

УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ТА АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ КОНВЕРГЕНЦІЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У РИНКОВУ ІНФРАСТРУКТУРУ

Визначено роль франчайзингу, факторингу, лізингу та контокорентного кредиту в ефективності управління ресурсами та активами підприємства. Виділено перспективи використання ринкової інфраструктури в якості інструментів залучення ресурсів господарської діяльності. Встановлено існування залежності результатів та ефектів господарської діяльності від конвергенції системи управління ресурсами та активами підприємства в інституційну систему економіки

Certainly role of franchising, factoring, leasing and book account credit in efficiency of management resources and assets of enterprise. The prospects of the use of market infrastructure are selected in quality the instruments of bringing in of resources of economic activity. Existence of dependence of results and effects of economic activity is set from convergence of control the system by resources and assets of enterprise in the institutional system of economy.

Ключові слова: управління ресурсами, управління активами, ринкова інфраструктура, господарські активи.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Управління ресурсами та активами підприємств України на сучасному етапі характеризується високою залежністю від управлінського досвіду, ринкової кон'юнктури та становлення інституційної системи економіки. В практичній площині пошук джерел забезпечення ресурсами підприємства наштовхується на нерозуміння та часто ігнорування викликів, які перетворюються на ризики та кризові тенденції в області фінансово-кредитного забезпечення. Динамічне зростання економічної активності після проходження піку структурної кризи 1991-2000 рр. визначається суперечливими тенденціями, де з однієї сторони суб'єкти господарювання на хвилі глобального економічного зростання намагаються активізувати присутність на ринку, а з іншої – вимивання коштів, що відбулось на етапі домінування гіперінфляційних тенденцій, позбавило їх фінансово-інвестиційних ресурсів розвитку. Фактично в після кризовій економіці за відсутності достатнього імпорту капіталу спостерігається дефіцит фінансово-інвестиційних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема мобілізації ресурсів господарської діяльності достатньо розроблена в закордонній економічній науці, де обґрунтовано механізми залучення капіталу, банківських та комерційних кредитів, спільного підприємництва. В той же час, вітчизняні наукові школи продовжуючи започатковані колегами дослідження вдаються до вузької інтерпретації мобілізації фінансово-інвестиційних ресурсів та активів, зокрема зводять їх до отримання кредитів та корпоратизації прав власності. Проте, практика показує, що лізинг, факторинг, контокорентний кредит та франчайзинг також виступають достатньо дієвими інструментами залучення ресурсів господарської діяльності.

Невирішені частини проблеми. Головною вадою сучасних систем господарської діяльності підприємств слід вважати ефективність управління ресурсами та активами, з огляду на невизначений характер та релевантність впливу ринкових тенденцій в умовах конвергенції господарської діяльності у ринкову інфраструктуру.

Постановка завдання. Визначити перспективи управління ресурсами та активами підприємства в системі конвергенції господарської діяльності у ринкову інфраструктуру.

Основний матеріал дослідження. Становлення господарського механізму машинобудівних підприємств та ринкових відносин в Україні супроводжується деструктивними тенденціями спровокованими наслідками низької ефективності за командно-адміністративного регулювання, структурної перебудови економіки та інституційної нерозвиненості. Хоча проблеми командно-адміністративної регульованості та структурних зрушень під час формування ринкових відносин поступово втрачають актуальність, ефективність господарської діяльності залишається на низькому рівні. Серед причин традиційно слід виділити недоступність та високу ціну кредитних та інвестиційних ресурсів, технологічну відсталість виробництв та технічну застарілість товарів та послуг, відсутність досвіду управління збутовими системами та діяльністю на цільових ринках. Перераховані причини у зарубіжній практиці ототожнюються з функціонуванням інституційної системи економіки [1, с. 34]. Остання забезпечує додаткові можливості та умови ефективного функціонування підприємств та має приклади застосування і в Україні. Зокрема, прикладами позитивного впливу на ефективність господарської діяльності інституційної системи є франчайзинг, факторинг, лізинг та контокорентний кредит. По суті, перераховані поняття виступають інструментами ефективною інтеграції сучасних машинобудівних підприємств у ринковий механізм з закріпленою функціональною спеціалізацією.

