становлення. У таблиці 1.1 узагальнено зміст поняття «ефективність».

Водночас, необхідно вказувати, що економічна ефективність значною мірою відображає ефективність виробництва суб'єкта діяльності, а конкурентоспроможність масштабніше охоплює весь комплекс соціально-економічних зон роботи підприємства щодо виробництва, розроблення і реалізації продукції чи надання послуг на ринку.

Присутність комплексу концепцій у галузі трактування змісту ефективності роботи підприємства спричинена різними позиціями стосовно її оцінки. Економічна ефективність – це поняття ефективності, що відображає успішність функціонування економічних систем (підприємств, регіонів, економіки країни в цілому) [6]. Дана ефективність відображає виробництво певного масштабу продукції з мінімальними затратами ресурсного забезпечення.

Таблиця 1.1 – Тлумачення змісту «ефективність діяльності підприємства» різними авторами

Автор	Визначення
1	2
Емерсон [11]	Ефективність діяльності підприємства – це максимально вигідне співвідношення між сукупними витратами і економічними результатами.
Якимчук Т. [33]	Пропонує визначати ефективність діяльності підприємства з урахуванням виконання встановлених планів випуску продукції і собівартості
П. Друкер [10]	Ефективність діяльності підприємства пропонував оцінювати показниками прибутку і рентабельності
Е. Долан [9]	Визначає «ефективність діяльності підприємства» як вибір вірних цілей, на яких фокусується вся енергія підприємства
В. Паретто [15]	Вважає, що «економічна ефективність діяльності підприємства – це стан, за якого неможливо збільшити міру задоволення потреб хоча б однієї людини, не погіршуючи при цьому положення іншого члена суспільства».
К. Макконелл і С. Брю в праці "Економікс"	Стверджують, що ефективність характеризує зв'язок між кількістю одиниць обмежених ресурсів, які використовуються в процесі виробництва, та отриманою кількістю потрібного продукту. Збільшення кількості продукту, отриманого від даного обсягу витрат, вказує на підвищення ефективності, а зменшення обсягу продукту від даної кількості витрат вказує на зниження ефективності

Об'єктивний аналіз ефективності функціонування підприємства характеризується великим значенням, адже відображає результативність менеджменту підприємства, створює його імідж, спричиняє доступ до джерел капіталу і досліджує оптимальність вкладень. У даних умовах здатність системи управління проаналізувати потенціал підприємства та обрати шляхи його спрямування забезпечуючи максимальну ефективність є базовим завданням.

Економічна ефективність являється ключовим інструментом формування комплексу відносин економічного характеру, реалізуючи комплекс важливих

функцій, базовими серед яких є [6]:

- моніторинг внутрішньогосподарської роботи підприємств (базовий інструмент прийняття рішень із застосуванням ресурсів);
- укладання відносин між виробником і споживачем (фундамент утворення вартості споживача);
- трансформація загальноекономічних (суспільних) переваг у внутрішні інтереси відповідних економічних суб'єктів (підприємств і окремих громадян).

Дослідження надходжень та витрат підприємства відзначається важливою роллю у системі узагальненого аналізу діяльності суб'єкта господарювання. Виходячи з того, що надходження та витрати відзначаються прямим впливом на узагальнений фінансовий результат роботи підприємства, що може відзначатись як сприятливим, так і несприятливим характером. Надходження – це зростання економічних вигід у формі надходження активів або скорочення зобов'язань, що зумовлює приріст власного капіталу підприємства окрім приросту капіталу за рахунок додаткових вкладень засновників) [7].

Дослідження складу та співвідношення складових витрат підприємства є достатньо інформативним задля аналізу ефективності функціонування підприємства та формування перспективних програм її росту, адже уможливорює виявлення джерел скорочення собівартості і відповідно росту рентабельності компанії.

Відповідно до трактування автора [8] «витрати – це комплекс відображених у грошовій формі затрат підприємства, спричинених виробництвом продукції, наданням послуг, чи виконанням робіт і їх збутом».

В економічній літературі, що зосереджена на проблематиці виживання та стратегічної ефективності функціонування фірм за умови високої динамічності середовища роботи, ключову увагу зосереджено на причинах ефективності функціонування підприємства, насамперед на фундаментальних чинниках успіху, базових компетентностях та конкурентних перевагах. На стратегічну ефективність вказують у разі, коли вона забезпечується протягом значного відрізка часу. До базових передумов ефективності включають комплекс

чинників ринкового та ресурсного зосередження, що мають здатність впливати на становлення довготермінової конкурентоспроможності підприємства і в підсумку на її стратегічну ефективність.



Рисунок 1.2 – Видова класифікація ефективності діяльності підприємства за окремими ознаками

Соціальна ефективність набуває вигляду зменшення тривалості робочого тижня, ріст числа нових робочих місць та рівня зайнятості суспільства, покращення умов праці та побуту, стану навколишнього середовища, загальної безпеки життя. Соціальні результати виробництва, на думку автора [9] можуть бути не тільки сприятливими, а й несприятливими (зростання рівня безробіття, посилення інфляційних процесів, погіршення екологічного стану). Форми прояву соціально-економічної ефективності спричинені намаганням одержати максимальний економічний ефект на основі актуальних параметрів соціального типу життєдіяльності у конкурентному

ринковому середовищі

Дослідивши питання сутності поняття ефективності можна дати наступне визначення: ефективність діяльності підприємства – це один з найважливіших чинників, який відображає ступінь використання ресурсних витрат спроможність досягати поставлених цілей та здатність до стійкої

Економічна та соціальна типи ефективності взаємопов'язані між собою. Зростання економічної ефективності виробництва зумовлює зростання можливостей будь-якого підприємства та суспільства в цілому у галузі розв'язання соціальних завдань. Інколи можуть виникати також між ними і суперечності, зокрема, зростання з боку підприємства імпорту сировини, комплектуючих тощо для виробництва власної продукції, що зумовлює зниження власних трудовитрат на їх виготовлення, тобто потреби у трудових ресурсах. Ефективність підприємства має базуватися на досягненні раціонального рівня затрат, забезпечуючи при цьому належну якість виготовленої продукції чи наданих послуг [10]. У результаті виробничо-господарського функціонування підприємства, впровадження на ньому дохідних технічних, організаційних чи економічних заходів має місце первинний ефект [11].

Однак практично у всіх випадках первинний ефект має здатність до повторення і примноження за рахунок різноспрямованості та багаторазовості застосування даних заходів не тільки на даному, але й на іншого типу підприємствах, галузях функціонування. Саме тому базового практичного значення набуває трактування і аналіз так званого мультиплікаційного ефекту, що характеризується власними універсальними формами прояву. Дифузійний ефект може втілюватись у тому разі, коли відповідне господарсько-управлінське рішення, інновація технічного, організаційного, економічного чи соціального типу розповсюджується на інші сфери, у результаті чого реалізується його мультиплікація. Резонансний ефект притаманний тоді, коли певна інновація у відповідній сфері активізує вдосконалення іншого роду процесів у виробничій галузі. Межі між відокремленими формами мультиплікаційного ефекту є

умовними, рухомими і відносними. Діалектичний взаємозв'язок даних форм відображається у тому, що всі вони комплексно утворюють системний інтегральний ефект у результаті втілення певного господарського рішення. Коли розв'язується певна масштабна проблема з прогнозованими мультиплікаційними ознаками, то ймовірний ефект має включати одночасно усієї унікальні форми.

Загальний обсяг такого ефекту визначається трьома базовими чинниками [10]:

- економічної ефективності інновації (сукупності заходів);
- масштабів і швидкості поширення в усіх галузях чи сферах функціонування.

Абсолютна ефективність відображає загальну або питому (в обчисленні на одиницю затрат чи ресурсів) її величину, яку одержує підприємство внаслідок власного функціонування протягом певного періоду часу.

Порівняльна ефективність обчислюється шляхом зіставлення ймовірних варіантів роботи і обрання кращого з них. Її рівень відображає економічні, екологічні, соціальні та іншого типу переваги відповідного варіанта втілення господарських рішень (напрямку діяльності) у зіставленні з іншими варіантами.

## 1.2. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства

Досліджуючи чинники зростання ефективності роботи підприємства, необхідно звернути увагу, що у теперішній час дослідники виділяють комплекс чинників, які зумовлюють ріст рівня ефективності функціонування підприємства, а саме [12]:

1. Мінімальна мобілізація ресурсів. Збереження масштабів виробництва та реалізації продукції при мінімізації трудових, матеріальних, фінансових чи іншого виду ресурсів, що відображає ріст ефективності роботи підприємства.

2. Зростання ефективності роботи персоналу на основі оптимізації структури, росту рівня кваліфікації та навчання, залучення персоналу із вищим рівнем кваліфікації, вдосконалення мотиваційної системи.



3. Розвиток впливу соціально-психологічних чинників. Застосування інструментів децентралізації у системі менеджменту може являтися сприятливим важелем впливу для розвитку роботи підприємства.

4. Використання досягнень науково-технічного прогресу. Відсутність мобілізації сучасних технологій або відмови від їх використання внаслідок відсутності здатності до вкладень зумовлює зменшення рівня конкурентоздатності та може зумовити у майбутньому ліквідацію підприємства в цілому. Відмовляючись від ризику несприятливої економічної ситуації у періоді планової діяльності, досить часто суб'єкти господарювання самостійно зупиняються та відмовляються від розвитку у перспективі.

5. Застосування диверсифікації, кооперації та іншого роду стратегій, що уможлиблюють застосування наявної ресурсної бази у різного роду проектах та програмах розвитку підприємства.

6. Мобілізація інвестиційного капіталу та іншого типу механізмів зовнішнього фінансового забезпечення. У тому числі і приватизація уможлиблює відкриття нових джерел для росту рівня функціонування підприємства [13].

Перераховані вгорі чинники зумовлюють не тільки ріст економічної, але і управлінської ефективності підприємства. З метою безперервного моніторингу успішності реалізованої діяльності, необхідно визначити періоди контролю та показники, що є індикаторами моніторингу.

