

Секція 1. Державне регулювання розвитку промисловості
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА МЕТАЛУРГІЙНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ



ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ

*Матеріали Всеукраїнської заочної конференції викладачів, студентів,
аспірантів та молодих учених*

23-24 квітня 2015 р

Дніпропетровськ
Акцент ПП
2015
3

Редакційна колегія:

- Ковальчук К.Ф.** доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки та менеджменту Національної металургійної академії України;
- Сокиринська І.Г.** кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів Національної металургійної академії України;
- Мушнікова С.А.** кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національної металургійної академії України.

Фінансові механізми сталого розвитку економіки: теоретичний та практичний аспекти: Матеріали Всеукраїнської заочної конференції викладачів, студентів, аспірантів та молодих учених, Дніпропетровськ, 23-24 квіт. 2015 р. / Національна металургійна академія України. – Д.: «Акцент ПП», 2015. – 246 с.

Упорядники: Мушнікова С.А.
Божанова О.В.

У збірнику містяться матеріали учасників Всеукраїнської заочної конференції викладачів, студентів, аспірантів та молодих учених «Фінансові механізми сталого розвитку економіки: теоретичний та практичний аспекти», яка проводилася 23-24 квітня 2015 року кафедрою фінансів Національної металургійної академії України.

Для науковців, викладачів, державних службовців, фахівців з фінансових питань промислових підприємств та фінансових установ, студентів економічних спеціальностей.

Секція 1.

Державне регулювання розвитку промисловості

УДК 658.8.012.12

Ковальчук К.Ф., д.е.н., проф.,
декан факультету економіки та менеджменту,
Хименко О.О.,
аспірантка кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України

**СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ОПТОВОЇ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ**

У сучасних умовах господарювання промисловість України характеризується наявністю чисельних міжгалузевих, регіональних та міжрегіональних зв'язків. Ефективне функціонування сучасної економічної системи залежить від створення розвиненої ринкової інфраструктури, яка об'єднує різноманітні форми каналів товароруку продукції від виробництва до споживання. Центральним суб'єктом будь-якого каналу розподілу товарів та послуг є посередницьке підприємство, а для промислової сфери – оптовий посередник. Наявність та необхідність посередницьких організацій зумовлена необхідністю вирішення фундаментальної економічної суперечності між ефективністю масового виробництва та ефективністю індивідуального споживання, а також необхідністю виробляти тільки ті товари та послуги, які мають платоспроможний попит.

Важлива роль у вирішенні цих завдань належить оптовій торгівлі, яка, з одного боку, має організувати активне просування товарів вітчизняних та іноземних товаровиробників, а з іншого – забезпечити роздрібну торгівлю необхідним обсягом та асортиментом товарної пропозиції, акумулюючи розпорошені товарні ресурси. Оптова торгівля відіграє роль організатора ринку, збалансовуючи інтереси його учасників. Ефективність оптової торгівлі є обов'язковою умовою стійкого функціонування ринкової економіки [5].

Існує багато підходів до визначення сутності торговельно-посередницької діяльності.

Посередництво в товарному обороті — це виконання спеціалізованими підприємствами, організаціями чи окремими особами спеціальних функцій для сприяння налагодженню комерційних взаємовідносин виробників і споживачів на товарному ринку [7].

Згідно з Ф. Котлером оптова торгівля включаєв себе будь-яку діяльність з продажу товарів або послуг тим, хто придбає їх з метою перепродажу або професійного використання. Таке визначення оптової торгівлі є найбільш загальним та розповсюдженим, але воно не відображає всієї специфіки оптової торгівлі.

Торговельно-посередницька діяльність — це ініціативна, самостійна діяльність юридичних та фізичних осіб щодо виконання комерційних операцій, пов'язаних із купівлею-продажем товарів та встановленням комерційних зв'язків від імені, або за дорученням третьої сторони [6]. Це визначення посередницької діяльності робить акцент на виконанні саме комерційних функцій, що на наш погляд дуже звужує функціональне навантаження посередників.

Апопій В.В. визначає, що економічна сутність оптової торгівлі полягає у здійсненні процесу продажу товарів і послуг товаровиробниками іншим підприємствам сфери виробництва, оптовим і роздрібним торговельним підприємствам, комерційним посередникам та державним установам, а також торговельними і посередницькими підприємствами одне одним, виробничим та суспільним колективним споживачам [1]. У цьому визначенні основна увага приділяється суб'єктам оптової торгівлі.

Згідно з Балабановою Л.В. оптова торгівля - це всі види діяльності, пов'язані з продажем товарів і послуг тим, хто перепродує їх або використовує в корпоративних цілях [2].

Оптова торгівля - це сфера підприємницької діяльності із закупівлі і відповідного перетворення товарів для подальшої їх реалізації підприємствам роздільної торгівлі, іншим суб'єктам підприємницької діяльності. Вона включає як безпосередні комерційні зв'язки в умовах договорів купівлі-продажу та поставки між підприємствами-виробниками і покупцями, так і зв'язки між ними через торгових посередників [3].

Найбільш поширеною та простою ідеєю, наявною в економічній літературі, відмічається, що посередники, встановлюючи ціни, забезпечуючи ліквідність та оперативність, зводячи виробників зі споживачами, беручи на себе гарантійні зобов'язання та виконуючи операції контролю, лежать в основі мікроструктури більшості ринків (Spulber 1996).

Актуальність питань, пов'язаних із дослідженням оптових посередників, знайшла своє відображення у дослідженнях українських і зарубіжних вчених: В.В. Апопія, Л.В. Балабанової, І.О. Бланка, М.Д. Виноградського, В. Даненбурга, Ж. Жалле, Ф. Котлера, А. Кріє, Р. Монкріфа та ін. Однак аналіз функцій, які надають підприємства оптової торгівлі в сучасних умовах, а також сучасного стану ринку оптових посередників в Україні потребують подальшого дослідження.

Будь-яка посередницька діяльність здійснюється з метою отримання прибутку. Але обґрунтовану необхідність існування посередницьких організацій можна простежити через ряд переваг, які досягаються завдяки їх залученню до діяльності:

- Посередники можуть завчасно орієнтувати виробників, в якому напрямі їм слід розвивати виробництво продукції та послуг, тобто посередники практично здійснюють безперервний маркетинговий моніторинг ринку;

- Посередники вкладають у сферу обігу власний капітал, тобто авансують виробників товарів і послуг, створюючи їм умови для збільшення прибутку за рахунок економії оборотності виробничого капіталу;

- Посередники приймають на себе фінансові гарантії виконання платіжних і інших зобов'язань сторін, підвищуючи надійність товарного обміну, а також посередники можуть організовувати транспортування вантажів, їх розмитнення та страхування;

- Посередники підвищують конкурентоспроможність товарів по технічному рівню та якості, здійснюючи передпродажну підготовку товарів та їх технічне обслуговування в гарантійний і післягарантійний періоди;

- Посередники сприяють підвищенню ефективності реклами товарів, яку вони здійснюють з урахуванням регіональних та інших особливостей ринку;

- Капітал посередницьких фірм використовується для фінансування угод на основі як короткострокового, так і середньострокового кредитування;

- Виробник звільняється від багатьох функцій, пов'язаних із реалізацією товару (доставка, сортування, упакування, підбір за асортиментом, пристосування до вимог місцевого ринку) і таким чином заощаджує свої кошти.

Ефективність існування посередників обумовлюється тим, що в багатьох виробників не вистачає власних оборотних коштів для здійснення просування товарів до кінцевого споживача. При спробі здійснити прямий продаж власних товарів багатьом виробникам довелося б стати посередниками в продажі товарів інших виробників з метою створення широкого асортименту продукції, навіть якщо виробник володіє достатніми обсягами ресурсів для створення власної мережі каналів розподілу товарів, це вимагатиме від нього відволікання частини ресурсів, які б він мав змогу вкласти в основне виробництво, що принесло б йому більшу норму прибутку [4].

Список використаних джерел

1. Апопій В.В. Організація торгівлі / В.В Апопій, І.П. Міщук. – Підручник, 3-тє вид. / за ред. Апопія В. В. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 632 с.

2. Балабанова Л.В. Маркетинг підприємства <http://westudents.com.ua/knigi/276-marketing-pdprimstva-balabanova-lv.html>

3. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: Монографія. - Київ: Центр навчальної літератури, 2004. - 807 с.

4. Котлер Ф. Основы маркетинга: [пер. с англ]/ Ф.Котлер. – М.: Прогресс, 1991. – 657 с.

5. Носуліч А.М.. Організаційно – економічний механізм оптової торговельної діяльності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.04 „ економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / А.М. Носуліч. — Київ, 2010. — 23 с.

6. Савощенко А.С. Инфраструктура товарного рынка Навч. посібник – К.: КНЕУ, 2004 – 250с.

7. Павленко А. Ф., Войчак А. В. Маркетинг: Підручник. — К.: КНЕУ, 2003. — 246 с.

УДК 338.24

Лагода А.Н., соискатель,
консультант по экономическим вопросам
ООО «Стратегический партнер-Днепр»
Харитонов Г. Г., д.е.н.,
профессор кафедры финансов
Национальная металлургическая академия Украины,
директор ООО «Стратегический партнер-Днепр»

ПРОЦЕССНОЕ УПРАВЛЕНИЕ, КАК ПОДХОД ДЛЯ ПРОЗРАЧНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИМПОРТНЫХ ЗАКУПОК УГЛЯ

Сегодня Украина переживает тяжелые времена. Пропаганда и финансирование сепаратистских настроений повлекли за собой потерю контроля над значительной частью Донецкой и Луганской областями, а с ними и около 60% шахтного фонда. (3, 2015) Что вызвало в свою очередь дефицит угля, используемого для производства электроэнергии. Для всех известно, что без энергоресурсов невозможен не один вид хозяйственной деятельности.

Разумеется, в такой непростой ситуации для государства одним из оперативных путей решения проблемы дефицита является импорт угля. Однако, как показала практика заключенных контрактов закупки угля из стран РФ и ПАР, то этот путь имел свои недостатки и пробоины. Например, уголь, импортируемый из РФ, простаивал на границе, что выявилось нарушением договорных условий по срокам поставки (4, 2014), а первые партии угля из ПАР не соответствовали условиям контрактов по качеству. (5, 2015) Мало того, помимо перебоев с поставками угля возникали проблемы с обнародованием самих контрактов. Одним из вариантов выявления и предотвращения подобных проблемных зон импортных закупок угля может быть использование процессного подхода. То есть, рассмотрение Импортных закупок угля в качестве бизнес-процесса. Бизнес-процесс – набор взаимосвязанных действий (подпроцессов), которые выполняются одним или несколькими участниками для получения целевого результата, в заданные сроки. Для эффективного управления бизнес-процессом «Импортные закупки угля» необходимо осуществить следующие работы:

- Формализовать бизнес-процесс;
- Регламентировать бизнес-процесс;
- Довести процесс до участников и обеспечить условия для осуществления контроля исполнения бизнес-процесса;
- Провести аудит и контроль исполнение бизнес-процесса;

➤ Разработать и провести мероприятия по оптимизации бизнес-процесса.

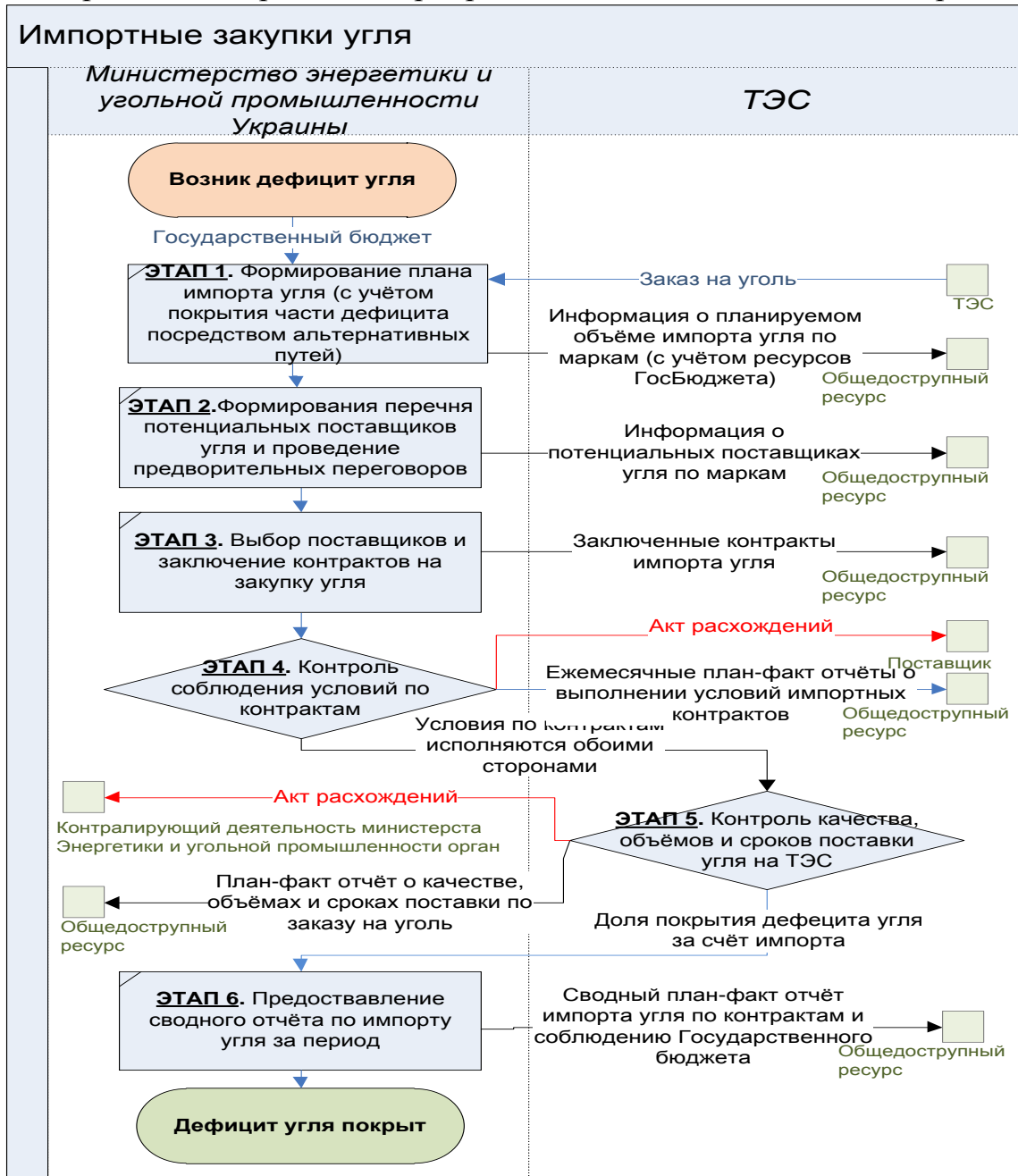


Рис. 1. Схема бизнес-процесса «Импортные закупки угля»

Представленный ниже пример процессного управления «Импортными закупками угля» носит характер моделируемой ситуации «То-Ве» (как должно быть, по мнению автора), поэтому может не в полной мере отражать текущую ситуацию. С целью обеспечения наглядности, пример был упрощен.

1. **Формализация бизнес-процесса** – графическое представление процесса в виде схемы. Данный этап поможет структурировать процесс в виде наглядной схемы, которую удобно читать и анализировать (2, 2015). Условный пример формализации процесса «Импортные закупки угля» представлен на рисунке 1.

Схема была разработана в качестве одного из возможных вариантов формализации процесса «Импортные закупки угля» То-Ве. Схема для

наглядности примера была упрощена и нарисована в виде блок-схемы, однако это не запрещает применение прочих нотаций (правил моделирования схем) и большей детализации. Каждый из этапов схемы может быть представлен в виде вложенных схем. Таким образом схема наглядно и доступно даёт возможность комплексно увидеть бизнес-процесс: основные этапы процесса, результаты выполнения каждого из этапов и ответственных за их исполнение. Уже на данном этапе можно определить слабые звенья процесса. После формализации бизнес-процесс требует регламентации.

2. Регламентация бизнес-процесса – закрепление ответственных, определение правил к выполнению и требований целевым результатам, как для всего процесса, так и для его составных этапов (подпроцессов). Например, для этапа 6 «Подготовка сводного отчёта по импорту угля за период и соблюдению государственного бюджета» можно установить следующие правила и требования:

2.1. Ответственность за исполнение этапа несёт Министр энергетики и угольной промышленности Украины.

2.2. Результатом выполнения этапа является Сводный план-факт отчёт импорта угля в разрезе контрактов. Отчёт должен содержать информацию о размере выделенных средств из государственного бюджета и фактическом расходе по каждому контракту с учётом транспортных и прочих затрат, объёмы и качество закупленного угля согласно заключенных контрактов и заявок от ТЭС, а также непокрытый дефицит по каждой из заявок. Каждое из выявленных негативных отклонений в отчёте должно быть должным образом обосновано перед контролирующим органом, в противном случае должно быть начато расследование по выявленным нарушениям.

2.3. Отчёт защищается перед контролирующим органом ежеквартально, за 3 дня до защиты обнародуется на общедоступном ресурсе, для предварительного ознакомления общественности.

Таким образом, регламентируется каждый этап бизнес-процесса и вводится в исполнение как нормативный документ.

3. После чего регламент бизнес-процесса необходимо утвердить, довести до участников и обеспечить условия для осуществления контроля исполнения бизнес-процесса. В данном случае доведение регламента может осуществляться посредством выдачи соответствующих указов Верховной рады. Для обеспечения достижения целевого результата в рамках данного бизнес-процесса необходимо также обеспечить контроль исполнения сроков и результатов на каждом этапе. А именно:

3.1. Создать независимый контролирующий орган, который будет осуществлять контроль соблюдения сроков и достижения заданного результата, на каждом этапе исполнения процесса. Данную функцию, может исполнять Антикоррупционный комитет.

3.2. Создать ресурс с открытым доступом и формой обратной связи для общественности. На данном ресурсе должны размещаться схема бизнес-процесса с отображением активных этапов, регламентирующая документация

по данному процесу и отчётная документация по результатам прохождения каждого этапа. Таким образом, можно обеспечить прозрачность осуществления государством импортных закупок угля и рекомендации со стороны научных сотрудников и прочих экспертных лиц, представляющих общественность. Например, импортные контракты на закупку угля из ПАР и РФ не обнародовались либо обнародовались частично (1, 2015), что само собой исключает возможность осуществления контроля, как следствие первые партии угля из ПАР не соответствовали требованию к качеству украинских ТЭС. И это лишь одна из проблем.

4. Проведение контроля и аудита исполнения бизнес-процесса.

Контроль и аудит исполнения бизнес-процесса «Импортные закупки угля» может осуществляться по таким направлениям:

4.1. Соблюдение правил исполнения бизнес-процесса – насколько соблюдается регламент (правила) исполнения бизнес-процесса. Например, Министерство энергетики и угольной промышленности несвоевременно либо не в полной мере предоставляет отчётную информацию на одном из этапов. Данный контроль должен осуществляться на постоянной основе.

4.2. Достижение целевых результатов в рамках каждого этапа и по бизнес- процессу в целом. Например, дефицит угля был покрыт полностью, однако при этом был перерасход финансовых средств сверх допустимого лимита. Данный контроль должен осуществляться согласно регламентированным срокам для каждого из этапов и всего процесса в целом.

4.3. Актуальность бизнес-процесса – соответствие процесса современным тенденциям и изменениям внешней среды. Например, Украина перешла на альтернативные виды энергии, выработка которых не предполагает использование угля. Данный аудит должен осуществляться не реже одного раза в год.

4.4. Оптимальность бизнес-процесса – существуют ли пути повышения эффективности исполнения процесса и достижения более качественных целевых результатов. Например, возможен вариант внедрения технологий по on-line отслеживанию текущего местонахождения партий угля, что позволит повысить эффективность контроля процесса «Импортных закупок угля». Данный аудит должен осуществляться не реже одного раза в год. Для негативных отклонений определяются причины их возникновения.

5. Разработка и внедрение мероприятий по оптимизации бизнес-процесса. По результатам проведения контроля разрабатываются рекомендации по оптимизации бизнес-процесса и предотвращения возникновения негативных отклонений в будущем. Данные рекомендации могут выноситься на дальнейшее рассмотрение Министром энергетики и угольной промышленности Украины, независимыми контролирующими данный процесс органами, а также общественностью (в лице научных сотрудников и экспертов) через форму обратной связи на соответствующем ресурсе. Однако, порядок рассмотрения и утверждения инициатив по

оптимизации бизнес-процесса «Импортные закупки угля» требует отдельного рассмотрения и разработки.

Выводы:

1. Применение процессного подхода позволяет обеспечить прозрачность и контролируемость не только со стороны представителей власти, но, но и общественности. Прозрачность и контролируемость «Импортных закупок угля» в свою очередь создаст предпосылки для непрерывного совершенствования и повышения эффективности бизнес-процесса. Что в период коррумпированности и ограниченности ресурсов Украины играет важнейшую роль.

2. Преимущество процессного управления заключается в его универсальности, т.к. данный подход может применяться для оптимизации любой хозяйственной деятельности человека.

Список использованных источников

1. Міністерство енергетики та вугільної промисловості України "Новини". (01 04 2015 г.): <http://mpe.kmu.gov.ua/>

2. Современные технологии. (01 04 2015 г.). "Теория&Практика". Получено из "Business studio. Систем бизнес моделирования": <http://www.businessstudio.ru/procedures/business/>

3. Малишевський, Т. (24 02 2015 г.). "Вугільна електроенергетика: перспективи найближчого майбутнього. Чи приймемо ми вірні рішення?". Получено из "EIR Center. Центр дослідження енергетики": <http://eircenter.com/ua-analiitika/vugilna-elektroenergetika-perspektivi-najblizhchogo-majbutnogo-chi-prijmemo-mi-virni-rishennya/>

4. Українська правда. (22 12 2014 г.). "Україна досі не відновила імпорт вугілля з Росії". Получено из "Економічна правда": <http://www.epravda.com.ua/news/2014/12/22/517277/>

5. УНН. (09 01 2015 г.). "ГПУ: вугілля з ПАР було низької якості і могло вивести з ладу українські ТЕС". Получено из "Finance.ua - Про гроші": <http://news.finance.ua/ua/news/~/342187>

УДК 336.741.236.2

**Семерак Т.О., студентка,
Божанова О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів**

Національна металургійна академія України

АНАЛІЗ ГРОШОВО – КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Грошово-кредитний ринок – це ринок, який входить до складу фінансового ринку, на якому формується попит і пропозиція грошей, визначається відсоткова ставка. [1]

Секція 1. Державне регулювання розвитку промисловості

Ефективність дії грошово-кредитного ринку щодо забезпечення фінансової стійкості економіки певною мірою залежить від узгодженості цілей та дії інструментів грошово-кредитної політики країни із завданнями та механізмами реалізації фіскальної і бюджетної політики, а помилки у стратегічних і тактичних цілях можуть спричинити зворотний результат. У сучасних умовах монетарна політика повинна максимально адаптуватися до умов фінансової глобалізації з метою попередження кризових явищ та можливість подолання їх наслідків із найменшими втратами для загальноекономічного стану країни.

Слід зауважити, що станом на сьогодні переважають кредити спрямовані на розвиток виробництва, тоді як на споживчі кредити припадає значно менша частина кредитних коштів. Загостренню ситуації сприяє закордонне кредитування українських банків, що значно збільшує зовнішній борг України.

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України

Показники	на 01.01.2008	на 01.01.2011	на 01.01.2015
Кількість банків, які мають банківську ліцензію	175	176	151
Кредити надані	485 368	755 030	1 309 228
З них:			
кредити, що надані суб'єктам господарювання;	276 18	508 288	1 047 521
кредити, надані фізичним особам.	153 633	186 540	230 461
Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	1,3	11,2	16,8
Результат діяльності	6 620	-13 027	-74 531

Одним з основних завдань, які стоять перед державними органами щодо розвитку ринку кредитних послуг є урівноваження інтересів різних його учасників, формування законодавчої бази з метою цивілізованого вирішення договірних відносин, вибір галузей пріоритетного розвитку, створення оптимальної регіональної мережі взаємодій фінансово-кредитних установ, сприяння підвищенню конкурентоспроможності окремих економічних агентів, їх груп і об'єднань, галузей економіки, країни в цілому.

Таблиця 2

Аналіз основних показників, що характеризують стан грошово-кредитного ринку

Назва показника	За станом на			Відхилення			
	01.01.13	01.01.14	01.01.15	абсолютне		відносне	
				13-14	14-15	13-14	14-15

Секція 1. Державне регулювання розвитку промисловості

Монетарна база	255283	307218	33194	51935	-274024	20,34	-89,2
Грошова маса	773199	909074	956728	135875	47654	17,57	5,24
у тому числі готівка	203245	237777	282947	34532	45170	17	19
Коррахунки	24691	33041	27224	8350	-5817	33,81	-17,6
Депозити	367881	668539	672402	300658	3863	81,72	0,57
у тому числі							
у національній валюті	319828	422431	365890	102603	-56541	32,08	-13,38
в іноземній валюті	248053	246109	306512	-1944	60403	-0,78	24,54
Депозити юридичних осіб	202027	231358	260138	29331	28780	14,51	12,43
у тому числі							
у національній валюті	136042	168846	169875	32804	1029	24,11	0,60
в іноземній валюті	65985	62482	90262	-3503	27780	-5,30	44,46
Депозити фізичних осіб	365854	437181	412264	71327	-24917	19,5	-5,7
у тому числі							
у національній валюті	183786	253554	196015	69768	-57539	37,96	-22,7
в іноземній валюті	182068	183627	216249	1559	32622	0,85	17,76
Кредити	809339	904874	1015741	95535	110867	11,80	12,25
у тому числі							
у національній валюті	509777	596868	543061	87091	-53807	17,08	-9,01
в іноземній валюті	299562	308006	472680	8444	164674	2,81	53,46
Кредити, надані юридичним особам	626223	716341	809060	90118	92719	14,39	12,94
у тому числі							
у національній валюті	410297	475090	436079	64793	-39011	15,79	-8,21
в іноземній валюті	215926	241251	372981	25325	131730	11,72	54,60
Кредити, надані фізичним особам	183117	188533	206681	5416	18148	2,95	9,62
у тому числі							
у національній валюті	99480	121778	106982	22298	-14796	22,41	-12,15
в іноземній валюті	83637	66755	99700	-16882	32945	-20,18	49,35
Рівень	52,10	53,37	61,21	1,27	7,84	2,43	14,69

Секція 1. Державне регулювання розвитку промисловості

монетизації (розрахунково)							
Відсоткова ставка за кредит. В нац. вал. (середньо міс.), % річних	17,55	17,47	16,63	-0,08	-0,84	-0,45	-4,80
Відсоткова ставка за кредит. в ін. вал. (середньо міс.), % річних	9,30	8,74	8,39	-0,56	-0,35	-6,02	-4,00
Інтегральна відсоткова ставка за кредитами, % річних	15,10	14,51	14,43	-0,59	-0,08	-3,90	-0,55
Відсоткова ставка за депоз. в нац. вал. (середньоміс.), % річних	13,73	12,73	10,03	-1	-2,7	-7,28	-21,20
Відсоткова ставка за строков. депоз. в нац. вал. (середньоміс.), % річних	14,88	13,78	10,86	-1,1	-2,92	-7,39	-21,2
Відсоткова ставка за депозитами в ін. вал. (середньоміс.), % річних	4,83	6,41	6,97	1,58	0,56	32,71	8,73
Відсоткова ставка за строков. депоз. в ін. вал. (середньоміс.), % річних	7,03	7,11	7,72	0,08	0,61	1,13	8,57
Інтегральна відсоткова ставка за депозитами, % річних	10,91	11,09	9,30	0,18	-1,79	1,64	-16,14

Аналіз показників, що характеризують стан грошово - кредитного ринку показує, що протягом періоду який досліджується грошова маса збільшувалась нерівномірно. Так за 2013 рік вона збільшилась на 135875 млрд. грн. або

17,57%, а протягом 2014 року збільшилася на 47654 млрд. грн. (5, 24%) і станом на 01.01.2015 року стала складати 956728 млрд. грн..

Слід відмітити, що відбулися зміни в готівці, що входить в грошову масу яка протягом цього ж періоду на збільшилась відповідно на 17% і 19%.

Загальний обсяг банківських депозитів за період, що досліджувався збільшився майже в два рази і на 01.01.2015 рік він становив 672402 млрд. грн.. Станом на 01.01.2013 року обсяг депозитів юридичних осіб становив 202027 млрд. грн., з них 67% становлять депозити в національній валюті та 33% в іноземній валюті відповідно. Станом на 01.01.2015 рік обсяг депозитів юридичних осіб вкладених в національній валюті структурно зменшився і становив 65%, а в іноземній валюті дещо збільшився до 35% відповідно. За період з 2013 по 2014 рік обсяг депозитів юридичних осіб зменшився на 29331 млрд. грн., що становить 14%.

За період з 2014 по 2015 рік спостерігається різке зниження обсягу депозитів у національній валюті, оскільки обсяги депозитів в іноземній валюті зросли на 27780 млрд. грн. (44%).

Спостерігаючи за даними обсягу депозитів фізичних осіб, можна побачити, що з 2013 року по 2014 рік їх обсяг збільшився на 71327 млрд. грн. або на 19,5 %, а до початку 2015 року зменшився на 24917 млрд. грн. (-5,7%). Отже на 01.01.2015 рік обсяг депозитів фізичних осіб після невеликих структурних змін складав 412264 млрд. грн.

Обсяг наданих кредитів станом на період з 2013 по 2015 рік збільшився на 206402 млрд. грн. і становив 1015741 млрд. грн., при чому обсяг кредитів у національній валюті до початку 2015 року становив -9%, а обсяг кредитів в іноземній валюті становив аж 53%, що означає знецінення валюти. Кредити, котрі були надані юридичним особам протягом періоду, що досліджується зросли до 809060 млрд. грн. та становили майже 12%.

Обчислені дані занесені до таблиці показують, що обсяг кредитів, котрі були надані фізичним особам протягом періоду, що досліджується, повільно зростав і станом на 01.01. 2015 року збільшився майже на 10% і становив 206681 млрд. грн. Протягом 2013 р. спостерігається зменшення попиту на кредити фізичним особам в іноземній валюті, оскільки їх обсяг зменшився на 32945 млрд. грн., що складає -20%. Станом на 01.01.2015 рік обсяг отриманих кредитів фізичними особами поступово зростав і в порівнянні з 2014 роком цей показник зріс на 49%.

Внаслідок наявності державного боргу в країні рівень монетизації за період з 2013 по 2015 рік зріс майже на 15% та станом на 01.01.2015 рік становив 61,21%.

За період, що досліджувався відбулися зміни відсоткової ставки за кредит в національній валюті (- 4,8%) та в іноземній валюті (- 4%). Показники інтегральної відсоткової ставки за кредитами знизилися лише на 0,5 %.

Отже, для ефективного функціонування грошово-кредитного ринку необхідна стабільна економічна ситуація в країні, наявність розвиненої інфраструктури та ефективне державне регулювання, яке б забезпечило

стабільність банківської системи і захист інвесторів. Розвинений кредитний ринок, який ефективно управляється з боку держави, забезпечує оптимальний розподіл обмежених фінансових ресурсів серед галузей економіки та сприяє економічному зростанню країни.

Список використаних джерел

1. Швайка М.А. Банківська система України: шляхи реформування і підвищення ефективності. - К.: Парламентське видавництво. - 2000.
2. Національний банк і грошово-кредитна політика: Підручник / За ред. А.М. Мороза та М.Ф. Пудовкіної. - К.: КНЕУ, 1999.
3. <http://www.bank.gov.ua>

УДК336.075.8

Попкова Ю.В., студентка
Мушнікова С.А., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України

ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ РІВНЯ

Сучасний освітній процес вимагає впровадження інновацій, які сприяють формуванню всебічно розвиненої особистості, йогонеможливо уявити без фінансів. Ми живемо в економічному середовищі, яке передбачає більш індивідуальну відповідальність за власні рішення. Фінансова грамотність - важливий елемент знань, який необхідний для прийняття рішень.

Слід зазначити, що фінансова грамотність – поняття, що виходить за межі політичних, географічних та соціальних кордонів, - це сукупність знань, умінь, навичок, які допомагають громадянам приймати свідомі рішення і здійснювати ефективні дії з метою управління своїми коштами на даний час і в майбутньому. Сучасний світ зробив великий технологічний крок у своєму розвитку і продовжує рухатись далі.

Гроші забезпечують функціонування усіх сфер людського суспільства. Використання фінансової інформації, застосування фінансових знань є необхідними елементами будь-якого напряму діяльності людини. Фінансова грамотність допомагає зрозуміти ключові фінансові поняття і використовувати їх для прийняття рішень про доходи, витрати і заощадження, для вибору відповідних фінансових інструментів, планування бюджету, нагромадження коштів на майбутні цілі, все це і стало її метою.

Фінансово грамотні люди більшою мірою захищені від фінансових ризиків і непередбачуваних ситуацій. Вони відповідальніше ставляться до управління особистими фінансами, здатні підвищувати добробут за рахунок розподілу наявних грошових ресурсів і планування майбутніх витрат, адже, фінансово обізнаний громадянин буде сприяти розвитку економіки.

Фінансова грамотність включає три взаємопов'язаних елементи: установки, знання і навички.

Правильні установки – це базис фінансової грамотності. Мова йде про формування культури фінансової поведінки, яка починається з планування сімейного бюджету, причому на тривалу перспективу, і вироблення стратегії реалізації потреб життєвого циклу.

Необхідні знання – передбачають насамперед знання принципів та схем функціонування фінансового ринку, розуміння природи та функцій фінансових інститутів, інструментів, ази юридичної і податкової грамотності, розуміння меж відповідальності фінансових інститутів перед клієнтами і клієнтів перед фінансовими інститутами, володіння мінімальним фінансовим словником, включаючи поняття ризику і прибутковості, дисконтування, інфляції, розуміння відмінностей між готівкою і безготівковими платежами тощо.

Необхідні навички – вміння читати договір і розуміти інформацію, що міститься в ньому, порівнювати між собою пропозиції різних компаній, вміння подавати претензію або скаргу в тому випадку, якщо його права порушені, вміння шукати і знаходити інформацію про стан фінансового ринку тощо.

Діяльність з підвищення фінансової грамотності охопила весь світ. Підвищення рівня фінансової грамотності необхідне як для забезпечення стабільності фінансового сектору, так і для інформування споживачів та підвищення їхньої відповідальності. Тому дуже важливо забезпечити належну законодавчу та регуляторну базу, яка б підтримувала споживачів, коли вони прийматимуть фінансові рішення, спираючись на нові знання.

Фінансова криза в Україні дала зрозуміти, що існує потреба у кращих стандартах розкриття інформації та реалізації фінансових послуг для споживачів. Існує цільова програма, розроблена світовим банком, – «стратегія захисту прав споживачів і фінансова грамота України 2012-2017». Вона передбачає комплекс заходів, що реалізується спільно з випуском друкованих довідників, проведенням лекцій, семінарів.

На мікрорівні економічні наслідки низької фінансової грамотності населення знаходять прояв у зростанні кількості фінансових зловживань, в накопиченні надлишкової кредитної заборгованості, неефективному розподілі заощаджень. На макроекономічному рівні низька фінансова грамотність людей стримує розвиток фінансових ринків, підриває довіру до фінансових інститутів і державної політики щодо їх регулювання, обумовлює додаткове навантаження на бюджети усіх рівнів, призводить до зниження темпів економічного зростання. Неосвіченість і недовіра громадян до фінансових ринків, нерозуміння контрактних відносин, базових основ фінансів також стримують розвиток підприємницької діяльності та малого бізнесу. Сталий розвиток економіки залежить не тільки від впровадження більш ефективних виробничих і фінансових технологій, але і від того, наскільки населення здатне їх використовувати. Дана проблема була позначена на найвищому рівні, і її рішення набуло державне значення.

Низький рівень фінансової грамотності призводить до негативних наслідків для споживачів фінансових послуг, держави, приватного сектору та суспільства в цілому. Для споживачів фінансових послуг низький рівень фінансової грамотності призводить до:

- 1) прийняття неефективних рішень і, як результат, до зменшення довіри до фінансових інститутів;
- 2) «виключеності» з можливості використання переваг фінансового ринку;
- 3) високому рівню персональних боргових зобов'язань;
- 4) масових банкрутств фізичних осіб;
- 5) передачі негативного фінансового досвіду підростаючому поколінню;
- 6) схильності до ризиків шахрайства та недобросовісної поведінки продавців фінансових послуг;
- 7) низькому рівню заощаджень для життєво важливих цілей;
- 8) неефективного формуванню пенсійних заощаджень та управління ними.

Для держави низький рівень фінансової грамотності є однією з перешкод розвитку платіжної індустрії в цілому, обмежує можливості і знижує ефективність регулювання фінансових ринків, захисту прав споживачів, перешкоджає переходу до пенсійної системи, заснованої на більшій індивідуальній участю.

Для приватних організацій, що надають фінансові послуги, низька фінансова грамотність споживачів сприяє зростанню негативних зовнішніх ефектів, вироблених недобросовісними постачальниками фінансових послуг, що призводить до зниження рівня довіри до сектору в цілому.

З точки зору економіки в цілому недостатній рівень знань у галузі фінансових послуг означає низький рівень залучення широких верств населення в їх споживання, а значить обмежує рівень і якість заощаджень та інвестицій, що визначають потенціал економічного зростання.

Сучасна ринкова економіка передбачає широку участь населення в інвестиційних, страхових та іпотечних схемах, що допомагають вирішити питання пенсійного накопичення, соціального і медичного страхування, освіти і житла. Збільшення і раціональне використання заощаджень забезпечує більш високий рівень економічної і соціальної стабільності та одночасно створює основи стійкості фінансової системи і макроекономічної збалансованості.

Активна ощадна поведінка населення, використання накопичувальних і страхових інструментів передбачає досить високий рівень фінансової грамотності, який дозволяє громадянам активно взаємодіяти з фінансовими інститутами, широко використовувати продукти банківського і страхового сектора, системи пенсійного страхування.

Фінансова грамотність допомагає домогосподарствам середнього класу ефективно планувати і використовувати родинний бюджет, приймати рішення у сфері особистих фінансів, виходячи зі своїх довгострокових інтересів, уникати зайвої заборгованості, орієнтуватися в складних послугах та продуктах, що

пропонуються фінансовими інститутами, розпізнавати загрози і знижувати ризики шахрайства з боку потенційно недобросовісних учасників ринку. Отже, розвиток фінансової грамотності є важливим напрямком зміцнення середнього класу, ощадної поведінки населення як основи макроекономічної стабільності і розвитку сучасного фінансового сектора.

У довгостроковому плані місце фінансової грамотності населення визначається зростанням значення індивідуальних фінансових рішень у забезпеченні особистого добробуту на всіх етапах життєвого циклу – при отриманні освіти, створенні сім'ї, народженні дітей, забезпеченні домогосподарства житлом, зміні сфери діяльності і закінченні трудової діяльності, виході на пенсію тощо.

Підвищення ролі особистої відповідальності за власні фінансові рішення відбувається в останні десятиліття на фоні розширення споживчого сектору фінансового ринку, зростання різноманітності та складності фінансових продуктів, загального зростання доходів та заощаджень населення, що робить проблему підвищення фінансової грамотності ще більш актуальною.

Недостатня фінансова грамотність сьогодні є перешкодою для розвитку окремих фінансових інструментів і сегментів фінансового ринку. Підвищення її рівня сприятиме прискоренню процесу здійснення пенсійної реформи, реформи банківського і страхового секторів, зокрема, збільшенню попиту на послуги добровільних пенсійних накопичень і страхування.

Зростання фінансової грамотності населення дозволить більш активно розвиватися сектору безготівкових фінансових транзакцій, підтримає тенденцію до зниження готівкового грошового обігу, що також буде вести до збільшення збору податків, прозорості і підконтрольності фінансового сектора.

Підвищення фінансової грамотності сприяє зростанню якості фінансових послуг, дозволяє розширити можливості громадян ефективніше використовувати фінансові послуги. Цей процес скорочує уразливість перед фінансовими кризами, а також веде до поступового зниження ризиків зайвої особистої заборгованості громадян за споживчими кредитами, зменшення ризиків шахрайства з боку несумлінних учасників ринку, будучи важливим фактором захисту споживачів фінансових послуг.

Фінансово грамотне населення в цілому краще підготовлене до кризових ситуацій і може краще захистити себе, краще орієнтуватися в умовах світової фінансової кризи: вибирати собі пенсійні плани зберігати свої накопичення, правильно приймати інвестиційні та інші фінансові рішення і не піддаватися паніці.

Фінансова грамотність може допомогти: зміцнити довіру до фінансового сектору; скоротити бідність; захистити активи; створити багатство; уникнути хижацьких і нереалістичних фінансових схем, адже вона забезпечує краще розуміння принципів заробляння, витрачання, заощадження та інвестування і дає громадянам більший контроль над власним життям і засобами до існування і знаючи та розуміючи фінансовий ринок, громадяни імовірніше плануватимуть і реалізовуватимуть обачливі фінансові рішення.

Таким чином, основами фінансової грамотності є:

- **грамотний підхід до коштів.** В цьому пункті потрібно повністю змінити своє ставлення до грошей і навчити себе сприймати їх як гнучкий інструмент, яким можна легко і просто управляти, не залежати від грошей, а робити так, щоб вони працювали на вас і ваш добробут;

- **облік і ретельне планування своїх фінансових коштів.** Тільки за допомогою особистого фінансового плану, який ви можете скласти самостійно або скористатися послугами особистого фінансового консультанта, у вас вийде раціонально управляти всіма своїми доходами і витратами, правильно поставити перед собою цілі, на які необхідно накопичити певну суму грошових коштів. Грамотний підхід до розподілу всіх грошових потоків необхідний для накопичень з метою придбання нерухомості або автомобіля, акумулювання капіталу для створення активів, щоб жити на відсотки, і для багатьох інших фінансових життєво важливих завдань;

- **основи співпраці з фінансовими установами.** Сьогодні щоб стати успішним і багатим, необхідно вміти налагоджувати взаємини з банками, страховими компаніями, брокерами та іншими учасниками фінансового ринку, використовувати інструменти для ефективного управління фінансами, заощадження та примноження грошей. Завдяки великому вибору всіляких програм і послуг, які є на фінансовому ринку, сьогодні можна починати отримувати доходи з самими мінімальними вкладеннями;

- фінансова грамотність включає в себе і розуміння того, що активний спосіб отримання доходу, не буде тривати вічно. Тому потрібно намагатися ще в молодому віці створити джерела пасивного доходу;

- **інвестиції** — це найскладніша, пов'язана з певними ризиками основа фінансової грамотності. Тут необхідно докласти зусиль для того, щоб зрозуміти всі нюанси, які можуть вас очікувати в різних сегментах. І чим вище очікується прибутковість від вкладених інвестицій, тим вище ризики втрати ваших грошей. Ідеальний вихід в цьому випадку — послуги особистого фінансового консультанта, який зможе допомогти вам скомпонувати портфель інвестицій і мінімізувати ризики.

На підставі думки експертів можна виділити функції, які повинні бути покладені на державу в програмі підвищення фінансової грамотності населення.

Координаційно-консолідуєча функція. Держава повинна виробляти цілі програми і способи їх досягнення - бути єдиним координаційним центром, організатором публічної дискусії по цій темі, визначити єдині стандарти. Держава також повинна стежити за тим, щоб забезпечити реалізацію програми на всій території країни, навіть у тих регіонах, де у підвищенні грамотності населення в даний момент учасники ринку не зацікавлені. Важливим завданням саме держави є завдання не допустити того, щоб програми підвищення фінансової грамотності звелися до рекламних і маркетингових дій по просуванню продуктів та залученню клієнтів.

Моніторингова та аналітична функції. Саме держава здатна акумулювати інформацію про проблемних зонах ринку фінансових послуг для населення.

Контролююча і регулююча функції. Держава - регулятор даних ринків, воно забезпечує ліцензування, моніторинг та захист, стежить за тим, щоб недобросовісні учасники не мали можливості надавати послуги населенню, проводить політику підвищення прозорості роботи фінансових інститутів: розкриття інформації, уніфікація договорів, своєчасне забезпечення законодавчої бази. Ця функція держави надзвичайно важлива, оскільки ФГ не захистить людей від шахрайства, якщо регулюючі та законодавчі органи не створять умов для добросовісної конкуренції. У цьому зацікавлені як споживачі, так і учасники фінансового ринку.

Освітня функція. Держава має в своєму управлінні освітні установи і здатне вплинути на те, які знання будуть доноситися до школярів і студентів.

Таким чином, на підставі викладених матеріалів, можна зробити висновок, що проблема фінансової грамотності є відносно новою, але вкрай актуальною, але розпочато активний процес дослідження проблеми та пошук шляхів її вирішення.

Рішення даної проблеми має державне значення і за результатами серйозних досліджень поточного рівня фінансової грамотності населення, необхідна розробка стратегій і програм у цій галузі, її реалізація передбачає створення стійких інститутів, залучених до програми фінансової освіти та інформування населення, а також побудову системи оцінки рівня фінансової грамотності та ефективності заходів, спрямованих на її збільшення, а також підвищення розвитку системи фінансової освіти і зміцнення захисту прав споживачів фінансових послуг.

Список використаних джерел:

1. Фінансова грамотність : навч. посібник / авт. кол. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. – Вид. 2-ге, випр. і доп. – К., 2013. – 311 с.
2. Стахович Л. В. Підвищення рівня фінансової грамотності - накопичення в суспільстві людського капіталу / Л. В. Стахович, Л. Ю. Рижановская // Економіка мегаполісів і регіонів. - 2010. - № 3 (33). - С. 12-21.
3. Мунді Ш. Рекомендації щодо розробки національних стратегій з фінансової грамотності / Ш. Мунді. – [Електронний режим доступу]: shaunmundy@hotmail.com
4. Проект розвитку фінансового сектору (FINREP) 2010; Фінансова грамотність та обізнаність в Україні - [Електронний режим доступу]: www.finrep.kiev.ua
5. http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/159.htm
6. <http://vseprogroshi.com.ua/finansova-gramotnist-yaki-instrumenti-dopomozhut-neyu-ovoloditi.html>.
7. <http://fin-gramota.com.ua/>

Калюжина К., студентка
Мушнікова С.А., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України

АНАЛІЗ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ ТА ЗАХОДИ ЇХ ЗНИЖЕННЯ

Інфляція являє собою складне багатоаспектне явище соціально-економічного характеру, властиве в тому або іншому ступені всім країнам: розвиненим, тим, що розвиваються й, звичайно, країнам з перехідною економікою.

Серйозною проблемою інфляція залишається для України. Без зниження рівня інфляції неможливо досягти економічного процвітання країни, оскільки інфляція стримує розвиток і банківської системи, і фінансових ринків. Не можна заперечувати, що за роки реформ були досягнуті значні результати в боротьбі з інфляцією. Проте, навряд чи можна говорити про те, що в Україні вироблений ефективний механізм управління інфляційними процесами. Досвід антиінфляційного регулювання в Україні свідчить про недостатню адекватність монетарних режимів і використовуваних Національним банком України інструментів грошово-кредитного регулювання подолання інфляції. Як правило, вони запозичуються із закордонної практики антиінфляційного регулювання й найчастіше не враховують особливостей української економіки. Поступове зниження рівня інфляції в останні роки може бути пояснено сприятливою зовнішньоекономічною кон'юнктурою, що дозволила трохи нормалізувати економічну ситуацію в країні.

Як і раніше, актуальним і необхідним залишається завдання побудови такої моделі антиінфляційного регулювання, що дозволить, з одного боку, ефективно управляти грошовою масою, а, з іншого боку - сприяти розвитку вітчизняного виробництва [1].

Інфляція(від англ. inflation-роздування) - це процес підвищення загального рівня цін. Зворотною стороною інфляції є зниження купівельної спроможності грошей. Вона характерна, насамперед, для паперових та безготівкових грошей, які не мають власної вартості і не є реальним товаром. Після зникнення золотої основи грошей інфляція набула глобального характеру і стала невід'ємною рисою сучасної економіки.

Приблизно кожні десять років в економіці України трапляються інфляційні «злети». Розглянемо причини, а також найбільш чіткі приклади інфляції в Україні [2].

Як свідчать дані таблиці 1, інфляційні процеси протягом 1991 - 1993 р.р. набули в Україні найвищі темпи серед інших постсоціалістичних держав. Пояснити це можливо не лише станом структурної розбалансованості економіки, нераціональним співвідношенням галузей, продукуючих на виробничий та споживчий ринки. Інфляційні процеси в Україні були

Секція 1. Державне регулювання розвитку промисловості

спричинені їх багатофакторним характером, об'єктивними невдачами перехідної економіки, в томі числі значною мірою залежності від зовнішнього енергопостачання.

Таблиця 1

Індекс споживчих цін країн СНД, 1991-1994 рр.,
у % до попереднього року .[3]

Країни	1991	1992	1993	1994
Азербайджан	212	1039	1213	1880
Білорусь	199	1071	1290	2321
Казахстан	179	1615	1758	1977
Киргизстан	21	1189	1294	378
Молдова	214	1209	1284	586
Росія	200	2609	940	303
Таджикистан	213	1007	2236	339
Туркменістан	213	870	1731	2814
Узбекистан	197	515	1332	1650
Україна	390	2100	10256	501

За даними Кабінету Міністрів України у 1994 - 1995 рр. інфляція в Україні приблизно на 86% визначалась збільшенням обсягів грошової маси і швидкістю її обігу та на 14% - зниженням обсягів виробництва. Насправді, цей вплив є більш багатобічним і глибоким. Він діє також через співвідношення попиту і пропозиції, експорту й імпорту, валютного курсу тощо.

Серед чинників та факторів інфляції в українській економіці 90-х років слід зазначити наступні: неважена первинна емісія грошей; структурні перекося у матеріальному виробництві та ціновій політиці; витратність економіки та непродуктивні витрати окремих виробництв; значна руйнівність товаропродуктової сфери та неефективність безготівкової системи розрахунків; від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі та неконтрольований експорт; доларизація економіки.

Серед причин виникнення інфляції на сьогоднішній день є:

- зростання державних витрат, на фінансування яких держава вдається до грошової емісії, збільшуючи грошову масу понад потреби товарного обігу. Найбільш яскраво виражено у воєнні та кризові періоди, саме вони зараз прогресують в Україні;

- надмірне розширення грошової маси за рахунок масового кредитування, причому фінансовий ресурс для кредитування береться не із заощаджень, а з незабезпеченої емісії валюти;

- монополія великих фірм на визначення ціни і власних витрат виробництва, особливо у сировинних галузях;

- монополія профспілок, яка обмежує можливості ринкового механізму визначати прийнятний для економіки рівень заробітної плати;

- зниження курсу національної валюти при стабільному рівні грошової маси і великому обсязі імпорту товарів;

- збільшення державних податків і мит, акцизів і т. д.

Методами регулювання інфляційних процесів можна вважати:

Секція 1. Державне регулювання розвитку промисловості

- грошові обмеження, обмеження доходів населення через заморожування заробітної плати;
- розв'язання проблем дефіциту державного бюджету. Дефіцит державного бюджету повинен покриватися не додатковою емісією грошей, а шляхом державних позик, які можна буде погасити;
- реформи оподаткування, скорочення податкових ставок;
- структурна перебудова і конверсія військового виробництва;
- регулювання валютного курсу;
- приватизація;
- засоби збільшення норм заощаджень та зменшення їх ліквідності;
- скорочення платоспроможного попиту в результаті проведення грошової реформи;
- підвищення процентних ставок за кредит;
- заморожування підвищення цін, коли має місце ріст попиту на ринку споживчих товарів і коли маса цих товарів не може збільшуватися [5].

Нижче надана динаміка індексу інфляції в Україні з 2005 року, яка показує реальну ситуацію в економіці [6].

Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік визначають завдання та показники діяльності Національного банку України (далі – Національний банк) у середньостроковій перспективі для забезпечення стабільності грошової одиниці України та досягнення цілей, визначених

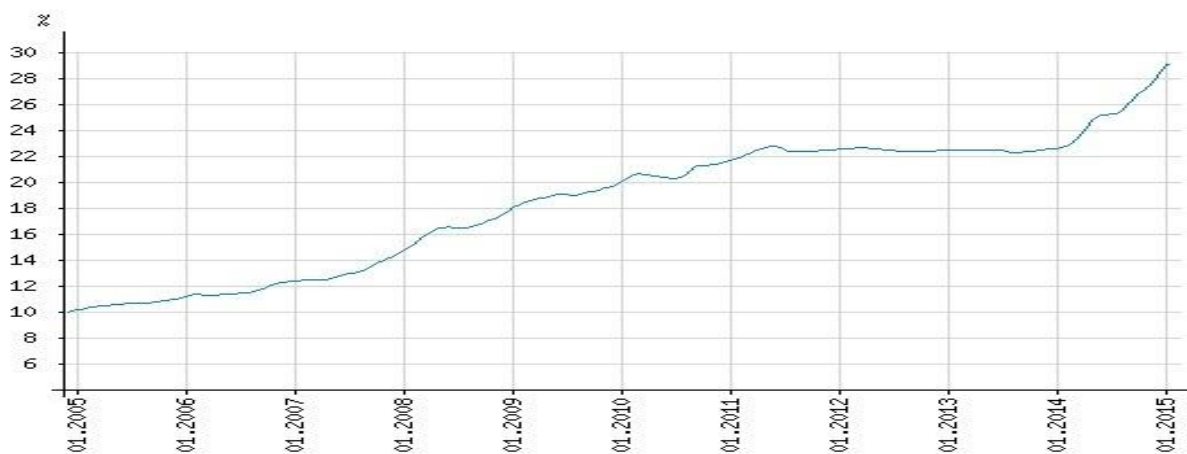


Рис. 1. Динаміка індексу інфляції за 2005 – 2014 р.р.

Законом України «Про Національний банк України», і враховують тенденції та прогноз розвитку економіки, бюджетної сфери та грошово-кредитного ринку.

Пріоритетною метою грошово-кредитної політики є досягнення та підтримка цінової стабільності в державі, головним критерієм чого розглядається досягнення та підтримання в середньостроковій перспективі (від 3 до 5 років) низьких стабільних темпів інфляції, що вимірюються індексом споживчих цін у межах 3 - 5 % на рік. Для досягнення пріоритетної мети вживатимуться заходи щодо стабілізації та збалансованого розвитку валютного ринку.

Економічні, соціальні та політичні виклики, яких зазнає Україна у 2014 році, зумовлюють значні ризики та невизначеності стосовно подальшого розвитку економіки та фінансових ринків. Заходи з відновлення макроекономічної та фінансової стабільності в державі, а також продовження проведення економічних і соціальних реформ в короткостроковому періоді можуть зумовлювати збереження підвищеного інфляційного тиску. За таких умов проведення грошово-кредитної політики упродовж найближчих років виходитиме з необхідності сприяння поступовому зниженню темпів інфляції, маючи на меті досягнення середньострокової інфляційної цілі до 2018 року. На шляху наближення до середньострокової інфляційної цілі передбачається така орієнтовна траєкторія приросту споживчих цін у річному вимірі: на кінець 2015 року - 9 %, на кінець 2016 року - 7 %, на кінець 2017 року - 5 %. Досягненню середньострокової цілі сприятиме передбачений на другу половину 2015 року перехід до монетарного режиму інфляційного таргетування, чому передуватиме реалізація комплексу заходів, спрямованих на створення відповідних макроекономічних, інституційних, організаційних та технічних передумов.

Відповідно до законодавства України в межах, що не перешкоджатимуть забезпеченню стабільності грошової одиниці, грошово-кредитна політика також спрямовуватиметься на сприяння стабільності банківської системи, а також на сприяння стійким темпам економічного зростання та підтримку урядової економічної політики. Успішність роботи Національного банку за наведеними напрямками визначатиметься в комплексі з результативністю заходів економічної політики Уряду на підставі критеріїв, що містяться у відповідних прогнозних і програмних документах економічного та соціального розвитку.

Головні ризики щодо досягнення цілей та орієнтирів грошово-кредитної політики у короткостроковій перспективі концентруються довкола розвитку подій на сході України. Тривале збереження конфлікту, з одного боку, негативно впливатиме на ринкові очікування населення та бізнесу, з іншого - на економічну активність внаслідок ускладнення ведення господарської діяльності в окремих регіонах, а також звуження зовнішніх ринків збуту через взаємне запровадження обмежувальних заходів у торгівлі з Росією. У більш тривалій перспективі головні ризики концентруватимуться довкола можливої несприятливої динаміки світових фінансових та товарних ринків, а також ефективності здійснення економічних реформ у країні[7].

Список використаних джерел

- 1.Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О. Макроекономіка: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 851 с.
2. Найденов В.С., Семенковський А.Ю. «Інфляція та монетаризм» ,Київ 2003.

3. Кравченко С., Теленик С. Інфляція в ринковій економіці: сутність, причини і взаємозв'язок з макроекономічними показниками // Економіка, фінанси, право. – 2002. – №7. – С.9-12

4. Заболоцький Б.Ф. Розміщення продуктивних сил України. Національна макроекономіка: Підручник. – К.: Либідь, 2003. – 368 с.

5. Сколотяний Ю. Кабмін, Нацбанк, інфляція та курс // «Дзеркало тижня», № 13 (541) Субота, 9 - 15 Квітня 2005 року.

6. Царенко О.М., Бей Н.О., Сало І.В. Економіка розвитку. – С.: ВТД «Університетська книга», 2004.

7. Ст. 9 Закону України «Про Національний банк України».

8.<http://www.rbcua.com/ukr/news/sovet-nbu-opredelil-glavnym-napravleniem-denezhno-kreditnoy-17092014104000>.

УДК347.73:336.27(477)

Матвиенко Ю.А., студентка
Мушнікова С.А., к.э.н.,
доцент кафедри фінансов,
Національна металургічна академія України

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА

Осуществляя операции государственного кредитования внутри страны, государство является заемщиком средств, а население, предприятия, организации - кредиторами. В международных экономических отношениях государство выступает в роли, как заемщика, так и кредитора.

Характеризуя сущность государственного кредита, необходимо отметить, что формирование с помощью государственных кредитных отношений дополнительных финансовых ресурсов для финансирования общегосударственных расходов - это только одна его сторона. Второй являются отношения, предопределенные платностью и возвратностью ресурсов, которые мобилизованы с помощью государственного кредита. Государство гарантирует возвращения средств с оплатой кредиторам установленного дохода, как правило, в виде процентов. Стоит также обратить внимание на понятие «условный государственный кредит», когда государство выступает гарантом по кредитам, предоставленным иностранным заемщикам, местным органам власти, государственным предприятиям. Существование государственного кредита предопределяет появление государственного долга. Внутренние и внешние заимствования, которые на определенный период времени оформляются в виде государственного долга, являются не только индикатором финансового состояния страны, но и показателем её конкурентоспособности. Государственный долг образуется в результате финансирования дефицита государственного бюджета, который, в свою очередь, отображает превышение бюджетных расходов над налогами, сборами и другими обязательными

платежами в бюджет. Абсолютные значения государственного долга могут быть большими, однако долг всегда должен находиться в соответствующей пропорции к уровню бюджетного дефицита и темпов роста ВВП. Рост ВВП приводит к относительному снижению государственного долга в процентах ВВП, что даёт возможность сводить бюджет с дефицитом, не увеличивая отношения долга к ВВП. Выполнение государством своих регулятивно-контролирующих функций не возможно без законодательно определенных и установленных размеров внутренних и внешних заимствований и государственных гарантий на текущий бюджетный год. Государственный долг имеет экономически обоснованные границы, которые дают правительству возможность обслуживать его без риска возникновения кризиса неплатежей. В Украине государственные внутренние и внешние заимствования и предоставления государственных гарантий осуществляются в пределах установленных на каждый бюджетный период предельных объемов государственного внутреннего и внешнего долга Украины и предоставления гарантий. Представленная тема является актуальной для Украины, т.к. основным способом получения дополнительных финансов является государственный кредит, в вопросах погашения которого государство часто сталкивается с определёнными проблемами и трудностями.

Целью работы является изучение сущности внешнего государственного долга, природы его возникновения и путей разрешения проблем, связанных с выплатой этого долга в Украине.

Государственный долг - это сумма задолженности государства по выпущенным и непогашенным внутренним государственным заимствованиям, а также сумма финансовых обязательств по отношению к иностранным кредиторам на определенную дату, включая выданные гарантии по кредитам, которые предоставляют местным органам власти, государственным предприятиям, иностранным поставщикам.

Существование государственного кредита приводит к появлению государственного долга, который разделяют на текущий и капитальный, внутренний и внешний. Важным вопросом является экономическое обоснование границы государственного долга. В большинстве стран мира, в том числе и в Украине, объем внутреннего государственного долга регулируются законодательством.

К долговым обязательствам правительства Украины принадлежат выпущенные им ценные бумаги, другие обязательства в денежной форме, гарантированные правительством Украины, а также полученные им кредиты. Долговые обязательства правительства Украины выступают в виде облигаций внутренних государственных займов и обязательств казначейства Украины. В отдельных случаях могут применяться и другие формы правительственных обязательств. Характер и условия их в каждом конкретном случае определяет правительство Украины.

Внешний государственный долг – это задолженность государства иностранным кредиторам, то есть гражданам и организациям других стран.

Государственный внешний долг Украины - это задолженность по непогашенным внешним ссудам и невыплаченным по ним процентам на определенную дату. Этот долг состоит из долговых обязательств перед международными финансовыми организациями: МВФ, Мировым банком, ЕС, ЕБРР; иностранными странами-кредиторами: Россией, Туркменистаном, Германией, США, а также иностранными банками (фидуциарные ссуды) и корпорациями. Следовательно, государственный внешний долг – это задолженность по займам, привлеченным из иностранных источников. При этом государство играет роль заемщика или гаранта погашения этих ссуд другими заёмщиками.

К составляющим государственного внешнего долга относят:

- прямой долг, который формируется с помощью привлечения иностранных кредитов, непосредственным заемщиком по которым является государство, выпуск государственных ценных бумаг в виде внешних государственных ссуд. Кредитные отношения базируются на прямом государственном управлении;

- условный долг, который формируется при нормативно административной регуляции заимствований за счет иностранных кредитов, привлеченных другими заемщиками под гарантии государства (гарантированный государственный долг). Ответственность за обслуживание этих кредитов несет или государство, или предпринимательская структура - заемщик, который самостоятельно погашает иностранные кредиты за счет собственных средств. Если непосредственный заемщик-предприятие не выполняет своих долговых обязательств перед нерезидентами, то по условиям соглашения о займе вступает государственная гарантия относительно выполнения платежей в интересах иностранного кредитора.

Основными кредиторами отечественных предприятий является Германия и США. Значительная часть их средств направлена в отрасли агропромышленного комплекса Украины, в металлургическую промышленность, на образование и здравоохранение.

Учитывая негативный опыт привлечения ссуд под гарантию правительства, государство фактически приостановило этот процесс, оно гарантирует выполнение только тех проектов, которые имеют для страны стратегическое значение.

Определение уровня задолженности связано с основными макроэкономическими параметрами: динамикой производства и экспорта, уровнем процентной ставки, динамикой валютных курсов, бюджетным дефицитом. Согласно международных стандартов, уровень внешней задолженности Украины сравнительно невысокий.

Неразрешённой проблемой Украины является неправильно контролируемые абсолютные и относительные показатели внешнего долга, их краткосрочная ликвидность – отношение платежей к имеющимся валютным резервам. Для стран, которые осуществляют радикальные экономические реформы, внутренние ссуды и внешняя финансовая поддержка необходимы для

финансирования структурных превращений, ускорения стабилизации экономики и достижения экономического роста.

Однако механизм влияния ссуд на макроэкономическую ситуацию не однозначен. Структура государственного долга по использованию привлечённых средств свидетельствует, что государственные ссуды преимущественно направлялись на текущие потребности государства: обеспечение стабильности функционирования денежно-кредитной системы, финансирования дефицита платежного баланса и государственного бюджета и осуществления «критического импорта» (преимущественно энергоресурсов). И только небольшая их часть направлялась непосредственно на развитие экономики. Беспокойство вызывает большой удельный вес кратко- и среднесрочных обязательств (13 % - до 5 лет, 62 % - от 5 до 10 лет, 11 % - от 10 до 15 лет, 14 % - свыше 15 лет).

В результате нерациональных и лишних внешних заимствований могут возникнуть такие долговые обязательства перед нерезидентами, которые в будущем значительно ограничат возможности правительства относительно осуществления независимой экономической политики. Обосновывая экономические последствия государственного долга, применяют разные критерии для определения влияния на финансовую систему: срок существования долга, его структуру, размер платежей, изменение в делении и использовании ВВП на потребление, инвестиции, экспорт товаров и услуг.

Под управлением государственным внешним долгом понимают совокупность действий, связанных с подготовкой к выпуску и размещением долговых обязательств правительства, регулирования рынка государственных ценных бумаг, предоставление государственных гарантий, обслуживание и погашение долга и т.д. Управление внешним долгом предусматривает такие этапы:

- привлечение кредитных ресурсов, в том числе предоставление гарантий;
- размещение (направление использование);
- обслуживание (уплата процентов и основного объема долга);
- уточнение и изменение условий привлечения,
- размещения и погашения.

Мировой опыт решения проблемы внешней задолженности допускает три возможных сценария:

1. Оптимистический. Страна-должник постепенно выплачивает не только проценты, но и сумму основного долга. Для этого необходим профицит бюджета, за счет которого и осуществляется погашение долгов. Полный расчет по долгам является кардинальным вариантом решения проблемы долгов, но это обеспечивается не только сбалансированностью бюджета, но и достижением устойчивого позитивного сальдо, которое может генерировать только здоровая экономика.

2. Пессимистический. Погашения основного долга и процентных платежей рефинансируется за счет новых иностранных кредитов. Внешний

долг принимает формы финансовой пирамиды, которая в перспективе неминуемо развалится, что и приведет к отказу возвращать долги. Отказ от уплаты долгов имеет только одно преимущество - отсутствие необходимости его обслуживать и возвращать. Однако страна-должник имеет по большей части более существенные потери: уменьшение прибылей от международной торговли, исключения из международного рынка ссуд, арест активов и т.д.

3. Нулевой. Страна-должник своевременно выплачивает проценты по кредитам, а сумма новых иностранных ссуд не превышает суммы, выплаченной в счет погашения долга. Вследствие этого внешний долг надолго замораживается. Необходимым условием успешной уплаты внешней задолженности является решение так называемой проблемы трансферта. Она имеет три главных аспекта:

Бюджетный - обеспечение превышения прибылей над затратами, что требует реализации системы мероприятий для увеличения бюджетных поступлений (путем создания налогового кодекса, который стимулирует частные инвестиции) и уменьшения бюджетных расходов (за счет ограничений государственных инвестиций с широким привлечением к инвестированию коммерческих банков, пенсионных фондов, страховых компаний; проведение реформ в социальной и жилищно-коммунальной сферах, чтобы льготы получали только те, кому они реально необходимы; погашение долгов перед бюджетом предприятиями-монополистами, сокращение бюрократического аппарата ит.д.).

Ресурсный - уплата внешней задолженности за счет экспортных поступлений или активного сальдо торгового баланса.

Системный - наращивание физического объема экспорта при адекватном увеличении его стоимостного объема. Универсальные правила кредитно валютной политики в условиях наличия большой внешней задолженности предусматривает:

1. рост привлекательности взносов в национальной валюте;
2. стимулирование резидентов относительно кредитной операции в национальной валюте;
3. привлечение средне- и долгосрочных финансовых средств;
4. осуществление эффективного валютного контроля.

Таким образом, проблемы государственного долга состоят не в его величине - в абсолютных суммах относительно ВВП и объёма бюджета, а в обеспеченности платёжеспособности государства тремя главными факторами:

1. Наличием ресурсов, т.е. потенциальных источников доходов и всех видов самофинансирования, что подразумевает:

предоставление льготных условий в сфере налогообложения для предприятий, выпускающих конкурентоспособную продукцию;

предоставление ссуд и кредитов предприятиям, которые специализируются на разработке и внедрении в производство инноваций;

создание благоприятных условий для привлечения в экономику государства иностранных инвестиций.

2. Динамикой расходов, которые зависят от уровня социально-экономического развития Украины, т.е.:

модернизация оборудования и технологического процесса на предприятиях;

обеспечение предприятий рабочими квалифицированными кадрами.

3. Желанием кредиторов покупать долговые обязательства.

Следует отметить, что для предотвращения кризисных ситуаций в сфере государственного кредита, необходимо усовершенствовать систему управления государственным долгом, на основе разработки коротко- и долгосрочных стратегий управления портфелем обязательств государства. Целью стратегии государственных займов является определение оптимальной структуры и объёма государственного долга с тем, чтобы снизить стоимость обслуживания займов и минимизации риска, возникающего при получении кредита.

Список использованных источников

1. Бедь В.В., Когут Ю.М. Фінанси: Навч.-метод. посіб. Для самостійного вивчення дисципліни. - К.: МАУП; Ужгород: ЗІ ім. А. Волошина, 2004.

2. Близнюк О.П., Лачкова Л.І., Оспіщев В.І. та ін.; За ред.. Оспіщев В.І. Фінанси: Навч. посіб.- К: Знання, 2006.

3. Опарін В.М. Фінанси(загальна теорія): Навч.посібник. - К.: КНЕУ, 1999.

4. Фінанси (теоретичні основи); Підручник /М.В. Грідчіна, В.Б. Захожай, Л.Л. Осіпчук та ін.; Під. кер-вом і за наук. ред. М.В. Грідчіної, В.Б. Захожая. - 2-ге вид., випр. і допов. - К.МАУП, 2004.

УДК 336.02

Попкова Ю.В., студентка

Петрова Л.В.,

старший викладач кафедри фінансів,

Національна металургійна академія України

АКТУАЛЬНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Питання розвитку податкової політики на сьогодні відносяться до найактуальніших в економічному та соціальному житті України. Це зумовлено новими явищами в економіці держави.

В сучасних умовах розвитку країни суттєвим елементом регулювання фінансової політики і економіки в цілому - є державний податковий контроль, що забезпечує ефективне функціонування фінансової системи та, як результат, сприяє формуванню, наповненню і використанню фінансових ресурсів бюджетів різних рівнів.

Перед податковим контролем, як складовою податкової системи, стоять завдання подолання нерівномірного розподілу податкового навантаження в

економіці, вдосконалення неефективної на сьогодні системи податкових пільг, зменшення заборгованості зі сплати податків і зборів до бюджету, сприяння розробці та запровадженню стабільного, прозорого законодавства, з метою детінізації української економіки та легалізації доходів юридичних і фізичних осіб.

Значимість податкового контролю в умовах трансформаційної економіки особливо зростає через суттєву залежність від податкової складової бюджетів усіх рівнів, все ще низьку податкову культуру населення в цілому і платників податків, зокрема.

Між тим, реалізації всіх функцій податкового контролю перешкоджає законодавча неврегульованість основних засад і процедур його здійснення: відсутність спеціального закону про податковий контроль, визначення його видів, форм та методів. Недосконалою є і організаційна структура Державної фіскальної служби (ДФС) України.

Ефективний податковий контроль має забезпечувати прозоре економічне адміністрування податкових відносин при оптимальному розмірі витрат на його здійснення і являє собою необхідну умову функціонування податкової системи. За його відсутності або малої ефективності важко розраховувати на те, що всі платники податків будуть своєчасно і в повному обсязі сплачувати податки і збори, що, у свою чергу, може поставити під загрозу економічну безпеку держави.

Сучасне реформування фіскальної служби, спрямоване на європейську і світову інтеграцію економіки України.

Основна його мета – створення дієвої системи отримання державою доходів на основі добровільного виконання платниками податків вимог податкового законодавства; компетентного, чесного, неупередженого адміністрування податків; сприяння розвитку підприємництва та економічному піднесенню держави. Зазначене потребує одночасного реформування податкової системи і податкового контролю, який має виконувати задекларовані цілі по адмініструванню податків, профілактиці, виявленню і припиненню податкових правопорушень.

Питання про роль фіскальної політики як інструменту регулювання економіки є особливо актуальним в сьогоднішні дні, коли виникла реальна потреба пошуку джерел виходу з кризи, боротьби з інфляцією, забезпечення належного життєвого рівня населення, стимулювання розвитку національного виробництва, оскільки всього цього можна досягнути у випадку її ефективного застосування.

Фіскальна політика відіграє ключову роль серед інструментів державного регулювання соціально-економічних процесів у суспільстві, яка відображає запас міцності економіки й обумовлює об'єктивні можливості податково-бюджетного впливу під час економічного спаду або його невизначеності.

Фіскальну політику починають дедалі частіше розглядати як невід'ємний елемент механізму макроекономічної політики, зорієнтованої на транспарентність, відповідальність і довгострокову ефективність. Посилення

інституційних механізмів модернізації фіскальної політики також покликане виконувати сигнальну функцію про зміни у сфері бюджетних видатків і слугувати орієнтиром розширення фіскального простору за умов забезпечення фінансової стійкості.

Останнім часом в Україні простежується тенденція до посилення ролі уряду в регулюванні національної економіки через фінансову систему, тобто здійснюються витрати на програми по соціальному забезпеченню, на підтримку середнього рівня доходів, охорону здоров'я, освіту і так далі.

З початку економічних реформ український уряд узяв орієнтир на введення надзвичайно високого оподаткування на доходи фірм, що негативно позначилося на стані національної економіки і перспективах її підйому. Не випадково у відповідь реакцією є активний розвиток тіншової економіки, внаслідок чого уряд не в змозі зібрати в прибуткову частину бюджету і половини передбачених надходжень.

Сьогодні тема фіскальної політики є дуже актуальною, оскільки від того, як уряд здійснюватиме бюджетно-податкову політику, залежить доля кожної людини, що живе в нашій країні і доля всієї країни в цілому.

Особливої актуальності це питання набуває за умов трансформаційної економіки. На сучасному етапі ринкової трансформації економіки України є потреба подальшого дослідження макроекономічних наслідків фіскальної політики. На перший план у цьому разі виходять проблеми використання фіскальних інструментів для недопущення прискороного зростання цін, впливу заходів фіскальної політики на різні сектори економіки, розроблення пропозицій та рекомендацій щодо підвищення ефективності застосування фіскальних інструментів.

Основним завданням для України повинно стати формування такої фіскальної політики, що дасть поштовх до зростання національної економіки, та можливість вирішення соціальних проблем.

Отже, податковий контроль є суттєвим важелем регуляторної та фіскальної спрямованості в системі державних фінансів, адже за його допомогою можна ефективно впливати на процеси економічного зростання та соціального розвитку. Проведення результативного, модернізованого податкового контролю є головним чинником попередження неплатежів до бюджетів та ефективним засобом наповнення їх дохідної частини одночасно. Виходячи з цього, однією з найсуттєвіших проблем у процесі виходу української економіки із кризи є визначення методів оцінки ефективності проведення податкового контролю.

