

потоків можуть використовуватись для ефективного планування матеріально-технічного постачання, виробничого процесу та збуту готової продукції. Значення того чи іншого показника може вказати на «вузькі» місця в логістичній системі «постачання – виробництво – збут» та можливі варіанти їх подолання. У той же час виявлення та усунення «вузьких» місць за допомогою запропонованих показників оцінки руху матеріального потоку надасть можливість оптимізувати рух матеріального потоку в логістичному ланцюзі промислових підприємств.

Література

1. Белов Л. Б. Использование системы сбалансированных показателей для оценки эффективности логистики снабжения // Логистика и управление цепями поставок. – 2004. – № 4 – 5.
2. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2002. – 408 с.
3. Гордон М. П. Функции и развитие логистики в сфере товарообращения // РИСК. – 1993. – № 1. – С. 38 – 44.
4. Крикавський С. В. Логістика для економістів: Підручник. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2004. – 448 с.
5. Николайчук В. Е., Кузнецов В. Г. Теория и практика управления материальными потоками (логистическая концепция). Монография. – Донецк: КИГИС, 1999. – 413 с.
6. Окландер М. А. Контуры экономической логистики. – К.: Наукова думка, 2000. – 176 с.
7. Таньков К. М., Тридід О. М., Колодизева Т. О. Виробнича логістика: Навчальний посібник. – 2-ге вид., пер. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 352 с.

Надійшла 17.10.2009

УДК 657.471

Г. В. БУЛАТ

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ІННОВАЦІЇ У ЗАЛУЧЕННІ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто джерела фінансування оборотних активів підприємства. Зроблено висновки про їх оптимізацію в умовах інтеграції українських підприємств у міжнародний економічний простір. Відображено вплив процесів глобалізації на розвиток українських підприємств.

The sources of financing of circulating assets of enterprise are considered in the article. Conclusions are done about their optimization in the conditions of integration of the Ukrainian enterprises in international economic space. Influencing of processes of globalization on development of the Ukrainian enterprises is represented.

Ключові слова: глобалізація, інтеграція, інновації, міжнародний економічний простір, підприємство, фінансування, оборотні активи.

Постановка проблеми. Глобалізація, яка передбачає що, «політична, соціальна, економічна діяльність стає всесвітньою за своїми наслідками» (Д. Гелд), на даний час є надзвичайно актуальною та популярною темою для обговорення серед науковців, аналітиків та практиків. Останні світові наукові напрацювання свідчать як про прихильність до явища глобалізації, так і про деяку обережність до нього, і навіть негативізм. Проте бути глобалізації чи ні — вже навіть не запитання: вона є, буде і на даному етапі її неможливо зупинити. Тому основними завданнями для українських владних структур, науковців, та підприємців будуть такі: з'ясувати, що несе глобалізація, зокрема для українських підприємств, як скористатися вигодами від глобалізації і уникнути можливих втрат, яка формула успішного підприємства майбутнього; і як українським підприємствам реалізувати її на практиці.

Стрімкий розвиток новітніх технологій, безперешкодний обмін досвідом та інформацією, Internet, сучасне програмне забезпечення – все це складові глобалізації. Проте, як зазначає американський письменник, аналітик, трикратний лауреат Пуліцерівської премії Томас Фрідман, глобалізація певним чином [1] «вирівняла ігровий майданчик»: компанії-гравці тепер мають рівний доступ до вищевказаних складників, а отже – рівні можливості. Саме той, хто першим впровадить інновацію, виграє і втримається на плаву, а решту це просто розчавить.

Щоб підприємство вижило за таких умов, йому необхідно використовувати новітні технології. Використання новітніх технологій повинно стосуватися усіх напрямків діяльності підприємства: маркетингу, фінансів, обліку тощо.

Однією з головних проблем розвитку вітчизняних підприємств є оптимізація їхнього фінансування, що обумовлено рядом об'єктивних чинників:

- 1) трансформаційні процеси в економіці держави обмежують можливості підприємств у вирішенні

проблем забезпечення їх безперебійного функціонування;

2) в умовах нестабільності економіки діяльність підприємства супроводжується підвищеними ризиками та необґрунтованим збільшенням їх залежності від зовнішніх джерел фінансування;

3) значний приріст зовнішніх джерел фінансування негативно впливає на ліквідність і фінансову стійкість підприємства;

4) ринкова ціна на позикові фінансові ресурси відіграє ключову роль у плануванні й використанні позикових коштів.