Так, франчайзинг з однієї сторони виступає засобом досягнення збутових стратегій підприємства шляхом виходу на нові цільові ринки за відсутності необхідних для цього інвестиційних ресурсів. З іншої – отримання доступу до нових технологій, управлінських та збутових рішень за відсутності ресурсів для їх отримання. В першому випадку підприємство виступає в ролі франчайзера, в другому – франчайзі.

Очевидно, що статус суб'єкта господарювання визначається його ресурсним забезпеченням, а останній виступає критерієм спроможності та місця у господарській діяльності даного інструменту інтеграції у ринкову інфраструктуру (рис. 1).

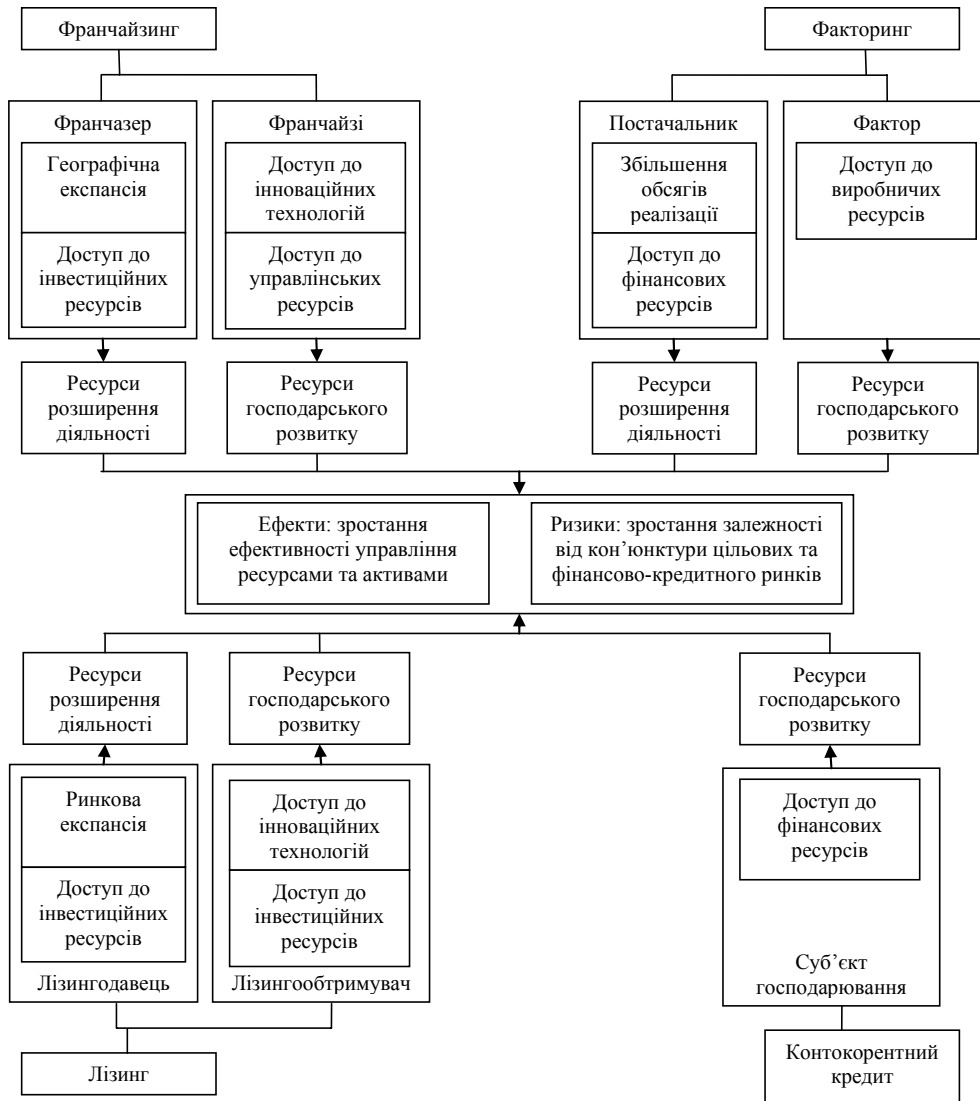


Рис. 1. Інституційні інструменти залучення ресурсів та активів підприємств

В межах існуючої нормативно-правової бази [2], франчайзинг слід визначити як систему угод, за якими власник торгової марки, торгового імені чи авторських прав дозволяє іншій фірмі використовувати їх на певних умовах.

Франчайзинг в умовах системної економічної кризи перетворився на чи не єдиний спосіб забезпечення зростання для машинобудівних підприємств. Відсутність фінансових та інвестиційних ресурсів штовхає машинобудівні підприємства до пошуку джерел, що забезпечать вихід з кризи. В силу складності отримання такого роду джерел у формі банківського кредитування та корпоративних інвестицій підприємства заміщують традиційні джерела шляхом здійснення спільної діяльності з іншими суб'єктами господарювання галузі, що доповнюють окремі функції та закріплюють вертикальну інтеграцію у виробничі та збутові підсистеми

Інтерпретація традиційних підходів до сучасних проблем машинобудівних підприємств України свідчить, що побудова франчайзингових схем доступу до інвестиційних, фінансових, управлінських та збутових ресурсів забезпечує наступне:

1. Доступ до капіталу для збільшення масштабів діяльності. Капітал надходить до машинобудівного підприємства через внесок, який виплачується за отримання права на франшизу та витрати, пов'язані з відкриттям.