Перспективи подальших розробок з цього питання полягають у вирішенні питань ефективної реалізації податкового контролю в системі управління державними фінансами, а саме: розробці чітких методичних рекомендацій щодо здійснення контролю працівниками податкових органів та іншими органами управління державними фінансами та виявленні резервів для подальшого динамічного розвитку податкового контролю в Україні.

Фіскальна політика є вагомим інструментом державного регулювання економікою і вимагає всеохоплюючого планування, аналізу, оцінки та контролю. Це надасть широкі можливості для розробки ефективних стратегій державного регулювання, підвищення результативності діяльності сектора державного управління. Також важливого значення слід надавати масштабам державного сектора, виходячи не лише з інтересів економічного зростання, але і його суспільної корисності у національному господарстві.

Список використаних джерел

1. Тропіна В. Б. Соціальні пріоритети фіскальної політики держави у контексті економічного зростання / В. Б. Тропіна // Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2012. – Вин. 79. – С. 61–65.

2. Шевчук О.Д. Сучасні тенденції та напрями удосконалення податкового контролю в Україні / О.Д.Шевчук, І.І.Лоїк // Економіка, фінанси, право. - 2013. - №5. - С. 38-40.

3. Корецька Раєвська Н.-Гармаш В.О., М. Податковий контроль: проблемні аспекти та напрями вдосконалення / В.О.Корецька-Гармаш, Н.М.Раєвська // Часопис економічних реформ.- 2011. - № 1 . - С. 39-44

4. Литвинчук І.В. Податковий контроль: напрями удосконалення / І.В.Литвинчук, Н.М. Бурківська// Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 2 :[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/>

УДК 336.76

Чернатова К.Р., студентка

Мушнікова С.А., к.е.н.,

доцент кафедри фінансів,

Національна металургійна академія України

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ: АНАЛІЗ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Економічні відносини в державі на сьогодні вимагають прозорості грошово-кредитної політики та її узгодженості із іншими складовими загальноекономічної політики держави. Належний рівень прозорості має забезпечити основне підґрунтя її ефективності щодо досягнення цінової стабільності – високу довіру суспільства та відповідність ринкових очікувань загальному вектору грошово-кредитної політики. За таких умов посиленої уваги вимагає процес прийняття та ефективності основних засад грошово-кредитної політики як головного документа Національного банку України.

Дослідження основних засад формування сучасної грошово-кредитної політики набувають актуальності через необхідність пошуку пріоритетних інструментів монетарного регулювання. Аналіз досвіду застосування Національним банком України тих чи інших інструментів дає змогу визначити

рівень ефективності грошово-кредитної політики та запропонувати можливі шляхи його підвищення.

Грошово-кредитна політика, як сукупність таких заходів, реалізованих державою і спрямованих на регулювання грошово-кредитних відносин. Держава створює загальні умови для реалізації цих відносин, формуючи законодавчу базу, визначаючи загальну організацію функціонування кредитних структур і законодавчі основи здійснення грошової емісії та цінних паперів. Розроблена на цій основі грошово-кредитна політика з боку її практичної реалізації забезпечується центральним банком країни, який, виконуючи розроблену та затверджену політику у сфері розвитку кредитно-грошових відносин, в той же час є досить незалежним і самостійним у своїх діях.

Як обґрунтовано підкреслюють вітчизняні вчені, грошово-кредитна політика за своїми глобальними завданнями підпорядкована макроекономічним процесам і в цьому відношенні не є автономною [1].

Грошово-кредитна політика здійснюється як непрямыми (економічними), так і прямими (адміністративними) методами впливу. Різниця між ними полягає в тому, що центральний банк або надає непряме вплив через ліквідність кредитних установ, або встановлює ліміти щодо кількісних і якісних параметрів діяльності банків.

У січні-серпні 2014 умови проведення грошово-кредитної політики надзвичайно ускладнилися: рецесивні тенденції 2012-2013 років були посилені різким погіршенням соціально-політичної ситуації, анексією Криму і подальшим загостренням ситуації на сході країни, а останнім часом і зовнішньою агресією, що значно ускладнило або зробило неможливим ведення економічної діяльності на частині території країни. Обмежені фінансові ресурси державного і приватного секторів зумовили звуження внутрішнього попиту, а несприятлива зовнішня кон'юнктура, зокрема дискримінаційні торговельні дії з боку Росії - зовнішнього. Як результат, реальний ВВП за I і II квартали поточного року знизився на 1,1% і 4,7% відповідно [3].

Накопичені зовнішні дисбаланси, пов'язані із значним дефіцитом поточного рахунку платіжного балансу в попередні роки, створюють істотне девальваційний тиск. Крім того, підвищені ризики соціально-політичної ситуації провокують відплив капіталу з країни і депозитів з банківської системи. З метою посилення здатності економіки та фінансової системи протистояти зовнішнім шокам Національним банком був введений перехід до системи гнучкого обмінного курсу. В результаті в січні-серпні 2014 обмінний курс гривні до долара США на міжбанківському ринку знизився на 66,9% - до 13,6058 грн. / долл. США. [3]

Зниження обмінного курсу гривні, підвищення адміністративно-регульованих цін і тарифів в результаті проведення назрілих економічних реформ, а також погіршення ринкових очікувань позначилися на цінній динаміці. Приріст індексу споживчих цін у річному вимірі у серпні 2014 збільшився до 14,2% в порівнянні з 0,5% у грудні 2013 року [3]. Очікується, що до кінця року індекс споживчих цін зросте на 19% в річному вимірі. В умовах

погіршення очікувань, пік якого припав на кінець I-го кварталу поточного року, що регулюють дії кинулися, насамперед, на відновлення довіри вкладників, забезпечення своєчасного проведення розрахунків і стабілізацію діяльності банків. Були введені додаткові спеціальні механізми підтримки ліквідності банків, збільшено обсяги такої підтримки, пом'якшені вимоги до формування банками обов'язкових резервів, а на валютному ринку застосовані тимчасові регулюючі заходи. Одночасно через інструменти процентної політики стимулювався повернення коштів у банківську систему [2].

Зазначені заходи сприяли деякому поліпшенню ринкових очікувань і поліпшенню в II кварталі 2014 ринкової ситуації, що проявлялося у формуванні в цей період чистої пропозиції готівкової і безготівкової іноземної валюти на міжбанківському ринку і поліпшенні динаміки депозитів населення (у червні було зафіксовано їх приріст). Це дозволило тимчасово пом'якшити окремі регулятивні обмеження на валютному ринку і відмовитися від використання додаткових спеціальних механізмів підтримки ліквідності банків.

Втім, ситуація на грошово-кредитному ринку все ще залишалася хвилюючою. Так, в липні і серпні навіть на тлі позитивних економічних сигналів (зниження місячних темпів інфляції, успішний перший перегляд програми «Стенд-бай», відновлення припливу іноземного капіталу на ринок внутрішніх запозичень) відбувалися значні коливання курсу на валютному ринку і погіршення динаміки депозитів. Для нейтралізації цих тенденцій Національний банк у серпні 2014 ввів 100% -й продаж іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку. Крім того, з вересня 2014 введено ряд нових регуляторних заходів, спрямованих на стабілізацію валютного ринку [2].

Враховуючи необхідність сприяння стабільності банківської системи рівень ліквідності протягом звітного періоду, підтримувався на досить високому рівні. Так середньоденний обсяг коррахунків банків у Національному банку протягом восьми місяців 2014 склав 28,3 млрд. грн. в порівнянні з 25,3 млрд. грн. в 2013 році [3].

Значна частина обсягу коштів з підтримки ліквідності банків внаслідок відтоку вкладів трансформувалася в готівку поза банками, обсяг якої за січень-серпень 2014 збільшився на 21,8%. Це призводило випереджаюче зростання монетарної бази (на 11,2%) порівняно з грошовою масою (на 4,0%) [3].

Очікується, що за результатами поточного року монетарна база має зрости на 28%.

Скорочення ресурсної бази банків та зменшення в складних економічних умовах кількості надійних позичальників мало наслідком зниження кредитної активності банків. За січень-серпень 2014 обсяг кредитів у національній валюті зменшився на 7,6%, в іноземній - на 9,8% [3].

Згідно макроекономічним прогнозам, погоджених Національним банком і Урядом України при здійсненні першого перегляду програми «Стенд-бай», зниження реального ВВП України в 2014 році може скласти 6,5%. Основними факторами такої несприятливої динаміки виступлять шоки, пов'язані з погіршенням умов торгівлі внаслідок взаємного введення обмежувальних

заходів у торгівлі з Росією, а також загостренням ситуації на сході України, зокрема виведенням з господарського обороту великої кількості промислових підприємств, руйнуванням інфраструктури, зменшенням обсягів торгівлі та діяльності малого та середнього бізнесу. Помірне зростання світової економіки і практично стабільні ціни світових ринків металу не дозволять повною мірою компенсувати втрати від вищезазначених факторів навіть за рахунок поліпшення цінової конкурентоспроможності українського експорту. Частково ці втрати можуть компенсуватися в середньостроковій перспективі за рахунок полегшення доступу до ринків Європи і США для української продукції. Найбільш вагомим фактором, який буде підтримувати економічну активність в 2014 році, очікуваний високий врожай зернових культур.

Зростання реального ВВП в 2015 році передбачається на рівні 1,0%. Такий показник найбільшою мірою буде обумовлений шоком (зокрема через зниження інвестицій, зупинку промислових підприємств, руйнування інфраструктури на частині території України тощо), економіка України відчуває протягом поточного року [2].

В умовах стабілізації внутрішньополітичної ситуації, припинення військового конфлікту, поліпшення ринкових очікувань і поступового відновлення економіки в 2015 році очікується зниження темпу приросту споживчих цін до рівня 9,0%. Ці ж фактори будуть сприяти продовженню тенденції до зниження інфляції в наступні роки.

Державний вплив на економіку здатне істотно вплинути на хід економічного циклу, змінюючи характер економічної динаміки: глибину і частоту криз, тривалість фаз циклу і співвідношення між ними. Державне регулювання спрямоване на пом'якшення циклічних коливань, тому воно носить антициклічний характер. Найважливішими методами, за допомогою яких держава впливає на економічний цикл, виступають кредитно-грошові і бюджетно-податкові важелі. Під час кризи державні заходи спрямовані на стимулювання виробництва, а під час підйому - на його стримування. Так, з метою ослаблення «перегріву» економіки держава у фазі підйому сприяє подальшому подорожчання кредиту, вводить нові податки, підвищує старі, скасовує прискорену амортизацію і податкові пільги на нові інвестиції. В умовах кризи, навпаки, державні заходи спрямовані на здешевлення кредиту, скорочення податків, на прискорену амортизацію і податкові знижки на нові інвестиції.

Список використаних джерел

1. <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
2. <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Національний банк і грошово - кредитна політика. Підручник /За ред. А.М.Мороза і М.Ф. Пуховкіної - К; КНЕУ, 2009. – 476 с.
4. Грошово-кредитні засоби регулювання економіки [Текст] : монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук Л. В. Кривенко ; [Л. В. Кривенко, О. М. Дутченко, М. І. Синюченко та ін.]. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010. – 210 с.

СЕКЦІЯ 2

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК: 005.52:005.351

Довбня С.Б. – д.е.н., професор,
*завідувач кафедри економіки промисловості,
Національна металургійна академія України*
Разгоняєва Т.М. - аспірантка
Національної металургійної академії України

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ РИЗИКІВ

Сучасні умови функціонування підприємств, що характеризуються посиленням конкуренції, підвищенням динамічності зовнішнього середовища, збільшенням кількості підприємств, відносно яких ініціюється процедура банкрутства, зростанням ризиків, обумовлених глобалізацією, та іншими викликами обумовлюють необхідність та важливість коректної діагностики фінансової стійкості підприємства, оскільки тільки своєчасне виявлення перших негативних симптомів і коректна оцінка стану підприємства може забезпечити розробку дієвих заходів з попередження кризи або найбільш швидке її подолання з найменшими витратами і втратами. Підвищена увага до фінансової стійкості обумовлюється наступними обставинами.

По-перше, усі аспекти діяльності неодмінно знаходять своє відображення у фінансовому стані підприємства і формують його фінансову стійкість.

По-друге, фінансові ризики є найбільш небезпечними для підприємства, оскільки можуть привести до ініціації процедури банкрутства, переходу власності або ліквідації підприємства. Вони, на жаль, є такими, що також найшвидше реалізуються.

По-третє, фінансова стійкість оцінюється кількісними показниками (фінансовими коефіцієнтами), які можуть бути легко розраховані і, головне, мають однозначну інтерпретацію. першочерговою регулярною процедурою в управлінні економічною безпекою підприємства.

Слід зазначити, що актуальність і важливість цього питання зумовила підвищену увагу науковців і розробку великої кількості методів оцінки фінансової стійкості і прогнозування банкрутства, як у складі економічної безпеки, так і самостійно [1,2]. Але переважна більшість запропонованих методів базується на використанні традиційних показників, які дозволяють діагностувати тільки поточний стан, але не оцінюють динаміку, а також слабкі сигнали наявності проблем.

Запропонований методичний підхід діагностики фінансової стійкості

підприємства забезпечує коректну оцінку його поточного стану, своєчасне виявлення проблем чи можливості їх виникнення, а також прогнозування перспективного рівня фінансової безпеки.

Фінансова стійкість, в нашому розумінні - це можливість підприємства в повному об'ємі фінансувати поточну діяльність, а також своєчасно виконувати усі фінансові зобов'язання, що забезпечується рентабельною роботою підприємства, достатністю та ефективністю чистого грошового потоку.

Аналіз причин і факторів банкрутства дозволив обґрунтувати основні напрями оцінки фінансової безпеки підприємства, до яких на наш погляд належать: платоспроможність, фінансова незалежність, прибутковість (рентабельність), грошові потоки. По кожному оцінному напрямку сформована система найбільш інформативних, з нашої точки зору, показників.

1. Для оцінки платоспроможності рекомендується використовувати наступні показники: коефіцієнт покриття, коефіцієнт поточної платоспроможності, коефіцієнт Бівера, коефіцієнт втрати платоспроможності.

Серед цих показників особливу увагу необхідно приділити коефіцієнту втрати платоспроможності [3], який практично не використовується при оцінці фінансової стійкості підприємства, але є, на наш погляд, дуже важливим, оскільки на відміну від попередніх індикаторів, які тільки фіксують поточний стан, дозволяє оцінити динаміку і заздалегідь виявити ознаки погіршення платоспроможності.

2. В якості індикаторів фінансової незалежності запропоновано використати: коефіцієнт автономії; коефіцієнт фінансування за рахунок стабільних джерел; коефіцієнт маневреності власного капіталу; коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами.

У цій групі про перші ознаки виникнення проблем свідчать показники, що характеризують стан власних обігових коштів (коефіцієнт маневреності власного капіталу і коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами). Низьке або негативне значення цих показників - безумовний сигнал підвищення залежності від зовнішніх джерел фінансування, що, у свою чергу, обумовлює зниження прибутковості і платоспроможності.

3. До показників прибутковості і рентабельності, які, на нашу думку, доцільно використати в процесі діагностики відносяться: рентабельність активів, рентабельність реалізації, рентабельність операційної діяльності, діловий ризик і операційний важіль [4].

Якщо перші три показника цієї групи використовуються достатньо широко, то останні два мають набагато менше застосування. У той же час саме вони дають можливість виявити перші симптоми фінансових проблем.

4. До показників, які характеризують грошові потоки, відносяться: коефіцієнт достатності чистого грошового потоку, коефіцієнт ліквідності грошового потоку. Окрім цих показників ми вважаємо необхідним в процесі оцінки фінансової стійкості використовувати також показники "ризикованості грошових потоків" і "грошового важеля" [4].

Показники цієї групи майже не використовуються в діагностиці

фінансової безпеки. У той же час саме вони дозволяють оцінити достатність грошових коштів, що є у розпорядженні підприємства для забезпечення його поточної діяльності, можливості виконання фінансових зобов'язань в повному обсязі, а також підтримки фінансової безпеки на необхідному рівні. Причому якщо перші два показники (коефіцієнти достатності і ліквідності грошового потоку) дозволяють охарактеризувати поточну ситуацію, то наступні два показники (показник «ризикованості грошових потоків» і показник «грошового важеля») є індикаторами можливих проблем.

Рівень фінансової безпеки по кожному напрямку визначається як середньозважена величина міри відповідності фактичних значень приведених вище локальних оцінних показників їх рекомендованим (критерійним) значенням по наступній формулі:

$$\Phi B_j = \sum_{i=1}^n \alpha_{ij} \left(\frac{K_{ij}}{KP_{ij}} \right) \quad j = \overline{1, m},$$

де ΦB_j – рівень економічної безпеки по j -му оцінному напрямку;

α_{ij} - коефіцієнт значущості i -го показника j -го оцінного напрямку;

K_{ij} , KP_{ij} – відповідно, фактичне і рекомендоване значення i -го показника j -го оцінного напрямку.

Загальний рівень фінансової безпеки (ФБ) визначається як середня величина (проста середня, середньозважена, середня геометрична) рівнів фінансової безпеки по кожному оціночному напрямку.

Ідентифікацію рівня фінансової безпеки пропонується здійснювати виділяючи п'ять можливих станів підприємства таким чином:

- глибока фінансова криза ($\Phi B \leq 0,25$) - підприємство є неплатоспроможним, висока вірогідність банкрутства;
- низька фінансова безпека ($0,25 < \Phi B \leq 0,50$) - підприємство неплатоспроможне, фінансово залежне, не ефективне;
- нестійка фінансова безпека ($0,50 < \Phi B \leq 0,75$) - мають місце проблеми з платоспроможністю, результати діяльності часто відрізняються нестабільністю і ризикованою;
- задовільна фінансова безпека ($0,75 < \Phi B \leq 0,95$) - підприємство є платоспроможним, хоча має окремі проблеми;
- достатня (висока) фінансова безпека ($\Phi B \geq 0,95$) платоспроможність підприємства стійка, воно є фінансово незалежним і рентабельним.

Низьке значення рівня фінансової безпеки свідчить про необхідність її підвищення шляхом вдосконалення процесу управління грошовими потоками, оптимізації фінансових витрат, перегляду структури джерел фінансування господарської діяльності і т.і.

Запропонований комплексний підхід до діагностики фінансової стійкості дозволяє:

- а) коректно діагностувати платоспроможність, фінансову незалежність, рентабельність діяльності, а також достатність і ефективність грошових

потоків, тобто усі основні фінансові аспекти підприємства;

б) оцінити не лише поточний стан, але і виявити проблеми, що намічаються, по слабких сигналах, які свідчать про несприятливі тенденції, але ще не привели до різкого погіршення фінансових результатів, платоспроможності і фінансової незалежності; в) своєчасно вживати заходи по зміцненню фінансового стану і нейтралізації фінансових ризиків.

Список використаних джерел

1. Андрушак Є.М. Діагностика банкрутства українських підприємств / Є.М. Андрушак // Фінанси України. – 2004. - № 9. – С. 118-124.
2. Кракос Ю.Б. Подход к оценке уровня финансовой составляющей экономической безопасности предприятия / Ю.Б. Кракос, Н.И. Серик // Економіка, фінанси, право. - 2006. - №12. – С. 7-12.
3. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств: Підручник /І.О. Бланк, Г.В Ситник // – К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т. 2006. – 780 с.
4. Довбня С.Б. Методичні особливості діагностики фінансової безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Т.М. Разгоняєва // Національний вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки, 2013.- №5 (254). – С. 52-57.

УДК 336.018:608.2(336.7)

Єрмошкіна О.В., д.е.н., доцент,
завідувач кафедри
економічного аналізу та фінансів,
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ У ФІНАНСУВАННІ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах значного падіння обсягів промислового виробництва, практично вилучення з економічного потенціалу країни більше 15% виробничого та експортного потенціалу, нестабільності фінансового ринку, різких коливань курсу національної валюти, суттєвого відтоку фінансових ресурсів з банківської системи пошук принципово нових рішень щодо активізації процесів фінансування розвитку промислових підприємств в набуває особливої актуальності. Більш того, нові вимоги, що висуваються до законодавчих, фінансових, податкових та інших процедур з боку Європейського Союзу потребують приведення внутрішніх фінансових процедур до стандартів ЄС.

Слід підкреслити, що великий обсяг проблемних кредитів, кількість та обсяги спірних фінансових операцій, які виникають під час взаємовідносин між

промисловими підприємствами та фінансовими посередниками свідчить не тільки про низький рівень платоспроможності багатьох промислових підприємств, а й про незадовільний рівень фінансової культури економічних агентів, які під впливом конфлікту інтересів та інституціональних недосконалостей вдаються до опортуністичної поведінки і, як наслідку, негативних фінансових та юридичних наслідків. Особливо така тенденція стосується фінансових інновацій, тобто нових фінансових інструментів, практика застосування яких на вітчизняному фінансовому ринку не тільки є нерозвиненою, а й потребує доволі часто додаткового юридичного та процедурного регулювання.

Аналіз існуючих досліджень у контексті запровадження, використання та регулювання фінансових інновацій, як ефективного інструмента залучення додаткових фінансових ресурсів промислових підприємств свідчить про неоднозначність думок науковців щодо їх користі. Так окремі автори [1] зазначають виключно позитивну стимулюючу роль фінансових інновацій у створенні додаткових фінансових ресурсів в економіці, підвищенні ефективності їх використання та зменшенні волатильності фінансового ринку. Інша група авторів наполягає фактично на шкідливості фінансових інновацій, оскільки, як аргументується у дослідженнях [2], фінансові інновації спонукають інвесторів нехтувати ризиками, які безумовно присутні у даних фінансових інструментах. Третя група авторів [3] обіймає помірковану позицію, яка підкреслює як переваги, так й недоліки використання фінансових інновацій як інструменту підвищення ефективності використання фінансових ресурсів.

Відповідно, метою представленого дослідження є визначення основних напрямів удосконалення процесів фінансування промислових підприємств на основі впровадження фінансових інновацій з урахуванням можливих позитивних та негативних наслідків їх використання.

Порівняльний аналіз фінансового ринку України з фінансовим ринком Польщі (табл. 1) свідчить про низький рівень його розвитку, сконцентрованість на процесах внутрішнього кредитування, низький рівень капіталізації та активності фінансового ринку.

Таблиця 1

Базові показники активності фінансового ринку, % від ВВП

Показники	2010	2011	2012
Валові накопичення			
Польща	16,2	17,9	17,9
Україна	17,5	15,3	15,6
Кредити, надані фінансовими інститутами в межах країни			
Польща	62,6	65,0	63,0
Україна	93,9	87,1	87,5
Ринкова капіталізація			
Польща	39,9	25,4	35,8
Україна	28,9	15,6	11,7
Обсяги торгів на фондовому ринку			
Польща	47,6	58,4	42,6
Україна	7,5	14,1	5,2

Джерело: складено за даними Світового Банку www.worldbank.org

Необхідно також підкреслити, що великий обсяг кредитування в Україні (87,5% від ВВП) пов'язаний не стільки з кредитною активністю, скільки з великими обсягами сумнівних та проблемних кредитів у банківських установах, причому деякі з них виникли ще у період Світової фінансової кризи 2008-2009 рр., а також спрямованістю банківських установ на міжбанківське кредитування, яке відрізняється короткими термінами, що виправдано в умовах високого рівня інфляції та знецінення національної валюти, низьким та середнім рівнем ризикованості у порівнянні з кредитуванням підприємств реального сектору економіки. Слід також підкреслити специфічність поведінки польських позичальників, які намагаються мінімізувати запозичені ресурси, здебільшого розраховуючи на власні фінансові ресурси, що позитивно сказалося у період фінансової кризи і фінансовий ринок Польщі є найменш постраждалим ринком серед країн ЄС у наслідок фінансової кризи. Крім того, фінансовий ринок Польщі характеризується великою часткою іноземного капіталу (до 75%), що за умов єдності банківського законодавства в межах ЄС створює сприятливі умови для інвестування та кредитування. Таким чином, є очевидним, що структурні передумови для інтенсифікації фінансового ринку України не є достатньо сприятливими та потребують додаткового дослідження.

Зазначені макроекономічні структурні дисбаланси обумовлюються як нерозвиненістю фінансового ринку України, браком інноваційних продуктів, наявністю квазі-інноваційних продуктів, а також низькою фінансовою культурою як фінансових посередників, так і підприємств. Слід зазначити, що більшість промислових підприємств відрізняються низьким рівнем схильності до використання фінансових інновацій, фінансовим консерватизмом, а в деяких випадках й відверто негативним ставленням до використання нових фінансових інструментів. Тобто використання фінансових інновацій як джерела додаткових фінансових ресурсів та інструментів підвищення ефективності використання існуючих фінансових ресурсів промисловими підприємствами вимагає створення певних передумов, зокрема: забезпечення інституціональної відповідності процесів та правил механізмам розробки, впровадження та функціонування фінансових інновацій; структурне реформування відповідних секторів економіки та їх стимулювання до споживання нових фінансових послуг, інструментів та продуктів; підвищення фінансової культури керівників промислових підприємств щодо споживання традиційних та інноваційних фінансових інструментів, продуктів, послуг.

В цьому аспекті фінансовий ринок України повинен розглядатись як інституціонально недосконалий ринок, якому властиві: структурні викривлення, схильність економічних суб'єктів до процедурних порушень, непрозорість операційних правил, наявність чисельних інституціональних бар'єрів для розвитку. Слід також враховувати, що процес розробки та впровадження фінансових інновацій на вітчизняному ринку супроводжується додатковими інституціональними ризиками, а схильність економічних агентів до інновацій обмежується внаслідок нестабільної політичної, економічної та фінансової ситуації в країні, високим рівнем консерватизму менеджменту

промислових підприємств та орієнтованістю на вивід капіталу з країни замість реінвестування отриманого прибутку. Проведені дослідження свідчать, що у процесі впровадження фінансових інновацій доцільно спиратись на концепцію «інституціональної людини», оскільки економічний агент знаходиться у інституціональному середовищі [4], впливає на процес формування окремих інститутів, стимулює їх появу та зникнення, а фінансовий ринок, у свою чергу, може бути охарактеризований як високо інституціоналізоване утворення, що передбачає необхідність формування відповідного інструментарію стимулювання розвитку.

Відповідно, це вимагає, з одного боку, підвищення рівня фінансової грамотності економічних агентів, а, з іншого боку, суттєвого удосконалення законодавчої бази відповідно до вимог ЄС та FATF щодо регулювання руху капіталу в умовах глобалізації. Крім того, потребують додаткового висвітлення та урядового супроводу намагання вітчизняних промислових підприємств вийти на Європейський ринок не тільки з власними товарами та послугами, а й щодо забезпечення доступу до Європейського фінансового ринку та залучення європейських інвесторів як портфельних, так й стратегічних.

Список використаних джерел

1. Urban J. Financial Innovations and Macroeconomic Volatility / J. Urban, V. Quadrini // September 26, 2006– 34 p. [Електроннийресурс]. – Режимдоступу: http://www.frbsf.org/economic-research/events/2006/november/financial-innovations-real-economy/6_Quadrini.pdf
2. Henderson B. J. The dark side of financial innovation: a case study of the pricing of a retail financial product / B. J. Henderson, N. D. Pearson // Journal of Financial Economics, - 2011 – N 100, - pp. 227-247.
3. Rogers E. M. Diffusion of innovations / E. M. Rogers: 5th ed. – NY: Free Press, 2003. – 453 p.
4. Strang D. Institutional conditions for diffusion / D. Strang, J. W. Meyer // Theory and Society – Aug. 1993. – Vol. 22. - Issue 4. – pp. 487-511.

УДК 336.64

**Сокиринська І.Г., к.е.н., доцент,
завідувач кафедри фінансів,**

Національна металургійна академія України

ФІНАНСОВІ КРИТЕРІЇ СТАНУ ДИНАМІЧНОЇ РІВНОВАГИ ПІДПРИЄМСТВА

З точки зору системного підходу до управління підприємством доцільно враховувати два основних аспекти в його діяльності:

– ендогенний аспект: кожне підприємство має особливу, властиву саме йому, специфічну внутрішню будову, а порядок взаємодії окремих

функціональних елементів між собою визначає специфіку внутрішніх взаємозв'язків цієї системи;

– екзогенний аспект: кожне підприємство в зовнішньому середовищі зазнає зовнішніх впливів та займає своє особливе місце, яке в процесі динамічного розвитку може змінюватися, оскільки підприємство виступає елементом в системі більш високого ієрархічного рівня та одночасно взаємодіє з системами того ж самого рівня.

Отже, підприємство як системний об'єкт має розглядатися в динаміці, що потребує від керівництва постійної адаптації до зовнішніх змін та внутрішніх перетворень [3]. Поступовий динамічний рух будь-якого об'єкта (в тому числі підприємства) потребує підтримання його збалансованості та рівноваги в кожний момент часу (без цього об'єкт втрачає здатність рухатися). Це зумовлює необхідність враховувати у сучасних концепціях управління підприємствами основні засади теорії динамічної рівноваги.

Стан рівноваги не варто ототожнювати з іншим поняттям, властивим системам, – інерційністю. Динаміка передбачає переміщення точки рівноваги під впливом мінливих обставин з метою досягнення гармонійного стану.

Для управління підприємством на засадах динамічної рівноваги слід розуміти, які стани для нього є рівноважними, які хиткими, а в яких випадках систему можна вважати такою, що перебуває у нерівноважному (розбалансованому або кризовому стані). Важливим також при цьому буде визначення так званих «точок біфуркації», коли незначні зміни призводять систему до втрати рівноваги.

В науковій літературі запропоновано багато методів та моделей з метою здійснити комплексну оцінку функціонування підприємства [1, 3]. Найбільш відомими є модель управління по цілям Пітера Друкера (MBO), модель збалансованої системи показників Нортон та Каплана (BSC) та із сучасних – модель управління, заснована на вартості (VBM) [2]. Кожна з моделей має власні значні переваги, є доволі ефективною для розв'язання певних завдань в залежності від стратегічного напрямку розвитку підприємства. Але є певні недоліки, які присутні майже у всіх моделях – вони не враховують повною мірою динаміку зміни показників, тобто оцінюють лише статичний стан об'єкта.

В цілому, за підсумками досліджень ряду наукових праць, можна констатувати, що оцінка діяльності підприємства у майже всіх випадках зводиться до оцінки його фінансово-економічного стану на підставі даних фінансової звітності підприємства. І в кожний момент часу ми отримуємо певну «картинку», «зріз» стану підприємства, по якому намагаємося оцінити потенціал підприємства, перспективи його подальшого розвитку та спланувати подальші зміни. Але такий підхід не є цілісним, оскільки зміни вже відбулися або відбуваються і отримана інформація швидко перестає буди актуальною, а отже достовірною, що ускладнює процес прийняття управлінських рішень. Іншим негативним моментом є те, що одні й ті самі значення показників фінансово-економічного стану будуть нести зовсім різну інформацію на різних

Секція 2. Сучасні тенденції фінансування та розвитку промислових підприємств

етапах життєвого циклу підприємства та з урахуванням його взаємодії з зовнішнім середовищем в конкретних умовах соціально-політичного середовища. Так, показники ділової активності та рентабельності, значення яких є високими для періоду сталого розвитку, не можуть вважатися достатніми для етапу зростання, показники фінансової стійкості для знов створеного підприємства не є орієнтиром або базою для порівняння на наступних етапах життєвого циклу підприємства й т. ін.

Отже, на наш погляд, більш важливим за стан підприємства у визначений момент часу є оцінка його здатності утримувати рівновагу при зміні окремих факторів впливу.

Будемо виходити з того, що динамічна рівновага – це такий стан підприємства, при якому воно здатне отримувати позитивні фінансові результати від своєї господарської діяльності, незважаючи на впливи зовнішнього та внутрішнього середовища [5]. Тоді всі фактори впливу можна згрупувати таким чином: такі, що здатні вивести підприємство зі стану рівноваги та такі, що допомагають йому утриматися в цьому стані.

Найбільш близьким до поняття рівноваги в економічній літературі є поняття стійкості, яку для кількісної та якісної оцінки здебільшого асоціюють саме з фінансовою стійкістю. Тому з позицій фінансового аналізу вона вимірюється співвідношенням власного та залученого капіталу, тобто якщо у підприємства власний капітал перевищує залучений, то воно вважається фінансово стійким [4]. З погляду ж на здатність утримувати рівновагу, стійкість підприємства буде визначатися не тільки структурою його капіталу, а здатністю отримувати фінансові результати, які були б адекватними тим витратам, які несе підприємство у своїй господарській діяльності.

Так, при зростанні вартості будь-якого ресурсу, що задіяний у виробничо-господарській діяльності підприємства, його організаційна структура та виробничий і маркетинговий потенціал мають витримати таке навантаження. В цьому випадку можна констатувати, що підприємство знаходиться у стані стійкої динамічної рівноваги, адже на впливи ззовні підприємство відповідає зустрічною протидією, що зумовлена наявністю в нього певного потенціалу.

Важливим постає питання оцінки та вимірювання такої здатності. З точки зору фінансово-економічних аспектів вважаємо для цього найбільш доцільним використовувати показники запасу фінансової безпеки та операційного й фінансового важелів (левериджу). Кожний з цих показників певною мірою вказує на вплив вартості вхідних ресурсів на отримані на виході результати і дає змогу прогнозувати розвиток як позитивного, так і негативного сценаріїв розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Базові показники для визначення динамічної рівноваги підприємства

Показник	Формула розрахунку	Умовні позначення
Запас безпеки	$SM = \frac{Q - Q_{BEP}}{Q} * 100\%$	SM – запас безпеки; Q – обсяг продажу; Q _{BEP} – беззбитковий обсяг продажу

Рівень операційного левериджу	$OL = \frac{FC}{TC}$ $DOL = \frac{\Delta EBIT / EBIT}{\Delta Q / Q}$	OL – коефіцієнт (плече) операційного левериджу FC – постійні витрати TC – загальні витрати DOL – рівень операційного левериджу EBIT – прибуток до виплати відсотків та податків
Рівень фінансового левериджу	$FL = \frac{Debt}{TC}$ $DFL = \frac{EBIT}{EBIT - I}$	Debt – позиковий капітал FL – коефіцієнт (плече) фінансового левериджу DFL – рівень фінансового левериджу

Запас фінансової безпеки дає змогу отримати інформацію про те, як негативні зміни в обсязі продажів вплинуть на здатність підприємства отримувати прибуток і яке саме падіння обсягів продажу утримує підприємство в зоні рентабельної діяльності.

Операційний леверидж (OL) характеризує структуру витрат підприємства, тобто це величина, яка вимірює ступінь використання постійних витрат в господарських операціях. Отже, з метою підтримання стану динамічної рівноваги підприємство має постійно контролювати свій операційний леверидж. Рівень операційного левериджу (DOL) визначається як відсоткове змінювання в поточному прибутку (або прибутку до вирахування відсотків та податків – EBIT), який одержується з даного відсоткового змінювання в рівні збуту. Тобто, рівень операційного левериджу є показником, який вимірює вплив зміни в збуті на поточний прибуток.

Фінансовий леверидж (FL) характеризує співвідношення власних та позикових коштів. Відомо, що використання позикового капіталу є для підприємства з фінансової точки зору більш вигідним джерелом коштів за рахунок віднесення відсотків по позикам на витрати підприємства, зменшуючи оподатковуваний прибуток. Але іншою стороною такого широкого залучення позик є зростання фінансового ризику, який може швидко привести підприємство до втрати стану рівноваги за рахунок високого рівня заборгованості, особливо короткострокової.

Якщо операційний леверидж впливає на прибуток, який отримано до відрахувань, то фінансовий леверидж впливає на прибуток після проведення всіх відрахувань, тобто на чистий прибуток. Фінансовий леверидж починає діяти там, де припиняє функціонувати операційний леверидж, збільшуючи в подальшому вплив на зміни чистого прибутку. Рівень фінансового левериджу (DFL) визначається як відсоткове змінювання в чистому прибутку до відсоткового змінювання у прибутку до відрахувань [1], або в такому модифікованому вигляді, як це представлено в табл. 1. Іншими словами, рівень фінансового левериджу показує, як зміни в структурі капіталу вплинуть на

отримуваний підприємством прибуток, що є важливим для збереження стану динамічної рівноваги.

Запропоновані показники оцінюють фінансовий аспект стану динамічної рівноваги. Для загальної оцінки мають бути сформовані окремі блоки показників, які дають змогу оцінити стійкість організаційної структури, структури управління та вплив змін ринкового середовища на внутрішньогосподарську діяльність підприємства. Ці та інші питання будуть представлені у подальших дослідженнях.

Список використаних джерел

1. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту: пер. з англ. / Є. Брігхем; [заг. ред. О.Д. Василика, О.Д. Заруби]. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с. – ISBN 5-7720-0943-5.

2. Джон Д. Мартин VBM – Управление, основанное на стоимости: пер. с англ. / Мартин Джон Д., Петти Вильям Дж. [под. ред. О.Б. максимовой, И.Ю. Шараповой]. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. – 272 с. ISBN 0-87584-800-1 (англ.). – ISBN 966-8644-75-1.

3. Камерон О. Управление изменениями: Модели, инструменты и технологии организационных изменений: пер. с англ. / Камерон О., Грин М. – М.: Добрая книга, 2006. – 358 с. – ISBN 5-98124-096-2.

4. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах – К.: «ХайТек Прес», 2008. – 336 с. – ISBN 978-966-2143-11-9.

5. Сокиринська І.Г. Про деякі аспекти сучасного управління підприємством на засадах динамічної рівноваги // Збірник наукових праць «Соціально-економічні проблеми регіонального розвитку». Матеріали XII науково-практичної конференції, м. Дніпропетровськ, 2010. – С. 255-258.

УДК 336.648

**Аберніхіна І.Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,**

Національна металургійна академія України

АЛЬТЕРНАТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогоднішній день спостерігається погіршення економічної ситуації в Україні. Так падіння обсягів промисловості у січні 2015 року склало 21,3% порівняно з 17,1% у грудні 2014 року. Динаміка зниження виробництва спостерігається в усіх галузях промисловості [2]. Основними причинами цього є зниження купівельної спроможності населення, зміни цін та курсу гривні, переорієнтація фінансових потоків окремих підприємств в результаті призупинення діяльності на сході країни.

Секція 2. Сучасні тенденції фінансування та розвитку промислових підприємств

Така економічна ситуація в країні призвела до скорочення кредитної активності банків. На рис.1 надана динаміка кредитів банків протягом трьох років. Якщо протягом 2012-2014 років спостерігається динаміка зростання кредитів банків, то починаючи з кінця 2014 та протягом січня-лютого 2015 року відбувається динаміка зниження кредитів банків. Залишки за кредитами, наданими резидентам, на 01.02.2015 становили 1014,5 млрд. грн., або на 1,1% менше, ніж на початок року. Частково така ситуація пов'язана із уповільненням ділової активності на початок року. Але за даними [1] 2014 рік кредитний портфель юридичних осіб скоротився на 7,7%, валютний на 21%. В січні 2015 року така негативна динаміка зберігається: кредитний портфель в гривні скоротився ще на 0,6%, у валюті на 2,1%.

Внаслідок триваючого скорочення ресурсної бази банків, погіршення платоспроможності позичальників та характерного для початку року зниження ділової активності кредитна підтримка банками реального сектору економіки залишається стриманою.

Фінансисти звели до мінімуму кредитування корпорацій: за даними НБУ, за лютий кредитний портфель юросіб нашої банківської системи у гривні скоротився ще на 1,6% (на 6,2 млрд. грн., до 427 млрд. грн.), А у валюті - на 2,3% (на \$ 643 млн., до \$ 22,6 млрд.). Нові позики або не виділяються взагалі, або зводяться до мінімуму. Особливо, якщо мова йде про малий та середній бізнес [4]. Обсяги нових кредитів надано в табл. 1.

Загальний обсяг нових кредитів у січні становив 94,3 млрд. грн. Переважна частка договорів (93,1%) як і раніше укладалася з підприємствами. Обсяги нових кредитних угод зменшилися за січень 2015 року порівняно з аналогічним періодом 2014 року на 30,1%.

При цьому підприємства як і раніше потребують кредити, хоча б для підтримки операційної діяльності. Але в сучасних економічних умовах обслуговувати гривневі кредити під 25-30% річних підприємства не спроможні. Тому в якості альтернативи кредитам на сьогоднішній день банки пропонують безресурсні (документарні) способи закрити фінансові питання з постачальниками і клієнтами: векселя, гарантії, торгові кредити, акредитиви.

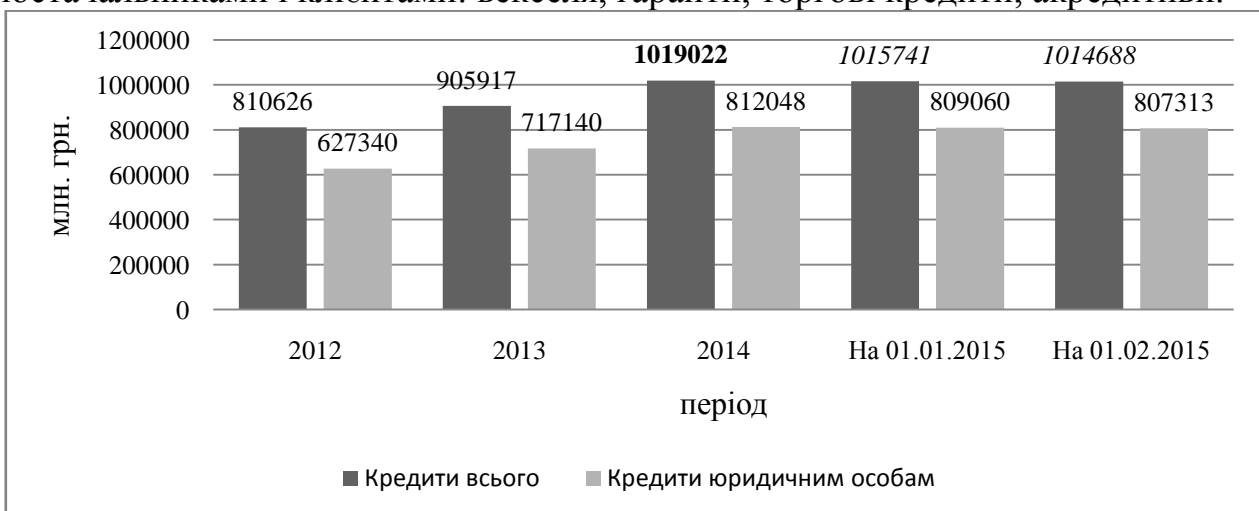


Рис. 1 – Динаміка кредитів банків

Таблиця 1

Нові кредити

Період	Нові кредити, млрд. грн.	Темпи росту нових кредитів у січні 2015 до січня минулих років, %
2012		
січень	93,7	100,64
2013		
Січень	101,2	93,18
2014		
Січень	134,9	69,90
2015		
Січень	94,3	-

Однією з переваг є низька вартість такого фінансування - 4-6% річних. Ці інструменти є в лінійці майже всіх великих банків, але їх популярність невелика. Для порівняння вартості кредитних ресурсів та безресурсних інструментів фінансування наведемо табл. 2.

На відміну від строкового кредиту чи інших видів кредитування безресурсні (документарні) інструменти не дають можливості відправнику платежу перевести в готівку ліміт фінансування. Тому таке фінансування дешевше за класичний кредит.

Таблиця 2

Вартість альтернативних інструментів фінансування підприємств в різних банках

Банк	Кредит (потреба в додатковому фінансуванні для розвитку бізнесу)	Безресурсні інструменти фінансування	
		Гарантії	Акредитиви
ПАТ «КБ Південкомбанк»	Від 20% річних	Від 2 до 8% річних в залежності від виду гарантії (забезпечені або незабезпечені)	10-13%
ПАТ «Приватбанк»	Від 25% річних	3-4% річних	визначається у кожному окремому випадку і напряму залежить від чинної ставки Libor/Euribor. До уваги приймається запропоноване клієнтом забезпечення, історія співпраці
ПАТ «Ощадбанк»	Від 24,5% річних	-	-
ПАТ «МЕГАБАНК»	Від 18,5% річних	-	-
ПАТ «ПУМБ»	Від 23% річних	Від 3 до 5 %	Від 10 до 13 %

Характеристика безресурсних інструментів фінансування з виділенням їх переваг [5]:

Секція 2. Сучасні тенденції фінансування та розвитку промислових підприємств

1) Акредитиви - зобов'язання банку виплатити продавцю за товар певну суму, обумовлену договором, після надання документів, що підтверджують відправлення товару та відповідають взаємним домовленостям між продавцем та покупцем. *Вигоди для підприємства:* можливість співпрацювати як з українськими, так і з закордонними контрагентами; уникнення передоплати; зниження ризику неплатежу; гарантована оплата при наданні документів, в повній відповідності з умовами акредитиву; можливість структурувати графік поставок/надання послуг з урахуванням власних інтересів; можливість настояти на відвантаженні товарів в зручний період, зазначивши в умовах акредитиву тимчасові рамки відвантаження товарів та/або надання послуг; виконання бенефіціаром (продавцем) всіх умов контракту, зазначених в акредитиві (сума, строки, номенклатура товарів, умови відвантаження тощо); зниження ризику невиконання продавцем своїх зобов'язань постачання/надання послуг, яка буде здійснена відповідно до умов акредитиву.

2) Покрита гарантія - зобов'язання Банку виплатити контрагенту нашого клієнта певну грошову суму в разі невиконання зобов'язань за договором (контрактом), забезпеченням по якому виступають грошові кошти, розміщені в Банку. *Вигоди для підприємства:* плата за використання гарантії нижче плати за користування кредитом; мінімізація ризиків, пов'язаних із стороною за договором (страхові, юридичні, кредитні ризики, пов'язані з авансовими платежами або поставками) і витрат на фінансування імпорتنих поставок; отримання відстрочки платежу без збільшення вартості товару (робіт, послуг); мінімізація ризиків за договорами: як ризику непостачання, так і ризику неплатежу, у тому числі неповернення авансових платежів; економія часу при оформленні гарантії; комплексне обслуговування - можливість отримати тендерну гарантію і гарантію виконання договору в одному Банку.

3) Покрита тендерна гарантія - це гарантія, що забезпечує зобов'язання учасника тендера перед організатором. Банк бере на себе зобов'язання виплатити певну суму організатору тендера у випадку, якщо Клієнт (учасник) порушить умови. *Вигоди для підприємства:* можливість участі в тендерах; можливість отримати тендерну гарантію і гарантію виконання договору в одному банку; індивідуальний підхід; за використання гарантії нижче плати за користування кредитом.

4) Аваль векселів - вексельне поручительство, за яким банк (аваліст) бере на себе зобов'язання перед векселедержателем за оплату векселя у разі його непогашення векселедавцем (клієнтом). *Вигоди для підприємства:* плата за авальювання векселів нижче плати за користування кредитом; даним продуктом може скористатися будь-який позичальник, в т.ч. клієнт іншого банку, який відповідає вимогам, що пред'являються до позичальника в рамках даного продукту; можливість неодноразово авальювати векселі в рамках встановленого ліміту; можливість оперативного управління і планування фінансових потоків підприємства; питання про надання послуги авальювання розглядається в найкоротші терміни; гнучкий комплексний підхід до застави, розглядаються різні варіанти забезпечення.

Вибрати найбільш підходящий інструмент із запропонованих підприємство може самостійно - ніяких обмежень у середині фінансових установ з цього приводу немає. Використання документарних операцій дає ряд переваг як покупцю (можливість отримання товару без передоплати, а також відстрочка платежу), так і продавцеві (одержання оплати за відвантажений товар не за фактом його отримання покупцем, а після відвантаження)

Незалежно від масштабу бізнесу, першочерговими факторами при прийнятті рішення залишається гарна кредитна історія, репутація клієнта та його фінансовий стан. Стосовно застави, найбільш актуальними є нерухомість, обладнання, транспорт, сільгосптехніка, майбутній врожай. А для діючих клієнтів можливе також часткове фінансування без застави.

Банкіри впевнені, що, враховуючи низьку ліквідність банківської системи, нормативні обмеження і пошук нових шляхів для розвитку бізнесу, всі ці інструменти будуть активно розвиватися в поточному році, і можуть навіть трохи вирости в ціні [3].

Безресурсне фінансування не є повною заміною класичного кредитування, проте авальовані векселі та гарантії — це високоякісні інструменти, які дозволять забезпечити в певних сферах бізнесу стабільну роботу всіх складових «фінансового ланцюжка».

Список використаних джерел

1. Банкіри просять Нацбанк посприяти у розвитку безресурсного фінансування [Електронний ресурс] / НБУ – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rbcua.com/ukr/news/bankiry-prosyat-natsbank-posposobstvovat-v-razvitii-bezresursnogo-27022015130200>.

2. Бюлетень національного банку України: Електронне видання Січень 2015 року. [Електронний ресурс] / – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=57446>.

3. Дубілет О. В. Потрібно розвивати інструменти безресурсного фінансування: акредитивів, гарантій, факторингових операцій і [Електронний ресурс] / Олександр Валерійович Дубілет – Режим доступу до ресурсу: http://www.nabu.com.ua/ukr/press_centra/news/107731/.

4. Основні тенденції грошово-кредитного ринку України за лютий 2015 2014, 2013, 2012 років. [Електронний ресурс] / - Режим доступу до ресурсу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=15362696;>.

5. Український бізнес вчиться жити без кредитів. Замість грошей банки готові давати гарантії та акредитиви [Електронний ресурс] / – Режим доступу до ресурсу: <http://business.vesti-ukr.com/93092-ukrainskij-biznes-uchit>.

Антипцева О.Ю.,
*старший викладач кафедри менеджменту,
Українська інженерно-педагогічна академія,
м. Харків*

ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ МОТИВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Динамічне становлення економіки України та сучасний розвиток промислових підприємств набуває суттєвої трансформації під впливом розбудови економіки знань. Максимізація уваги до цілей та поглядів організаційно-управлінського апарату, персоналу та робітників підприємств у процесі всебічного розвитку суб'єктів господарювання пов'язане з необхідністю істотно підвищувати рівень і якість використовуваних знань і постійно вдосконалювати обмін компетентностями та інтелектуальними ресурсами.

У зв'язку з цим необхідна термінова переорієнтація класичних поглядів на здійснення процесу управління вітчизняними підприємствами для створення умов стабільного економічного зростання країни та швидко адаптації до вимог світового простору.

Вирішальним кроком до встановленої проблеми є розгляд мотивації не в класичному ракурсі складової функції процесу управління, а окремої компоненти, яка здатна суттєво впливати на фінансові результати діяльності вітчизняних підприємств шляхом підвищення зацікавленості персоналу у власному знанневому розвитку та фінансовому розвитку підприємств.

При дослідженні ролі мотивації в управлінні підприємством було проаналізовані наукові результати, що викладені у [1-5] та інших. Кожен з розглянутих дослідників намагається обґрунтувати власне бачення реалізації мотиваційних заходів та виокремити їх характерні особливості.

Високо оцінюючи вклад вчених-економістів, слід відзначити, що багато питань потребують подальшої розробки, одним з яких є аналіз тенденцій розвитку економіки знань та її вплив на необхідність науково-теоретичного обґрунтування шляхів реалізації мотиваційно-орієнтованого управління підприємствами.

Не вирішені раніше питання є частиною загальної проблеми розвитку економіки країни, зокрема це підтверджено ключовими положеннями «Стратегії сталого розвитку та структурно-інноваційної перебудови української економіки на 2004 – 2015 роки» та безпосередньо «Доктриною Економіки знань», в якій визначено серед пріоритетних завдань запровадження в Україні економіки, яка ґрунтується на виробничому використанні знань, інформації та технологій, що неможливе без приведення у відповідність існуючих тенденцій до інноваційних вимог.

Секція 2. Сучасні тенденції фінансування та розвитку промислових підприємств

Разом з тим з науково-практичної точки зору недостатньо дослідженою є проблема шляхів формування ефективної системи мотивації на машинобудівних підприємствах України.

Це підтверджує доцільність науково-теоретичного обґрунтування концепції мотиваційно-орієнтованого управління, що необхідно розпочинати з уточнення теоретичного змісту зазначених понять.

Доречно зазначити, що організаційно-управлінський апарат за включенням усього персоналу підприємств, які зацікавлені в результатах своєї праці, є більш активними в соціальній і економічній сферах, мають більш високу продуктивність праці, і як наслідок, сприяють більш швидкому досягненню кінцевих результатів діяльності підприємства.

Таблиця 1

Морфологічний аналіз поняття «мотиваційно-орієнтоване управління»

Автор	Сутність поняття	Ключові слова
Управління		
Мочерний С.В.[1]	Управління – це система економічних, правових, організаційних методів і структур, що забезпечують безперебійну роботу підприємств.	система економічних, правових, організаційних методів і структур
Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. [2]	Управління – це свідомий цілеспрямований вплив з боку окремих суб'єктів на людей і економічні об'єкти, що здійснюється з метою направити їх дії на отримання бажаних результатів.	свідомий цілеспрямований вплив
Мотивація		
Мочерний С.В.[1]	Мотивація – усвідомлене і цілеспрямоване спонукання працівника до праці шляхом стабільного впливу на його потреби, інтереси, цілі.	спонукання працівника
Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. [2]	Мотивація – зовнішня або внутрішня спонукання економічного суб'єкта до діяльності в ім'я досягнення яких-небудь цілей, наявність інтересу до такої діяльності і способи його ініціації, спонуки.	зовнішня або внутрішня спонукання
Крамаренко В.І. [3]	Мотивація – сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, що спонукають людину до діяльності, задають границі і форми діяльності і додають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення визначених цілей	сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил
Економіка знань		
Білоцерківець В.В., Ляшенко А.В. [4]	Економіка знань – це етап розвитку постіндустріальної економіки, за якого інтелект і знання людини, інформаційні й інші високі технології перетворюються у вирішальний фактор, який визначає тенденції виробничої та соціально-економічної трансформації суспільства	інтелект і знання перетворюються у вирішальний фактор

Економіка знань		
Геєць В.М. [5]	Економіка знань – це економіка, в якій домінуючим фактором є процеси накопичення та використання знань; спеціалізовані (наукові знання), як і повсякденні, стають важливим ресурсом, який поряд із працею, капіталом і природними ресурсами забезпечує зростання й конкурентоспроможність економічної системи	накопичення та використання знань

Виходячи з табл. 1, можна стверджувати, що мотиваційно-орієнтоване управління можна трактувати як комплекс організаційних та управлінських заходів орієнтованих на зростання ступені зацікавленості організаційно-управлінського апарату та персоналу підприємств у власному інтелектуальному розвитку та підвищенні фінансових результатах, що координується та здійснюється на підставі впливу мотиваційних факторів у відповідь на виклик економіки знань.

По суті, концепція мотиваційно-орієнтованого управління - це синтез теорії мотивації (з точки зору мотиваційно-орієнтованого управління мотиваційна компонента є важливим інструментом для виявлення факторів створення цінності власної праці) і управління.

На нашу думку, мотиваційно-орієнтоване управління складається з трьох компонентів. Першим є процес створення та обґрунтування шляхів впровадження мотиваційної компоненти, тобто як підприємство може збільшити фінансовий результат діяльності підприємства за рахунок генерування максимальної зацікавленості персоналу у збільшенні майбутньої вартості власної праці. Наступним є управління (система управління, зміна менеджменту, організаційна культура, комунікація, лідерство). І нарешті – урахування концепції економіки знань, в якій домінуючим фактором є накопичення та використання знань, що відбувається з урахуванням вірогідної динаміки змін зовнішнього і внутрішнього середовища.

Таким чином, можна зробити висновок, що застосування мотиваційно-орієнтованого підходу до управління має низку переваг перед альтернативними методиками управління підприємствами, що зумовлено підвищенням ринкової вартості підприємства, його фінансовим результатам, підвищення рівня фінансового розвитку заради досягнення чого здійснюється об'єднання зусиль всіх ланок організаційно-управлінського апарату за умов оптимальних компромісів. Одним з ключових моментів впровадження запропонованої концепції є сприяння адаптивності вітчизняних машинобудівних підприємств до світових стандартів за рахунок встановлення пріоритетів системи управління їх діяльності у відповідності до світових концепцій парадигми економіки знань. Окрім цього, мотиваційно-орієнтоване управління дозволяє виділити ключові мотиваційні та фінансові фактори впливу на всебічний розвиток підприємств та на їх основі створити якісну систему управління вітчизняним підприємством.

Список використаних джерел:

1. Мочерний С.В. Економічний словник – довідник [ред. док. екон. наук, проф. С.В. Мочерного]. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.
2. Райзберг Б. Современный экономический словарь / Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vocabulary.ru/dictionary/88/word>.
3. Менеджмент: навч. посібник / за ред. В.І. Крамаренко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 248 с.
4. Білоцерківець В.В. Нова економіка: сутність генеза / В.В. Білоцерківець, А.В. Ляшенко. – Дніпропетровськ: Січ, 2007. – 221 с.
5. Геєць В. М. Характер перехідних процесів до економіки знань / В.М. Геєць // Економіка України. – 2004. - № 4. – С. 4-14.

УДК 336.64

**Безугла Ю. Є., к.е.н.,
доцент кафедри ЕОДСГ
Серга А. О., магістрант,**

Українська інженерно-педагогічна академія,

м. Харків

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ЗАВДАННЯ ТА ПРИНЦИПИ

Сучасний розвиток промислових підприємств України залежить від багатьох факторів, як внутрішнього (стратегія організації, особливості ведення бізнесу), так і зовнішнього походження (ринкова ситуація, економічні, соціальні, політичні умови). Чільне місце серед ендогенних факторів займає організація системи фінансового планування на підприємстві. На даний момент гостро стоїть питання організації фінансового планування і прогнозування на вітчизняних підприємствах. Це пов'язано із включенням України до європейського економічного простору. Оскільки наша держава належить до постіндустріальних країн, то має місце певне відставання у системі фінансового менеджменту українських підприємств у порівнянні з міжнародними організаціями. Назріває потреба вивчення світового досвіду розробки фінансових планів і прогнозів, а також поліпшення на цій основі власних механізмів планування. Тобто, існує необхідність вдосконалення систем фінансового планування і прогнозування з метою розвитку економіки вітчизняних підприємств та забезпечення їх конкурентоспроможності на європейському ринку.

На даний момент серед економістів-дослідників не існує єдиної точки зору щодо формування ефективної системи фінансового планування. Існує велика кількість рекомендацій з вирішення даної проблеми, позиції авторів з певних питань різняться. Так, метою написання тез є аналіз наукової

літератури, і на цій основі, виокремлення актуальних та найбільш вагомих завдань, принципів, якими має керуватися служба фінансового менеджменту для вдосконалення процесу фінансового планування на промислових організаціях.

Питанням розробки задач фінансового планування займалися такі вчені, як М. Білик [2], Л. Буряк [3], М. Тренев [5].

М. Тренев [5] стверджує, що у фінансовому плануванні забезпечується взаємоув'язка та акумулювання всіх планів підприємства: плану маркетингу, планів комерційної діяльності, плану з праці і заробітної плати, планів по витратах і собівартості та ін. Це зумовлює важливість і підвищену відповідальність за обґрунтованість, реалістичність і ефективність фінансового планування. Автор виділяє наступні завдання фінансового планування [5].

1. Обґрунтування необхідного обсягу реалізації продукції і послуг для забезпечення досягнення поставлених цілей.

2. Досягнення такого валового доходу (валового прибутку), який забезпечує розширене відтворення.

3. Оптимізацію витрат на виробництво і реалізацію товарів і послуг.

4. Розрахунок і оптимізацію прибутку за її видами і складовим.

5. Визначення найбільш раціонального розподілу і використання прибутку: формування фондів: резервного, накопичення, соціального розвитку, а також виплати дивідендів.

6. Оптимізацію податкових виплат.

На думку М. Білик [2], призначення фінансового планування полягає у вирішенні таких основних завдань:

1) забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, необхідними для його нормальної господарської діяльності, в тому числі розширеного відтворення основних засобів підприємства, формування обігових коштів, матеріального стимулювання, забезпечення соціальних потреб працівників;

2) виявлення резервів у господарській діяльності підприємства та спрямування їх на підвищення ефективності виробництва;

3) забезпечення раціональних та взаємовигідних економічних відносин підприємства з іншими підприємствами-постачальниками матеріальних ресурсів, бюджетом та банками;

4) здійснення контролю за господарсько-фінансовою діяльністю підприємства та за утворенням й використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Л. Буряк [3] виділив такі завдання: вивчення прогностичної документації для визначення додаткового фінансування, яке буде необхідне малому підприємству в майбутньому для очікуваного збільшення виробництва; визначення очікуваного зростання обсягу фінансових ресурсів у прогностичному періоді; визначення напрямів найефективнішого використання фінансових ресурсів; виявлення можливих джерел формування фінансових ресурсів.

Можемо зробити висновок, що учені-економісти називають велику кількість завдань фінансового планування на підприємстві, але є можливість

Секція 2. Сучасні тенденції фінансування та розвитку промислових підприємств

виділити основні з них, які були названі кожним з зазначених дослідників. Отже, у якості головних завдань фінансового планування виділено такі.

1. Забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів та прибутку підприємства, що забезпечує нормальне функціонування його господарської системи;
2. Організація розподілу джерел фінансування таким чином, щоб забезпечувалась можливість для розширеного відтворення основних засобів;
3. Забезпечення раціональності та взаємовигідності співробітництва з іншими фінансовими, бюджетними і підприємницькими організаціями;
4. Здійснення контролю за фінансовим станом і фінансово-господарською діяльністю організації.

Завдання фінансового планування наведені на рисунку 1.

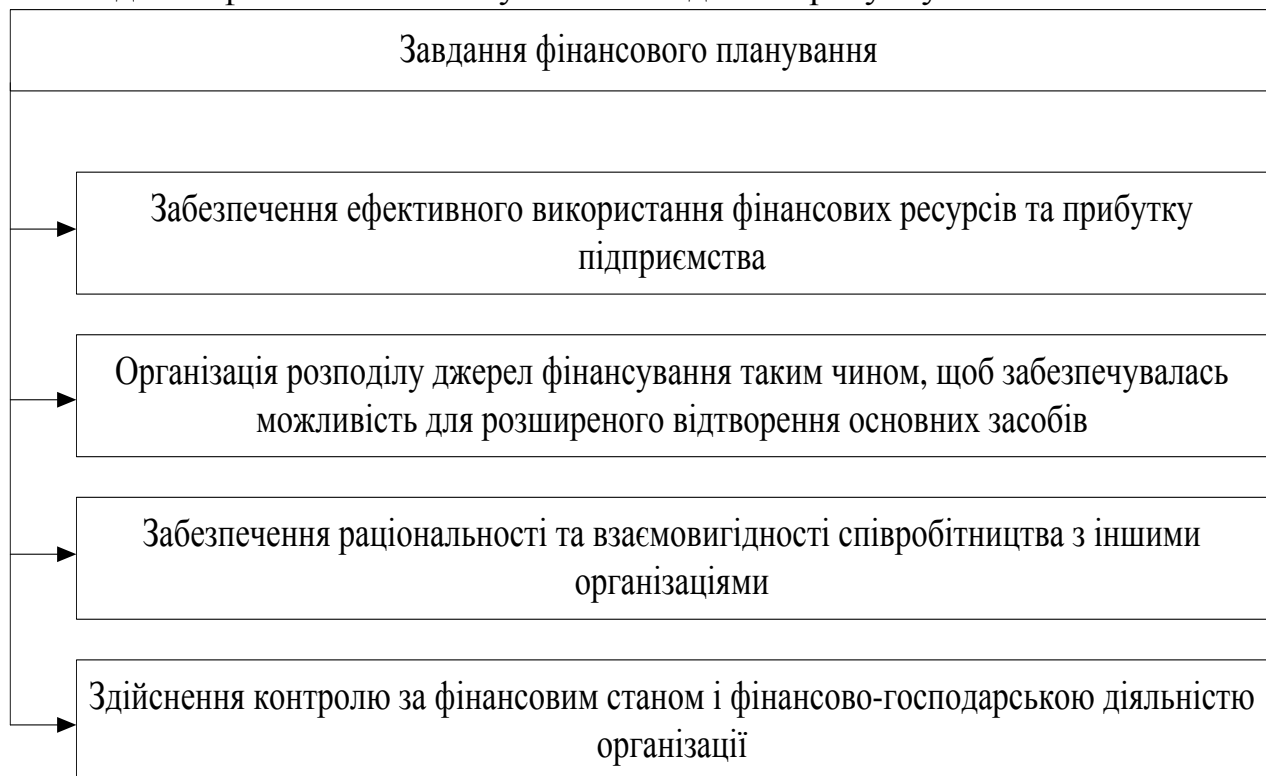


Рис. 1 - Основні завдання фінансового планування на підприємстві

Характеристика принципів фінансового планування займає вагомe місце у працях таких вчених, як Г. Азаренкова [1], Г. Кірейцев [4].

Г. Кірейцев [4] основними принципами вважає:

- принцип науковості планування фінансів означає, що розрахунок планових показників повинен базуватись на аналізі звітних даних, на визначенні перспектив розвитку фінансових показників;
- принцип комплексності планування фінансів передбачає, що показники фінансового плану повинні бути взаємопов'язаними між собою;
- принцип оптимальності планування фінансів потребує найбільш раціонального використання капіталу і всіх фінансових ресурсів.

Секція 2. Сучасні тенденції фінансування та розвитку промислових підприємств

Досить детальна характеристика принципів наведена у праці Г. Азаренкової [1]. Авторка вважає основними такі принципи фінансового планування. 1. Принцип фінансового співвідношення строків (золоте банківське правило) — отримання і використання коштів має здійснюватись у встановлені строки, тобто капітальні вкладення з тривалими строками окупності необхідно фінансувати за рахунок довгострокових залучених коштів. 2. Принцип платоспроможності — планування грошових коштів має постійно забезпечувати платоспроможність підприємства. У цьому випадку у підприємства має бути достатньо ліквідних коштів для забезпечення погашення короткострокових зобов'язань. 3. Принцип рентабельності капіталовкладень — для капіталовкладень необхідно вибрати найдешевші способи фінансування (фінансовий лізинг, інвестиційний селенг та ін.) 4. Принцип збалансованості ризиків — особливо ризикові довгострокові інвестиції доцільно фінансувати за рахунок власних коштів. 5. Принцип пристосування до потреб ринку — для підприємства важливо враховувати кон'юнктуру ринку та свою залежність від надання кредитів. 6. Принцип максимальної рентабельності — доцільно вибирати ті капіталовкладення, які забезпечують максимальну рентабельність.



Рис. 2. Принципи фінансового планування на підприємстві

Узагальнивши вищенаведені позиції авторів, можна резюмувати, що до основних принципів здійснення фінансового планування на підприємстві належать такі:

1. Погодження основних параметрів економічного і соціального розвитку організації з її фактичними фінансовими можливостями.

2. Науковий підхід в укладанні фінансових планів, що полягає в їх економічній обґрунтованості, використанні прогресивних методологій і методів планування.

3. Раціональний розподіл фінансових ресурсів, тобто першочергове забезпечення бюджетними ресурсами пріоритетних напрямків функціонування підприємства.

4. Застосування єдиної методології у розробці фінансових планів, здійсненні бюджетних розрахунків.

5. Фінансове співвідношення строків (отримання і використання коштів здійснюється у встановлені строки).

6. Максимізація рентабельності капіталовкладень (обрання найбільш дешевих способів фінансування).

Виділені принципи та їх стисло характеристику систематизовано на рисунку 2.

Отже, завдання фінансового планування – це перелік обов’язкових напрямків діяльності, які повинні враховуватися і виконуватися службою фінансового менеджменту підприємства для забезпечення повноцінності та ефективності механізму планування. Принципи фінансового планування – це обов’язкові правила, загальні вимоги до організації процесу планування. Невиконання де яких завдань або недотримання певних принципів призводить до виникнення проблем в механізмі планування, неможливості раціонально розподіляти та ефективно управляти фінансовими ресурсами підприємства. В результаті написання даних тез, було проаналізовано наукові літературні джерела і, за допомогою узагальнення точок зору різних авторів, виділено найбільш важливі завдання і обов’язкові принципи фінансового планування на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств : навч. Посібник / Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. - К. : Знання-Прес, 2009. - 299 с.

2. Білик М. Д. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2006. – № 4 . – С. 133–141.

3. Буряк Л. Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. Дисц. / Буряк Л. Д. - К.: КНЕУ, 2002. – 84 с.

4. [Кірейцев Г. Г.](#) Фінансовий менеджмент : Посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [Кірейцев Г. Г.](#) – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с.

5. Тренев Н. Н. Управление финансами: Учебное пособие / Тренев Н. Н. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 496 с.

Валенюк Н. В.

*старший викладач кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України*

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ЧИННИК ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Соціально-економічний розвиток регіону залежить від його можливості самостійно задовольняти потреби території та нарощувати власний фінансовий потенціал. Величина, якість, динаміка зміни фінансового потенціалу значно впливають на рівень та стабільність розвитку регіону, умови життя населення.

Фінансовий потенціал регіону – це сукупність органічно поєднаних фінансових ресурсів та фінансових можливостей, якими володіє регіон і які можуть бути використані для реалізації конкретних цілей та завдань.

До складу фінансового потенціалу регіону входять кошти суб'єктів господарювання, які здійснюють свою діяльність на території регіону, кошти бюджетів, позабюджетні фонди, поточні грошові доходи та накопичення населення регіону, кошти громадських організацій, фондів, що займаються некомерційною діяльністю на території регіону, кошти кредитно-фінансових регіональних установ, іноземні інвестиції та фінанси тіньового сектору економіки регіону [1].

Основними показниками в оцінки економічного розвитку регіонів України є валовий регіональний продукт на душу населення, що дозволяє оцінити продуктивність економіки регіону, а також її обсяг у перерахуванні на одного мешканця, динаміка ВРП по роках, яка дає уявлення про стійкість економіки регіону і про надійність місцевої економічної моделі та зайнятість на малих підприємствах на 100 людей населення. Малі підприємства - ключова ланка в сучасній економіці. Вони мають принципове значення для якості економічного росту і є важливим джерелом зайнятості в регіоні. Відповідно, їхня кількість щодо населення регіону дає уявлення про те, наскільки якісно цей регіон розвивається.

Саме тому можна вважати фінансовий потенціал підприємства одним з найважливіших складових фінансового потенціалу регіону.

Активізація підприємництва та зростання масштабів і ефективності функціонування підприємницького сектору регіону є одним з головних чинників становлення нових ресурсів економічного росту, підвищення якості життя населення та нарощення фінансового потенціалу регіону.

Сьогодні до 67 % зайнятості громадян та понад половину обсягів продукції, що виробляється у країні, забезпечує сукупний сегмент мікро-, малого та середнього підприємництва. Також внесок мікро-,малого та середнього підприємництва складає майже половину від усіх податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів. Це підтверджує збільшення рівня впливу малого і середнього підприємництва на соціально-економічний розвиток регіонів та країни в цілому.

Середні та малі підприємства у країні набули ознак основного генератора промислового виробництва. Так протягом 2010-2014 рр. частка таких суб'єктів господарювання складала до 6 % від загальної кількості підприємств. Проте їх внесок у економіку за основними показниками діяльності суб'єктів господарювання набув сталості, що у сукупності значно перевершив вагу великих підприємств у національному господарстві. Крім того частка податкових відрахувань у структурі податкових зборів від цієї групи підприємств стрімко зросла з 38,8 % до 49,7 % від загальних обсягів платежів. У цей же час надходження від великих підприємств істотно скоротилися з 57 % до 47 % [4]. Це означає, що в умовах економічної нестабільності середні та малі підприємства спроможні на гнучку виробничу політику і, одночасно, забезпечують значну зайнятість на противагу скороченню працівників серед інших підприємств.

Актуальність розвитку саме цього сектора економіки обґрунтовано і тим, що він стимулює конкуренцію, сприяє послабленню монополізму, впливає на структуру економіки та на якісну характеристику валового внутрішнього продукту, розширює сферу свободи ринкового вибору, характеризується раціональними формами управління, забезпечує більш швидко реалізацію інновацій.

Дніпропетровська область – один з найбільш економічно розвинених регіонів України. Але протягом 2014 р. розвиток Дніпропетровської області супроводжувався низкою суперечливих тенденцій, які найгостріше проявились саме у традиційних галузях. Спостерігався спад у виробництві промислової продукції (на 6,2 %), включаючи переробну (на 13,2 %) та добувну (на 2,2 %) промисловість. Серед профільних видів переробної промисловості найбільший спад виробництва зафіксовано у машинобудуванні (на 37,8 %), легкій промисловості (на 28,8 %), металургії (на 23,7 %), хімічній промисловості (на 7,1 %). З огляду на те, що основу економіки області складають підприємства добувної промисловості та металургійної галузі, головною проблемою розвитку регіону є зниження попиту на товари цих галузей на зовнішніх ринках, внаслідок чого і відбулось падіння обсягів виробництва [3].

Стабільна суспільно-політична ситуація в регіоні є передумовою для активізації підприємницької діяльності, насамперед, представників малого та середнього бізнесу. Підтримка та випереджаючий розвиток малого та середнього підприємництва Дніпропетровської області стане основним чинником фінансового потенціалу економічного зростання регіону.

Станом на 01.01.2015 року Дніпропетровська область займає третє місце по Україні за кількістю зареєстрованих суб'єктів господарювання та друге - за кількістю зареєстрованих фізичних осіб-підприємців і кількістю юридичних осіб. Крім того, Дніпропетровська область стала пріоритетним регіоном для перереєстрації бізнесу суб'єктів господарювання з Донецької та Луганської областей. За даними Укрдержреєстру, протягом квітня – грудня 2014 року 240 суб'єктів господарювання зі Східного регіону змінили місце ведення власного бізнесу (155 юридичних осіб та 85 фізичних осіб-підприємців), обравши

Секція 2. Сучасні тенденції фінансування та розвитку промислових підприємств

Дніпропетровську область. Саме Дніпропетровщина займає друге місце після м. Києва за цим показником, суттєво випереджаючи Харківську та Запорізьку області [2]. Це свідчить про створені максимально комфортні та сприятливі умови для започаткування й розвитку бізнесу.

На забезпечення сприятливих умов для розвитку підприємництва спрямована щорічна Програма розвитку малого і середнього підприємництва у Дніпропетровській області.

Найбільша частка малих і середніх підприємств області працює в оптовій та роздрібній торгівлі (50%), промисловості та будівництві (20%), у секторі операцій з нерухомістю, здавання у найм та надання послуг користувачам (до 15%).

Кількісні та якісні показники стану малого і середнього підприємництва Дніпропетровської області свідчать про позитивну динаміку та сталість його розвитку (табл.1). Це надає можливість передбачити їх збільшення протягом наступного року.