У зв'язку з цим особливої актуальності набувають дослідження щодо вибору оптимальних джерел фінансування: аналіз, планування і контроль їх використання. Ринковий механізм припускає наявність різноманітних альтернатив і ставить підприємство перед вибором найбільш ефективного варіанта.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема вибору оптимальних джерел формування фінансових ресурсів підприємства викликає особливий інтерес у вітчизняних і зарубіжних вчених-теоретиків і практиків. Дослідженням даного питання займаються: І. О. Бланк, С. Фішер, С. Брю, П. Роуз, А. М. Поддєрьогін, Р. Дорнбуш, В. Ю. Бодаковський, А. М. Мороз, Г. А. Крамаренко, Е. Долан, Б. Колас та ін. Однак дослідження в даній сфері ще є досі актуальні. Потребують подальшого уточнення і розвитку питання побудови ефективних механізмів залучення ресурсів на фінансування оборотних активів підприємств різних форм власності.

Формулювання цілей статті. Показати використання інноваційних технологій в формуванні оборотних активів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління оборотними активами в першу чергу має передбачати визначення оптимальної величини, розробку варіантів фінансування та забезпечення ефективності їх використання. Оптимальна величина оборотних активів повинна з однієї сторони забезпечувати безперебійне ефективне функціонування підприємства, з іншої – мінімізувати наявність недіючих поточних активів.

Необхідний обсяг оборотних активів слід розглядати з двох позицій: ліквідності та дохідності.

При низькому рівні оборотних активів можлива втрата ліквідності і як наслідок можливі перебої в роботі та втрата доходів. При зростанні величини оборотних активів ризик втрати ліквідності знижується. При деякому оптимальному рівні оборотних активів прибуток стає максимальним. Подальше зростання оборотних активів, приводить до того, що підприємство матиме в своєму розпорядженні вільні активи, утримання яких призводить до витрат і зниження прибутку.

Таким чином, стратегія і тактика управління оборотними активами полягає в пошуку компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективністю роботи підприємства.

Проблема ефективного управління активами є притаманною не лише для України. На думку аналітиків, в основі краху більшості західних компаній є відсутність готівки, а не відсутність замовлень.

При переході до ринкової економіки, коли українські підприємства зіштовхнулися з необхідністю самостійно визначати потребу в усіх оборотних активах та управляти ними, практика показала, що існуючі розробки не відповідають вимогам часу. Відсутність відлагоджених механізмів управління фондами обігу стала однією з причин зростання заборгованості та відсутності грошових коштів у підприємств. Першочерговими проблемами стали: управління запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, визначення джерел фінансування.

Загальноприйнятими джерелами фінансування оборотних активів українських підприємств є:

- 1) власний капітал;
- 2) довгостроковий позиковий капітал;
- 3) короткостроковий позиковий капітал;
- 4) товарний кредит;
- 5) поточна кредиторська заборгованість.

Існує три принципові підходи до фінансування оборотних активів:

1) консервативний (коли за рахунок короткострокового позикового капіталу фінансується лише половина змінної частини оборотних активів);

2) помірний або компромісний (коли за короткострокового позикового капіталу фінансується вся змінна частина оборотних активів);

3) агресивний (коли за короткострокового позикового капіталу фінансується весь обсяг оборотних активів або значна їх частина) [3, с. 205].

При визначенні джерел фінансування окремих груп фінансових активів підприємство самостійно визначає за рахунок яких джерел (власний капітал, довгостроковий позиковий капітал, короткостроковий позиковий капітал, товарний кредит і поточна кредиторська заборгованість) воно буде фінансувати кожен з цих груп оборотних активів. Але разом з цим, у сучасних умовах відповідні служби підприємства, швидше за все, не зможуть скористатися готовими рекомендаціями, а повинні творчо підходити до існуючих методик, у значній мірі самостійно розробляючи адекватні для власного підприємства методики.

Значних успіхів у зниженні загальної потреби в оборотних активах можна досягти напрацювавши ефективну політику управління дебіторською заборгованістю.

Невиправдана дебіторська заборгованість є іммобілізацією власного капіталу, а перевищення її певного рівня може призвести до втрати ліквідності і навіть зупинки виробництва. Така ситуація досить характерна для національної економіки з її хронічними неплатежами.