Навіть якщо менеджмент компанії усвідомлює зміст змін, що можуть сприяти росту ефективності підприємства, успішні підсумки можуть бути відсутні. Зокрема, проблематика у такому разі базується у психологічному сприйнятті динаміки системи менеджменту, а також у юридичному

Також динамічні процеси у розвитку підприємства, що спрямовані на підвищення ефективності можуть бути супроводжені і додатковими перешкодами, що можуть бути зумовлені [14]:

- недовіком фінансового забезпечення або відсутністю доступу до інвестиційних джерел;
- відсутністю належного компетентного рівня персоналу підприємства, що

пригальмовує процес реалізації встановлених цілей;

- відсутністю успішної системи стратегічного планування та аналітики на підприємстві у попередніх періодах його функціонування.

Заради досягнення економічної ефективності, необхідна реалізація комплексних і масштабних робіт. Також ймовірна потреба у залученні фахівців із зовнішнього середовища, що уможливають економію часу необхідного для реалізації змін. Загалом, у разі оперативного та грамотного підходу та реалізації оптимальних заходів можливий ріст ефективності функціонування будь-якого підприємства, без врахування поточної стадії життєвого циклу суб'єкта господарювання.

Ступінь ефективності функціонування підприємства перебуває під безпосереднім та опосередкованим впливом також комплексу зовнішніх та внутрішніх чинників [15].

До комплексу зовнішніх чинників включають [16]:

- державну і соціальну політику (особливості функціонування владних структур, чинне законодавство, інструменти фінансового типу, економічні нормативи);

- інституційні механізми (науково-дослідні і навчальні установи, інститути, асоціації);

- інфраструктуру (інноваційно-інвестиційні фонди, банківські установи, фінансово-кредитні компанії, фондові біржі, консалтингові компанії, транспортні мережі, торговельні інститути);

- структурні динамічні процеси в суспільстві та економіці (у галузі технологій, наукових досліджень, у структурі кадрового забезпечення ступенем освіченості та кваліфікованості).

Внутрішні чинники класифікують на [17]:

- «тверді» – підлягають процесам вимірювання та розрахунків і відзначаються фізичними параметрами (технологія, обладнання, сировина та матеріали, енергія, комплектуючі);

- «м'які» – організація і система менеджменту, кадрове забезпечення,

методи функціонування, стиль менеджменту.

Будь-який суб'єкт господарювання повинен безперервно моніторити стан внутрішніх чинників у корпорації, так само як і забезпечувати оптимальне втілення власної програми зростання рівня економічної ефективності роботи, а також регулювати вплив на неї зовнішніх факторів.

### 1.3. Сутність поняття лізингу, функції, його об'єкти та суб'єкти

Термін «лізинг» походить від англійського дієслова «to lease», що означає орендувати, брати в оренду. Історія лізингу бере свій початок ще в давнину, вона різноманітна і по-своєму унікальна. Вивчення факту матеріальних взаємовідносин між людьми дає підстави вважати, що сама ідея лізингу лежить в основі людських відносин і сприяє збільшенню матеріального добробуту учасників даної угоди.

Точна дата, коли відбулася перша лізингова угода в історії – звичайно ж нікому не відома. У середині XIX століття США і Великобританії почалося стрімке будівництво залізничних колій, у яких було вкладено величезні кошти. У зв'язку з цим виникли всі умови розвитку орендних договорів щодо залізничних вагонів для перевезення вантажів та пасажирів. Свій значний розвиток лізингові взаємини одержують у США на початку 1950-х років, завдяки швидкому зростанню промисловості в країні. Так як для швидкого зростання потрібні значні інвестиції, багато промислових підприємств країни починають вдаватися до договорів лізингу. Уряд США оперативно розробив і реалізував державну програму для стимулювання розвитку лізингу в країні. Першою компанією, в якій лізинг був зазначений як основний вид діяльності, стала компанія Генрі Шоффельда із Сан-Франциско 1952 року [18].

У зв'язку зі зміцненням міжнародних відносин і значним зростанням промисловості у всіх країнах, а не тільки в США, є поняття «міжнародний лізинг».

У 1982 році лізингові договори вперше укладаються на оренду кількох

видів літаків [17].

В даний час лізингові організації присутні в більшості країн світу. Вони об'єднуються та утворюють міжнародні лізингові асоціації. Лізинг – це сучасний інструмент для розвитку багатьох організацій у нашій країні, він відіграє дуже важливу роль у модернізації виробництва та збільшення комерційного прибутку. Ефективним економічним та інвестиційним інструментом у діяльності організацій як усередині країни, так і в міжнародних відносинах.

В законі України «Про лізинг» дано таке визначення цьому поняттю: лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингодержувачем періодичних лізингових платежів [17]. Тобто лізинг можна розглядати як форму забезпечення вкладень, як прогресивний метод матеріально-технічного забезпечення, як активний інструмент маркетингу, як одну із форм кредитних надходжень, як альтернативу банківському кредиту.

Лізинг в широкому сенсі є організаційною формою підприємницької діяльності, яка виражає відносини власності, особливу систему господарювання [20]. Однак, як і кожне самостійне явище, як економічна категорія, він має свій власний зміст та різні форми виявлення, які можна подати з різним ступенем конкретності.

Оскільки лізинг виражає певну взаємодію елементів виробничих сил та виробничих стосунків, то він має матеріально-речову основу та соціально-економічну форму.

Соціально-економічний зміст лізингу визначається відносинами власності і спільної економічної діяльності по вертикалі і горизонталі (з власником, суспільством тощо), а також умовами трансформації власності. Матеріально-речовий бік лізингу характеризується організаційно-правовими формами виробництва, наймом усіх або частини речових елементів підприємницької

діяльності, купівлею-продажем майна та умовами кредитування. Вважається загально визнаним, що лізинг тісно пов'язаний з орендним механізмом, але в діловому обігу він має більш широку, складну троїсту основу і містить в собі одночасно істотні якості кредитної угоди, інвестиційної та орендної діяльності, які тісно сполучаються та взаємопроникають одна в одну, створюючи нову організаційно-правову форму бізнесу. В ньому реалізується комплекс майнових відносин, пов'язаних з передачею засобів виробництва у тимчасове користування шляхом їх купівлі-продажу та подальшої здачі в оренду.

Лізинг відноситься до підприємницької діяльності більш високого рівня, в порівнянні з орендою, банківською чи комерційною, оскільки він передбачає і вимагає широкого діапазону знань і фінансового бізнесу, і положення у виробництві, на ринках устаткування та нерухомості, а також мінливих потреб клієнтів та особливостей оренди.

Отже, лізинг включає в себе три форми організаційно-економічних відносин: орендні, кредитні та торговельні.

Лізингова форма підприємництва заснована на системі принципів чи вихідних положень, правил, які визначають єдність та зв'язки загальних, окремих та особливих її якостей та зовнішніх проявів, котрі необхідно враховувати в практичній діяльності. Давно помічено, що знання основних принципів відшкодовує незнання багатьох факторів, в тому числі і в лізингових відносинах.

Лізинг виник на основі розвитку орендних відносин, що обумовлює спрощення сприйняття лізингу як форми довгострокової оренди основних фондів, які передаються у тимчасове користування на платній основі і на визначений угодою строк [18]. Разом з тим є певні відмінності між поняттями лізингу та оренди, а саме [16] :

- у більшості лізингових операцій (це стосується насамперед фінансового лізингу), на відміну від оренди, передбачається участь третьої сторони продавця (постачальника) майна, оскільки при укладанні лізингового договору лізингодавець, як правило, ще не є власником майна, на нього тільки покладається обов'язок придбати його у власність;

- предметом лізингового договору є не споживна річ, що належить до основних фондів, у той час як на практиці має місце оренда землі чи житлових приміщень;

- лізинговий платіж, на відміну від орендного, має особливу структуру (з огляду на склад витрат, що відшкодовуються лізингоодержувачем).

Визначення об'єкту лізингу є істотною умовою, без якої угода вважається недійсною. В залежності від конкретних обставин об'єктом лізингу може бути будь-яке рухоме і нерухоме майно, що відноситься за діючою класифікацією до основних засобів, окрім майна, яке заборонене для вільного обігу на ринку. Всі об'єкти лізингу в загальному вигляді можна класифікувати за різними сутнісними ознаками. Як вже відмічалось, обов'язкова умова лізингу полягає в тому, що об'єкти, які передаються в лізинг, можуть бути використані лише для підприємницьких цілей. Згідно з дійсним положенням до виробничих основних засобів відносяться такі засоби, які пов'язані із здійсненням підприємницької діяльності, тобто з виробництвом промислової продукції, будівництвом, сільським господарством, торгівлею та громадським харчуванням, заготівлею сільськогосподарської продукції та іншими видами діяльності. Тому, якщо в лізингову компанію з пропозицією взяти в оренду оргтехніку звернулися, наприклад, дві організації: одна з них комерційна, що здійснює підприємницьку діяльність, а друга – некомерційний благодійний фонд, то лише в першому випадку операція може вважатися предметом лізингової угоди.

Іншим важливим критерієм визначення майна, що може бути предметом лізингу є неспоживаність речей у виробничому процесі. Прийнято, що неспоживані речі не втрачають своїх натуральних якостей в процесі використання, тобто по закінченні строку лізингу предмет має бути придатним для продажу або подальшої здачі в оренду. Цій вимозі відповідають основні засоби виробництва.

Об'єктом лізингу часто є складні речі, які складаються з різнорідних речей, що утворюють одне ціле. Якщо предметом лізингу слугує такий об'єкт, наприклад підприємство, то дія угоди за загальним правилом поширюється на всі

його складові різні частини: будівлі, устаткування та інші компоненти, з яких можуть бути і виключення за договором. У даній сукупності предметів може бути головна річ та її приналежність, наприклад будівля та добудова до неї. Головна річ має в господарському обороті самостійне значення, а приналежність залежить від неї, служить головній речі і пов'язана з нею спільним господарським призначенням. Приналежність наслідує долю головної речі. Тому, якщо головна річ передається в лізинг, то разом з нею в оренду передається і приналежність.