Протягом 2015 року на Дніпропетровщині планують створити мережу бізнес-інкубаторів, на їх розвиток передбачено 1,5 млн. грн. Це лише один з напрямків Програми розвитку малого та середнього підприємництва у Дніпропетровській області на 2015 – 2016 роки.

Таблиця 1

Показники розвитку малого та середнього підприємництва Дніпропетровської області

Показники	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік прогноз
Кількість малих підприємств, тис. одн.	25,70	26,60	27,21	27,54
Кількість середніх підприємств, тис. одн.	1,59	1,47	1,64	1,64
Кількість підприємців – фізичних осіб, тис. осіб	175,5	176,6	177,6	182,9
Питома вага продукції, виробленої малими підприємствами, %	12,1	12,2	12,2	12,8
Питома вага продукції, виробленої середніми підприємствами, %	24,6	26,3	27,9	31,5
Чисельність найманих працівників у малому підприємстві, тис. осіб	141	135	134,5	137,1
Чисельність найманих працівників у середньому підприємстві, тис. осіб	265,7	266,3	266,2	276,5

Складено за даними [3]

Програма передбачає створення коворкінг-центру, підтримку проекту «Регіональний центр адміністративних послуг «Будинок юстиції», сприяння

розвитку молодіжного та жіночого підприємництва, створення «Школи бізнесу» для молоді та тренінг-семінари «Основи підприємництва для школярів». На реалізацію програми планується виділити близько 8,8 млн. грн., з них майже 3,7 млн. – з обласного бюджету, ще 5 млн. грн. – залучені інвестиції [3].

З метою підвищення ефективності розвитку малого та середнього підприємництва необхідно вжити наступні заходи:

- розвиток підприємств виробничої сфери;
- розвиток малого підприємництва у сільській місцевості;
- надання фінансової допомоги малим підприємствам сільського господарства;
- надання наявних площ приміщень виробничого та невиробничого призначення, що перебувають у комунальній власності в оренду суб'єктам підприємницької діяльності;
- заохочувати впровадження інноваційних та енергозберігаючих технологій шляхом спільного фінансування проектів у науково-технічній та інноваційній сферах, що реалізуються малими підприємствами;
- надання практичних рекомендацій щодо того, як використати переваги вільної торгівлі з ЄС та зменшити залежність від російського ринку;
- детінізація малого та середнього бізнесу в найбільш «тінізованих» сферах підприємницької діяльності: ріелторська діяльність, сільське господарство, торгівля, сфера послуг, заклади громадського харчування, виконання ремонтно-будівельних робіт, транспортні перевезення та інших.

Реальний стан малого і середнього підприємництва Дніпропетровської області та створені умови надають можливість нарощення фінансового потенціалу регіону за рахунок розвитку цього сектора економіки.

Список використаних джерел

1. Дем'янчук О. І. Фінансовий потенціал регіонів України як базова основа їх стабільного економічного розвитку / О. І. Дем'янчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014. – Випуск 27. – С. 73–78.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Офіційний сайт Дніпропетровської обласної ради. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.dp.ua/>.
4. Передумови та пріоритети реформування державної політики розвитку підприємництва в Україні / [Я. В. Бережний, З. С. Варналій, Т. Г. Васильців та ін.]. – Київ: НІСД, 2014. – 73 с.

Васильєва О. В.,

студентка

Петрова Л.В.,

старший викладач кафедри фінансів,

Національна металургійна академія України

НЕОБХІДНІСТЬ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Податкове планування відіграє важливу роль в діяльності будь – якого підприємства. Засновники підприємств відкривають свій бізнес для того, щоб отримати прибуток, а сплатити податки в бюджет – це вже їхні зобов'язання перед суспільством.

Сплата податків - це конституційний обов'язок кожного, за невиконня якого держава карає платників податків. Але будь – яке підприємство вправі використовувати законні методи, спрямовані на зменшення обсягів податкових платежів.

Отже, податкове планування – це діяльність з розробки та практичного застосування заходів, які спрямовані на збільшення коштів, які залишаються на підприємстві після сплати податків.

Податкове планування повинно бути доцільне завжди: і коли підприємство процвітає, і коли на межі банкрутства. Його можна умовно розподілити на стратегічне та поточне.

Стратегічне податкове планування - визначення податкової стратегії на майбутній період на підставі загальної економічної стратегії підприємства і його мети; підвищення добробуту власників підприємства за рахунок збільшення отриманих доходів та прибутку і зменшення податкових платежів, які є частиною загальних витрат підприємства.

Поточне податкове планування - використання оптимальних форм договорів при прогнозуванні та визначенні оподаткованого доходу та показників фінансово-господарської діяльності підприємства, планування операцій, що опосередковують його підприємницьку діяльність.

При прийнятті управлінських рішень податкове планування є обов'язковим інструментом керівництва підприємства. Добре побудована система податкового планування суб'єкта господарювання здатна достатньою мірою мінімізувати ризики, що виникають у зв'язку з оподаткуванням господарської діяльності.

Залежно від дієвості суб'єктів податкового планування стосовно використання можливих інструментів, воно поділяється на пасивне і активне.

В основу пасивного податкового планування покладена альтернативна оптимізація. Вона можлива тоді, коли в податковому законодавстві існують дві і більше альтернативні норми, а доцільність застосування будь-якої з них вирішує фахівець підприємства або фізична особа — платник податків.

Секція 2. Сучасні тенденції фінансування та розвитку промислових підприємств

Прикладом пасивного податкового планування може бути розв'язання питання стосовно доцільності переходу на спрощену систему оподаткування суб'єкта малого підприємництва. До активного податкового планування належать специфічні методи планування діяльності підприємства із застосуванням спеціально розроблених оптимізаційних схем.

Процес податкової оптимізації полягає в розробці і впровадженні різних законних схем зниження податкових відрахувань, за рахунок застосування методів стратегічного планування фінансово – господарської діяльності підприємства. В умовах жорсткої фіскальної політики держави податкове планування – це той інструмент, який може підприємству допомогти успішно працювати.

Поточна податкова оптимізація передбачає застосування сукупності методів, що дозволяють знижувати податковий тягар для платників податку у кожному конкретному випадку.

Перспективна податкова оптимізація ґрунтується на застосуванні прийомів і способів, які зменшують податковий тягар платника податків у процесі його діяльності, оскільки мають довготривалий характер і враховують можливі зміни як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що впливають на процес оподаткування.

Елементи податкового планування, навіть якщо воно спеціально не організується і не реалізується, наявні в діяльності кожного підприємства і кожного підприємця.

Людина, яка тільки-но стає на шлях підприємницької діяльності і вирішує, в якій формі цю діяльність здійснювати — бути підприємцем без утворення юридичної особи або реєструвати підприємство, — вже займається податковим плануванням, оскільки, прораховуючи витрати, пов'язані із придбанням патенту або реєстрацією підприємства, вона одночасно рахує і податки, які сплачуватиме в першому і в другому випадках.

Платник податків має право на свій розсуд здійснювати стосовно його майна будь-які дії, що не суперечать закону і не порушують права інших осіб. Зрозуміло, що платник податків має право сам вибирати спосіб сплати податків, який дозволяє зменшити розмір податків, скориставшись усіма допустимими законом способами.

Податкова схема діяльності кожного підприємства загалом, як і реалізації кожної окремої угоди зокрема, є індивідуальною і вимагає попереднього планування і розрахунків.

Таким чином, податкове планування включає роботу з прогнозування об'ємів податкових надходжень з урахуванням валютного курсу, і на цій основі робиться розрахунок надходжень, що включаються в проект на фінансовий рік, визначення частки (нормативів) розподілу податкових ставок по рівнях бюджетної системи, розробку контрольних завдань по податках і зборах, що адмініструються Державною фіскальною службою України .

Слід звернути увагу і на те, що система податкового планування включає в себе державне податкове планування, тобто податкове планування на

макрорівні. Воно відбувається при розробці плану державного бюджету на майбутній період. Головним при цьому є аналіз виконання бюджету за попередній період, аналіз витрат держави та розрахунок витратних статей бюджету на майбутній період. Виходячи з витратної частини розраховується й дохідна частина бюджету.

Щодо принципів та можливості податкового планування в сучасних умовах, то податкова політика підприємства залежить від багатьох факторів, у т.ч. від державної податкової політики, яка істотно впливає на рівень податкового навантаження.

Під податковою політикою підприємства розуміють систему заходів, що проводяться ним у сфері податкового обліку, нарахування і сплати податкових платежів, податкового планування.

Ефективність сучасного бізнесу визначається не тільки рентабельністю, а й обсягами витрат на його ведення. Податкове планування дає змогу знизити витрати на сплату податків на основі оптимізації податкових платежів.

Через нестабільність і недосконалість податкового законодавства України на шляху створення успішного бізнесу постає ряд проблем і перепон. Більшість зарубіжних компаній у подібній ситуації використовують ефективний метод зниження податкових виплат – оптимізацію податків.

Оскільки з оподаткуванням пов'язана виробнича, фінансова, господарська діяльність підприємства на всіх етапах (від прийняття рішень про його створення до його повної ліквідації), податкове планування є невід'ємною частиною системи фінансового управління на підприємстві.

Отже, головним типом податкового планування на рівні державного та місцевих бюджетів є стратегічне податкове планування. Рішення приймаються на підставі розробленого плану податкових платежів і прогнозування. Основна мета його — економічне обґрунтування якісних і кількісних параметрів для забезпечення фінансування соціально-економічного розвитку держави.

Податкове планування базується на результатах наукових досліджень звітних аналітичних даних, їх збору та обробки, визначенні негативних рис оподаткування в поточному році, їх впливу на різні напрями економічної діяльності.

Список використаних джерел

1. Барабанова В. В. Теоретичні аспекти податкового планування підприємств / В. В. Барабанова // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. - № 2. – С. 115 – 117.
2. Булонська В. І. Податкове планування як елемент адміністрування майнових податків [Текст] / В. І. Булонська // Регіональна економіка. – 2013 - № 4. – С. 164 – 170.
3. Вилкова О. Принципи та можливості податкового планування в сучасних умовах/О. Вилкова/ фінансовий ринок України – 2011 - №9 – с.25-26.

Крижнев А.В., магістрант
Божанова Е.В., к.э.н., доцент,
доцент кафедры финансов,
Национальная металлургическая академия Украины

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В рыночной экономике предприятие постоянно вынуждено приспособляться к усиливающейся нестабильности внешней среды и в первую очередь бороться с конкурентами, выпускающими аналогичную продукцию. Это объективно требует, чтобы каждое предприятие вырабатывало и искало свой путь развития в соответствии с требованиями рынка, т. е. чтобы быть финансово устойчивым, нужно расти, изыскивать новые формы применения капитала, новые экономически эффективные технологии производства, новые формы доведения продукции до рынка. Стратегия призвана обеспечивать адаптацию предприятия к быстро меняющейся окружающей среде, постоянное усиление экономической мощи предприятия, повышение конкурентоспособности произведенных им товаров и оказываемых услуг.

Функциональные стратегии — это комплексы мероприятий и программ для отдельных функциональных сфер и подразделений предприятия. В силу их предназначения и специфики деятельности различные службы предприятия имеют свое собственное видение достижения поставленных ориентиров, поэтому разрабатываемые ими стратегии не всегда стыкуются, а иногда и противоречат друг другу. Искусство руководства предприятием заключается в том, чтобы заставить функциональные подразделения сбалансировать и скоординировать разрабатываемые ими стратегии. Достигаться это может двумя основными путями: во-первых, руководители функциональных служб предприятия участвуют в обосновании и разработке базовой (генеральной) стратегии предприятия; во-вторых, процесс разработки окончательной стратегии развития предприятия должен быть многоступенчатым, включая этап согласования и координации[1].

Предприятие должно разрабатывать следующие основные виды функциональных стратегий:

- стратегию маркетинга;
- финансовую стратегию;
- инновационную стратегию;
- стратегию производства;
- социальную стратегию;
- экологическую стратегию.

Стратегия маркетинга рассматривается как одна из ведущих функциональных стратегий развития предприятия. Важность маркетинговой

стратегии обусловлена тем обстоятельством, что маркетинг обеспечивает информационные, стратегические и оперативные связи предприятия с внешней средой. Вследствие чего, непосредственное функционирование маркетинга тесно связано с другими подсистемами управления деятельностью предприятия[2]. Существуют различные виды стратегического поведения любого предприятия или фирмы на рынке:

- маркетинговая защита своих позиций на рынке;
- маркетинговая адаптация сбытовой деятельности предприятия к прогнозируемой рыночной ситуации;
- альтернативное освоение вариантов сбытовой политики;
- маркетинговое реагирование на различные конъюнктурные изменения.

Финансовая стратегия предполагает формирование и использование финансовых ресурсов для реализации базовой стратегии предприятия и соответствующих курсов действий. Она позволяет экономическим службам предприятия создавать и изменять финансовые ресурсы и определять их оптимальное использование для достижения целей функционирования и развития предприятия.

Важность данной функциональной стратегии заключается в том, что именно в финансах отражаются через систему экономических показателей все виды деятельности, происходит балансировка функциональных задач и их подчиненность достижению основных целей предприятия. Финансовая стратегия, главной задачей которой является достижение полной самокупаемости и независимости предприятия, строится на определенных принципах организации и включает в себя следующее:

- текущее и перспективное финансовое планирование, определяющее на перспективу все поступления денежных средств предприятия и основные направления их расходования;
- централизацию финансовых ресурсов, обеспечивающую маневренность финансовыми ресурсами, их концентрацию на основных направлениях производственно-хозяйственной деятельности;
- формирование финансовых резервов, обеспечивающих устойчивую работу предприятия в условиях возможных колебаний рыночной конъюнктуры;
- безусловное выполнение финансовых обязательств перед партнерами;
- разработку учетно-финансовой и амортизационной политики предприятия;
- организацию и ведение финансового учета предприятия и сегментов деятельности на основе действующих стандартов;
- составление финансовой отчетности по предприятию и сегментам деятельности в соответствии с действующими нормами и правилами с соблюдением требований стандартов;
- финансовый анализ деятельности предприятия и его сегментов (приоритетных хозяйственных и географических сегментов, прочих сегментов в составе нераспределенных статей);

– финансовый контроль деятельности предприятия и всех его сегментов [3].

Инновационная стратегия развития предприятия — это комплекс целей и установок, правил принятия решений и способов перевода предприятия (фирмы) из старого (существующего) положения в новое (целевое) состояние на основе внедрения инноваций - технологических, продуктовых, организационных, управленческих, экономических, социальных - и позиционирования предприятия на конкурентных рынках товаров и услуг[4]. Данная стратегия должна повышать и поддерживать конкурентный статус выпускаемой предприятием продукции. Инновационное развитие предприятия представляет собой не только основной инновационный процесс, но и развитие системы факторов и условий, необходимых для его осуществления, т.е. инновационного потенциала.

Производственная стратегия предприятия связана с разработкой и реализацией основных направлений его деятельности в области выпуска продукции. При этом следует заметить, что производственный процесс — наиболее стабильный вид практической деятельности, а в случае возникновения нестабильности в производственной сфере потрясения на предприятии оказываются наиболее сильными[5]. Основные элементы стратегии производства:

- планирование производства и контроль;
- повышение производительности труда;
- человеческий фактор на производстве.

Социальная стратегия предприятия связана с обоснованием и разработкой программы мероприятий для обеспечения нормального хода процесса воспроизводства рабочей силы на предприятии и сохранения благоприятного микроклимата в коллективе. Реализация таких программ мероприятий способствует повышению производительности труда работников предприятия и, следовательно, влияет непосредственно на протекание производственного процесса.

Экологическая стратегия предприятия предусматривает разработку систем мероприятий по решению природоохранных проблем, направленных на:

- рациональное использование ресурсов;
- ограничение объемов выбросов (предотвращение или уменьшение утечки вредных веществ в окружающую природную среду);
- сокращение отходов (снижение их количества, переработка и повторное использование);
- производство безвредных продуктов, которые на протяжении всего жизненного цикла не представляют вреда с точки зрения выбросов и отходов, обладают низкой долей риска.

Наличие специальных знаний в области стратегического управления не является достаточным для принятия эффективного решения. Выбор стратегий, являющийся во многом прерогативой менеджеров, может оказаться ключевым в достижении целей. И если вероятность совершения ошибки при выборе

функциональной стратегии может быть низкой, а последствия обратимы и устранимы, то на бизнес уровне и при выборе корпоративной стратегии она существенно повышается в условиях дефицита ресурсов и времени. С практической точки зрения, предложенная классификация функциональных стратегий предприятия, является основой для конкретного выбора менеджеров в рамках процесса развития предприятия.

Список использованных источников

1. В. Грибов, В. Грузинов. Экономика предприятия: Учеб. Пособие. – 2 –е изд., перераб и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.: ил.
2. Экономика предприятия. Конспект лекций. Душенькина Е.А. М.: Эксмо, 2009. — 160 с.
3. Федорова М. С. Разработка маркетинговой стратегии предприятия / М. С. Федорова // Молодой ученый. — 2011. — №5. Т.1. — С. 232-234.
4. Гарифуллин Р.Ф. Стратегии инновационного развития предприятия. Инновационная экономика. — 2011. — № 6 (6). — с. 27-34.
5. Карасева, И.М. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие / И.М. Карасева, М.А. Ревякина, - М.: Омега - Л, 2006. - 335 с.

УДК 336.671

Сокиринський Д. С.,
студент,

Національна металургійна академія України

ВИБІР СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

В сучасних умовах ринкової економіки головною метою діяльності комерційного підприємства постає максимізація його вартості через зростання прибутку та капіталізації. Тому в загальній стратегії розвитку підприємства актуальності набуває фінансова стратегія і, особливо, та її частина, яка пов'язана із формуванням прибутку та його подальшим ефективним розподілом та використанням. Завданням розробки стратегії управління прибутком є створення системи збалансованих показників формування і розподілу прибутку залежно від конкретних умов господарювання і стратегічних цілей корпорації.

В умовах ринкової конкуренції та поглиблення фінансово-економічної кризи підприємствам особливо ретельно слід враховувати фактори постійної зміни кон'юнктури ринку, обмеженості доступу до фінансових ресурсів внаслідок їх здорожчання та волатильності відсоткових ставок. Для того, щоб врахувати значну кількість чинників в умовах постійних змін зовнішнього середовища та невизначеності, доцільно застосовувати економіко-математичні методи та моделі при розробці стратегії управління прибутком.

Одним з ключових показників для управління прибутком виступає критерій рентабельності власного капіталу, який представити чотирьох факторною моделлю [1, 3]:

$$R_{BK} = \frac{ЧП}{BK} = \frac{OA}{BK} \cdot \frac{KЗ}{OA} \cdot \frac{ДР}{KЗ} \cdot \frac{ЧП}{ДР} = K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot K_4,$$

де R_{BK} – рентабельність власного капіталу;

$ЧП$ — чистий прибуток;

BK — власний капітал;

OA — величина оборотних активів підприємства;

$KЗ$ — величина кредиторської заборгованості підприємства;

$ДР$ — сума доходу від реалізації продукції.

Коефіцієнт забезпечення обігових коштів власним капіталом (K_1) показує, яка частка оборотних активів припадає на 1 грн. власного капіталу.

Коефіцієнт покриття (K_2) показує, яка частка кредиторської заборгованості припадає на 1 грн. оборотних активів.

Коефіцієнт кредиторвіддачі короткотермінової заборгованості (K_3) вказує на розширення або зниження короткотермінової заборгованості, створеної на підприємстві за рахунок споживачів продукції, кошти за яку будуть отримані виробником у майбутньому.

Коефіцієнт прибутковості підприємства (K_4) характеризує прибутковість реалізації продукції, наданих робіт та виконаних послуг.

Дана модель оцінки рентабельності власного капіталу є доволі універсальною та може бути використаною будь-яким господарюючим суб'єктом. Сформульовану задачу оцінки управлінського рішення щодо ефективності функціонування підприємства, яка базується на максимізації показника рентабельності власного капіталу, представимо у вигляді багатоцільової функції:

$$R_{BK} = K_{1j} \cdot K_{2j} \cdot K_{3j} \cdot K_{4j} = \sum_{j=1}^4 K_{ij} \rightarrow \max,$$

де $j = \overline{1, n}$, номер періоду.

Таким чином, прийняття рішень щодо підвищення прибутковості підприємства передбачає ухвалення багатоцільового рішення, що полягає у формуванні такого плану на множині компонент багатоцільової функції, який забезпечив би досягнення максимуму рентабельності власного капіталу.

Але при прийнятті рішень слід враховувати те, що підприємство здебільшого функціонує та здійснює свою господарську діяльність в умовах фінансово-економічної невизначеності, що потребує застосування відповідного механізму прийняття рішень в умовах невизначеності.

Джерелами невизначеності очікуваних умов розвитку підприємства можуть служити поведінка конкурентів, персоналу організації, технічні і технологічні процеси і зміни кон'юнктурного характеру. Таким чином, умовами, що створюють невизначеність, є дія факторів зовнішнього до

внутрішнього середовища організації. Рішення приймається в умовах невизначеності, коли неможливо оцінити ймовірність потенційних результатів. Невизначеність характерна для деяких рішень, які доводиться приймати у швидко мінливих обставин [2].

Стикаючись з невизначеністю, керівник може використовувати дві основні можливості. По-перше, спробувати отримати додаткову інформацію і ще раз проаналізувати проблему. Цим часто вдається зменшити новизну і складність проблеми. Друга можливість діяти в точній відповідності з минулим досвідом, думками або інтуїцією і зробити припущення про ймовірності подій.

Основні методи для прийняття рішення щодо вибору стратегії, яка дозволить отримати максимальне значення рентабельності власного капіталу:

- Метод гарантованого результату (Критерій Вальда),
- Метод Севіджа,
- Метод усереднення (Критерій Лапласа),
- Метод спекулятивного результату,
- Метод Гурвиця [4].

Вищезазначені методи засновані на аналізі матриці рішень (табл. 1).

Умовні позначення в табл. 1: X_j – альтернативи, тобто варіанти дій, один з яких необхідно вибрати; S_i – можливі варіанти станів навколишнього середовища; Π_{ij} – елемент матриці, що позначає значення рентабельності власного капіталу, при прийнятій альтернативі j при стані навколишнього середовища i .

Таблиця 1

Матриця рішень

Альтернатива	S (стан навколишнього середовища)					
	S_1	S_2	...	S_i	...	S_n
X_1	Π_{11}	Π_{12}	...	Π_{1i}	...	Π_{1n}

X_j	Π_{j1}	Π_{j2}	...	Π_{ji}	...	Π_{jn}
X_m	Π_{m1}	Π_{m2}	...	Π_{mi}	...	Π_{mn}

Розглянемо вищезазначені методи детальніше.

Метод гарантованого результату (Критерій Вальда) використовується, якщо ринкова кон'юнктура оцінюється негативно. Цільова функція рентабельності власного капіталу в цьому випадку має вигляд:

$$\Pi_1(x^*) = \max_{j_i} \min \{ \Pi_{ji} \}$$

Згідно з цим правилом з альтернатив X_j вибирають ту, яка за найбільш несприятливого стану навколишнього середовища, має найбільше значення показника. З цією метою в кожному рядку матриці фіксують альтернативи з мінімальним значенням показника із зазначених мінімальних вибирають максимальне. Альтернативі (x^*) з максимальним значенням з усіх мінімальних дається пріоритет.

Особа, що приймає рішення в цьому випадку мінімально готова до ризику, припускаючи максимум негативного розвитку стану навколишнього середовища, та враховуючи найменш позитивний розвиток для кожної альтернативи [2].

Метод Севіджавикористовується в тому ж самому випадку, але за умови обчислення відносних втрат: $S_{ji} = \max\{P_{ji}\} - P_{ji}$, у даному випадку цільова функція має вигляд:

$$S_2(x^*) = \min_{ji} \max\{S_{ji}\}$$

Дане правило допускає розумний ризик заради отримання додаткового прибутку, але з урахуванням мінімізації втрат.

Метод усереднення (Критерій Лапласа) використовується, якщо ринкова кон'юнктура оцінюється нейтрально. У цьому випадку цільова функція має вид:

$$P_3(x) = \max_j \left\{ (1/n) \times \sum_{i=1}^n P_{ji} \right\}$$

Тобто по кожній альтернативі визначається середня арифметична оцінка по всім наслідкам, а далі обирається альтернатива, що забезпечує найбільше значення усередненої оцінки [4].

Метод спекулятивного результату використовується якщо ринкова кон'юнктура оцінюється позитивно. Цільова функція має вигляд:

$$P_4(x) = \max_j \max_i \{ P_{ji} \}$$

Згідно з цим правилом вибирається альтернатива з найвищим досяжним значенням оцінюваного показника. При цьому особа, яка приймає рішення, не враховує ризик від несприятливої зміни навколишнього середовища

Метод Гурвиця є параметричним і дозволяє посереднику сформулювати цільову функцію вибору шляхом змішування у відповідній пропорції оцінок негативного і позитивного очікування в ринковій кон'юктурі:

$$P_5(x) = \max_j \left\{ L \min_i \{ P_{ji} \} + (1-L) \max_i \{ P_{ji} \} \right\},$$

де $L \in [0, 1]$ – ступінь негативності ринкової кон'юктури [4].

Згідно з цим методом, правила максимак і максимін поєднуються зв'язуванням максимуму мінімальних значень альтернатив. Це правило називають ще правилом оптимізму – песимізму. Правило Гурвіца застосовують, враховуючи більш істотну інформацію, ніж при використанні правил максимін і максимак.

Вважаємо, що в сучасних умовах для прийняття рішення щодо вибору оптимальної стратегії формування прибутку в умовах невизначеності слід

обрати перші два методи, бо на нашу думку, що ситуація на ринку має скоріше негативні тенденції стосовно зміни цінового чинника. Таким чином, будемо схилитися к тому, що найімовірніше собівартість продукції та ціни будуть зростати.

Таким чином, ефективне функціонування підприємства ґрунтується на прийнятті управлінських рішень, сформованих на підставі аналізу показників його діяльності, з метою підвищення господарського потенціалу та максимального зростання прибутковості як головного критерію цього результату.

Список використаних джерел

1. Ван Хорн, Джеймс, К., Вахович, мл., Джон, М. Основи фінансового менеджмента, 11-е издание: Пер. с англ. - М.: Издательский дом "Вильямс", 2003. - 992 с.
2. Донець Л.І. Економічний ризик і методи його вимірювання. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
3. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку // Фінанси України (укр.). – 2005. – № 3.- С. 138-147.
4. Матвійчук А.В. Аналіз і управління економічним ризиком. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 347 с.

УДК 339.138:3346.012.6

Сомова Л.І., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки промисловості
Шишкіна А.В.,
асистент кафедри економіки промисловості
Національна металургійна академія України

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ДОГОВОРІВ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ТОВАРІВ

В умовах сьогодення стале економічне зростання й висока конкурентоспроможність вітчизняних виробників неможливі без використання принципів і прийомів сучасного маркетингу, ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємства та відповідних фінансових механізмів.

Загострення конкуренції на тлі світової фінансової кризи актуалізує питання, що пов'язані з фінансовими аспектами укладання зовнішньоторговельних договорів, особливо при торгівлі високотехнологічними товарами, котрі мають певну специфіку [1].

Аналіз наукових публікацій з даного питання свідчить, що такі товари, по-перше, завжди продаються у комбінації з різноманітними послугами, частка яких у сукупній товарній пропозиції залежить від багатьох чинників, а саме: складності товару з точки зору замовника; вартості товару і ризику, пов'язаного

з його купівлею; ринкових умов, у тому числі від сили впливу постачальника і замовника на умови оформлення контракту і політики конкурентів; вимог замовника; конкурентної стратегії постачальника; типу контракту; прийнятної маркетингової стратегії, тощо.

По-друге, при торгівлі високотехнологічними товарами на зовнішніх ринках надаються не тільки первинні послуги, котрі є самостійною товарною пропозицією постачальника, але й вторинні, серед яких більшу частку мають не обов'язкові послуги (тобто прийняті на даному ринку), а так звані «добровільні», що виходять за межі звичайних для цього ринку пропозицій і пропонуються постачальником з метою профілювання своєї продукції для підвищення її конкурентоздатності [2].

По-третє, порівняно з іншими товарами, при продажу високотехнологічної продукції частіше надаються і епізодичні супровідні послуги постачальника та постексплуатаційний сервіс.

По-четверте, у загальній пропозиції значну частку складають і так звані інтегровані техніко-економічні послуги [3].

По-п'яте, більш складним і тривалим, порівняно з продажем товарів промислового призначення, є і сам процес прийняття рішення про купівлю високотехнологічної продукції, оскільки при цьому значно зростає невпевненість покупця у доцільності цієї дії.

По-шосте, у багатьох випадках окремі частини складних високотехнологічних товарів різних виробників не уніфіковані, що відразу вимагає остаточного вибору одного постачальника.

По-сьоме, швидке знецінення таких товарів, яке обумовлене появою більш продуктивних аналогів, також впливає на фінансові аспекти укладання відповідних договорів.

По-восьме, швидке знецінення таких товарів, яке обумовлене появою більш продуктивних аналогів, також впливає на фінансові аспекти укладання відповідних договорів.

По-дев'яте, досить часто виникає складність у визначенні загального обсягу необхідних інвестицій. До того ж, у деяких технологічних галузях вони можуть бути настільки значними, що потребує змішаного фінансування.

По-десяте, існує ризик потреби у додаткових інвестиціях, які необхідні для переходу на нові технології і використання високотехнологічних товарів.

Усі ці особливості потребують урахування при визначенні фінансових умов укладання зовнішньоторговельних договорів купівлі-продажу високотехнологічних товарів, оскільки, з точки зору постачальника, вони значно впливають на вигідність угоди, а, з точки зору потенційного замовника, - на привабливість товарної пропозиції даного постачальника.

Зазначимо, що хоча фінансові аспекти зовнішньоторговельних контрактів при купівлі-продажу високотехнологічної продукції мають вирішальне значення, визначення ступеню вигідності будь-якої угоди при цьому для обох партнерів можливе лише за умови розглядання всіх інструментів політики укладання таких договорів.

Для постачальника вигідність договору на продаж високотехнологічного товару визначається не тільки ціною та скидками, що надаються, але й умовами постачання і платежу, процедурою фінансування, запропонованими зустрічними угодами та юридичними аспектами контракту.

Що стосується замовника, то для нього інструменти політики укладання договорів, і особливо їх фінансові аспекти, у значній мірі обумовлюють очікуваний корисний ефект від даного товару.

З одного боку, ці інструменти визначають витрати замовника і їх розподіл у часі в процесі виконання договору, а також пов'язаний з цим ризик, а, з другого боку, вони впливають і на очікуваний потенціал корисності даної угоди для замовника, що залежить від регламентованих умов постачання і платежу, фінансування збуту, обсягів і умов зустрічних угод, гарантійних зобов'язань та умов їх забезпечення і т. ін.

Зазначимо, що визначення ступеню вигідності даної угоди для обох партнерів можливе тільки при спільному розгляданні всіх інструментів політики укладання договорів.

При укладанні зовнішньоторговельних контрактів купівлі-продажу високотехнологічних товарів внаслідок дії різноманітних чинників для обох партнерів значно зростають ступінь і кількість ризиків, до яких належать не тільки економічний, політичний, валютний, правовий, транспортний, але й ризики, що пов'язані зі зберіганням товарів, або виникають із-за необхідності фінансування окремих операцій процесу збуту, технічних проблем, дефіциту інформації і т. ін.

Як показують дослідження, існують два типи стратегій зменшення ризиків товарних угод: стратегія запобігання ризиків і стратегія розподілу ризиків. Перша стратегія будується на аналізі причин їх виникнення.

Отже, передбачений договором попередній аванс в її рамках буде ефективним засобом проти економічного, політичного, валютного ризиків. У разі використання стратегії розподілу ризиків намагаються перекласти їх на третю сторону (наприклад, на державні чи приватні страхові компанії) або ж розподілити їх між замовником і постачальником у відповідності з окремими етапами процесу постачання.

Що стосується ціни, то у зовнішньоекономічних договорах купівлі-продажу високотехнологічних товарів частіш за все використовують комбінований процес її визначення, котрий не тільки враховує вплив безлічі різноманітних чинників при формуванні відповідних цінових рамок, але й передбачає на етапі встановлення конкретної ціни облік як універсальних, так і індивідуальних умов даного контракту, особливо пов'язаних з умовами постачання, платежу і фінансування, а також можливими ризиками.

Як відомо, визначені у договорі умови платежу впливають на ризики продавця, що пов'язані з оплатою за контрактом, і на ризики покупця, котрі обумовлені постачанням товару. При цьому регламентуються витрати по кредиту і платежам, а також визначаються форма і шлях оплати.

Секція 2. Сучасні тенденції фінансування та розвитку промислових підприємств

У міжнародній практиці постачання товару і його оплата зазвичай розподілені у часі і просторі, тому, залежно від прийнятих умов платежу, змінюється величина ризиків для продавця і покупця. На визначення умов платежу суттєво впливають співвідношення позицій замовника і постачальника у ході перемов, інтенсивність і тривалість ділових відносин між ними і пов'язаний з цим ступінь взаємної довіри.

Серед багатьох чинників, які визначають привабливість тієї чи іншої угоди для покупців, умови фінансування є одними з найбільш суттєвих. Чим менші фінансові кошти мають споживачі, тим більше умови фінансування впливають на надання переваг тій чи іншій угоді.

Як показують дослідження, на фінансування збуту, котре виступає у якості інструменту залучення потенційних споживачів високотехнологічної продукції, впливає значна кількість чинників, більшість з яких мають ситуативний характер.

Встановлено, що найбільш суттєвими чинниками, котрі впливають на вибір конкретної концепції фінансування при укладанні зовнішньоторговельних контрактів, є:

- співвідношення інтересів і ринкових позицій партнерів за угодою;
- фінансова ситуація і ліквідність партнерів за угодою;
- джерела фінансування в країнах імпортера і експортера;
- національні і міжнародні можливості сприяння зовнішній торгівлі;
- можливості фінансування за допомогою міжнародних організацій;
- ризики даної угоди;
- витрати на фінансування;
- діюче правове законодавство в країнах-учасниках даної угоди.

Фінансування збуту тісно пов'язане з визначеними у договорі умовами платежу. Так, встановлення припустимого строку платежу до 90 днів є по суті наданням фінансового кредиту упродовж цього періоду.

Міжнародні товарні угоди досить часто покриваються короткостроковими кредитами в іноземній валюті для зменшення курсових ризиків і більш швидкого досягнення ліквідності.

У рамках короткострокового фінансування збуту особливу роль грають контокорентні кредити та такі можливості фінансування, як факторинг, котрий охоплює не тільки фінансові задачі, але і забезпечує додаткове надання певних послуг. Однак, при використанні факторингу виникає декілька проблем.

По-перше, фірмі-фактору треба передати боргові зобов'язання усіх споживачів даного підприємства у визначеній країні, що обумовлює досить високу вартість даної форми інкасації.

По-друге, при експортному факторингу контакт зі споживачем у після продажній фазі або втрачається повністю, або обмежується лише рекламаціями.

По-третє, внаслідок низької гнучкості фірми-фактора при здійсненні платежів споживачі можуть бути не задоволені і навіть перейти до іншого постачальника високотехнологічної продукції.

Для реалізації середньо- і довгострокових контрактів також існує багато варіантів фінансування. Вони залежать, перш за все, від можливостей, які надає експортеру високотехнологічних товарів його власна країна для здійснення експортного фінансування, а також від можливостей фінансування в країні замовника. Окрім того, різні можливості фінансування залежно від виду угоди і державної належності партерів за контрактом пропонують міжнародні інститути.

Як свідчить міжнародна практика, найбільш прогресивними формами фінансування зовнішньоторговельних договорів купівлі-продажу високотехнологічних товарів є форфейтинг і лізинг.

Незважаючи на те, що загальна вартість виплат по форфейтингу більша, ніж при інших формах кредиту, він досить часто використовується для зменшення ризиків і забезпечення підтримки ліквідності імпортера високотехнологічної продукції. Що стосується лізингових договорів, то їх укладання залежить від законодавства, котре діє у даній країні, особливо у сфері оподаткування.

Таким чином, при укладанні зовнішньоторговельних договорів купівлі-продажу високотехнологічної продукції, яка має певні особливості, порівняно з іншими промисловими товарами, серед усіх інструментів контрактної політики вирішальне значення має вибір концепції фінансування, оскільки саме фінансові аспекти визначають привабливість такої угоди для покупця.

Список використаних джерел

1. Сомова Л.І. Деякі аспекти міжнародної торгівлі високотехнологічними товарами / Л.І. Сомова, А.В. Шишкіна // Зб. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конф. «Сучасні економічні проблеми розвитку промислового сектору в Україні». – Д.: «Акцент ПП», 2014. – с. 108-110.

2. Сомова Л.І. Деякі особливості надання послуг в міжнародній торгівлі товарами виробничого призначення / Л.І.Сомова, А.В.Шишкіна // Економічна кібернетика: від теорії до практики: збірник наукових праць за матеріалами Всеукраїнської науково-практичної конференції, 27-28 лютого 2015 р.- Дніпропетровськ: Герда, 2015.-346 с.- С.126-130

3. Шнайдер Д.И. Введение в маркетинг технологий и високотехнологичных товаров производственного назначения: уч. пособие / Д.И. Шнайдер. – Х.: НТУ «ХПИ», 2003. – 454 с.

Сорокіна О. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,

Ложко О. М., к.т.н., доцент,
доцент кафедри ТЕМП,

Національна металургійна академія України

ПЛАНУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПІДСТАВІ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ

На сучасному етапі розвитку суспільства, коли діяльність та розвиток промислового бізнесу залежать від стратегії розвитку, набувають актуальності прості, але ефективні моделі функціонування виробництва. Складність побудови таких моделей пов'язана з необхідністю враховувати різноманітні внутрішні та зовнішні чинники. У зв'язку з цим для опису економічних систем стає проблематичним використання простого стохастичного (заснованого на статистичній обробці) або схоластичного (заснованого на економічній теорії) математичного апарату, властивого традиційному підходу. Це відбувається тому, що математичний опис об'єкту має містити «біфуркації» - альтернативні тенденції еволюції параметрів в залежності від комбінацій управляючих чинників. «Біфуркації» в економіці - це різноваріантні сценарії розвитку підприємства. Результатом такого аналізу є виявлення здатності економічної системи до утримання стійкої комбінації певних параметрів чи наявності можливості різкої зміни їх рівня. Таким чином, для прийняття управлінських рішень в умовах світової фінансової кризи набуває актуальності врахування можливості виникнення стрибкоподібних змін показників, що відбувається під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів.

Підґрунтям для прийняття раціональних управлінських рішень має бути аналіз, методологічними орієнтирами якого є істотна нелінійність економічних перетворень. Це примушує уважно вивчати деякі нові області прикладної математики, однією з яких є математична теорія катастроф (МТК). В її основу покладено функціональний опис об'єкту, що припускає, що описові параметри можуть як плавно (як правило, лінійно) реагувати на зміну економічного довкілля, так і демонструвати якісні, стрибкоподібні, нелінійні зміни, тобто, стрибки в розвитку [2,3]. Характерним для МТК є можливість «якісного» опису ситуації, ілюстрації висновків та результатів у вигляді простих графічних моделей.

Корисність застосування МТК для економічного аналізу заснована на двох положеннях фундаментальної математики:

- будь-яка, реально існуюча система має свій однозначний функціональний опис, що охоплює усю область її визначення (тобто усі можливі еволюції параметрів, включаючи біфуркації);

- клас функцій, здатних радикально змінювати свої тенденції залежно від різної конфігурації змінних, конче обмежений і вичерпно описаний канонічними рівняннями МТК.

На практиці це означає, що якщо промислове підприємство реально функціонує, то існує єдина математична функція опису цього функціонування. При цьому, якщо підприємство може здійснювати як успішну, так і неефективну діяльність, то таку властивість повинна мати і функція, що описує дію цього підприємства. Отже, така функція містить в собі біфуркацію і відноситься до одного з класів функцій, що вивчаються МТК [1]. Класи цих функцій обмежені (їх шість), але, зазвичай, використовують перші три:

- катастрофа типу «складка»;
- катастрофа типу «збірка»;
- катастрофа типу «ластівчин хвіст».

Таким чином, загальний вигляд функції (клас функції), що описує діяльність підприємства виявляється відомим, і завдання побудови функції зводиться до уточнення її коефіцієнтів за допомогою статистики економічних показників підприємства.

Слід звернути увагу, що на відміну від класичного економічного аналізу, при використанні МТК може ставитися питання - чи може бути відновлена фінансова стабільність підприємства, що втрачена завдяки фінансовій кризі, або, через зміни в зовнішніх умовах, відсутня сама можливість досягнення попередньої стабільної фінансової ситуації.

Найчастіше неприємним сюрпризом для керівництва виявляється ситуація, за якої невеликі, поступові зміни параметрів ведуть до несподівано різкої, обвальної зміни всієї економічної системи. Це можна трактувати як втрату стабільного стану компанії в результаті незначних змін чинників економічного середовища, які, раптом, виявляються критичними.

Одній з найбільш популярних моделей теорії катастроф, є катастрофа «збірки», топологія якої наведена на рис. 1.

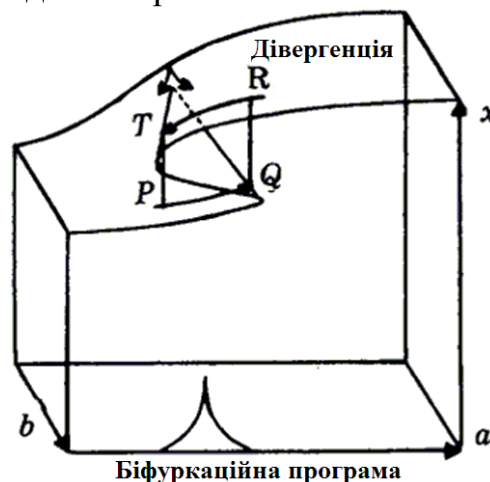


Рис.1. Катастрофа «збірки»

Рис.1 демонструє якісні особливості катастрофічної поведінки систем. По осях a і b відкладені значення незалежних змінних, а по осі x - залежній. Можливим положенням системи відповідає поверхня катастроф. Проекція цієї поверхні на площину (a, b) дає біфуркаційну криву.

Припустимо, що безперервній зміні значень параметрів a і b на рис.1 відповідає рух по кривій RT . У точці T відбувається катастрофа - система стрибком переходить з верхнього листа на нижній в точку P .

Для прикладного застосування даної теорії необхідно «зав'язати» в один математичний опис три параметри:

- змінну, що віддзеркалює мету функціонування промислової компанії,
- декілька (зазвичай одну або дві) координати процесу функціонування, тобто змінні, які пов'язані з метою функціонування та
- один або декілька керуючих параметрів, за допомогою зміни яких можливо управляти протіканням процесу [4].

Алгоритм отримання математичної моделі простий. Спочатку необхідно визначитися з метою функціонування. В простішому випадку це може бути отримання мінімальних витрат в процесі виробництва або максимум прибутку.

Далі, слід обрати координату, що характеризує процес функціонування. Вочевидь, найбільш раціональним вибором буде «обсяг виробництва продукції» - y .

Якщо витрати виробництва (L) або прибуток (P) залежатимуть від випуску продукції (y), то можна записати:

$$L = f1(y), \quad (1)$$

$$P = f2(y), \quad (2)$$

де $f1$ і $f2$ - деякі функції, причому можна вважати, що прибуток P і витрати L є зворотними величинами або величинами, що мають різні математичні тенденції. Якщо прибуток позитивний, то витрати можна вважати негативними. Якщо витрати зростають, то прибуток зменшується та навпаки.

Зрозуміло, що L і P залежать не тільки від випуску продукції, але і від багатьох інших змінних або керуючих параметрів, як вони називаються в МТК (наприклад, обсягу інвестицій, продуктивності праці, попиту на продукцію підприємства на ринку, цін на продукцію та сировину, податків і т.д.), тобто можна записати:

$$L = f1(y, a1, a2, a3, a4 \dots), \quad (3)$$

$$P = f2(y, a1, a2, a3, a4 \dots), \quad (4)$$

де $a1, a2, a3, a4 \dots$ - керуючі параметри.

Для успішної діяльності необхідно знати точні залежності $f1$ і $f2$ або математичну модель процесу функціонування, тобто знати, яким змінним керуючих параметрів $a1, a2, a3, a4 \dots$ та випуску продукції відповідає або інше значення прибутку P . Як відзначалося, побудувати таку модель складно. Тому доцільно використовувати МТК і, таким чином, отримати достатньо просту модель, виходячи з мінімуму знань про функції $f1$ і $f2$.

Для наочності наведемо графічну інтерпретацію функціонування компанії з точки зору її стабільності. Умовне підприємство, що успішно функціонує на ринку, отримує певні прибутки. Це відбувається при деякому випуску продукції y і певних значеннях керуючих параметрів $a_1, a_2, a_3, a_4 \dots$. Залежність прибутку - P чи витрат - L від обсягів виробництва y наведено на рис.2.

Підприємство умовно позначено кулькою. Графіки відрізняються різними наборами керуючих параметрів. При плавній зміні цих параметрів графіки зрушуються, їх гілки йдуть крутіше або пологіше, чи деформуються. Проте помітно, що в усіх випадках зберігається канонічна умова стабільності - здатність самовідновлятися при малих відхиленнях від первинного стану. Графічно це пов'язано з тим, що усі графіки мають тільки один мінімум. Ця область називається «до критичною» областю катастрофи.

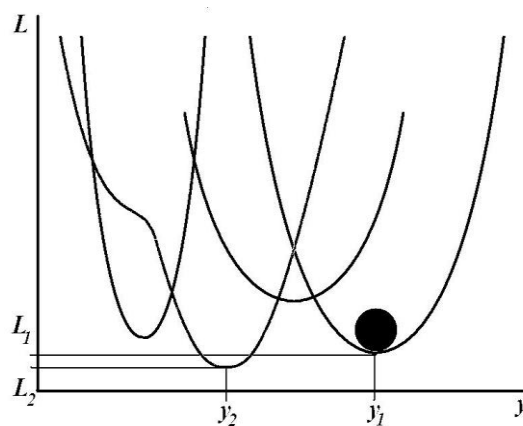


Рис.2. Стабільний фінансово-економічний стан – «докритична» область катастрофи

Припустимо, що підприємство знаходиться на стадії розорення, що можна трактувати як «катастрофу» в термінах МТК. Вважатимемо, що катастрофа відбувається тоді, коли прибуток стає нульовим. Геометрично це пояснюється тим, що стан втрачає минулу стабільність і підприємство «звалюється» в інший стійкий стан, але вже з нульовим значенням прибутку (або навіть отримує збиток). Ця ситуація наведена на рис. 3.

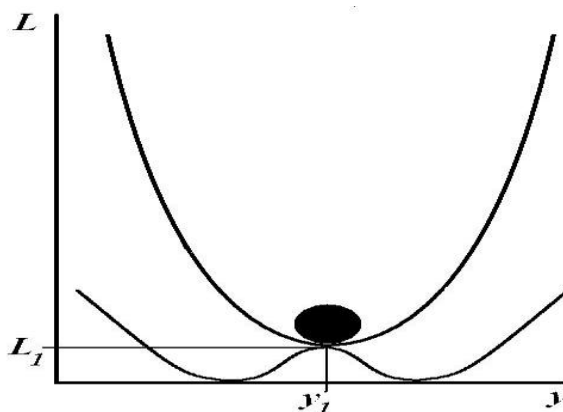


Рис. 3. Нестабільний фінансово-економічний стан –
«закритична» область катастрофи

В цьому випадку при деякому іншому наборі керуючих параметрів крива прибутку має вже два стійкі стани рівноваги з нульовим прибутком, і один нестійкий стан рівноваги, що їх розділяє. Таку ситуацію називають «закритичною» областю катастрофи.

Таким чином, можна зробити висновки, що катастрофа означає зміну кількості і якості станів рівноваги, в яких може знаходитися підприємство. Той набір параметрів, при якому відбувається катастрофа, називається «критичним». Коли діяльність підприємства наближається до цього стану, то вірогідність катастрофи зростає.

Застосування МТК цілком можливе для аналізу фінансової стабільності промислового підприємства. Базові положення цієї теорії істотно спрощують побудову математичної моделі функціонування підприємства.

Таким чином, стає можливим аналіз реакції фінансових показників підприємства на чинники внутрішнього і зовнішнього економічного середовища.

За допомогою МТК можливо провести багатоваріантний сценарний аналіз. Застосування методів математичного аналізу до моделі функціонування підприємства дозволяє виявити діапазони зміни ключових параметрів або їх комбінацій, що є критичними для існування компанії. Наприклад, можливе виявлення ринкової ситуації, за якої стабільне функціонування компанії у межах існуючих значень параметрів більше неможливо. Такий аналіз не може бути проведений класичними методами. Однак під час фінансової кризи він дозволяє відокремити ситуацію, за якої завдяки інвестиціям можна відновити колишній стабільний фінансовий стан, від ситуації, при якій ніякі інвестиції це зробити не зможуть, оскільки колишньої «точки стабільності» більше не існує.

Список використаних джерел

1. Арнольд В.И. Теория бифуркаций. Динамические системы / В.И. Арнольд. – М. : ВИНТИ. – Т.5. – 1986. – 284 с. – (Итоги науки и техники. Серия : Современные проблемы математики. Фундаментальные направления).
2. Кузьменко Б.В. Сучасна теорія управління: нелінійні системи, прикладна теорія катастроф: навч. посіб. / Каб. міністрів України, Нац. ун-т біоресурсів і природокористування, каф. автоматики та робототехн. систем / Уклад.: Б.В. Кузьменко. — К., 2009. — 150 с.
3. Норкин В.И. Об измерении и профилировании катастрофических рисков / В.И. Норкин // Кибернетика и систем. анализ . — 2006. — 42, N 6. — С. 80-94.
4. Садыгов А.Б. Создание математических моделей и методов решения задач оперативного управления в чрезвычайных ситуациях / А.Б. Садыгов // Компьют. математика : сб. науч. тр. — 2011. — Вып. 1. — С. 37-45.

УДК 658.14

Счастливецва Ю. Ю., магістрант
Харитоновна Г.Г., д.е.н.,
професор кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України

БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ, ОСНОВНІ ПОМИЛКИ

В останні 10-15 років на українських підприємствах все більше уваги приділяється питанням бюджету та його практичного застосування. Виявляється, що вітчизняні підприємства з переходом до ринкової економіки мали кардинально змінити відношення до бюджетування, як інструменту планування та спробувати використати на власній практиці багаторічний досвід зарубіжних підприємств. Проте дотримання бюджетів, керування ними та впровадження глобальних систем управління на основі бюджетування на підприємствах викликають багато протиріч, проблем та складнощів.

Як і будь-яке явище, бюджетування має свої позитивні і негативні сторони. До явних переваг бюджетного управління підприємством можна віднести такі аспекти, як:

- консолідація діяльності усіх структурних підрозділів і спрямування її на досягнення цілей компанії;
- забезпечення прозорості і передбачуваності потоку коштів, посилення контролю керівництва за рухом коштів;
- посилення контролю за виробничими показниками, доходами і видатками як підприємства в цілому, так і окремих структурних підрозділів;
- збільшення ефективності та одночасно зниження ризиків використання вільних коштів;
- вдосконалення процесів розподілу ресурсів;
- оптимізація процесів комунікації усередині підприємства;
- аналіз бюджетів дає можливість вчасно вносити коригувальні зміни;
- допомагає менеджерам низової ланки зрозуміти свою роль в організації.

Разом з позитивними моментами функціонування системи бюджетування в наукових працях і практичних розробках як зарубіжних, так і вітчизняних авторів відзначається і ряд її недоліків, а саме:

- наявність постійного протиріччя між досяжністю цілей і їх стимулюючим ефектом, оскільки, якщо поставлені цілі досягаються надто легко, то бюджет не має стимулюючого ефекту, якщо мета запланована свідомо завищеною і досягти її надто складно, стимулюючий ефект бюджетного управління зникає, оскільки немає віри в можливість досягнення поставленої мети;

Секція 2. Сучасні тенденції фінансування та розвитку промислових підприємств

- процес планування затягнутий за часом, що робить його непридатним для прийняття оперативних управлінських рішень;

- бюджети потребують від співробітників високої продуктивності праці; у свою чергу, співробітники протидіють цьому, намагаючись мінімізувати своє навантаження, що призводить до конфліктів, викликає стан пригніченості, страху, а отже, знижується ефективність роботи;

- якщо бюджети не доведені до відома кожного співробітника, то вони практично не впливають на мотивацію й результати роботи, а сприймаються винятково як засіб для оцінки діяльності працівників і відстеження їхніх помилок;

- складність і висока вартість систем бюджетування.

Типові помилки, яких припускаються при бюджетуванні, можна поділити на: концептуальні; методологічні; управлінські.

Концептуальні помилки. Передбачається, що в компанії розвинені всі функції, властиві даній системі: планування, організація, мотивація, контроль і аналіз.

Досить часто бюджети не пов'язані зі стратегією розвитку бізнесу через відсутність такої стратегії в компанії. На момент впровадження системи бюджетного управління компанія повинна мати добре опрацьовану місію і стратегію розвитку. До того ж стратегію важливо вибрати в правильному напрямку. За відсутності певної стратегії немає зв'язку бюджетів з цілями підприємства.

Бюджетне управління повинно бути децентралізованим. Важливо правильно визначити центри фінансової відповідальності за результати діяльності. Для цього керівники всіх рівнів повинні брати участь у розробці бюджетів.

Методологічні недоліки. Процедури планування, обліку і аналізу недостатньо регламентовані. Управлінські рішення керівництво приймає на підставі інформації про відхилення від бюджету. Відхилення розраховується як різниця між бюджетними та фактичними даними. Фактичні дані можна отримати тільки з управлінського обліку.

Отже, наявність системи управлінського обліку - необхідна умова функціонування системи бюджетного управління. Типовою помилкою є використання фактичних даних бухгалтерського обліку. Інформацію, представлену в бухгалтерській звітності, неможливо використовувати для бюджетного управління з двох основних причин. По-перше, вона не оперативна, а по-друге, в ній відсутнє потрібне аналітичне подання, наприклад, за центрами фінансової відповідальності.

Управлінські помилки. Для ефективного функціонування механізму бюджетного управління ним необхідно керувати. Для цього розробляються регламенти, які містять правила, послідовність і логіку управління. Також регламенти задають динаміку процесу бюджетування, накопичують у собі досвід підприємства.

Як правило, система регламентів в компанії складається з:

Секція 2. Сучасні тенденції фінансування та розвитку промислових підприємств

- регламенту розробки і впровадження системи бюджетного управління;
- регламенту розробки та коригування бюджетів;
- регламенту поточного управління на основі розроблених бюджетів;
- регламенту поліпшення бюджетного процесу.

Правильно розроблений регламент повинен мати певний формат. Він включає в себе призначення, опис і терміни подання як вхідний, так і вихідної інформації, етапи виконання регламенту, перерахування підрозділів, що беруть участь в управлінні, відповідальних осіб.

Також що регламент розробки та коригування бюджетів обов'язково повинен містити строки, коли підрозділи отримують свої цільові показники та ресурсні обмеження. Адже без цього вони не можуть почати розробку своїх бюджетів. Необхідно обов'язково вказати терміни надання підрозділами запланованих бюджетів.

Типовою помилкою є часті перегляди бюджетів або, навпаки, їх незмінна форма. Розробляючи систему бюджетного управління, потрібно обов'язково вказати, за яких умов бюджети коригуються, і хто саме має право це робити.

Принципова керівництво бюджетним процесом здійснює Бюджетний комітет. Його наявність або відсутність визначає ступінь зрілості бюджетування на підприємстві. У функції цього комітету входить: перетворення стратегії у тактичні плани, обговорення і затвердження бюджетів, розробка і постійне оновлення бюджетних регламентів. Всі його учасники після закінчення бюджетного періоду повинні аналізувати всі плюси і мінуси розроблених бюджетів, вносити зміни в регламенти і бюджетну модель.

Отже, бюджетування – адаптована до динамічних ринкових умов система планування, обліку та контролю ресурсів та результатів діяльності підприємства за центрами відповідальності, що дозволяє аналізувати прогнозні та вже отриманні показники з метою ефективного управління підприємством.

Щоб його використовувати, необхідно оволодіти методикою бюджетування, знати основні етапи його організації на підприємстві та типові помилки, які можуть виникати на шляху впровадження цієї методики.

Дане поняття має певні недоліки, і основним є складність прийняття управлінських рішень, які пов'язані з майбутніми подіями й необхідністю прогнозування. Невизначеність зовнішнього оточення може викликати думку про неможливість планування.

Систему бюджетування потрібно розглядати як процес ефективного управління результатами діяльності підприємства у цілому. Для вирішення проблем в системі бюджетування необхідно ліквідувати причини їх виникнення, бо саме процес бюджетування виступає ефективною системою забезпечення інноваційного розвитку підприємств.

Список використаних джерел

1. Калініна О.М. Етапи розробки та впровадження бюджетування // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. - № 1(9). – С. 57- 62

2. Квасницька Р.С., Волошина В.І., Чубенко Ю.В. Бюджетування в системі фінансового управління підприємством // Економічні науки. – № 151. - 2009. – С. 96-102

3. http://evrica.com.ua/controling_4_3_3/

УДК 339.13

Фонарьова Т.А.,
старший викладач кафедри менеджменту
Петренко В.О., д.т.н., професор,
професор кафедри менеджменту,
Національна металургійна академія України

РОЛЬ БЕНЧМАРКИНГУ У ДОСЯГНЕННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ В ІННОВАЦІЙНОМУ БІЗНЕСІ

Проблеми інноваційного бізнесу значною мірою пов'язані з недостатнім розвитком маркетингу в науково-технічних організаціях і на інноваційних підприємствах. Практичний досвід свідчить про високу міру ризику виведення на ринок саме інноваційних продуктів: в середньому біля третини нових товарів терплять поразку і замість прибутків приносять одні збитки. Особливості виведення на ринок нових товарів пов'язані як із специфікою самих продуктів, так і з особливостями ринку. Серед причин провалу нових продуктів зазвичай виділяють наступні чинники: недостатній аналіз ринку, дефекти продукту, недолік ефективних маркетингових заходів, надмірно високі витрати, дії конкурентів, недолік підтримки при виведенні товару на ринок, виробничі проблеми. Ось чому підприємства повинні зосереджувати підвищену увагу на ефективності функціонування в конкурентному середовищі, що зумовлює необхідність посилення їхньої діяльності в напрямку досягнення конкурентних переваг.[1]

Основною метою досягнення конкурентних переваг є максимальне забезпечення сполучення інтересів підприємства (фінансові цілі) і споживачів (цінність для клієнта). Іншими словами, виробничий процес на підприємстві повинен бути побудований таким чином, щоб забезпечити максимальне надання цінності для споживача з мінімально можливими витратами.

Нова ситуація в розвитку як споживчих, так і ділових ринків, що характеризується високою швидкістю змін, формує ряд принципових вимог до організації бізнесу. Формування конкурентних переваг усе більше зміщаються у бік тих процесів, які забезпечують швидкість і точність ринкових реакцій підприємства. Критичними процесами, тобто такими, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, стають ті, по яких не має загальноприйнятої практики управління.

Метою створення і продажу інновації є отримання господарюючим суб'єктом грошей від продажу нових продуктів (операцій) для того, щоб вкласти ці гроші в прибуткові сфери підприємництва, підняти свій імідж на ринку, підвищити свою конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність

нового продукту (чи технології) означає здатність його в певний період часу відповідати запитам і вимогам ринку і бути вигідно проданим за наявності на ринку пропозицій інших аналогічних продуктів (чи технологій). [2]

Конкурентні переваги підприємств криються в постійному вдосконалюванні виробничого процесу при ефективному використанні й розподілі ресурсів. У зв'язку із цим, процес досягнення конкурентних переваг підприємством (КПП) пропонується розглядати як комплексну стратегію, спрямовану на постійне удосконалення власної діяльності, втілення найкращого досвіду конкурентів на основі бенчмаркінгу та відмови від власного виконання непрофільних функцій на умовах аутсорсингу (рис. 1).

Завоювати ринок, перевершити конкурентів, створити кращий продукт і отримати великий прибуток хочуть усі. Звичайно, можна вирішувати подібні завдання самостійно, але є спосіб - скористатися досвідом процвітаючих компаній. Для цього і існує бенчмаркінг - технологія вивчення і впровадження кращих методів ведення ділових операцій, що допомагає відносно швидко і з меншими витратами удосконалювати бізнес-процеси, значно полегшує формулювання завдань комерційно-господарської діяльності підприємства, пошук слабких місць, а також дозволяє ефективно використовувати у своїй діяльності досвід і практичні результати партнерів і конкурентів. Бенчмаркінг показує керівництву фірми, де саме виникли проблеми на підприємстві, визначає найбільш високу характеристику конкурентоспроможності і таким чином стає мистецтвом виявлення того, що інші підприємства роблять краще нас.

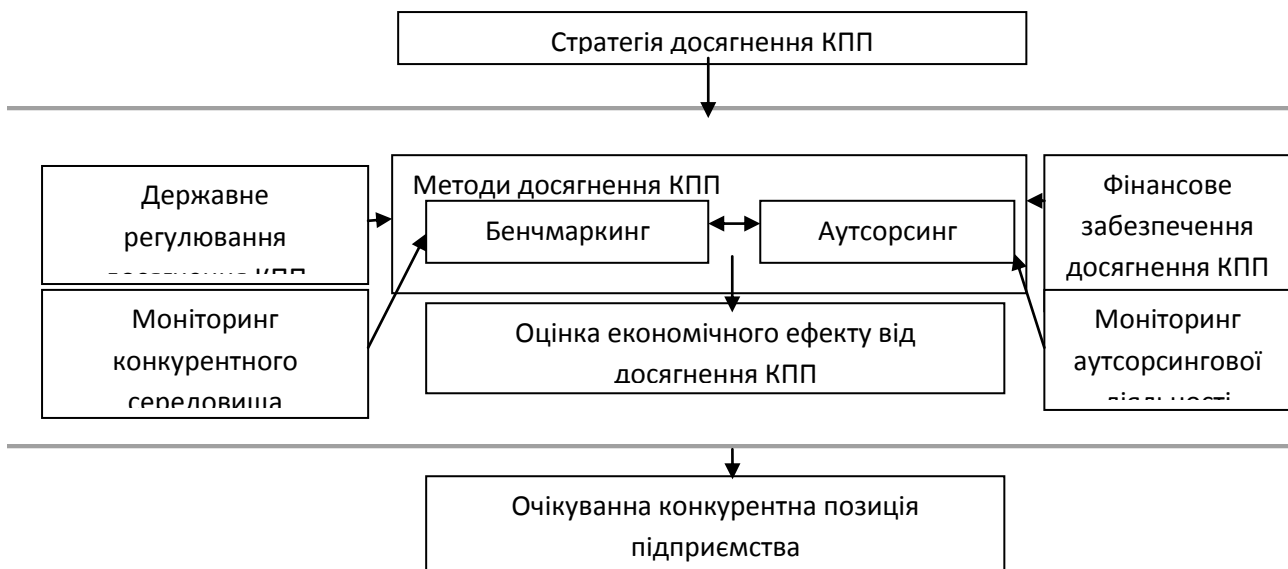


Рис. 1. Узагальнений механізм досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством [3]

Мета бенчмаркінга - підвищення ефективності власної діяльності і завоювання конкурентних переваг. Предметом бенчмаркінга є технологія, виробничі процеси, методи організації виробництва і збуту продукції.

Секція 2. Сучасні тенденції фінансування та розвитку промислових підприємств

У Японії, США і інших країнах програма бенчмаркінга розвивається при державній підтримці. Там діють своєрідні «індустріальні бюро знайомств» (назва впроваджена Філіпом Котлером), які створені спеціально для пошуку партнерів по бенчмаркінгу, оскільки завдяки саме такому обміну досвідом виграє і економіка країни в цілому.

Визначення форми забезпечення конкурентних переваг передбачає розробку відповідної стратегії. Для інноваційного бізнесу бенчмаркінг повинен стати стратегією конкурентоспроможності, або частиною бізнес-стратегії.

В залежності від типу та виду конкурентної переваги це можуть бути виробнича стратегія, інноваційна стратегія, маркетингова стратегія, фінансова стратегія, стратегія управління персоналом, стратегія інформатизації та ін.

У таблиці 1 приведені відмінності використання стратегічного та оперційного бенчмаркінгу в залежності від його видів.

Таблиця 1

Види та особливості застосування бенчмаркінгу

По джерелу даних	Конкурентний бенчмаркінг	Функціональний бенчмаркінг	Внутрішній бенчмаркінг	Загальний бенчмаркінг
По цілях проведення				
Стратегічний бенчмаркінг	Зіставлення загальних принципів ведення бізнесу підприємств, що прямо конкурують один з одним в одній області або на певному ринку	Еталонне порівняння з визнаним в цій області лідером для вибору найкращої стратегії вдосконалення бізнесу	Зіставлення роботи своїх окремих підрозділів, що проводиться підприємством, з метою виявлення можливості їх спільної успішної співпраці	Знайомство одного підприємства з досвідом застосування нових технологій підприємства з іншої галузі
Операційний бенчмаркінг	Зіставлення виробничих процесів підприємств, що прямо конкурують один з одним, з метою виявлення кращого досвіду	Вивчення певного процесу на підприємстві, що лідирує у своїй галузі, і пошук способів досягнення аналогічних результатів	Дослідження роботи своїх підрозділів, що проводиться підприємством, і визначення чинників, що впливають на успішність їх діяльності	Дослідження одним підприємством схожого процесу на іншому підприємстві, працюючому в іншій галузі, і пошук шляхів вдосконалення цього процесу

Із таблиці видно, що бенчмаркінг можна також розглядати і як альтернативний метод стратегічного планування, в якому завдання визначаються не від досягнутого, а на основі аналізу показників конкурентів (партнерів по бізнесу), і як процес управління змінами, що носить стратегічний характер.

Застосування стратегічного бенчмаркінгу для зарубіжних підприємств інноваційного бізнесу дозволило втілити такі конкурентні переваги, як: реорганізація процесу проведення НІОКР; розвиток технології виробництва;

управління надійністю; застосуванні методології «Шість сигм» і концепції бережливого виробництва та ін.

Сьогодні у інноваційних бізнес-організаціях (підприємствах) різко зростає роль і значення системи управління, здатної своєчасно приймати адекватні рішення і створювати усі необхідні умови (ресурсні, фінансові, кадрові, інформаційні, іміджеві і т.п.) для їх реалізації. Основним чинником, що визначає комерційний успіх підприємства, є його конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність як комплексне поняття означає відповідність вироблюваних компанією товарів і послуг умовам ринку, потребам і очікуванням споживачів не лише за якісними, технічними, економічними і естетичними характеристиками, але і по комерційних і іншим умовам реалізації.

Нині бенчмаркінг є початковою і невід'ємною базою оцінки і обґрунтування планів вдосконалення і підвищення конкурентоспроможності багатьох успішних підприємств, кожне з яких прагне стати краще за інших учасників ринку за тими або іншими показниками або по їх сукупності і зберегти отримані переваги впродовж максимально тривалого часу.

Термін «бенчмаркінг» означає систематичну діяльність, спрямовану на пошук, оцінку і навчання на кращих прикладах. Бенчмаркінг - це не лише передова технологія конкурентного аналізу, але і концепція, що припускає розвиток у підприємства прагнення до безперервного вдосконалення, а також сам процес вдосконалення.

Множинність тлумачення суті бенчмаркінга і різні підходи до визначення і класифікації його видів, об'єктів аналізу ускладнюють завдання вибору тих з них, які будуть ефективніші при рішенні конкретних управлінських завдань.

Отже, пропонується на інноваційних підприємствах реалізувати процес досягнення конкурентних переваг за рахунок використання інструментів бенчмаркінгу в системі управління підприємством, що забезпечить успішне його функціонування.

Список використаних джерел

1. Колмыков А.Г. Формування ринку інноваційної продукції // Креативна економіка. - 2011. - № 2 (50). - с. 79-83. - <http://www.creativeconomy.ru/articles/3932/>.
2. Квасова Л.С., Сивопляс Ю.В., Фонарьова Т.А. Маркетинг інновацій: Конспект лекцій. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2013. – 46 с.
3. Усова Г.В. Підхід до досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством на основі координації процесів бенчмаркінгу та аутсорсингу // Вісник Хмельницького національного університету. Том 2. – 2009.- № 5. – С.182 – 185.

ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Успішне функціонування підприємства в ринкових умовах передбачає широке використання в господарській практиці не тільки матеріальних і трудових ресурсів, а також і нематеріальних ресурсів. В сучасних умовах нематеріальні ресурси є важливою частиною потенціалу підприємства, визначальним фактором підвищення його конкурентоспроможності. За своїм походженням нематеріальні ресурси є результатом творчої діяльності людини, що формуються у вигляді науково-технічних знань і ведуть до суттєвих змін у характері функціонування підприємства. Використання нематеріальних ресурсів робить підприємство єдиним власником певного науково-технічного досягнення, використання якого забезпечує йому відповідні конкурентні переваги, а в результаті додатковий прибуток.

Теоретико-методологічним та прикладним аспектам управління нематеріальними активами присвячені вчених, таких як Е.Брукінг, Н.Бонтіс, Г.Волкова, Ю.Даум, С.Дятлов, В.Зінов, В. Іноземцев, Т. Коупленд, Т. Коллер, Б.Лев, С.Мармиш, Дж. Муррін, І. Нонака, Ю. Радигін, В. Ольховський, А.Шатраков та інших. У той же час, незважаючи на значну кількість публікацій, що стосуються визначення, формування, використання, оцінки та розвитку нематеріальної складової ресурсного потенціалу суб'єктів господарювання в сучасних умовах, багато аспектів цієї проблематики залишаються відкритими для подальших розробок.

Метою даного дослідження є аналіз теоретико-методичних підходів до визначення поняття нематеріальних активів та визначення особливостей управління ними в умовах сучасної України.

Нематеріальні ресурси – частина потенціалу підприємства, здатна приносити економічну вигоду протягом тривалого часу, для якої характерні відсутність матеріальної основи та невизначеність розмірів майбутніх прибутків від її використання [1, с. 134].

Незважаючи на різноманітний склад нематеріальних ресурсів, усі вони мають спільні риси, що об'єднують їх в це поняття. Найхарактернішою з них є те, що цей вид ресурсів не має матеріально-речової основи та фізичної форми. Проте нематеріальні ресурси, подібно до основних виробничих фондів, можуть використовуватися тривалий час, не втрачають при цьому своєї споживної вартості і приносять підприємству додатковий дохід. Спільною рисою нематеріальних ресурсів є також те, що вони не дають змоги точно визначити суму прибутку, що може бути одержана від їх застосування.

На сьогоднішній день в економічній нормативній літературі можна знайти біля десятка різноманітних визначень поняття «нематеріальні активи», що відрізняються одне від одного не тільки своїми обсягами і ступенем деталізації, але якоюсь мірою не збігаються і за змістом як з економічної, так і з правової точки зору. Нижче наведено деякі з них.

Секція 2. Сучасні тенденції фінансування та розвитку промислових підприємств

1. Нематеріальні активи — об'єкти інтелектуальної, у тому числі промислової, власності, а також інші аналогічні права, визнані в порядку, встановленому відповідним законодавством, об'єктом права власності платника податків [2].

2. Під нематеріальними активами розуміються довгострокові вкладення в придбання об'єктів промислової й інтелектуальної власності, права оренди будівель (споруд, помешкань) або користування ними, права власності на квартири, а також інші аналогічні майнові права, що є об'єктом права власності конкретного підприємства і приносять прибуток [3].

3. Нематеріальні активи — об'єкти права інтелектуальної власності, інші об'єкти права власності і користування [4].

4. В складі нематеріальних активів відбиваються придбані підприємством, установою права користування землею, водою, іншими природними ресурсами, промисловими зразками, товарними знаками, об'єктами промислової та інтелектуальної власності, а також інші аналогічні майнові права [5].

Деяке удосконалення одержало визначення нематеріальних активів у новій редакції Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», в якому промислова власність розглядається вже як різновид інтелектуальної, що, безумовно, більш логічно, ніж їх рівноправність у старій редакції Закону. Найбільш коректним було б визначення, у якому нематеріальні активи ототожнювалися б не з вартістю, вкладеннями або вартістю прав, а з об'єктом права власності.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 8 «Нематеріальні активи» [6] дає таке визначення нематеріальних активів: нематеріальний актив — немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований та утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам.

Отже, нематеріальні активи — це об'єкти права інтелектуальної і промислової власності, та права користування будівлями, спорудами, помешканнями, природними ресурсами, іншими майновими правами, а також немайновими правами, пов'язаними із дозвільною системою, з правом на використання економічних, організаційних і інших переваг.

Не зараховуються до складу нематеріальних активів вкладення в придбання об'єктів промислової та інтелектуальної власності, майнових прав, програмних продуктів з метою подальшого їх продажу.

Приєднання України до Всесвітньої організації інтелектуальної власності привело до ринкового з'єднання двох самостійних систем промислової власності та авторських прав в одну систему інтелектуальної власності (рис. 1).

В умовах переходу України до ринкових відносин проблема інтелектуальної власності, розвитку інтелектуально-інформаційного ринку викликає величезний інтерес. Він обумовлений у першу чергу тим, що продукт

інтелектуальної праці повинен приносити великий прибуток. Інтелектуальна власність необхідна для України, оскільки рівень розвитку інтелектуальної власності і її реалізації визначає перехід до якісно нового типу економічного розвитку.