2. Франчайзинг забезпечує економію за рахунок масштабів при виробництві сировини і матеріалів, якими підприємство забезпечує дочірні фірми. Суб'єкт господарювання також може отримати знижки від постачальників здійснюючи великі оптові закупівлі.

Поряд з вказаними перевагами, машинобудівним підприємствам за включення у франчайзингові угоди, слід врахувати зростання системних ризиків викликаних відкритістю до тенденцій розвитку ринкового середовища та ефективності господарської діяльності контрагентів.

Інший напрям підвищення ефективності управління ресурсами та активами підприємств визначається необхідністю прискорити рух обігових коштів. Дієвим ринковим інструментом прискорення обігу грошових коштів виступає факторинг, що являє собою операцію, яка поєднує низку посередницько-комісійних послуг з кредитуванням оборотного капіталу суб'єкта господарювання. Основою факторингу є переуступка першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору [3]. Факторингова компанія купує рахунки-фактури постачальника за відвантажену продукцію, виконані роботи чи надані послуги.

Аналогічно до франчайзингу факторингові операції вигідні обом учасникам угоди, як постачальнику, так і платнику (фактору). Включення факторингу в систему ресурсного забезпечення постачальником дає йому змогу розширити число потенційних клієнтів, нездатних за звичайних умов оплатити поставки матеріалів, устаткування, комплектуючих, з одночасним уникненням проблем і вимивання обігових коштів, зокрема:

- прискорити надходження грошових коштів за поставлені товари, роботи, послуги;
- уникнути зростання ризиків сумнівних боргів;
- оптимізувати процес інкасування боргів;
- оперативно отримати від фактора кредит.

В практичній площині факторингові операції забезпечують, поліпшення обслуговування та залучення нових клієнтів, збільшення та диверсифікацію джерел доходів. Водночас, попри визначальні для господарської діяльності, управління ресурсами та активами ефекти, включення у даний інституційний механізм господарської діяльності супроводжується прийняттям суб'єктом господарювання високих інституційних ризиків. Останні сприймаються як негативний наслідок включення в даний інструмент управління ресурсами та активами підприємства.