У всіх випадках об'єкт лізингу має бути найбільш точно визначений, ідентифікований. Якщо предмети одного найменування можуть володіти різними ознаками, то потрібно вказати, які саме характеристики має предмет угоди. Коли ж користувач хоче отримати неоднорідний товар, то визначається кількість товару за кожною ознакою, який передається в лізинг з детальною специфікацією.

Якщо предметом лізингу являється товар зі складними технічними характеристиками, то подається їх детальний опис.

В практиці в лізинг найчастіше передається різноманітне технологічне устаткування з високими темпами морального старіння, коштовні машини, верстати, прилади, будівельна техніка, автомобілі, морські та річкові судна, обчислювальна техніка, трактори, комбайни, будівлі, споруди та ін.

Суб'єктами (учасниками) класичного лізингу являються три основних особи: лізингодавець, лізингоодержувач та виробник (продавець) предмета лізингу [21].

Здавати майно у лізинг мають право його власники чи їх представники. Постачальниками можуть також бути фірми, які забезпечують гарантовані поставки заздалегідь визначеного типу устаткування, запасних частин і, можливо, фірмових послуг за технічним сервісом.

Усім комплексом лізингових послуг, як правило, займаються спеціалізовані компанії, які мають кошти для інвестування. З пропозиціями на лізинговому ринку виступають також місцеві органи влади та управління.

Лізингові компанії, створені банками, орієнтуються на надання стандартних лізингових послуг широкому колу клієнтів, що не виключає, з іншого боку, переважного обслуговування клієнтів «власного» банку. Зазвичай банки не тільки фінансують діяльність дочірніх компаній, але й активно постачають їм клієнтів з числа тих, що звертаються напряму до банку за отриманням кредиту на придбання основних засобів. Природно, що компанії, які входять до структури великих банків, і самі є одними з найбільших на ринку, мають великий портфель замовлень, використовують більш сучасні методи роботи, кваліфікований персонал.

Лізингові компанії, створені державними та муніципальними структурами, жорстко орієнтовані на здійснення лізингових угод з визначеними типами клієнтів. Умови лізингових угод, які пропонуються цими компаніями, а вони звичайно використовують пільгове бюджетне фінансування, є більш привабливими для клієнтів, у порівнянні з умовами, що їх пропонують комерційні лізингові компанії, проте доступність їхніх послуг обмежена [13]. Нерідко перед такими компаніями питання ефективності чи хоча б надійності лізингових проектів, що реалізуються, стоїть не так гостро, як перед комерційними лізинговими компаніями. Галузеві лізингові компанії орієнтуються на обслуговування підприємств певної галузі. Багато в чому галузеві лізингові компанії орієнтуються на підтримку держави. Низка іноземних фірм-виробників автомобілів використовують лізинг в якості інструмента збуту продукції. Лізингові угоди, укладені ними, звичайно передбачають участь українського банку, прийняттого для іноземної фірми, який дає гарантію за свого клієнта – кінцевого лізингоодержувача. Споживачі лізингових послуг мають відповідати наступним вимогам: забезпечувати високу норму та масу прибутку, мати достатню професійну та економічну підготовку та надійні гарантії платоспроможності.

Аналіз поведінки орендарів в різних господарських ситуаціях, мотивів їхніх дій та цілей, які вони ставлять, дозволяє попередньо виявити два типи лізингоодержувачів: підприємці, які за допомогою лізингу намагаються досягти



декількох цілей: отримати високий дохід, затвердитися у суспільстві як самостійна особистість, створити комфортні умови життя та побуту [16].

Другий тип – це люди, які не мають достатнього стартового капіталу. Вони прагнуть отримати максимум прибутку за рахунок нарощування об'ємів виробництва, вводять жорсткий режим економії, мало піклуються про умови праці та побуту, добиваються своєї мети в основному важкою виснажливою працею.

В складних лізингових операціях приймає участь велика кількість юридичних осіб на боці позикодавців, лізингодавців, постачальників та орендарів, так як в угоду включаються різноманітні посередники (брокерські фірми, страхові та трастові компанії тощо) [16]. Коли ж постачальником та лізингодавцем виступає одна і та ж особа, то складучасників угоди скорочується до мінімуму до двох осіб. В таких випадках лізинговими операціями займаються спеціальні філіали чи дочірні фірми підприємства-виробника устаткування (машин) чи його структурні підрозділи, які займаються просуненням своїх товарів на ринку за допомогою лізингу.

## 2 АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЇ «БОГДАН»

### 2.1. Загальна характеристика підприємства

Корпорація «Богдан» була створена у лютому 2005 року у результаті об'єднання декількох підприємств для розвитку в Україні потужностей автозбирального виробництва. Базовим підприємством корпорації став Луцький автомобільний завод, створений на початку 1951 року як ремонтний завод для сільськогосподарської техніки. Вже у 1955 році на автозаводі було розпочато ремонт вантажних автомобілів ГАЗ-51 та ГАЗ-93, а також випуск запасних частин для них.

У 1959 році назву підприємства було змінено на Луцький машинобудівний завод, чия спеціалізація полягала у випуску запчастин та кузовних засобів, зокрема рефрижераторів і автокранниць.

У 1966 році підприємство входить до складу виробничого об'єднання «АвтоЗАЗ» і випускає першу партію малолітражних автомобілів ЗАЗ-969В.

У 1975 році на підприємстві, яке знову набуло ознак автомобільного, було розпочато серійний випуск автомобілів підвищеної прохідності ЛуАЗ-969А та автомобілів-транспортів ЛуАЗ-967М (призначалися для евакуації з переднього краю поранених військовослужбовців та мали характеристики амфібії).

У 1979 році розпочинається серійний випуск модернізованої версії всюдихода ЛуАЗ-969М, який отримав власну назву «Волинянка».

На Міжнародному автосалоні у місті Турин (Італія) 1978 року цей автомобіль входить до десятки найкращих, а у 1979 році на міжнародній виставці у Чехословаччині був відзначений золотою медаллю. Слабким місцем автомобіля протягом усього періоду випуску залишалася мала потужність двигуна, виробництва Мелітопольського моторного заводу. Під час «малої приватизації» у

1995 році підприємство було перетворене на відкрите акціонерне товариство, цінні папери якого були викуплені трудовим колективом підприємства.

Вже у 2000 році контрольний пакет акцій було викуплено концерном «Укрпромінвест». Для автозаводу знову був обраний варіант розвитку як автозбирального. Паралельно власниками був придбаний військовий завод Міністерства оборони у місті Черкаси, який був призначений для ремонту вантажної техніки (Черкаський автомобільний ремонтний завод).

У 1998 році на базі Черкаського автомобільного ремонтного заводу було створене відкрите акціонерне товариство «Черкаський автобус», укладено угоду про дистрибуцію автомобілів марки «Хюндай» та випущено перший автобус «Богдан». У 2003 році було розпочато експорт автобусів «Богдан» за кордон (переважно на ринки країн СНД).

Власне, корпорація «Богдан» була утворена у 2005 році шляхом об'єднання понад 20 юридичних осіб України. На потужностях Луцького автомобільного заводу було розпочато випуск автобусів марки «Хюндай», а на Черкаському автомобільному заводі – марки «Ісудзу».

Протягом 2007 року корпорація «Богдан» розпочала виробництво тролейбусів та низькопідлогових автобусів великої місткості. Одночасно, активно розвалилися угоди з інтернаціоналізації підприємницької діяльності, завдяки чому на підприємствах концерну запущено збирання моделей китайського, російського та корейського виробництва.

Водночас, підприємство основну увагу приділяло російському та іншим подібним ринкам пострадянських країн, що стало причиною суттєвого скорочення випуску автомобілів після окупації Автономної Республіки Крим у 2014 році. З моменту початку Антитерористичної операції в окремих районах Донецької та Луганської областей на підприємствах концерну було розпочато випуск зразків воєнної техніки та вантажівок на базі автомобілів білоруського виробництва Мінського автомобільного заводу під маркою «Богдан». Виробничі потужності підприємств корпорації завжди були вищими за реальні обсяги виробництва і мали значний обсяг резервування, дозволяючи щорічно

виготовляти 120-150 тисяч легковиків, до 9 тисяч автобусів та тролейбусів усіх класів, 15 тисяч вантажівок та спеціалізованої техніки. Утім, варто відзначити, що підприємство ніколи не використовувала ці потужності навіть на 10%.

На момент написання роботи корпорація належала трьом власникам: безпосередньо самій корпорації «Богдан» (89,65%), товариству з обмеженою відповідальністю «Автомобільна група «Богдан» (7,51%), дочірньому підприємству «Ярослав» (2,84%). Загальна кількість акцій, що випущені корпорацією, становить 5 000 000 грн.

Юридична адреса корпорації співпадає з адресою інших підприємств, що входять до інвестиційного портфелю власників: м. Київ, вул. Новокостянтинівська, буд. 3.

Наприкінці 2021 року корпорація опинилася у скрутному фінансовому становищі, яке ще більше ускладнилося після початку масштабної збройної агресії росії проти України, внаслідок чого корпорація у 2022 році оголошувала про власне банкрутство та реалізовувала комплекс санаційних заходів. На даний час фінансова стійкість корпорації відновлена.

Таблиця 2.1 – Загальна характеристика корпорації «Богдан»

Зміст необхідних відомостей	Інформація
1. Повна та скорочена назва підприємства	Корпорація «Богдан»
2. Дата реєстрації підприємства.	09.06. 2005 рік
3. Поштова та юридична адреси підприємства	Україна, м. Київ, вул. Новокостянтинівська, буд. 3
4. Код ЄДРПОУ	33549322
5. Організаційно-правова форма підприємства	Акціонерне товариство
7. Форма власності, частка держави у капіталі, %	Приватна
8. Організаційна структура підприємства, дочірні компанії	Лінійно-функціональна

## 2.2. Стан ринку автомобілів в Україні

Особливостями українського авторинку є те, що незважаючи на безпрецедентні протекціоністські заходи, що були свого часу запроваджені в Україні задля стимулювання автомобільного виробництва, ситуація залишається незадовільною. Українська розробка ЗАЗ «Славута» припинила випускатися ще з 2011 року, а «Сенс/Ланос» зняли з виробництва у 2017 році.