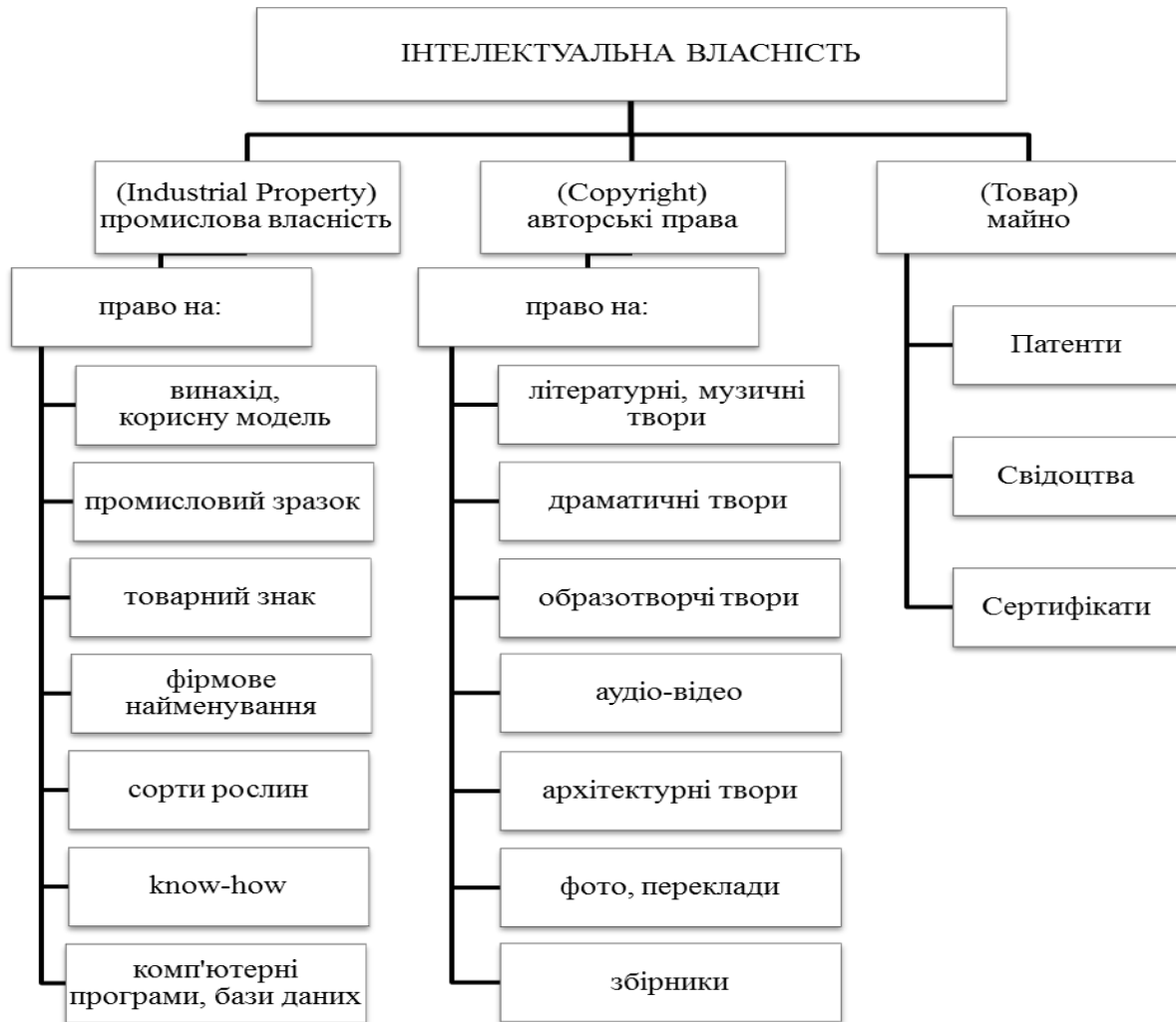


Рис. 1. Система інтелектуальної власності

Незважаючи на солідні досягнення інтелектуальної праці в цілому, на творчу діяльність багатомільйонної інтелігенції, наявність значного арсеналу інтелектуальних продуктів і інтелектуального потенціалу, на Україні спостерігається інтелектуальна криза. В її основі — антагонізми суспільства і протиріччя між світовим рівнем суспільного поділу інтелектуальної праці і низьким рівнем його виконання, масовим виробництвом інтелектуальної продукції і обмеженим попитом на неї, командним управлінням і необхідністю інтелектуалізації сучасної державної політики. На ринку інтелектуальної власності, сформованому в Україні, виникла достатньо парадоксальна ситуація ринкового дисбалансу, коли є пропозиція, хоча вона і скорочується, і майже відсутній попит на інтелектуальні продукти і послуги. Закономірністю стала незацікавленість підприємств у вкладенні коштів в інтелектуальну діяльність. Це призводить до скорочення пропозиції на інтелектуальні продукти, і якщо

вони не мають високої цінності для вітчизняних виробників, то переміщуються за кордон. Тому актуальним в сучасних умовах є залучення потенційних інвесторів у розвиток інтелектуальної сфери економіки.

Таким чином, в умовах зростаючої ролі інформації та знань в діяльності суб'єктів господарювання, лідируючі позиції в світі бізнесу займають підприємства та організації, які в своїй практичній діяльності значну увагу приділяють формуванню та використанню нематеріальних активів. Нажаль, недооцінка ролі даної складової ресурсного потенціалу для стратегічного розвитку підприємства вітчизняним менеджментом та відсутність ефективного механізму управління нематеріальними активами на рівні останніх і дієвого нормативно-правового забезпечення цієї сфери на рівні держави стали причинами того, що поступово знижується інвестиційна привабливість українських підприємств та організацій на світовому ринку, зникає цілий ряд їх конкурентних переваг, можливості вірно обґрунтувати стратегії подальшого розвитку.

Список використаних джерел

1. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Каравела, 2004. – 568 с.
2. Закон України «Про внесення змін і доповнень до статті 10 Закону України «Про аудиторську діяльність»» // Відомості Верховної Ради України. - 1995. - № 14. - С. 88.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV // Нове діло. 2000. - № 15 (34). - 13-20 жовтня.
4. Бухгалтерський фінансовий облік. Конспект лекцій: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит". / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. - 2-ге вид. доп. і перероб. - Житомир: ЖІТ1, 2003. - 300 с.
5. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік. - Житомир: ЖІТ1, 2000. - 608 с.
6. Бойчик І.М. Економіка підприємства. Навчальний посібник. - К.: Атіка, 2002.-480 с.

СЕКЦІЯ 3

МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

УДК 330.366.502:332.368

*Летуча А.А., студентка
Летуча О.В., к.е.н., доц.,
доцент кафедри політичної економії
Національна металургійна академія України*

ЕКОЛОГІЧНА ЕКСПАНСІЯ: МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Дисбаланс обміну між суспільним виробництвом і природним середовищем потребує розробки нової екологічної політики, що сприятиме розвитку інтеграційних зв'язків та забезпеченню екологічної безпеки.

Екологічну експансію слід розглядати як глобальний процес, що передбачає обов'язковий перехід на нову модель суспільного розвитку, яка б певним чином передбачала імплантацію екологічних цілей у економічні інтереси суб'єктів господарювання. У стратегічному плані цей процес об'єктивно потребує ефективного механізму екологічного регулювання, який відбивав би певну ступінь розвитку соціально-економічних відносин у взаємозв'язку з природними продуктивними силами, реалізовувався через свідому діяльність людей, конкретні форми і методи організації взаємодії суспільства і природи[1, с.13—18].

Сучасний економічний механізм екологічного регулювання в Україні спрямований на акумуляцію матеріальних ресурсів для реалізації екологічних програм, мотивацію товаровиробників до підвищення рівня екологічностей технологій та продукції. Серед позитивних результатів дії існуючого економічного механізму екологічного регулювання можна виділити: формування системи платного природокористування, нагромадження фінансових ресурсів у обсягах, необхідних для ліквідації наслідків забруднення навколишнього природного середовища.

Реалії переконують, що досягнення ресурсозберігаючої реструктуризації та екологічної модернізації на основі НТП залежить, по-перше, від можливостей технічного переозброєння і фінансового забезпечення, а по-друге, від перебудови господарського механізму, організаційних структур управління,

Секція 3. Методичні та практичні аспекти фінансового забезпечення розвитку промисловості від послідовності та відповідальності в проведенні ефективної глобальної екологічної політики, від досконалості міжнародного природоохоронного законодавства.

Світовий досвід свідчить, що в сучасних умовах найбільш ефективними формами регулювання еколого-економічних процесів є кредитно-грошові та фінансові важелі. На наш погляд, кредитно-грошові регулятори повинні здійснити "поєднання" протилежностей — фінансову санацію та стимулювання інвестиційного попиту з метою прискорення ресурсозберігаючої реструктуризації. У зв'язку з цим ми вважаємо доцільним: кредитування комерційними банками найбільш прогресивних еколого-економічних програм під гарантії держави; зниження норм обов'язкових резервів та пільгове кредитування для комерційних банків, що активно фінансують передові еколого-економічні перетворення.

Важливим напрямком екологізації кредитної політики ми вважаємо застосування "екологічного боргу", під яким слід розуміти визначену у грошовій формі заборгованість суспільства перед природою, відсотки за яку і слід нараховувати на засаді неотриманого внаслідок забруднень природного середовища глобального доходу.

Активізація екологічної експансії нерозривно пов'язана з розвитком систем екологічних фондів, необхідність існування яких диктується інституційними міркуваннями. Їх наявність та поступове перетворення у незалежні фонди гарантуватиме певний рівень екологічного інвестування. Джерелом їх створення можуть стати: екологічні штрафи; кошти на фінансування еколого-інноваційних програм.

Ефективному впровадженню механізму екологічної експансії сприятиме, на наш погляд, застосування екологічного податку на використання асиміляційного потенціалу природного середовища. Здібність останнього "протистояти" виробничому впливу, його самовідтворення стане імперативом стійкого еколого-економічного зростання. Цей податок не потребує загального підвищення податкового тягарю, але призведе до його перерозподілу в інтересах екологічно безпечних видів діяльності.

Доцільною стане і соціалізація рентних доходів у вигляді екологічного податку, що безпосередньо впливатиме на екологічність рішень платників податків. Це означатиме стягнення рентних доходів через оподаткування доходів самих користувачів природних благ, покупців їх продукції, Такий спосіб оподаткування вигідний і державі, бо оподатковуватимуться результати господарської діяльності, а не ресурси, що необхідні для неї.

У рамках ЄС набуває актуальності екологічна професійна підготовка і підвищення кваліфікації фахівців за напрямками: переробка відходів, екологічне право, водне господарство і очистка стічних вод, охорона ґрунтів, енергозбереження, охорона довкілля на підприємствах, регіональне екологічне планування, екологічна експертиза, екологічна політика, міжнародні аспекти охорони природних ресурсів, екологічний аудит, екологічна консультація.

Впровадження екологічної освіти є досить ефективним, бо органічно імплантує у аналіз соціально-економічних умов господарювання політичні, юридичні, соціальні, організаційні знання положень і законів функціонування наднаціональної природоохоронної системи[3, с.5—16].

В умовах глобальної економічної кризи загострення екологічних проблем досягає граничної межі з приводу зменшення обсягів екологічних інвестицій.

З метою збереження необхідної якості і охорони довкілля доцільним вважається створення регіональних ринків прав на забруднення. Це стимулюватиме виробників найбільш забруднених регіонів використовувати високо ефективні очисні технології і зменшувати фактичні до рівня екологічно допустимих забруднень. Коли цей рівень буде нижчим від граничної межі, то виробник отримає сертифікат, що може буде реалізований іншим фірмам. А збільшення штрафів за забруднення стане стимулом зменшення їх рівня до встановлених стандартів.

Застосування ринкових механізмів регулювання еколого-економічних процесів сприятиме, на нашу думку, посиленню глобальної політики, ресурсозбереженню та ресурсовіддачі, конкурентоспроможності продукції, поліпшенню якості навколишнього середовища, та взагалі підвищенню екологічної експансії міжнародної економіки. Водночас, як показує аналіз господарської практики, формування світового і регіонального екологічних ринків сприятиме розвитку індустрії охорони та відтворення навколишнього середовища.

Світовий і регіональний екологічні ринки стануть сферою обміну природними ресурсами, капіталом, працею, послугами та товарами, інформацією, знанням, ідеями (матеріалізованими у патентах та ліцензіях), що визначатимуть поліпшення становища життєдіяльності людини, економію природно-ресурсного потенціалу. На нашу думку, в процесі становлення світового і регіонального екологічних ринків доцільно передбачити впровадження кількох напрямків, головними з яких можуть стати: виробництво спеціальної техніки та приладів для здійснення екологічного моніторингу, створення ресурсозберігаючих технологій, розширене використання вторинних ресурсів, раціональне відтворення природних благ, інформаційні послуги, наднаціональне правове обслуговування з еколого-економічних питань, екологічна освіта та виховання, тощо.

Отже, ретроспектива глобальних еколого-економічних проблем переконує у необхідності перегляду традиційних поглядів на їх причини, стимулювання розробки ефективних антикризових концепцій. Національна політика подолання кризових нестабільностей повинна реагувати на глобальні виклики, з визначенням, як спільного напрямку заходів провідних країн світу, так і специфічних особливостей еколого-економічного розвитку України. Мова йде про сценарії подолання кризи, запрограмовані внутрішньою логікою розвитку глобальної еколого-економічної системи[2, с.479—486].

Перший сценарій передбачає швидкий вихід на нову «довгу хвилю» стійкого еколого-економічного зростання, трансформацію кризи у керований

Секція 3. Методичні та практичні аспекти фінансового забезпечення розвитку промисловості режим, що дозволяє стабілізувати ситуацію у окремих секторах економіки, форсувати впровадження ресурсозаощадливих технологій. При цьому кардинально зміниться система державного регулювання економіки, оптимізується стратегічне еколого-економічне планування і спрямування фінансових потоків.

Другий сценарій пов'язаний з формуванням відносно самостійних регіональних еколого-економічних систем, обмеженням використання природних ресурсів, впровадженням протекціоністських бар'єрів при імпорті продукції, що не відповідає світовим екологічним стандартам.

Третій сценарій є сполученням елементів «жорстокого» та «м'якого» виходів з еколого-економічної кризи, що може мати як катастрофічні, так і оптимістичні довгострокові наслідки. Це пояснюватиметься пріоритетом національної стратегії розвитку, що обмежуватиметься подоланням наслідків кризогенних нестабільностей чи забезпеченням стійких трансформаційних змін еколого-економічної системи України.

Підсумовуючи зазначимо, що в умовах глобальної екологічної кризи підвищення ефективності механізму екологічної експансії є пріоритетним завданням. Але треба пам'ятати, що дієвість його інструментів визначатиметься специфікою та динамікою національних еколого-економічних процесів. Відповідно ж до особливостей національної еколого-економічної ситуації слід зауважити, що найбільш ефективним є поєднання державно-ринково-громадянського регулювання.

Список використаних джерел:

1. Веклич О. Украина в международных рейтингах устойчивого развития [Текст]/ О.Веклич // Экономика Украины, 2008. — №7. — С. 13—18.
2. Летуча О.В. Економічний механізм екологічної експансії [Текст]/ О.В.Летуча // Экономика: проблеми теорії та практики. Зб. наукових праць. Вип. 172. Д.: ДНУ, 2003. — С.479—486.
3. Туныця Ю.Ю., Семенюк Э.П., Туныця Т.Ю. Экологизация экономики: теоретико-методологический аспект [Текст]/ Ю.Ю.Туныця, Э.П.Семенюк, Т.Ю.Туныця // Экономическая теория, 2011, №2— С.5—16.

УДК 336:005

Льошина Є.М., магістрант
Харитонова Г.Г., д.е.н.,
професор кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ МІСТА

На сучасному етапі економічного розвитку міст та України в цілому, між обсягами функцій з виконання соціальних зобов'язань і ресурсами для їх

Секція 3. Методичні та практичні аспекти фінансового забезпечення розвитку промисловості виконання, існує диспропорція і спостерігається хронічне недофінансування, тенденція до погіршення рівня соціально-культурного захисту населення міста, поглиблюються соціальні суперечності, зменшується соціальна активність громадян. Це також відбувається в результаті нестачі фінансових ресурсів бюджету міста для здійснення всіх покладених функціональних завдань. Тому сьогодні, дуже актуальним є питання розподілу фінансових ресурсів і спостереження за виконанням бюджету соціально-економічної системи будь-якого рівня управління.

Від раціональності, ефективності використання фінансових ресурсів будь-якої соціально-економічної системи в прямій залежності знаходиться розвиток її економіки. Тому, проблема формування дійової системи управління фінансовими ресурсами, яка зможе забезпечити ними всі напрямки життя міста, буде ефективною, прозорою і зрозумілою для мешканців соціально-економічної системи є актуальною на всіх рівнях управління. До того ж, нині не існує розробленої методики для оцінки фінансових ресурсів міста: ця проблема розроблена на рівні підприємства, але цей досвід досить складно застосувати для соціально-економічної системи більшого рівня.

Аналіз діючої законодавчої бази України стосовно організаційно-економічних передумов формування, використання та управління фінансовими потоками соціально-економічних систем, а також досвіду зарубіжних країн у формуванні місцевих бюджетів на фоні можливостей його застосування на Україні дає змогу побачити, що в країні розроблена більша частина нормативно-правової бази регулювання бюджетного процесу, сформовано організаційні механізми по управлінню фінансовими потоками. Проте відсутнє правове поле, яке б урегульовувало взаємозв'язок законодавчих норм на кожній стадії бюджетного процесу, проведення моніторингу та впровадження контролю над фінансовими потоками. Способи унормувати дану проблему не є систематичними, мають фрагментарний характер і тому їх ефективність залишається низькою. Нині ще відсутні фундаментальні підходи до формування правових засад по впровадженню цілісної ефективної системи управління рухом фінансових потоків, яка базувалася б на чіткій науковій концепції державного регулювання фінансових потоків як на рівні країни, так і на місцевому рівні.

Теоретична сутність фінансових потоків безпосередньо пов'язана з еволюцією грошей та розвитком в економічній науці підходів до розуміння категорії «фінанси». Сутність фінансових потоків розкривається в двох аспектах: по-перше, як грошової основи фінансів; по-друге, як сукупності фінансових відносин, які забезпечують розвиток економічної системи.

На основі аналізу теоретичних та методологічних умов використання та управління фінансовими потоками необхідне визначення різних підходів до поняття «фінансові потоки», розгляд фінансових потоків як самостійна економічна категорія та розробка класифікації фінансових ресурсів міста за наступними ознаками: за спрямованістю руху коштів (вхідний (додатний) та вихідний (від'ємний) фінансові потоки), за методом обчислення обсягу

Секція 3. Методичні та практичні аспекти фінансового забезпечення розвитку промисловості (валовий та чистий грошові потоки), за рівнем достатності обсягу (надлишковий та дефіцитний фінансові потоки), за неперервністю формування (регулярний та дискретний або епізодичний грошові потоки), за стабільністю часових інтервалів (регулярні грошові потоки бувають з рівним або нерівними часовим інтервалами), за періодом часу (короткострокові чи довгострокові фінансові потоки), за видом використовуваних валют (грошовий потік в національній валюті або в іноземній), за законністю здійснення (легальні і нелегальні грошові потоки).

1. Оцінка ефективності формування та розподіл фінансових потоків регіону неможлива без проведення аналізу вхідних та вихідних фінансових потоків, тенденцій, а також динаміки їх структури, при чому доцільне порівняння двох рівнів управління – місцевого самоврядування та державного рівня. Таке дослідження структури і її динаміки фінансових потоків показує, що потоки не є збалансованими. Цільове та ефективне використання бюджетних коштів лишається однією із найскладніших і поки що не вирішених проблем виконання бюджету. Для сучасної України, ця проблема особливо актуальна, оскільки економіка існує в умовах обмеженості бюджетних ресурсів. Показники ефективності визначають витрати ресурсів на одиницю показника продукту або навпаки – скільки продукту виробляє одиниця ресурсу. Оцінка ефективності використання бюджетних коштів формується за результатами порівняння отриманих показників із аналогічними, розрахованими для області, держави. Оптимальний вибір показників ефективності дасть змогу аргументовано підійти до вирішення проблемних питань впровадження програмно-цільового методу: формування (планування) видатків на затверджені урядом бюджетні програми, оперативне коригування в процесі розподілу між бюджетних трансфертів, становлення інформаційно-аналітичної системи управління бюджетними коштами в цілому.

Важливе місце в бюджетному менеджменті також посідає питання управління бюджетним дефіцитом, особливо його фінансування і оптимізація. Це питання є важливим, оскільки кінцевий результат збалансування бюджету соціально-економічної системи будь-якого рівня є певним якісним показником її фінансового стану, фінансової діяльності соціально-економічної системи, рівня бюджетного управління. Воно також вказує на спрямованість та характер фінансової політики держави залежно від певної стратегії, яку прийняв її уряд.

Отже, необхідно є розробка системи показників, яка дозволяє оцінити ефективність використання фінансових ресурсів соціально-економічної системи за їх інтенсивністю (середнім обсягом), ліквідністю, а також роллю фінансового потоку при формуванні валового внутрішнього продукту (скільки благ виробляє 1 гривня видатків).

За умови оптимального вибору показників в діючу практику така методика буде здатна забезпечити потреби управління фінансовими потоками при обґрунтуванні управлінських рішень по їх подальшому удосконаленню, а також стане базою для прогнозування та програмно-цільового планування шляхів забезпечення позитивної динаміки соціально-економічних процесів.

2. Управління фінансовими потоками здійснюється згідно принципам і побудові лінійно-функціональної структури, якій властиві певні недоліки: завдяки наявності великої кількості розпорядників бюджетних коштів знижується оперативність і ефективність управління, оскільки при збільшенні кількості ієрархічних рівнів ускладнюється обробка вихідної інформації для прийняття рішень; до того ж, особлива увага приділяється питанням поточної діяльності, а питанням розробки стратегічних напрямків увага майже не приділяється. За такої ситуації можливе впровадження дивізійної організаційної структури управління фінансовими потоками. Ця система дозволить виділяти відносно самостійні напрямки видатків, які наділені великими правами щодо своєї діяльності, але загальне управління, потужний контроль буде здійснюватись введеними Департаментами. Цей захід дозволить підвищити гнучкість і адаптивність потреб до наявних фінансових ресурсів, відбудеться делегування повноважень найвищого керівництва на нижчі рівні, а само матиме змогу зосередитись на стратегічному управлінні фінансовими ресурсами.

При нинішньому стані економіки країни центральні органи влади повинні мати реальні, своєчасні дані про стан розвитку економіки регіонів у розрізі міст, що становлять ці регіони. Ці знання необхідні для здійснення регулювання процесу перерозподілу доходів зведеного бюджету України, а також для встановлення відповідності соціально-економічного розвитку регіонів завданням і пріоритетам, визначеним політикою країни в цій сфері, для визначення оптимальних варіантів участі міст (як соціально-економічних систем) з різною податковою базою у загальнодержавних соціально-економічних програмах.

Однак, в даний час стандартні фінансові показники, що характеризують стан місцевих бюджетів міст відсутні. Фінансисти і аналітики використовують існуючі методики, в основному, як рекомендації для проведення аналізу структури та окремих складових дохідної і видаткової частини бюджету. При проведенні цього аналізу практично не приділяється увага виявленню проблем бюджету з метою розробки дієвої довгострокової стратегії планування та контролю бюджету соціально-економічної системи. Тому важливим завданням являється розроблення методичних підходів до проведення оцінки фінансової стійкості бюджету. Використання розрахунків коефіцієнтів самостійності бюджету, вилучення коштів до державного бюджету, бюджетного покриття, трансфертів до бюджету, податкової самостійності дасть змогу своєчасного реагування за внутрішні і зовнішні фактори впливу на управління фінансовими потоками на локальному рівні. Виявить спроможність спільної діяльності органів виконавчої влади та місцевого самоврядування не тільки направлення своєї діяльності на усунення негативних наслідків, а і можливості коригування заходів у процесі діяльності.

Систематизація методичних підходів до налагодження ефективного моніторингу, які полягають у дотриманні таких основних принципів як: безперервність спостереження за об'єктами та суб'єктами фінансового

Секція 3. Методичні та практичні аспекти фінансового забезпечення розвитку промисловості середовища; періодичність збору інформації про зміни, які відбуваються; зіставлення наявних показників, що впливають на фінансові показники і застосовують для оцінки рішень; розроблення прогнозних показників на короткострокову й середньострокову перспективу тощо, дасть змогу виокремити його основні етапи: спостереження, збір статистичних даних, їх аналіз, оцінка, розробка прогнозів і рекомендацій.

Список використаних джерел

1. Про місцеве самоврядування в Україні : закон України від 21 трав. 1997 р. №280/97-ВР. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Про Стратегію розвитку системи управління державними фінансами : розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 серп. 2013 р. № 774–р. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/774-2013>.
3. Притула Т. М. Теоретичні підходи до визначення поняття фінансових потоків / Т. М. Притула // Економічний простір : зб. наук. праць. – Д. : Придніпровська держ. академія будівництва та архітектури. – 2008. – Вип. 19. – С. 141 – 148.
4. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник – К.: Знання, 2006. – 435с.

УДК 336:005.915

Сергєєва А.А., магістрант
Божанова О.В., к.е.н., доц.,
доцент кафедри фінансів,

Національна металургійна академія України

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Процес управління грошовими потоками організації здійснюється поетапно. Основні етапи цього процесу складаються з планування, балансування, синхронізації платежів і розрахунку оптимального залишку грошових коштів.

1. Планування грошових потоків допомагає фінансовому менеджеру визначити джерела надходження та ефективність використання грошових коштів, а також виявити очікувані грошові потоки, а значить, перспективи організації та її майбутні фінансові потреби.

Головне завдання складання плану руху грошових коштів – перевірити реальність джерел надходження коштів та обґрунтованість витрат, синхронність їх виникнення, визначити можливу потребу в позикових коштах. План руху грошових коштів може бути складений прямим або непрямим способом.

Крім річного плану руху грошових коштів необхідно розробити короткостроковий план на короткі проміжки часу (місяць, декаду) у формі платіжного календаря.

Платіжний календар складається на основі реальної інформаційної бази про грошові потоки організації, до складу якої входять договори з контрагентами, акти звірки розрахунків з контрагентами, рахунки на оплату продукції, рахунки – фактури, банківські документи про надходження коштів на рахунки, платіжні доручення, графіки відвантаження продукції, графіки виплати заробітної плати, стан розрахунків з дебіторами і кредиторами, законодавчо встановлені терміни платежів за фінансовими зобов'язаннями перед бюджетом та позабюджетними фондами, внутрішні накази.

Для ефективного складання платіжного календаря фінансовому менеджеру необхідно контролювати інформацію про залишки коштів на банківських рахунках, про витрачені кошти, про середні залишки за день, стані ринкових цінних паперів організації, планованих надходження і виплати на майбутній період.

2. Балансування грошових потоків. Результатом розробки плану грошових потоків може бути як дефіцит, так і надлишок грошових коштів. Тому їх оптимізують шляхом балансування за обсягом і в часі, синхронізації їх формування в часі і оптимізації залишку грошових коштів на розрахунковому рахунку. Як дефіцит, так і надлишок грошового потоку мають негативний вплив на діяльність підприємства.

Негативні наслідки надлишкового грошового потоку виявляються у втраті реальної вартості тимчасово невикористаних грошових коштів від інфляції, у втраті потенційного доходу від невикористаної частини грошових активів у сфері короткострокового їх інвестування, що в кінцевому підсумку також негативно позначається на рівні рентабельності активів і власного капіталу підприємства. [1]

3. Синхронізація грошових потоків. У процесі оптимізації грошових потоків у часі використовуються два основні методи – вирівнювання і синхронізація. Вирівнювання грошових потоків спрямовано на згладжування їхніх обсягів у розрізі окремих інтервалів розглянутого періоду часу. Цей метод оптимізації дозволяє усунути в певній мірі сезонні і циклічні розходження у формуванні грошових потоків (як позитивних, так і негативних), оптимізуючи паралельно середні залишки коштів і підвищуючи рівень ліквідності.

У процесі синхронізації повинно бути забезпечено підвищення рівня кореляції між цими двома видами грошових потоків. Щільність кореляційного зв'язку підвищується за рахунок прискорення або уповільнення платіжного обороту.

4. Розрахунок оптимального залишку грошових коштів.[2]

Як було зазначено вище, при наявності на розрахунковому рахунку великої грошової маси в організації виникають втрати можливостей. При мінімальному запасі грошових коштів виникають витрати з поповнення цього запасу, так звані витрати утримання. Тому, вирішуючи проблему оптимізації

Секція 3. Методичні та практичні аспекти фінансового забезпечення розвитку промисловості залишку грошей на розрахунковому рахунку, доцільно враховувати дві взаємовиключні обставини: підтримання поточної платоспроможності й одержання додаткового прибутку від вкладення вільних грошових коштів.

Для вирішення проблеми визначення оптимального рівня грошових коштів у теорії фінансового планування розроблено кілька моделей, серед яких найбільшу популярність отримали модель Баумоля–Тобіна і модель Міллера–Орра.

Найбільш популярною моделлю управління ліквідністю (залишком грошових коштів на розрахунковому рахунку) є модель Баумоля–Тобіна. У моделі передбачається, що комерційна організація підтримує прийнятний рівень ліквідності і оптимізує свої товарні запаси.

Модель передбачає, що підприємство починає працювати маючи максимально прийнятний (доцільний) для нього рівень ліквідності. Далі по мірі роботи рівень ліквідності скорочується. Кошти, які надходять, підприємство вкладає в короткострокові ліквідні цінні папери. Як тільки рівень ліквідності досягає критичного рівня, тобто стає рівним деякого заданого рівня безпеки, підприємство продає частину куплених короткострокових цінних паперів і тим самим поповнює запас грошових коштів до початкової величини.

Недолік моделі Баумоля–Тобіна – припущення про передбачуваність і стабільність грошового потоку. Також в ній не враховуються циклічність і сезонність, властиві більшості грошових потоків. Зазначені вище недоліки моделі Баумоля–Тобіна нівелює модель Міллера–Орра, що є вдосконаленою моделлю EOQ. Її автори М. Міллер і Д. Орр користуються при побудові моделі статистичним методом, а саме процесом Бернуллі – стохастичним процесом, в якому надходження і витрачання грошових коштів у часі є незалежними випадковими подіями.

При управлінні рівнем ліквідності фінансовий менеджер повинен виходити з наступної логіки: залишок грошових коштів хаотично змінюється до тих пір, поки не досягає верхньої межі. Як тільки це відбувається, необхідно купувати достатню кількість ліквідних інструментів з метою повернути рівень грошових коштів до певного нормального рівню (точці повернення). Якщо запас грошових коштів сягає нижньої межі, то в цьому випадку необхідно продавати ліквідні короткострокові цінні папери і таким чином поповнювати запас ліквідності до нормального межі.

Мінімальна величина залишку грошових коштів на розрахунковому рахунку приймається на рівні страхового запасу, а максимальна – на рівні його трикратного розміру.

Головним недоліком моделі є те, що верхня межа коридору рівня ліквідності встановлюється в залежності від нижньої, але при цьому не існує чіткої методики встановлення нижньої межі. Менеджеру, який контролює рівень ліквідності, визначенні нижньої межі доводиться спиратися на здоровий глузд і досвід, звідси виникає суб'єктивність оцінок моделі.

Модель Стоуна доповнює модель Міллера–Орра і базується на прогнозах руху грошових коштів на найближче майбутнє. Досягнення верхньої

Секція 3. Методичні та практичні аспекти фінансового забезпечення розвитку промисловості межі величини грошових коштів на розрахунковому рахунку не викличе їх негайного переведення їх у цінні папери, якщо в найближчі дні в організації, згідно з прогнозами, очікується відносно високі виплати. Це дозволяє мінімізувати кількість операцій по конвертації і, отже, знижувати пов'язані з ними витрати.

Так само, як і моделі Міллера–Орра, модель Стоуна показує цільової залишок коштів на рахунку, до якого фірма прагне: верхній і нижній межі його коливань. Крім зазначених меж, модель Стоуна має зовнішні і внутрішні контрольні ліміти.

На відміну від моделі Міллера–Орра, модель Стоуна не вказує методів визначення залишків грошових коштів та контрольних меж, але вони можуть бути виявлені за допомогою моделі Міллера–Орра, а період, на який робиться прогноз, – за допомогою практичного досвіду. Істотною перевагою даної моделі є те, що її параметри – нефіксовані величини. Модель Стоуна може враховувати і сезонні коливання, так як менеджер, роблячи прогноз, оцінює особливості виробництва в окремі періоди. [3]

Недоліком моделі Стоуна є виникнення суб'єктивності. Якщо менеджер помилиться з прогнозом, то фірма понесе витрати, пов'язані зі зберіганням зайвої суми грошових коштів (у випадку з верхньою межею) або на невеликий термін втратить ліквідність (у випадку з нижньою межею). Тим не менш, правильне короткострокове прогнозування розміру залишку грошових коштів дозволяє знизити транзакційні витрати. [4]

Жоден з наведених підходів не дозволяє ефективно управляти грошовими потоками. Це пов'язано, головним чином, з тим, що при визначенні оптимального залишку не розглядається структура активів в цілому. Тому доцільно використовувати зазначені моделі в комплексі з іншими, які дозволять більш об'єктивно оцінювати стан об'єкту.

Список використаних джерел:

1. Иванов Е.Д. Оптимизация управления бизнес-процессами управления денежными потоками / Иванов Евгений; — Тула, № 1 / 2008 — (Журнал Известия Тульского Государственного Университета. Экономические И Юридические Науки).

2. Бланк І.А. Управление денежными потоками.-2-е изд.,перероб.и доп. / Бланк І.А. — К. :Ника-Центр, 2006. — 752 с. — (Разработка плана поступления и расходования денежных средств).

3. Партички С. Информационно-коммуникационные технологии как инструмент трансформационных отношений в глобальном мире / С.Партички, А. Пляскина // Економічні інновації.- 2011.- Вип. 43.- С. 253-260.

4. Шикин Е.В., Чхартишвили А.Г. Математические методы и модели в управлении: Учебное пособие. - М.: Дело, 2000.

УДК 005.915:658

Солоденко М.А.
Божанова О.В., к.е.н., доц.,
доцент кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

На даний час, будь-яке підприємство є системою, що функціонує у системі більш високого порядку - економічній системі регіону, держави. Підприємство - активний учасник економічних процесів на різних рівнях національної економіки - макро- мезо- мікрорівні. За таких умов розвиток господарюючого суб'єкта як складної економічної системи потребує відповідних узгоджених координуючих дій, а саме - управління.

В узагальненому розумінні управління - це вплив суб'єкту на об'єкт з метою досягнення останнім бажаного стану або властивостей. У ланцюгу "суб'єкт-об'єкт" підприємство виступає як об'єкт регулювання, діюча економічна одиниця.

На макроекономічному рівні підприємство є одним з об'єктів державного регулювання. Держава впливає на розвиток господарюючих суб'єктів через систему правових, адміністративних та економічних методів та інструментів.

Отже, на рівні підприємства - управління - окремий вид діяльності. Суб'єктами управління виступають менеджери різного рівня, а саме - менеджери технічного (бригадири, майстри, начальники змін тощо), управлінського (менеджери, що відповідальні за перебіг процесів за підрозділами; менеджери функціональних служб) та інституційного (адміністрація підприємства) рівнів. В якості об'єкту управління на підприємстві виступають окремі працівники, колективи, економічні об'єкти (матеріальні, фінансові та ін. ресурси), а також бізнес-процеси (основні та забезпечувальні, що здійснюються у зовнішньому та внутрішньому середовищі господарюючого суб'єкта). [1]

Саме фінансова політика підприємства є складовою частиною його економічної політики. Якщо фінанси являють собою базисну категорію, що історично склалася в умовах зародження і розвитку товарно-грошових відносин, то фінансова політика виражається сукупністю заходів, що проводяться власником, адміністрацією, трудовим колективом (залежно від форм власності і господарювання підприємства) з метою вишукування і використання фінансів для здійснення основних функцій і завдань.

На сьогоднішній день, заходи такого роду включають розробку науково обґрунтованих концепцій організації фінансової діяльності, визначення ключових напрямів використання фінансових фондів на довго-, середньо-і короткостроковий періоди, а також практичне втілення розробленої стратегії.

Концепції організації фінансової діяльності підприємства будуються на основі дослідження попиту на продукцію та послуги, оцінки різних (фінансових, матеріальних, трудових, інтелектуальних, інформаційних) ресурсів підприємства і прогнозування результатів господарської діяльності.

Напрями використання фінансових фондів підприємства визначаються виходячи з поставлених цілей, положення підприємства на ринку, виробленої концепції організації фінансової діяльності. Головною метою фінансової політики підприємства є найбільш повне й ефективно використання і нарощування його фінансового потенціалу.

Більшість науковців вважає, що саме фінансова політика виражає цілеспрямоване використання фінансів для досягнення стратегічних і тактичних завдань, визначених установчими документами (статутом) підприємства. В умовах нестабільного економічного середовища, високої інфляції, кризи неплатежів, непередбачуваною податковою та грошово-кредитною політикою держави багато підприємств змушені проводити лінію на виживання. Вона виражається у вирішенні поточних фінансових проблем як реакції на невизначені макроекономічні установки державних владних структур. Така політика в управлінні фінансами породжує ряд протиріч між інтересами підприємств та фіскальними інтересами держави; ціною зовнішніх запозичень і рентабельністю виробництв; прибутковістю власного капіталу і фондового ринку; інтересами виробництва та фінансової служби тощо.

Зміст фінансової політики багатогранно і включає такі основні ланки:

- розробку оптимальної концепції управління фінансовими (грошовими) потоками підприємства, що забезпечує поєднання високої прибутковості і захисту від комерційних ризиків;

- виявлення основних напрямів використання фінансових ресурсів на поточний період (декаду, місяць, квартал) і на найближчу перспективу (рік і більш тривалий період). При цьому враховуються можливості розвитку виробничо-торговельної діяльності. Стан макроекономічної кон'юнктури (оподаткування, облікова ставка банківського відсотка, норми амортизаційних відрахувань по основних фондах та ін);

- здійснення практичних дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей (фінансовий аналіз та контроль, вибір способів фінансування підприємства, оцінка реальних інвестиційних проектів і фінансових активів тощо).

Єдність трьох ключових ланок визначає зміст фінансової політики, стратегічними завданнями якої є:

- максимізація прибутку як джерела економічного зростання;
- оптимізація структури та вартості капіталу, забезпечення фінансової стійкості та ділової активності підприємства;

Секція 3. Методичні та практичні аспекти фінансового забезпечення розвитку промисловості

- досягнення фінансової відкритості підприємства для інвесторів і кредиторів;

- використання ринкових механізмів залучення капіталу за допомогою фінансового лізингу, проектного фінансування;

- розробка ефективного механізму управління фінансами (фінансового менеджменту) на основі діагностики фінансового стану з урахуванням постановки стратегічних мети діяльності підприємства, адекватних ринковим умовам, і пошуку шляхів їх досягнення.

Таким чином, розробці ефективної системи управління фінансами постійно виникають проблеми гармонізації розвитку інтересів підприємства, наявності достатнього обсягу грошових ресурсів і збереження високої платоспроможності.

Виходячи з тривалості періоду і характеру вирішуваних завдань фінансова політика класифікується на фінансову стратегію і тактику.

Як відомо, фінансова стратегія розробляється у відповідності з глобальними завданнями соціально-економічної стратегії підприємства. Вона являє собою довгострокову фінансову політику. У процесі її розробки прогнозуються основні тенденції розвитку фінансів, формується концепція використання, намічаються принципи фінансових стосунків з державою (податкова політика) і партнерами (постачальниками, покупцями, кредиторами, інвесторами, страховиками та ін.)

Стратегія передбачає вибір альтернативних шляхів розвитку підприємства. При цьому використовуються прогнози, досвід та інтуїція фахівців (менеджерів) для мобілізації фінансових ресурсів на досягнення поставлених цілей. З позиції стратегії формуються конкретні цілі і завдання виробничої та фінансової діяльності і приймаються оперативні управлінські рішення[3].

Одним з найважливіших напрямків розробки фінансової стратегії підприємства належать:

- аналіз та оцінка фінансово-економічного стану;
- розробка облікової і податкової політики;
- вироблення кредитної політики;
- управління основним капіталом і амортизаційна політика;
- управління оборотними активами і кредиторською заборгованістю;
- управління позиковими коштами;
- управління поточними витратами, збутом продукції та прибутком;
- цінова політика;
- вибір дивідендної та інвестиційної політики;
- оцінка досягнень підприємства та його ринкової вартості.

Однак вибір тієї чи іншої стратегії не гарантує отримання прогнозованого ефекту (доходу) через вплив зовнішніх факторів, зокрема стану фінансового ринку, податкової, митної, бюджетної та грошово-кредитної політики держави.

Основною складовою частиною фінансової стратегії є перспективне фінансове планування, орієнтоване на досягнення основних параметрів

Секція 3. Методичні та практичні аспекти фінансового забезпечення розвитку промисловості діяльності підприємства: обсяг і собівартість продажів, прибуток, рентабельність, фінансова стійкість і платоспроможність.

Науковці вважають, що фінансова тактика спрямована на рішення більш приватних завдань конкретного етапу розвитку підприємства шляхом своєчасної зміни способів організації фінансових зв'язків, перерозподілу грошових ресурсів між видами витрат і структурними підрозділами. При відносно стабільній фінансовій стратегії фінансова тактика повинна відрізнятися гнучкістю, що викликається зміною ринкової кон'юнктури (попиту і пропозиції на ресурси, товари, послуги і капітал). Стратегія і тактика фінансової політики тісно взаємопов'язані. Правильно вибрана стратегія створює сприятливі можливості для вирішення тактичних завдань.[4]

Список використаних джерел

1. Карасева, И.М. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие / И.М. Карасева, М.А. Ревякина, - М.: Омега - Л, 2006. - 335 с.
2. Аналітика Національного інституту стратегічних досліджень при Президентіві України: <http://www.niss.gov.ua/articles/238/>
3. Приймак І. І. Модель стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства // Вісник Львівського університету. Серія економічна. Вип. 37. - Львів, 2007. - С. 527-532.
4. Мисак Н. В. Стратегічні аспекти досягнення фінансової стійкості підприємства// Науковий вісник, - 2005, вип. 15.5. – С. 384 – 389.

УДК 33:331.107.226:336

**Романовський І. Г. , к.т.н., доцент,
Скачков І. С., студент**
Національна металургійна академія України

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ РЕАЛЬНИХ ОПЦІОНІВ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ ФІНАНСОВИХ ЗАДАЧ

При інвестиційному проектуванні основна мета полягає в визначенні таких проектів, коли їх прибутковість перевищує вартість капіталу, який було залучено. Одна із основних проблем, окрім визначення альтернативної вартості капіталу проекту, полягає в визначенні вартості активів, які створюються внаслідок реалізації проекту.

Таким чином, при оцінці інвестиційного проекту необхідно зробити прогноз грошових потоків, які генеруються в майбутньому і приступити до розрахунку поточної вартості для того, щоб порівняти, на певному етапі (поточному) час, загальну вартість таких грошових потоків з первісними витратами, які пов'язані з реалізацією проекту..

Одним з найбільш розповсюджених показників, що використовуються для оцінки, є чиста приведена вартість (NPV), яка, окрім того, що найбільш тісно узгоджується із загальною метою проекту – максимізацію вартості для інвесторів вказує, яким чином збільшиться вартість капіталу, якщо проект буде реалізованим.

$$NPV = -INV + \sum_{i=1}^n \frac{CF_n}{(1+r)^n}$$

Його загальне рівняння тлумачиться наступним чином: якщо первинні капітальні витрати складають INV , грошові потоки у кожний рік проекту – відповідно FC_i , тривалість проекту – n років, а r являє вартість проекту (ставка дисконту, яка пов'язується із його ризиком). Зазвичай, проект вважається ефективним, якщо показник NPV є додатним, тобто сума дисконтованих за ставкою дисконту r грошових потоків перевищує витрати, пов'язані із його реалізацією.

Навпаки, якщо NPV є від'ємним, то вважається недоцільним впровадження проекту. При цьому, слід мати на увазі, що при визначенні ефективності інвестиційного проекту застосовують певні припущення які, безумовно, впливають на точність результату, який отримується внаслідок розрахунків.

Так, грошові потоки, що генеруються внаслідок проекту, замінюються середніми значеннями, що очікуються на початок проекту.

Це припущення ігнорує можливість зміни ринкових умов, внаслідок чого дії керівництва можуть отримати або втратити певні додаткові переваги. Ймовірність виникнення непередбачених умов, які вплинуть на реалізацію проекту, повинна бути врахована керівництвом. Ці обставини створюють відбивають окрему гнучкість та створюють певну цінність інвестиційного проекту. Однак метод NPV не здатний це врахувати.

Ставка дисконтування є постійною та визначається заздалегідь, в залежності від ступені ризику. Припущення про незмінність ступені ризику у більшості випадків є помилковим, оскільки ризик залежить від ринкової ситуації та від прибутковості внаслідок застосування фінансового левериджу.

Таким чином, ставка дисконтування фактично змінюються у часі і, фактично, є невизначеною протягом часу проекту, що ускладнює застосування цієї методики в окремих галузях економіки. Так, в сучасних умовах української економіки, коли вартість капіталу, у тому числі, внаслідок знецінення української валюти, досягла неочікуваних коливань.

Оскільки це неможливо врахувати з точки зору застосування методу NPV, доволіно вибрати декілька з багатьох можливих шляхів

Так, основні обмеження NPV можна представити за допомогою аналогії між портфелем цінних паперів без ризику і реального інвестиційного проекту. Для умов нестабільної української економіки ця проблема створює додатковий ризик, який може вплинути на результати проекту. Таким чином, фінансовий аналітик спотикається з серйозним викликом, для протидії якому необхідно застосування відповідного методологічного апарату щодо

Секція 3. Методичні та практичні аспекти фінансового забезпечення розвитку промисловості визначення найбільш визначеного і передбаченого активу, вартість кого чітко визначити та спрогнозувати у часі із високим ступенем надійності.

У будь-якому випадку, застосування для складних сучасних умов української економіки класичних методи оцінки проектів, які ідеально підходять для більш стабільної та очікуваної західної економіки, не дають високої ступені надійності результатів. Тобто, динамічність розвинення ринкової ситуації вимагає здійснення оперативних уточнень в процес інвестиційного проектування.

Таким чином, ці обставини обмежують сферу використання та ступінь надійності як класичного методу *NPV*, так і теоретичної основи типових моделей неокласичної інвестицій".

Останнє призводить до необхідності переглядення правил використання *NPV*, яке в сучасних умовах може надати помилкові результати, оскільки не враховуються альтернативні варіанти використання інвестицій (опціони).

В якості фактору, який підвищує надійність застосування показника *NPV* для умов промислового підприємства, є необхідність визначення всіх складових грошових потоків. Особливо це стосується додаткових додатних складових в останній рік проекту – повернення інвестицій в обігові кошти та залишкової вартості основних фондів.

На думку авторів, з точки зору економіки промисловості необхідно враховувати реальну ринкову вартість активів, що ліквідуються внаслідок завершення терміну проекту, а не залишкової вартості, оскільки інвестора цікавить, у першу чергу, прибутковість реальна прибутковість інвестицій, а не формальне відбиття в розрахунках бухгалтерських стандартів.

Таким чином, застосування реальних опціонів як квантитативного інвестиційного інструменту дозволяє по-новому поглянути в розумінні процес створення вартості, що особливо важливо для нестабільних економічних умов.

Суттєвою перевагою цього методу у порівнянні із традиційними методами оцінки ефективності інвестицій, є те гнучкість, яка сприяє швидкому розповсюдженню і ефективному застосуванню цього методу.

При цьому широкий спектр прав і базових активів, які характеризують різні реальні варіанти, мотивує швидкий розвиток множинних чисельних методів оцінки, кожен із яких сприяє швидкому відтворенню промислового центру української економіки.

Список використаних джерел:

1. Ehrhardt Brigham. Financial Management. Theory and practice. B. Ehrhardt/-USA, Thomson Learning, 2008.-1071 p.
2. Timothy Luehrman: "Investment Opportunities as Real Options: Getting Started on the Numbers". Harvard Business Review 76, no. 4 (July – August 1998): 51–67

УДК 336.221.264

Петрова Л.В.,
*старший викладач кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України*

НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Реальне податкове навантаження в Україні набагато вище від офіційно визначеного. Головними причинами цієї розбіжності є відсутність стабільної та послідовної податкової політики, науково обґрунтованих орієнтирів її проведення; постійні зміни податкового законодавства, які практично неможливо відстежити та виконати.

Існування механізму незаконного тіньового податкового тиску, який ставить суб'єкти господарювання у скрутне становище, наявність хабарництва та корупції у податкових і митних органах, саме це дає змогу багатьом підприємцям уникати сплати повної суми податків.

Ці та ряд інших причин ускладнюють проблему надмірного податкового навантаження. Як наслідок, податкова система в цілому виконує антистимулюючий вплив на економіку, принципи оподаткування порушуються, а непосильний податковий тягар змушує діяти нелегально.

У пошуках виходу з даної ситуації основну увагу необхідно приділити двом основним напрямкам:

1. Створення належних макроекономічних умов для стимулювання сукупного попиту як вирішального фактора пожвавлення економіки, нарощування виробництва, а відтак і розширення податкової бази. Це при тих же розмірах податкових ставок (тобто без посилення податкового навантаження) забезпечить ріст дохідної частини бюджету. Через механізм останнього держава за рахунок збільшення отриманих надходжень зможе більшою мірою стимулювати попит, збільшивши та забезпечивши своєчасну виплату заробітних плат, пенсій, соціальних виплат тощо, збільшивши видатки на інвестиційно-інноваційну діяльність. Даний підхід базується на теорії англійського вченого Дж.М. Кейнса, який у праці "Загальна теорія зайнятості, процента і грошей" основним фактором забезпечення сталого економічного зростання визначає саме ефективний сукупний попит, для розширення якого, з одного боку, необхідно збільшувати державні видатки, а з іншого – скорочувати податкові надходження [2]. Основними недоліками, які досить ускладнюють використання даного підходу в Україні у сьогоденних умовах є: по-перше, наявність часового лагу між заходами із стимулювання сукупного попиту та зростання податкових надходжень як результату розширення

Секція 3. Методичні та практичні аспекти фінансового забезпечення розвитку промисловості виробництва й сфери послуг і, відповідно, розширення податкової бази; по-друге, фактична наявність дефіциту Державного бюджету України та зростання зовнішнього державного боргу виключають можливість збільшення державних видатків при одночасному зменшенні податкового навантаження. Дійсно, постійна потреба у коштах для фінансування бюджетних установ, значні соціальні виплати – все це вимагає отримання якомога більших податкових надходжень щорічно [3,5]. Ці поточні завдання унеможливають урахування перспективного бачення проблеми. Тому декларовані окремими представниками державної влади позиції щодо зменшення розмірів ставок окремих податків та зборів взагалі на практиці не забезпечуються. Звичайно, причиною цього є й криза політичної системи нашого суспільства, проте об'єктом наших досліджень виступають, передусім, економічні складові даної проблеми.

2. Другий напрям вирішення цієї проблеми є більш прийнятним для економіки України, базується на теорії економіки пропозиції. Інтерпретація аргументів прибічників даної теорії представлена кривою Лаффера – залежність податкових надходжень у бюджет від розміру податкових ставок. Дана теорія була використана на практиці адміністрацією президента Рейгана в межах податкової реформи 80-х років, потім практично у більшості розвинених країн Європи [7].

Аналіз даного напрямку у контексті можливостей його використання в нинішніх умовах транзитивної економіки України характеризується великою кількістю досліджень та розробок. Однак сьогодні моделі знаходження оптимальної податкової ставки, що пропонуються такими вітчизняними ученими, як П. Мельник, І. Якушик, І. Чугунов, В. Петренко, А. Скрипник, В. Дудко, А. Накай, М. Вдовиченко та ін., значно відрізняються у своїх структурах, припущеннях і результатах. Тому єдиної методики знаходження оптимальної податкової ставки, на жаль, не розроблено й досі [4].

Досить показовими необхідно визнати дослідження ефекту Лаффера економістами близького зарубіжжя – С. Мовшовичем, А. Соколовським, В. Папавою, А. Дагаєвим, Е. Балацьким та ін. Визначальним моментом при вивченні їхніх підходів є відносна порівнюваність економіки України із країнами близького зарубіжжя, і тому придатність запропонованих авторами результатів до використання у нашій державі.

Враховуючи вищевикладене, а також опрацювавши матеріали досліджень цих та ряду інших зарубіжних учених, необхідно визначити наступні передумови оптимізації податкового навантаження в Україні з використанням математичних та емпіричних аспектів кривої Лаффера:

1. Транзитивна економіка характеризується значним запасом вільних виробничих потужностей, тобто має місце так звана “некроекономіка”, що підвищує можливість прояву ефекта Лаффера.

2. Крива Лаффера найкращим чином описує криволінійну залежність податкових надходжень у бюджет від ставки ПДВ, акцизів, і досить

Секція 3. Методичні та практичні аспекти фінансового забезпечення розвитку промисловості проблематичним є застосування цього підходу при аналізі окремих податків, таких як податок на прибуток та податок з доходів громадян.

3. Необхідно враховувати часовий інтервал дослідження, оскільки для довгострокового періоду оптимальний рівень податкового навантаження нижчий, ніж для короткострокового.

4. При побудові оптимізаційної моделі податкових надходжень необхідно враховувати фактор часу, тобто наявність часового лагу між зниженням рівня податкового навантаження та ростом цих надходжень до бюджету [6].

5. Найбільша проблема при побудові моделі з використанням ефекту Лаффера знаходиться у площині правильного визначення її вхідних параметрів, зокрема, рівня реального податкового навантаження та його місцезнаходження на фіскальній кривій Лаффера.

Врахування цих передумов дозволить об'єктивно оцінити можливості практичного використання ефекту Лаффера при побудові моделі оптимізації податкових надходжень в Україні [8]. Однак для побудови ефективної податкової системи необхідно не лише досліджувати рівень податкових ставок, але й забезпечувати передусім порядок у встановленні та введенні в дію податків, дотриманні прав і обов'язків платників податків, удосконалювати не лише самі податки, а й механізм адміністрування податків і зборів, ефективну узгодженість та взаємодію всіх елементів системи оподаткування.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 31.07.2014 р. №1621-УІІ // Урядовий кур'єр. - 2014. - №42.

2. Горобинська І.В. Аналіз податкового навантаження та його вплив на динаміку ділової активності // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - №810 (40). - С. 26-32.

3. Лащак В.В. Удосконалення системи прямого оподаткування в Україні // Фінанси України. - 2005. - №10. - С. 26-32.

4. Людкевич В, Моделі зниження податкового тиску на доходи фізичних осіб // Регіональна економіка. -2009. - №2. - С. 245-248.

5. Податки в Україні: від каральної до стимулюючої функцій: 36. наук. ст. / За ред. Я.А. Жаліла. - К.: Альтерпрес, 2010. -120 с. (Сер. «Безпека економічних трансформацій», вип. 24).

6. Статистичний щорічник України за 2007 р. Держкомстат України / Під. ред. О.Г.Осауленка, -К.: Техніка. -576 с

7. Т. Ткеачекно. Порівняльний аналіз податкового навантаження в економіці України та країнах з розвинутою ринковою економікою // Формування ринкової економіки в Україні. – 2012. - №19. – С.440-464

8. Новосельська Л.І. Методи оцінювання рівня податкового навантаження на підприємствах / Л.І.Новосельська // Науковий вісник НЛТУ України. - 2013. - вип. 23.10. - С.239-243.

Секція 3. Методичні та практичні аспекти фінансового забезпечення розвитку промисловості

9. Соколовська А.М. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки // Економіка України. – 2009. - № 7. - С. 4-12.

СЕКЦІЯ 4

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОСТІ

УДК 658.014.1

Прохорова В. В.,
д.е.н., професор
завідувач кафедри економіки та організації
діяльності суб'єктів господарювання,
Українська інженерно-педагогічна академія,
м. Харків

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки ефективне управління фінансовою діяльністю передбачає оптимізацію потенціалу підприємства. У цій ситуації різко підвищується значущість ефективного управління фінансовими ресурсами. Від того, наскільки ефективно й доцільно вони трансформуються в основні та оборотні кошти, а також в засоби стимулювання робочої сили, залежить фінансове благополуччя підприємства у цілому, його власників і співробітників. У тій чи іншій мірі роль фінансових ресурсів важлива на всіх рівнях управління (стратегічний, тактичний, оперативний), проте особливого значення вона набуває в плані стратегії розвитку підприємства. Таким чином, управління фінансовою діяльністю як одна з основних функцій апарату управління підприємством набуває ключової ролі в умовах ринкової економіки.

Трактували сутність понять «фінансова діяльність підприємства» та «управління фінансовою діяльністю підприємства» у своїх роботах такі вітчизняні вчені, як: І.А. Бланк [1], А.П. Міщенко [2], Э.А. Уткін [5], В.П. Сладкевич [3], Н.В. Лаврухіна [6], Н.П. Любушин [7] та багато інших, але питання управління фінансовою діяльністю підприємства потребує додаткового опрацювання.

Мета роботи полягає в обґрунтуванні формування управлінської діяльності підприємства.

Ефективне функціонування підприємства в довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів його розвитку та підвищення конкурентоспроможності в умовах ринкового середовища в значній мірі визначаються рівнем управління його фінансовою діяльністю.

Управління фінансовою діяльністю підприємства - це вид професійної діяльності, направленої на управління фінансово-господарським функціонуванням підприємства. Управління фінансовою діяльністю є одним з ключових елементів всієї системи сучасного управління підприємством [3, с.359].

Важливе значення для кожного підприємства відіграє своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств, розрахунок основних показників, які його характеризують.

Елементи, які включає управління фінансовою діяльністю підприємства, представлені на рис. 1.

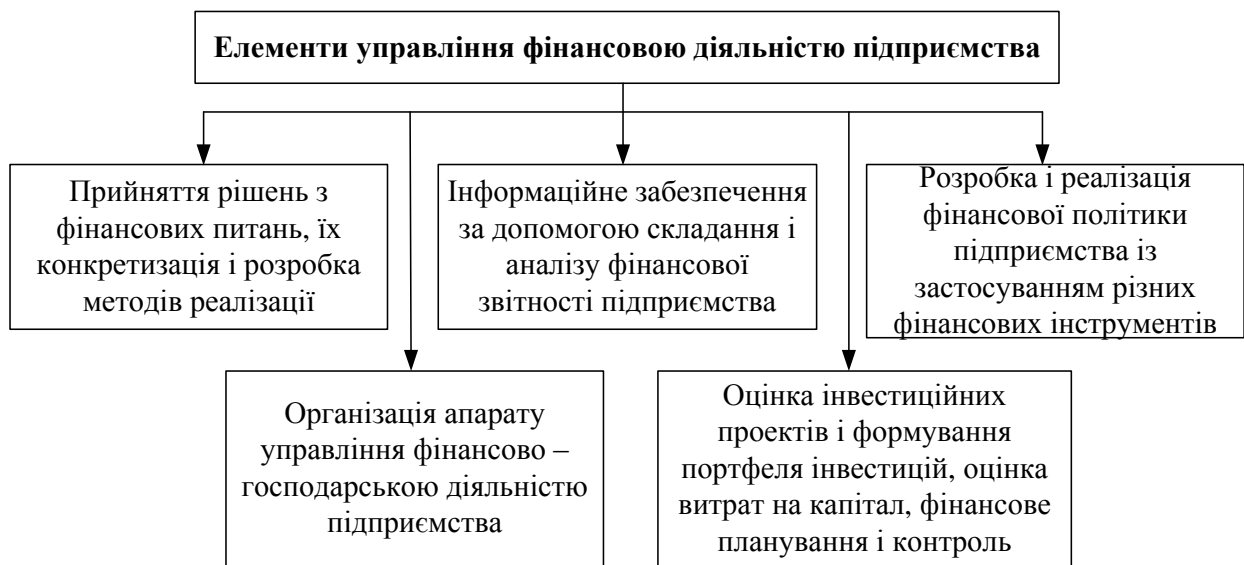


Рис.1.Елементи управління фінансовою діяльністю підприємства

З рис.1 випливає, що фінансова діяльність підприємства спрямована на оцінку, розробку, забезпечення, організацію управління.

Завданням управління фінансовою діяльністю є практичне застосування методів, коштів та інструментів для досягнення мети діяльності підприємства в цілому або його окремих виробничо-господарських ланок.

В завдання управління фінансовою діяльністю входить знаходження оптимального співвідношення між короткостроковими і довгостроковими цілями розвитку підприємства і рішеннями, що приймаються в рамках фінансового управління. Завданням управління фінансовою діяльністю підприємства також є визначення пріоритетів і пошук компромісів для оптимального поєднання інтересів різних господарських підрозділів у прийнятті інвестиційних проектів і виборі джерел їх фінансування.

Головне в управлінні фінансовою діяльністю підприємства - прийняття рішень щодо забезпечення найбільш ефективного руху фінансових ресурсів між підприємством і джерелами його фінансування, як зовнішніми, так і внутрішніми. Управління потоком фінансових ресурсів, виражених в грошових

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

коштах, є центральним питанням в управлінні фінансовою діяльністю. Потік фінансових ресурсів складають грошові кошти: одержані в результаті діяльності підприємства; інвестовані і реінвестовані в розвиток системи виробництва; направлені на сплату податкових платежів.

Функції й економічні методи управління фінансовою діяльністю підприємства можна поділити на два блоки: блок з управління зовнішніми фінансами і блок з внутрішнього обліку і фінансового контролю (рис.2).

Роль фінансової політики в централізованому управлінні підприємством визначається тим, що вона стосується всіх сторін його економічної діяльності - науково-технічної, виробничої, постачання товарно-матеріальних ресурсів, просування і продажу товарів та послуг - і відображає в концентрованому вигляді вплив численних внутрішніх і зовнішніх чинників. В рамках єдиної фінансової політики, що розробляється на вищому рівні управління, визначаються в глобальному масштабі джерела фінансових ресурсів і їх розподіл в рамках підприємства [5, с.81].

Важко однозначно визначити конкретні форми і методи проведення фінансової політики. Хоча в рамках окремих підприємств і є істотні відмінності у використанні конкретних форм і методів фінансової політики, можна, проте, говорити про загальні її риси і принципи, а також інструменти фінансової політики. Найважливіші з них: розподіл і перерозподіл прибутків; фінансування і кредитування діяльності різних підрозділів; визначення структури і характеру внутрішніх фінансових операцій і розрахунків за ними.

Як і кожна управлінська система, управління фінансовою діяльністю підприємства передбачає наявність певною об'єкту управління [2,с.37]. Таким об'єктом виступають фінанси підприємства і його фінансова діяльність.

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості



Рис.2. Функції й економічні методи управління фінансовою діяльністю підприємства

Управління фінансовою діяльністю підприємства реалізує свою головну мету і основні завдання шляхом здійснення певних функцій. Основні функції управління фінансовою діяльністю підприємства представлені в табл. 1.

Отже, управління фінансовою діяльністю як одна з основних функцій апарату управління підприємством набуває ключової ролі в умовах ринкової економіки. Управління фінансовою діяльністю підприємства - це вид професійної діяльності, направленої на управління фінансово-господарським функціонуванням підприємства. Управління фінансовою діяльністю є одним з ключових елементів всієї системи сучасного управління підприємством.

Узагальнюючи праці провідних вчених, можна зробити висновок, що незважаючи на проведення обґрунтованих досліджень за проблемою управління фінансовою діяльністю підприємства, вивчення кола означених проблем не можна вважати завершеним через постійну мінливість умов фінансування діяльності підприємств та управління оборотним капіталом. Цей факт підтверджує необхідність здійснення подальших досліджень підходів щодо забезпечення розвитку фінансових ресурсів.

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами / И.А. Бланк. - К.: МП «ИТЕМ» ЛТД; СП «АДЕФ-УКРАЇНА», 1996. – 534 с.

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

2. Міщенко А. П. Стратегічне управління: Навч. посіб. / А.П. Міщенко.– К.: «Центр навчальної літератури», 2004. – 336 с.

3. Сладкевич В. П. Стратегічний менеджмент організацій; Підручник/ В.П.Сладкевич. – К.: ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008.– 496 с.

4. Юрь С.И. Финансы: Учебник / Под ред.С.И. Юря, Ф.М. Федосова. - М.:, 2008. 611с.

5. Уткін Э.А. Фінансове управління / Э.А. Уткін. - М.: Асоціація авторів, і читачів «Тандем»; Видавництво ЕКМОС, 2004. – 118 з.

6. Лаврухина Н.В. Финансы предприятий / Н.В. Лаврухина, Л.П. Казанцева. - М.: МЭСИ, 2004. - 345 с

7. Любушин Н.П. Аналіз фінансово-економічної діяльності: Навчальний посібник для вузів / Н.П. Любушин, В.Б. Лешева, В.Г. Дьякова; під редакцією Н.П. Любушина. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 471 с.

УДК 658.15

Харитоновна Г.Г., д.е.н.,
професор кафедри фінансів,
Найдовська А.О., асистент,
Національна металургійна академія України

ВИЗНАЧЕННЯ ГОТОВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ДО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ РЕЗУЛЬТАТІВ ЙОГО РОБОТИ У ПОПЕРЕДНІХ ПЕРІОДАХ

Традиційно ефективність роботи підприємств оцінюється крізь призму показників прибутку та рентабельності, які дозволяють визначити досягнення підприємства у виробничій та комерційній діяльності у динаміці або у порівнянні з іншими гравцями ринку. Найбільш поширеними показниками, які використовуються у вітчизняній практиці є операційний прибуток, чистий прибуток, маржинальний прибуток (дохід), рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність продажів та рентабельність продукції. Проте ці показники відображають результативність роботи в попередніх періодах та не дають можливості оцінки перспективного розвитку. Наявність позитивного фінансового результату за період зовсім не свідчить про наміри підприємства розвиватися у майбутньому, оскільки прибуток може бути результатом політики «доживання», відповідно до якої додаткові вливання

коштів у діяльність не відбуваються (в т.ч. в оновлення техніко-технологічної бази), низькі витрати можуть бути обумовлені наявністю унікальних джерел ключових факторів успіху, високі ціни можуть бути наслідком монопольного положення виробника на ринку.

Відповідно до економічної теорії джерелами розвитку підприємства є нерозподілений прибуток підприємства, амортизаційні відрахування (які направляються на придбання нового обладнання взамін зношеного або застарілого), додаткові вливання власників та зовнішнє фінансування у різних формах.

Нерозподілений прибуток може бути використаний не лише на забезпечення розвитку, а й на підтримання діяльності в умовах постійного здороження ТМЦ, тобто на поповнення обігового капіталу. Так званий амортизаційний фонд є віртуальною характеристикою, оскільки отримані від покупців кошти, які містять у тому числі відшкодування частини зносу обладнання та інших основних засобів, повністю направляються на поточні потреби підприємства.

Додаткове фінансування (як власне, так і запозичене) може мати на меті не розвиток, а підтримання поточної діяльності (фінансування обігового капіталу). Фінансова звітність (баланс та звіт про фінансові результати) у цьому випадку не дає прямої змоги виокремити напрями фінансування.

Саме тому вважаємо за доцільне розробити методикку визначення готовності підприємства до розвитку на основі аналізу результатів його роботи за попередні періоди. Така методика з нашої точки зору може стати складовою частиною оцінки вартості бізнесу, складовою частиною методик аналізу та порівняння підприємств при прийнятті інвестиційних рішень, підставою для визначення сильних або слабких сторін при проведенні стратегічного аналізу.

Наміри власників щодо розвитку підприємства можуть бути непрямо визначені з фінансової звітності (балансу, звіту про фінансові результати та звіту про рух грошових коштів (якщо він формується)) та додаткової інформації щодо напрямів інвестування та розшифрування причин зміни вартості статей обігового капіталу підприємства.

Дії підприємства (керівництва) щодо покращення майбутніх показників роботи підприємства можуть відбуватися у класичних бізнес-процесах закупівлі, виробництва та реалізації продукції. Результати цих дій відобразяться у таких вартісних категоріях як собівартість продукції, чистий виторг від реалізації, фінансові витрати. Причому ці категорії потрібно аналізувати у взаємозв'язку, наприклад, саме по собі зростання чистого виторгу не свідчить про збільшення частки ринку, а може відображати здороження продукції (інфляційні процеси, валютні коливання, інше) або зміну структури портфелю продажів. У той же час аналіз співвідношення темпів росту чистого виторгу з темпами росту собівартості дозволить нівелювати частково інфляційну складову та складову структури продажів і більш однозначно зрозуміти зміни, що сталися в роботі підприємства, виявити певні тенденції.

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

Зростання фінансових витрат може позитивно характеризувати роботу підприємства, проте для винесення такого судження необхідно мати інформацію щодо напрямів фінансування. Якщо підприємство придбало або створює основні засоби (особливо виробничого призначення), то воно закладає основу майбутнього розвитку, має наміри вести ділову діяльність у подальшому. В умовах сьогодення об'єктивно інвестиційна складова роботи більшості крупних підприємств направлена на підтримання наявного обладнання у робочому стані та майже не передбачає розвиток технічної бази.

Якщо підприємство залучає позиковий капітал для фінансування поточної діяльності (поповнення обігових коштів), необхідно проаналізувати для чого використовується фінансування: зростання обсягів продажів (позитивна характеристика), поповнення наявного обігового капіталу для забезпечення раніше досягнутого рівня продажів з метою компенсації процесів здороження запасів (негативна характеристика, підприємство повинне самостійно долати такі явища), подолання дефіциту обігового капіталу у пікові періоди сезонних продажів (нейтральна характеристика), подолання дефіциту обігового капіталу через його замороження у дебіторській заборгованості або неліквідних запасах (негативна характеристика підприємства).

Зміни у роботі підприємства можуть також стосуватися оптимізації тривалості бізнес-процесів. В умовах сьогодення, коли економічна ситуація є нестабільною, пріоритетною характеристикою ефективності роботи бізнесу у тому числі і на перспективу стає оберненість обігового (оборотного) капіталу. Можна сказати, що прибутки характеризують екстенсивну ефективність, а показники оборотності – інтенсивну. Цей зв'язок можна проілюструвати залежністю (1):

$$ROA = \frac{PP}{OA} \times \frac{ЧП}{PP} \times 100\% \quad \text{або} \quad ROA = K_{OA} \times R_s, \quad (1)$$

де ROA – рентабельність обігового капіталу; PP – реалізована продукція, грош. од.; ЧП – чистий прибуток, грош. од.; \overline{OA} - середня за період вартість обігових активів, грош. од.; K_{OA} – коефіцієнт оберненості обігових активів, разів; R_s – рентабельність продажів.

Операційна складова

- **Співставлення темпів зростання чистого виторгу з темпами зростання собівартості продукції** (темпи зростання виторгу повинні бути вищими за темпи зростання собівартості).
- **Показники оборотності складових обігового капіталу** (коефіцієнти оборотності повинні мати тенденцію до скорочення).
- **Наявність тривалих стабільних відносин з постачальниками та покупцями продукції.**
- **Частка основних засобів виробничого призначення у загальному обсязі основних засобів** (особливо, якщо інвестиційна нерухомість не відображається окремою строчкою у балансі) (у виробничого підприємства у структурі основних засобів повинні преобладати основні засоби виробничого призначення).
- **Середній термін експлуатації виробничого обладнання** (у залежності від специфіки обладнання не більше 5-10 років).
- ...

Інвестиційна складова

- **Коефіцієнти оновлення основних засобів.**
- **Інвестиції в основні засоби виробничого призначення з виокремленням напрямку підтримки та розвитку матеріальної бази.**
- **Частка грошових коштів в обсязі чистого прибутку, яка направлена на придбання основних засобів** (умовний показник, який співставляє показники базисів нарахування та касового, проте саме його порівняння при аналізі різних підприємств галузі дає змогу зрозуміти динаміку оновлення необігових матеріальних активів. Чим більше частка, тим краще.)

Фінансова складова

- **Частина чистого прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства** (якщо власники залишають на розвиток менше 40-50%, то фонду розвитку фактично немає) .
- **Обсяги поточного фінансування підприємства з виокремленням мети (причин) кредитування.**

Рис. 1. Приклади показників, які можуть свідчити про готовність підприємства до розвитку

В умовах нестабільності валютних курсів, труднощів з фінансуванням, подорожчання зовнішніх джерел фінансування, зміни та уходу учасників ринку можливості підприємства щодо «швидких» продажів та «довгих» закупівель (тривала відстрочка розрахунків) гарантують йому фінансовий успіх. Пільгові умови роботи з постачальниками та жорсткі умови взаєморозрахунків з покупцями не є фінансовими категоріями, проте саме від них сьогодні залежить фінансова стабільність та можливість подальшого розвитку підприємства.

Тому при аналізі роботи бізнесу з метою визначення перспективності його розвитку необхідно аналізувати динаміку показників оборненості, наявність тривалих взаємовідносин з постачальниками та покупцями, частку закупівель та продажів з відстрочкою розрахунків. Оскільки досягнення високої оборненості капіталу може призвести до його вивільнення з поточної діяльності та використання для розвитку (якщо обігові кошти є власними) або зростання прибутковості діяльності за рахунок відмови від позикових коштів.

Таким чином, можна умовно виокремити три групи ознак готовності підприємства до розвитку: операційна, інвестиційна та фінансова. Приклади показників, що розкривають ознаки готовності підприємства до розвитку наведені на рисунку 1.

Таким, чином запропонована методика оцінки готовності підприємства до розвитку базується на даних, які містяться у системи бухгалтерського обліку, не потребує створення додаткових систем накопичення інформації та є достатньо простою в отриманні результатів. Перевагами методики є:

- можливість врахування сутності подій, які відбуваються на підприємстві, з урахуванням їх впливу на майбутній розвиток (в операційному аспекті фінансові витрати погіршують фінансові результати роботи підприємства, придбання нового обладнання або удосконалення технологічного процесу також може збільшувати витратну частину звіту про фінансовий результат, проте в стратегічному контексті ці події можуть сприяти розвитку підприємства, отже повинні трактуватися як стратегічно позитивні);
- створення системи зрозумілих показників, які сприятимуть більш обґрунтованому прийняттю рішень інвесторами.

Подальшого опрацювання потребують розрахунки рекомендованих або орієнтованих значень показників для певних галузей економіки, механізми використання методики готовності підприємства до розвитку в процедурі визначення вартості підприємства як бізнесу.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом МФУ № 73 від 07.02.2013.
2. Савчук В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент. – К.: Издательский дом «Максимум», 2005. – 884 с.

УДК 657.1

Король Г.О., к.е.н., професор,
професор кафедри обліку і аудиту,
Ізвскова І.М., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Потрус Н.П., старший викладач

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ПРОЦЕДУР ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Формування та реалізація обґрунтованої облікової політики в організаціях різних видів та масштабів діяльності вимагає прийняття управлінських рішень, що неможливо без відповідних зв'язків та обміну інформацією між суб'єктами управління. Це особливо важливо в умовах роботи підприємств зі значними масштабами діяльності внаслідок складності організаційних структур управління ними та взаємозв'язків їх структурних підрозділів.

Зміст та склад управлінських процедур залежить від особливостей підсистем управління. Оскільки питанням систематизації управлінських процедур формування облікової політики приділяється незначна увага, тому необхідно орієнтуватися на досвід передових вчених, які займалися вивченням змісту та складу управлінських процедур інших підсистем управління. Так в роботі Фомічова С.К. зазначається, що до управлінських процедур забезпечення якості віднесено реєстрацію даних щодо якості; обробку, накопичення, упорядкування та зберігання цих даних; аналіз та моделювання ситуації; розробку коригуючих та попереджувальних дій [1, с. 31].