Нетрадиційним для національних підприємств, хоча і достатньо перспективним, є такий інструмент повернення дебіторської заборгованості як факторинг – продаж дебіторської заборгованості. Це пояснюється високим ризиком неповернення дебіторської заборгованості в наших умовах, досить високими цінами на факторингові послуги, хоча і за кордоном ціни на подібні послуги вище, ніж, наприклад, процентна ставка банківського кредиту. В наших умовах факторинг існує в більшості випадків у вигляді «сірих» схем.

Процес залучення грошових коштів в оборот підприємства є найменш розробленим у національній практиці. В розвинутих країнах досить широко використовується спосіб резервування власних оборотних активів в цінні папери, що легко реалізуються. Для розрахунку оптимальної величини продажу цінних паперів використовуються моделі Баумоля, Міллера-Орра та інші, що дозволяють планувати як стабільні, так і змінні грошові потоки. На жаль, цей метод управління грошовими потоками поки що недоступний більшості національних виробників через відсутність у країні надійних цінних паперів, традиційної недовіри до фінансових інструментів тощо.

Одним із інноваційних фінансових інструментів, котрі отримали широке розповсюдження в державах Західної Європи та США й мають потенційні можливості впровадження в практику господарюючих суб'єктів в Україні та країнах СНД, є бридж-фінансування.

Бридж-фінансування – це така форма залучення фінансових ресурсів ззовні, при якій банки (чи інші фінансово-кредитні установи) кредитують суб'єктів господарювання під обсяги емітованих у майбутньому боргових цінних паперів (векселів, облігацій тощо). Ця схема фінансування відкриває підприємствам швидкий доступ до «довгих» грошей, проте є однією з найдорожчих. Найчастіше бридж-фінансування використовують підприємства, які мають намір організувати значну емісію облігацій, але кошти їм потрібні вже зараз.

Бридж-фінансування здійснюється здебільшого у формі боргових нот, які мають бути сплачені та погашені після надходження коштів від розміщення цінних паперів емітента-позичальника на фінансовому ринку. Відсоткова ставка (може бути як плаваючою, так і фіксованою) за борговими нотами накопичується та сплачується при їх погашенні. При використанні плаваючої процентної ставки встановлюється її залежність від процента за банківськими кредитами.

У західній практиці доволі часто використовують конвертовані ноти, які можуть бути за бажанням їх власника конвертовані в облігації чи інші цінні папери емітента-позичальника (в т. ч. акції, інтелектуальну власність, активи загалом). При цьому власники конвертованих кредитних нот при їх конверсії у боргові цінні папери, як правило, одержують знижку 5 – 15% від вартості цих цінних паперів [2, с. 32].

У сучасних умовах деякі банківські установи пропонують своїм клієнтам можливість профінансувати поставки товарів та послуг із зарубіжних країн за рахунок кредитних ресурсів іноземних банків-партнерів.

Зазначене фінансування надається іноземними кредиторами у формі експортних кредитів під страхове покриття експортно-кредитної агенції країни-експортера. Умови цих кредитів мають незначні відмінності, оскільки пропонуються банками різних країн, проте основні умови відповідають консенсусу OECD і є стандартними, а саме:

- 1) термін такого кредиту складає від 1 до 7 років, у виняткових випадках до 10 років (залежно від умов проекту і згоди банку-кредитора);
- 2) кредит надається в доларах США, євро, швейцарських франках, японських ієнах;
- 3) кредит покриває до 85 % вартості зовнішньоторговельного контракту;
- 4) авансовий платіж складає від 15 % вартості зовнішньоторговельного контракту, сплачується імпортером на користь експортера згідно з умовами контракту;
- 5) відсоткова ставка узгоджується з кредитором по кожному проекту окремо (рівень ставки залежатиме від кредитного рейтингу позичальника та умов проекту).

Валютно-фінансові умови кредиту для конкретного позичальника, визначається у відповідних кредитних угодах та залежить від умов зовнішнього кредиту, а також кредитного рейтингу позичальника та кредитного проекту.

Висновки. Таким чином, ефективне управління джерелами фінансування оборотних активів полягає у оптимізації складу фінансових джерел їх формування з позиції забезпечення ефективного використання власного капіталу і достатньої фінансової стійкості підприємства.

Політика фінансування оборотних активів підприємства передбачає:

- 1) диференціацію складу оборотних активів з позиції особливостей їх формування;
- 2) формування принципів фінансування окремих груп оборотних активів;
- 3) визначення джерел фінансування окремих груп оборотних активів.

І тільки при раціональному вирішенні даних питань, підприємство стане успішним та

конкурентоспроможним як на українському так і на міжнародному ринках.