Динаміка ринку автомобілів в Україні представлена на рисунках 2.1 та 2.2.

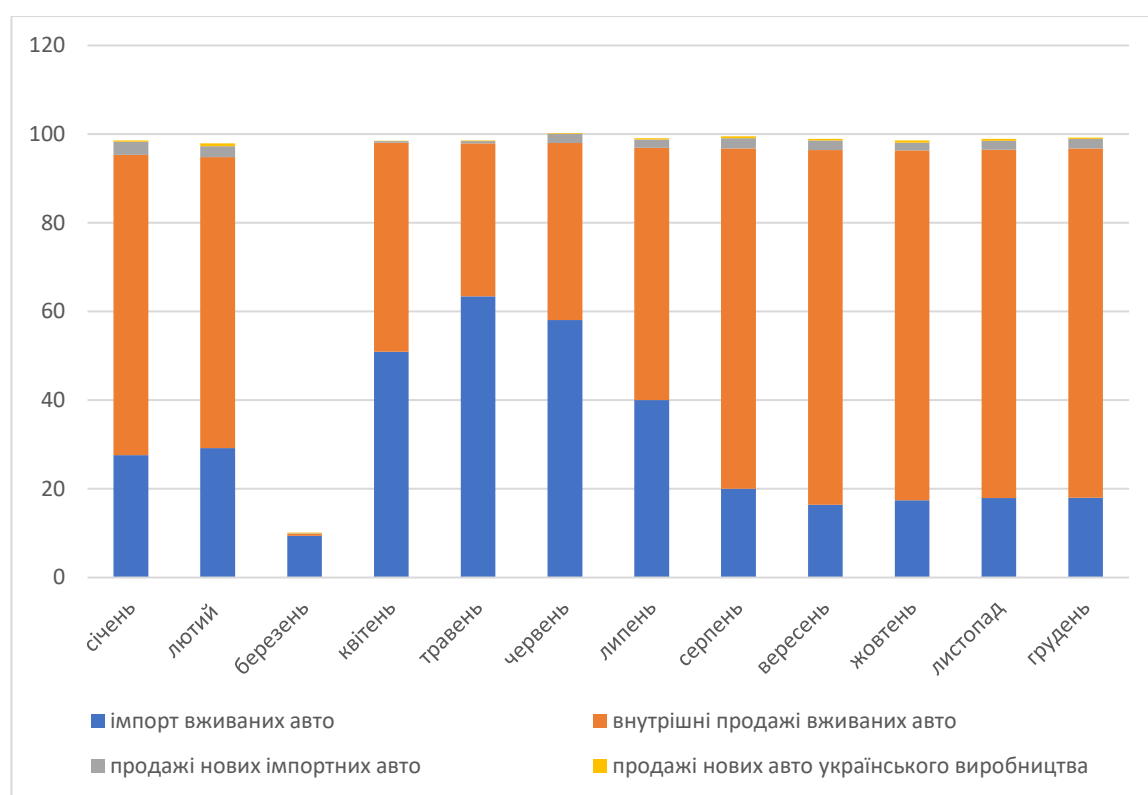


Рисунок 2.1 – Структура ринку автомобілів в Україні у 2022 році

Водночас, за повідомленням у 2021 році в Україні зібрали 8 153 одиниці автотранспортних засобів – це на 65% більше, ніж у 2020 році [23]. Зокрема, легкових автомобілів зібрали 7 342 шт. (+75%), комерційних – 43 шт. (-16%), автобусів (+10%). Протягом того ж самого 2021 року українці придбали 10,1 тисячі легковиків, 2 тисячі LCV, 1,7 тисячі вантажних авто та 0,9 тисячі автобусів, що були виготовлені методом великовузлового складання на українських заводах.

Разом це становило 14,7 тисяч моторних транспортних засобів, що на 43% більше, ніж у 2020 році.



Рисунок 2.2. – Обсяги виготовлення автомобілів в Україні у 2020-2021 роках, одиниць

З початку 2022 року і до 1 грудня українці придбали 642,3 тисячі вживаних легкових автомобілів на внутрішньому ринку, ще 378 тисяч вживаних автомобілів привезли вживаними з-за кордону (ЄС, США, Японії, Південної Кореї тощо). Таким чином, обсяг ринку до кінця року склав понад 1.1 мільйон угод купівлі-продажу: майже 700 тисяч всередині країни та понад 400 тисяч – імпортованих, за даними Інституту дослідження авторинку. [23]

Певною мірою цьому сприяло рішення про «нульове розмитнення», що зберігало чинність впродовж більшої частини минулого року. Кількість «українських» легковиків невелика і в загальній структурі продажів нових авто в Україні за підсумками минулого року становила менш як 10%.

Більшу частину легковиків українського виробництва (66%) придбали юридичні особи – державні та приватні організації. Такий підвищений попит

можна пояснити тим, що під час державних закупівель продукція українських підприємств має перевагу відповідно до законодавства.

Найбільше у 2021 році в Україні серед українських легковиків продавали машини марки «Шкода». Виготовляли їх на заводі «Єврокар» у Закарпатській області з машинокомплектів, що мають походження з Європейського Союзу. Це були моделі Kodiaq, Karoq, Suberb, Fabia та Octavia. Загалом обсяг виробництва склав 3,3 тисячі авто.

На другому місці продукція Запорізького автомобільного заводу – машини марки «Лада». У 2021 році таких продали трохи більше ніж 2 тисячі. Окрім різних моделей російського бренду, завод складав також Kia Rio, Kia Rio X-Line та Renault Arkana. Загалом – 3,5 тисячі авто.

На третьому місці – продукція ТОВ «Спец-Ком-Сервіс» (Черкаси), що займається виготовленням на базі імпортних машин та машинокомплектів спеціалізованих транспортних засобів. У 2021 році найбільш потрібними виявилися поліцейські автомобілі на базі Renault Duster та Toyota Corolla, а також медичне авто на базі Kia Sorento (0,16 тисячі). Загалом, підприємство реалізувало 1400 легковиків власного виробництва.

Лідером у продажах малої комерційної техніки масою до 3,5 тонн власного виробництва у 2021 році було ТОВ «ВіДі Юнікомерс», що виготовляв під брендом «VD» спеціалізовані фургони, переважно на базі Citroen Berlingo (1,2 тисячі авто).

ТОВ «Мотор Девелопмент Груп» (Харківщина) випускала автомобілі під брендом «HDC». Фактично ж це були російські «ГАЗелі» зі зміненим логотипом. Складання цих автомобілів в Україні також можна вважати обходом ембарго на імпорт автомобілів з росії. Обсяги продажу авто цього виробника становив 168 одиниць за підсумками минулого року.

«Українські автобуси» – чи не єдиний сегмент автомобільної промисловості України, який можна назвати чимось більшим, ніж просто SKD-складанням. Хоча шасі та основні вузли постачають заводи інших країн, проте виготовлення кузова та монтаж відбувається в Україні. Мова йде, в першу чергу,

про АТ «Черкаський автобус», що виготовляє автобуси під брендом Ataman. Минулого року таких продали 301 штуку. Шасі та головні агрегати автобуса в основному забезпечує японська ISUZU.

Ще 284 автобуси продали марки «Еталон» були виготовлені на Бориспільському автобусному заводі та Чернігівському автозаводі. Постачальниками шасі та агрегатів є індійський завод ТАТА, китайський FAW, індійський Ashok Leyland та інші компанії.

На третьому місці – автобуси, складені на Запорізькому автомобільному заводі. Таких продали 104 одиниці. Будували ці автобуси також в основному на шасі ТАТА.

### 2.3. Фінансово-економічний аналіз господарської діяльності корпорації

У цій частині кваліфікаційної роботи розглянемо фінансові результати діяльності підприємства «Корпорація «Богдан» та оцінимо його перспективи на ринку. Для характеристики стану корпорації детально розглянемо окремі показники балансу, наведені у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Показники балансу корпорації «Богдан» за 2018-2022 роки

Показники балансу	Структура, %				
	2018	2019	2020	2021	2022
Довгострокові фінансові інвестиції	10,3	4,46	5,67	4,77	1,02
Основні засоби	9,28	12,59	11,71	9,4	15,5
Необоротні активи	12,58	12,57	13,33	23,2	19,8
Запаси	21,98	22,69	21,22	28,9	33,4
Дебіторська заборгованість	58,57	21,27	18,92	14,5	11,3
Грошові кошти та їх еквіваленти	0,21	0,32	0,11	0,14	0,11
Оборотні активи	35,93	36,12	30,38	12,8	4,4
Баланс	100	100	100	100	100



Як можна побачити з даних таблиці 2.2, протягом аналізованого часу відбулося зменшення дебіторської заборгованості з 58,57% до 11,3%. Більшою мірою це пояснюється скороченням обсягів реалізації автомобільної техніки внаслідок зростання цін та скорочення доходів населення. Відбувалося також зменшення оборотних активів, а також найліквіднішого активу – «грошових коштів та їх еквіваленту».

Що стосується довгострокових фінансових інвестицій, то їхня динаміка описана на рисунку 2.3. В цілому, довгострокові інвестиції підприємства характеризувалися високою волатильністю, що пояснюється необхідністю позбавитися певної їх частини по мірі того, як дохід корпорації скорочувався, а витрати зростали.