На нашу думку, перелік основних управлінських процедур формування облікової політики підприємства, на відміну від наведеного, повинен містити процедури реалізації прийнятих управлінських рішень та контролю за їх виконанням, а також мотивації за результатами виконання прийнятих управлінських рішень. Тому, уточнений перелік основних управлінських процедур формування облікової політики підприємства повинен складатися з:

- визначення елементів облікової політики з урахуванням особливостей функціонування організацій різних видів та масштабів діяльності;
- визначення факторів впливу на формування облікової політики за елементами з урахуванням особливостей функціонування організацій різних видів та масштабів діяльності;
- аналізу отриманої інформації та моделювання ситуації з позиції виявлених факторів впливу на формування облікової політики;
- розробки управлінських рішень, спрямованих на формування облікової політики;
- реалізації прийнятих управлінських рішень шляхом затвердження облікової політики та контролю за їх додержанням;
- мотивації за обґрунтоване формування облікової політики та додержання її в процесі функціонування підприємства.

Оскільки перелік обов'язкових елементів облікової політики законодавчо не визначений, то кожна організація, виходячи з особливостей її функціонування та масштабів діяльності, самостійно визначає ці елементи, для

того щоб у подальшому обрати способи ведення обліку за його об'єктами. Тому розпочинати процес формування облікової політики необхідно саме з управлінської процедури визначення елементів облікової політики з урахуванням особливостей функціонування організацій різних видів та масштабів діяльності.

Для формування обґрунтованої облікової політики необхідно усвідомити та систематизувати перелік факторів, що суттєво впливають на вибір тих чи інших способів, принципів та методів ведення бухгалтерського обліку. Тому другою управлінською процедурою формування облікової політики є визначення факторів впливу на формування облікової політики за елементами з урахуванням особливостей функціонування організацій різних видів та масштабів діяльності.

Після здійснення управлінської процедури є визначення факторів впливу на формування облікової політики за елементами з урахуванням особливостей функціонування організацій різних видів та масштабів діяльності виконується процедура аналізу отриманої інформації та моделювання ситуації з позиції виявлених факторів впливу на формування облікової політики, яка передбачає оцінки впливу встановлених факторів на формування облікової політики, розгляд альтернативних варіантів ведення обліку, моделювання ситуації щодо застосування різних способів, прийомів та методів з метою визначення оптимальних для умов функціонування конкретного підприємства, за необхідністю, складання математичних моделей.

При розробці управлінських рішень щодо формування облікової політики управлінський персонал різних рівнів потребує інформації різного рівня деталізації. Як зазначається в дослідженні Ковальчука Є.К. та Панасюка В.М., чим вище посада менеджера, тим ширше коло напрямків, які мають бути охоплені інформаційним забезпеченням, тим складніше завдання системного забезпечення менеджера управлінською інформацією та її інтеграції [2, с. 75]. Передача зайвої та неупорядкованої інформації ускладнює процес розробки будь-яких управлінських рішень, в тому числі із формування облікової політики.

Управлінська процедура розробки управлінських рішень, спрямованих на формування облікової політики, здійснюється або посадовими особами та підрозділами, які виконували попередню управлінську процедуру, або посадовими особами та підрозділами вищого рівня, які розглядають запропоновані альтернативні варіанти щодо формування облікової політики, усвідомлюють вплив обраних способів, принципів та методик ведення обліку на фінансові показники підприємства з урахуванням стратегії його розвитку та всіх інших нюансів, на підставі чого обґрунтовують вибір певного варіанту та приймають відповідне управлінське рішення.

Управлінська процедура реалізації прийнятих управлінських рішень шляхом затвердження облікової політики та контролю за їх додержанням є наступною процедурою формування облікової політики. При здійсненні цієї процедури управлінські рішення фіксуються та оформлюються документально

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

у вигляді наказу про облікову політику та інших документів, доводяться до відома їх виконавців та розробляються заходи щодо їх реалізації, отримується інформація про хід їх впровадження, виявляються відхилення від очікуваних результатів. При цьому може з'явитися необхідність внесення до прийнятих рішень певних коректив, а іноді прийняття нових рішень.

Однією з проблем формального підходу до формування облікової політики в умовах організацій різних видів та масштабів діяльності є відсутність зацікавленості управлінського персоналу підприємства, на який покладено обов'язки щодо розробки облікової політики, в результатах своєї роботи [3]. Ніхто із зазначених працівників не несе персональної відповідальності за неналежне виконання обов'язків щодо формування обґрунтованої облікової політики. Мотивація за обґрунтоване формування облікової політики та додержання її в процесі функціонування підприємства, що є останньою управлінською процедурою, передбачає спонукання персоналу до належного виконання своїх професійних обов'язків щодо розробки облікової політики та дотримання її в процесі функціонування підприємства.

Список використаних джерел

1. Фомичев С.К. Основы управления качеством / С.К. Фомичев, А.А. Старостина, Н.И. Скрыбина. – 2-е издание, стереотип. – К.: МАУП, 2002. – 192 с.
2. Ковальчук Є.К. Інформаційні ресурси в обліку та їх роль в підвищенні ефективності управління підприємством / Є.К. Ковальчук, В.М. Панасюк // Вісник ЖДТУ. – 2011. – №3 (57). – С. 73-75.
3. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: Монографія / В.А. Кулик. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. – 373 с.

УДК 65.012.155.2

Акімова Т.В.,
*старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України*

**МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ
ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ**

ОПТИМІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ефективне управління прибутком підприємства неможливе без належного інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. Зокрема це відноситься до функціонування комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку на підприємстві. Від якості, повноти та достовірності інформації залежить обґрунтованість планових розрахунків, а в подальшому і ефективність управлінських рішень, побудованих на цих розрахунках. Крім того, формалізація планових розрахунків, використання сучасних інформаційних технологій неможливі без відповідного якісного інформаційного ресурсу. Якщо врахувати, що розрахунки здійснюються на перспективу різного тимчасового горизонту, то необхідна досить достовірна інформація не тільки про минуле та сьогодення, а й про майбутні умови функціонування підприємства. При цьому основними залишаються проблеми збалансування внутрішніх можливостей підприємства та змін у зовнішньому середовищі. Це зумовлює необхідність формування системи інформаційного забезпечення комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку на підприємстві.

Дослідження присвячене визначенню методичних аспектів функціонування системи інформаційного забезпечення комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку на підприємстві. Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні та визначенні методичних аспектів функціонування системи інформаційного забезпечення комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку на підприємстві.

Для обґрунтування методичних аспектів інформаційного забезпечення комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку перш за все необхідно визначитись з тлумаченням поняття інформаційне забезпечення комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку на підприємстві.

Згідно з попередніми дослідженнями [1,2], інформаційне забезпечення комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку на підприємстві – це процес моніторингу інформаційного середовища, зберігання, передавання, обробки та використання інформації для задоволення інформаційних потреб у процесі побудови комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку.

Аналіз літературних джерел [2-4] показав, що на сьогодні не існує універсального підходу щодо формування інформаційного забезпечення процесу управління прибутком підприємства, а тим більше, інформаційного забезпечення комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку. Тому дослідження є актуальним.

Слід зазначити, що досліджувана система інформаційного забезпечення повинна враховувати особливості процесів побудови комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку на підприємстві. Тому для ефективного функціонування системи інформаційного забезпечення комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку необхідно визначити

основні завдання такого інформаційного забезпечення.

Проведений аналіз сучасних підходів до формування інформаційного забезпечення процесу управління прибутком підприємства та сутності процесів побудови комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку дозволив зробити висновок, що формування інформаційного забезпечення комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку повинно орієнтуватися на досягнення цілей і підтримку процесів побудови комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку. У зв'язку з цим основні завдання інформаційного забезпечення комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку визначені наступним чином:

- орієнтація інформаційного забезпечення на досягнення цілі формування комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку;
- визначення інформаційних потреб;
- формування та моніторинг інформаційного середовища побудови комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку;
- вибір джерел надходження інформації;
- організація збору, фіксації, обробки, передачі, зберігання і використання інформації;
- побудова моделі руху інформаційних потоків;
- проведення оцінки ефективності інформаційного забезпечення.

Виходячи із викладених завдань інформаційного забезпечення комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку пропонуються визначення та впорядкування етапів функціонування системи інформаційного забезпечення комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку на підприємстві наступним чином.

На першому етапі визначається ціль інформаційного забезпечення комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку, яка полягає у наданні інформації певного змісту та характеристик, необхідної для формування комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку на підприємстві.

На наступному етапі відбувається визначення інформаційних потреб на основі визначеної цілі. Інформаційні потреби визначають необхідну для досягнення цілі та вирішення завдань інформацію. При формуванні інформаційних потреб необхідно дотримуватись принципу вичерпності [2], оскільки в ході досягнення цілі підприємство потребує актуальну, повну інформацію в потрібні строки та в потрібних обсягах. А нестача інформації може негативно вплинути на досягнення цілі формування комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку [1].

Далі відбувається моніторинг середовища функціонування інформаційної системи, який являє собою сукупність сфер формування і використання інформації, що впливає на діяльність підприємства [2]. При цьому вибір елементів середовища, що підлягають моніторингу повинен відповідати цілі інформаційного забезпечення. Серед основних складових інформаційного середовища науковці [3,4] розрізняють зовнішнє середовище у вигляді загального середовища і внутрішнє середовище у вигляді конкретного

середовища даного підприємства.

Наступним етапом функціонування системи інформаційного забезпечення комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку є формулювання критеріїв, яким повинна відповідати інформація, та вибір джерел надходження інформації. Вимоги, яким повинна відповідати інформація для кожного окремого підприємства є унікальними і мають бути визначені в процесі додаткових досліджень в певних умовах діяльності конкретного підприємства. До основних критеріїв інформації в системі інформаційного забезпечення комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку на підприємстві можна віднести загальні характеристики притаманні інформації управлінського призначення, а саме такі: актуальність, достовірність, об'єктивність, корисність, достатність та доступність. На основі цих вимог формулюються вимоги щодо джерел, обсягу, змісту та строків надходження інформації. Що, у свою чергу, допомагає зробити вибір джерел надходження інформації.

Далі відбувається побудова моделі руху інформації, яка представляє собою інформаційний обмін між структурними підрозділами підприємства в процесі досягнення та реалізації цілей побудови комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку. Основною метою побудови моделі є структуризація та впорядкування інформаційних потоків в умовах конкретного підприємства.

На основі побудованої моделі руху інформації здійснюється безпосередньо інформаційний процес. Інформаційний процес – це сукупність дій щодо збирання, обліку та узагальнення, передачі, обробки та формування аналітичної та управлінської інформації [2,3].

Останнім етапом функціонування системи інформаційного забезпечення комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку є оцінка ефективності цієї системи. Оцінка ефективності функціонування системи інформаційного забезпечення відбувається на основі оцінки задоволення інформаційних потреб у процесі досягнення цілі, щодо формування комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку. Якщо результат є позитивним, й інформаційні потреби задоволено, а поставлені цілі досягнуто, то алгоритм функціонування системи використовується надалі. Якщо інформаційні потреби не задоволено у повній мірі, проводиться аналіз причин незадоволення інформаційних потреб, у результаті якого повертаються до етапу щодо якого визнано причини незадоволення інформаційних потреб. Далі інформаційне забезпечення здійснюється відповідно до наведених етапів.

Отже, у дослідженні окреслені основні методичні аспекти функціонування системи інформаційного забезпечення комплексної оптимізаційної моделі планування прибутку на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Сокольська Р.Б. Особливості інформаційного забезпечення планування

діяльності підприємств в умовах недосконалої конкуренції / Р.Б. Сокольська, Т.В. Акімова Т.В., А.С. Просенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Вип. 9. – Частина 7.:Херсон, 2014. – 230с. – С. 123 – 128.

2. Мазоренко О.В. Особливості інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємств / О.В. Мазоренко // Управління розвитком : збірник наукових робіт. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. – № 18. – С. 55 – 57.

3. Гереева Т.Р. Системный подход к формированию информационного обеспечения стратегического управления предприятием АПК / Т.Р. Гереева // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2009. – № 2. – С. 150 – 158.

4. Інформаційні системи на підприємствах: розвиток теорії та практики : монографія / С. І. Левицький, Р. М. Лепа, Ю. О. Коваленко, О. В. Фінагіна, К. В. Харіна / НАН України. Ін-т економіки промисловості: За ред. Лепи М. М. – Донецьк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2007. – 250 с.

УДК 62.012.32:338.24

Білоконь В. Д., студентка
Савчук В.П., д.т.н.,
професор кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України

БЮДЖЕТНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ З ПОЗАМОВНИМ ВИРОБНИЦТВОМ

Сьогодні рівень значимості процесу бюджетування для суб'єктів господарювання суттєво збільшується, оскільки організації ведуть діяльність на свій ризик, конкуруючи при цьому з іншими співучасниками ринку. Щоб мати високий рівень конкурентоспроможності підприємствам потрібно регулювання різноманітних господарських функцій завдяки створенню скорельованих і доцільно обґрунтованих бюджетів.

Позамовний метод використовується для індивідуальних та дрібносерійних виробництвах. При цьому, окреме індивідуальне замовлення, окремий контракт або проект, розглядається як об'єкт обліку. Фірми, які працюють в спектрі даного методу, виготовляють велику кількість продуктів або замовлень, які розрізняються між собою. Згідно з вимогами клієнтів, яким притаманні певні критерії (смак, бажання, колір, форма і т. д.), підприємство намагається виготовити продукти або виконати замови.

В системі позамовного виробництва всі витрати накопляються за окремими замовленнями. Використовуючи даний метод, треба детально та своєчасно документувати витрати по кожній виконаній роботі.

Поняття "бюджет" Альфред Кінг трактує так: бюджет - це "фінансове відображення планів майбутньої діяльності організації, він показує у вартісній

формі, яких результатів бажає досягти менеджер і які для цього потрібні ресурси".[1]

Бюджетне управління – це інструмент управління станом фінансів на підприємстві.

Процес бюджетування розподіляється на такі періоди:

- стратегічне планування;
- річний бюджет;
- щомісячний бюджет.

Стратегічне планування відбувається за період від 3 до 10 років. Завданням цього бюджету є встановлення найважливіших параметрів функціонування підприємства. Створення даного бюджету допускає зв'язати керуючі постановки з фінансовим потенціалом компанії.

Річне бюджетування полягає в розподіленні джерел та оцінці фінансових результатів для установлених кошторисів діяльності по кожному підрозділу у всіх сферах підприємства.

Бюджет на рік вирішує тільки певну частину короткострокового проектування. Стратегічні цілі організації вирішуються за рахунок становлення даного бюджету. Щоб більш детально розглядати картину, яка відбиває чіткі реалії, треба використовувати місячні бюджети.

Метою місячного бюджетування є точний контроль за ліквідністю компанії. Менеджери повинні ретельно оцінювати скільки надходить, скільки не вистачає, щоб уникнути «вузьких місць», на прикладі касових розривів, та, якщо спостерігається нестача в певному періоді, скористатися банківськими послугами (короткострокова позичка).

Загальний бюджет – це основа (фундамент) бюджетування; направлений за всіма підрозділами або позиціями план роботи для підприємства в цілому. Він складається з двох бюджетів: операційного та фінансового бюджетів.

I. Операційний бюджет.

Бюджет продажів.

Виробничий бюджет.

Бюджет виробничих запасів.

Бюджет закупок (використання матеріалів або прямих витрат на матеріали).

Бюджет загальновиробничих витрат.

Бюджет трудових витрат

Бюджет комерційних витрат.

Бюджет загальних і адміністративних витрат.

Прогнозний звіт про прибутки і збитки.

II. Фінансовий бюджет.

Бюджет грошових коштів (касовий бюджет).

Прогнозний баланс. [2]

Операційний кошторис – сукупність планів доходів і витрат підприємства.

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

Бюджет продажів — план, який розробляється вищим керівництвом, згідно з даними маркетингового відділу. Бюджет укладається за товарним асортиментом й об'ємом продажів кожної номенклатурної позиції і є вихідною точкою для розроблення всіх майбутніх операційних бюджетів.

Бюджет виробництва — це план, який видає об'єм виробництва для бюджету реалізації і для сприяння запасів готової продукції на рівні, який запланувало керівництво.

Бюджет виробничих запасів акумулюють на основі виробничого бюджету і бюджету продаж. Він демонструє, скільки сировини і матеріалів потрібно для виготовлення і скільки необхідно закупити. Даний план складається з урахуванням строків і організованості погашення кредиторської заборгованості за товари.[3]

Бюджет загальновиробничих витрат відбиває діапазон всіх витрат, пов'язаних зі створенням продукції за виключенням прямих витрат на матеріали і прямих витрат на оплату праці.

Бюджет закупок - це план закупок продукції з сортаментного ряду в границях видів продукції або по головних постачальниках. Демонструє скільки і якої продукції має бути надбано підприємством у зовнішніх (імпорт) і внутрішніх постачальників.

Бюджет трудовитрат - це затрати на заробітну плату основного виробничого персоналу. В основному, він складається з фіксованої та відрядної частин оплати праці.

У бюджеті комерційних витрат враховуються всі витрати пов'язані зі збутом, просуванням і зберіганням товару. Прийнято поділяти комерційні витрати на постійну та змінну частини.

Бюджет адміністративних витрат пов'язан з управлінням та обслуговуванням організацією.

Звіт про прибутки та збитки складається на основі попередніх бюджетів, відображає скільки підприємство отримало доходу або скільки втратило.

Фінансовий бюджет - це кошторис, в якому зображені очікувані джерела фінансових коштів і напрями їх застосовування в майбутньому періоді.

Бюджет грошових коштів - плановий документ, який відбиває рух коштів: скільки надійшло, скільки витрачено було за певний період. Менеджер зосереджує увагу на кінцевим сальдо грошових коштів. Виходячи з цього, якщо значення з від'ємним знаком, то слід брати короткостроковий банківський кредит. Підприємство повинно бути платоспроможним.

Після цього складається прогнозний баланс, який окреслює фінансове становище фірми в майбутньому.

Бюджетування є уніфікований процес, що ґрунтується як на незалежно розроблених підприємством, так і на загальновизнаних канонах і процедурах. Даний процес може ефективно впливати на формування фінансових ресурсів, рух грошових коштів та на фінансово-економічні результати діяльності, коригувати діяльність шляхом прийняття відповідних управлінських рішень.

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

Тому, в цьому аспекті, важливу роль відіграє зворотній зв'язок, в нашому випадку це контроль над системою постановки бюджетів.

Одним з найяскравіших та ефективніших представників засобів перевірки є метод Монте-Карло, який оцінює ризик поточної діяльності компанії шляхом випадкового перебору значень невизначених факторів відповідно до заданим розподілом ймовірностей. Для отримання детальних результатів використовують програму Crystal Ball. За допомогою цієї програмки можна проводити моделювання множини неозначених параметрів і побудувати інтервал невизначеності наприклад для грошового потоку або чистого прибутку.

Список використаних джерел

1. О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук «Фінанси підприємств».: навч. Посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2013 - 504с.

2. В. П. Савчук «Фінансовий менеджмент підприємств».: практичні питання з аналізом ділових ситуацій.- Київ: Видавничий дім «Максимум» , 2001.

3. Конспект лекцій «Управлінський облік» / [Електронний ресурс] – Режим доступу до журн.:<http://readbookz.com/book/119/3141.html>

УДК 336.225.673

**Гецько М. М., студентка,
Петрова Л.В., старший викладач**
*кафедри фінансів
Національна металургійна академія України*

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

В даний час у зв'язку з наявністю ряду труднощів актуальним є завдання з пошуку певних шляхів вдосконалення контрольної роботи фіскальних органів в Україні. Причому таке завдання стоїть як на рівні окремо взятих інспекцій, так і на рівні держави в цілому. У цьому аспекті особливу важливість має вдосконалення податкового законодавства. Необхідна чітка регламентація дій, здійснюваних робітниками фіскальних органів в процесі податкового контролю, повноважень перевіряючих і перевіряємих сторін, а також переліку порушень і визначення заходів відповідальності за них. Ефективність податкового контролю визначається витратами на його проведення.

Сучасна система адміністрування податків повинна забезпечувати зниження рівня витрат виконання податкового законодавства як для держави, так і для платників податків. Одним з найважливіших напрямків вдосконалення податкового контролю є безпосереднє вдосконалення його форм і методів, методології проведення податкових перевірок.

Практика показує, що в фіскальних органах працюють, як правило, фахівці з досить високим рівнем кваліфікації, але разом з тим податківці зазвичай є фахівцями широкого профілю, які в силу цього недостатньо добре володіють галузевою специфікою підприємств. Іноді через це страждає якість перевірок. У зв'язку з невеликою чисельністю працівників та досить значним навантаженням на одного перевіряючого представляється неможливим вести чітку спеціалізацію за галузями серед податківців. З метою вдосконалення контрольної роботи з юридичними особами, що мають у своєму складі структурні підрозділи, необхідно запропонувати зміну порядку проведення перевірок таких платників. Тут маєтись на увазі проведення перевірок їх тільки відповідно до плану проведення перевірок, розробленого управлінням методології ФСУ. Таке планування дозволить проводити перевірки головного підприємства та структурних підрозділів одночасно, що підвищить ефективність контролю. Необхідна також розробка відповідних інструкцій, які б визначили питання оподаткування юридичних осіб, що мають у складі структурні підрозділи.

В даний час отримали поширення факти ухилення платників податків від сплати податків за допомогою неведення бухгалтерського обліку або ведення його з порушенням встановленого порядку, що ускладнює неможливим розміру бази оподаткування. Особлива складність роботи пов'язана з відсутністю ефективних механізмів боротьби з подібними явищами. Не маючи достатнього часу і кадрових ресурсів, необхідних для фактичного відновлення бухгалтерського обліку, співробітники підрозділів фіскальної служби змушені брати за основу для обчислення податкових зобов'язань платника податків дані, декларовані в податкових розрахунках і впливають з бухгалтерської документації, навіть у тих випадках, коли аналіз іншої наявної інформації дає підстави зробити висновок, що зазначені документи сфальсифіковані. Саме тому доцільним є впровадження та використання непрямих методів обчислення податкових зобов'язань, які давно й успішно застосовуються у світовій практиці податкового контролю. Тут найчастіше використовуються метод загального зіставлення майна та метод, заснований на аналізі виробничих запасів.

Таким чином, вдосконалення документального контролю має базуватися на вдосконаленні його методологічної основи, підвищенні кваліфікації перевіряючих, особливо в частині галузевої специфіки підприємств.

Оскільки досить значну частину платників податків складають фізичні особи та індивідуальні підприємці, то не можна забувати про підвищення ефективності контрольної роботи щодо цієї категорії платників. Так, в частині фізичних осіб необхідно підвищити результативність контролю за їх витратами. Такий вид контролю повинен бути законодавчо врегульовано нормами податкового законодавства. Зокрема, слід ввести положення про контроль за придбанням фізичними особами валютних цінностей в результаті здійснення операцій, що перевищують певну суму.

Що стосується роботи з індивідуальними підприємцями, то тут пріоритетним напрямком останнім часом є активізація діяльності фіскальних

органів з виявлення незареєстрованої підприємницької діяльності. У перспективі планується її підсилити. Практика показує, що дуже корисним у роботі податкових інспекцій є проведення рейдів у вечірній і нічний час, також значно збільшується результативність контролю при застосуванні перехресних перевірок, сутність яких полягає у виїзді співробітників відділів однієї податкової інспекції на територію іншої інспекції.

Як уже підкреслювалося раніше, важливе значення в аспекті вдосконалення контролю фіскальних органів має робота з кадрами: регулярна організація та проведення семінарів з різних питань контролю, курсів підвищення кваліфікації тощо. Також корисним є введення системи бальних оцінок роботи інспекторів-контролерів. Сутність такої оцінки, полягає в тому, що залежно від категорії кожного перевіреного підприємства, виходячи з класифікації на великі, середні, малі та дрібні, а також галузевої належності - податковому інспектору зараховується певна кількість балів. При цьому за звітний період кожен податковий інспектор повинен отримати мінімальну кількість балів. Кількість набраних балів може служити підставою для висновку про його службову відповідність. Крім того, бальний норматив може служити основою для складання планів перевірок на майбутній звітний період в частині найбільш оптимального розподілу навантаження між окремими інспекторами.

Підводячи підсумок вищезазначеного, можна відзначити, що шляхи вдосконалення податкового контролю на сучасному етапі полягають не тільки в безпосередньому підвищенні результативності форм і методів контрольних заходів, але і в удосконаленні податкової системи в цілому. Крім того, має змінюватися сам підхід до здійснення податкового контролю: пріоритетним напрямком повинен стати саме контроль за нелегальним тіншовим оборотом, а не виявлення дрібних порушень, необхідних для виконання податковим інспектором доведеного до нього "плану".

Безсумнівно, позитивним моментом в процесі вдосконалення податкового контролю є своєрідне заохочення добропорядних платників податків, що виражається в законодавчо закріпленому нововведенні - положенні, відповідно до якого планова виїзна податкова перевірка проводиться раз на три роки у тих платників, у яких немає заборгованості за нарахованими податковими платежами, має бути безумовно позитивний аудиторський висновок достовірності бухгалтерської звітності за попередній рік, а питома вага загальної суми сплачених податків по відношенню до отриманої виручки відповідає середньому податковому навантаженню, яка склалася в звітному році з конкретного виду економічної діяльності.

На закінчення слід зауважити, що підвищення якості та ефективності податкового контролю не означає його ускладнення. Проведення заходів податкового контролю не повинно негативно впливати на господарську діяльність сумлінних платників податків. І в будь-якому випадку права платників повинні повною мірою дотримуватися.

Список використаних джерел

1. Лісовська Л. Податковий контроль у системі оподаткування : зміст та механізм здійснення / Л. Лісовська // Підприємництво, господарство і право. – 2013. – № 10. – С. 25–28.

2. Литвинчук І.В. Податковий контроль: напрями удосконалення / І.В. Литвинчук, Н.М. Бурківська // Вісник ЖДТУ / Економічні науки. – 2012. – № 2 (48). – С. 190.

3. Онищенко В.А. Податковий контроль (основи організації). - К.: Ред. журн. "Вісник податкової служби України", 2013. - 432 с.

УДК 330.112.2:658.155: 65.012.45

Зелікман В.Д., к.т.н., доцент,
завідувач кафедри облік і аудит,
Сокольська Р.Б., к.е.н., доцент,
доцент кафедри облік і аудит,
Національна металургійна академія України

СИСТЕМА МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ВИМОГИ ДО ЇЇ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Величезна кількість факторів, які впливають на ефективність рішень з управління прибутком підприємства, вимагають урахування усіх суттєвих аспектів його діяльності. Це, зокрема, передбачає дослідження основних складових процесу управління прибутком підприємства, виявлення їх параметрів, аналіз впливу основних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на ефективність дій керівництва підприємства з управління прибутком, на основі чого визначення сукупності методів управління прибутком, які б дозволили отримати максимально ефективні управлінські рішення з формування та використання прибутку підприємства [1].

Як і для будь-якого іншого предмету управління, процес управління прибутком передбачає виконання усіх функцій менеджменту – планування, організації, мотивації, контролю. Це, в свою чергу, вимагає здійснення цілого комплексу взаємопов'язаних дій і полягає у розробці, прийнятті та забезпеченні реалізації відповідних управлінських рішень.

Базуючись на концепції ціннісно-орієнтованого менеджменту VBM (Value-Based Management), яка на сьогодні визнається в якості пріоритетної багатьма фахівцями [2], можна стверджувати, що головною метою управління прибутком сучасного підприємства є забезпечення максимізації його ринкової вартості.

Вплив прибутку на зростання ринкової вартості підприємства здійснюється, в першу чергу, через капіталізацію прибутку, тобто шляхом збільшення балансової суми власного капіталу підприємства. Це призводить до необхідності доповнення класичної схеми взаємодії факторів виробництва

(капітал, труд, земля, інформаційні та інші ресурси) в процесі виготовлення товарів (надання послуг) стадією їх реалізації, а також зворотним зв'язком отриманого прибутку з капіталом підприємства.

Проте поряд із загальною сумою власного капіталу ринкова вартість акцій підприємства певним чином також залежить від суми дивідендів, що сплачуються утримувачам акцій. Цей вплив з'являється через те, що вартість цінних паперів власниками, які відносяться до частки меншості, переважно оцінюється за дисконтованою сумою майбутніх грошових надходжень. Крім того, додаткового впливу на вартість підприємства надають суто ринкові фактори – загальна економічна та політична ситуація, стан фондового ринку, переваги інвесторів та ін.

Таким чином, ефективне управління прибутком на підприємстві має передбачати, з одного боку, забезпечення формування прибутку внаслідок здійснення підприємством усіх складових його господарської діяльності та, з іншого боку, визначення оптимальних шляхів та напрямків використання суми отриманого прибутку. При цьому обидва завдання є тісно взаємопов'язаними, оскільки використання прибутку залежить від його отримання у попередніх періодах часу, а отримання прибутку, в свою чергу, значною мірою визначається ефективністю використання прибутку попередніх періодів.

Така система управління прибутком підприємства передбачає використання найбільш сучасних методів управління з теорії та практики менеджменту. Під методами управління розуміється сукупність способів та прийомів, за допомогою яких здійснюється вплив на об'єкт управління та виконуються різноманітні функції управління. Традиційно в менеджменті виділяють економічні, організаційно-розпорядчі (адміністративні) та соціально-психологічні методи управління. Однак специфіка прибутку як об'єкту управління призводить до значних відмінностей у використанні цих методів порівняно з іншими об'єктами управління (персонал, матеріальні ресурси, якість продукції тощо), створює певні перешкоди та обмеження у використанні деяких методів управління, з одного боку, або, з іншого боку, вимагає застосування методів, які зазвичай в менеджменті не використовуються.

Таким чином, ефективне управління прибутком підприємства вимагає створення такої системи методів управління, яка враховувала б особливості мети та функцій управління прибутком. Така система методів має включати методи управління прибутком, які можуть бути поділені на дві групи:

а) загальні методи, у тому числі як загальнонаукові, так і ті, що використовуються в управлінні для різних об'єктів;

б) специфічні методи, притаманні виключно управлінню прибутком підприємства.

В літературі, присвяченій проблемам управління прибутком [3], методи управління розподіляють за групами відповідно основним функціям управління прибутком підприємства: методи аналізу прибутку, методи планування прибутку та методи внутрішнього контролю прибутку.

При цьому кожна з цих груп передбачає використання цілого ряду

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

конкретних методів. Зокрема, згідно [3] при аналізі прибутку використовуються наступні методи: горизонтальний (трендовий) аналіз прибутку, вертикальний (структурний) аналіз прибутку, порівняльний аналіз прибутку, аналіз коефіцієнтів та інтегральний аналіз прибутку.

З іншого боку, методи управління прибутком залежно від їх цільового призначення розподіляються на дві групи: методи управління отриманням прибутку та методи управління розподілом прибутку.

При цьому за складовими діяльності підприємства методи управління отриманням прибутку розподіляються на три підгрупи: методи управління операційним прибутком підприємства, методи управління прибутком від фінансової діяльності та методи управління прибутком від інвестиційної діяльності.

У свою чергу, кожна зі вказаних груп та підгруп являє собою сукупність конкретних методів управління прибутком, призначених для вирішення певних управлінських задач.

Крім цього, окрему групу методів складають методи, які дозволяють підвищити точність вартісної оцінки в розрахунках при використанні інших методів управління прибутком, а саме: методи оцінки вартості грошей у часі, методи обліку впливу інфляції та методи урахування фактору ризику.

Таким чином, сучасні методи управління прибутком підприємства являють собою багаторівневу та багатомірну структуру, яка відповідає структурі цілей і задач управління прибутком. При цьому система методів управління прибутком для конкретного підприємства є унікальною та, згідно ситуаційного підходу, має передбачати аналіз ситуації та вибір методів з урахуванням прогнозу результатів їх використання в певній конкретній ситуації.

В цілому визначення ефективних методів управління прибутком в умовах конкретного підприємства має бути здійснено шляхом послідовного застосування методів декомпозиції та композиції, а, отже, включати наступні етапи:

- 1) побудова ієрархічної структури задач управління прибутком підприємства в загальній системі управління підприємством;
- 2) аналіз методів управління прибутком та вибір методів, які дозволяють оптимально вирішити кожен з визначених задач;
- 3) побудова ієрархічної структури методів управління прибутком в умовах конкретного підприємства.

Слід зазначити, що ефективність функціонування методів управління прибутком підприємства значною мірою залежить від якості інформаційного забезпечення процесу прийняття відповідних управлінських рішень. Велика кількість різноманітної інформації, якої вимагає ефективне застосування методів управління прибутком, призводить до необхідності створення системи їх інформаційного забезпечення та, відповідно, визначення та формування вимог нього в сучасних вітчизняних умовах.

Вимоги до інформаційного забезпечення системи методів управління

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

прибутком підприємства аналогічно вимогам до інформаційного забезпечення фінансового контролю на підприємствах [4] включають три складові:

- 1) вимоги до змісту інформації;
- 2) вимоги до характеристик інформаційних повідомлень;
- 3) вимоги до параметрів руху інформації та організації інформаційних потоків на підприємстві.

Зміст інформації в системі інформаційного забезпечення методів управління прибутком підприємства має повністю задовольняти інформаційні потреби менеджерів, які приймають управлінські рішення як з планування прибутку, так і з планування діяльності підприємства в цілому. Тому вимоги до змісту інформації для кожного окремого підприємства є унікальними і мають бути визначені в процесі додаткових досліджень в певних умовах діяльності конкретного підприємства.

Характеристика інформаційних повідомлень в системі інформаційного забезпечення методів управління прибутком підприємства має відповідати наступним загальним вимогам до управлінської інформації [4]:

а) цінність для користувача – здатність інформації підтвердити або змінити уявлення особи, яка приймає рішення; основні складові: зрозумілість (здатність інформації бути адекватно сприйнятою посадовою особою, яка має використати цю інформацію для прийняття раціонального управлінського рішення), релевантність (відношення інформації до проблеми, стосовно якої приймається певне управлінське рішення), своєчасність (надходження інформації в такий момент часу, який робить її придатною для використання при прийнятті відповідного управлінського рішення), прогностична та аналітична цінність (здатність інформації бути використаною для аналітичних процедур, прогнозування, підтвердження або спростування раніш зроблених прогнозів);

б) надійність – можливість покладатись на інформацію для підтвердження або зміни уявлення особи, яка приймає рішення; основні складові: достовірність або правдивість (відповідність інформації реальним фактам та відсутність помилок та суттєвих викривлень), перевірність (можливість підтвердження інформації в результаті наступної перевірки), повнота (відображення усієї інформації, що стосується проблеми, відносно якої приймається певне управлінське рішення), нейтральність (незалежність інформації від її джерела походження та отримувача);

в) зручність – легкість порозуміння та сприйняття інформації посадовою особою, яка має використати цю інформацію для прийняття раціонального управлінського рішення; основні складові: порівнянність (можливість порівняти певні дані за різні періоди часу між собою та з плановими показниками або з відповідними показниками інших підприємств), постійність (незмінність принципів, на яких базується складання фінансової звітності), наочність (застосування методів, які полегшують сприйняття інформації її користувачами).

Параметри руху інформації та організації інформаційних потоків на

підприємстві мають задовольняти вимоги щодо оптимальної періодичності надходження інформації до кожного конкретного менеджера та, відповідно, оптимального обсягу одноразового інформаційного повідомлення. Крім того, різноманітна інформація, яка в різні моменти часу надходить на підприємство з різних джерел або генерується всередині підприємства та є необхідною для функціонування оптимізаційної моделі планування діяльності підприємства, має бути спочатку сегрегована, а потім агрегована за певними критеріями в інформаційні потоки, оптимізовані в просторі та в часі. Такими критеріями, які мають бути визначені для певних умов діяльності кожного конкретного підприємства, є:

- а) джерело інформації;
- б) проблема, до якої відноситься інформація;
- в) отримувач інформації;
- г) терміни надання інформації.

Таким чином, вимоги до інформаційного забезпечення методів управління прибутком підприємства передбачають створення раціонально організованої системи інформаційних потоків на підприємстві, яка забезпечить надходження необхідної інформації вчасно, з максимальною якістю та в достатній кількості, що призведе до прийняття зважених управлінських рішень в системі управління прибутком підприємства.

Результатом подальших досліджень має стати формування максимально повного переліку методів управління прибутком підприємства згідно наведеної класифікації та оптимізованої системи їх інформаційного забезпечення, а також параметрів, за якими має бути здійснений вибір методу, використання якого доцільне в конкретних умовах діяльності певного підприємства з урахуванням факторів його внутрішнього та зовнішнього середовища, з метою забезпечення ефективності управління прибутком та підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому.

Список використаних джерел

1. Зелікман В.Д. Система факторів, що впливають на прибутковість діяльності підприємства // *Економіка, фінанси, менеджмент: проблеми и перспективы* : Матеріали Международной научно-практической конференции (30-31 октября 2012 г., Харьков, Украина). – Х. : ИФИ, 2012. – С. 36 – 37.
2. Краснокутська Н.С. Концепція ціннісно-орієнтованого управління потенціалом підприємства // *Актуальні проблеми економіки*. – 2012. – № 8 (134). – С. 23 – 29.
3. Бланк И.А. Управление прибылью. – 3-е изд., перераб. и доп. – К.: Ника-Центр, 2007.– 768 с.
4. Король Г. А., Сокольская Р. Б., Зелікман В. Д. Финансовый контроль: учет, проверка, анализ: Монография. – Днепропетровск: Наука и образование, 2004. – 192 с.

**Коваленко Д.І., студент,
Божанова О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України**

ОПЕРАТИВНИЙ КОНТРОЛІНГ БЮДЖЕТУ

В сучасних економічних умовах важливу роль відіграє управління. У той момент коли фірма розвиває і досягає великих об'ємів виробництва, стає велике питання гарного контролю. Адже контролінг включає у себе не тільки виконання аналізу показників, а й майбутнє планування бюджету на рік, квартал місяць тощо.

Функціонування будь-якої системи вимагає наявності хорошої системи управління, що у свою чергу зменшить можливі збитки та збільшить швидкість реагування менеджерів на зовнішні та внутрішні зміни. Інформаційне забезпечення включає в себе інформаційну систему, що має в своєму розпорядженні необхідні програмні засоби та пристрої необхідні для виконання оперативного контролінгу.

Головна мета оперативного контролінгу полягає у підвищенні ефективності оперативного та стратегічного управління, завдяки синтезу таких функцій як аналіз, планування, управління тощо. Тобто завдяки синтезу цих функцій підприємство отримує змогу формувати методи управління поточними цілями підприємства.

До причин появи оперативного контролінгу у вітчизняній практиці можна віднести спробу підприємств позбавитися залежності від основних споживачів, банків, постачальників, закріпитися на ринку та досягти найкращих результатів.

До основного завдання оперативного контролінгу можна віднести його надання менеджерам аналітично-методичної інформації для досягнення запланованого рівня прибутку, рентабельності і ліквідності у короткостроковому періоді.

Слід відмітити, що в області оперативного обліку не достатньо мати лише данні бухгалтерського обліку, оскільки він орієнтується на зовнішнього користувача, та регламентований державою. Саме тому на підприємстві існує таке поняття, як управлінський облік.

Одним з найважливіших елементів оперативного контролінгу можна віднести інформаційне забезпечення по структурі виробничих програм. Загалом воно обмежене виробничими потужностями, але частіше зустрічається випадок при маленькому попиті. Для цього на підприємстві виконується часткова калькуляція і розрахунок маржинального прибутку. Завдяки отриманій інформації можна робити висновки про ефективність випуску окремих товарів, їх груп, окремих підрозділів на виробництві тощо. Одними з найпоширеніших є система директ-костинг та ступінчастий розрахунок сум покриття на основі віднесення витрат до об'єктів.[1]

Користуючись інформацією про маржинальний дохід по окремих товарах, можна зробити випуск про доцільність випуску деяких з них у короткостроковому періоді.

На основі аналізу випуску певної групи товарів, зміни обсягу або цін можна зробити висновок про необхідність випуску певного асортименту продукції. У результаті самого аналізу можна побачити градацію цілей не тільки по продукції але і по функціональним підрозділам чи навіть проектам. Керуючись цими даними можна не тільки складати майбутні плани виробничих програм але й виявляти можливі організаційно-технічні проблеми.

Моделювання різних ситуацій дозволяє менеджеру побачити поведінку підприємства при різних економічних ситуація та при зміні інших факторів, що впливають на випуск продукції та на прибуток взагалі. Завдяки проведенню моделювання можна не тільки спрогнозувати майбутні зміни але й бути до них готовими, що у свою чергу зменшує втрати підприємства через запізніле управлінське рішення.

Проведення оперативного контролінгу дозволяє, не тільки оптимально поєднувати оборот, витрати і прибуток, а й контролювати майбутню реалізацію.

Також при проведенні порівнянь між плановими та фактичними результатами виконується аналіз відхилень та встановлення причин їх виникнення.

У розвинутих підприємствах, на яких виділяються важливість оперативного контролінгу існують окремі підрозділи, що їм займаються.

Для проведення ефективного контролінгу існує ряд методів, що допомагають не тільки керувати прибутком, але й виявляти недоліки у інших сферах.

Поєднання оперативного контролінгу і маркетингу дозволяє усунути вузькі місця результатів діяльності організацій, планувати і забезпечувати досягнення таких цілей, як плановий обсяг сум покриття по асортименту товарів, керувати за допомогою факторів на суму прибутку та витрат.

Оскільки головною ціллю багатьох компаній є максимізація прибутку, контролери використовують такі методи, що дозволили б максимально керувати його рівнем:

- ABC-аналіз;
- управління запасами матеріалів;
- аналіз відхилень та інші.

При ABC-аналізі проводиться зрівняння показників у вартісному та натуральному вираженні. Практика показує, що невеликі показники у натуральному вираженні, взяті з деякої сукупності, дають відносно великі результати у вартісному значенні. Саме тому головною метою є виявлення тих самих показників у натуральному вираженні що призводять до великих змін у вартісному, що у свою чергу дозволить швидко впливати на всю сукупність.

Суть аналізу полягає в тому, що визначається частка внеску до загального доходу або оборот кожної групи продуктів, постачальників, клієнтів, матеріалів

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

і т. д. отримують назву А, В і С. До групи А ставляться, наприклад, продукти, які принесли дохід вище середнього, до групи В - продукти із середнім внеском, до групи С-продукти нижче середнього.[2]

Головним завданням методу управління запасами матеріалів являється планування запасів та прийняття рішення про замовлення матеріалів. Управління запасами матеріалів – динамічний процес, тому обов'язково мають бути визначені:

- обсяг поповнення замовлень;
- критичний рівень запасів;
- момент подачі заявки.

На сьогоднішній день існує багато методів управління запасами, вони грабуються від звичайних картотек до програмних засобів, що прогнозують потребу у запасах.

У всіх системах оперативного контролінгу розглядаються економічні процеси у межах одного року, саме тому для його проведення використовують аналіз відхилень, що проходить шляхом зіставлення планових даних з фактичними та нормативними, встановлюючи при цьому причину відхилень.

У свою чергу сам аналіз відхилень не повинний бути механічний, оскільки при очевидності відхилень потреба у аналізі відпадає, а незначне відхилення може навпаки заслуговувати ретельного розбору, оскільки у майбутньому воно може призвести до великих втрат.[3]

Отже, можна зробити висновок, що із збільшенням масштабу підприємства зростає роль у його контролі. Одним із способів проведення контролю являється оперативний контролінг бюджету, він має у своєму арсеналі багато методів, що у свою чергу надають результати про причини змін прибутку на сьогодні, можливість керувати його об'ємом у майбутньому та моделювати можливі ситуації при зміні зовнішніх та внутрішніх факторах. Тобто оперативний контролінг надає менеджеру інформацію, що робить управлінські рішення своєчасними та максимально ефективними.

Список використаних джерел

1. Данилочкіна Н.Г. Контролінг как инструмент управления предприятием-М.: ЮНИТИ,2002. -279с.
2. Швиданенко Г.О., Лаврененко В.В., Дерев'янку О.Г., Приходько Л.М. Контролінг Навч. посіб. - К.: КНЕУ, 2008. – 264 с.
3. Концепція контролінгу :Управлінський облік. Системизвітності. Бюджетування. – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2005. – 269 с.

УДК 658.628.011.1.012.12

**Кудлатов І. Д., студент,
Савчук В. П., д.т.н.,
професор кафедри фінансів,**

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОРТФЕЛЯ ТОВАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗА КРИТЕРІЄМ ОПЕРАЦІЙНОГО ПРИБУТКУ

У часи нестабільної економічної ситуації дуже важливим питанням постає оперативне прийняття рішень щодо ціноутворення, зниження витрат та оптимізація портфелю продукції. Щоб робити правильні короткострокові прогнози, необхідно мати чіткі оцінки фактичної ефективності продажу. Особливо це важливо для підприємств, що належать до виду FMCG бізнесу (в перекладі з англійської Fast Moving Consumer Goods - товари повсякденного вживання) - це такі товари, які відносно дешево коштують, швидко продаються і використовуються протягом обмеженого часового проміжку. Важлива особливість цих товарів: висока частота покупок, та реалізація у величезних кількостях з високим загальним прибутком. Тому для цих підприємств дуже важливою задачею є швидко реагувати на зміни рентабельності своєї продукції.

У роботі здійснюється формалізація постановки задачі і проводиться побудова моделі, яка на основі методів розрахунку дає оперативні данні щодо стану портфелю продукції за різними підходами. Запропонована модель була реалізована у середовищі MS Excel на основі реальних даних.

Одним з таких підходів є CVP аналіз. Даний вид аналізу вважається одним з найбільш ефективних засобів планування і прогнозування діяльності підприємства. Від дозволяє розрахувати залежності фінансових результатів діяльності підприємства від витрат і обсягів реалізації продукції. Розрахунок точки безбитковості може лежати в основі обґрунтування всіх короткострокових рішень компанії. При всій своїй простоті і зрозумілості CVP-аналіз має і безліч істотних обмежень і припущень. Зокрема, передбачається, що є чіткий поділ між постійними і змінними витратами, що питомі змінні витрати є постійною величиною, що незмінні і ціни на реалізацію продукції, і закупівельні ціни. При цьому асортимент також є константою, обсяг продажів є єдиним чинником, що впливає на всі інші змінні, і обсяг продажів дорівнює обсягу закупівель. Беручи до уваги всі обмеження, були виділені змінні витрати як собівартість продукції, і постійні - згідно зі звітом про прибуток і збитки. Так як розрахунок проводиться за фактичними даними обсягів реалізації та виручки, зміна ціни та асортименту враховані.

В роботі суть CVP полягає в наступному. З'ясувати чи здатне підприємство покрити всі свої витрати за рахунок реалізованої продукції та встановити точку безбитковості. Якщо товарна група не приносить прибуток або прибуток близький до нуля, то здійснюється перегляд цінової політики, перерахунку собівартості та ставиться питання зняття з виробництва цієї групи.

Іншими підходами цієї моделі є ABC і XYZ аналізи. За допомогою ABC аналізу вдалося розподілити асортимент портфелю та встановити найбільш доходні групи, ранжуючи їх за часткою в обсязі продажів. В основі ABC

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

аналізу асортименту лежить принцип Парето, при якому 20% асортименту приносять 80% доходу організації, а решту 80% дають лише п'яту частину доходу. Методика проведення аналізу складається з вибору критерію класифікації, розрахунку наростаючого підсумку значення критерію класифікації та виділення класифікаційних груп (А, В, С). XYZ аналіз, в свою чергу дозволив провести класифікацію товарів на основі порівняння стабільності обсягу їх продажів. Категорія X - продукція характеризується стабільною величиною споживання, незначними коливаннями в їх витраті і високою точністю прогнозу. Значення коефіцієнта варіації знаходиться в інтервалі від 0 до 10%. Категорія Y - продукція характеризується відомими тенденціями визначення потреби в них (наприклад, сезонними коливаннями) і середніми можливостями їхнього прогнозування. Значення коефіцієнта варіації - від 10 до 25%. Категорія Z - споживання продуктів нерегулярно, які-небудь тенденції відсутні, точність прогнозування невисока. Значення коефіцієнта варіації - понад 25%. В результаті суміщення за двома показниками - ступінь впливу на кінцевий результат (ABC) і стабільність (прогнозованість) цього результату (XYZ) дозволило виділити найбільш дохідні групи, що забезпечують найбільший внесок у товарообіг і формування доходу підприємства та найменш дохідні, що погано обертаються. Отже, за допомогою використання суміщеного ABC і XYZ-аналізу можливо: підвищити ефективність системи управління товарними групами та підвищити частку високоприбуткових товарів без порушення принципів асортиментної політики.

Також за допомогою побудованої БКГ матриці, по осях якої відображаються зростання попиту (вертикальна вісь) і частка групи в асортименті (горизонтальна вісь) вдалось класифікувати позицію кожної групи у портфелі. «Зірки» - високий зріст обсягу продажів (понад 10%) і висока частка (понад 10%). «Зірки» приносять дуже великий прибуток. Але, незважаючи на привабливість даного товару, його чистий грошовий потік досить низький, тому що вимагає істотних інвестицій для забезпечення високого темпу зростання. «Дійних корів» - висока частка (понад 10%), але низький темп зростання обсягу продажів (нижче 10%). «Дійною коровою» необхідно берегти і максимально контролювати. Їх привабливість пояснюється тим, що вони не вимагають додаткових інвестицій і самі при цьому забезпечують хороший прибуток. Кошти від продажів можна направляти на розвиток «Важких дітей» та на підтримку «Зірок». «Собаки» - темп зростання низький (нижче 10%), частка низька (нижче 10%), продукт, як правило, низького рівня рентабельності і вимагає великої уваги з боку керівника. Від «Собак» потрібно позбавлятися. «Важкі діти» - низька частка (нижче 10%), але високі темпи зростання (понад 10%). У перспективі вони можуть стати як зірками, так і собаками. Якщо існує можливість переведення в зірки, то потрібно інвестувати, інакше - позбуватися. В ході роботи на підприємстві були виділені групи, що тягнуть підприємство вниз, позбавляючи вільних грошових коштів та групи, що потребують фінансування або підтримки для забезпечення продуктивного прибуткового довгострокового зростання підприємства.

У рамках поставленої задачі у динаміці були здійснені розрахунки рентабельності кожної групи продукції, знайдені точки беззбитковості, встановлені аутсайдери асортименту та перспективні групи. На основі цих даних була проведена оптимізація портфелю продукції.

Також у рамках комерційного використання цієї моделі, слід відмітити, що вона дає оперативну оцінку місячних результатів підприємства та дозволяє робити висновки щодо оптимізації портфелю продукції.

Список використаних джерел

1. Арутюнова Д.В. Стратегічний менеджмент. Навчальний посібник. Таганрог: Изд-во ТТІ ПФУ, 2010. -122 с.
2. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегічне планування: Підручник (ГРИФ). - 3-е изд., Стер. - М.: Омега-Л, 2008. - 464 с.
3. Дібб С. Практичне керівництво по маркетинговому плануванню / С. Дібб, Л. Симкин, Дж. Бредлі. - СПб.: Пітер, 2001
4. Друрі К. Управлінський облік для бізнес-рішень: Підручник / Пер. з англ. - М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2012. - 655 с. - (Серія «Зарубіжний підручник»).
5. Гелловей Л. Операційний менеджмент. Принципи та практика / пер. з англ. – СПб.: Пітер, 2001.
6. Савчук В.П. Управління фінансами підприємства / В.П. Савчук, 2 -е вид., Стереотип. / - М.: БИНОМ лабораторія знань, 2005.
7. Уолш К. Ключові показники менеджменту / Уолш К.; пер. з англ. - М.: Справа, 2001. - 360 с
8. Хамлова О.Е. АВС-аналіз: методика проведення / О.Е. Хамлова // Управління компанією. – 2006. – № 10
9. Хорнгерн Ч. Управлінський облік, 10 -е вид. / Ч. Хорнгерн, Дж. Фостер, Ш. Датар / пер. з англ. - СПб.: Пітер, 2005. - 1008 с. : Ил. - (Серія «Бізнес-клас»).

УДК 338.2

Письменна О. О., асистент
кафедри економіки промисловості,
Національна металургійна академія України

ЩОДО ПРОЦЕСУ РОЗРОБКИ КАДРОВОЇ СТРАТЕГІЇ

Необхідність та актуальність стратегічного планування в сучасних умовах господарювання зумовлені можливостями побудови ефективної роботи підприємства, спрямування діяльності на досягнення довгострокових орієнтирів, формування конкурентних переваг з урахуванням внутрішніх можливостей та зовнішнього оточення суб'єкта господарювання.

Ефективна імплементація загальних стратегічних установок (місії, візії, цінностей) та корпоративної стратегії неможлива без її декомпозиції на

функціональний рівень, тобто опрацювання стратегій розвитку підприємства по основних напрямках діяльності. Серед функціональних стратегій чільне місце посідає кадрова як та, що забезпечує створення доданої вартості і розвиток інтелектуального потенціалу.

Основними етапами стратегічного планування в області HR є традиційні стратегічний аналіз, формування стратегічних альтернатив та власне стратегічний вибір й формулювання стратегії. Слід зауважити, що обґрунтованість та дієвість кадрової стратегії в значній мірі обумовлена якістю та повнотою стратегічного аналізу, який має відповідати вимогам повноти та валідності. Для забезпечення якості стратегічного аналізу в інформаційну базу доцільно включати фактори дальнього та ближнього зовнішнього середовища, а також кількісні та якісні показники, що характеризують загальнокорпоративні показники та специфічні фактори щодо управління персоналом. Тоді процес стратегічного планування при розробці кадрової стратегії можна розділити на наступні етапи:

- 1) дослідження факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, статистичне спостереження;
- 2) оцінка якості інформаційної бази, перший етап фільтрації даних (логічний та емпіричний аналіз інформації);
- 3) кількісна оцінка факторів (аналіз їх предикативності та волатильності) - другий етап фільтрації даних на основі об'єктивних характеристик їх суттєвості та мінливості;
- 4) формування фактор-групи;
- 5) розробка стратегічних альтернатив;
- 6) стратегічний вибір.

Складність, багатофакторність та мінливість зовнішнього середовища, функціональна залежність можливостей розвитку підприємства від внутрішнього потенціалу, необхідність забезпечення узгодженості функціональних стратегій призводить до ускладнення формування фактор-групи для проведення стратегічного аналізу. Саме тому виникає необхідність розробки системи типових груп аналізу та факторів, що їх наповнюють. Так, до факторів загального зовнішнього середовища доцільно віднести індикатори зміни політичної, економічної, соціокультурної та техніко-технологічної складової.

Стан ближнього (специфічного) зовнішнього середовища характеризують такі показники як наявність учбових закладів визначеного рівня акредитації та визначеної професійної спрямованості; ступінь концентрації підприємств галузі у регіоні; плинність персоналу в галузі; середній рівень оплати праці в галузі; вірогідність зміни ділової активності регіону та перетікання кадрів на інші підприємства; соціальний діалог (наявність та активність профспілок) тощо.

Загальне внутрішнє середовище в значній мірі обумовлює основні правила, спрямованість та обмеження при розробці кадрової стратегії. В більшості випадків фактори, що його формують, є якісними та не вимірюється конкретними показниками. Характеристики, що формують цей прошарок

аналізу, чинять вплив на зміст HR-стратегії, визначаючи її наповнення та головні умови реалізації через сполученість векторів розвитку підприємства. Так, клієнтоорієнтованість загальної стратегії передбачає формування відповідної корпоративної культури, що може бути частиною кадрової стратегії. Спосіб організації діяльності визначає набір методів та інструментів, що можуть бути доречними на етапі впровадження стратегії. Наприклад, використання принципів жорсткого або м'якого менеджменту визначають систему заохочень та покарань для працівників, тобто обумовлює побудову та наповнення системи мотивації персоналу.

Специфічне внутрішнє середовище як прошарок стратегічного аналізу включає фактори, що характеризують систему управління підприємством, діючу систему мотивації, стан та тенденції розвитку персоналу (чисельність, вікову структуру, освітньо-кваліфікаційний рівень, плинність та інше). Діагностика стану управління персоналом надає можливостей формування дієвих управлінських рішень саме довгостроковій перспективі через певні особливості управління людським капіталом.

Другим етапом стратегічного планування є оцінка якості інформаційної бази, або перший етап фільтрації даних (логічний та емпіричний аналіз інформації). Наведений вище перелік показників включає велику кількість індикаторів, що можуть бути оцінені на етапі стратегічного аналізу. Але слід зазначити, що, по-перше, не всі фактори є однаково суттєвими для прийняття рішень, а по-друге, не всі дані для аналізу можуть відповідати вимогам повноти та достовірності.

Сформована база для аналітичного дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища має відповідати вимогам повноти, ідентичності та актуальності. Під повнотою даних розуміємо відносне число інформації, записів або документів, наявних у базі даних, до загального числа об'єктів з даної тематики або по відношенню до числа об'єктів в аналогічних базах даних. Ідентичність інформації характеризується відносним числом інформації, що не містить помилок та дефектів, тобто співвідношенням достовірної інформації до її загальної кількості. Актуальність даних характеризується періодом, за який формується аналітична база, тобто глибиною ретроспективи. Для кожного показника такий період може бути різним та визначається експертним шляхом.

Третім етапом стратегічного планування є кількісна оцінка факторів (аналіз їх предикативності та волатильності) - другий етап фільтрації даних на основі об'єктивних характеристик їх суттєвості та мінливості. Доцільно здійснювати оцінку за 2 показниками: предикативність та волатильність.

Предикативність характеризує суттєвість фактору для прийняття рішення за результатами стратегічного аналізу. Кількісне значення цього показника визначається трьома способами:

- 1) за допомогою кореляційного аналізу [3];
- 2) на основі розрахунку інформативності показника [2];
- 3) методом експертних оцінок.

На основі розрахованих показників предикативності та волатильності за факторами для формування кадрової стратегії необхідно сформувати фактор-групу, що буде містити найбільш суттєві (предикативні) показники, зміна яких є прогнозованою та очікуваною в майбутньому, що в свою чергу характеризує волатильність.

Якісний та кількісний аналіз факторів, що характеризують зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства надає повну та вичерпну інформацію щодо стану підприємства, можливостей та загроз, які можуть сприяти або чинити негативний вплив при реалізації стратегічних ініціатив. Сформована на етапі фільтрації даних фактор-група міститиме найбільш вагомі та суттєві показники, що обумовлюють наповнення та сутність кадрової стратегії. Подальший аналіз фактор-групи дозволяє обґрунтовано підійти до етапу формування стратегічних альтернатив та розробки стратегії.

Список використаних джерел

1. Наконечний С.І. Економетрія: навчальний посібник/ Наконечний С.І., Терещенко Т.О. – К.КНЕУ, 1998.
2. Сиддики Н. Скоринговые карты для оценки кредитных рисков. Разработка и внедрение интеллектуальных методов кредитного скоринга/ Наим Сиддики. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.
3. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. Учебно-практическое пособие. Изд. 5-е, переб. и доп. (Серии «Библиотека журнала «Управление персоналом») – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2007.

УДК 338.5

Письменна О. О., асистент
кафедри економіки промисловості,
Усатюк А. О., студентка,
Національна металургійна академія України

НАПРЯМКИ ЗМЕНШЕННЯ ВИТРАТ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ ТРУБНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Сучасні умови господарювання: нестабільна політична ситуація, складність прогнозування подальшого стану економіки в цілому та окремих характеристик конкурентного середовища ускладнюють можливості підприємств щодо росту та розширення обсягів діяльності, вимагають фокусування уваги на збереженні досягнутого рівня виробництва та реалізації, стабілізації роботи в цілому. Традиційними шляхами зростання та стабілізації прибутку є управління обсягом реалізації продукції; зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції; впровадження заходів щодо зниження

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

позареалізаційних збитків; управління номенклатурою та асортиментом продукції.

Але в умовах сьогодення очікування промислових підприємств щодо перспектив розвитку їх ділової активності на початок 2015 року [1] характеризуються наступним:

- зменшення обсягів виробництва продукції, хоча за сезонно скоригованим значенням спостерігається поступове збільшення цього показника;
- зменшення обсягів іноземних замовлень (експортного попиту) на виробництво продукції;
- зростання відпускних цін на продукцію промисловості;
- уповільнення темпів зменшення кількості працівників на промислових підприємствах;
- посилення впливу таких стримуючих виробництво факторів, як недостатній попит, фінансові обмеження, та одночасне зниження впливу такого чинника, як нестача сировини, матеріалів та/або устаткування;
- зниження на 2,3 в.п. завантаженості виробничих потужностей, яка в середньому становить 59,7%.

Підприємства саме переробної галузі за результатами опитування очікують значного зменшення попиту на продукцію та погіршення конкурентних позицій.

В таких умовах особливо актуальним питанням є обґрунтування напрямків саме зменшення витрат на виробництво продукції, що досягається шляхом їх скорочення за елементами і статтями калькуляції.

Зменшення витрат, пов'язаних з використанням засобів праці, можливе завдяки більш інтенсивному використанню машин, агрегатів та устаткування; підвищенню коефіцієнта змінності; поліпшенню якості існуючих типів машин, устаткування та впровадженню принципово нової техніки; зменшенню пасивної частини основних фондів у загальній вартості. Особливо актуальним для України є впровадження принципово нових видів техніки і технологій, оскільки моральне зношування основних фондів у народному господарстві країни сягає доволі високих значень.

Зниження витрат, пов'язаних з використанням предметів праці (сировини, електроенергії, матеріалів, паливно-мастильних матеріалів та ін.), має надзвичайно велике значення, оскільки питома вага матеріальних витрат у загальній собівартості промислової продукції становить у середньому від 60 до 90 %, більшість з них невідтворні, а видобуток первинних ресурсів стає дедалі складнішим і дорожчим. Основними шляхами скорочення таких витрат є:

- заміна традиційних сировинних матеріалів раціональнішими і сучаснішими в тому числі із заздальгідь заданими властивостями;
- зниження норм витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції (на виплавлення 1 т сталі конверторним способом витрачають до 800 кг умовного палива, а в електропечах — до 400 кг);

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

- комплексне використання ресурсів, у тому числі відходів вторинних ресурсів;

- поліпшення якості матеріальних ресурсів та ін.

Скорочення собівартості продукції за рахунок заробітної плати можливе через забезпечення вищих темпів зростання продуктивності праці порівняно з темпами збільшення заробітної плати. Скорочення цієї статті витрат можливе в тому числі за рахунок зменшення чисельності управлінського апарату.

Відомо, що продукція переробної галузі і прокатного виробництва є матеріаломісткою. Так, витрати за статтею «Задано за вирахуванням відходів та браку» становлять 56% виробничої собівартості ТПЦ-4 у 2013 році (рис.1).

Структура собівартості продукції ТПЦ-4 ПАТ "Інтерпайп НТЗ" (2013 р.)



Рис.1. Структура виробничої собівартості ТПЦ-4 ПАТ «Інтерпайп НТЗ» (2013р.)

Інші прямі витрати (ковпаки, муфти, термоізоляція тощо) також мають суттєве значення – 23% загальних витрат (табл.1). Таким чином, заходи щодо зменшення витрат за трубною заготовкою та іншими прямими витратами мають бути найбільш ефективними з точки зору досягнення найбільшого абсолютного значення економії.

Таблиця 1

Витрати на переробку продукції
(на прикладі ТПЦ-4 ПАТ «Інтерпайп НТЗ» (2013р.)

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

Найменування статті витрат за переробкою	к-ть, т	Ціна, грн/од.	Сума, грн.	Частка витрат, %	
				у витратах за переробкою	у виробничій собівартості
Газ природний (1000 м ³)	45 599	3 869,59	176 447 891	31,1	8,3
Електроенергія (квтч)	49 423 115	0,82	40 731 098	7,2	1,9
Пар (гкал)	30 605	799,74	24 476 139	4,3	1,2
Вода свіжа (м ³)	7 79 110	1,42	1 109 672	0,2	0,1
Вода технічна (м ³)	43 658 095	0,25	10 859 382	1,9	0,5
Вода гідралічна	1 84 805	8,24	1 522 254	0,3	0,1
Повітря (1000 м ³)	1 68 759	86,13	14 535 126	2,6	0,7
Разом енерговитрати	0	0,00	93 233 671	16,4	4,4
Допоміжні матеріали	1 517 831	18,25	27 705 758	4,9	1,3
Основна зарплата робочих			28 827 048	5,1	1,4
Нарахування на заробітну платню			11 088 388	2,0	0,5
Спец. інструмент та змінне обладнання			54 600 788	9,6	2,6
Амортизація основних фондів			88 117 645	15,5	4,2
Інші витрати			676 115	0,1	0,03
Загальнозаводські витрати			87 296 658	15,4	4,1
Разом витрат за переробкою	2 23 605	2 540	567 993 962	100,0	26,8
Виробнича собівартість	2 23 605	9 466	2 116 652 000		100,0

Але слід зауважити, що на загальну суму витрат впливають власне витрата ресурсу (що тісно пов'язана з якісним рівнем техніки й технології, що використовуються) та його ціна (ринковий фактор). В умовах зростання цін на паливні та енергетичні ресурси не менш важливим є впровадження заходів щодо зменшення витрат на природний газ (31,1% витрат за переробкою) та електроенергію (7,2% витрат за переробкою). Слід також зазначити, що витрати на природний газ та енергетичні витрати становлять майже половину витрат за переробкою, тому оптимізація витрат саме цих видів ресурсів дає вагомий результат в напрямку зниження собівартості.

Список використаних джерел

1. Очікування промислових підприємств у I кварталі 2015 року щодо перспектив розвитку їхньої ділової активності [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 16.04.2015) – Назва з екрана.

2. Давидович І.Є. Управління витратами: навчальний посібник/І.Є.Давидович – К.: Центр учбової літератури, 2008

3. Петрова В.И. Системный анализ себестоимости / В.И. Петрова. – М.: Финансы и статистика, 1996.

УДК 311.42

**Савран М.С., студент,
Божанова О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України**

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Забезпечення високої ефективності роботи державних бюджетних установ є однією з передумов стабільного розвитку держави. Державний апарат включає великий перелік різних органів, комітетів тощо.

Для аналізу ефективності діяльності підприємства зазвичай використовують інструменти фінансового аналізу. Серед усього переліку показників можна виділити кілька основних: рентабельність, коефіцієнт фінансової незалежності, ліквідність та інші. Але ці показники можна використовувати для підприємств, які мають власний капітал, прибуток, позиковий капітал тощо[4]. Наведені показники не можуть бути використані при проведенні аналізу ефективності діяльності неприбуткових бюджетних установ, оскільки в цьому випадку, насамперед, необхідно оцінювати ступінь ефективності освоєння виділених бюджетних коштів та отриманий соціальний ефект.

Таким чином для покращення загальної ефективності державного регулювання необхідно розробити індивідуальну систему оцінки кожного окремого сегменту цього апарату.

У наш час ця проблема набула особливої актуальності. Дефіцит бюджету, високий рівень інфляції, економічна та соціальна нестабільність – все це вимагає підвищення ефективності роботи державних органів, адже саме вони відповідають за добробут громадян. Також слід додати, що серед умов євроінтеграції є вимоги прозорості, звітності та відкритості влади[3].

Зараз в Україні відсутня система критеріїв, за допомогою яких можна оцінити якість та ефективність роботи державних органів влади. У даній роботі розглянуто можливий спосіб оцінки діяльності одного з органів влади, а саме – обласної державної адміністрації.

До системи місцевих органів державної виконавчої влади області входять обласна та районні державні адміністрації.

Обласні державні адміністрації (далі ОДА) в межах своїх повноважень спрямовують діяльність районних державних адміністрацій та здійснюють контроль за їх діяльністю. Голови районних державних адміністрацій регулярно інформують про свою діяльність голів ОДА, щорічно та на вимогу звітують перед ними[1, 2].

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

До складу місцевої державної адміністрації входять: голова; перший заступник; заступники голови; департаменти, управління, відділи, інші структурні підрозділи та їх керівники; консультативні, дорадчі та інші допоміжні органи і служби (ради, комісії, колегії, робочі групи тощо); апарат.

Щорічно для кожної ОДА затверджується сукупність регіональних програм, кожна з яких містить перелік завдань для вирішення. Ці регіональні програми розподіляються по структурним підрозділам.

Саме за даними цих регіональних програм і пропонується виконувати аналіз ефективності діяльності ОДА. Аналіз слід проводити у кілька етапів:

1) На початку року, після затвердження регіональної програми, зібрати експертну комісію, яка визначить значущість кожного завдання у регіональній програмі;

2) На кінець року проводиться аналіз виконання регіональної програми, отриманих та витрачених на неї коштів. Для цього можна використати наступні показники: коефіцієнт освоєння коштів, коефіцієнт виконання бюджету та коефіцієнт виконання регіональної програми;

3) Розраховується середній показник по регіональній програмі;

4) Розраховується середній показник по ОДА;

5) Аналізуються показники всіх ОДА, можливо розрахувати загальний середній показник по Україні для ОДА.

Детальніше розглянемо перелічені вище показники:

Коефіцієнт освоєння надходжень з бюджету визначає долю освоєних (використаних) коштів з загальної суми надходжень і розраховується за формулою:

$$K_{ок} = \frac{\sum ОК}{\sum НК} \quad (1)$$

де $K_{ок}$ – коефіцієнт освоєння коштів;

ОК – освоєнні кошти за період;

НК – сума надходжень за той же період.

Цей показник відображає наскільки ефективно управління використовує надані кошти, тобто швидкість прийняття рішень. Якщо на суму надходжень вплинути важко, то залишається швидко та з розумом приймати рішення щодо цілі, на яку будуть витрачатися кошти.

Коефіцієнт виконання планового бюджету визначає долю вже отриманих коштів у загальній запланованій сумі. Розраховується за формулою:

$$K_{вб} = \frac{\sum НК}{\sum ЗК} \quad (2)$$

де $K_{вб}$ – коефіцієнт виконання бюджету,

ЗК – запланована сума надходжень з бюджету.

На цей показник управління ніяк не впливає. Як плановий, так і фактичний обсяг коштів залежить від рішень бюджетного комітету.

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

Останній коефіцієнт найбільш реально та об'єктивно оцінює ефективність управлінського персоналу та відділу. Він відображає долю виконаних завдань з загального плану програми. При цьому кожна задача з програми має свою вагу. Він розраховується за формулою:

$$K_{\text{ВРП}} = \sum_{i=1}^k K_i \times W_i \quad (3)$$

де $K_{\text{ВРП}}$ – коефіцієнт виконання регіональної програми;

K – ступінь виконання конкретного завдання (від 0 до 1 для завдань, які фінансуються; 0- ні, 1- так для завдань без фінансування);

W – важливість даної задачі, встановлена експертами;

i – номер завдання.

Середній показник по регіональній програмі відображає наскільки ефективно була виконана регіональна програма. Він розраховується за формулою:

$$K_{\text{СерРП}} = \frac{K_{\text{ОК}} + K_{\text{ВБ}} + K_{\text{ВРП}}}{3} \quad (4)$$

де $K_{\text{СерРП}}$ – середній показник ефективності виконання регіональної програми.

Середній показник по ОДА відображає наскільки ефективно були виконані всі регіональні програми. Його формула:

$$K_{\text{СерОДА}} = \frac{\sum_{i=1}^k K_{\text{СерРП}i}}{k} \quad (5)$$

де $K_{\text{СерОДА}}$ – середній показник ефективності ОДА;

k – кількість регіональних програм.

Загальний Український показник ОДА відображає ефективність роботи місцевих виконавчих органів влади. Він розраховується за формулою:

$$K_{\text{ЗагЕфМОВ}} = \sum_{i=1}^k \frac{K_{\text{СерОДА}i}}{k} \quad (6)$$

де $K_{\text{ЗагЕфМОВ}}$ – загальний Український показник ефективності роботи ОДА;

k – кількість ОДА.

Звичайно ж всі ці дані повинні бути у публічному доступі для громадян. Таким чином останній показник може виступати критерієм, який необхідно порівнювати з еталонним значенням. Завдяки йому можна зрозуміти наскільки ефективно працює місцева виконавча влада.

Список використаних джерел

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

1. Конституція України від 28 червня 1996 року;
2. Закон України «Про місцеві державні адміністрації» від 9 квітня 1999 року;
3. Угода про асоціацію Україна – ЄС;
4. Фінансовий аналіз// <http://subject.com.ua>

УДК 658.14.17

**Спасібов Д.Ю., студент,
Божанова О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України**

НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

Характерною особливістю сучасних умов господарювання є нестабільність зовнішнього оточування. Для того щоб, вижити в умовах фінансової кризи підприємству необхідно перш за все постійно піклуватися про підвищення своєї конкурентоздатності.

Забезпечити чітку роботу системи дозволяє грамотне управління. Процес управління відрізняється складністю функцій і елементів. Система управління виконує такі функції, як планування, організація, регулювання, стимулювання і контроль. Виконання цих функцій здійснюється через прийняття управлінських рішень, що повинні бути своєчасними й обґрунтованими. Визначення стратегії розвитку підприємства і поточне управління тісно пов'язані з величиною і структурою фінансового потенціалу підприємства.

У сучасних соціально-економічних умовах господарювання на підприємствах виникають чинники зовнішнього характеру (високе податкове навантаження, інфляційні процеси, політичні обставини у середині країни і за її межами) та внутрішнього характеру (труднощі зі збутом продукції, нестача оборотних засобів, соціально-психологічний клімат у колективі), які дестабілізують їх діяльність. В наслідок цього набувають актуальності проблеми дослідження теоретичних, методичних і практичних аспектів управління фінансовим потенціалом підприємства; використання прогресивних методів господарського маневрування фінансовими ресурсами підприємства на основі законів ринкової економіки; вдосконалення методів вимірювання й обґрунтування оцінки фінансового потенціалу підприємства. Вирішення цих проблем обумовлює впровадження ефективної системи управління фінансовим потенціалом промислових підприємств, що не можливо без розробки принципово нових підходів до визначення ролі й місця управління фінансовим потенціалом в умовах невизначеності та динамічності зовнішнього економічного середовища

Трактуючи термін «потенціал», як сукупність наявних засобів та можливостей в певній області, та відповідно до проблематики нашого дослідження вважаємо найбільш доречним трактування: фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку [1].

На управління фінансовим потенціалом підприємств впливає їх елементний склад, джерела надходження та фактори впливу на розвиток фінансового потенціалу. Управління фінансовим потенціалом здійснюється на підприємствах з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за таких умов: наявність власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності та фінансової стійкості; можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів; рентабельності вкладеного капіталу; наявності ефективної системи управління фінансами, яка забезпечує прозорість поточного й майбутнього фінансового стану

Фінансовий потенціал у структурі стратегічного потенціалу підприємства відіграє визначальну роль:

- впливає на виробничий потенціал з точки зору вільних фінансових ресурсів, достатності коштів на технологічні інновації;
- впливає на управлінський потенціал через стабільний фінансовий стан для нарощування стратегічного потенціалу, забезпечення прибутковості та рентабельності бізнесу, реалізації ефективних господарських стратегій;
- впливає на ринковий потенціал через фінансові можливості для здійснення маркетингових досліджень, забезпечення гнучкої цінової політики, значної ринкової частки, низьких витрат на збут та доведення продукції до споживача [2].