Очевидно, що відкритість підприємства інституційній системі в обох проаналізованих випадках негативною стороною має високу залежність від кон'юнктурних тенденцій фінансово-кредитного ринку в ході здійснення факторингових операцій, цільових збутових ринків в ході здійснення франчайзингових операцій, кредитного та збутових ринків в ході здійснення лізингових операцій та фінансово-кредитного ринку в ході отримання контокорентного кредиту.

По суті, негативне значення для підприємства принципово схоже до функціонування фінансової піраміди, яка забезпечує ефект за не перетинання критичної межі. З цієї точки зору, управління ресурсами та активами підприємства вимагає побудови додаткової підсистеми функціонування в межах недосягнення критичної точки конвергенції в інституційну систему ринку.

Окремий напрям конвергенції у ринкову інфраструктур становлять лізингові операції. Промисловий лізинг набуває поширення в усьому світі. Практика розвинених країн свідчить, що лізингові операції переважають при забезпеченні виробничого потенціалу та матеріально-технічної бази підприємства.

Згідно існуючої нормативної бази, лізинг – це підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних і залучених коштів і полягає у наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений термін лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [4, с. 24].

Об'єктом лізингу виступає нерухоме чи рухоме майно, що належить до основних фондів, зокрема машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна техніка тощо.

Ресурсна функція лізингу для лізингоодержувача полягає в оперативному і гнучкому досягненні виробничих цілей за тимчасового використання, як альтернативи придбання машин та обладнання. Фінансова функція виражається у звільненні від одноразового платежу повної вартості виробничих засобів. Поряд з ресурсним інструментом на основі вказаних функцій, коли підприємство виступає лізингоодержувачем, лізинг з точки зору аналізованої теми корисний і для постачальника, оскільки розширює коло споживачів на неспроможних до цього, в силу відсутності інвестиційних ресурсів, закупити матеріально-технічні ресурси. Тобто функція збуту забезпечує розширення кола споживачів, завоювання нових ринків, збільшення фінансового потоку.

Лізинг слід розглядати як особливу форму перспективного фінансування, на якій прямим та опосередкованим чином здійснює вплив низка зовнішніх та внутрішніх чинників. Серед зовнішніх слід звернути увагу на тенденції у банківському секторі, оскільки саме з його еволюцією у розвинених країнах формується стійкий розвиток лізингу.

З точки зору ефективного управління ресурсами та активами підприємства лізинг забезпечує:

- можливість швидко оновити основні фонди без значних одноразових виплат і на цій основі підвищити конкурентоздатність на ринку;
- усунення неминучих втрат, пов'язаних з утриманням морально застарілого устаткування;
- уникнути проблеми кредитних гарантій та пошуку застави для отримання банківського кредиту;
- апробацію нового обладнання з метою уникнення ризику придбання устаткування не придатного

для технологічного процесу підприємства;

- включення лізингових платежів до поточних витрат і собівартості продукції, товарів, робіт, послуг.

Окремо ефекти від лізингу слід розглядати для підприємства з сезонним виробництвом чи непостійними разовими замовленнями.

Перелічені причини обумовлюють поширення лізингу, який для одних виступає засобом фінансування капіталовкладень в устаткування, транспортні засоби, прилади, для інших каналом збуту. З удосконаленням інституційних систем та фінансових операцій лізинг перетворився на нову форму інвестування, що є альтернативою банківського кредитування. Використання лізингу дає змогу мінімізувати стартовий капітал започаткування господарської діяльності.

Як форму підвищення ефективності управління ресурсами та активами слід розглядати також контокорентний кредит, тобто кредит банку, що надається відповідно до потреб клієнтів. Для отримання кредиту використовується контокорентний рахунок, через який здійснюються платежі та надходження коштів. Оскільки платежі та надходження, як правило, не збігаються у сумі, на рахунку виникає дебетове, або кредитове сальдо. Дебетове сальдо свідчить про нестачу коштів для поточних платежів, які покриваються в межах встановлених контокорентним кредитом лімітів.