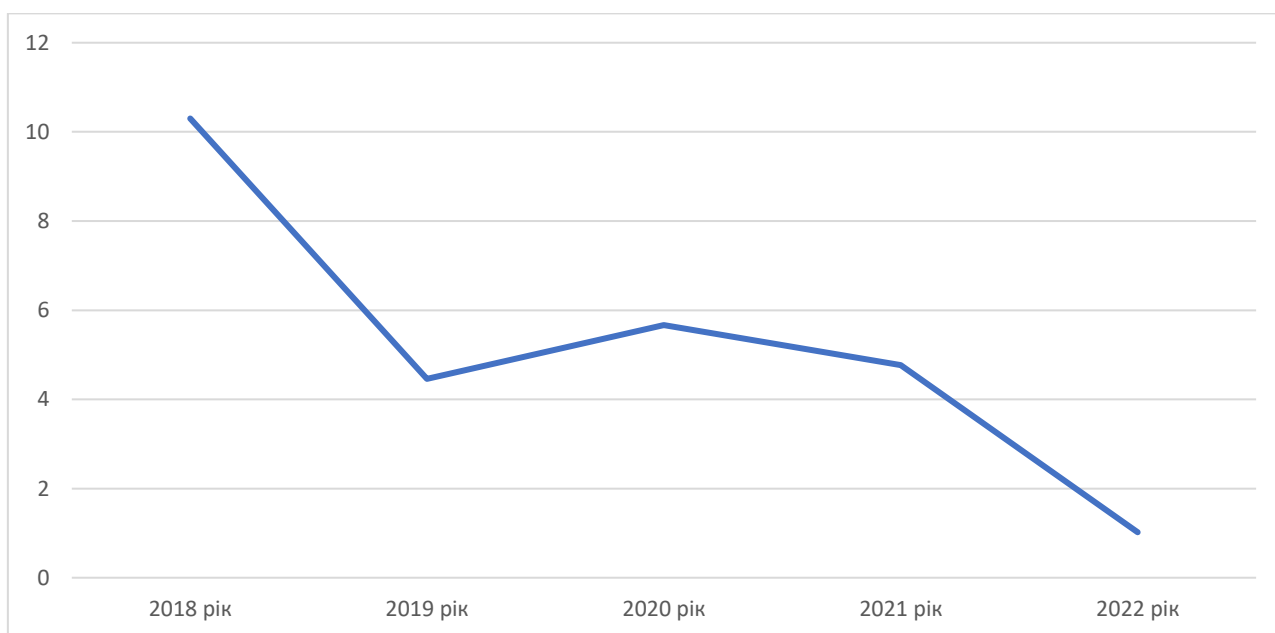


Рисунок 2.3 – Довгострокові фінансові інвестиції, % від балансу

Ще однією важливою для розуміння стану виробничої системи підприємства змінною є стан її основних засобів. Повні дані наведено у таблиці 2.3, а також представлено графічно на рисунку 2.4.

Як вже зазначалося вище, корпорація має надлишкові виробничі потужності, оскільки для виходу на ритмічну та беззбиткову роботу її автоскладальним підприємствам потрібно було би випускати тисячі автомобілів

щомісяця. Водночас, такі обсяги виробництва є недосяжними, оскільки на ринку відсутній попит на продукцію, а до того ж обрана бізнес-модель (великовузлове складання з імпортних машинокомплектів замість повної локалізації виробництва та власних розробок) не сприяла поліпшенню ситуації з роботою виробничих ліній.

Таблиця 2.3 – Стан основних засобів корпорації «Богдан» за 2020-2022 рр.

Показник	Одиниця виміру	2020	2021	2022
Первісна вартість	млн. грн	2074,6	2001	1944
Знос основних засобів за час їх експлуатації	млн. грн	1517,15	1690	1408
Рівень зносу основних засобів	%	73,13	84,46	72,43
Рівень придатності основних засобів	%	26,87	15,54	27,57

Згідно з даними таблиці 2.3 рівень зносу основних засобів залишається значним, хоча амортизаційні відрахування допомагають поступово оновлювати устаткування.

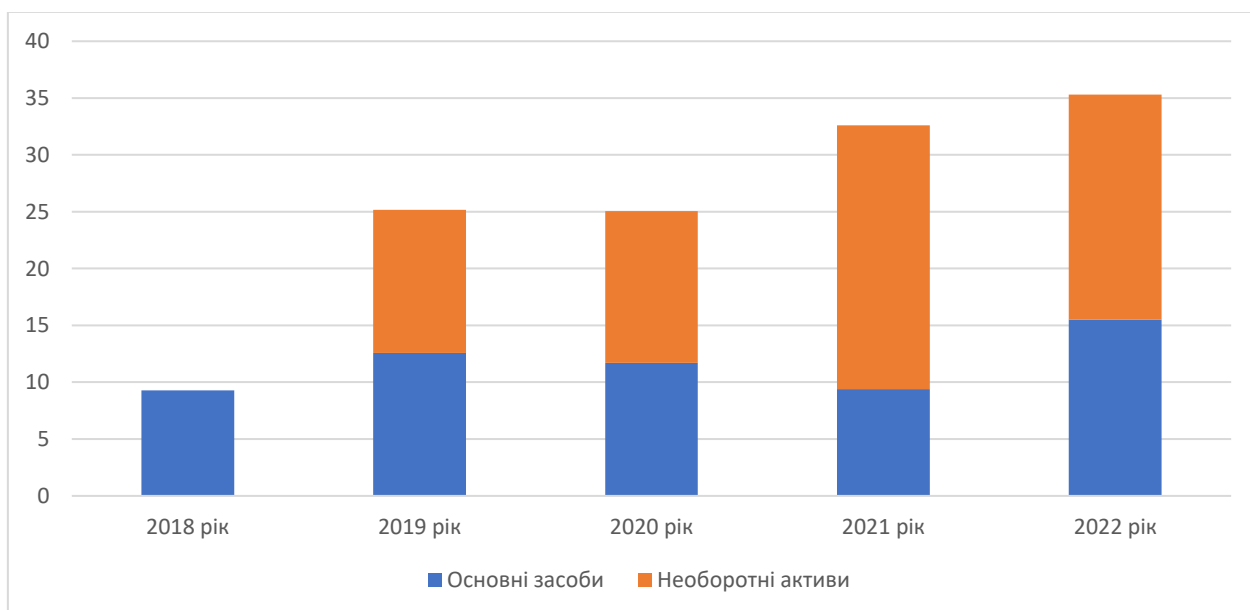


Рисунок 2.4 – Частка основних засобів та необоротних активів у структурі балансу корпорації

Враховуючи той факт, що основна частина виробничих потужностей автомобільних підприємств створювалася ще за часів радянської адміністративно-командної економіки, то високий (на рівні понад 70%) рівень зносу основних засобів не є нетиповим.

На рисунку 2.4 представлено відносну частку основних засобів та необоротних активів у структурі балансу. З наведених даних можна зробити висновок про те, що найменшою частка основних засобів була у 2018 та 2021 роках. Щодо максимального значення необоротних активів, то їхня частка у структурі балансу була найбільшою у 2021 та 2022 роках.

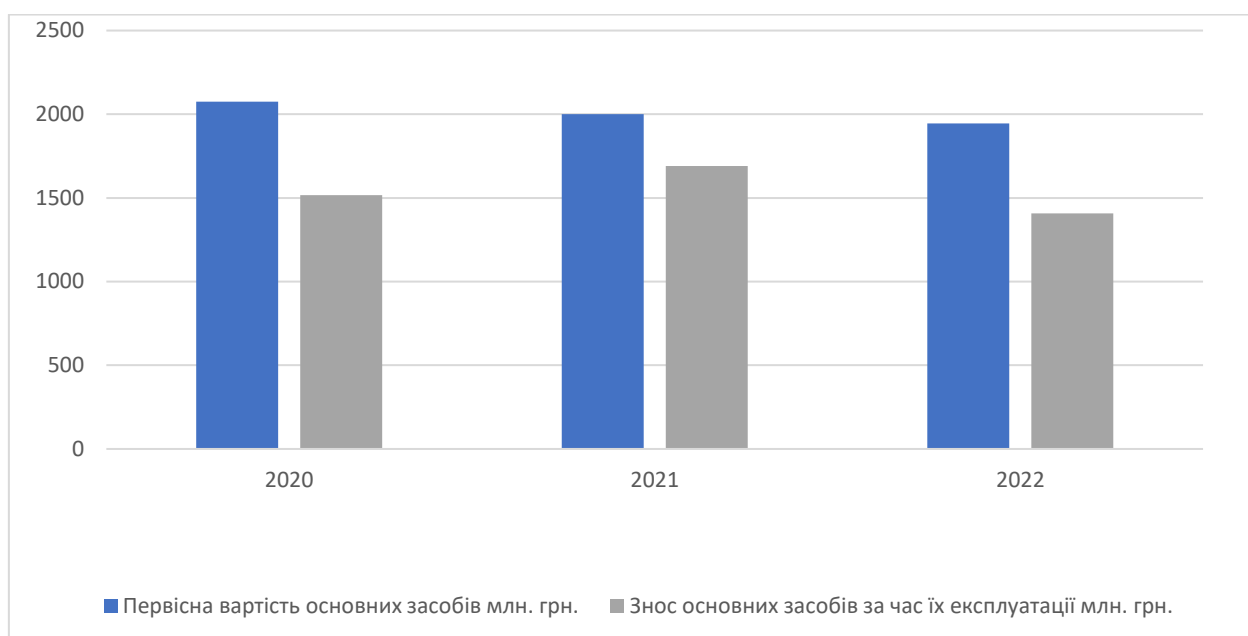


Рисунок 2.5 – Стан основних засобів у 2020-2022 роках, млн. грн

Наступними показниками, що характеризують результат фінансово-господарської діяльності є коефіцієнти платоспроможності (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4 – Показники платоспроможності підприємства

Коефіцієнти	2019	2020	2021	2022
Проміжної платоспроможності	0,54	0,43	0,21	0,44
Поточної платоспроможності	0,72	0,1	0,2	0,37

Так, коефіцієнт проміжної платоспроможності показує, якою мірою усі поточні (короткострокові) фінансові зобов'язання підприємства можуть бути забезпечені за рахунок його високоліквідних активів, включаючи готівкові кошти. Сам коефіцієнт розраховується як співвідношення суми грошових активів підприємства на певну дату, суми короткострокових фінансових вкладень на певну дату та суми дебіторської заборгованості на певну дату до суми його усіх короткострокових фінансових зобов'язань.