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення.[3]

Механізм формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства можна розділити на ряд етапів:

- 1) аналіз і виділення з мети підприємства, пріоритетів при формуванні стратегії управління фінансовим потенціалом;
- 2) розробка конкретної мети базуються на:
 - аналізі і прогнозі фінансово-економічного стану зовнішнього середовища;
 - аналізі внутрішнього середовища підприємства;
 - виявленні сильних і слабих сторін, зокрема, сильними сторонами є: стабільний приріст об'єму продажів і прибутковості, додатковий грошовий потік; слабкими сторонами – зниження рентабельності, негативний грошовий потік можливостей – поліпшення структури витрат; загрози – втрата капіталу, інвестованого в дочірні підприємства, ознаки загальноекономічної депресії;
- 3) адаптація до зовнішнього середовища;

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

4) визначення основних напрямів формування, накопичення, розподіли ресурсів, і пошук нових джерел фінансування;

5) формування елементів стратегії управління фінансовим потенціалом (планування і контроль фінансових потоків і ресурсів, організаційно-правове оформлення, вибір фінансових інструментів, аналіз і оцінка фінансових ризиків, формування програми життєдіяльності підприємства, податкове планування);

6) розробка стратегії управління фінансовим потенціалом в конкретних фінансових програмних документах і стратегічних планах;

7) реалізація стратегії управління фінансовим потенціалом;

8) аналіз і контроль стратегії управління фінансовим потенціалом. Використання результатів аналізу для конкретизації стратегічних напрямків розвитку підприємства.

Формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства включає наступні складові:

- стратегічне і тактичне планування;
- організаційно-правове оформлення фінансових потоків;
- контролінг в управлінні фінансово-економічною діяльністю;
- вибір ефективних фінансових інструментів;
- правління фінансовими ризиками;
- податкове планування;
- використання інвестиційних рішень.

Фінансовий потенціал підприємства найбільш повно відображає динамічний стан підприємства, процеси його функціонування й розвитку, а управління фінансовим потенціалом є невід'ємною складовою системи управління підприємством.

Список використаних джерел

1 Паєнко Т.В. Налоговое регулирование в контексте формирования финансового потенциала на предприятии/ Паєнко Т.В. //Бізнес-інформ.- 2009. - №9. - С. 96-98.

2. Пробоїв О.А. Формування та нарощування стратегічного потенціалу підприємства інструментами фінансового інжинірингу, теоретико-методологічні аспекти: монографія/О.А. Пробоїв, [НАН України, інститут економіки промисловості]. - Донецьк: Вид-во «Ноулідж», 2010. – 235 с.

3. Ареф'єва О.В., Харчук Т.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №7. – С. 71-76.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ ПІДПРИЄМСТВА

Зростання фінансової нестабільності світової економіки, що супроводжується високим рівнем невизначеності та ризиків бізнес-середовища, свідчить про нагальну необхідність застосування адекватних дієвих технологій та інструментів менеджменту для забезпечення ефективного процесу управління як на макрорівні – в загальнодержавному масштабі, так і на мікрорівні – на кожному промисловому суб'єкті господарювання, які є ключовим джерелом генерування економічного розвитку України. Тому для успішного вирішення стратегічного завдання щодо стійкого розвитку національної економіки необхідно забезпечити реалізацію комплексного підходу, який передбачає системне цілеспрямоване управління, що збалансовано реалізується на макро- і мікрорівнях вітчизняної економічної системи.

Ключовим аспектом вирішення зазначеної вище актуальної проблеми в мікроекономічному ракурсі є забезпечення успішного управління фінансовою ефективністю господарської діяльності промислових підприємств. У даному зв'язку завдання забезпечення дієвого управління фінансовою рівновагою, яка є важливою та необхідною умовою підвищення фінансової ефективності господарської діяльності промислових підприємств, активізації їх економічного розвитку, набуває не лише актуального значення, а й потребує розробки обґрунтованих управлінських підходів для раціонального вирішення даного завдання.

Над питаннями сутності фінансової рівноваги та процесу її забезпечення працювали такі західні економісти як Ю. Брігхем, Л. Вальрас, Дж. К. Ван Хорн, А. Маршалл, Д. С. Міль, Дж. Фон Нейман, Д. Рікардо, І. Романе, А. Сміт та Ж. Франшон. Також вагомий внесок у дослідження цієї проблеми зробили вітчизняні та російські науковці: М. Абрютіна, І. О. Бланк, М. Д. Білик, А. Грачов, Т. В. Керанчук, Д. С. Молякова, Г. В. Савицька, О. О. Терещенко, Т. Є. Унковська та інші.

Дослідження умов фінансової рівноваги передбачає розгляд трьох її типів: по ліквідності і платоспроможності (майновий підхід), по фінансовій стійкості (функціональний підхід) та ефективності використання власного капіталу. Збалансованість додатного і від'ємного потоків коштів можлива за умови зрівноваженості активів і пасивів за термінами використання і за циклами. Отже, фінансова рівновага активів і пасивів балансу лежить в основі оцінки фінансової стійкості підприємства, його ліквідності й платоспроможності. При аналізі фінансової рівноваги слід враховувати цільове призначення окремих джерел капіталу. Так, довгострокові кредити і позики призначені, як правило, для інвестицій в основні засоби і нематеріальні активи. Короткострокові фінансові зобов'язання використовуються для формування оборотних активів. Власний капітал служить джерелом формування як

необоротних, так і оборотних активів. Тут також має бути досягнуто оптимальних пропорцій у структурі його розподілу [2].

Аналіз структури балансу середніх та малих підприємств України станом на 01.01.2009 – 01.01.2013 рр., засвідчив дуже низьку питому вагу власного капіталу та високу частку позикового капіталу в загальній структурі формування фінансових ресурсів підприємств. Так, на початок 2009 р. частка власного капіталу середніх та малих підприємств становила 10,49 %, а протягом п'яти років знизилася до 9,57 % (– 0,92 %). У той же період спостерігається збільшення питомої ваги поточних зобов'язань: з 74,59 % до 76,21 % (+1,62 %). Загалом, частка довгострокових і поточних зобов'язань на початок 2013 р. у підприємствах становила 89,85 %. Така нерівна структура джерел фінансових ресурсів, що склалася на підприємствах України, свідчить про яскраво виражену диспропорцію між власними та позиковими коштами у формуванні капіталу цих підприємств. В сучасних ринкових умовах співвідношення між власними та позиковими фінансовими ресурсами середніх та малих підприємств становить приблизно як 10 % до 90 % і є далеким від оптимальної структури капіталу, яка б забезпечувала необхідний рівень фінансової стійкості та стабільності даних підприємств.

Протягом досліджуваного періоду малі та середні підприємства в Україні дотримувалися переважно «агресивної стратегії» фінансування своїх активів. Про це свідчить «вертикальна» та «горизонтальна» структура балансу торговельних підприємств: співвідношення між необоротними та оборотними активами; власним і позиковим капіталом (довгостроковим і короткостроковим). Необоротні активи протягом останніх двох років фінансувалися на 64 – 57 % за рахунок власного капіталу, інші 36 – 43 % – за рахунок довгострокових позикових коштів. Оборотні активи фінансувалися виключно за рахунок позикових коштів, як довгострокових, так і короткострокових. Питома вага поточних зобов'язань та короткострокових кредитів у фінансуванні оборотного капіталу підприємств України складала станом на 01.01.2012 – 01.01.2013 рр.: 91,5 – 92,7 % (+1,2 %) [1].

Така неврівноважена структурна політика формування балансу підприємств, що проводилася протягом останніх п'яти років, засвідчила значну недостатність фінансування їх активів за рахунок власного капіталу, наявність значного дефіциту власних фінансових ресурсів, високу залежність від позикового капіталу, що спричинило високий ризик для платоспроможності, фінансової стабільності, ефективності розвитку малих та середніх підприємств України.

Таким чином, фінансова рівновага є важливою складовою забезпечення ефективної діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, яка зумовлює рівень їх фінансової стійкості та платоспроможності на основі формування оптимальної структури капіталу та його ефективного використання. Нагальним на сьогоднішній день є розробка механізму діагностики фінансової рівноваги, що враховує специфічні умови господарювання підприємств окремих галузей, відображує найбільш істотні чинники впливу на фінансово-економічні

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

показники їх діяльності та дозволяє оперативно реагувати на можливі зміни ситуації у поточному періоді й враховувати основні параметри розвитку підприємства на перспективу.

Аналіз фінансової рівноваги підприємства на певну дату дозволяє встановити, наскільки раціонально підприємство керує власними та запозиченими коштами на протязі періоду, який передував цій даті.

Загалом оцінка фінансової рівноваги є складовою системи антикризового фінансового управління підприємством, саме тому доцільно розглядати її в двох аспектах:

- суть першого полягає в тому, що методи аналізу фінансової рівноваги являють собою комплекс профілактичних заходів, спрямованих на попередження настання фінансової кризи як такої: послідовний комплексний аналіз сильних та слабких сторін підприємства, оцінка ризику настання банкрутства, ефективне управління ризиками (виявлення, оцінка та нейтралізація), впровадження системи антикризових попереджувальних заходів;

- другого – в управлінні фінансами, орієнтованому на виведення підприємства з кризи, в тому числі шляхом здійснення санації або реструктуризації суб'єкта господарювання [2].

З позицій інтерпретації фінансової рівноваги підприємства як стану ефективності його господарської діяльності найбільш адекватно даний стан характеризує відношення показників чистого руху коштів за звітний період та фінансового результату господарської діяльності, що об'єктивно відображає наявний ступінь збалансованості надходження економічних вигод та притоку грошових коштів на підприємстві.

$$ФРП = \frac{ЧРК}{ФР_{20}}, \quad (1)$$

де ФРП – коефіцієнт фінансової рівноваги підприємства;

ЧРК – чистий рух коштів за звітний період (р. 3400 ф. № 3);

ФР₂₀ – фінансові результати господарської діяльності підприємства (р. 2350 (2355) ф. № 2) [3].

В процесі оцінки фінансової рівноваги підприємства обов'язково необхідно враховувати ту обставину, що значення показників чистого прибутку та чистого руху грошових коштів за звітний період не можуть бути тотожними.

Ключовою умовою фінансової рівноваги підприємства є досягнення збалансованості між надходженням економічних вигод та притоками грошових коштів на підприємство, про що свідчить наближеність додатних значень показників чистого руху коштів за звітний період (+ ЧРК) та фінансового результату господарської діяльності підприємства (+ ФР_{гд}).

Відношення (1.1) дозволяє оцінити наявний (фактичний) стан фінансової рівноваги підприємств з урахуванням їх рівня збалансованості надходження економічних вигод та припливу грошових коштів. Збалансованим вважається стан фінансової рівноваги, якщо на підприємстві спостерігається наявність позитивного значення чистого прибутку та грошового потоку. Якщо грошовий

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

потік від'ємний, але підприємство отримало позитивне значення чистого прибутку, стан фінансової рівноваги оцінюється, як нестійкий. Якщо ж навпаки підприємство має позитивний грошовий потік, проте не має чистого прибутку за період – це характеризує розбалансований стан фінансової рівноваги досліджуваного підприємства. Й кризовим вважається стан фінансового рівноваги, якщо спостерігається відсутність як чистого прибутку та й грошового потоку за період [3].

Даний підхід до оцінки стану фінансової рівноваги є важливим методичним інструментарієм у системі управління фінансовою рівновагою підприємств, використання якого дає змогу: визначити наявний рівень збалансованості надходження економічних вигод та припливу грошових коштів на підприємстві; комплексно оцінити фінансову результативність господарської діяльності, прибутковість, платоспроможність, фінансову стійкість суб'єкта господарювання; оперативно визначити ключові резерви підвищення фінансової результативності господарської діяльності, досягнення фінансової рівноваги підприємства та забезпечити їх ефективну мобілізацію і реалізацію; діагностувати реальний рівень ефективності управління фінансовою рівновагою підприємства та обґрунтувати основні напрями економічного розвитку суб'єкта господарювання; забезпечити розробку та реалізацію адекватних заходів менеджменту щодо оптимізації стану фінансової рівноваги підприємства в системі забезпечення його стійкого економічного розвитку.

Аналіз поняття «фінансова рівновага підприємства» дозволяє зробити висновок, що вона досягається оптимізацією співвідношення між часткою коштів, що капіталізуються, і тією їх часткою, що спрямовується на споживання, а також узгодження джерел формування та напрямів використання власних фінансових ресурсів, встановлення оптимального співвідношення між внутрішніми та зовнішніми джерелами формування власних фінансових ресурсів, а отже, підтримання належного рівня платоспроможності та ліквідності суб'єкта господарювання, що досягається шляхом відповідної організації руху грошових потоків у часі та просторі шляхом управління грошовими потоками такого суб'єкта господарювання.

Для забезпечення фінансової рівноваги доцільніше всього поділ майна за формою і змістом з виділенням початкової величини, розміру на кінець розглянутого періоду і зміни протягом періоду. В даному випадку можна буде бачити, наскільки приросла чи зменшилася, припустимо, складова майна організації торгівлі в грошовій формі, власна складова капіталу компанії і т.д.

У процесі планування досягається оптимізація грошових потоків, тобто знаходження такого співвідношення між вхідними та вихідними грошовими потоками, між напрямами й умовами залучення та використання грошових коштів, яке дає змогу мінімізувати витрати та максимізувати прибуток.

Сучасні моделі фінансової рівноваги безпосередньо пов'язані з принципами оптимальності, характерні особливості яких закладені у змістовних значеннях понять стійкості, вигідності і справедливості. Відомо

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

багато формальних визначень поняття стійкості, що залежать від специфіки конкретної системи. Їх застосовують для аналізу поведінки системи.

Дослідження методів моделювання, їх оцінка та вибір оптимального визначає мету побудови ефективного механізму фінансової рівноваги.

Список використаних джерел

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

6. Матросова В. О. Фактори впливу на фінансову стійкість підприємств в період кризи / В. О. Матросова, Т. В. Буряк. // Вестник НТУ "ХПИ". – 2010. – №56.

7. Скалюк Р. Управління фінансовою рівновагою промислових підприємств / Р. Скалюк. // Вісник ТНЕУ. – 2013. – №4. – С. 37–43.

УДК 657.372.1

Труш Ю.Т. к.е.н., доц.,
доцент кафедри обліку і аудиту

Лисакова І.М., студентка
Національної металургійної академії України

ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДУ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Для ведення господарської діяльності підприємства використовують основні засоби. В умовах сьогодення, частіше за все вони є власними, оскільки орендні відносини в Україні не набули значного поширення. Підприємства-власники основних засобів, яким належать усі вигоди і ризики пов'язані з ними, згідно з вимогами Податкового Кодексу України [1] та П(С)БО 7 «Основні засоби» [2] мають право нараховувати амортизацію цих основних засобів і відносити її на витрати діяльності.

Метод нарахування амортизації підприємства обирають самостійно, але при цьому вони повинні враховувати очікуваний спосіб отримання економічних вигод від використання основного засобу, вартість якого амортизується. До того ж метод нарахування амортизації повинен відображати очікувану форму споживання майбутніх економічних вигід, втілених в основному засобі. Кожен з методів амортизації, які пропонуються в нормативних документах, має свою математичну модель розрахунків, недоліки та переваги у застосуванні, звідси вплив різних методів нарахування амортизації на фінансовий результат підприємства є різним. Крім того, метод амортизації повинен обиратися з урахуванням цілей і задач, які поставлені власниками і керівництвом підприємства перед обліком, оскільки останній є інструментом збору інформації необхідної для управління та інструментом формування фінансового результату підприємства.

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

Бухгалтери при визначенні методу амортизації частіше за все не замислюються над очікуваним способом отримання економічних вигод від використання об'єкта амортизації, а керівництво не усвідомлює вплив методу амортизації на процеси відтворення основних засобів і формування прибутку. В результаті переважна більшість підприємств України використовує для нарахування амортизації основних засобів прямолінійний метод. Цей метод потребує мінімальних витрат часу, але рівномірне списання вартості є неоправданим в умовах НТП.

Критерій визначення методу амортизації, який обирають бухгалтери (мінімальні витрати часу), не задовольняє вимогам власників підприємства, які більш за все бажають зменшити свої платежі до бюджету, але при цьому мати привабливий фінансовий звіт для отримання позик або інвестицій, і, разом з тим, мати правдиві дані стосовно реального стану їх основних засобів. Зрозуміло, що один метод амортизації не може реалізувати усі побажання власників. Тому, з огляду на наявність декількох облікових систем на підприємстві: фінансова, податкова, управлінська, потрібно надавати рекомендації для визначення методу амортизації для кожної з них.

Дослідження впливу методу амортизації для кожного окремого об'єкта основних засобів на податковий та фінансовий результат підприємства потрібно здійснювати шляхом прямих підрахунків.

Проведемо конкретні розрахунки з нарахування амортизації основного засобу методами, що рекомендовані в [1, 2]. Використання виробничого методу у розрахунках, метою яких є дослідження загального впливу факторів на амортизаційні відрахування, втрачає корисність в зв'язку із тісною залежністю амортизаційних відрахувань від інтенсивності використання основного засобу і можливість викривлення через це загальних висновків. Так, якщо планується рівномірне використання основного засобу впродовж усього строку корисного використання, то розрахунки за виробничим методом будуть збігатися з прямолінійним, якщо ж інтенсивність використання планується такою, що постійно змінюється, то отримані результати і зроблені висновки будуть суттєво відрізнятися від попередніх.

Результати розрахунку суми амортизаційних відрахувань для основного засобу, термін використання якого становить 4 років, первісна вартість - 12 500 грн, ліквідаційна вартість – 1 300 грн, за різними методами наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Розрахунок амортизації основного засобу, грн

Рік	Нарахована амортизація за звітний період	Накопичена амортизація	Залишкова вартість
Прямолінійний метод			
1	2800	2800	9 700
2	2800	5600	6 900
3	2800	8400	4 100
4	2800	11200	1 300
Метод зменшення залишкової вартості			
1	5401,47	5401,47	7098,53

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

2	3067,40	8468,87	4031,13
3	1741,92	10210,79	2289,21
4	989,21	11200,00	1300,00
Метод прискороного зменшення залишкової вартості			
1	6250,00	6250,00	6250,00
2	3125,00	9375,00	3125,00
3	1562,50	10937,50	1562,50
4	262,50	11200,00	1300,00
Кумулятивний метод			
1	4480	4480	8020
2	3360	7840	4660
3	2240	10080	2420
4	1120	11200	1300

Як бачимо різні методи нарахування амортизації дали різні результати, а отже їх вплив на податок на прибуток є різним. Встановимо відхилення суми амортизаційних витрат нарахованих за умови використання на підприємстві методу іншого аніж прямолінійний, який використовується на більшості підприємств України. Результати представимо в таблиці 2.

Таблиця 2

Розрахунок відхилення річних сум амортизації, що нараховані прямолінійним методом, від тих, що нараховані іншими методами

Рік	Абсолютне відхилення (+,-) річних сум амортизації, що нараховані прямолінійним методом і		
	методом зменшення залишкової вартості	методом прискороного зменшення залишкової вартості	кумулятивним методом
1	+2601,47	+3450,00	+1680,00
2	+267,40	+325,00	+560,00
3	-1058,08	-1237,50	-560,00
4	-1810,79	-2537,50	-1680,00
Разом	0,00	0,00	0,00

Результати розрахунків слід віднести на податок на прибуток для встановлення тимчасової податкової економії. При ставці податку на прибуток 19% різниця в сумі сплаченого податку за умови використання на підприємстві методу іншого аніж прямолінійний можна визначити шляхом помноження сум з таблиці 2 на ставку 0,19. Результати розрахунків надані в таблиці 3.

Таблиця 3

Різниця в податку на прибуток при ставці 19%

Рік	Економія (+) або перевитрата (-) на податку на прибуток, що нарахований прямолінійним методом і іншим методом		
	зменшення залишкової вартості	прискороного зменшення залишкової вартості	кумулятивним
1	+494,28	+655,50	+319,20
2	+50,81	+61,75	+106,40
3	-201,03	-235,13	-106,40
4	-344,05	-482,13	-319,20
Разом	0,00	0,00	0,00

З таблиці 3 видно, що економія виникає в перші роки використання основного засобу, а в інші має місце перевищення суми податку до сплати. Остаточо визначити вигоди сьогодення від застосування кожного з

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

розглянутих методів амортизації можливо шляхом нарощення (Н) або дисконтування (Д) грошових потоків, що виконано в таблиці 4, оскільки, як відомо, кошти втрачають свою вартість у часі. Ставка нарощення і дисконтування прийнята на рівні 24%, що відповідає середньо ринковій ставці за депозитними операціями.

За результатами дисконтування і нарощення найбільша економія з податку на прибуток визначена за методом прискореного зменшення залишкової вартості: при нарощенні 708,11 грн за 4 роки, а при дисконтуванні 241,54 грн за 4 роки. Трохи менша сума економії визначена за методом зменшення залишкової вартості, потім кумулятивним методом, а за прямолінійним методом економія прийнята на початку розрахунків, такою, що дорівнює нулю, оскільки саме цей метод використовують підприємства. Таким чином бухгалтер підприємства керуючись своїм бажанням мінімізувати працезатрати при нарахуванні амортизації обрав для підприємства найменш вдалий з точки зору податкових платежів метод нарахування амортизації.

Таблиця 4

Різниця сплаченого податку елімінована від впливу часового фактора при ставці відсотку 24 %

Рік	Абсолютне відхилення (+,-) річних сум податку на прибуток, що нарахований прямолінійним методом і іншим методом					
	зменшення залишкової вартості		прискореного зменшення залишкової вартості		кумулятивним	
	Н	Д	Н	Д	Н	Д
1	+1168,58	+398,61	+1549,74	+528,63	+754,66	+257,42
2	+96,87	+33,04	+117,73	+40,16	+202,86	+69,20
3	-309,11	-105,44	-361,53	-123,32	-163,60	-55,81
4	-426,62	-145,52	-597,84	-203,93	-395,81	-135,01
Разом	+529,72	+180,69	+708,11	+241,54	+398,11	+135,80

Списання вартості основного засобу найповільніше відбувається за прямолінійним методом. Тому для збільшення фінансового результату початкових років використання основних засобів пропонуємо саме його використання.

В управлінському обліку для забезпечення найбільш повної відповідності суми нарахованої амортизації вигодам, отриманим в результаті їх використання, рекомендується визначити (планувати) інтенсивність використання в момент введення в експлуатацію і застосовувати для нарахування амортизації виробничий метод, оскільки навіть від модернізації будівлі вигоди максимальні в перші роки введення в експлуатацію, а в подальшому виникають незадоволення від стану будівлі, який погіршується.

Для отримання економії на податку на прибуток найкраще себе зарекомендував метод прискореного зменшення залишкової вартості, який доцільно використовувати в податковому обліку. Разом з тим, для визначення методу нарахування амортизації конкретного основного засобу потрібно проводити наведені в дослідженні розрахунки, оскільки методи нарахування амортизації є чутливими до змін ліквідаційної вартості та строку корисного

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

використання. А за умови застосування виробничого методу результати розрахунків можуть бути не передбаченими.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України зі змінами [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF5H901V.html.
2. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 зі змінами [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

УДК 338.246

Чернишов В.В., аспірант
викладач кафедри фінансів,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ В МАШИНОБУДІВНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

На сьогодні у науково-прикладних дослідженнях і економічному аналізі господарської діяльності економічних суб'єктів застосовується широке коло методик експрес-аналізу стану підприємства, в основі яких – співставлення абсолютних та відносних показників. Тому в практичній діяльності перед фінансовими аналітиками і управлінцями промислових підприємств постає складна задача вибору методики проведення оцінки стану підприємства, яка б об'єктивно відображала тенденції господарської діяльності й реальну фінансово-економічну ситуацію.

У розвинутих економіках світу галузь машинобудування, як правило, визначає експортний потенціал країни і забезпечує до 40% усього експорту. В Україні дана галузь посідає чільне місце в економіці країни, проте світова економічна криза призвела до значного збільшення частки збиткових підприємств у машинобудуванні: на кінець 2010 р. – 37,6% [1, с. 25].

Сучасний машинобудівний комплекс України розвивається у рамках "Концепції Загальнодержавної Цільової програми розвитку промисловості України на період до 2020 р." [1, с. 43-48]. Відповідно до цієї програми передбачається збільшення індексу промислової продукції на 2 – 2,2 % щороку, збільшення частки інноваційної продукції в обсязі виробництва промислової продукції до 50 % та збільшення частки промислових підприємств, що проводять інноваційну діяльність до 25 %.

Структура сучасного машинобудівного комплексу має чотири складові відповідно до КВЕД- 2010 р.: виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів; виробництво машин і

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

устаткування, не віднесених до інших угруповань; виробництво електричного устаткування; виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (рис. 1.).

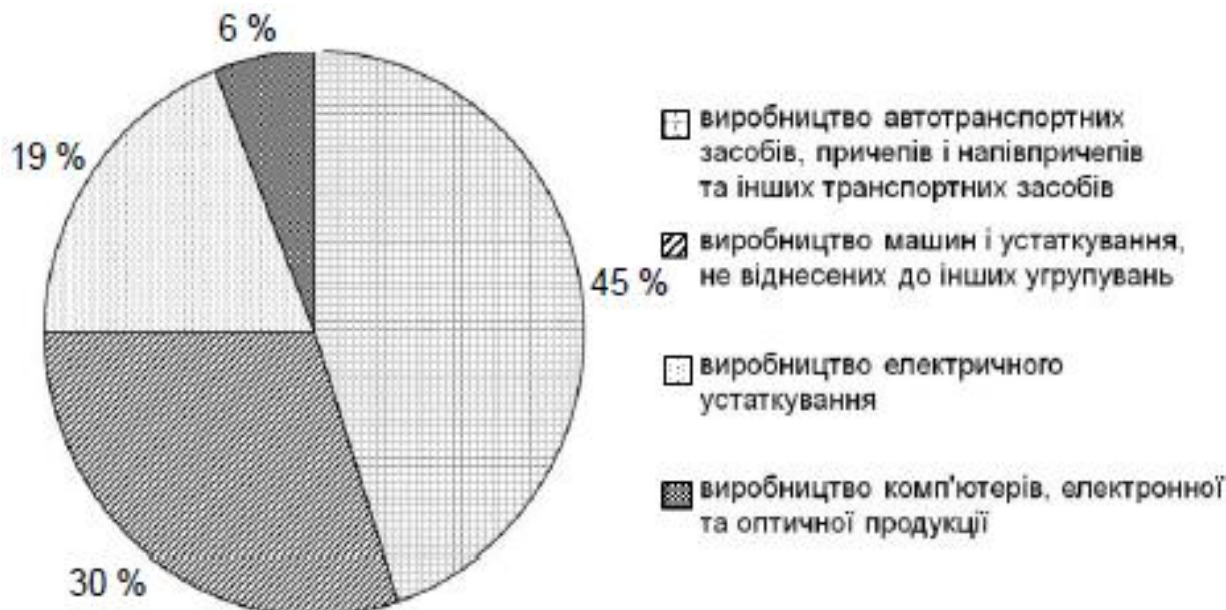


Рис. 1. Структура машинобудування за обсягом реалізованої промислової продукції за 2013 р., %

Основними показниками, які характеризують машинобудівну галузь, є індекс промислової продукції та обсяг реалізованої продукції. Динаміка індексів продукції машинобудування та промисловості (рис. 2.).

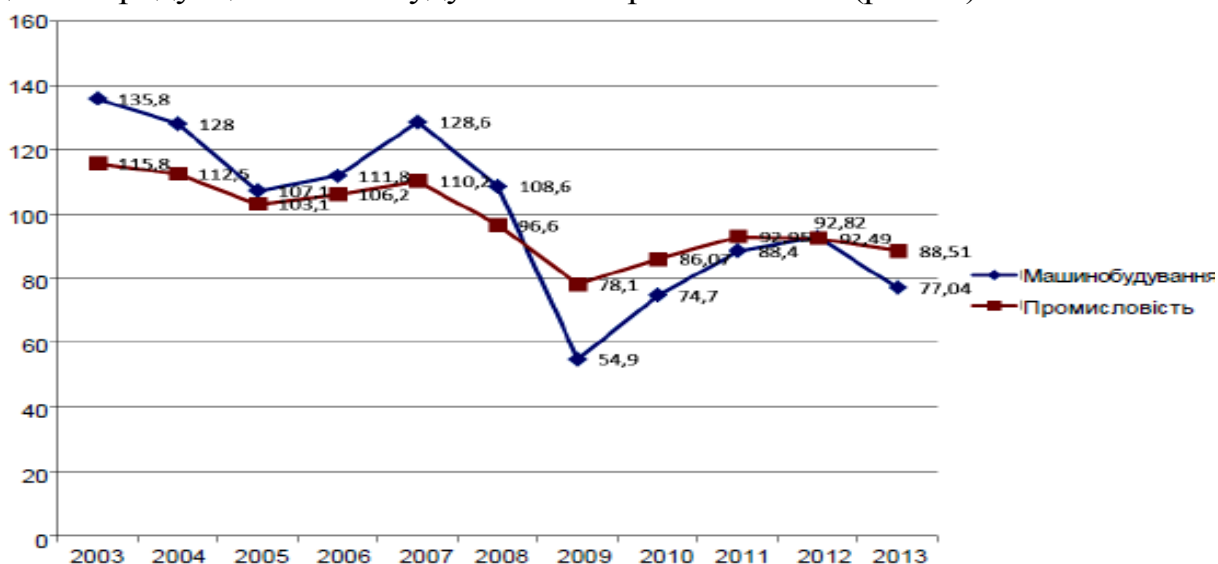


Рис. 2. Індекси промислової продукції України за 2003 – 2013 рр.

На рис. 2. видно, що індекси продукції машинобудування з 2003 до 2008 рр. перевищують загальні індекси промисловості, а це свідчить про більш

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

високі темпи зростання вітчизняної галузі машинобудування, ніж промисловості взагалі. Починаючи з 2009 р. спостерігається різке зниження індексів продукції машинобудування, що обумовлене економічною кризою у 2008 р. Економічна криза відобразилась на подальший розвиток дослідженої галузі таким чином, що станом на 2013 р. індекс продукції машинобудування нижчий, ніж загальний на промисловості. Мінімальне значення індексу промислової продукції машинобудування спостерігається у 2009 р. – 54,9 %, а у промисловості – 78,1 %, тобто зменшення обсягів виробництва і реалізації продукції у машинобудуванні було майже вдвічі більшим, ніж у промисловості.

Наступним важливим економічним показником, що характеризує стан машинобудування є обсяг реалізації продукції машинобудування, динаміка якого за 2003 – 2013 рр. подана на рис. 3.

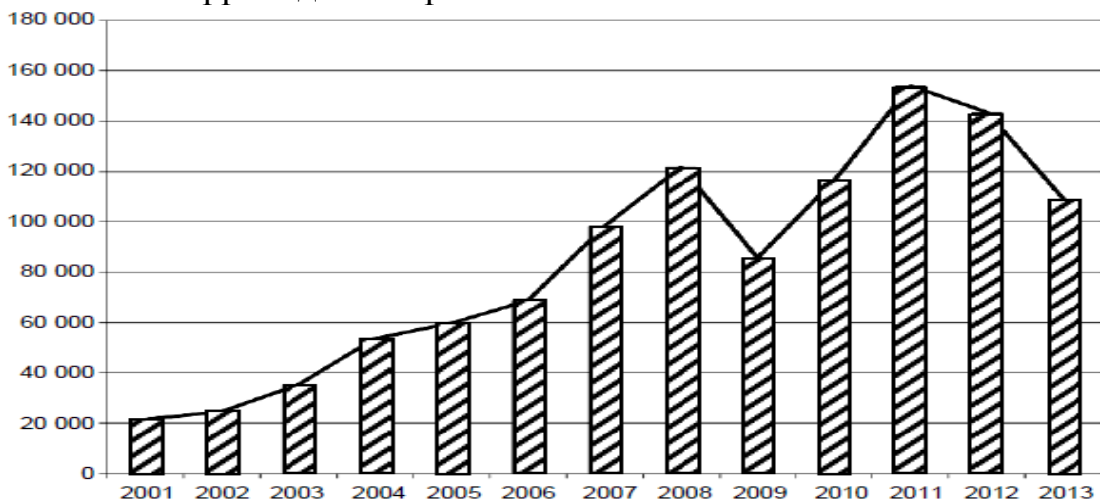


Рис. 3. Обсяг реалізованої продукції машинобудування України в 2001 – 2013 роках, млн. грн.

Побудований графік на рис. 3. свідчить про постійне зростання обсягів реалізованої машинобудівної продукції за період 2001 – 2008 рр. та 2009 – 2011 рр. А спад спостерігається у 2008 – 2009 рр. та 2011 – 2013 рр. Це обумовлено загальними кризовими явищами, які відбувалися в світовій та вітчизняній економіці.

Розраховані дані у таблиці свідчать про те, що з 2001 року обсяг реалізованої продукції машинобудування України за дванадцять років збільшився у 5 разів – це видно за базисним темпом зростання. У всіх розрахованих показниках знову аутсайдером є 2009 р. після кризи. Порівняно з 2008 р. обсяг реалізованої продукції машинобудування скоротився майже на 30 %. В останні роки теж спостерігається спад обсягів машинобудівної продукції, що пов'язано з повільним розвитком інноваційних технологій у галузі та поганою підтримкою машинобудівних підприємств з боку держави.

Розраховані дані у таблиці свідчать про те, що з 2001 року обсяг реалізованої продукції машинобудування України за дванадцять років збільшився у 5 разів – це видно за базисним темпом зростання.

Таблиця 1

**Показники динаміки обсягу реалізованої продукції
машинобудування України в 2001 – 2013 рр., млн. грн. [2, 3]**

Роки	Обсяги реалізованої машинобудівної продукції, млн. грн.	Абсолютний приріст		Гр, %		Гпр, %	
		базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий
2001	21523,1	–	–	100,00	100,00	–	–
2002	24492,2	2969,1	2969,10	113,79	113,79	13,79	13,79
2003	35133,1	13610	10640,90	163,23	143,45	63,2	43,45
2004	53569,3	32046,2	18436,20	248,89	152,48	148,89	52,48
2005	59668,1	38145	6098,80	277,23	111,38	177,23	11,38
2006	68730,6	47207,5	9062,50	319,33	115,19	219,33	15,19
2007	98339,9	76816,8	29609,30	456,90	143,08	356,90	43,08
2008	121780,4	100257,3	23440,50	565,81	123,84	465,81	23,84
2009	85833	64309,9	-35947,40	398,79	70,48	298,79	-29,52
2010	116348,5	94825,4	30515,50	540,58	135,55	440,58	35,55
2011	154 184,9	132661,8	37 836,40	716,37	132,52	616,37	32,52
2012	143 533,1	122010	-10651,80	666,88	93,09	566,88	-6,91
2013	109 021,2	87 498,1	-34 511,90	506,53	75,96 %	406,53	-24,04

У всіх розрахованих показниках знову аутсайдером є 2009 р. після кризи. Порівняно з 2008 р. обсяг реалізованої продукції машинобудування скоротився майже на 30 %. В останні роки теж спостерігається спад обсягів машинобудівної продукції, що пов'язано з повільним розвитком інноваційних технологій у галузі та поганою підтримкою машинобудівних підприємств з боку держави.

На теперішній час Україна зіткнулася із можливими значними перебоями у торгівлі з Росією у зв'язку із нинішньою політичною напруженістю. Сектор машинобудування є найбільш залежним від російського ринку збуту серед всіх секторів економіки України, експортуючи 32% випущеної продукції до Росії.

Слід зазначити, що сектор машинобудування є основним компонентом більшої за розміром переробної промисловості, внесок якого до валової доданої вартості у переробній промисловості становить 25% і, в свою чергу, біля 3,5% до валового внутрішнього продукту України. Він складається з шести підгалузей. 51% продукції виробляється трьома підгалуззями, пов'язаними з сектором транспорту, а саме залізничним, авіаційним/суднобудівним та автотранспортним машинобудуванням. Виробництво машин та устаткування загального призначення, а також виробництво електричного устаткування також є відносно великими підгалуззями машинобудування, внесок яких до загального випуску сектору машинобудування становить 27% та 16%, відповідно. Можливість в значній мірі втратити доступ на російський ринок може досить важко вразити сектор, особливо через низьку диверсифікацію експорту та продуктивність в більшості підгалузей. Продуктивність праці в машинобудуванні складає лише дві третини від аналогічного середнього показника по країні, що свідчить про дефіцит капіталу і технологій.

Список використаних джерел

1. Дікань В. Л. *Машинобудівний комплекс України: підручник* / В. Л. Дікань, В. І. Савчук. – К. : Знання, 2009. – 310 с.

2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.

3. Офіційний сайт державної служби зайнятості. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index>.

УДК 334.78

Шабанов Д. І., аспірант
кафедри політичної економії,
Національна металургійна академія України

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ У РОЗВИТКУ АКЦІОНЕРНИХ ВІДНОСИН

Сучасна Україна переживає складний процес трансформації централізованої економіки в напрямку соціально-орієнтованого розвитку, в основі якого лежать плюралізм форм власності, ринковий тип зв'язків між господарюючими суб'єктами й формування соціальної відповідальності бізнесу. Світова практика показує, що в сучасній економіці розвинених країн займає провідне місце акціонерна власність, як найбільш відповідним реаліям сучасного великого виробництва й потенційно здатної розв'язувати конфлікт між працею й капіталом через різні форми спільного володіння акціями акціонерного товариства.

У той же час безроздільне панування акціонерної власності призводить до того, що діяльність найманих менеджерів стає фактично безконтрольною й вони одержують можливість дбати лише про свої особисті інтереси на шкоду інтересам акціонерів – працювати з низькою віддачею, невиправдано завищувати власну винагороду, уплутуватися в амбіційні збиткові проекти, узурпувати право на прийняття рішень і розпоряджатися чужим капіталом за власним розсудом.

В Україні в результаті проведення курсу ринкових реформ і ваучерних, а потім грошових приватизацій сформувалися приватні підприємства, засновані на акціонерній власності, що привело до встановлення приватного контролю над виробничими підприємствами.

Для України характерна концентрована система акціонерної власності, що існує й у країнах Європи. Це означає переважаючий тип контролю домінуючого власника, що безпосередньо приймає участь у керуванні, і жорстко контролюючий найманий менеджмент. Міноритарні акціонери в більшості відсторонені від участі в керуванні. Міноритарні акціонери провідних компаній у певних ситуаціях виражають незгоду дивідендній політиці, що проводиться головним акціонером або менеджментом, реструктуризації бізнесу в цілому, планам виконання нової емісії акцій,

продажу певних профільних або непрофільних активів, великих операцій, асоціюючи такі дії зі створенням загрози своєму інвестиційному бізнесу. А також легальні дії – PR-акції, надання позовів, подача скарг у компетентні державні органи, "тиск аналітикою" при цьому не обов'язково спрямовані на досягнення реальної мети, а скоріше за все, активний протест, який демонструють акціонери проти фінансової політики, що проводиться акціонерним товариством, що в свою чергу дає умови для розвитку фінансово-економічних проблем в акціонерних відносинах.

Безпосереднім мотивом виникнення конфлікту служить прагнення кожного учасника акціонерних відносин максимізувати власну вигоду. Виходячи із класичних подань про те, що в основі кожного конфлікту лежать протиріччя, можливо вважати, що корпоративні конфлікти породжені протиріччями, закладеними в самій суті корпорації, у специфічних ознаках цих організацій.

Виникнення корпоративних протирічч безпосередньо зв'язано із зіткненням інтересів різних категорій учасників таких відносин:

- на етапі створення акціонерного товариства – інтересів засновників;
- у процесі функціонування акціонерного товариства – інтересів акціонерного товариства, що діє в особі його органів або уповноважених на ведення справ суспільства учасників і інтересів останніх, інтересів окремих учасників і їхніх груп;
- на етапі припинення діяльності акціонерного товариства шляхом ліквідації і реорганізації.

Всі проблеми корпоративних протирічч у теоретичному аспекті цікаві насамперед тим, що в них чітко проглядається природа акціонерної власності, що не дуже ретельно приховує в собі протиріччя між власністю на акцію як сертифікат участі в реальному бізнесі й власністю на акцію як певні права керування акціонерним товариством. Права керування, у цьому випадку віднесені законом до компетенції найвищого органа керування акціонерного товариства (загальних зборів акціонерів), стають для готового йти на конфлікт (або тверду позицію, рівносильну конфлікту) інвестора самодостатньою цінністю. Саме через придбання фактично монопольних прав прийняття стратегічних рішень розвитку акціонерного товариства, у числі яких і формування ради директорів, призначення одноособового виконавчого органа, досягається прагматична мета участі в реальному інвестиційному проекті – одержати спекулятивну маржу, монополізувати дохід функціонуючого акціонерного товариства або максимізувати доходи інших, перетворивши першу на "резервні потужності". Такі акціонерні цінності як розрахунок на одержання «справедливих» дивідендів і терпляче очікування курсової різниці в реальному бізнесі-проектуванні даного інвестора є лише як пропагандистська установка, що незначно поліпшує фірмову репутацію конфліктного інвестора.

Таким чином, протиріччя акціонерної власності проявляється у формі, що безпосередньо виражає його сутність. Розкривається як протиріччя між абсолютним по своїй природі, не обмеженим внутрішніми стримуючими

причинами, прагненням «грошового капіталіста» до домінування в одержанні доходу від участі в реальному бізнес-проекті, з одного боку, і з іншого – як протиріччя, які проявляється через компромісну природу акціонерної власності, як право на права керування компанією з боку «колективного капіталіста» стримуючі причини мотивом спільного підприємництва.

Рух функціонального протиріччя акціонерної форми власності виявляється насамперед у конкуруванні мотивів, якими керується мажоритарний акціонер на засіданнях ради директорів і на загальних зборах акціонерів, коли постановляє рішення про оголошення дивідендів за певний період фінансового року, так і нормативно закріплюючи вектори своєї дивідендної політики, порівнюючи при цьому переваги благ сьогоднішніх (максимізація фонду дивідендів) і благ майбутніх (капіталізація прибутку в основних засобах і відповідне йому очікування курсової різниці). Інше протиріччя полягає у різнонаправленому тиску на менеджмент, з одного боку, мажоритарного акціонера, не готового через свою інвестиційну мотивацію брати участь у дуже тривалих проєктах і схильного взагалі не показувати в балансі чистий прибуток (що можливо тільки за допомогою виконавчих органів), з іншого боку – міноритарного акціонера, зацікавленого в оголошенні дивідендів по звичайних акціях на «справедливому» рівні (за господарсько-аналітичними канонами й кон'юнктурними обставинами). Дане протиріччя служить джерелом багатьох корпоративних конфліктів.

Одну із провідних ролей повинно зіграти впровадження в Україні ефективних механізмів попередження й рішення корпоративних протиріч, урегулювання на рівні закону відносин власності акціонерів, висновків і виконання акціонерних угод, відповідальність осіб, які контролюють підприємство. Визначення механізмів реалізації прав акціонерів є чіткою основою для формування ефективної системи їхнього захисту, що є важливим чинником розвитку суспільства в умовах національної економіки.

Список використаних джерел

1. Вінник О.М. До проблеми корпоративних конфліктів. Університетські наукові записки. – 2012. – №1 (41). – С. 407-415.
2. Жукова Л.М. Економічний зміст конфліктів корпоративного сектору та особливості їх розв'язання в умовах ринкової трансформації [Електронний ресурс] // "Ефективна економіка". – 2012. – №6. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
3. Шабанов Д.І. Протиріччя корпоративних відносин та шляхи їх вирішення в національній економіці // «Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка». Вип. 8 (4). – 2014. – С. 162-170.

Шатохін А. Л., аспірант
кафедри економіки промисловості,
Національна металургійна академія України

РОЛЬ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СКЛАДОВИХ В ОЦІНЦІ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Необхідність вирішення проблем, з якими зіткнулися вітчизняні суб'єкти господарювання внаслідок впливу економічної та політичної кризи, зробило оцінку та забезпечення економічної безпеки як ніколи актуальним питаннями. У зв'язку з цим перед топ - менеджерами виникла необхідність перегляду існуючих принципів і підходів до оцінки економічної безпеки та їх вдосконалення з урахуванням різних факторів впливу, які висувають сучасні умови господарювання. Прийняття оперативних та результативних управлінських рішень залежить від використання сучасних інструментів оцінки рівня економічної безпеки, ефективність яких, в більшій мірі, обумовлюється набором її функціональних складових.

Необхідність вивчення питань, пов'язаних з обґрунтуванням складу функціональних елементів економічної безпеки підприємства, висвітлюються в працях таких вчених, як Арєф'єва О., Кузенко Т., Бандурка О., Гусєв В., Грунін О., Грунін С., Іващенко П., Ілляшенко С., Ковальов Д., Сухорукова Т., Олейников Е. та інші. Аналіз досягнень цих науковців у вирішенні теоретичних і практичних проблем, пов'язаних з формуванням функціональних складових економічної безпеки підприємства, дозволяє виділити невирішені питання і визначити подальший вектор наукових досліджень. Так, наприклад, залишаються протиріччя щодо трактування самої категорії «економічна безпека» та методик її оцінки, що в свою чергу, породжує необхідність ретельного аналізу питань щодо формування функціональних складових економічної безпеки підприємства. Тут, зокрема, мова йде про пошук нового підходу до розуміння складових безпеки, який би дозволяв збагнути глибинну сутність понять та відкривав би перед науковцями нові аспекти проблеми і варіанти її вирішення.

Економічна безпека підприємства є досить складною багатовекторною системою, яка характеризується сукупністю якісних та кількісних показників, від аналізу яких залежить спроможність управління підприємства ефективно уникати можливі загрози і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього та внутрішнього середовища. З метою досягнення найбільш максимально рівня економічної безпеки підприємству слід проводити роботу із забезпечення безпеки основних функціональних складових.

Функціональні складові економічної безпеки підприємства – це сукупність основних напрямів його економічної безпеки, що істотно відрізняються один від одного за своїм змістом [1]. Враховуючи неоднозначність думок науковців щодо трактування самої категорії

«економічна безпека», виникає необхідність виділити та проаналізувати функціональні складові економічної безпеки підприємства за їх змістом та сутністю. Критичний аналіз літературних джерел свідчить про те, що більшість вчених часто виділяють наступні основні складові: фінансова; техніко - технологічна; кадрова і інтелектуальна; політико-правова; інформаційна; екологічна та ін. [2, 3 та ін.]. Кожна з цих складових повинна розглядатися у взаємозв'язку з іншими для забезпечення комплексної безпеки підприємства. Наведені складові безпеки підприємства характеризується власним змістом, набором функціональних критеріїв і способами забезпечення. Розглянемо детальніше кожен зі складових.

1. Фінансова складова вважається найбільш наглядною щодо стану економічної безпеки та ефективної діяльності підприємства. На неї звертається найбільша увага та наголошується на її пріоритетності перед іншими. Так, наприклад, Бланк І.А. [4] віддає провідну роль фінансовій складовій в загальній системі економічної безпеки підприємства. Дослідник визначає такі основні положення складової: фінансова діяльність продукує основну форму ресурсного забезпечення реалізації економічної стратегії підприємства; операції, пов'язані з фінансовою діяльністю підприємства, мають стабільний характер; фінансова діяльність відіграє пріоритетну роль у забезпеченні стабілізації економічного розвитку підприємства в цілому; фінансові ризики за своїми негативними наслідками належать до категорії найнебезпечніших.

2. Вчені економісти в техніко - технологічній складовій акцентують свою увагу на забезпеченні технологічної незалежності і досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу підприємства; відповідності чи порівнянні застосовуваних на підприємстві техніко - технологічних характеристик світовим зразкам. Слід також зазначити, що вибір еталону порівняння зі світовими зразками здійснюється індивідуально для конкретного підприємства.

3. Кадрова та інтелектуальна складові є найбільш вразливою ланкою безпеки підприємства. Пояснюється це тим, що управління та прийняття оперативних господарських рішень здійснюється вищим керівництвом, від професійності яких залежить результативність та ефективність функціонування. В наукових джерелах погляди вчених зійшлися у направленості кадрової складової, яка полягає в забезпеченні інтелектуально-кваліфікаційного рівня працівників, впровадженні заходів щодо організації системи управління персоналом, навчання та підвищення мотивації та ін.

4. Аналіз літературних джерел показав, що інформаційна складова характеризується рівнем захищеності інформаційного середовища від внутрішніх та зовнішніх загроз, своєчасним наданням якісної інформації про діяльність контрагентів, захистом інформаційного забезпечення наукової, виробничо-комерційної і маркетингової діяльності підприємства тощо. Відмітити, що необхідність та важливість даної складової зазначають німецькі економісти Мюллендорф Р. і Карренбауер М.: «Останнім часом стало

зрозуміло, що внаслідок посилення конкуренції, ускладнення операційних процесів та необхідності максимально швидко задовольняти запити суб'єктів ринкового середовища і для малих і для середніх компаній все більш актуальною стає проблема отримання інформації, яка об'єктивно та оперативно відображає господарську ситуацію» [5, с. 14].

5. Суб'єкти господарської діяльності, здійснюючи виробничу діяльність, не зацікавлені в інвестуванні заходів щодо екологічності виробництва, адже наслідком цього є додаткові витрати. В таких умовах, питанням екологічної складової відводять вагому роль. Разом з тим, як відзначають багато спеціалістів, ефективність процесу забезпечення екологічної складової полягає в тому, що витрати на впровадження екологічних заходів повинні компенсувати штрафні санкції, а в перспективі навіть приносити додатковий дохід за рахунок входження на нові ринки товарів інших держав з більш жорсткими нормами екологічності продукції.

6. Політико-правова складова знайшла досить широке відображення в наукових роботах. Більшість авторів відзначають основну її сутність в направленні забезпечення правової захищеності як підприємства, так і його працівників в межах чинного законодавства, захисті комерційної таємниці від промислово-економічного шпигунства, дотриманні норм патентного права та норм законодавства взагалі. Необхідно відмітити, що своєчасний аналіз правових та політичних аспектів дозволяє підвищити ефективність прийнятих управлінських рішень щодо моделі поведінки підприємства.

Варто зазначити, що Ілляшенко М. наголошує на необхідність розгляду також інтерфейсної складової. Науковець відзначає, що вона характеризує надійність взаємодії з економічними контрагентами. Загрозу цій складовій економічної безпеки підприємства становлять можливі непередбачені зміни чи ризики умов взаємодії з економічними контрагентами [3].

Таким чином, проведений аналіз та узагальнення точок зору вчених-економістів щодо розуміння складових економічної безпеки дозволяють обґрунтувати принципово важливі моменти, з урахуванням яких повинні формуватися складові безпеки, на підставі яких в подальшому буде проводитися оцінка рівня економічної безпеки підприємства.

Таким чином, проблеми управління економічною діяльністю підприємства в частині забезпечення його економічної безпеки потребують необхідності в застосуванні сучасних методів оцінки та діагностики її рівня. Подальше дослідження та критичний аналіз питань пов'язаних с формуванням функціональних складових дозволить вирішити ряд завдань, пов'язаних з прийняттям правильних управлінських рішень, проведенням оцінки рівня економічної безпеки підприємства та виявленням негативних факторів розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища.

Список використаних джерел

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

1. Экономическая безопасность : учебник [под ред. Е.А. Олейникова] – М.: издательство «Экзамен» , 2004 – 768с.

2. Нагорна І. І. Організаційно-економічний механізм у забезпеченні стійкої економічної безпеки промислових підприємств [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 - Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / І.І. Нагорна. – Одеса 2008. – 22 с.

3. Ілляшенко С.М. Економічний ризик : навч. посібник / С.М.Ілляшенко.– 2 вид., доп. і перероб.– К.: Центр навчальної літератури, 2004.– 220с.

4. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А.Бланк. – К.: Эльга,Ника-Центр, 2004. – 784с.

5. Мюллендорф Р. Производственный учет: снижение и контроль издержек. Обеспечение их рациональной структуры / Р. Мюллендорф, М. Карренбауэр. — [пер. с нем. М. И. Корсакова]. — М. : ЗАО «ФБК-ПРЕСС», 1996. — 160 с.

УДК330.15

Трофимчук І.Л., студентка
Малюк О.С. к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки промисловості
Національна металургійна академія

РОЗРОБКА ТА ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ЗНИЖЕННЯ ЕНЕРГОЄМНОСТІ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ»

Трофимчук І.Л., керівник доц. Малюк О.С.
Національна металургійна академія України

Енергоємність продукції – це показник, що характеризує рівень витрат паливно-енергетичних ресурсів на одиницю виробленого продукту Для енергозбереження характерна висока економічна ефективність. Витрати на тонну умовного палива, отриманого за рахунок енергозбереження, у кілька разів менші за витрати на його видобуток чи купівлю. Розробка заходів щодо зниження енергоємності виробництва продукції та перехід на сучасні енергозберігаючі технології є актуальними для енергоємних підприємств

До таких заходів в умовах ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» належить проект, що передбачає у придбанні нової правильної машини в ТПЦ-3.

Правильні машини призначені для згинання труб у холодному стані з оправкою (дорном) і без неї методом намотування труби на згинальний ролик мінімальним радіусом згину 1,5 діаметра труби, максимальний радіус згину 500 мм. Машини мають дві робочі швидкості, що дозволяє більш раціонально вибирати режими згинання різних труб, причому зворотний хід механізмів завжди здійснюється на підвищеній швидкості. Машини оснащені трьохпозиційним приладом установки кутів згину. Опціонально може бути встановлений шестипозиційний прилад. Наявність в машинах штанги з

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

переставними упорами дозволяє проводити послідовні згини без попередньої розмітки труб по довжині. При згинанні з оправкою (дорном) еліпсність труби на вигнутому ділянці становить не більше 5%. До машини додається комплект роликів і дорнів, що забезпечують згинання труб різних діаметрів. Опціонально передбачено виготовлення спеціального інструменту гнучкого дорна, що дозволяє виробляти згинання прямокутних, квадратних, еліптичних і тонкостінних труб (товщина стінки не менше 1 мм), труб з легованих і кольорових металів, кутника, швелера та інших профілів. Простота і надійність конструкції механічного приводу легкість в обслуговуванні забезпечують ефективність застосування машини при згинанні труб як великим, так і дрібними партіями.

Правильна машина, яка знаходиться в ТПЦ-3, призначена для редагування труб в холодному стані з вуглецевих, легованих і підшипникових сталей. Розміри виправлювальних труб: від ф50x5мм до ф130x22мм, мінімальна довжина труб 3000 мм.

В даний час в ТПЦ-3 правильна машина «7x1200» не забезпечує повноцінну обробку зазначених видів труб. Відсутня можливість правити труби з легованих марок стали, наприклад, Р-110; виключається можливість правити труби діаметром менш 76 мм. Нестабільний процес правки призводить до появи браку на трубах за ознакою «-D», «спіральна кривизна».

Машина не має індикації, відсутня можливість налаштування машини на новий розмір труб, відсутні механізми регулювання валків; останній ремонт машини був проведений в 2003 р. У таблиці 3.1. наведемо характеристику нової та старої правильної машини.

Таблиця 1 – Порівняльний аналіз правильних машин ПМ3428 та ПМ1057

Найменування параметрів	Од.вим.	Величини	
		Новий верстат ПМ3428	Старий верстат ПМ1057
Найбільші розміри згинальної труби:	мм.		
- зовнішній діаметр		650	500
- товщина стінки		5	8
Найменший діаметр труби, що звивається	мм.	25	75
З застосуванням спец. інструменту найменший діаметр труби, що звивається	мм.	15	50
Внутрішній радіус згинального інструменту (D-діаметр вигину труби)	мм.	1,5*D - 720	1,5*D - 120
Відстань від осі центру згинального ролика до місця перевищення кінця оправки	мм.	3000	2500
Кут повороту згинального інструменту	град.	210	140
Частота обертання інструменту згинального	об/хв.	2,5;5	1,5;3
Потужність електродвигуна	КВт/год	7,2	16,9
Габаритні розміри в плані:	мм.	3485	4955
- зліва – направо			
- спереду – назад		1370	2750
Висота над рівнем підлоги	мм.	1355	1275
Вага верстата	кг.	1250	475

Секція 4. Фінансово-економічні проблеми управління розвитком промисловості

Як бачимо з наведеної таблиці, запропонована нова правильна машина ПМ3428 має на суттєво кращі параметри роботи ніж стара правильна машина ПМ1057. Зокрема слід відзначити менші витрати електроенергії на роботу нової правильної машини ПМ3428. З порівняльної аналітичної таблиці 4.1. бачимо, що потужність електродвигуна нової правильної машини ПМ3428 на 9,7 кВт (16,9 кВт – 7,2 кВт), або на 57,4% менше, ніж у старій правильної машини ПМ1057. Сума річної економії лише тільки на зменшенні енерговитрат становитиме:

Сума економії електроенергії = $9,7 * 95,42 * 365 * 0,8 * 24 = 64\ 864$ грн.,

Високий показник економії електроенергії доводить, що зниження енергоемності продукції позитивно відобразиться на загальних результатах діяльності ВАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ».

Список використаних джерел

1. Астахов В. П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством. – М.:, 2009. – 80 с.
2. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. – М., 2008. – 414 с.
3. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация. Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 348 с.
4. Бланк И. А. Управление прибылью. – К.: „Ника – центр”, 2001. – 544 с.

СЕКЦІЯ 5

РИЗИКИ ТА БЕЗПЕКА В ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 363.04.01

Прохорова В. В. д.е.н., професор
завідувач кафедри ЕОДСГ, УПА
Черепня Г. М.
здобувач, УПА

АНАЛІТИКО-ІНСТРУМЕНТАЛЬНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з причин наявності збиткових підприємств, великої кількості банкрутів можна вважати недосконалу систему управління ризиками. Це, головним чином, пов'язано зі швидкою зміною кон'юнктури фінансового ринку країни, розширенням сфери фінансових відносин і появою нових аналітико-інструментальних технологій та інструментів. У даних умовах машинобудівні підприємства повинні своєчасно ідентифікувати і правильно оцінювати ступінь ризику, ефективно управляти ним з метою обмеження його негативного впливу та мінімізації обсягів фінансових втрат.

Технологія є багатоскладовою категорією, що відображається різноманітним визначенням даного поняття. Аналітико-інструментальна технологія визначається як комплекс дій, який пов'язано із використанням аналітичних та інструментальних основ, що забезпечує існування та вдосконалення технології.

Дана технологія включає п'ять етапів. Вибір прийомів управління та впливу на ризики складається із вибору прийомів розв'язання і прийомів зниження ступеня ризиків, що було виявлено. Головний принцип, якого слід дотримуватися на цьому етапі управління, зводиться до мінімізації витрат на втілення обраного курсу дій без шкоди з точки зору якості реалізації обраної стратегії. Завершальним та не менш актуальним етапом визначення стану ризиків. Це зумовлене тим, що обставини функціонування будь якого суб'єкту господарювання постійно змінюються: виникають нові види ризиків, або нові відомості про існуючі види, удосконалюються процеси цього стану.

Можна сказати, що становлення ефективних ринкових відносин вимагає від машинобудівних підприємств негайного втілення аналітично-інструментальної технології управління ризиками, як ключового фактору

успіху. Чим раніше підприємства будуть вводити технологію управління ризиками тим більш ймовірно для них опинитися на голову вище своїх конкурентів. Слід зазначити, що час і ресурси, витрачені на впровадження технології оцінювання ризиків, дуже сильно відрізняються для передових і відстаючих підприємств. Провідні підприємства роблять інвестиції в управління ризиками, дієві для оптимізації їх ризикового профілю, тоді як відстаючі підприємства хоч і намагаються управляти ризиками, проте за відсутності технології перетворюється на безперервну боротьбу з кризами, що настають одна за одною.

Детальний аналіз ризику і розроблення заходів, що зменшують його негативні наслідки до прийняттого рівня, як правило, дозволяють проводити високо ризиковані господарські заходи, фактично ризикуючи настільки малим, наскільки це прийнятно або допустимо для машинобудівного підприємства.

Одним з етапів аналітико-інструментальної технології оцінювання ризиків підприємства є розрахунок інтегрального показника. В нашому випадку необхідно забезпечити більш високу точність оцінок для кожного аналізованого року, тому перевагу варто віддати класичному алгоритму.

У цьому випадку інтегральний показник буде характеризувати рівень наближення кожного варіанта ефективного (Парето-оптимального) рішення до еталонного (ідеального) варіанта, що має максимальні значення цільових функцій, розраховані на основі одноцільових моделей.

Реалізація всього комплексу прийнятих управлінських рішень щодо управління ризиками на аналітико-інструментальних засадах дозволить машинобудівним підприємствам досягти поставленої цілі і переміститися в зону з меншим рівнем ризику, тобто необхідно перейти до наступальних оперативних заходів, а при необхідності – до стратегічних заходів, коректуючи рішення в залежності від станів ризику. При прийнятті управлінських рішень необхідно чітко виділити, які ресурси й у якій кількості для цього будуть потрібні і які значення запланованих показників необхідно досягти. Так само слід закріпити виконання окремих заходів за відповідними функціональними підрозділами підприємства, установити чіткі терміни закінчення робіт і призначити відповідальних за їх виконання.

При виборі стратегії управління ризиком машинобудівних підприємств на аналітико-інструментальних засадах доцільно керуватися наступним:

– при значеннях показників рентабельності, платоспроможності і фінансової стійкості, що набагато нижчі за граничні або близькі до нуля, варто використовувати стратегію скорочення. При цьому відбувається скорочення обсягів виробництва нерентабельної продукції, ліквідація нерентабельних і неефективних підрозділів і ін. [9];

– при значеннях досліджуваних показників, які нижче за нормативні, необхідно застосовувати стратегію обмеженого росту. Дана стратегія рекомендується у випадках, коли на машинобудівному підприємстві стабілізувався випуск продукції, що має стійкий попит і є прибутковою. Тому підприємство може незначно нарощувати обсяги вже освоєної продукції,

подбавши про ринки збуту. При цьому ризик неодержання прибутку мінімальний [8];

– при високих значеннях показників, коли підприємство знаходиться в зоні стійкої роботи, доцільно використовувати стратегію зростання. При здійсненні даної стратегії забезпечується приріст обсягів товарної продукції за рахунок: відновлення і модернізації устаткування, впровадження прогресивної технології, поліпшення якості продукції, удосконалення організації виробництва і праці, раціоналізації обслуговування робочих місць, скорочення простоїв і втрат робочого часу [9];

– найбільш ефективною є стратегія анти-ризикованості, узгоджена з вже адаптованою структурою, яка дозволяє досягти максимальної паралельності аналітико-інструментальних робіт та здійснити зміни в обмежений термін [8-9].

Отже, якісний аналіз полягає в оцінці умов виникнення ризиків і визначенні їхнього впливу на діяльність підприємства. Саме тому, було побудовано аналітико-інструментальну технологію оцінювання ризиків підприємства, задача якої в чисельному вимірі впливу факторів ризику на ефективність функціонування машинобудівних підприємств.

Список використаних джерел

1. Диба М. І. Сутність та види фінансових ризиків у системі ризик – менеджменту підприємства / М. І. Диба // Економіка і держава. – 2007, № 8. – С. 56-64.
2. Ніколайчук М. В. Оптимізація процесу оцінки ризиків сучасного підприємства / М. В. Ніколайчук // Фінанси України. – 2007, № 3. – С. 132-137.
3. Мисак Н. В. Стратегічні аспекти досягнення фінансової стійкості підприємства / Н. В. Мисак // Науковий вісник. – 2005, № 15. – С. 168-171.
4. Некрасова А. В. Управління фінансовими ризиками в Україні в сучасних умовах / А. В. Некрасова // Фінанси України. – 2006, № 7. – С. 89-93.
5. Кім Г. Ю. Фінансові ризики в системі фінансово-економічної безпеки / Г. Ю. Кім // Фінанси України. – 2008, № 5. – С. 101-106.
6. Приймак І. М. Управління ризиком втрати фінансової стійкості підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища / І. М. Приймак // Формування ринкової економіки України. – 2009, № 19. – с 413 – 419.
7. Прут М. О. Основні методи оцінки рівня фінансового ризику / М. О. Прут // Ринок праці та зайнятість населення. – 2010, № 2. – С. 202-206.
8. Фесюк М. О. Аналіз фінансових ризиків в системі управління підприємством / М. О. Фесюк, В. Л. Фесюк // Фінанси України. – 2009, № 3. – С. 78-82.
9. Підлісна О.А. Оцінка ризиків: проблема вибору методик / О.А. Підлісна, Ю.В. Тюленева // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2005. – Вип. 209, т. 4. – С. 967-974.

УДК 338:658

Бандоріна Л.М., к.е.н., доцент,
завідувач кафедри економічної інформатики,
Національна металургійна академія України

КОНЦЕПЦІЯ КОМПЛЕКСНОГО ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ВПРОВАДЖЕННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Головна проблема оцінювання ризиків полягає в тому, що події, які відбуваються на ринку комп'ютерних технологій, а також у бізнес-областях підприємства, що впроваджує інформаційно-інтелектуальні технології (ІТ), часто не мають властивості стійкої повторюваності та однорідності [1, 2]. У багатьох наукових працях детально висвітлюються питання ризикології, тобто якісного та кількісного аналізу ризику, система його кількісних показників, основні засади моделювання та управління ризиком.

З погляду комплексності оцінки ризику пропонується приклад застосування класичної логіки Л. Заде [3] до оцінки можливих ризиків і визначення доцільності ухвалення рішення відносно ІТ.

Однією зі складових ризику прийняття рішень відносно ІТ є фінансова нестійкість підприємства. Про неї свідчать:

- різке зменшення коштів на рахунках (у той же час, збільшення коштів може свідчити про відсутність подальших капіталовкладень);
- збільшення дебіторської заборгованості (різке зниження також говорить про труднощі зі збутом, якщо супроводжується зростанням запасів готової продукції);
- старіння дебіторських рахунків;
- розбалансування дебіторської й кредиторської заборгованості;
- зниження обсягів продажів (несприятливим може виявитися й різке збільшення обсягів продажів, тому що в цьому випадку банкрутство може наступити в результаті наступного розбалансування боргів, якщо піде непередумане збільшення закупівель, капітальних витрат; крім того, зростання обсягів продажів може свідчити про скидання продукції перед ліквідацією підприємства).
- змушені зупинки, а також порушення виробничо-технологічного процесу;
- надмірна залежність фінансових результатів від якогось одного конкретного проекту, типу встаткування, виду активів й ін.;
- зайва ставка на прогнозовану успішність і прибутковість нового проекту;
- неефективні довгострокові угоди.

Якщо для досліджуваного підприємства відзначається наявність таких характеристик, можна дати експертний висновок про несприятливі тенденції розвитку й можливості високого ступеня ризику ухвалення рішення відносно ІТ.

Ризик, що виникає при ухваленні рішення про впровадження інформаційно-інтелектуальних технологій — це погроза того, що підприємець (підприємство, фірма) понесе втрати більші, ніж передбачено бізнес-планом, або одержить прибутки (позитивні результати) не відповідні тим, на які він розраховував.

Внаслідок ухвалення рішення щодо впровадження інформаційно-інтелектуальних технологій, підприємство може опинитися в одному з наступних станів:

SP_1 – «Гранично низький ступінь досягнення мети»;

SP_2 – «Низький ступінь досягнення мети»;

SP_3 – «Середній ступінь досягнення мети»;

SP_4 – «Високий ступінь досягнення мети»;

SP_5 – «Гранично високий ступінь досягнення мети».

Відповідній множині SP повна множина ступенів ризику ухвалення рішення відносно ІТ SR розбивається на 5 підмножин:

SR_1 - підмножина «Зона катастрофічного ризику» ;

SR_2 - підмножина «Зона критичного ризику»;

SR_3 - підмножина «Зона високого ризику»;

SR_4 - підмножина «Зона припустимого ризику»;

SR_5 - підмножина «Зона незначного ризику».

Тут і далі припускаємо, що показник SR приймає значення від нуля до одиниці по визначенню.

Для показників ефективності прийнятого рішення відносно ІТ X_i повна множина його значень U_i розбивається на п'ять підмножин:

U_{i1} - підмножина «Дуже низький рівень показника X_i »,

U_{i2} - підмножина «Низький рівень показника X_i »,

U_{i3} - підмножина «Середній рівень показника X_i »,

U_{i4} - підмножина «Високий рівень показника X_i »,

U_{i5} - підмножина «Дуже високий рівень показника X_i ».

Причому тут і далі за замовчуванням припускаємо, що високий рівень окремого показника X_i зв'язаний зі зниженням ступеня ризику прийняття рішення відносно ІТ. Якщо для даного показника спостерігається *протилежна* тенденція, то в аналізі його варто замінити іншим.

Виконується додаткова умова відповідності множин U , SP й SR наступного виду: якщо всі показники в ході аналізу володіють, відповідно до класифікації, рівнем підмножини U_{ij} , то стан підприємства кваліфікується як SP_j , а ступінь ризику прийняття рішення – як SR_j . Виконання цієї умови впливає, з одного боку, на правильну кількісну класифікацію рівнів показників і на правильне визначення рівня значимості показника в системі оцінки.

Побудуємо набір факторів $X = \{X_i\}$ загальним числом n , які, на думку експерта-аналітика, з одного боку, впливають на оцінку ризику, а, з іншого боку, оцінюють ефективність ІТ. Для кожного виду ризику формується окремий набір факторів. Наприклад, ризик банкрутства може аналізуватися за допомогою фінансових показників, що характеризують платоспроможність компанії в короткостроковому періоді і її здатність витримувати швидкоплинні зміни в ринковій кон'юнктурі й бізнес-середовищі:

X_1 – коефіцієнт абсолютної ліквідності (відношення суми коштів до короткострокових пасивів);

X_2 – коефіцієнт проміжної ліквідності (відношення суми коштів і дебіторської заборгованості до короткострокових пасивів);

X_3 – рентабельність усього капіталу (відношення чистого прибутку до середнього за період вартості активів).

Зіставимо кожному факторові X_i рівень його значимості й побудуємо класифікацію поточного значення sr показника ступеня ризику SR як критерію розбивки цієї множини на підмножини, де μ_s – рівень належності носія sr нечіткій підмножині U_s , s — кількість підмножин, $s=1\dots5$.

Вузлові точки класифікатора ступеня ризику повинні бути інвертовані щодо вузлових точок класифікатора рівня показників, тобто для функції належності μ_5 вузлова точка приймає значення 0,1; для функції належності μ_1 вузлова точка приймає значення 0,9.

Визначення вузлових точок класифікатора ступеня ризику може бути виконано за формулою:

$$\alpha_s = 0,9 - 0,2(s - 1),$$

де s – індекс якісного рівня п'ятирівневого класифікатора ступеня оцінної впевненості.

Результуюча оцінка ризику визначається як середньозважене по всіх факторах, що беруть участь в оцінці, з одного боку, і по всіх якісних рівнях цих факторів, з іншого боку:

$$sr = \sum_{i=1}^n (\lambda_i \sum_{s=1}^5 \alpha_s \mu_{is}),$$

де α_s – вузлові точки класифікатора ступеня ризику; λ_i – вагомий коефіцієнт значимості i -го фактора ризику; $\mu_{i,s}$ – значення функції належності s -го якісного рівня щодо поточного значення i -го фактора.

Після класифікації отриманого значення ступеня ризику, висновок про ступінь ризику прийнятого рішення конкретним підприємством відносно ІТ здобуває лінгвістичну форму. Ступінь ризику приймає значення від 0 до 1 і кожен інвестор, виходячи зі своїх інвестиційних переваг, може класифікувати значення sr , виділивши для себе відрізок неприйнятних значень ризику.

При здійсненні комплексної оцінки ефективності впровадження ІТ можливий варіант, коли ризикова складова не зводиться з агрегованим фактором ефективності (по інших аспектах ефективності) до одного показника, а спостерігається очікуваний розвиток ІТ-пректу одночасно по двох агрегованих факторах: ефективності й ризику. Така якісна двовимірна динаміка

може бути відображена на матриці «ефективність-ризик» розмірністю $s_e \times s_p$, де s_e й s_p — кількість рівнів класифікації ефективності й ризику.

Таким чином, використання теорії нечітких множин надає реальну можливість оцінки ризику впровадження інформаційно-інтелектуальних технологій, що базується на самостійному формуванні набору факторів ризику, які беруть участь в оцінці, їхніх ваг, і на погоджуванні ряду окремих факторів у єдиний комплексний показник. Запропонований підхід допоможе не формувати крапкові імовірнісні оцінки, а задавати розрахунковий інтервал значень оцінюваних факторів ризику, що у свою чергу підвищує ступінь обґрунтованості такої оцінки і дає змогу оцінити всі явні й неявні фактори ризику впровадження ІТ, зв'язані не тільки зі збитками, але й з можливістю відхилення від цілей, заради яких приймалося рішення. Результати такої оцінки можуть бути використані для підтримки процесу прийняття рішення відносно доцільності інформаційно-інтелектуальних технологій.

Список використаних джерел

1. Вітлінський В.В. та ін. Економічний ризик: ігрові моделі. Навчальний посібник / Вітлінський В.В., Верченко П.І., Сігал А.В., Наконечний Я.С. За ред. д-ра екон. наук, проф. В.В.Вітлінського. - К.:КНЕУ, 2002. — 446с.
2. Вітлінський В.В. Оцінка інвестиційних проектів з урахуванням ризику.- К.: КДЕУ, 1995. — 14 с.
3. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений. – М.: Мир, 1976.

УДК 363.04.01

Божанова О.В. к.е.н, доцент
доцент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України

АНАЛІТИЧНА ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні економічні умови несуть в собі ризикгосподарської діяльності промислового підприємства. Навіть у найбільш сприятливих економічних умовах для будь-якого підприємства завжди зберігається можливість настання кризових явищ. Така можливість асоціюється з ризиком. Ризик властивий будь-якій сфері людської діяльності, що пов'язано з безліччю умов факторів, що впливають на позитивний результат прийнятих людських рішень.

Фінансова діяльність промислового підприємства у всіх її формах пов'язана з численними ризиками, ступінь впливу яких на результати цієї діяльності промислового підприємства досить висока. Ризики, супутні фінансовій діяльності промислового підприємства, виділяються в особливу

групу ризиків, які носять назву фінансові ризики. Фінансові ризики грають найбільш значущу роль у загальному портфелі підприємницьких ризиків промислового підприємства.