Література

1. Thomas L. Friedman. The World is Flat: a Brief History of the Twenty-First Century, Farrar, Straus, and Giroux. – 2006.
2. Лукашов А. В. Привилегии венсурных кредиторов // Консультант. – 2006. – № 17. – С. 30 – 33.
3. Фінанси підприємств: підручник / А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.

Надійшла 12.09.2009

УДК 658

В. С. ВОЛОШИН, О. В. ДЕЙНЕГА
Рівненський інститут слов'янознавства КСУ

ОБГРУНТУВАННЯ КРИТЕРІЮ ОЦІНЮВАННЯ КОРИСНОСТІ ІНФОРМАЦІЇ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ

Встановлено, що прийняття управлінських рішень лише з урахуванням досвіду та інтуїції менеджерів знижує їх обґрунтованість. Акцентовано увагу на визначенні оптимального об'єму та якості інформації, а також корисності її додаткової кількості. Описано метод оцінювання додаткової інформації при прийнятті управлінського рішення. Графічно зображено варіанти залежності між очікуваними корисністю повної інформації та прибутком.

Found that management decisions only on the experience and intuition of managers reduces their validity. Focused on determining the optimal size and quality of information and its usefulness additional amount. The method evaluation of additional information when making management decisions. Graphics options for the relationship between the expected availability of full information and profit.

Ключові слова: управлінські рішення, менеджер, цінність, фактори.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Корисність інформації визначається її здатністю задовольняти потреби працівника, який приймає рішення. Одним із найвагоміших факторів впливу при цьому є визначення якості існуючої інформації, яка певною мірою залежить від її оптимального об'єму. Етап збирання інформації займає більшу частину часу, що відведений на прийняття управлінського рішення. У практиці господарювання нерідко керівники підприємств схильні переоцінювати важливість інформації та витратити на її залучення більш ресурсів, ніж потрібно.

Формулювання управлінської проблеми може уточнюватися у міру надходження додаткової інформації. Наявність конкретного виду інформації надає змогу переглянути існуючі припущення про ймовірність випадкових факторів та підвищити ймовірність виконання цього рішення. Процес збирання додаткової інформації потребує певного часу та затрат ресурсів, тому керівник повинен визначитися із тривалістю такого етапу та величиною залучених на його реалізацію капіталу. З економічної точки зору витрати, пов'язані з отриманням інформації, повинні узгоджуватися з ефектом від впровадження більш обґрунтованішого рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досвідчений менеджер у процесі оперативного управління з успіхом може приймати інтуїтивні рішення, навіть не маючи необхідної інформації. Проте в таких рішеннях не виключені помилки, тому допустими вони лише в процесі виконання поточних завдань, але аж ніяк не концептуальних питань розвитку виробництва на тому чи іншому підприємстві. Інтуїція нерідко може привести до надто великих помилок. Крім того, для прийняття достатньо ефективних рішення на основі інтуїції потрібно багато років для накопичення практичного досвіду [1, 4, 9].

Дослідження учених свідчать про те, що в кожному конкретному випадку об'єм інформації, необхідної для підготовки та прийняття рішення, визначається складністю вирішуваних питань та їх новизни, масштабом виробництва, рівнем підготовки кадрів, методами управління. Значною мірою впливають також суб'єктивні фактори: освіта й досвід керівництва, його організаторські здібності, стиль роботи тощо. Набутий досвід не завжди є кращим порадиником, хоча багато проблем у процесі практичного керівництва повторюється. Справа в тому, що нова господарська ситуація може значно відрізнитися від умов минулого, а механічне перенесення ретродосвіду рішення тієї чи іншої проблеми в нові умови може призвести цілком до інших наслідків, адже недостатньо враховуються нові дані й тенденції розвитку процесу чи явища, породжується надмірна впевненість і упередженість, втрачається правильна орієнтація, що в кінцевому випадку призводить до зниження ефективності прийняття управлінського рішення [2, 7, 9].

Аналіз наукових розробок в області підготовки та прийняття рішень дозволяє зробити висновок, що в наш час можна говорити не стільки про недостачу, скільки про надлишок інформації, яка потрапляє в розпорядження менеджерів. Це, звичайно, ускладнює пошук потрібної позиції для контролю й аналізу підприємницької ситуації, зменшує оперативність у прийнятті управлінських рішень. У той же час, у більшості випадків працівники, що приймають рішення, а це частіше всього управлінці цехів, служб і