За нормативного значення в межах 0,5-0,7 цей коефіцієнт протягом досліджуваного періоду зменшився з 0,54 до 0,2. Це свідчить про те, що підприємство зможе покрити не більше ніж п'яту частину власних короткострокових зобов'язань.

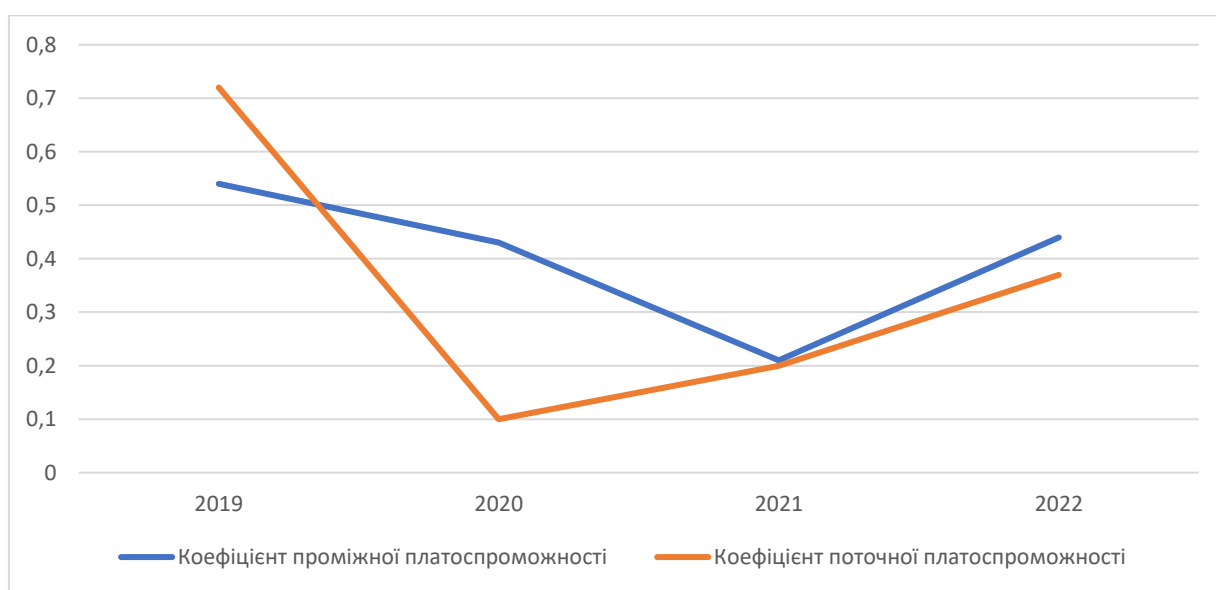


Рисунок 2.6 – Коефіцієнти платоспроможності корпорації

Коефіцієнт поточної платоспроможності характеризує те, протягом якого часу уся заборгованість корпорації за її короткостроковими зобов'язаннями може бути покрита завдяки її оборотним активам (поточним активам). Для цього коефіцієнта також значення є нижчими за нормативні. У таблиці 2.5 наведено результати розрахунків коефіцієнту фінансової незалежності, коефіцієнту фінансової залежності та коефіцієнту фінансової стійкості.

Таблиця 2.5 – Коефіцієнти фінансової стійкості корпорації

Показник		2019	2020	2021	2022
Коефіцієнт незалежності	фінансової	0,2	0,17,	0,19	0,23
Коефіцієнт залежності	фінансової	2,1	1,77	0,19	1,01
Коефіцієнт фінансової стійкості		0,67	0,55	0,03	0,7

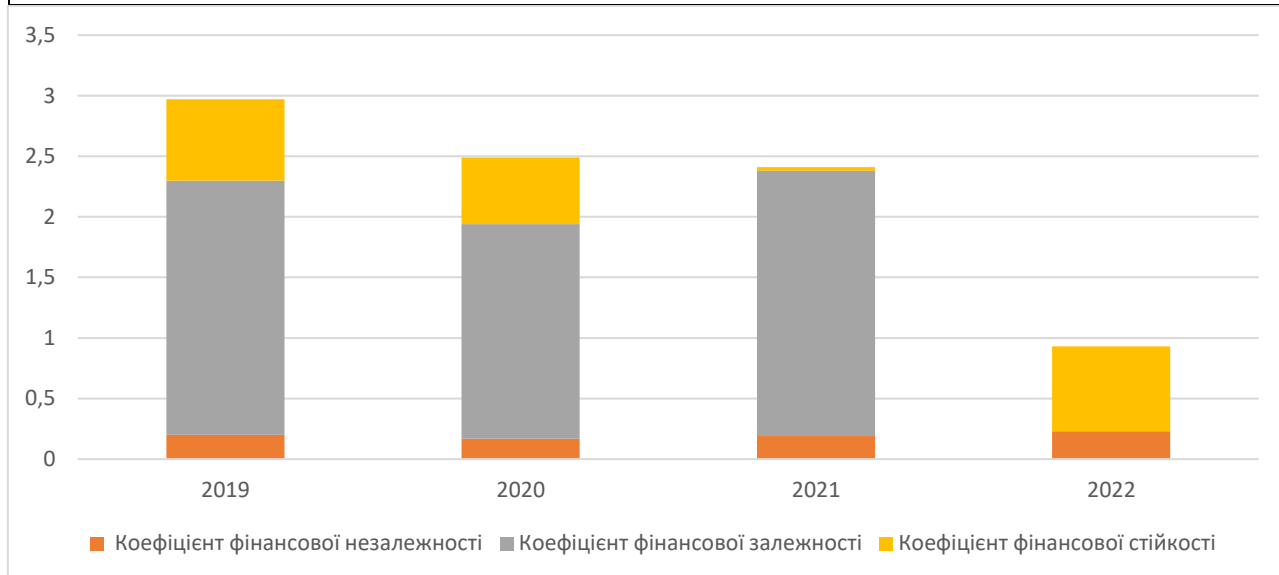


Рисунок 2.7 – Коефіцієнти фінансової стійкості корпорації

Коефіцієнт фінансової залежності показує скільки фінансових ресурсів (запозичених) використовує на одну гривню власного капіталу. Нормативне значення коефіцієнта знаходиться у межах 1,67-2,5. Що стосується підприємства, то тут значення коефіцієнту є значно нижчими, коливаючись у межах від 0,2 до 20,23. Обернений до цього показника коефіцієнт фінансової незалежності показує, яку частину власних активів фірма здатна профінансувати за рахунок власного капіталу. Низьке значення показника (менше 0,4-0,6) свідчить про потенційні проблеми у компанії та високий рівень фінансових ризиків. Саме така ситуація склалася з корпорацією «Богдан» у ті роки, що аналізуються.

Що ж стосується коефіцієнту фінансової стійкості, то він розраховується як співвідношення суми власного капіталу і довгострокових зобов'язань до суми пасивів. Значення коефіцієнта вказує, яку частку активів компанія здатна

фінансувати за рахунок власного капіталу та капіталу. Нормативними значеннями є 0,7-0,9. Фактично, більш низькі значення коефіцієнта свідчать про більш високий ризик втратити платоспроможність, а отже – про недостатню фінансову стійкість підприємства у середньостроковій перспективі.

### **3 УДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ПРИЙНЯТТЯ ВИРОБНИЧИХ РІШЕНЬ КОРПОРАЦІЇ «БОГДАН»**

#### **3.1. Іноземний досвід підвищення ефективності діяльності підприємств-автовиробників**

Одним з напрямків підвищення ефективності діяльності підприємства є збільшення обсягів реалізації його продукції, зокрема і шляхом стимулювання попиту. Проблемою українського ринку автотранспортних засобів залишається невідповідність між високими цінами на нову продукцію підприємств та відносно низькі фінансові можливості потенційних споживачів. Поширений у багатьох країнах Європейського Союзу механізм банківського кредитування не працює належним чином в Україні внаслідок високих ризиків довготривалих фінансових операцій та високої вартості кредитних ресурсів

На основі іноземного досвіду підвищення ефективності діяльності підприємств-виробників автомобілів доцільно визначити чотири базові напрями, що цілком можуть бути актуальними для українських виробників автомобілів:

- 1) удосконалення процесів формування та розвитку клієнтської бази;
- 2) активізація продажів автотранспортних засобів;
- 3) надання високотехнологічного сервісу клієнтам протягом тривалого часу;
- 4) забезпечення надійних фінансових потоків та бюджетування корпорації протягом тривалого часу

Якщо аналізувати особливості стадій розробки клієнтського потенціалу задля розвитку у корпорації сервісу з надання автомобілів у лізинг, то акцент має робитися не лише на самому факті продажу автомобіля, але на його післяпродажному обслуговуванні. Найбільш прийнятним варіантом лізингу автомобілів є фінансовий лізинг, який передбачає виплату вартості

транспортного засобу протягом тривалого часу. Дослідження проблем, що зумовлюють ймовірну втрату покупців на кожній стадії співпраці уможливить підприємству формування широкої бази клієнтів та можливість розвитку не тільки торговельних послуг, але й послуг сервісного обслуговування транспортних засобів, а в майбутньому і реалізація послуги «трейд-ін», що дасть змогу збільшувати обсяги реалізації продукції, сформувати список замовлень на майбутні періоди і таким чином забезпечити ритмічність роботи виробничих ліній на підприємствах корпорації.

На жаль, більшість автомобільних виробників бізнес-сервісом в актуальних умовах у більшості випадків не займаються, що зумовлює втрату певної кількості клієнтів. Єдиний спосіб розв'язання проблеми полягає у формуванні успішної CRM-системи. За рахунок широкого асортименту функцій системи CRM корпорація може забезпечити повноцінний потенціал взаємодії з власними клієнтами.

На базі інформаційних даних, одержаних за рахунок CRM-системи, можливо оцінити кредитоспроможність клієнта, побудувати опис клієнта, що виступатиме предметом формування програм мотивації, спрямованих на збереження та ймовірне повернення клієнта, а також на управління ефективністю функціонування системи реалізації продукції.