Таким чином, наявність інституційних умов забезпечує можливість підприємству охопити потреби у всіх сферах ефективного управління ресурсами та активами, зокрема прискорити надходження обігових засобів з допомогою факторингу, розширити охоплення цільових ринків та збільшити масштаби діяльності за рахунок франчайзингу, застосувати альтернативу використання інвестиційних ресурсів за рахунок лізингу та покрити нестачу поточних платіжних засобів за рахунок контокорентного кредиту, погоджуючись на конвергенцію господарської діяльності у ринкову інфраструктуру. Поглиблення залежності від ринкової інфраструктури поряд з позитивами ефективного управління ресурсами та активами несе для підприємства низку системних ризиків, які за погіршення кон'юнктури фінансово-кредитного та збутових цільових ринків обертаються суб'єкту господарювання втратами ресурсів та активів, паралічем господарського механізму та потенційним банкрутством. З іншої сторони, сучасний розвиток ринкових інститутів України об'єктивно не сприяє реалізації описаної вище політики залучення ресурсів та активів.

Висновки і перспективи подальшого дослідження. На основі результатів проведеного аналізу необхідно зробити ряд принципових висновків. По-перше, обмежені можливості залучення ресурсів та активів господарської діяльності підприємств об'єктивно вимагає від них використання світового досвіду в області ефективного управління, зокрема застосування логістично-збутових інструментів та операцій, що прискорюють швидкість обертання обігових засобів, забезпечують залучення ресурсів на правах спільного використання та спільного підприємництва. По-друге, традиційно використовувані в практиці господарської діяльності підприємств України франчайзинг, лізинг, факторинг та контокорентний кредит в силу недостатнього інституційного розвитку ринкового середовища набувають спрощених, примітивних форм, що не дозволяє в повній мірі використати їх потенціал, як інструменту ефективного управління ресурсами та активами. По-третє, застосування проаналізованих операцій в якості засобів управління ресурсами та активами підприємства перетворює їх у відкриту для впливу ринкових чинників управлінську систему, що в умовах структурної кризи економіки, постійних перманентних криз цільових ринків та періодичного повторення фінансово-економічних криз тотожне збільшенню ризиків господарської діяльності.

З огляду на отримані результати, перспективи подальшого дослідження слід намітити, по-перше, в області оцінки та аналізу світового досвіду ефективного управління ресурсами та активами підприємств на основі раціонального застосування ринкової інфраструктури; по-друге, в напрямку механізмів застосування франчайзингу, факторингу, лізингу та контокорентного кредиту в якості операцій ефективного забезпечення ресурсами та активами підприємств; по-третє, в напрямку конвергенції систем господарської діяльності підприємств з ринковою інфраструктурою.

Література

1. Деркач М. М. Влияние институциональных факторов на переходные процессы в Украине / М. М. Деркач // Вісник Харківського державного політехнічного університету. Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : ХДПУ, 1999. – Вип. 86. – С. 32 – 36.

2. Питання комерційної концесії знаходить своє державне регулювання в Главі 36 Господарського кодексу України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : franchising.ua/franchayzing/45/zakonodavstvo-gospodarskiy-kodeks-ukraini/. – (Дата звернення: 15.04.2010).

3. Ганюк Р. В. Факторинг, як важіль ефективного формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / Р. В. Ганюк [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.rusnauka.com/25_DN_2008/Economics/28440.doc.htm. – (Дата звернення : 11.04.2010).

4. Загородній А. Г. Планування та організація оновлення основних засобів на засадах лізингу : монографія / А. Г. Загородній, Н. Є. Селюченко. – Львів : ЛБІНБУ, 2002. – 143 с.

Надійшла 08.09.2010