Зростання ступеня впливу фінансових ризиків не тільки на результати фінансової діяльності промислового підприємства, але і в цілому на результати виробничо-господарської діяльності пов'язано з швидкою мінливістю економічної ситуації та кон'юнктури фінансового ринку, розширенням сфери фінансових відносин фірми, появою нових для вітчизняних промислових підприємств фінансових технологій та іншими факторами [1].

Отже, фінансовий ризик є невід'ємною рисою діяльності промислового підприємства і потребує зосередження уваги з боку управлінців.

Метою управління фінансовим ризиком є зниження втрат, пов'язаних з даним ризиком до мінімуму. Втрати можуть бути оцінені в грошовому вираженні, оцінюються також кроки щодо їх запобігання. Існує чотири методи управління ризиком: скасування, запобігання, страхування та поглинання. При виборі конкретного методу управління фінансовим ризиком фінансовий менеджер повинен виходити з таких принципів:

- не ризикувати більше, ніж це може дозволити власний капітал;
- не ризикувати багатом зарди малого;
- передбачати наслідки ризику.

Для зниження ступеня ризику застосовуються різні прийоми. Найбільш поширеними є: диверсифікація; придбання додаткової інформації про вибір і результати; лімітування; самострахування; страхування; страхування від валютних ризиків; хеджування; набуття контролю над діяльністю пов'язаних областей; облік і оцінка частки використання специфічних фондів підприємства в її загальних фондах та ін. [2].

На сьогодні виділяють п'ять основних областей фінансового ризику будь-якого промислового підприємства.

- безризикова область – здійсненні операції підприємство нічим не ризикує;
- область мінімального ризику – в результаті здійснення операції промислове підприємство ризикує частиною або всією величиною чистого прибутку;
- область підвищеного ризику – промислове підприємство ризикує тим, що в гіршому випадку зробить покриття всіх витрат, а в кращому – одержить прибуток набагато менше розрахункового рівня;
- область критичного ризику – промислове підприємство ризикує не лише не отримати прибуток, але і недоотримати передбаченого доходу і буде вимушене витрати відшкодувати за рахунок прибутку минулого періоду;
- область неприпустимого (катастрофічного) ризику – діяльність промислового підприємства як правило призводить до банкрутства.

Найважливіше значення для ефективного управління фінансовими ризиками має адекватна інформаційне забезпечення. Воно включає широкий спектр різних видів ділової інформації: статистичної,

економічної, комерційної, фінансової, юридичної, технічної т.д. Наявність надійної та актуальної інформації дозволяє швидко приймати управлінські рішення, що впливають на зниження ризиків і збільшення прибутку. Належне інформаційне забезпечення його ефективного використання при проведенні ризикових операцій зводить до мінімуму ймовірність збитку і втрат [3].

Системою оцінки фінансових ризиків промислового підприємства є сукупність обраних управлінцями заходів, що спрямовані на досягнення поставленої мети управління фінансовим ризиком і допомагає зосередити зусилля і ресурси на найбільш оптимальних варіантах рішення.

Оцінка рівня ризику є одним з найважливіших етапів ризик-менеджменту, так як для управління ризиком його необхідно насамперед проаналізувати й оцінити. Джерелами інформації, призначеної для оцінки ризику є:

- бухгалтерська звітність підприємства.
- організаційна структура і штатний розклад підприємства.
- карти технологічних потоків (техніко-виробничі ризики);
- договори і контракти (ділові і юридичні ризики);
- собівартість виробництва продукції.
- фінансово-виробничі плани підприємства.

Оцінку фінансового ризику як правило проводять у два етапи: якісну і кількісну.

Завданням якісної оцінки фінансового ризику є виявлення джерел і причин при яких виникає ризик, а саме: визначення потенційних зон ризику; виявлення супутніх ризиків, прогнозування практичних вигод і можливих негативних наслідків прояви виявлених фінансових ризиків.

Метою якісної оцінки фінансового ризику є виявлення основних видів ризиків, що впливають на фінансовий результат діяльності підприємства. Перевага такого підходу полягає в тому, що вже на якісному етапі оцінки управлінець може наочно оцінити ступінь ризикованості за кількісним складом ризиків і вже на цьому етапі відмовитися від втілення в життя певного управлінського рішення.

Підсумкові результати якісної оцінки фінансового ризику, в свою чергу, служать вихідною інформацією для проведення кількісної оцінки, тобто оцінюються тільки ті фінансові ризики, які присутні при здійсненні конкретної операції.

На другому етапі оцінки фінансового ризику проводиться кількісна оцінка. Кількісна оцінка фінансового ризику - це визначення конкретного розміру грошового збитку окремих підвидів фінансового ризику та фінансового ризику в сукупності. Також на цьому етапі виявляється можливий збиток дається вартісна оцінка від прояву ризику, після чого розробляється система заходів, що дають можливість запобігти втрат.

Для проведення кількісної оцінки фінансового ризику використовують інструментарій теорії ймовірностей, математичної статистики, теорії

дослідження операцій. Найбільш поширеними методами кількісної оцінки фінансового ризику промислового підприємства є статистичні, аналітичні, метод експертних оцінок, метод аналогів [4].

У випадку, коли рівень фінансового ризику можна оцінити кількісно, вибір управлінського рішення має базуватися на наступних критеріях:

- 1) максимізація фінансового результату;
- 2) оптимальна імовірність фінансового результату;
- 3) оптимальна варіація фінансового результату;
- 4) оптимальне поєднання вигоди і ризику.

Політика управління фінансовими ризиками являє собою частину загальної стратегії промислового підприємства, яка полягає у розробці системи аналітичних заходів, що дає змогу нейтралізувати можливі негативні наслідки фінансових ризиків.

Для удосконалення методів управління фінансовими ризиками промислових підприємств необхідно здійснювати постійний моніторинг аналітичної інформації, ретельно слідкувати за виконанням політики управління.

Аналітична політика управління фінансовими ризиками промислових підприємств повинна враховувати:

- фінансову ідеологію, що відображається в обраній фінансовій політиці промислового підприємства;
- основні види фінансових ризиків;
- групування видів ризиків за ступенем ймовірності їх виникнення та можливого розміру втрат;
- проект бюджету по нейтралізації фінансових ризиків з розрахунком ефективності втрат;
- розроблені заходи щодо нейтралізації фінансових ризиків;

Список використаних джерел:

1. Божанова О.В. Організаційні аспекти оцінки фінансових ризиків промислового підприємства / О.В. Божанова // Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». Випуск №2. Грудень 2014 <http://www.global-national.in.ua>

2. Сплетугов А.Н., Дюжиков М.В. Страхование: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 264 с.

3. Кабанов, А. В. Основные способы минимизации финансовых рисков /А. В. Кабанов. //Юрист. -2006. - № 10. - С. 15 - 23

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Характерною особливістю ринкової економіки України є надмірна динамічність її зовнішнього середовища зі зниженням доступності ресурсів і загостренням конкуренції, що продукує тенденції до скорочення часу, який має бути витраченим на процес прийняття і виконання управлінських рішень.

Актуальність вивчення ризиків є однією з передумов успішного функціонування будь-якого підприємства та його спроможністю керувати у певних макроекономічних умовах власними ризиками.

Аналіз економічної літератури, присвяченої проблемі ризику, показує, що серед дослідників відсутня єдина думка відносно визначення поняття "ризик".

Категорію "ризик" розглядали представники різних економічних теорій: класичної політекономії (Дж. Мілль, Н. У. Сеніор), теорії граничної корисності (А. Маршалл, А. Пігу), "Кейсіанська теорія ризику" (Дж. Кейнс), теорії економічного розвитку (Й. Шумпетер), теорії ігор (О. Морґінштерн) і ін.

Фінансовий ризик – це складна економічна категорія, пов'язана із здійсненням господарської діяльності. Тому фінансові ризики підприємства вкрай різноманітні, мають бути систематизовані та детально проаналізовані.

Фінансові ризики можуть бути пов'язані з купівельною спроможністю грошей (інфляційні, дефляційні, валютні, ризик ліквідності), ризики, пов'язані з вкладенням капіталу (інвестиційні), ризики втраченої вигоди, ризики зниження прибутковості (процентні, кредитні), ризики прямих фінансових втрат (біржові, селективні, ризики банкрутства). Найбільш вдалим вважається підхід, де ризики спочатку поділяються за сферою виникнення на зовнішні та внутрішні, а уже в розрізі даних двох груп здійснюється розподіл конкретних видів ризиків за відповідними факторами. Такий підхід підтримують професори Б. Мільнер і Ф. Льюїс, науковці Подольчак Н. Ю., Лопатовський В. Г. [1].

Основою для багатовимірної класифікації фінансових ризиків служать наступні ознаки: види, об'єкти, інструменти, джерела виникнення, рівні, можливості передбачення, фінансові втрати, наслідки, можливості страхування і комплексність дослідження.

Українським важливим етапом аналізу ризику є його оцінка. Мета оцінки ризику полягає у визначенні його кількісних атестації, тобто вірогідності настання несприятливих подій і можливого розміру збитку.

Незалежно від походження і суті ризику, найголовнішою метою будь-якого бізнесу є отримання доходу на вкладений капітал. Тому економічний захист компаній полягає в прогнозуванні рівня додаткових витрат, оцінці тяжкості можливого збитку, використанні усього фінансового механізму для ліквідації загрози ризику або його наслідків.

Методи та інструменти управління видами фінансового ризику відображені в роботах таких вітчизняних вчених, як І.Т. Балабанов, І.А. Бланк, В.М. Гранатуров, Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер, В.В. Ковальов, М. Лапуст,

Є.С. Стоянова, Е.А. Уткіна, Н.В. Хохлова, та ін. Використовувані при ухваленні рішень в умовах ризику методи значною мірою залежать від розміру підприємства, специфіки його господарської діяльності, рівня організації управлінських служб, стратегії досягнення поставлених цілей і, врешті-решт, від кожної конкретної ризикової ситуації.

На основі узагальнення літературних джерел можна зробити висновок, що найефективнішим вважається комплексний метод оцінки фінансових ризиків, який включає у себе: аналіз статистичних даних за несприятливими подіями у минулому, теоретичний аналіз структури причинно-наслідкових зв'язків процесів та експертний підхід [2].

Нинішній стан економіки країни спонукає підприємства до вкрай обачного ведення бізнесу, тому необхідно розглянути фактори, які викликають найістотніший ризик і найбільшу вірогідність настання при розробці і реалізації будь-яких проектів.

Специфіка діяльності вітчизняних підприємств пов'язана з тим, що ризики тут суттєвіші та мають більшу невизначеність, а їх прогнозування на майбутні періоди необґрунтовані та сумнівні. Тому саме час має найбільше значення, а, отже, виникає проблема при визначенні ставки дисконтування.

У більшості випадків учені приходять до висновку, що методики обґрунтування ставки дисконту залежать від величини підприємства, виду галузі, джерел фінансування проекту, а також стабільності економіки країни. Найбільш поширеними методами розрахунку ставки дисконтування є: метод оцінки капітальних активів (САРМ), модель середньозваженої вартості капіталу (WACC) і метод кумулятивної побудови (ССМ). У числі доданків ставки дисконту міститься премія за ризик, значення якої, як правило, не обґрунтовується, а приймається апріорі виходячи з думок експертів.

В Україні використання цих методів призводить до абсолютно різних результатів через сумнівний стан економіки. Ціна власного капіталу зазвичай не відповідає ринковому рівню доходності, а ціна запозиченого викривлена через пільговий характер надання кредиту. Визначення безризикової ставки і середньої ставки доходності також викликають сумніви, а експертні оцінки через суб'єктивізм мають широкий діапазон коливання. Тому жоден з методів обґрунтування ставки дисконтування для вітчизняних підприємств не є досконалим і потребує вдосконалення.

Серед досліджень з метою встановлення оптимальної ставки дисконтування вчені переконані, що при розрахунку ставки доцільно враховувати рівень інфляції, який призводить до постійного коригування норми дисконту впродовж життєвого циклу проекту, оскільки в реальній економіці України темпи інфляції є швидкоплинними та не залишаються однаковими впродовж тривалого періоду часу [3]. Нестійкість темпів інфляції пов'язана з додатковим інфляційним ризиком, і тому зачіпає неабиякою мірою інтереси усіх суб'єктів підприємництва. Якщо інфляція є непрогнозованою, її темпи істотно змінюються рік від року.

Системний облік інфляції здійснюється коригуванням підсумкових грошових потоків та їх коливання, що істотно з точки зору опрацювання фінансової схеми проекту. Існує два аспекти, в яких рекомендується розглядати вплив інфляції на показники фінансової ефективності, зокрема, вплив на показники проекту в реальному і номінальному вираженні.

Реальна норма відсотка трактується як чинник, що впливає на величину пропорції заощаджень та розміри попиту, як параметр, величина якого визначається співвідношенням між пропозицією та попитом на заощадження. Збільшення норми відсотка стимулює зменшення заощаджень і водночас стимулює кредит (збільшує попит). А зростання попиту на заощадження є чинником, що стимулює зростання норми відсотка. Спад попиту є чинником, що її зменшує. У зворотному напрямі діє зростання пропозиції заощаджень – воно приводить до зниження норми відсотка. Номінальна норма відсотка – це та норма, згідно з якою кредитор отримує винагороду за представлені ним фонди (винагорода за утримання від теперішнього споживання).

Таким чином, інфляційні процеси позначаються на фактичній ефективності інвестицій, в зв'язку з чим чинник інфляції обов'язково слід враховувати при аналізі і виборі проектів капіталовкладень.

Діяльність підприємств на валютних ринках, що полягає в управлінні активами і пасивами в іноземній валюті, пов'язана з валютними ризиками (елемент ринкового ризику), які виникають у зв'язку з використанням різних валют. Під валютним ризиком розуміють можливість одержання грошових збитків або зменшення вартості капіталу внаслідок несприятливих змін валютних курсів між моментами придбання і продажу позицій у валюті.

Об'єктивною основою валютного ризику є те, що в довгостроковому плані валютні курси залежать від економічного становища різних країн, а в короткостроковому - від рішень державних органів з економічних питань, спекулятивних операцій, чуток і очікувань, політичних подій і, нарешті, від неправильних рішень дилерів.

Внутрішнім методом запобігання ризику у зовнішньоторговельній діяльності підприємства є форфетування – кредитування експорту шляхом випуску комерційних векселів або інших боргових зобов'язань за зовнішньоторговельними угодами.

Форфетування як форму трансформації комерційного кредиту використовують тоді, коли покупець не має відповідних грошових ресурсів для оплати великої партії товару, а експортер не може відкласти отримання грошей на майбутнє. Але під час використання цього методу можуть виникати додаткові ризики – ризик дефолту з боку уряду країни походження імпортера, ризик оголошення мораторію на платежі за кордон, зумовлений політичними або іншими обставинами, адміністративні ризики у зв'язку з наявністю деяких відмінностей у валютному законодавстві країн тощо.

До зовнішніх методів зниження валютного ризику належить створення ефективної програми проведення спеціальних фінансових операцій – хеджування – це компенсаційні дії на валютному ринку з використанням

відповідного інструментарію для мінімізації втрат від валютних коливань. По суті, це перенесення ризикової позиції на ринку готівки, яка пов'язана з валютним курсом або відсотковою ставкою, на іншого учасника ринку, який відкриває економічно пов'язану з нею позицію у тій самій валюті на ринку фінансових ф'ючерсів (цей підхід був розроблений у США).

Важливим у сучасних умовах є й підвищення рівня прозорості системи валютного регулювання в Україні. Нечіткість цілей і завдань грошово-кредитної та валютної політики на перспективу, а також часті зміни норм відповідного законодавства значно ускладнюють планування суб'єктами підприємницької діяльності їхньої ділової активності.

Створення чинної системи валютного регулювання в Україні неможливе без глибокого вивчення теоретичних аспектів, досвіду інших держав світу, наявної в країні практики, а також перспектив розвитку цієї системи. Саме такий підхід дасть змогу Україні розробити оптимальний режим валютного регулювання, який має відповідати вимогам і особливостям періоду ринкової трансформації економіки.

Ефективність прийнятих рішень при управлінні цими ризиками є найважливішим чинником успіху промислового підприємства, яке в сучасних умовах динамічності зовнішнього оточення вимушене максимально підвищувати швидкість обробки і обсяги інформації. У системі методів керування фінансовими ризиками підприємства основна роль належить внутрішнім механізмам їхньої нейтралізації.

Внутрішні механізми нейтралізації фінансових ризиків – це система методів мінімізації їх негативних наслідків, що обираються та здійснюються у рамках самого підприємства. Найважливіші з них – відмова від здійснення фінансових операцій з надмірним рівнем ризику; відмова від продовження господарських відносин з партнерами, що порушують контрактні зобов'язання; відмова від використання у високих обсягах позикового капіталу; диверсифікація видів фінансової діяльності; розподіл ризику між учасниками інвестиційного проекту; розподіл ризику між підприємством та постачальниками сировини та матеріалів; отримання від контрагентів певних гарантій; забезпечення компенсації можливих фінансових втрат від ризиків за рахунок системи штрафних санкцій; скорочення переліку форс-мажорних ситуацій у контрактах з контрагентами, тощо.

Отже, основною метою управління фінансовими ризиками є запобігання негативним наслідкам та зниження несприятливого впливу фінансових ризиків. Зазначені джерела ризиків та способи їх вирішення не вичерпують всієї проблематики в управлінні фінансовими ризиками, однак можуть слугувати орієнтирами для підприємства.

Управління ризиками являє собою такий процес впливу на суб'єкт господарської діяльності, при якому забезпечується максимально широкий діапазон охоплення можливих ризиків, їх розумне (обґрунтоване) прийняття і зведення ступеня їх впливу на нього до мінімально можливих меж, а також

розробка стратегії поведження даного суб'єкта у випадку реалізації конкретних видів ризиків [4].

У період поглиблення кризових явищ в Україні, управлінська діяльність потребує розробки нових прогресивних методів і механізмів, що здатні зменшити негативний вплив факторів ризику на функціонування та розвиток підприємств.

Список використаних джерел

1. Скопенко Н. С. Теоретико-методологічні проблеми визначення ризиків / Н. С. Скопенко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2005. №2. - Т. 2. С. 224-227.
2. Хохлов Н.В. Управління ризиком / Н. В. Хохлов – М.: Юнити, 2001. – 239 с.
3. Царев В. В. Оценка экономической эффективности инвестиций / В. В. Царев. – СПб.: Питер, 2004. – 464 с.
4. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання, та управління економічним ризиком: навч-метод. посібн. / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. - К.: КНЕУ, 2000. - 292с.

УДК 363.04.01

Горобченко Т., студентка
Савчук В.П., д.т.н., професор
професор кафедри фінансів

Національна металургійна академія України

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ОПЕРАЦІЙНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Багато років розвивається ринкова економіка. При виході на зарубіжний ринок посилюється конкуренція, розширюються можливості діяльності. Щоб досягти успіху у своїй справі, потрібні оригінальні рішення і дії; потрібен постійний творчий пошук, мобільність і готовність до впровадження всіх можливих технологічних та технічних нововведень, а це неминуче пов'язане з ризиком.

«Ризикувати» в загальноприйнятому розумінні означає «наражати себе на небезпеку або випадковості». Таке трактування розуміють більшість людей, і тому ризик викликає негативний відтінок. Ризик - це можливість виникнення невдалого результату виробничо-господарської діяльності або несприятливої ситуації.

Несприятливою ситуацією або невдалим результатом при цьому можуть бути:

- 1) упущена вигода;
- 2) недоотримання доходу або прибутку;

3) відсутність результату (ні прибутку, ні збитку);

4) подія, яка може призвести до збитків або недоотримання доходів у майбутньому.

5) збиток (втрата власних коштів); [1]

Що стосується бізнесу та фінансової сфери, то тут ризик розуміється декілька ширше. Наприклад, з точки зору фінансиста, ризик означає ймовірність того, що дохід, отриманий від угоди, буде відрізнятись від очікуваного. Розглянувши таку ситуація ми бачимо, що ризик включає в себе не тільки несприятливі результати (доходи нижче очікуваних) але й сприятливі (доходи вище очікуваних).

Дуже чітко такий феномен, як ризик, відображають китайські ієрогліфи : « Вей» в перекладі на українську мову означає «небезпека», а « Ци» - « сприятлива можливість, шанс». Тобто ми бачимо, що з одного боку, ризик – небезпека втратити все, а з іншого – надаються додаткові можливості, якщо змогти правильно скористатися ситуацією.

Існує три омани, які описують ризик:

1. Ризик - це завжди погано. Не можна сказати, що ризик - це «погано» чи «добре», він просто існує і все. Не потрібно від нього ховатися, все одно не вийде. Необхідно прийняти ризик, і навчитися приймати рішення , враховуючи цей фактор.

2. Деякі ризики настільки небезпечні, що їх треба виключити. Буває так, що матеріальні затрати для максимального усунення ризику, набагато більші, ніж на його наслідки. Тому, дешевше усунути наслідки ризику, аніж його самого.

3. Йти по найбільш безпечного шляху - це завжди найбільш безпечний спосіб. [2]

Існує досить багато класифікацій ризиків, кожна з яких покликана відобразити якісь специфічні особливості. Будь-яка класифікація ризиків не є ідеальною.

1. Стратегічні ризики – особливість в тому, що їх важко розпізнати та кількісно оцінити. Стратегічні ризики, як і будь-які інші ризики, з одного боку, несуть у собі небезпеку, а з іншого - великі можливості, які допоможуть збільшити вартість існуючого бізнесу або, принаймні, дадуть йому можливість втриматися на плаву. лише в тому випадку, якщо грамотно скористатися ситуацією, яка скалалася.

2. Ринкові ризики - пов'язані з нестабільністю економічної кон'юнктури: ризик фінансових втрат через зміну ціни товару, ризик зниження попиту на продукцію, трансляційний валютний ризик.

Говорячи про ринкові ризики, зазвичай мають на увазі один з наступних ризиків. ціновий ризик; валютний та ризик відсоткової ставки.

Причина виникнення цінового ризику полягає в зміні в несприятливу сторону ринкових цін на сировину або продукцію. Валютний ризик - це можливі втрати, що виникають в результаті коливання курсів валют в період між укладанням договору та фактичним розрахунком.

Одним з істотних ринкових ризиків є ризик зміни відсоткової ставки, його реалізація надає непередбачуваний вплив на вартість існуючих і майбутніх позик компанії. Зміна може торкнутися різних видів ставок, зокрема: ринкових відсоткових ставок, відсоткової ставки по кредитній лінії, ставки купона по облігаціях (йдеться про облігації з плаваючим купоном або з можливістю погашення), непередбачуваності відсоткової ставки по майбутнім кредитами.

3. Ризики ліквідності – неможливість погасити свої зобов'язання в повному обсязі в установлений термін. Зазвичай, такий ризик виникає, коли у підприємства нема в розпорядженні вільних грошових засобів та високоліквідних активів, які здатні повністю погасити зобов'язання компанії у встановлені терміни.

4. Кредитний ризик - ризик того, що контрагент не виконає свої зобов'язання повною мірою в строк. Вигідні умови відстрочка платежу – це один із прийомів залучення додаткового числа клієнтів, однак довіряючи кому-небудь свої кошти, компанія приймає на себе кредитний ризик

5. Фінансовий ризик – це ризик, який пов'язаний з можливістю невиконання фірмою своїх фінансових зобов'язань. Основними причинами фінансового ризику є: знецінення інвестиційно-фінансового портфеля внаслідок зміни валютних курсів, нездійснення платежів.

6. Операційний ризик - ризик втрат, викликаних помилками або недосконалістю процесів, систем в організації, помилками або недостатньою кваліфікацією персоналу організації або несприятливими зовнішніми подіями нефінансової природи (наприклад, шахрайство або стихійне лихо).

7. Інші ризики – це специфічні ризики, які не можна віднести до попередніх категорій. Вони є унікальними для кожної галузі чи конкретної компанії. [2]

З точки зору фінансового менеджменту, підприємства ведуть три види діяльності: операційну, фінансову та інвестиційну. Кожен вид несе в собі відповідний ризик: ризик операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Дослідження та оцінка операційного та фінансового ризиків відбувається за допомогою операційного, фінансового та загального важелів. Під операційним важелем звичайно розуміють ступінь впливу структури витрат на виручку від реалізації продукції. Дія операційного важеля виявляється в тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації завжди тягне за собою більш сильну зміну прибутку. У зв'язку з різним впливом на прибуток постійних і змінних витрат, прибуток і виручка завжди змінюються різними темпами. Сила впливу операційного важеля залежить від величини постійних витрат. Чим більше при незмінній величині виручки від продажів постійні витрати, тим сильніше діє операційний важіль, а отже і більший ризик і навпаки.[3]

На фінансову діяльність впливає структура капіталу, чим більше залучених коштів, тим вище рентабельність власного капіталу. Головною метою є знаходження оптимальної структури капіталу, яка максимізує рентабельності власного капіталу. Другий показник - фінансовий важіль (фінансовий леверидж) - це відношення позикового капіталу компанії до

власних коштів, він характеризує ступінь ризику і стійкість компанії. Чим менше фінансовий важіль, тим стійкіше положення, а отже і менше фінансовий ризик.[4]

Ефект загального важеля є результатом сукупного впливу операційного та фінансового важеля компанії. Він виникає в результаті того, що частина витрат у будь-якій компанії носить постійний характер. При цьому ефект операційного важеля відображає вплив постійних операційних витрат, а ефект фінансового важеля відображає вплив постійних фінансових витрат.

Ризиками можна керувати, але так, як кожний ризик має свою природу, то і методи управління будуть різними. Існують чотири стратегії управління ризиками: уникнення, перенесення, зниження збитку та прийняття ризику. Вибір стратегії залежить від того, який має «апетит до ризику» підприємець. Отже, в цілях нормального функціонування, підприємство має прораховувати існуючі ризики та вміти їх запобігати.

Список використаних джерел

1. Навчальний посібник : Ризик менеджмент / [Електронний ресурс] – Режим доступу до журн. : <http://www.grandars.ru>.
2. Савчук В.П.. Основи ризик менеджменту, 2014.
3. Стаття : Операційна діяльність підприємства , поняття та особливості / [Електронний ресурс] – Режим доступу до статті : <http://fb.ru>.
4. Фінансова діяльність підприємства / [Електронний ресурс] – Режим доступу до статті : <http://best-dc.ru>.

УДК 658.012.8

Козенкова Н. П.

*старший преподаватель кафедры финансов,
Национальная металлургическая академия Украины*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Направление развития предприятия определяется целями, которые оно реализует в процессе своей деятельности. Осознание и четкое формулирование целевых ориентиров деятельности предприятия определяет существенную экономию дефицитных ресурсов, обеспечивающих развитие предприятия.

В процессе хозяйствования предприятия подвергаются воздействию различных субъектов предпринимательской деятельности, а также физических и юридических лиц, которые несут негативные последствия, для его экономического состояния. В этом случае возникает понятие угрозы экономической безопасности предприятия.

Наиболее распространенным является определение экономической безопасности предприятия (ЭБП) как состояния эффективного использования

его ресурсов (капитала, персонала, информации и технологии, техники и оборудования, прав) и существующей рыночной возможности, что позволяет предотвращать внутренние и внешние негативные влияния (угрозы) и обеспечить его длительное выживание и устойчивое развитие на рынке в соответствии с избранной миссией.

Существуют точки зрения, что ЭБП – это такое состояние корпоративных ресурсов и предпринимательской возможности, при котором гарантируется максимально эффективное их использование для обеспечения стабильного функционирования и динамического научно-технического и социального развития, предотвращения внутренних и внешних негативных влияний (угроз) [1]; состояние эффективного использования ресурсов и существующей рыночной возможности предприятия, позволяющих предотвращать внутренние и внешние угрозы и обеспечивает его длительное выживание и устойчивое развитие на рынке в соответствии с избранной миссией [2]; защищенность деятельности предприятия от негативного влияния внешнего окружения, а также способность своевременно устранить разнообразные угрозы или приспособиться к существующим условиям, которые не отражаются негативно на его деятельности [3]; комплекс мероприятий, способствующих повышению финансовой стойкости хозяйственных субъектов в условиях рыночной экономики, защищающих их коммерческие интересы от влияния негативных рыночных процессов [4]; защищенность потенциала предприятия от прямой (активной) или непрямой экономической угрозы, например, связанных с неэффективной научно промышленной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней среда, и способность, к его воссозданию [5].

Уровень экономической безопасности зависит от того, насколько эффективно ее руководство и специалисты способны избежать возможной угрозы и ликвидировать вредные последствия отдельной негативной составляющей внешней и внутренней среды [6].

Экономическую безопасность предприятия можно оценивать с помощью различных сторон [7]: организационная сторона предполагает сохранение как самого предприятия, так и его организационной целостности, нормальное функционирование основных подразделений; правовая сторона обеспечивает соответствия деятельности действующему законодательству, юридической экспертизой всех осуществляемых операций и сделок, заключаемых договоров; информационная сторона обеспечивает сохранение состояния защищенности внутренней конфиденциальной информации от утечки или разглашения в различных формах; экономическая сторона обеспечивает тенденцию к росту основных финансово-экономических показателей деятельности (собственный капитал, объем годового оборота, прибыль, рентабельность). В них отражаются общие результаты обеспечения безопасности с организационной, правовой, информационной и собственно экономической сторон.

Таким образом, экономическая безопасность предприятия свидетельствует сохранение его как целостного структурного объекта и

юридического лица и устойчивых (растущих) значений основных финансово-экономических показателей.

В экономической литературе уже предпринимались попытки количественной оценки уровня экономической безопасности предприятия, что привело к появлению нескольких подходов к оценке уровня экономической безопасности предприятия. Так, известен индикаторный подход, при котором уровень экономической безопасности определяется с помощью так называемых индикаторов [8]. Индикаторы рассматриваются как пороговые значения показателей, характеризующих деятельность предприятия в различных функциональных областях, соответствующие определенному уровню экономической безопасности. Оценка экономической безопасности предприятия устанавливается по результатам сравнения (абсолютного или относительного) фактических показателей деятельности предприятия с индикаторами. Согласно данному подходу состояние экономической безопасности предприятия необходимо проводить по определенной системе основных показателей. Они должны отражать отраслевую специфику и условия деятельности предприятия. К ним можно отнести:

- финансовые показатели, такие как коэффициенты автономии, долгосрочной задолженности, маневренности текущих активов, обеспечения внутренними оборотными средствами, текущей ликвидности, коэффициент покрытия, абсолютной ликвидности, оборачиваемости дебиторской задолженности, оборачиваемости кредиторской задолженности, оборачиваемости активов, рентабельность активов;

- производственные показатели, такие как индекс дефектов, индексы состояния основных средств, индексы соотношения поступления и выбытия основных средств, фондоотдача и фондоемкость, индексы оборачиваемости оборотных средств, индекс оборачиваемости запасов;

- интеллектуально-кадровые показатели, такие как индекс движения персонала, показатели состава персонала, показатели производительности труда, соотношения производительности и заработной платы и др.;

- инвестиционно-технологические показатели, такие как доля научно-исследовательских работ в общем объеме деятельности предприятия, темп обновления основных производственных фондов (реновации), фактический и необходимый объем инвестиций (для поддержания и развития имеющегося потенциала), уровень инновационной активности (объем инвестиций в нововведения);

- логистические показатели, такие как индекс потерь от запоздалых поставок сырья и материалов, индекс увеличения цен на поставляемые ресурсы, индекс экономии ресурсов;

- маркетинговые показатели, такие как оценка конкурентоспособности продукции, отгрузка продукции на внешнем рынке, показатели своевременной оплаты продукции, рентабельность продаж;

- экологические показатели, такие как индекс расходов на охрану окружающей среды, индекс экологических платежей и др.[9].

Состояние экономической безопасности предприятия проходит несколько этапов. Они включают: стабильный, предкризисный, кризисный и критический этапы. Для стабильного этапа показатели экономической безопасности предприятия находятся в пределах пороговых значений, а степень использования имеющегося потенциала близка установленным нормам и стандартам. Предкризисный этап характеризуется несоответствие хотя бы одного из индикаторов экономической безопасности пороговому значению, значения остальных показателей приблизились к барьерным значениям. При этом не были утрачены технические и технологические возможности улучшения условий и результатов производства путем принятия мер предупредительного характера. Предкризисный этап, характерен тем, что появляются признаки необратимости спада производства и частичной утраты потенциала вследствие исчерпания технического ресурса оборудования и площадей, сокращения персонала, большинство показателей не соответствуют пороговому значению, И, наконец, критический этап предполагает частичную утрату потенциала и нарушение барьеров, отделяющие стабильное и кризисное состояния[10].

Алгоритм построения системы экономической безопасности включает в себя следующие этапы: изучение специфики бизнеса предприятия, занимаемого им сегмента на рынке, штатного расписания, знакомство с персоналом; анализ внешних и внутренних угроз экономике предприятия, получение информации о возможно имевших место ранее кризисных ситуациях, их причинах и результатах разрешения; проведение аудита ранее введенных мер по обеспечению безопасности и анализ их соответствия выявленным угрозам; моделирование новой системы экономической безопасности предприятия: план устранения выявленных в процессе аудита замечаний; предложения по совершенствованию СЭБ, расчет всех видов необходимых дополнительных ресурсов; планируемые ежемесячные затраты (бюджет) на обеспечение функционирования СЭБ; утверждение руководителем предприятия модели новой СЭБ и бюджета на ее поддержание; непосредственное построение СЭБ предприятия; экспертная оценка действенности построенной СЭБ, доводка ее до совершенства.

Таким образом, уровень экономической безопасности является одним из основных показателей инвестиционной привлекательности и надежности предприятия. Оценивая экономическую безопасность предприятия руководство предприятия формирует стратегические интересы предприятия и соответственно их количественное толкование.

Список використаних джерел

1. Ареф'ева О. В. Научная основа формирования экономической безопасности предприятий // Негосударственная система безопасности предпринимательства как субъект национальной безопасности Украины: Сборник материалов науки.-практ. Конф., Киев, 16 – 17 мая в 2001 г.– К.: Изд-

во Европейского ун-ту финансов, информационной системы, менеджмента и бизнеса, 2003.– С. 49 – 53.

2. Клебанова Т. С., Сергиенко Е. А. Модели оценки, анализа и прогнозирования экономической безопасности предприятия // Бизнес Информ.– 2006.– № 8.– С. 65 – 72.

3. Ковалев Д., Сухорукова Т. Экономическая безопасность предприятия // Экономика Украины.– 2005.– № 10.– С. 48 – 52.

4. Козаченко Г. В., Пономарев В.П., Ляшенко О. М. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Монография.– К.: Либра, 2003.– 280 с.

5. Кракос Ю. Б. Подход к оценке уровня финансовой составляющей экономической безопасности предприятия // Экономика, финансы и право.– 2006.– № 12.– С. 7 – 12.

6. Лабунская С. В., Прокопишина Е. В. Особенности количественного определения уровня внутренних угроз экономической безопасности деятельности предприятия // Бизнес Информ.– 2007.– № 11.– С. 97 – 102.

7. Ляшенко О. М. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Монография.– К.: Либра, 2003.– 280 с.

8. Пономарев в.п. Формирование механизма обеспечения экономической безопасности: Автореф. дис. канд. экон. науки.: 08.06.01 / Восточноукраинский государственный университет, Луганск, 2000.– 27 с.

9. 6th International Scientific Conference, May 13–14, 2010, Vilnius, Lithuania, Business and management 2010, Selected papers. Vilnius, 2010
[http://www.vgtu.lt/leidiniai/leidykla/BUS_AND MANA 2010/Enterprise Management/1008-1014_Kamyshnykova.pdf](http://www.vgtu.lt/leidiniai/leidykla/BUS_AND_MANA_2010/Enterprise_Management/1008-1014_Kamyshnykova.pdf)

10. Цигилик И. И., Паневник Т. М. Экономическая безопасность предприятия в системе внутреннего экономического механизма // Экономика.– 2007.– № 8.– С. 3 – 5.

УДК 658.014.1

Чобіток В. І., к.е.н., доцент
*доцент кафедри економіки та організації діяльності
суб'єктів господарювання УІПА
м. Харків*

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ВПЛИВУ РИЗИКІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний стан функціонування вітчизняних промислових підприємств зумовлює необхідність проведення постійного аналізу та оцінки впливу ризиків на їх діяльність. Визначення рівня ризиковості діяльності промислових підприємств належить до пріоритетних завдань, тому що оцінка рівня ризику та розробка ефективних методів управління, мають принципове значення при формуванні їх стратегій.

Аналіз та оцінка методів впливу ризиків спонукають промислові підприємства до впровадження в діяльності положень сучасної ризикології, які спрямовані на комплексне обмеження ризику в їх діяльності.

Ризиками необхідно управляти, використовуючи різні заходи, які б надавали можливість спрогнозувати виникнення ризикових ситуацій і вживати заходів для їх зниження.

У сучасній науковій літературі питанням ризику, його аналізу, оцінки, моделювання та управління приділяється значна увага в роботах таких вчених-економістів, як: І. Бланк [1], В. Вітлінський [2], Г. Гранатуров [3], В. Прохорова [4], А.Шегда [5] та інших.

У літературі багато уваги приділяють висвітленню використання способів і методів зниження негативного впливу ризиків на роботу промислових підприємств. Способи зниження ризику промислових підприємств можна згрупувати у два напрями:

уникнення від ризиків і зниження негативної дії тих видів ризиків, яким не вдалося запобігти;

розробка і реалізація заходів зі зниження негативних наслідків від ризиків.

Одним із методів запобігання негативним наслідкам від ризиків є створення на промислових підприємствах спеціальних фондів, які будуть формуватись за рахунок отримання прибутку.

На практиці часто застосовують метод зниження ризиків передаванням їх іншим організаціям (страховим фондам), які спеціалізуються на страхуванні майна промислових підприємств.

Нині, в умовах дії ринкових чинників, виникає гостра потреба у застосуванні точних і адекватних методів оцінки ризиків реалізації проектів.

Вітчизняні промислові підприємства у своїй діяльності стикаються з такими причинами виникнення ризиків: зовнішньоекономічні; несприятливий політичний клімат; недостовірні інформація; зміна кон'юнктури ринку; непередбачуваність дій учасників та інші.

Зарубіжні та вітчизняні науковці пропонують такі методи зниження впливу ризиків на діяльність промислових підприємств: запобігання ризику; нормування ризику; розподіл ризику між учасниками проекту; зниження ступеня ризику; страхування ризику.

Для визначення впливу ризику на діяльність промислових підприємств необхідно виявити найбільш значимі ризики, кількісно їх оцінити, розробити та впровадити систему нейтралізації впливу ризиків.

Характеристики безпечного функціонування промислового підприємства, з урахуванням взаємозв'язку ризику з їх фінансово-господарською стійкістю наведено на рис. 1.

У промислового підприємства завжди існує небезпека, яка витікає із специфіки господарської діяльності, отже, керівництво повинно постійно продукувати ефективні управлінські рішення щодо управління ризиками.

Управління ризиками підприємства – це система принципів та методів передбачення, запобігання, оцінки та нейтралізації негативного впливу загроз і небезпек на результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

Головні завдання управління ризиками на промислових підприємствах полягають у:

- визначенні слабких місць фінансово-господарської діяльності промислового підприємства;
- систематичній діагностиці ймовірності настання несприятливих подій промислового підприємства;
- виборі альтернативних варіантів управлінських рішень для забезпечення оптимального співвідношення між ризиком та дохідністю фінансових операцій;
- забезпеченні мінімізації втрат при настанні несприятливих подій.

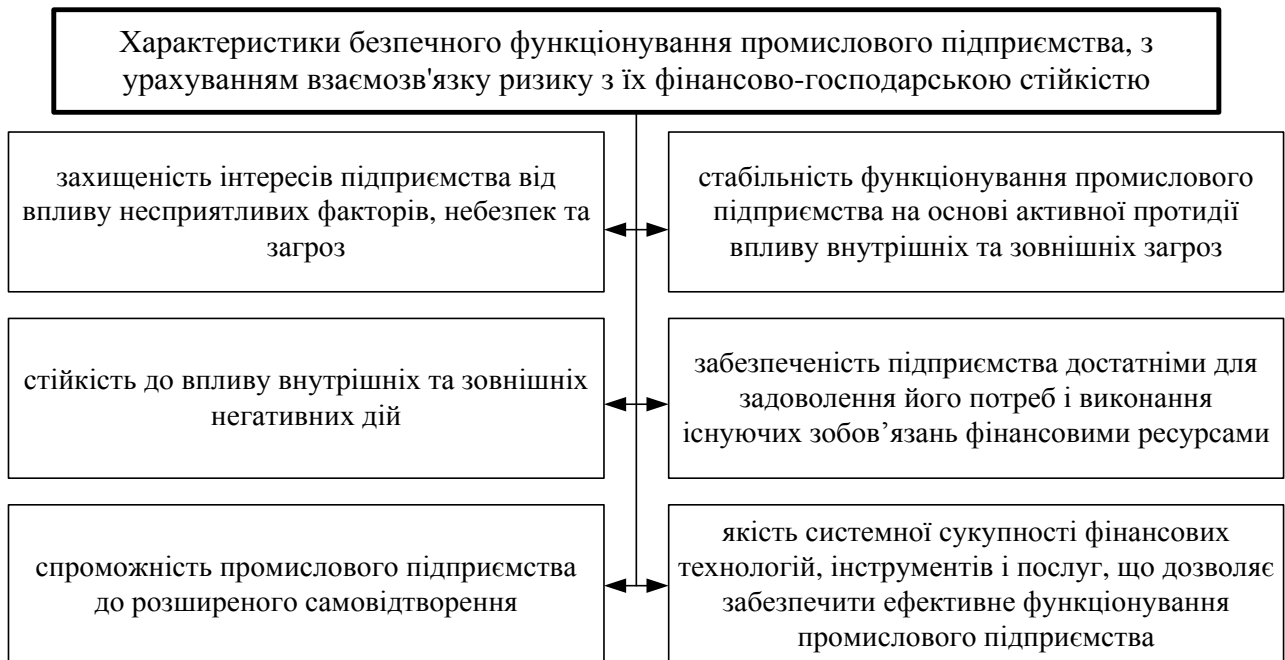


Рис. 1. Характеристики безпечного функціонування промислового підприємства, з урахуванням взаємозв'язку ризику з їх фінансово-господарською стійкістю

Процес аналізу ризику включає: виявлення можливих варіантів розв'язку проблеми; визначення потенційних наслідків реалізації прийнятого рішення; інтегральна оцінка ризику, яка включає кількісний і якісний аспект.

В науковій літературі виділяють наступні основні методи оцінки впливу ризиків на діяльність промислових підприємств: статистичний; метод доцільності витрат; метод експертних оцінок; аналітичний метод; метод аналогів.

Сутність статистичного методу оцінки ризику на діяльність промислових підприємств базується на аналізі динаміки досліджуваного показника за певний проміжок часу, Закономірність змін аналізованої величини поширюється на майбутні періоди. Для тривалих періодів часу це, як правило, виявляється

справедливим, але для короткотермінової оцінки екстраполяції колишніх закономірностей дає значні помилки. Отже, проста екстраполяція стратегічних закономірностей не дає можливості реально оцінити ризик [3].

Метод доцільності витрат оцінки ризику на діяльність промислових підприємств ґрунтується на тому, що витрати за кожним напрямом діяльності, а також за окремими її елементами, мають різний ступінь ризику. Цей метод орієнтований на ідентифікацію потенційних зон ризику і має мету - звести до мінімуму розмір капіталу, що піддається ризику. Аналіз засобів, що піддаються ризику, може допомогти прийняти рішення про припинення інвестицій [2].

За умов коли настання та наслідки ризикових подій не завжди реєструються, або інформація про аналогічні види ризиків взагалі відсутня, доцільно використання експертного методу оцінки ризику промислових підприємств.

Оцінка рівня ризику під час застосування даного методу проводиться на основі якісного визначення ймовірності ризикових подій завдяки вивченню та оцінці факторів, що впливають на їх виникнення. Таким чином, необхідною та достатньою умовою практичного застосування даного методу є визначення переліку факторів, що обумовлюють певний вид ризику, а також встановлення зв'язку між характером дії фактору та мірою ризику, яку цей фактор обумовлює.

Роботу із визначення та оцінки характеру прояву для більшої об'єктивності результатів повинні проводити спеціальні експерти, які мають необхідну підготовку та досвід роботи з цього питання [2].

Аналітичний метод оцінки ризику на діяльність промислових підприємств дозволяє визначити ймовірність ризиків на підставі власної інформаційної бази. За допомогою аналітичних розрахунків, використовуючи дані бухгалтерської звітності та управлінського обліку, можна встановити ймовірність ризику втрати майна, ризику неплатоспроможності тощо.

Метод аналогів оцінки ризику на діяльність промислових підприємств полягає у визначенні рівня загрози виникнення ризику шляхом вивчення міжнародного досвіду партнерства.

Отже, існуючі методи оцінки ризику на діяльність промислових підприємств покликані в комплексі реалізовувати: виявлення можливих варіантів розв'язку проблеми; визначення потенційних наслідків реалізації прийнятого рішення; розрахунок інтегральної оцінки ризику, яка включає кількісний і якісний аспект. В цих рамках зберігається загальна тенденція оцінювання ризику за двома напрямками: рівень ризику та ризик часу.

Рівень ризику представляє собою оцінку співвідношення масштабу очікуваних втрат до обсягу майна промислового підприємства, а також ймовірністю настання цих втрат. При здійсненні оцінки рівня ризику будь-яким методом вихідним параметром є мінливість наслідків конкретного рішення.

Ефективне та раціональне використання методів оцінки ризику дозволяє забезпечувати стабільність розвитку промислових підприємств, підвищувати

обґрунтованість прийняття управлінських рішень в ризикових ситуаціях, покращити фінансовий стан за рахунок проведення всіх видів їх діяльності.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками предприятия. / И.А. Бланк– К.: Ника-Центр, Эльга, 2006.
2. Вітлінський В.В. Економічний ризик: ігрові моделі / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко та інші; за ред. д-ра екон. наук., проф. В.В. Вітлінського. – К.: КНЕУ, 2002. – 446 с.
3. Гранатуров В. М. Ризики підприємницької діяльності: проблеми аналізу [Текст] / В. М. Гранатуров, О. Б. Шевчук. - К.: Зв'язок, 2000. - 152 с.
4. Прохорова В.В. Економічна ідентифікація параметрів стійкості та ризикованості функціонування складних виробничо - господарських систем / В.В. Прохорова // Збірник наукових праць «Економіка: проблеми теорії та практики» // ДНУ. Дніпропетровськ. –2010- Вип. 265, Т.4 – С. 956-967.
5. Шегда А. В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління : навч. посібн. / А. В. Шегда, М. В. Голованенко; за ред. А. В. Шегди. – К. : Знання, 2008. – 271 с.

УДК 336.748.12

Мушнікова С.А., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України

МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Проблеми забезпечення фінансової безпеки металургійних підприємств отримали останнім часом надзвичайну актуальність, що пов'язано не тільки з фінансовою кризою, зростанням нестабільності, але і з глобалізацією економічного простору, що приводить до збільшення числа загроз у вигляді нестабільності фінансових ринків, аномальних варіацій цін на енергоносії і т.д. В цих умовах підприємства зіткнулися з необхідністю принципово нових підходів до забезпечення безпеки і стабільності свого розвитку.

Перед металургійними підприємствами виникає актуальне завдання внутрішньої самооцінки і прогнозування свого стану з погляду виконання властивих їм виробничих функцій, впровадження заходів захисту цих функцій, тобто забезпечення безпеки виробництва від різних проявів зовнішнього і внутрішнього походження, що впливають на потенціал підприємства, створення системи моніторингу індикаторів безпеки, обґрунтування та встановлення їх порогових значень, вживання заходів протидії загрозам.

Проблеми власної фінансової безпеки виникають перед кожним підприємством не тільки в кризові періоди, але і при роботі в стабільному

економічному середовищі, комплекс цільових завдань до розв'язування в цих умовах має істотну відмінність.

У режимі стійкого функціонування підприємство при вирішенні завдань своєї фінансової безпеки акцентує головну увагу на підтримці нормального ритму виробництва і збуту продукції, на запобіганні матеріального і / або фінансового збитку, на недопущенні несанкціонованого доступу до службової інформації і руйнування комп'ютерних баз даних, на протидії недобросовісній конкуренції та кримінальним проявам.

У кризові періоди розвитку найбільшу небезпеку для підприємства представляє руйнування його потенціалу (виробничого, технологічного, науково-технічного та кадрового), як головного чинника життєдіяльності підприємства, його можливостей. При цьому умови господарювання такі, що не забезпечується здатність потенціалу до відтворення. Ресурси для цього підприємство може здобувати лише виходячи з результатів своєї діяльності (амортизаційних відрахувань і прибутку), а також за рахунок позикових коштів. Обидва ці джерела інвестицій в кризовій ситуації у підприємства, як правило, виявляються перекриті.

В даний час більшість промислових підприємств, працюючи в нестабільному економічному середовищі, є збитковими, переживають глибокий спад виробництва і перебувають в критичному або в стані банкрутства. Причин депресивного розвитку багато, але головні з них криються в інерції сформованої структури виробництва, його технологічної відсталості та фізичному й моральному зносі основних фондів, у відсутності пріоритетів державної науково-промислової політики, визначення яких дозволило б провести необхідну реструктуризацію потужностей, в умовах господарювання, що склалися в результаті неефективних, з погляду реального сектора економіки, перетворень, що не дозволяють підприємствам заробляти кошти на модернізацію.

Таке їх положення становить певну небезпеку як для економіки та соціальної стабільності в регіоні та суспільстві в цілому, так і для потенціалу і колективу кожного конкретного підприємства. Адже промислове підприємство, будучи основним структуроутворюючим елементом економіки, виконує не тільки виробничу функцію, але і дає засоби до існування багатьох людей, пов'язаних з ним, тобто несе певну соціальне навантаження і відповідальність.

Фінансова безпека підприємства обумовлена впливом зовнішнього середовища, яка в ринковій економіці весь час змінюється, ніколи не залишається стабільною, постійною або незмінною. Актуальною задачею, яку має вирішувати будь-яке підприємство, є задача оцінки ризиків і прогнозування свого стану з точки зору виконання властивих йому функцій, вжиття заходів до їх захисту від впливу різних внутрішніх і зовнішніх факторів. Сутність фінансової безпеки підприємства полягає в здатності підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей загальної корпоративної стратегії, в умовах невизначеності конкурентного середовища.

До основних внутрішніх загроз та ризиків, що впливають на фінансову

безпеку підприємства, відносяться: навмисні або випадкові помилки менеджменту у сфері управління фінансами підприємства, пов'язані з вибором стратегії підприємства; управлінням й оптимізацією активів і пасивів підприємства (розробка, впровадження і контроль управління дебіторською й кредиторською заборгованостями, вибір інвестиційних проектів і джерел їх фінансування, оптимізація амортизаційної й податкової політики).

До зовнішніх загроз можна віднести: скуповування акцій, боргів підприємства небажаними партнерами чи підставними компаніями; наявність значних фінансових зобов'язань у підприємства (як великої кількості позикових засобів, так і великих заборгованостей підприємству); недостатньо розвинену правову систему захисту прав інвесторів і виконання законодавства; кризу грошової і фінансово-кредитної систем; нестабільність економіки.

Для виявлення й оцінювання рівня загроз фінансової безпеки підприємства найбільш придатні такі методи аналізу, як: SWOT-аналіз, PEST-аналіз, SNW-аналіз, метод розробки сценаріїв розвитку подій.

Використання SWOT-аналізу як методу виявлення й якісного оцінювання рівня загроз фінансової безпеки підприємства доцільне при оцінюванні поточного стану фінансової безпеки підприємства і виявлення загроз.

Сильними сторонами фінансової діяльності підприємства виступають позитивні внутрішні умови здійснення фінансової діяльності, слабкими сторонами – негативні внутрішні умови у вигляді внутрішніх загроз, можливостями – позитивні зовнішні умови здійснення фінансової діяльності, власне загрозами – негативні зовнішні чинники у вигляді зовнішніх загроз фінансовій безпеці.

Використання SWOT-аналізу надає можливість також визначати стратегії дій щодо забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Використання методу PEST-аналізу дозволяє виявляти і оцінити загрози з боку зовнішнього середовища макrorівня. PEST-аналіз — це інструмент, призначений для виявлення політичних (Policy), економічних (Economy), соціальних (Society) і технологічних (Technology) аспектів зовнішнього середовища, що можуть вплинути на стратегію розвитку як окремого підприємства так і галузі в цілому.

У політико-правовому середовищі на рівень фінансової безпеки підприємства у перспективі впливають чинні форми і методи державного регулювання: всіх фінансових ринків; політика бюджетної підтримки окремих галузей і підприємств; державна політика підготовки кваліфікованих фахівців; політика залучення і захисту іноземних інвестицій; законодавче регулювання процедур фінансової санації та банкрутства; державні стандарти фінансової звітності підприємств.

Економічне середовище впливає і, відповідно, приховує загрози фінансової безпеки підприємства через ті чи інші темпи розвитку економіки країни. Насамперед це стосується ВВП, національного доходу, темпів інфляції, балансу грошових доходів і витрат населення, динаміки валютного курсу, рівня кредитних ставок, рівня монетизації економіки, облікової ставки НБУ,

наявності дефіциту державного бюджету, сальдо зовнішньоторговельного балансу тощо.

У соціокультурному середовищі на стан фінансової безпеки підприємств впливають чинники, які можуть мати негативний характер: освітній і культурний рівень працездатного населення, рівень підготовки фахівців з вищою освітою в галузі фінансової діяльності, ставлення населення до здійснюваних ринкових реформ.

Технологічне середовище найбільше впливає на стан фінансової безпеки через впровадження інновацій у технічні засоби управління, фінансові інструменти і технології.

Металургійна галузь промисловості займає одне з провідних місць національної економіки. Майже 70% потужностей галузі зношені, що знижує конкурентоздатність підприємств, і потребують оновлення відповідно до міжнародних стандартів. Матеріалоємність та енергоємність металургійного виробництва в більшості залежить від зовнішніх чинників, що викликає необхідність їх виявлення з метою подальшого уникнення загроз та ризиків у функціонуванні як окремого металургійного підприємства, так і галузі в цілому.

Проведення PEST-аналізу дозволяє виявити зовнішні загрози, та оцінити їх вплив на стан фінансової безпеки окремого металургійного підприємства та галузі в цілому (табл. 1).

Таблиця 1

PEST-аналіз металургійної промисловості України

Політичні фактори	Економічні фактори	Соціальні фактори	Технологічні фактори
1. Чергові вибори Президента України з відповідним відволіканням центрів впливу та бюджетних коштів 2. Необхідність додержання норм СОТ в законодавчій і нормативній діяльності щодо імпорту-експорту 3. Понад 90 % металургійних підприємств є приватизованими, що практично виключає державне регулювання 4. У зв'язку з вступом до СОТ можливості державного регулювання в питаннях стосовно конкуренції значно обмежені	1. Позитивна динаміка ВВП 2. Загрозливо висока інфляція 3. Нестабільний курс гривні 4. Висока облікова ставка НБУ, високі ставки кредитування комерційних банків 5. Низький платоспроможний попит внутрішнього ринку 6. Криза у світовій фінансовій системі 7. Нестача обігових коштів у підприємств 8. Неконтрольоване зростання цін на товари та послуги природних монополій (сировина, енергоресурси) 9. Недостатній обсяг інвестицій у металургійній промисловості 10. Високий рівень матеріало- і енергоємності продукції, що випускається 11. Низька рентабельність виробництва 12. Фактична відсутність	1. Скорочення працездатного населення 2. Зменшення чисельності фахівців і робітників у найбільш промислових регіонах 3. Недооцінка ролі трубно-промислової як основи економічної та соціальної захищеності значної частини населення 4. Зниження привабливості праці на металургійних підприємствах. 5. ЗМІ не приділяють належну увагу проблемам металургії і сучасних прогресивних принципів діяльності підприємств. 6. Немає чітко вираженої орієнтації на якість як основу конкурентоспроможності 7. Значний розрив між рівнем заробітної плати і рівнем потреб працівника	1. Незначна інноваційна активність підприємств 2. Продукція, що випускається, у більшості є морально застарілою, з низьким рівнем автоматизації та інтелекту технології виробництва 3. Значне зношування активної частини основних фондів

Секція 5. Ризики та безпека в організації управління розвитком підприємств

5. Надмірна політизація суспільства 6. Недовіра суспільства до влади та її органів	конкуренції як чинника стимулювання	8. Низька престижність праці у виробничій сфері	
---	-------------------------------------	---	--

За результатами проведеного PEST-аналізу можна зробити такі висновки:

- з політичних факторів: обмеженість бюджетних засобів на реалізацію стратегії; можливості законодавчого, нормативного, митного та іншого регулювання обмежено рамками норм СОТ; можливості держрегулювання лежать лише у площині розроблення і впровадження заходів підтримки чи стримування;

- з економічних факторів бачимо, що для розвитку внутрішнього ринку і збільшення експорту потрібні енергійні дійові заходи з формування платоспроможного ринку збуту і приборкання цінового хаосу на монопольному сировинному ринку;

- з соціальних факторів робимо висновок, що потрібно підняти статус вітчизняної металургійної промисловості в очах суспільства, і тим самим сформулювати умови для забезпечення кадрами фахівців і робітників.

Аналізуючи типові загрози фінансової безпеки суб'єктів підприємництва в металургійній галузі України, відмітимо, що вплив кожної з них можна якщо не нівелювати, то принаймні значно зменшити за умови використання адекватних фінансових важелів.

Однією з ключових загроз у діяльності підприємств металургійної галузі України є значна залежність від кон'юнктури на зовнішніх ринках. Тобто, в разі несприятливих змін ціни на світових ринках підприємства металургійної галузі автоматично зазнають значних втрат. Для зниження впливу цього ризику світові практики рекомендують використання елементів хеджування, або впровадження гнучкої цінової політики.

Важливою проблемою також є значна залежність підприємств металургії від енергоресурсів, відповідно, рівень фінансової безпеки безпосередньо залежатиме від світових цін на енергоресурси. У даному випадку як короткострокові заходи можна використовувати такі фінансові методи, як хеджування ризиків, зміни світових цін на енергоресурси та ціноутворення. Втім, у середньо- і довгострокових перспективах необхідне впровадження енергозберігаючих технологій, що вимагає інвестицій. Їх можна здійснювати за рахунок прибутку або кредитів

Зношеність основних засобів з плином часу перетворюється у загрозу, що може негативно вплинути на фінансову безпеку вже у найближчий час. Тому необхідне оновлення основних засобів. Основним фінансовим методом у даному випадку також є інвестування. Важелі теж аналогічні попередньому пункту – прибуток і кредити.

Важливою загрозою фінансової безпеки підприємств металургійної галузі є нестача оборотних коштів, однією з причин якої є неповернення ПДВ з боку

держави. Варіантом її вирішення є скасування ПДВ чи внесення відповідних змін до законів України.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. / И.А. Бланк. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. — 784 с.
2. Загородний А.Г. Финансово-экономический словарь. / А.Г. Загородний, Г.Л. Вознюк. — К.: Знання, 2007. — 1079 с.
3. Куркин Н.В. Управление экономической безопасностью развития предприятия: Монография. / Куркин Н.В. — Днепропетровск: АРТ-ПРЕСС, 2004. — 450 с.
4. Папехин Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия. / Р.С. Папехин: автореф. дис. [на здоб. наук. ступ. канд. эк. наук]. — Волгоград, 2007. — 21 с.

УДК 005.915:336.71

Науменко К.В., студент
Божанова О.В. к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Особливе місце в системі національної фінансової безпеки займає проблема фінансової безпеки підприємств, що має дуальний характер. З одного боку, функціонування підприємств здійснюється в умовах нестаціонарного зовнішнього середовища, для якого характерні зниження обсягів інвестиційних вкладень, високі процентні ставки по довгострокових банківських кредитах, нестабільність податкового законодавства і т. ін., що істотно знижує рівень життєздатності підприємств і підвищує імовірність переходу в кризовий стан. З іншого боку, кризові тенденції на макrorівні створюють передумови негативних тенденцій розвитку регіональних систем і зниження рівня національної фінансової безпеки. У зв'язку з цим доцільно розглянути змістовні аспекти і механізми формування загроз фінансової безпеки підприємств.

Одною з основних задач управління фінансовою безпекою є вивчення процесу забезпечення належного рівня безпеки фінансової складової фінансової безпеки підприємства, ідентифікація позитивних та негативних факторів, які впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства і його конкурентоспроможність, а також розробка заходів, щодо підвищення фінансової безпеки підприємства.

Форми прояву загроз фінансової безпеки мають різний характер на макро-, мезо-, й макрорівнях і являють собою складну динамічну систему, що визначає ускладненість кризових соціально-економічних ситуацій, необхідність моніторингу інтенсивності впливу загроз на різних рівнях ієрархії соціально-економічних систем.

Класифікаційними ознаками фінансової безпеки підприємства є: рівень фінансового управління; тривалість впливу, ступінь керованості; походження загрози (позасистемні, внутрісистемні); ступінь ваги кризи виробника; сфера життєдіяльності виробника; систематичність прояву.

Безпека підприємництва – це сукупність організаційно-правових, режимно-охоронних, технічних, технологічних, економічних, фінансових, інформаційно-аналітичних та інших методів, спрямованих на усунення потенційних загроз та створення умов для забезпечення ефективного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності відповідно до їх цілей та завдань.

До чинників впливу на фінансову безпеку підприємства відносять: фінансовий потенціал; ефективні механізми контролінгу; стан і кваліфікацію трудових ресурсів; частка продукції високого техніко-економічного рівня; техніко-технологічний рівень виробництва; якість і ефективність фінансової системи; соціальний захист працівників; рівень ділової активності фінансових служб, служб маркетингу і менеджменту; частка експортної продукції в об'ємі валового випуску; привабливість продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

В сучасних умовах, коли ситуація в країні характеризується фінансово-економічною нестабільністю, більшість промислових підприємств України є збитковими, актуальності набуває питання фінансової безпеки промислового підприємства.[1]

На сьогоднішній день в економічних відносинах спостерігається постійна збитковість понад третини вітчизняних суб'єктів господарювання, нестача власних обігових коштів, низька рентабельність операційної діяльності, активів, власного капіталу, недостатня інвестиційна та інноваційна активність, зниження науково-технічного потенціалу країни. Тому перед Україною постало завдання досягнення економічної, передусім фінансової безпеки промислового підприємства шляхом запровадження відповідного механізму управління.[1]

Проблемою фінансової безпеки промислового підприємства в Україні і за кордоном займалися такі дослідники, як Ю.Б. Кракос [1], Р.О. Разгон[1], К.С. Горячева [2], О.О. Бородіна[3]. Однак у наукових працях до цього часу не існує єдиного погляду щодо трактування поняття «фінансова безпека промислового підприємства». І, незважаючи на важливість наукових досліджень, в них не знайшли відображення деякі теоретичні та методичні питання пов'язані із стратегією забезпечення фінансової безпеки на промисловому підприємстві. Економічна безпека – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам та забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому. Фінансова безпека

промислового підприємства є складовою загальної економічної безпеки підприємства.[2]

Під фінансовою безпекою більшість вчених розуміють як захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин; забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій і установ, регіонів, галузей, секторів економіки держави фінансовими ресурсами, здатність фінансової системи забезпечити ефективне функціонування економічної системи та стале економічне зростання [1]

Головною метою фінансової безпеки підприємства є гарантування його стабільного функціонування та розвитку.

До основних функціональних цілей фінансової безпеки відносять:

забезпечення високої фінансової ефективності роботи;

підтримка фінансової стійкості та незалежності підприємства;

досягнення високої конкурентоздатності;

забезпечення високої ліквідності активів;

підтримка належного рівня ділової активності;

забезпечення захисту інформаційного поля і комерційної таємниці;

– ефективна організація безпеки капіталу та майна підприємства, а також його комерційних інтересів.[2]

Управління фінансовою безпекою промислового підприємства більшість учених розглядають як систему організаційних, фінансових та правових засобів впливу, які мають на меті своєчасне виявлення, попередження, нейтралізацію та ліквідацію загроз фінансовій безпеці промислового підприємства. Для ефективного управління фінансової безпеки промислового підприємства необхідний системний підхід, який передбачає формування управління фінансовою безпекою. Системний підхід до формування фінансової безпеки підприємства припускає, що необхідно враховувати всі умови його діяльності, а сам механізм повинен мати чітко окреслені елементи, схему їх дії і взаємодії. Процес управління фінансовою безпекою промислового підприємства здійснюється в умовах невизначеності впливу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства на ефективність прийняття управлінських рішень, що обумовлює необхідність застосування методу семантичного моделювання. Сутність цього методу полягає в перетворенні простих форм економічної інформації у складну високоорганізовану форму економічної інформації на рівні управління розвитком підприємства, таку як управління фінансової безпеки промислового підприємства. Цей метод семантичного моделювання широко застосовується для моніторингу управління складними об'єктами.[3]

Тобто, фінансова безпека представляє такий стан підприємства, який:

– дозволяє забезпечити фінансову рівновагу, стійкість, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді;

– задовольняє потреби підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення підприємства;

– забезпечує фінансову незалежність підприємства, достатню гнучкість при ухваленні фінансових рішень. [3]

Формування системи фінансової безпеки на промисловому підприємстві повинен передбачати взаємозв'язок чітко визначених цілей і завдань кожного рівня управління, при цьому вибираючи оптимальні шляхи реалізації рішень. Управління фінансовою безпекою в теоретичному розумінні є сукупністю чотирьох складових: процесу управління; організації управління; інформації; контролю.

З іншого боку, управління фінансовою безпекою неможливе без відповідної організаційної структури як системної сукупності підрозділів і взаємозв'язків між ними. Усі вище перелічені елементи управління фінансовою безпекою в сукупності утворюють механізм управління. Як і кожна система, що управляється - система управління фінансовою безпекою передбачає наявність певного об'єкта управління. При побудові загальної системи цього управління його об'єктом є фінансова діяльність підприємства в цілому. Система управління фінансовою безпекою промислового підприємства повинна бути комплексом взаємозалежних збалансованих рішень як у сфері забезпечення захисту фінансових інтересів суб'єкта господарювання, так і в управлінні його фінансової діяльності. А також враховувати альтернативні шляхи гарантування безпеки підприємства.[2]

Для забезпечення належного рівня фінансової безпеки потрібно визначити ступінь ризику, що може спіткати підприємство. Принципи фінансової безпеки, такі як еквівалентність, прогнозованість, рівноправність та стабільність, теж є важливою складовою управління фінансової безпеки на промисловому підприємстві, без якої неможливо розглянути всю структуру механізму і прослідкувати його значущість для забезпечення фінансової безпеки на промисловому підприємстві. [1]

Управління фінансовою безпекою підприємства є одним із основних завдань керівництва. Але недосконалість фінансового ринку, законодавчої бази та специфіка функціонування української економіки загострюють проблеми гарантування фінансової безпеки. Тому для управління фінансовою безпекою на промисловому підприємстві і можливості передбачення ризиків повинна існувати система органів управління фінансовою безпекою, що мають проводити діагностування стану підприємства, прогнозувати можливі загрози та здійснювати низку мір по забезпеченню стабільності фінансової системи підприємства зокрема та економічної безпеки промислового підприємства в цілому.

Список використаних джерел

1. Кракос Ю.Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю.Б. Кракос, Р.О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – №1. – С. 86–97.
2. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К.С. Горячева // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65-67.

3. Бородіна О.О. Оцінка економічної безпеки підприємства / О.О. Бородіна // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць: ВЗ т. Т.1. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – Вип. 183. – С. 33–41.

УДК 33:331.107.226:336

Романовський І.Г., к.т.н., доцент
доцент кафедри економіки промисловості,
Козачок А.В.
студент
Національна металургійна академія України

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах пошуку виходів із кризової ситуації, яка склалася в Україні внаслідок дій українського уряду до Революції Гідності 2013-2014 років та військової агресії з боку Російської Федерації, набуває особу актуальність реалізація таких економічних механізмів, які можуть прискорити процес стабілізації і розвитку промислового виробництва. У цьому аспекті значну роль відведена вдосконаленню методологічного апарату, який застосовується при оцінці та моделюванні економічних процесів. Саме тому об'єктивна оцінка вартості окремих елементів інвестиційного капіталу є одним з ключових моментів, які впливають на визначення ефективності інвестиційних проектів.

Як відомо, ця проблема достатньо ретельно вивчена та широко висвітлена в працях представників різних економічних шкіл. Але, в сучасних умовах стабілізації української економіки найбільш актуальними стають проблеми підвищення ефективності обмежених інвестиційних ресурсів промислових підприємств, оскільки складна зовнішньополітична ситуація не сприяє залученню іноземних інвестицій в українські промислові підприємства.

В умовах становлення ринкових відносин, коли український фондовий ринок працює неефективно і практично відсутня об'єктивна статистична база даних про інвестиційні альтернативи та їх рівні ризику, питання оцінки вартості інвестиційних ресурсів мають свої особливості.

Один із найбільш розповсюджених підходів до оцінки вартості ресурсів, що залучаються з різних джерел фінансування, можна представити у вигляді співвідношення середньорічної суми витрат, пов'язаних із залученням коштів, до загальної суми залучених коштів. Таке співвідношення дозволяє отримати відносну вартість коштів з певного джерела. При цьому склад витрат по залученню джерела фінансування різними авторами слід розглядати як з урахуванням вартості грошей у часі [1,2,3,4,6], так і без урахування такої вартості [5]. Додатково враховуватись податки [1, 3, 6] або явними і неявними витрати [1, 5, 6]. Одним з найбільш поширених підходів до оцінки вартості капіталу, який поділяють і автори даної роботи, є визначення її як ставки дисконтування, що забезпечує рівність приведених до теперішнього моменту

часу вхідних і вихідних грошових потоків. В якості вхідних грошових потоків в цьому випадку виступають надходження коштів на підприємство, а в якості вихідних - всі суми виплат, обумовлені фінансуванням [3, 6].

На думку авторів, така методика повинна враховувати особливості, які, насамперед, є характерними саме для українських промислових підприємств. Так, в якості вхідного грошового потоку необхідно враховувати величину податку на додану вартість (ПДВ), який повертається українським товаровиробникам при експорті продукції за митну територію України. Значний часова розбіжка між моментом виникнення витрат (у процесі виробництва продукції) та поверненням ПДВ товаровиробнику експортеру враховується за допомогою процесу дисконтування.

Досить поширена в економічній теорії методика враховує економію з податку на прибуток за рахунок ефекту податкового захисту за відсотками при використанні позикового фінансування, але, при визначенні грошових потоків, чітко не обумовлює необхідність врахування ПДВ, що повертається експортеру з бюджету, як складової грошового потоку. Таким чином, з точки зору такої методики, відвантаження продукції як українському споживачу, так і споживачу-нерезиденту за межами митної території України, є рівно корисними, що, на думку авторів тезисів, є невірним.

Окрім того, розглянуті вище підходи в багатьох випадках дозволяють визначити реальну вартість окремих елементів капіталу і вирішити поставлені перед авторами завдання. Однак, вони не повною мірою враховують особливості формування на підприємстві грошових потоків, пов'язаних з фінансуванням, що особливо характерно для країн з перехідною ринковою економікою. Для вирішення проблеми оцінки вартості інвестиційних ресурсів нами вважається за доцільне використовувати моделі на основі підходу, сформульовані в роботі французького економіста Коласса [6]:

без урахування оподаткування:

$$R = \sum_1^n S_p (1 + k)^{-p}, \quad (1)$$

з урахуванням оподаткування:

$$V = \sum_1^n (a_p - tV_{p-1}T)(1 + k_e')^{-p}, \quad (2)$$

де R – сума отриманих у 0-му році коштів;

S_p – сума, що виплачується у 1, 2, ..., p -ому році;

k – ставка, що виражає фактичну вартість розглянутого джерела фінансування;

V – сума неподільної позики, яку отримало підприємство;

a_p – щорічний платіж кредитору в p -момент часу, що розраховується як :

$$a_p = tV_{p-1} + m_p, \quad (3)$$

де tV_{p-1} – відсотковий платіж кредитору;

m_p – сума погашення основної частини боргу у p -період часу;

t – договірна відсоткова ставка;

T – ставка податку на прибуток компанії;

k'_e – вартість позики після врахування оподаткування.

У даному випадку реальна вартість капіталу знаходиться зі співвідношення одноразових надходжень коштів на підприємство і суми різночасових відтоків, приведених до теперішнього моменту часу.

Однак, на нашу думку, надходження коштів на підприємство з джерела фінансування також повинно бути представлено у вигляді суми різночасових грошових потоків. Це особливо необхідно, у першу чергу, для таких проектів, які мають тривалий період освоєння інвестицій, розподілених у часі. При цьому фінансування також здійснюється внаслідок надходження на підприємство певних порцій (траншів) у відповідності не тільки з інвестиційними потребами, але й з особливостями функціонування бюджетної системи держави.

Додатково слід визначити, що використання не тільки позикового фінансування, але також і власних коштів може призводити до економії податку на прибуток за рахунок певних витрат, що зменшують оподатковувану базу.

Все вище зазначене сказане необхідно враховувати і для випадку фінансування із залученням позикових коштів, оскільки їх використання українським промисловим підприємством також здійснюється в умовах значної ймовірності виникнення додаткових витрат, які, окрім перерахованих, можуть включати витрати на утримання застави, сплату зобов'язань перед гарантом інвестиції тощо. Таким чином, з урахуванням оподаткування загальна формула оцінки реальних витрат підприємства щодо залучення фінансових коштів S_{df} може бути визначена наступним чином:

$$S_{df} = \sum_{t=1}^T \frac{S_{ot} \cdot (1 - dN)}{(1 + r_{al})^t}, \quad (4)$$

де S_{ot} – витрати, зумовлені джерелом фінансування, в період часу t . В якості таких витрат можуть виступати як суми, безпосередньо пов'язані з компенсацією, необхідної особою надала капітал (дивіденди, лізингові платежі), так і витрати, які підприємство вимушено нести у зв'язку з використанням певного джерела (комісійні, страхові тощо.);

r_{al} – середньоринкова ставка залучення коштів, частки одиниці;

t -часовий період виникнення витрат;

T - тривалість терміну обслуговування джерела фінансування; d - частка витрат, що зменшують базу оподаткування, у загальних витратах в t -періоді;

dN - ставка податку на прибуток згідно з українським законодавством, застосовується підприємством, часткою одиниці.