Також успішним інструментом, що дасть змогу своєчасно поширити інформаційні дані серед необмеженої кількості клієнтів є контекстна реклама у соціальних мережах, яка максимально враховує інтереси споживачів продукції. Це повною мірою відповідає базовій закономірності зростання ефективності діяльності на підставі досвіду іноземних автовиробників – шляхом позиціонування клієнта як ключової фігури власного функціонування.

Серед пропозицій щодо удосконалення ефективності виробничої діяльності корпорації «Богдан» варто виокремити такі:

1. врахування тенденцій до зростання ціни викопного палива, що робить актуальним розвиток модельного ряду з гібридними та електричними двигунами;



2. використання можливостей інтернету речей при розробці нових моделей;
3. дотримання вимог, спрямованих на збереження довкілля;
4. безпечність водія та пасажирів;
5. локалізації виробництва у нашій країні;
6. застосування легких матеріалів для виробництва автомобілів.

Пропонується створити у складі корпорації «Богдан» спільно з банком «ОТР» лізингову фірму, яка би надавала послуги з продажу автомобілів (легкових, вантажних, автобусів, тролейбусів) з використанням механізму фінансового лізингу. Закон України «Про фінансовий лізинг» визначає цей вид правових відносин як такий, згідно з якими лізингодавець зобов'язується передати лізингоодержувачу у володіння та користування як об'єкт фінансового лізингу майно, відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов. При цьому лізингоодержувач протягом періоду, що обумовлений у договорі, зобов'язується сплатити повну вартість майна до завершення моменту його повної амортизації.

3.2. Напрями удосконалення стану корпорації за рахунок реалізації продукції із використанням механізмів лізингу

Українські підприємства, такі як корпорація «Богдан», гостро потребують залучення інвестиційних ресурсів у свою діяльність, які необхідне для оновлення основних засобів та збереження конкурентоспроможності на ринку. Це зумовлено одразу декількома проблемами, а саме [6]:

- великим зносом наявного обладнання на більшості підприємств, до 60-70 %;
- браком власних фінансових коштів підприємств для здійснення технічного переоснащення виробництва;
- високими ставками кредитів, які не дозволяють повноцінно їх використовувати як основного засобу формування інвестиційних ресурсів;

– низький рівень інвестиційної привабливості України, що зумовлено спричиненою війною політико-економічною нестабільністю в державі.

Усі зазначені обставини зумовлюють як потребу вітчизняних підприємств в активізації інвестиційної діяльності, так і пошуку альтернативних джерел формування інвестиційних ресурсів. Як показує, досвід передових країн світу, головним локомотивом активізації інвестиційної діяльності виступає лізинг. Він дозволяє за помірну вартість взяти у довгострокову оренду необхідне рухоме та нерухоме майно з подальшим правом переходу його в повноцінну власність. На жаль, в Україні лізинговий ринок не такий розвинутий, а підприємств, які використовують даний засіб формування фінансових ресурсів є доволі мало. Однією з причин цьому є їх слабка поінформованість про переваги лізингу та його можливості. Тому важливо здійснити обґрунтування доцільності використання лізингу як засобу формування інвестиційних ресурсів. Це дозволить наглядно продемонструвати переваги лізингу та його можливості [7].

Зазначимо, що використання лізингу дозволить підприємству заощаджувати кошти для інвестування в основний вид діяльності та/або придбавати техніку, вартість якої перевищує річні фінансові можливості.

З економічної точки зору операція лізингу багато в чому подібна до довгострокового кредитування на закупівлю основних виробничих засобів. До переваг лізингу як засобу формування інвестиційних ресурсів слід віднести [10]:

- вирішення проблеми фінансування й придбання техніки;
- лояльність лізингової угоди в порівнянні з іншими формами кредитування;
- можливість випробувати техніку до її повної оплати та придбання у власність;
- лізингові платежі можуть надходити від реалізації вирощеної чи виробленої продукції підприємства;
- в орендаря є можливість викупити техніку й устаткування за мінімальною або залишковою вартістю по закінченню договору лізингу.

Купувати автомобілі на умовах фінансового лізингу є вигідною політикою для підприємства. Завдяки цьому у клієнтів виникає можливість придбати

техніку та необхідне обладнання за доступною ціною. А отже - обсяги реалізації продукції автоскладального підприємства зростають, а у менеджменту з'являється можливість планувати обсяги виробництва, формуючи на майбутні періоди пакети замовлень.

Розрахунок вартості угоди з купівлі-продажу транспортного засобу, відбувається винятково в момент здійснення угоди. Подальша інфляція не впливає негативно, а скоріше позитивно у нинішній час.

Таким чином, лізинг, як унікальний фінансовий інструмент, поєднує у собі характеристики оренди і кредиту, але при цьому має переваги, властиві тільки цьому виду інвестиційної діяльності. Для визначення економічної ефективності використання лізингу, як інструменту формування інвестиційних ресурсів порівняємо витрати підприємства на придбання автомобільної техніки при різних способах фінансування закупівлі.

Нижче, на прикладі придбання саме автотранспортним підприємством автобусу проведемо розрахунок витрат на придбання у власність нового майна. Об'єктом лізингу в даному випадку міський низькопідлоговий автобус «Bogdan A 70132», який використовується для перевезення 106 пасажирів, оснащений пандусом та спеціально обладнаними місцями для пасажирів з обмеженими можливостями.

Загальна вартість такого автобусу складає орієнтовно 1 500 000 грн. У потенційних клієнтів є дві альтернативи профінансувати дане придбання. Перша – це взяти кредит у комерційному банку [5] в розмірі 1 500 000 грн. під 15,5 % з щомісячним погашенням основної суми заборгованості за кредитом рівними частками впродовж 6 років. Друга – це укласти договір фінансового лізингу з лізинговою фірмою корпорації терміном на 6 років з щомісячними виплатами лізингового платежу; лізинговий процент нараховується за ставкою 16 % від залишкової вартості об'єкта лізингу. Також, відповідно до договору з лізинговою фірмою, передбачена одноразова комісія в розмірі 2,5 % від загальної вартості предмету лізингу. Перший внесок є однаковим для двох варіантів фінансування – 30 % (819 000 грн.). При цьому ставка податку на прибуток в 2023

р. складає 18 %. В обох випадках автобус переходить у право власності автотранспортного підприємства після повної сплати як кредитних платежів, так і лізингових платежів.

Оцінимо витрати за кожним варіантом придбання транспортного засобу та порівняємо їх. На основі цього ухвалимо рішення на користь однієї з альтернатив. Спочатку у табл. 3.1 представимо розрахунок.

Таблиця 3.1 – Розрахунок вартості витрат на купівлю автобусу «Bogdan A 70132» в кредит

Період, роки	Початкова сума боргу, грн.	Відшкодування частини вартості техніки, грн.	Виплата відсотків, грн.	Щорічні виплати щодо погашення боргу (основний борг + %), грн.
1	1050000	175000	162750	337750
2	875000	175000	135625	310625
3	700000	175000	108500	283500
4	525000	175000	81375	256375
5	350000	175000	54250	229250
6	175000	175000	27125	202125
Сума	1050000	1050000	569625	1 619 625

Як видно з табл. 3.1 загальна сума виплат за кредит становить 1619625 грн. Проте, перший внесок становить 450 000 грн. Таким чином, загальна сума купівлі агрегату в кредит становитиме:

$$1\ 619\ 625 + 450\ 000 = 2\ 069\ 625 \text{ грн.}$$

Тобто підприємство у разі взяття кредиту у комерційному банку для купівлі автобусу «Bogdan A 70132» сплатить 2 069 625 грн. При цьому переплата становитиме 569 625 грн.

Далі наведемо розрахунок вартості витрат на купівлю автобусу «Bogdan A 70132» в лізинг. Сума лізингового платежу розраховуємо за формулою (3.1):

$$L = (P - S) \times (1 / (1 + i)^n) \quad (3.1)$$

де  $L$  – лізинговий платіж.

$P$  – первісна вартість предмета лізингу, грн;

$N$  – кількість періодів;

$i$  – процентна ставка для вказаного періоду

$S$  – залишкова (викупна) вартість предмету лізингу, грн.

На підставі розрахунків за наведеною формулою можна побачити, що скориставшись лізингом покупець щорічно сплачуватиме лізинговий платіж у розмірі 251266 грн. Більш детальний розрахунок вартості витрат підприємства на купівлю «Bogdan A 70132» в лізинг наведемо у табл. 3.1

Таблиця 3.1 – Розрахунок вартості витрат на купівлю автобусу «Bogdan A 70132» в лізинг

Період, роки	Лізингові платежі, грн.	Виплата відсотків, грн.	Податковий вигравш за рахунок скорочення бази оподаткування (18 %)	Лізингові платежі після врахування податкового вигравшу, грн.	Лізингові платежі після врахування податкового вигравшу + виплата %, грн.
Авансовий платіж	450 000	37500	81000	369 000	
1	251266		45227,88	206 038	
2	251266		45227,88	206 038	
3	251266		45227,88	206 038	
4	251266		45227,88	206 038	
5	251266		45227,88	206 038	
6	251266		45227,88	206 038	
Можливість придбання автобусу наприкінці терміну лізингової угоди	300 000		54000	246 000	
Сума	2257596	22500	406367,3	1 851 229	1 888 729

Загальні лізингові платежі підприємства на купівлю «Bogdan A 70132» у лізинг складуть 2 257 596 грн., що є вищим за вартість кредиту. Водночаскупівля

техніки в лізинг дозволяє отримати податковий вигравш за рахунок того, що розмір прибутку буде знижений на розмір лізингових платежів. Завдяки цього лізингові платежі після врахування податкового вигравшу та сплати відсотків складуть уже 1 888 729 грн.