Крім витрат на обслуговування джерела інвестиційних ресурсів при позиковому фінансуванні в вихідний грошовий потік включається і основна сума боргу. З урахуванням вищесказаного, для визначення реальної вартості фінансування необхідно вирішити наступне рівняння:

$$\sum_{k=1}^K \frac{P_k}{(1+r_p)^k} = \sum_{t=1}^T \frac{S_{ot} \cdot (1-i_t dN)}{(1+r_p)^t} + \sum_{t=1}^T \frac{S_{\mathcal{E}_t}}{(1+r_p)^t}, \quad (5)$$

де r_p – реальна вартість коштів з певного джерела фінансування, грошових одиниць;

P_k – надходження коштів на підприємство у k -період часу;

K – тривалість терміну надходження коштів на підприємство;

k – період надходження коштів на підприємство;

$S_{\mathcal{E}_t}$ – повернення основної суми коштів у t -період часу.

Введення авторами в рівняння (5) коефіцієнта, що являє собою відношення ставки податку на прибуток підприємства у t -ому періоді по відношенню до ставки податку на прибуток у базовому періоді, дозволяє врахувати динаміку зміни цього показника, що характерно для системи українського оподаткування.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала. – К.:«Ника-центр», 2000. – 512 с.
2. Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси. / Пер. з англ. В.Ф. Овсієнка та В.Я. Мусієнка. – К.: Основи, 1993. – 383 с.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп» - «Бизнес», 1997. – 1087с.
4. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту. - пер. з англ. – Київ: КП „ВАЗАКО”, Видавництво «Молодь», 1997. – 1000с.
5. Холт Р. Основы финансового менеджмента. / пер. с англ. – М.: „Дело”, 1993. – 128 с.
6. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятий. Проблемы, концепции и методы: учебник для ВУЗов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. -676с.

УДК 336.64

Валенюк Є.І., студентка
Національної металургійної академії України

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Економічне середовище в ринкових умовах функціонування підприємств характеризується нестабільністю, постійною динамікою та невизначеністю. Система заходів економічної безпеки підприємства надає можливість запобігти або мінімізувати негативний вплив зовнішніх і внутрішніх чинників, а також їх

шкідливі наслідки для забезпечення стабільності діяльності та розвитку підприємства.

Економічна безпека підприємства - це стан його захищеності від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізуючих факторів за допомогою наявних ресурсів, підприємницьких здібностей менеджерів, а також структурної організації та зв'язків менеджменту при якому забезпечується ефективне функціонування підприємства відповідно до його цілей та завдань.

Елементи структури економічної безпеки підприємства:

- фінансова безпека;
- виробнича безпека;
- кадрова безпека;
- інформаційна безпека (у тому числі інтелектуальна);
- правова безпека;
- екологічна безпека;
- ринкова безпека [2].

Однією із найважливіших складових економічної безпеки підприємства є фінансова безпека. Фінансові відносини в економічній системі підприємства сьогодні набули великого значення. Саме через фінансові потоки та їх управління здійснюється вплив на більшість економічної системи підприємства.

Актуальність забезпечення та підтримки фінансової безпеки підприємства обумовлена посиленням конкурентної боротьби між підприємствами, нестачею фінансових ресурсів для підтримання ліквідності їхньої діяльності, великою кількістю збиткових і збанкрутілих підприємств, а також необхідністю постійної адаптації до сучасних умов господарювання.

Фінансова безпека являє такий стан підприємства, який [1]:

- дозволяє забезпечити фінансову рівновагу, стійкість, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді;
- задовольняє потреби підприємства у фінансових ресурсах для сталого розширеного відтворення підприємства;
- забезпечує достатню фінансову незалежність підприємства;
- здатний протистояти існуючим і виникаючим небезпекам і загрозам, які прагнуть завдати фінансових збитків підприємству, або змінити небажано структуру капіталу, або примусово ліквідувати підприємство;
- забезпечує достатню гнучкість при прийнятті фінансових рішень;
- забезпечує захищеність фінансових інтересів власників підприємства.

Завдання фінансової безпеки на підприємстві полягають у наступному:

- забезпечувати сталий розвиток підприємства;
- забезпечувати стійкість грошових розрахунків і основних фінансово-економічних параметрів;
- нейтралізувати негативну дію фінансових і банківських криз і навмисних дій конкурентів, тіньових структур на розвиток підприємства;

Секція 5. Ризики та безпека в організації управління розвитком підприємств

- запобігати конфліктам між акціонерами, менеджерами і кредиторами з приводу розподілу, використання та контролю за грошовими потоками підприємства;

- найбільш оптимально для підприємства залучати і використовувати різні джерела фінансування;

- запобігати злочинам й адміністративним правопорушенням у фінансових правовідносинах.

Фінансова безпека підприємств знаходиться під дією внутрішніх і зовнішніх чинників та залежить як від самих суб'єктів господарювання, так і від впливу світової, національної, регіональної економіки, рішень органів державної та місцевої влади, ринкової кон'юнктури, інвесторів (замовників), кредиторів (установ банківської системи), постачальників, покупців, контролюючих органів.

Серед основних загроз фінансовій безпеці підприємств України можна виділити наступні:

а) зовнішні:

- загострення політичної ситуації в країні;
- зниження платоспроможності споживачів;
- висока вартість залучення фінансових ресурсів;
- зростання інфляції;
- зниження кредитної активності банків;
- погіршення інвестиційного клімату;
- високий податковий тиск.

б) внутрішні:

- незабезпеченість фінансовими ресурсами;
- недостатність оборотних коштів;
- високий рівень зношеності основних засобів;
- неефективна політика управління товарно-матеріальними запасами;
- недосконала маркетингова політика;
- дефіцит кваліфікованих працівників;
- низький рівень інвестиційної політики;
- неефективне управління структурою капіталу.

Сучасний стан економічної та фінансової безпеки України під загрозою. Фінансова безпека підприємства залежить від стану фінансової безпеки країни. Фінансова безпека українських підприємств має незадовільний стан. Про це свідчать результати діяльності підприємств в 2014 році. Значна кількість підприємств характеризувалась від'ємною величиною фінансового результату та значним погіршенням рівня рентабельності операційної діяльності. За 2014 рік збитки великих і середніх підприємств України до оподаткування склали 408,169 млрд. грн. У 2013 році підприємства отримали 38,289 млрд. грн. прибутку. Найбільші збитки були отримані в сферах операцій з нерухомістю (у 8 разів); інформації та телекомунікацій (майже в 7 разів); професійної наукової та технічної діяльності (в 6,3 рази); охорони здоров'я та соціальної допомоги (в 5,3 рази); оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспорту (в 4,6 рази);

тимчасового розміщення та організації харчування (в 4,6 рази). У 2014 році в порівнянні з 2013 роком зростає кількість збиткових підприємств по відношенню до загальної їх кількості до 40,1% [3].

Але і в такій складній економічній ситуації стабільна та ефективна діяльність залишилась на тих підприємствах, де підтримується фінансова безпека.

Саме забезпечення та управління фінансовою безпекою надасть можливість підприємствам протистояти ризикам та загрозам, що пов'язані з динамікою зовнішнього та внутрішнього середовища їх функціонування, сприятиме стійкому розвитку підприємства та формуванню позитивних результатів його фінансової діяльності.

Основні методи забезпечення фінансової безпеки підприємства:

- визначення внутрішніх та зовнішніх загроз стабільному функціонуванню підприємства та його розвитку;
- визначення критеріїв забезпечення фінансової безпеки підприємства;
- розробка інформаційної системи для всебічного та об'єктивного моніторингу, що включає виявлення та прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз фінансової безпеки підприємства;
- оцінка рівня фінансової безпеки підприємства;
- корегування критеріїв фінансової безпеки залежно від зміни стану зовнішнього середовища, цілей і завдань підприємства;
- розробка заходів, спрямованих на підтримку фінансової безпеки на належному рівні, як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді;
- контроль та аналіз виконання заходів.

Для забезпечення фінансової безпеки і можливості передбачення загрозливих чинників на підприємстві повинна існувати система управління фінансовою безпекою підприємства в цілому.

Список використаних джерел

1. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В., [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. –386 с.
2. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов. – Київ: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

СЕКЦІЯ 6

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 330.1

Білоцерківець В.В., д.е.н., доцент,
*професор кафедри політичної економії,
Національна металургійна академія України*

ІННОВАЦІЙНЕ ЗАРОДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: АМБІВАЛЕНТНІСТЬ ТА СИНЕРГІЯ

Формування економіки як відносно самостійної субмножини розпочалося ще на світанку становлення людства. Інноваційний за змістом процес опанування предками сучасних людей перших господарських операцій збігся за часом не лише з появою економічного буття, але й перших елементів нової економіки. Дійсно, екзистенціалізація економічного буття, за своїм визначенням, передбачає онто-втілення можливості управління господарством суб'єктами, що, полишаючи виключно тваринний, інстинктивний початок, набувають ознак економічних акторів. Онтогенізація економічного відбулась ще в часи тривалого перехідного періоду – «первісностадного стану – від тваринного світу до первісного...» [1, с.19], коли не існувала навіть людина сучасного фізичного типу – *Homo sapiens sapiens*. Саме цей момент є вихідним в розгортанні спіралі поступового становлення економічного буття, позначеного численними періодами стрімкого аж до емерджентності економічного прогресу, на зміну яким приходили часи тривалого гальмування, що переростало в столітні та тисячолітні стагнації, та похмурі періоди депресії, занурення людського суспільства у вир дееконізації й десоціалізації, коли на місце суспільного приходило зоологічне індивідуальне, а на місце людського – тваринне, виключаючи не тільки поступ економічного, але й його збереження в колишньому вигляді.

В цей вихідний момент склалась історично перша первісностадна економіка. Втім, одностайної думки щодо конкретного часу становлення цієї первісної економіки немає. Значна частина дослідників обстоює позицію існування двох стрибків в еволюції людини як соціальної істоти. Перший стрибок пов'язують з опануванням пращурами сучасної людини уміння виготовлення та застосування знарядь праці. Він відбувся під час переходу від «стадії тваринних попередників людини до стадії людей, що формувалися, якими є пітекантропи (й подібні ним форми) та неандертальці» [1, с.22]. Другий стрибок, за цією концепцією, відбувся вже в часи переходу від нижнього до верхнього палеоліту разом з заміною домінанти *Homo sapiens neandertalensis* пануванням *Homo sapiens sapiens*.

Саме в цю епоху, на думку дослідників, формується людське суспільство, реалізується грандіозний стрибок від біологічного до соціального, знаменуючи появу соціально-економічних відносин. Втім, ґрунтовність таких тверджень викликає доречний сумнів. Дійсно, як головний аргумент на користь теорії двох стрибків її прибічники застосовують тезу щодо логічної необхідності існування двох періодів в еволюції людського соціуму. Перший – це етап становлення людського суспільства, що одночасно є періодом формування людини як такої, а другий – це етап розвитку вже сформованого постнеандертальського суспільства. Розв’язання проблеми періодизації етапів соціо- та економогенезу в такій редакції виглядає надто штучним, фактично передбачаючи існування емерджентності в умовах, де жодних свідчень щодо її існування немає. Матеріал сучасних антропологічних досліджень це недвозначно доводить[2].

Не дивно, що представники провідних західних дослідницьких програм з певним непорозумінням ставляться до такого поділу, що фактично є проекцією ідеологічних кліше минулого на наукові розробки сьогодення. Справді, саме з появою «готової людини» виникає суспільство, але хто саме виступає в ролі готової людини залишається невідомим. Зрозуміло, що заперечувати, слідом за окремими дослідниками[1], набуття статусу суспільства щонайменше спільнотами *Homo neandertalensis* було б явно недоречно. Тож за логікою, слід визнати за ними властивості готової людини. Проте така позиція буде мати чисто декларативний характер, вступаючи в протиріччя загальноприйнятою схемою еволюції людини, відповідно до якої останньою стадією її розвитку виступає стадія неантропів, в той час як неандертальську людину відносять до стадії палеоантропів.

Інша група дослідників відкидає такий надуманий поділ періодів становлення та розвитку людського суспільства, зазначаючи, що «ніякого якісного стрибка в суспільному розвитку людини на грані між нижнім та верхнім палеолітом встановлювати не слід, що не виключає можливості значної зміни у фізичній будові людини. Відмінність між нижнім та верхнім палеолітом не більша, аніж між палеолітом і неолітом, у крайньому разі у сфері розвитку продуктивних сил й виробничих відносин»[3]. Проте такий підхід приводить нас до висновку, що соціальне і економічне життя було іманентною властивістю як людських спільнот, починаючи з *Homo habilis*, *Homo ergaster*, *Homo erectus*, *Homo heidelbergensis*, *Homo neandertalensis*, *Homo helmei* та аж до *Homo sapiens*, так і протолюдських спільнот *Australopithecus*, *Kenyanthropus*, *Paranthropus* в усьому багатстві їх різновидів. Дійсно, з огляду на потенційні можливості щодо здійснення господарської діяльності між *Homo habilis* та найбільш розвинутими *Australopithecus* майже не існувало відмінностей – вони мали приблизно однаковий обсяг мозку в 500-650 куб.см.[4] і були в змозі виготовляти примітивні, але досить ефективні знаряддя праці. Втім, виробництво останніх опанували і представники виду *Paranthropus* та, за свідченням окремих дослідників, в певному розумінні шимпанзе. Вважати ж ці види рівноправними «готовим людям» навіть з суто економічних позицій видається дещо неправомірним.

Зрозуміло, що між членами спільнот гомінідів існували певні соціальні відносини. Більш того, окремі з них, за умови абстрагування від конкретизації їх безпосередніх учасників, набували виразно економічного забарвлення. Так, не викликає жодних сумнівів атрибутивність відносин власності громадам неандертальської людини, що отримувало вираз щонайменше в існуванні особистої власності[5, с.148-149]. В якості особистої власності виступали й знаряддя праці, створені *Homo habilis* і, тим більше, *Homo erectus*. Існування ж господарських відносин між членами первісних стад гомінідів вимагає визнання, що процес формування економічного життя відбувся ще декілька мільйонів років тому.

Проте фіксація відносин власності у цих істот, поява у них розвинутих вербальних засобів комунікації[5, с.147], елементів соціалізації та поділу праці ще не дає підстав вважати їх повністю «готовими людьми». Незаперечна конгруентність такої соціалізації з соціалізацією суспільних комах є додатковим аргументом проти маніфестації економічного життя як одвічно притаманного людству в усіх його, починаючи з найдавніших, іпостасях.

Разом з тим, не можна погодитись й із запропонованою частиною дослідників абсолютизацією біологічного в житті архантропів та палеоантропів. Безумовно наші предки були невід'ємною частиною природи, а їх буття, особливості поведінки, реакція на ті чи інші подразники в багатьом визначались дією законів природи. Процеси пристосування первісних стад до змінного навколишнього, еволюція людських істот, становлення сучасного *Homo sapiens* не могли відбуватись інакше, як під знаменом біологічного. Тож біологічне за визначенням мало домінувати в житті біологічних істот, і воно продовжує виступати вихідною детермінантою в життєдіяльності сучасної людини. Провести за таких умов чітку грань між епохами превалювання біологічного над соціальним та навпаки представляється неможливим, тим більш сумнівною виглядає теза щодо тваринної сутності архантропів та палеоантропів на відміну від людської – притаманної тільки неоантропам. І тим, і іншим були властиві як ознаки тваринного, так і людського, але зрозуміло, що для *Homo sapiens sapiens* атрибути людського будуть, за визначенням, більш характерні. За таких умов безапеляційна екстраполяція біологічного в житті суспільних тварин на життя архаїчних людей, а тим більше ототожнення тваринних та пралюдських соціумів виглядають дещо недоречними.

Дійсно, об'єднання наших пращурів в первісні стада мало не тільки біологічне підґрунтя як передумову та, одночасно, засіб боротьби з ворожим оточенням, але й соціальний базис, оскільки призвело до формування не умовної спільноти за прикладом стад інших приматів, що поєднували свої зусилля лише тимчасово, для розв'язання конкретної проблеми, а безумовної єдності, яка, на відміну від умовної, передбачала постійний характер існування. Це – об'єднання, колективна діяльність членів якого стає все більш складною, а, значить, потребує все більш витонченого та граціозного взаємоузгодження інтересів його учасників, пошуку нових, оригінально-інноваційних способів

розв'язання перманентно виникаючих конфліктів на взаємовигідній основі, що посилювало б новоутворену цілісність, надавало б їй переваги в перманентному змаганні з навколишнім.

Еволюція протолодей в людей представляла собою не просто процес зміни їх фізичного типу, появи нових здібностей до опанування засобами праці чи вдосконалення вербального комунікативного апарату; антропогенез був, в першу чергу, рухом від досоціального до соціального. Піднесення людини над тваринним царством відбулось не внаслідок розвитку індивідуума як самодостатньої особистості; становлення людини як такої реалізується лише в оточенні інших людей. Існування ж її як людини сприймається лише в соціальному контексті.

Сучасні дослідження показують, що антропогенез, особливо на останніх своїх стадіях, з біологічної точки зору представляє собою катагенестичний процес, будучи пов'язаним з регресом людської істоти за багатьма напрямками: це й втрата численних здібностей, фізичної сили, мускульної маси, зменшення в абсолютному й відносному вимірі обсягу мозку тощо. Проте в соціальному вимірі прогресивні зміни є незаперечними, людина стала «ультрасоціальною» істотою, поступово вдосконалюючи свої соціально-орієнтовані здібності[6], в той час, як покращення інших властивостей відбувалось за залишковим принципом. Особливо чітко пріоритетність такого розвитку спостерігається на найбільш ранніх стадіях індивідуального становлення людини як особистості, фактично відображаючи на рівні онтогенезу послідовність етапів філогенезу *Homo sapiens*.

Але соціалізація людини не є самодостатнім процесом, що забезпечує своє самопідживлення на власній основі, більш того, вона не відбувається ізольовано від еволюції інших здібностей. Стрімке опанування хистом соціального життя дозволило нашим пращурам не тільки вступати в соціальні відносини, але й забезпечило появу та розвиток соціально-економічних відносин як невід'ємної складової їх повсякденного господарського життя. Прогрес спроможності до соціалізації одночасно став прогресом самої людини, позначаючи разом з тим висхідний тренд її економічного буття.

Список використаних джерел

1. Семенов Ю.И. Как возникло человечество / Ю.И. Семенов. – М.: Наука, 1966.
2. Оппенгеймер С. Изгнание из рая. Хроники демографического взрыва / С. Оппенгеймер. – М.: Изд-во Эксмо, 2004.
3. Брюсов А.Я. Рец. «Происхождение человека и древнее расселение человечества» / А.Я. Брюсов // Вестник древней истории. – 1953. - №2. – С. 113-114.
4. Elton S. Comparative context of Plio-Pleistocene hominim brain evolution / S. Elton, L.S. Bishop, B. Wood//Journal of Human Evolution. – 2001. – V. 41. – P. 1-27.

5. Бейли Дж. Доисторический мир / Дж. Бейли, Т. Седдон Т. – М.: Росмэн, 1995.

6. Engels E.-M. Erkenntnis als Anpassung? Eine Studie zur evolutionären Erkenntnistheorie / E.-M.Engels. – Frankfurt, 1989.

УДК 330.322.336

Ігнашкіна Т. Б., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки промисловості,
Псарьова М. В., магістрант,
Національна металургійна академія України

ЩОДО ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В ієрархії суб'єктів оцінки інвестиційної привабливості - держава, регіон, галузь, підприємство - значна роль належить останнім, оскільки вони складають основу розвитку більш високих рівнів управління.

Проблеми оцінки інвестиційної привабливості підприємств на сьогодні не є усталеними. В науковій літературі можна зустріти різні методичні пропозиції з цього приводу [1-3,5 та ін.]. Стосовно загальних позицій фахівців можна сказати, що практично одностайно підтримується точка зору щодо необхідності використання агрегованого підходу, зважаючи на велику складність даного соціально-економічного явища, з чим погоджуються і автори даної наукової праці. Якщо ж мова йде про агреговану (інтегральну) оцінку, то вона здійснюється за певним алгоритмом дій методичного характеру, основними з яких є наступні:

- побудова ієрархії складових інвестиційної привабливості;
- формування системи одиничних показників у розрізі кожної складової;
- переведення розмірних характеристик у безрозмірні (відносні) з використанням обраного методу стандартизації;
- визначення, якщо вважається за необхідне, вагомості окремих показників, кожної складової;
- вибір формули для визначення узагальнюючого показника інвестиційної привабливості;
- інтерпретація отриманих результатів.

Подальші дії пов'язані з вирішенням низки питань щодо розробки програми дій з підвищення інвестиційної привабливості досліджуваного підприємства, проведенням діагностики та прогнозуванням даного явища на визначений період часу.

Серед перелічених окремого розгляду заслуговує питання формування системи одиничних показників, чому присвячено дану працю авторів.

Перш за все сформулюємо основні вимоги, яким повинні відповідати ці показники:

- 1) відображення сутності досліджуваної категорії;

- 2) використання відомих в науці і практиці фінансово-економічних показників;
- 3) наявність доступної вихідної інформації для їх розрахунку;
- 4) використання, за необхідності, окрім кількісних показників, й якісних (описових) характеристик;
- 5) включення показників, які між собою не корелюють, або їх кореляція є незначною);
- 6) урахування особливостей галузі, до якої відноситься досліджуване підприємство.

Для проведення дослідження нами попередньо було сформовано масив даних, який включає 22 одиничних показника. У більшості своїй це традиційні показники, що характеризують фінансовий стан підприємства. Такий підхід обумовлений тим, що потенційний інвестор є зовнішнім користувачем, а, отже, він, зазвичай, користується доступними джерелами інформації, якими у нашому випадку є офіційні форми фінансової звітності (переважно форми №1,2).

На користь використання фінансових коефіцієнтів свідчить і те, що в українській практиці інтегральний метод отримав у свій час навіть законодавче закріплення, зокрема, наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23 лютого 1998 р. № 22 була затверджена методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств, для розрахунку якої використовуються вихідна база показників відповідних форм бухгалтерської звітності [4].

До складу фінансових коефіцієнтів увійшли такі, що характеризують основні групи: а) майновий стан підприємства; б) ліквідність; в) фінансову стійкість; г) оборотність; д) прибутковість.

Для характеристики майнового стану прийнято такі показники: коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт вибуття основних засобів, коефіцієнт інвестування. Щодо останнього, то він у традиційному фінансовому аналізі практично не використовується, але ми вважаємо що цей показник має важливе значення для оцінки стану основних фондів і характеризує величину щорічних капітальних інвестицій, що припадають на 1 грн. вартості всіх основних фондів підприємства.

До групи показників, що характеризують ліквідність, увійшли такі: коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт чистих оборотних активів. Коефіцієнт абсолютної ліквідності виключено з тієї причини, що в силу специфіки діяльності металургійних підприємств (а саме підприємство цієї галузі є об'єктом нашого дослідження) на їх рахунках не завжди є значні грошові кошти, адже дане виробництво є матеріаломістким і, як наслідок, переважний обсяг коштів зосереджено у матеріально-речовій формі ресурсів підприємства. Тому цей показник, на нашу думку, не є визначальним для характеристики ліквідності металургійних підприємств.

Фінансову стійкість підприємства характеризує коефіцієнт автономії, коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним капіталом, коефіцієнт маневреності, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт фінансової стійкості.

Серед показників, що характеризують ділову активність підприємства, виділені такі: коефіцієнти оборотності активів, оборотності кредиторської заборгованості, оборотності дебіторської заборгованості, оборотності матеріальних запасів, оборотності оборотних активів, оборотності власного капіталу, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості.

До групи показників прибутковості увійшли такі: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність оборотних активів, рентабельність продажів.

Для остаточного відбору показників з попередньо сформованого їх переліку залучено 10 експертів - фахівців в галузі металургії, економіки та фінансів, обліку і аудиту та науковців, що працюють на досліджуваному підприємстві та у ВНЗ (НМетАУ та УДХТУ). Експертам запропоновано оцінити показники за 10 - бальною шкалою значущості, в якій максимальна кількість балів надається найбільш важливому з точки зору оцінки інвестиційної привабливості показнику. За допомогою коефіцієнта конкордації визначено ступінь узгодженості думок експертів щодо значущості включених до відбору показників. Отримане значення даного коефіцієнту 0,734 свідчить про досить високу узгодженість експертів.

За результатами отриманих агрегованих оцінок, виходячи з критеріїв дієвості та мінімальності (найменші суми рангів), відібрано 13 найбільш вагомих фінансових показників: 1) коефіцієнт зносу основних засобів; 2) коефіцієнт інвестування; 3) коефіцієнт покриття; 4) коефіцієнт швидкої ліквідності; 5) коефіцієнт чистих оборотних активів; 6) коефіцієнт автономії; 7) коефіцієнт фінансування; 8) коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним капіталом; 9) коефіцієнт маневреності; 10) коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; 11) рентабельність активів; 12) рентабельність власного капіталу; 13) рентабельність продажів.

Перелічені показники у подальшому використані для оцінки інвестиційної привабливості ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ».

Список використаних джерел

1. Гайдуцький А. П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки [Текст] / А. П. Гайдуцький // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 3. – С. 119 - 128.

2. Макарій Н. П. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств [Текст] / Н. П. Макарій // Економіст. – 2001. – № 10. – С.52 - 57.

3. Носова О. В. Інвестиційна привабливість підприємства [Текст] / О. В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 1 (12). – С. 120-126.

4. Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [Електронний ресурс]: Наказ

Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 № 22 [діє]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0214-98>.

5. Хобта В. М. Формування та підвищення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання [Текст] / В. М. Хобта, А. В. Мешков // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2009. – Випуск 36-1. – С. 118-125.

УДК 330.341.001.76

**Драган Ю.В., студентка,
Божанова О.В., к.е.н, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України**

ОСНОВНІ ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ІННОВАЦІЇ

Розвиток світової економіки невід'ємно пов'язаний з інноваціями, які постійно його стимулюють. Без запуску інноваційних механізмів не можливо впровадити жодні позитивні зрушення в науці, техніці, економіці та інших сферах суспільного життя. Жодна науково-технічна революція та жодна зміна технологічного укладу не відбувається без участі інновацій та інноваційного супроводу. Сучасні процеси, які відбуваються на світовому глобалізаційному рівні свідчать про те, що сьогодні людство стоїть на порозі нових технологічних змін. На інновації покладаються надії стати сучасним локомотивом соціально-економічного розвитку всього людства. Забезпечити зазначений розвиток можливо лише за умови використання попередніх наукових надбань теорії світового інноваційного розвитку.

Проблеми інновацій завжди привертали велику увагу економістів, це пояснюється тим, що обґрунтування теорії інновацій ще не повністю розкрито і виступає предметом дискусій. Інноваційне направлення економічних процесів які відносяться до сучасної світової економіки довело неефективність організаційних структур і методів.

Вплив інноваційних факторів на соціально-економічний розвиток суспільства нині визнаний усіма, хоча усвідомлення важливості ролі науково-технічного прогресу в економічному зростанні з'явилося не одразу. Формування теорій інноваційного розвитку в сучасному вигляді є результатом праці усіх, хто досліджував економічний розвиток суспільства та економіки, у процесі якого було виявлено нерівномірність темпів економічного зростання.

Вперше розвиток теорій інновацій з'являється в кінці ХІХ століття, коли самого поняття «інновація» не існувало, а для роз'яснення явищ які були пов'язані з впровадженням чогось нового використовували термін «нововведення», тобто окреме статистичне явище і «технічний прогрес» - поступовий стрибкоподібний процес. Період цей можна назвати зародковим, хоча зазначені аспекти ми вже спостерігаємо у міфах Стародавнього світу, де

створення чогось невідомого та унікального до цього часу розглядалось як зміни виробничо-технічного характеру, визначені часом, а як втручання волі Бога.

Деякі античні філософи розвивали ідею божественної основи світо устрою. В античній філософії знаходить призначення дуалізм, тобто спроба примирення матеріалізму і ідеалізму. За часів античності новаторство розглядається за наступними переконаннями:

- мисливці шукали не стільки істину, скільки засоби обґрунтування віри;
- прогрес було досягнуто лише в області формальної логіки;
- існували догмати віри і етико-моральні принципи.

Обмеження епохи Середньовіччя, вивільняється процесом створення нового лише у епоху Відродження. Епоха Відродження особливо відзначається великими науковими зсувами в області створення і пізнання нового. Цей розвиток неодмінно пов'язаний з зародженням капіталістичного засобу виробництва та успіхами нового, анти догматичного світогляду. Специфічною особливістю науки цієї епохи був тісний зв'язок з мистецтвом; процес подолання релігійно-містичної абстракції і догматизму середньовіччя. Такі видатні особистості як Леонардо да Вінчі, Кеплер внесли значний внесок у розвиток науки в області природознавства.

Поняття «інновація» вперше було введено Й. Шумпетером в його книзі «Теорія економічного розвитку» (1912), де цей термін називався «нова комбінація». Під цим поняттям він розумів іншу якість засобів виробництва, яка досягається не шляхом незначного поліпшення старого устаткування чи наявної організаційної системи, а з'являється поруч з ними, через введення нових засобів виробництва чи систем його організації. В подальших роботах Шумпетер замінює термін «нова комбінація» на «інновація».

Економічні категорії «інновація», «інноваційний процес» Йозеф Шумпетер поєднав з теорією довгострокових циклічних коливань — теорією «довгих хвиль» М.Д. Кондратьєва (1892—1938). В 20-х роках ХХ ст. Кондратьєв довів, що економічний розвиток здійснюється нерівномірно, а хвилеподібно, і вперше статистично обґрунтував цю думку. «Довгі хвилі» складаються з двох фаз - висхідної та низхідної, яка припадає на період кризи та депресій.

М.Д. Кондратьєв з'ясував причини знайдених закономірностей (хвильових коливань у виробництві), що підтверджувало інноваційну теорію Й. Шумпетера, який побачив можливість подолання кризи та спадів у виробництві за допомогою інноваційного оновлення капіталу завдяки технічним, організаційним, економічним та управлінським нововведенням. Висхідні фази значно багатші на соціальні потрясіння, ніж фази низхідні.

Саме до кінця ХХ століття змістовне наповнення терміна «інновація» зазнає подальших змін. Кожен з дослідників має своє бачення на сутність у зміст інновацій. Це призводить до існування понад сотні різних визначень і тлумачень. Можна сформулювати ці дослідження в чотири блоки.

Перший блок – прикладні дослідження, тобто це пошук відповіді на запитання, яку подію чи явище можна охарактеризувати як інновацію (нововведення). Як наслідок отримуємо кінцевий результат діяльності щодо впровадження та виробничого використання нововведень, на якому інноваційний процес перетворюється на відносно статистичне явище з певними властивостями: науково-технічна новизна як результат творчої діяльності, практична втіленість, комерційна сприятливість ринком.

Другий блок – процесний, внаслідок чого у визначеннях терміну «інновація» виділяється динамічний характер і факт розвитку у часі.

Третій блок – результативний, який трактує інновації як інструмент або механізм досягнення певної мети.

Четвертий блок – фундаментальні дослідження, характерною ознакою яких є певне уникнення від чітких визначень категорії «інновації» й оперування нею без додаткових уточнень. Сучасна теорія економічного розвитку відводить інноваціям роль двигуна нової економіки.

Проте вже на початку ХХІст. розвиток науки і техніки буде не метою, а засобом соціально-економічного розвитку країн. Багато дослідників схильні вважати, що майбутнє людства пов'язано не з технотронним суспільством, а з гуманістичним суспільством, яке має ґрунтуватися на гідності, знаннях, свободі особи. Гуманіст — це і є гідна людина, що прагне до знань, добра і краси. Процес створення та нагромадження нових знань привів до переходу якісно нового стану: знання стали самостійною продуктивною силою. В сучасному світі відбувається переоцінка цінностей: від економічної спрямованості суспільство переходить до інноваційної. Інноваційний тип економічного розвитку стає тією основою, яка моделює і визначає економічну міць будь-якої країни, її визнання і перспективи на світовому ринку.

В Україні інновації з'являються як неформальні прояви.

Спеціалізованими органами державного управління було зроблено чимало для нівелювання руйнівного впливу, завданого трансформаційною кризою в інноваційній сфері.

Проте пріоритетні орієнтири вищих органів влади постійно знаходилися у сфері вирішення гострих поточних економічних проблем. Аналізуючи розподіл функцій управління між вищими органами державної влади, функції міністерств та відомств з питань науково-технічної інноваційної політики, можна стверджувати, що апарат більшості міністерств та відомств не налаштований на послідовне проведення інноваційної політики. Втім, і основний для інноваційної політики Закон України "Про інноваційну діяльність", сприяючи організації інноваційної діяльності, все ж оминає її основні аспекти, залишаючи поза увагою основне питання — базові інновації. Окрім того, цей закон не може діяти до ухвалення Закону України "Про пріоритетні напрями інноваційного розвитку економіки України" та створення передбаченої системи державних інститутів підтримки інноваційної діяльності.

Вирішення проблем фінансування малих інноваційних підприємств найчастіше пов'язано із застосуванням механізмів венчурного інвестування.

Венчурний капітал став одним з основних інструментів росту західних компаній, завдяки венчурному фінансуванню виникли такі компанії як DEC, Apple, Compaq, Sun, Microsoft, Intel, Silicon Graphics, Google, Skype. Венчурне фінансування використовують і країни Євросоюзу, Тайвань, Китай, Ізраїль та інші.

В Україні зареєстровано понад 600 венчурних фондів, із них діє більше 100, проте сфера їх діяльності – це переважно будівництво, торгівля енергоресурсами, деякі фонди займаються фінансуванням інших традиційних проектів або невеликих продуктових інновацій. Така діяльність вітчизняних венчурних фондів є свідченням відсутності стимулів укласти кошти в інноваційні проекти за високого рівня ризику. Поки що вітчизняний венчурний капітал не інвестує в інноваційні проекти, оскільки інвестиції в окремі галузі традиційної економіки мають достатньо високий рівень доходності при відносно коротких термінах інвестування та за умов низького рівня ризику; організаційна форма венчурних фондів виконує "інструментальну" функцію, що дозволяє оптимізувати оподаткування законним способом.

Результат інновацій є позитивним завдяки механізму відтворення інновацій, тобто інновація внаслідок свого використання утворює нову підсистему суспільства.

Теорія інновацій постійно оновлюється, відбиває складний процес розвитку науки й техніки, всього господарського життя. Інновація – це економічна категорія, яка відображає певні виробничі відносини, а саме:

- результат у вигляді продукту або процесу
- нововведення, яке здатне задовольнити ринковий попит
- фактор виробничого процесу
- економічний ефект

Інноваційна політика держави має бути спрямована на підвищення ефективності підприємств, діяльність яких орієнтована, у першу чергу, на випуск високотехнологічної продукції. Заходи щодо підтримки, стимулювання інновацій, формування (зміни) відповідної нормативно-правової бази, створення адекватної системи управління на принципах інноваційного менеджменту повинні включати підтримку малого і середнього бізнесу.

Для впровадження інноваційного варіанту розвитку економіки починати потрібно, із визначення економічних пріоритетів держави в інноваційній діяльності, розробки механізмів партнерства з бізнесом в інноваційній сфері.

Список використаних джерел

1. Бурлака В. Пріоритети інноваційного розвитку в українській економіці / В. Бурлака // Діловий вісник. – № 12 (199). - 2010
2. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України. Жаліло Я. А., Архієреєв С. І., Базилюк Я. Б. та ін. - К.:, 2006.

3. Гончаренко А.П. Роль національної системи науково-технічної інформації в розбудові інноваційної економіки в Україні. «Проблеми науки» № 12, 2007, с. 14-17

УДК 658(005):502.131.1

Веселовська М. І., студентка
Мушнікова С.А., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасній українській економіці значну роль у створенні валового внутрішнього продукту відіграють промислові підприємства, які залишилися чи не єдиним типом виробничих організацій в економіці нашої країни. Такий стан справ сформувався через ліквідацію системи галузевого управління економіко-відтворювальними процесами в народному господарстві та припинення функціонування більшості наукових й виробничих об'єднань з причини їх роздержавлення та приватизації.

Після розвалу Радянського Союзу виробництво промислової продукції в Україні знизилось майже удвічі на протязі 1991–1999 рр. Це відбувалось через процес адаптації відповідних підприємств до умов господарювання, що виникли у пострадянських реаліях. Однак, в наступні 6 років спостерігалось збільшення виробничої активності в промисловому секторі економіки нашої країни. Проте це збільшення було відновлювальним за своїм характером, тому що забезпечувалось переважно завдяки створеним раніше виробничими потужностями.

Зростання виробничої потужності не могло відбуватися вічно, бо за своєю природою, без впровадження інновацій, воно є затухаючим. Як відомо, інноваційні інвестиції являють собою рушійну силу прогресу, без якого неможливий подальший розвиток, а відтак і довговічність будь-якого підприємства.

Проблемами організації та здійснення інноваційних інвестицій промислових підприємств успішно займалися такі вітчизняні й зарубіжні дослідники, як: В. Александрова, С. Онишко, Н. Круглов, Д. Арчибуджі, А. Над, С. Харрісон та багато інших.

Та особливої уваги потребують декілька проєктіврішень взаємопов'язаних комплексних заходів інноваційної політики на макро- та мікрорівні, що їх наводить кандидат економічних наук О. В. Субочев у своїй дисертації «Інноваційно-інвестиційна діяльність промислових підприємств України» [1], що наведені нижче.

1. Здійснення комплексу заходів щодо збереження науково-технічного потенціалу України: захист державних витрат на науку та стимулювання НТП від знецінення та скорочення, законодавче закріплення частки бюджетних

видатків, що спрямовуються у сферу НДДКР не нижче 3% ВВП; різке збільшення державних субсидій на наукові дослідження, звільнення від оподаткування витрат на НДДКР; стимулювання інноваційної активності шляхом державної підтримки ризикових проектів перспективних нововведень; перехід від «відомчого» фінансування наукових організацій до фінансування інноваційних проектів на конкурсних засадах відповідно до пріоритетних напрямів становлення нового технологічного укладу.

2. Здійснення заходів, пов'язаних із збереженням інформаційної інфраструктури НДДКР, у тому числі мережі наукових бібліотек, а також сполучені з підтримкою у дієздатному стані дослідних стендів, експериментальних і дослідних виробництв; субсидування витрат на захист інтелектуальної власності та забезпечення її прав; заходи активного залучення в реалізацію пріоритетних напрямків НТП, грошового та інтелектуального капіталу співвітчизників, що перебувають за кордоном.

3. Здійснення комплексу заходів з розвитку виробничого та технологічного потенціалу: розробки та виконання національних програм з розвитку та поширення ключових, насамперед ресурсозберігаючих, технологій п'ятого технологічного укладу; формування механізму стимулювання передачі технологій з військового у цивільне виробництво; підтримку тих видів інновацій, освоєння яких здатне забезпечити вітчизняним підприємствам конкурентні переваги на світовому ринку; підготовку та реалізацію програм розвитку спеціальних зон із високою концентрацією науково-технічного потенціалу, зокрема технополісів, наукових містечок; створення за допомогою держави інфраструктури, яка забезпечувала б комерціалізацію результатів НДДКР; активне використання державних закупівель передової техніки та передачі її в лізинг для прискорення оновлення основних фондів; субсидування імпорту нових зарубіжних технологій та стимулювання експорту товарів високого рівня переробки.

4. Початок перепрофілювання та модернізації тих підприємств та галузей, що існують за рахунок державної підтримки і діяльність яких визнана економічно неефективною та такою, що не відповідає цілям здійснюваного структурно-технологічного маневру, а також розпочати підтримку залучення вітчизняних підприємств у глобальні відтворювальні контури нового технологічного укладу.

5. Орієнтація державної промислово-інноваційної політики на реалізацію порівняльних конкурентних переваг вітчизняного виробництва.

Незважаючи на дату публікації вищезгаданої роботи – наведені в ній проекти рішень заходів інноваційної політики актуальні й сьогодні. Щоправда, реалізовані вони повинні бути з врахуванням теперішнього, розбалансованого війною та іншими чинниками, стану української економіки, в якому уряд країни не може відразу кинути всі свої сили на зростання вітчизняних промислових потужностей. Відтак, доцільно залучення приватних інвестицій, що, в свою чергу, може призвести до таких негативних наслідків, які вже відбувались після розпаду Радянського Союзу. Можна сказати, це так звана

«палиця з двома кінцями», тож і уряду, й приватним інвесторам слід зважити всі можливі ризики, аби прийняти правильне рішення.

Т. В. Малтабар [2] наводить кілька заходів зменшення негативних наслідків ризиків інноваційних проектів, якими можна скористатися промисловим підприємствам й у сьогоdnішній ситуації в Україні.

1. У разі неприйняття інновації споживачами:

– Здійснення комплексного аналізу чутливості споживачів, у т. ч. кількісної і якісної оцінки попиту;

– Прогнозування загальних тенденцій зміни попиту покупців на групи товарів, що реалізуються.

2. Зміни в державному регулюванні (в законодавчій, нормативній базі тощо):

– Систематичний і всебічний аналіз засобів і форм державного регулювання, вивчення чинних нормативів;

– Постійний моніторинг законодавства;

– Оцінка ступенів впливу урядової політики як на ринок у цілому, так і на підприємство;

– Формування товарного асортименту з урахуванням чинних і прогнозних нормативів;

– Оперативне реагування на зміни законодавства.

3. Поява товарів-аналогів-конкурентів за нижчою ціною:

– Здійснення моніторингу дій конкурентів;

– Виявлення сильних і слабких сторін у політиці конкурентів;

– Прогнозування дій конкурентів;

– Планування відповідної реакції на дії конкурентів;

– Проведення маркетингових досліджень ринку даного товару;

– Прогнозування появи на ринку нових товарів;

– Оцінка перехресної еластичності попиту на даний товар.

4. Інфляційний ризик (доволі актуальний у сьогоdnі):

– Оцінка інфляційного очікування;

– Виявлення загальних тенденцій інфляційних процесів.

5. Неправильний вибір постачальників:

– Ретельний відбір постачальників;

– Прогнозування зміни цін постачальниками на основі комплексного аналізу факторів ціноутворення;

– Своєчасне здійснення заходів щодо укладання угод та коригування цін.

Кожне промислове підприємство відноситься до певної галузі виробництва й має свою специфіку, тож для кожного з виокремлених експертами на промисловому підприємстві різновидів інноваційного ризику має бути розроблена індивідуальна низка заходів, які дозволять зменшити їх негативний вплив. Кожен з них має бути реалізований у відповідних управлінських рішеннях. Такі пропозиції та їх систематизація дозволять в подальшому формалізувати процеси прийняття управлінських рішень, резюмує Малтабар у своїй праці.

С. В. Ушеренко, кандидат економічних наук й доцент, провела цікаве дослідження на тему «Інноваційно-інвестиційна діяльність українських підприємств: сучасний стан і пріоритети активізації». Її стаття мала влучний і доцільний висновок про низький рівень інноваційно-інвестиційної активності українських підприємств, який зумовлено як недоліками державної політики у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності, так і недостатніми фінансовими можливостями суб'єктів господарювання.

Пріоритетними напрямками активізації інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств мають стати вдосконалення механізмів державної регуляторної політики у цій сфері, а також перехід суб'єктів господарювання до принципово нової системи організації фінансово-господарської діяльності, безпосередньо пов'язаної із виробництвом інноваційного продукту [3].

Список використаних джерел

1. Субочев О. В. Інноваційно-інвестиційна діяльність промислових підприємств України : автореф. дис. / О. В. Субочев. – Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. – К., 2006. – 18 с.
2. Малтабар Т. В. Шляхи зниження ризиків інноваційно-інвестиційних проектів / Т. В. Малтабар // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Випуск 1, Том 3. – С. 93–96.
3. Ушеренко С. В. Інноваційно-інвестиційна діяльність українських підприємств: сучасний стан і пріоритети активізації / С. В. Ушеренко // Економічний часопис–XXI. – 2014. – 7–8(2). – С. 56–59.

УДК 330.3

**Протасова Н. Л., студентка,
Суботіна Г.О., асистент кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України**

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Однією з найактуальніших проблем розвитку сучасної економіки Дніпропетровської області можна назвати підвищення конкурентоспроможності підприємств, яке на сьогодні здебільшого відбувається за рахунок активізації інноваційної діяльності. Розвиток сучасного підприємства дуже часто залежить від визначення ним стратегічних напрямків своєї діяльності, які базуються на інноваціях. Слід зазначити, що процес впровадження інновацій стимулює інноваційну діяльність, яка в свою чергу спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових розробок, чим сприяє вихід на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг [1]. Якщо розглядати таке трактування інноваційної діяльності, то

можна сказати, що вона означає весь, без жодних винятків, інноваційний процес, починаючи з наукової ідеї та закінчуючи розповсюдженням продукту.

Дніпропетровська область – один з найбільш економічно розвинених регіонів України – має всі потенційні можливості для швидкого залучення іноземного капіталу. Вона характеризується вигідним географічним положенням, багатими природними ресурсами, потужним промисловим та науковим потенціалом, розвинутим сільськогосподарським виробництвом, високим рівнем розвитку транспорту і зв'язку. Область має потужний промисловий потенціал. У регіоні діє понад 700 основних промислових підприємств двадцяти основних видів економічної діяльності, на яких працюють 359,1 тис. осіб. На Дніпропетровщині виробляється 18,8% (більше, ніж 210,6 млрд. грн.) усієї реалізованої промислової продукції України. За цим показником область посідає друге місце по Україні [2].

Слід також відмітити, що Дніпропетровська область має значний науково-технічний потенціал. Науково-технічні роботи виконують близько 90 організацій та підприємств. Більше 63% з них належать до галузевого сектора науки, шоста частка – до академічного, 14,3% – до сектора освітянської науки, близько 6% – представляють заводську науку. У наукових організаціях області, які об'єднує Придніпровський науковий центр НАН та МОН України, працює майже 12 тис. наукових фахівців, з них майже 8 тис. – фахівці, які виконували науково дослідні та дослідно-конструкторські роботи, з яких 402 – доктори наук та 1 458 – кандидати наук. Щороку кількість закінчених наукових та науково-технічних робіт становить понад 3 тис. одиниць. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт щороку становить близько 1 млрд. грн. [3]. Кожна третя розробка має інноваційну спрямованість, більше двох третин наукових та науково-технічних робіт впроваджено у виробництво. У загальному обсязі більше 60% становлять фундаментальні дослідження з найважливіших питань природничих, суспільних і гуманітарних наук, розробки щодо новітніх технологій в енергетиці, промисловості та в аграрному комплексі. Також не треба забувати про прикладні дослідження, зокрема в ракетно-космічній галузі та розробки в цій області, де Дніпропетровська область займає одне з передових місць поміж інших областей України. Тому інвестиції саме в науково-технічні розробки наукових підприємств на сьогодні є однією з привабливих для інвесторів звідусіль.

Проте, проведений аналіз інноваційно-інвестиційних процесів в досліджуваному регіоні свідчить про складність пошуку джерел фінансування. Так, згідно законодавства України передбачаються наступні джерела фінансування інноваційної діяльності [1]:

- а) кошти Державного бюджету України;
- б) кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим;
- в) власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ;
- г) власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності;

г) кошти(інвестиції) будь-яких фізичних та юридичних осіб;

д) інші джерела, не заборонені законодавством України.

Протягом останніх років через брак коштів зовсім незначна частина виробничих підприємств області практикувала впровадження інновацій, основним джерелом яких залишаються, як і раніше власні кошти підприємств та кредитні кошти. Нажаль, ні держава, ні діюча система оподаткування жодним чином не стимулює довгострокові накопичення підприємств. Також протягом останнього року українська інноваційна сфера поступово втратила привабливість і для іноземних інвесторів.

Через те, що інноваційна діяльність підприємств все ж таки є однією з прогресивних форм їх розвитку, яка дозволяє досягати довгострокових конкурентних переваг, підвищувати науково-технічний рівень виробництва, а також ефективність використання ресурсів підприємства, доцільно буде запропонувати активізувати наступні заходи, направлені на більш ефективне управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств:

1. Одним з основних заходів можна назвати оцінку та пошук можливостей фінансової підтримки інновацій. Тому наявність власних коштів, зацікавленість та наявність інвесторів у реалізації інноваційних проектів є одним з найбільш важливих факторів успіху в інноваційному розвитку підприємства.

Однак, незважаючи на значний потенційний прибуток від впровадження інновацій, фінансування інноваційної діяльності підприємств є досить проблематичним. Насамперед, це пов'язано зі специфічністю інноваційної діяльності. Нововведення, які є потенційно ефективними частіше за все не впроваджуються або ж впроваджуються з великим запізненням. Інноваційні інвестиції вимагають більш тривалий період окупності та мають досить високий ризик, який пов'язаний з невизначеністю кінцевого результату інновацій.

Окрім того, інвестиції в інноваційну діяльність підприємств не можуть забезпечити стабільних надходжень доходів від їх реалізації, а також потребують великих одноразових капітальних вкладень, та можливість отримати значно вищі прибутки в порівнянні з інвестуванням інших видів та сфер діяльності може компенсувати високий ризик інвестицій в інновації [4, с. 106].

2. Не менш важливим заходом можна вважати підтримку держави інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.

Аналіз чинного законодавства щодо регулювання інноваційної та інвестиційної діяльності підприємств підтверджує, що в Україні концептуально не визначено результати інвестування, як об'єкт регулювання і не забезпечено на достатньому рівні методичної основи для конструктивного регулювання результатів інвестування. Фактично загальне та спеціальне інвестиційне законодавство регламентує умови і порядок: вкладення і залучення інвестиційних ресурсів; оподаткування суб'єктів інвестування і отримання ними податкових пільг; припинення інвестиційної діяльності. Відтак, існують

значні прогалини в законодавстві, де прийняття менш важливих актів випереджає вихід більш важливих [4, с. 108].

3. Одним із пріоритетних заходів можна вважати оцінку реальної спроможності, можливості та готовності підприємства до інвестиційного процесу впровадження інновацій.

Спроможність підприємства до інноваційного розвитку обумовлюється інноваційним потенціалом підприємства, тобто його здатністю реалізовувати інновації у межах обраного стратегічного напрямку розвитку. Можливість здійснювати інноваційну діяльність визначається потенційною спроможністю підприємства до інноваційного розвитку та сукупністю умов, що сприяють чи, навпаки, перешкоджають реалізації інновацій. Готовність підприємства до здійснення інноваційної діяльності визначається спроможністю до інноваційного розвитку і можливістю його реалізації, а також наявністю спонукального мотиву до реалізації інновацій, який може бути охарактеризований як сприйнятливість підприємства до інновацій [4, с. 110-112].

Дивлячись на важливість інвестиційної складової в інноваційному процесі на підприємстві, доцільним є формування інноваційно-інвестиційної стратегії, в основу якою можна покласти формування на довгострокових принципових напрямках інноваційної діяльності підприємства. То ж, ефективне управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств є одним з найбільш перспективних напрямів розвитку підприємств у сучасних реаліях.

Реалізація інноваційно-інвестиційної стратегії має передбачати також оцінку результативності інвестування в інновації, яка б в свою чергу ґрунтувалася на аналізі показників ефективності цих інвестицій.

Висновки. Однією з головних цілей управління інноваційно-інвестиційною діяльністю Дніпропетровської області можна назвати створення механізму взаємодії всіх складових науково-технічного розвитку області та підприємств, їх збалансованість та раціональність, забезпечення високого темпу інноваційного розвитку необхідними інвестиційними вкладеннями та підвищення ефективності використання вкладених коштів.

Тільки поживлення процесу інвестування в інноваційне становлення регіону може спричинити позитивні зрушення в технологіях виробництва існуючих підприємств, та тим самим покращити кінцеві економічні результати діяльності всієї області.

Також однією з ідей вирішення питань з фінансовими складнощами впровадження інноваційних проектів в Дніпропетровській області можна вважати створення пільг, для тих підприємств, які впроваджують інноваційні технології та здійснюють науково-дослідну діяльність.

Не мало важливий і той аспект, що на рівні держави необхідно максимально використовувати стимули для активізації інноваційно-інвестиційного процесу. Також необхідно вводити політику обмеження ввозу імпорту на певні категорії товарів з метою захисту національних товаровиробників.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інноваційну діяльність»
2. Головка А. Інвестиційний потенціал Дніпропетровської області / А. Головка, Н. А. Іваннікова. // Видавець Біла К. О. – 2013. – С. 29–35.
3. Офіційний сайт Дніпропетровської обласної ради. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.dp.ua/>.
4. Харків П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / Харків П. С. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 456 с.

УДК 334.012.64

Стоянова Г.О., студентка
Національна металургійна академія України

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток світової економіки на сучасному етапі характеризується зростанням темпу науково-технічного прогресу та посиленням ролі знань як фактор виробничої діяльності, і, як показує багаторічний досвід розвинених країн, використання в якості основного чинника сталого економічного розвитку інноваційної активності підприємств здатне забезпечити від 80 до 95 % приросту ВВП [1, с. 15].

Можливості, тривалість, конкретні шляхи переходу національної економіки до інноваційної моделі розвитку залежать від наявного у країні інноваційного потенціалу, зокрема: мережі наукових організацій; насиченості економіки науковими кадрами та освіченості робочої сили; обсягів фінансування наукової і науково-технічної діяльності; рівня інноваційної активності промислових підприємств та динаміки виробництва інноваційної продукції; наявності платоспроможного попиту на інноваційну продукцію.

Проте на даному етапі розвитку української економіки інноваційна діяльність підприємств має незначне покращення, про це свідчить дані статистики [2], за якими останнім часом спостерігається незначне зростання кількості підприємств, що займалися інноваційною діяльністю (рис. 1).

Секція 6. Інноваційно-інвестиційна складова розвитку промислових підприємств

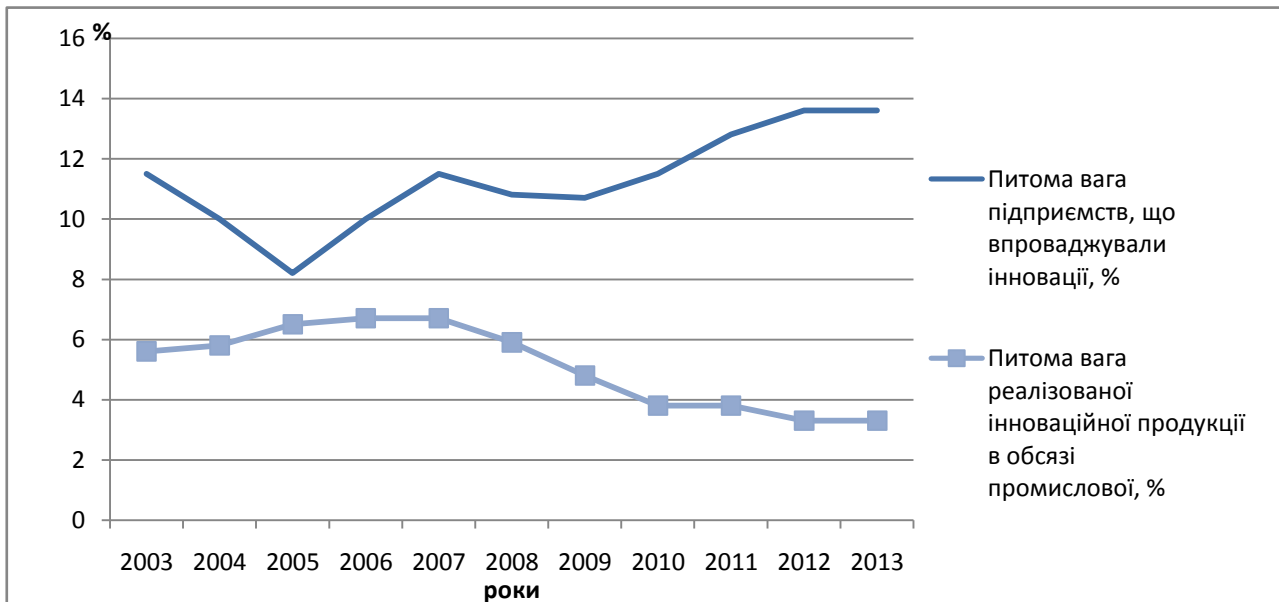


Рис.1. Інноваційна активність промислових підприємств України за 2003-2013 рр.

За даними рис.1 видно, що останнім часом спостерігається незначне зростання відсотка підприємств, що займалися інноваційною діяльністю. Однак при цьому має місце стрімке скорочення результативності інноваційної діяльності з 5,6% у 2003 році до 3,3% у 2013 році і має тенденцію до зниження, що знаходить своє відображення в питомій вазі інноваційної продукції в загальному обсязі виробництва й реалізації товарів, робіт та послуг. Для порівняння: в індустріально розвинутих країнах, таких як США, країни Європейського Союзу, Японія, цей показник наближається до 60 % [3]. Такий високий показник в цих країнах забезпечується тим, що основним джерелом фінансування є кошти державного бюджету. Держава бере на себе від 5 до 50% національних наукових витрат. Усі розвинені держави за останні 20 років активно проводять політику податкового стимулювання розвитку науки. Використовуються нарощені та об'ємні податкові знижки на суму коштів, вкладених підприємствами у дослідження і наукові розробки. Бюджетні кошти покладено в основу фінансування фундаментальних наукових досліджень також у США і Канаді. В Німеччині з метою стимулювання бізнесу діє особлива амортизаційна ставка у розмірі 20% затрат на купівлю майна. Досвід Великобританії, США, Франції, Німеччини, Швейцарії, Японії й інших країн переконує, що найкращих результатів досягнуто у тих державах, де встановлено високі пільги і на триваліший термін.

Для порівняння в Україні цей показник не перевищує і 3% [2]. На рис. 2. представлено динаміку фінансування інноваційної діяльності за кошти державного бюджету в Україні за 2003-2013рр.

Секція 6. Інноваційно-інвестиційна складова розвитку промислових підприємств

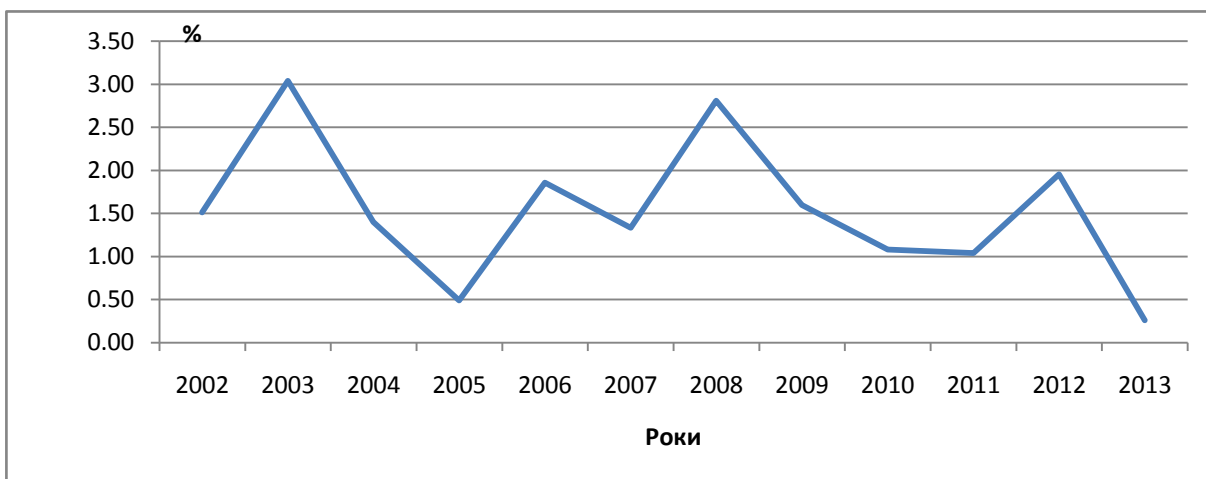


Рис.2. Динаміка фінансування інноваційної діяльності за кошти державного бюджету за 2002-2013рр.

Як видно з рис. 2, відсоток фінансування інноваційної діяльності з бюджету України значно відстає від розвинених країн, тобто підприємство, яке хоче впровадити інноваційний продукт, не відчуває підтримки з боку держави і повинно шукати кошти самостійно.

Статистика джерел фінансування інноваційних заходів підприємств є досить невтішною і виглядає наступним чином (рис.3) [2].

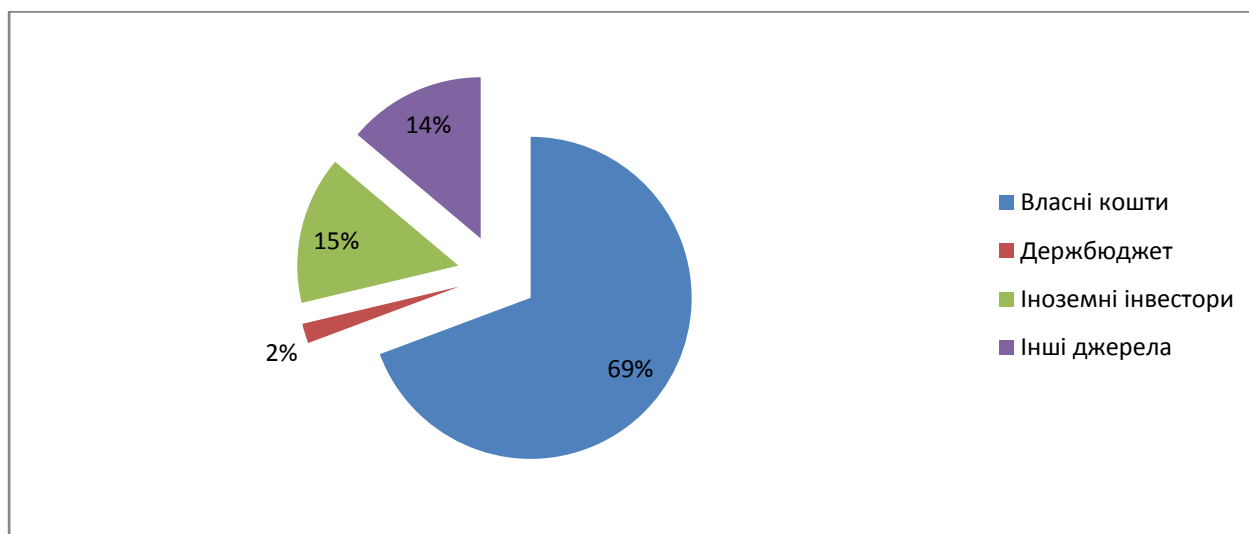


Рис.3. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні*

*(дані за 2013р., відсоток відхилень по структурі в різні роки складає 3-5%, тобто структура джерел фінансування за 10 років є досить сталою)

З рис. 3 видно, серед джерел фінансування основним є власні кошти підприємства, які складають приблизно 70% від загальної суми фінансування, в таких умовах підприємствам важко працювати та розвивати свою діяльність оскільки не відчувається підтримка зі сторони держави в розвитку інновації та

Секція 6. Інноваційно-інвестиційна складова розвитку промислових підприємств

підприємствам необхідно використовувати власні кошти або закордонних інвесторів.

Отже, в сучасній економіці України значною мірою притаманний екстенсивний характер економічного зростання, заснований на видобутку природних ресурсів та продажу напівфабрикатів, у той час як рівень інноваційної діяльності, що є на сьогоднішній день вирішальним фактором інтенсивного росту, в нашій країні надзвичайно низький.

Державі необхідно звернути увагу на цей сектор економіки, оскільки розвиток інноваційної діяльності є поштовхом для стабільного розвитку всіх галузей економіки, оскільки вони знаходяться в тісному зв'язку.

Проте цей розвиток також залежить від наявних можливостей країни, тобто інноваційного потенціалу, а саме: обсягів фінансування наукової і науково-технічної діяльності, мережі наукових організацій, насиченості економіки науковими кадрами та освіченості робочої сили. На рис. 4 представлено кількість організацій, які виконують наукові дослідження (а) та кількість наукових кадрів (б) за 2003-2013рр.

З рис.4 видно, що з кожним роком кількість наукових організацій скорочується, а разом з тим і кількість наукових кадрів. Це пояснює зниження питомої ваги реалізованої інноваційної продукції та зменшення фінансування, внаслідок чого скорочується кількість наукових організацій та вчених.

Ця ситуація нагадує замкнене коло, оскільки без фінансування немає розвитку науки та інновацій, а без інновацій немає розвитку економіки країни в цілому.

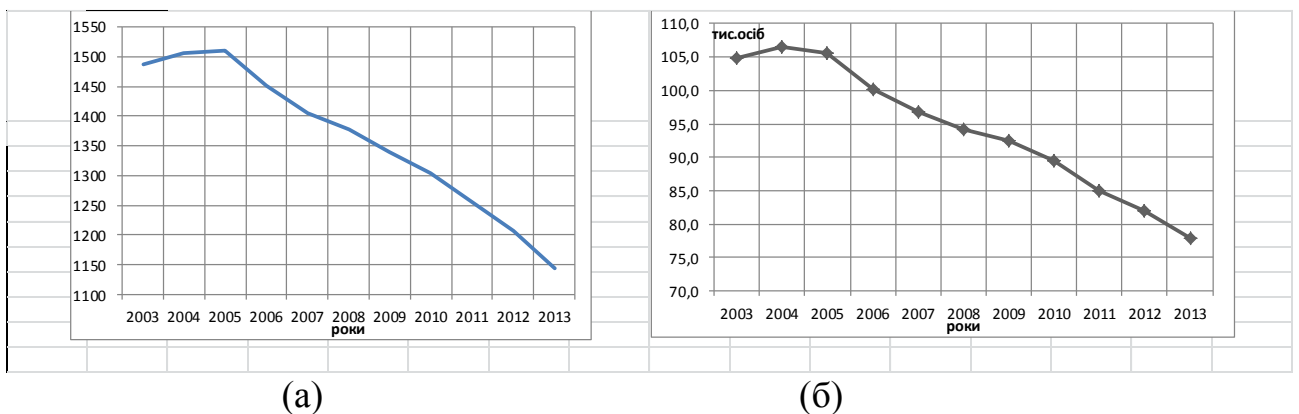


Рис. 4. Кількість організацій, які виконують наукові дослідження (а) та кількість наукових кадрів (б) за 2003-2013рр.

У зв'язку з цим, державі необхідно розробити політику підтримки та стимулювання інноваційної діяльності країни, яка б передбачала:

- ведення єдиної інноваційної політики держави з метою взаємодії науки та освіти з державою;
- раціональне використання наявного науково-технічного потенціалу країни для ведення ефективної наукової діяльності;
- значне збільшення фінансування в науку та освіту, і відповідне збільшення людського потенціалу;

Секція 6. Інноваційно-інвестиційна складова розвитку промислових підприємств
- стимулювання самих підприємств до інноваційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Социально-экономическая эффективность: Опыт США. Система саморазвития / В.И. Марцинкевич, В.А. Мартынов, Р.М. Энтов [и др.]. - М.: Наука, 2005. - 358 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Електронний ресурс - Режим доступу: <http://top10x.ru/top-10-samyie-innovatsionno-razvitye-stranyi-mira-2013-14/>

СЕКЦІЯ 1. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

<i>Ковальчук К.Ф., Хименко О.О.</i> Сутність та необхідність оптової посередницької діяльності в сучасних економічних умовах	3
<i>Лагода А.Н., Харитонов Г.Г.</i> Процессное управление, как поход для прозрачного обеспечения импортных закупок угля	6
<i>Семерак Т.О., Божанова О.В.</i> Аналіз грошово-кредитного ринку України	10
<i>Попкова Ю.В., Мушникова С.А.</i> Фінансова грамотність та шляхи підвищення її рівня	15
<i>Калюжина К., Мушникова С.А.</i> Аналіз інфляційних процесів в Україні та заходи їх зниження	21
<i>Матвиенко Ю.А., Мушникова С.А.</i> Теоретические основы внешнего государственного долга	25
<i>Попкова Ю.В., Петрова Л.В.</i> Актуальність реформування фіскальної політики України	30
<i>Чернатова К.Р., Мушникова С.А.</i> Основні засади грошово-кредитної політики держави: аналіз та пропозиції	33

СЕКЦІЯ 2. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

<i>Довбня С.Б., Разгоняєва Т.М.</i> Діагностика фінансової стійкості підприємства з урахуванням ризиків	37
<i>Єрмошкіна О.В.</i> Роль фінансових інновацій у фінансуванні розвитку промислових підприємств	40
<i>Сокиринська І.Г.</i> Фінансові критерії стану динамічної рівноваги підприємства	43
<i>Аберніхіна І.Г.</i> Альтернативні інструменти банківського фінансування підприємств	47
<i>Антипцева О.Ю.</i> Обґрунтування концепції мотиваційно – орієнтованого управління на машинобудівних підприємствах в умовах економіки знань	52
<i>Безугла Ю.Є., Серга А.О.</i> Фінансове планування на підприємстві: завдання та принципи	55
<i>Валенюк Н.В.</i> Розвиток підприємництва як чинник зміцнення фінансового потенціалу регіону	60
<i>Васильєва О.В., Петрова Л.В.</i> Необхідність податкового планування в сучасних умовах	64
<i>Крижнев А.В., Божанова Е.В.</i> Теоретические основы функциональной стратегии развития предприятия	67
<i>Сокиринський Д.С.</i> Вибір стратегії управління прибутком в умовах	70

ЗМІСТ

невизначеності	
<i>Сомова Л.І., Шишкіна А.В.</i> Фінансові аспекти зовнішньоторговельних договорів купівлі – продажу високотехнологічних товарів	74
<i>Сорокіна О.В., Ложко О.М.</i> Планування сталого розвитку промислового підприємства на підставі функціонального аналізу	79
<i>Счастливцева Ю.Ю., Харитонова Г.Г.</i> Бюджетування на підприємстві: переваги та недоліки, основні помилки	84
<i>Фонарьова Т.А., Петренко В.О.</i> Роль бенчмаркінгу у досягненні конкурентних переваг в інноваційному бізнесі	87
<i>Козенкова В.Д.</i> Поняття та особливості нематеріальних активів	90

СЕКЦІЯ 3. МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

<i>Летуча А.А., Летуча О.В.</i> Екологічна експансія: методичні та практичні аспекти фінансового забезпечення	95
<i>Льошина Є.М., Харитонова Г.Г.</i> Формування фінансових потоків міста	98
<i>Сергєєва А.А., Божанова О.В.</i> Комплексний підхід до управління грошовими потоками підприємства	102
<i>Солоденко М.А., Божанова О.В.</i> Теоретичні аспекти управління фінансовою політикою промислового підприємства	106
<i>Романовський І.Г., Скачков І.С.</i> Особливості та переваги використання застосування теорії реальних опціонів для вирішення фінансових задач	109
<i>Петрова Л.В.</i> Напрямки оптимізації податкового навантаження підприємств в Україні	112

СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОСТІ

<i>Прохорова В.В.</i> Управління фінансовою діяльністю підприємства	115
<i>Харитонова Г.Г., Найдовська А.О.</i> Визначення готовності підприємства до розвитку на основі результатів його роботи у попередніх періодах	119
<i>Король Г.О., Ізвєкова І.М., Потрус Н.П.</i> Систематизація управлінських процедур формування облікової політики	123
<i>Акімова Т.В.</i> Методичні аспекти функціонування системи інформаційного забезпечення комплексної моделі планування прибутку на підприємстві	126
<i>Білоконь В.Д., Савчук В.П.</i> Бюджетне управління підприємством з позамовним виробництвом	129
<i>Гецько М. М., Петрова Л.В.</i> Напрями вдосконалення податкового	132

ЗМІСТ

контролю	
<i>Зелікман В.Д., Сокольська Р.Б.</i> Система методів управління прибутком на підприємстві та вимоги до її інформаційного забезпечення	135
<i>Коваленко Д.І., Божанова О.В.</i> Оперативний контролінг бюджету	140
<i>Кудатов І. Д., Савчук В.П.</i> Оптимізація портфеля товарної продукції за критерієм операційного прибутку	143
<i>Письменна О.О.</i> Щодо процесу розробки кадрової стратегії	145
<i>Письменна О. О., Усатюк А. О.</i> Напрямки зменшення витрат при виробництві трубної продукції	148
<i>Савран М.С., Божанова О.В.</i> Дослідження та удосконалення системи аналізу показників діяльності бюджетних установ	152
<i>Спасібов Д.Ю., Божанова О.В.</i> Необхідність управління фінансовим потенціалом підприємства в умовах кризи	155
<i>Суботіна Г.О.</i> Оцінка фінансової рівноваги підприємства	158
<i>Труш Ю.Т., Лисакова І.М.</i> Обґрунтування методу амортизації основних засобів	162
<i>Чернишов В.В.</i> Аналіз фінансової діагностики в машинобудівній промисловості	166
<i>Шабанов Д.І.</i> Фінансово-економічні проблеми у розвитку акціонерних відносин	170
<i>Шатохін А. Л.</i> Роль функціональних складових в оцінці рівня економічної безпеки підприємства	173
<i>Трофимчук І.Л., Малюк О.С.</i> Розробка та економічне обґрунтування напрямів зниження енергоємності продукції в умовах ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ»	178

СЕКЦІЯ 5. РИЗИКИ ТА БЕЗПЕКА В ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

<i>Прохорова В.В., Черепня Г.М.</i> Аналітико – інструментальні основи оцінювання ризиків підприємства	179
<i>Бандоріна Л.М.</i> Концепція комплексного оцінювання ризиків впровадження комп'ютерних технологій	182
<i>Божанова О.В.</i> Аналітична політика управління фінансовими ризиками промислових підприємств	185
<i>Збінець А.В., Сорокіна О.В.</i> Теоретичні аспекти фінансових ризиків підприємства	188
<i>Горобченко Т., Савчук В.П.</i> Управління ризиками операційної та фінансової діяльності підприємства	193
<i>Козенкова Н.П.</i> Экономическая безопасность в системе развития промышленного предприятия	196
<i>Чобіток В.І.</i> Аналіз методів оцінки впливу ризиків на діяльність промислових підприємств	200

ЗМІСТ

<i>Мушнікова С.А.</i> Методи оцінки фінансової безпеки металургійного підприємства	204
<i>Науменко К. В., Божанова О.В.</i> Теоретичні основи управління фінансовою безпекою промислового підприємства	209
<i>Романовський І.Г., Козачок А. В.</i> Вдосконалення механізму оцінки вартості інвестиційних ресурсів промислового підприємства	213
<i>Валенюк Є.І.</i> Необхідність забезпечення фінансової безпеки підприємства	216

СЕКЦІЯ 6. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

<i>Білоцерківець В.В.</i> Інноваційне Зародження соціально-економічних відносин: амбівалентність та синергія	220
<i>Ігнашкіна Т.Б., Псарьова М.В.</i> Щодо підходів до формування системи показників інвестиційної привабливості підприємства	224
<i>Драган Ю.В., Божанова О.В.</i> Основні етапи становлення та розвитку теорії інновації	227
<i>Веселовська М.І., Мушнікова С.А.</i> Інноваційно-інвестиційна складова розвитку промислових підприємств	231
<i>Протасова Н. Л., Суботіна Г.О.</i> Інноваційно-інвестиційні проблеми розвитку підприємств Дніпропетровської області	234
<i>Стоянова Г.О.</i> Аналіз інноваційної діяльності українських підприємств	238