Таким чином, вартість витрат для лізингу нижча, ніж вартість витрат для купівлі в кредит (1 888 729 грн. < 2 069 625 грн.). Підприємство-покупець, використовуючи інструмент інноваційного розвитку – лізинг, зможе отримати такий економічний ефект:

$$E = 2\,069\,625 - 1\,888\,729 = 180\,896 \text{ грн.}$$

Тобто, придбання «Bogdan A 70132» в лізинг є доцільнішим варіантом для підприємства. Заощаджені кошти в розмірі 180896 грн. підприємство може використати для внутрішніх потреб чи подальшого інвестування їх у матеріальну базу. У даному підрозділі кваліфікаційної роботи нами здійснено обґрунтування доцільності використання лізингу як засобу формування інвестиційних ресурсів, а також наведено ряд переваг цього інвестиційного інструменту.

### 3.3. Оптимізація виробничої системи на основі операційного лізингу

Оскільки останнім часом корпорація «Богдан» опинилася в умовах, коли її підприємства змушені були переводити виробничі лінії у режим простою, то задля мінімізації витрат на утримання основних засобів пропонується передавати їх в операційний лізинг тим лізингоотримувачам, які потребують виробничих потужностей. При цьому, до суми лізингового платежу буде включатися амортизація обладнання, що дозволить корпорації акумулювати кошти на його подальше оновлення. Розрахуємо суму мінімальних орендних платежів за формулою 3.2.

$$TB_{\text{моп}} = \text{МОП} \times (1 + 1(1+i)^{n-1}) \quad (3.2)$$

де  $TB_{\text{МОП}}$  – теперішня вартість мінімальних лізингових платежів;

$\text{МОП}$  – сума мінімального лізингового платежу, що сплачується регулярно (ануїтет);

$n$  – кількість періодів, на які нараховуються відсотки та сплачуються лізингові платежі;

$i$  – відсоткова ставка.

На підставі розрахунку за формулою (3.2) сума щомісячного ануїтету становить 3766,33 грн. Розрахуємо суму мінімальних орендних платежів за період:

$$3766,33 \times 36 = 135587,88 \text{ грн}$$

У таблиці 3.2 представлено суми щомісячного доходу корпорації «Богдан» від платежу за передане в операційний лізинг виробниче обладнання.

Таблиця 3.2 – Щомісячні доходи корпорації «Богдан» за передачу в оренду виробничих потужностей

Періоди (місяць)	Ануїтет (мінімальна сума платежів, що сплачуються кожен місяць)	Лізингові платежі, з них:		Залишок заборгованості на кінець періоду
		Сплачені відсотки	Амортизація обладнання	
1	2	3	4	5
1-й	3766,33	1920,00	1846,33	94153,67
2-й	3766,33	1883,07	1883,26	92270,41
3-й	3766,33	1845,41	1920,92	90349,49
35-й	3766,33	146,27	3620,06	3693,55
36-й	3766,33	72,69	3693,55	0,00
Усього	135587,88	39587,88	96000,00	0,00

За підсумками виконаних розрахунків можна сказати, що підприємству досить вигідно передавати обладнання на умовах операційного лізингу. Хоча це

потребує більшого контролю з боку керівництва, більших витрат на облік виконання щомісячних лізингових платежів. Водночас це надасть можливість ефективніше використовувати матеріально-технічну базу підприємства, точно прорахувати його фінансові можливості та визначити вплив лізингу на фінансовий стан детально у розрізі місяців. Запропоновані заходи не лише зможуть підвищити фінансовий стан підприємства, а й розширити коло партнерів та спектр послуг, що надається.



## ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі бакалавра розв'язане актуальне завдання обґрунтування ефективності управлінських рішень щодо функціонування виробничої системи підприємства із використанням механізмів лізингу

На підставі вивчення публікацій українських та іноземних авторів визначено, що економічна ефективність значною мірою відображає ефективність виробництва суб'єкта господарювання та є одним з важливих чинників впливу на його конкурентоспроможність. При цьому ступінь ефективності функціонування виробничого підприємства перебуває під впливом також комплексу зовнішніх та внутрішніх чинників. До числа перших відносять державну і соціальну політику, інституційні механізми, інфраструктуру, структурні динамічні процеси в суспільстві та економіці. Внутрішні ж чинники поділяють на ті, що підлягають процесам вимірювання та відзначаються фізичними параметрами, а також ті, які можна описувати лише із використанням якісних категорій. У роботі відзначено зв'язок між економічною та соціальною ефективністю, оскільки покращення економічних результатів виробничої діяльності має наслідком зростання можливостей будь-якого підприємства та суспільства в цілому у галузі розв'язання соціальних завдань.

Лізинг можна розглядати як форму забезпечення вкладень, як прогресивний метод матеріально-технічного забезпечення, як активний інструмент маркетингу, як одну із форм кредитних надходжень, як альтернативу банківському кредиту. На підставі опрацювання теоретичних публікацій визначено, що об'єктом лізингу може бути будь-яке рухоме і нерухоме майно, що відноситься за діючою класифікацією до основних засобів.

За результатами аналізу фінансово-господарської діяльності протягом аналізованого часу відбулося зменшення дебіторської заборгованості з 58,57% до 11,3%. Більшою мірою це пояснюється скороченням обсягів реалізації автомобільної техніки внаслідок зростання цін та скорочення доходів населення.

Відбувалося також зменшення оборотних активів.

В умовах домінування так званого «ринку клієнта» було запропоновано створити власну лізингову компанію та було виконано розрахунки, що дозволяли співставити витрати на придбання великогабаритних автобусів на умовах банківського кредитування та на умовах лізингу. Відповідно до отриманих у кваліфікаційній роботі даних, загальні витрати покупця на придбання одного транспортного засобу на умовах фінансового лізингу складуть 1 888 729 грн, що на 180 896 грн менше витрат у випадку залучення позикових коштів.

З іншого боку, корпорації пропонується передавати невикористовуване виробниче майно в операційний лізинг, завдяки чому корпорація отримує дохід у розмірі 135587,88 грн та забезпечує рівномірну амортизацію основних засобів.

## ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Ігнат'єва І. А., Гарафонова О. І. Корпоративне управління [текст]: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 600 с.
2. Економічна енциклопедія: у 3 т. Київ: Видавничий центр «Академія», 2010. Т. 1. 864 с.
3. Бардась А. В., Богач К. С., Дудник А. В. Застосування проєктного менеджменту при управлінні високотехнологічними підприємствами. *Економічний простір*. 2022. (180). С. 82-88.
4. Беркута А. Л. (2012). Реформування ціноутворення: завдання, напрями, проблеми. *Економіка України*. 2002. №2. С 4-9
5. Бардиш Г. О. Проєктний аналіз: підручник. Київ: Знання, 2016. 415 с
6. Буряк П. Ю. Фінансово-економічний аналіз: підручник. Київ: Видавничий дім «Професіонал», 2014. 528 с.
7. Крупка Я. Д. Прогресивні методи оцінки та обліку інвестиційних ресурсів. Тернопіль: Економічна думка, 2010. 354 с.
8. Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Київ: Знання, 2015. 485 с.
9. Ковальчук В. М. Загальна теорія економіки (теоретична економіка): навч. посібник. Тернопіль: Астон, 2012. 367 с.
10. Бардась, А. В., Бойченко, М. В., Богач, К. С., Дудник, А. В. Проєктне управління компаніями «єдинорогами» в умовах діджиталізації; *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2022. №2. С. 171-179.
11. Бойчик І. М. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Атіка, 2017. 528 с.
12. Бардась, А. В., Богач, К. С., Дудник, А. В. Застосування проєктного менеджменту при управлінні високотехнологічними підприємствами. *Економічний простір*. 2022. 180, С. 82-88.

13. Іванова М. І., Дудник А. В., Бардась А. В. Особливості управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств шляхом утворення економіко-інноваційних об'єднань. *Наукові праці Міжрегіональної Академії управління персоналом. Економічні науки*. 2021. №3 (62), С. 18-23 .
14. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: МАУП, 2011. 152 с.
15. Богоявленська Ю. В. Проектний аналіз: навчальний посібник. Київ: Кондор, 2014. 336 с.
16. Нікончук М. М. Правовий статус лізингової компанії на ринку фінансових послуг. *Економіка. Фінанси. Право*. 2020. № 11(3). С. 13-15.
17. Закон України «Про фінансовий лізинг» Офіційний вебсайт Верховної Ради України: URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v\\_104800-98#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v_104800-98#Text)
18. Коваленко Н., Човнюк Ю. Тенденції розвитку лізингу: світовий досвід і реалії в Україні. *Банківська справа*, 2019. № 6. С. 29-32.
19. Петрашевська А. Д., Процей А. С., Яцкевич І. В. Порівняльна характеристика економічної сутності лізингу та оренди. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 40. С. 207-210.
20. Разумова Г. В., Оскома Г. В., Волощук В. В. Лізингова діяльність: проблеми та перспективи розвитку. *Бізнес Інформ*. 2021. № 7. С. 202-207.
21. Дученко М. М., Павленко Т. В. Стан та перспективи розвитку лізингової галузі в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2019\\_1\\_38](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2019_1_38).
22. Українська асоціація автотранспорту. Офіційний вебсайт. URL: <https://ukrautoprom.com.ua/avtoprom-ukrayiny-pidbyv-pidsumky-za-2021-rik>
23. Авто 24. Електронний ресурс. URL: [https://auto.24tv.ua/tag/avtobiznes\\_tag70](https://auto.24tv.ua/tag/avtobiznes_tag70)

## ДОВІДКА

про результати перевірки тексту кваліфікаційної роботи бакалавра  
на присутність запозичень

Автор роботи	Матвеев Артем Олександрович
ЗВО	Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
Інститут, факультет, кафедра, група	Навчально-науковий інститут економіки, факультет менеджменту, кафедра менеджменту
Тема кваліфікаційної роботи	Обґрунтування ефективності виробничих рішень з лізингу промислової продукції (за матеріалами Корпорації «Богдан»)
Результати перевірки	
Запозичення, %	12
Оригінальність, %	88
Модуль пошуку	AntiPlagiarism.NET

Роботу перевірів:  
д.е.н., проф.кафедри менеджменту

А.В. Бардась