

УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ

На правах рукопису

КОРЕНЄВА ОКСАНА ГЕННАДІЇВНА

УДК 658.153:624

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ ЗАСОБАМИ ПІДРЯДНИХ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

(на прикладі підприємств будівельних організацій Сумської області)

Спеціальність 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата
економічних наук



Науковий керівник
Міщенко Володимир Іванович
доктор економічних наук, професор

Суми – 1999

ЗМІСТ

ВСТУП.....	с. 3
РОЗДІЛ 1. ОБОРОТНІ ЗАСОБИ ПІДРЯДНИХ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЇХ ЗМІСТ ТА ОСОБЛИВОСТІ КРУГООБІГУ	
1.1. Економічні умови функціонування будівельних організацій та їх вплив на забезпеченість підрядних підприємств оборотними засобами.....	9
1.2. Оборотні засоби, їх зміст та особливості формування в галузі.....	26
1.3. Особливості кругообігу оборотних засобів підрядних будівельних організацій.....	38
РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ, СКЛАД ТА СТРУКТУРА ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ ПІДРЯДНИХ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	
2.1. Економічна сутність оборотних засобів та їх вплив на ефективність будівельного виробництва.....	52
2.2. Управління складом та структурою оборотних засобів підрядних організацій.....	75
2.3. Організація планування та нормування оборотних засобів підрядних будівельних підприємств.....	87
РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ ЗАСОБАМИ ПІДРЯДНИХ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	
3.1. Оптимізація процесу управління джерелами формування оборотних засобів.....	102
3.2. Врахування факторів ризику в організації управління оборотними засобами будівельних підприємств.....	132
3.3. Основні шляхи підвищення економічної ефективності використання оборотних засобів підрядних будівельних організацій.....	150
ВИСНОВКИ.....	159
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	165
ДОДАТКИ.....	177

ВСТУП

Актуальність теми дослідження

Стимулювання відтворювальних процесів, які мають суттєво вплинути на подолання наявних негативних явищ і досягнення економічної стабілізації, потребують прискореного розвитку окремих галузей і комплексів в межах національної економіки. Зокрема, досвід розвинених країн світу свідчить про те, що подолання кризових явищ і активізація інвестиційної діяльності, як основа підвищення ефективності суспільного виробництва, потребують, крім всього іншого, прискореного розвитку галузей будівельного комплексу.

В той же час внаслідок кризи неплатежів, різкого скорочення фондів відновлення і нагромадження, низького ступеня узгодженості здійснюваної фінансово-кредитної, бюджетно-податкової і цінової політики, недосконалості правової бази більша кількість будівельних підприємств має обмежені можливості рентабельного функціонування. Тому раціональне й ефективне використання обігових коштів як чинник підвищення ефективності їх діяльності набуває все більшого значення.

Але новий характер економічних взаємовідносин підприємств вносить суттєві зміни в процес формування оборотних засобів і їх джерел, а також в механізм управління ними. Внаслідок цього, підвищення ефективності використання оборотних засобів в умовах переходу економіки України на ринкові принципи господарювання потребує розв'язання ряду теоретичних і практичних задач, таких як удосконалення методики визначення й аналізу економічної ефективності оборотних засобів, розробка напрямків оптимізації процесу управління оборотним капіталом, їх аналізу і впровадження для підвищення ефективності його функціонування.

Актуальність, важливість і невирішеність названих питань і їх велике значення для фінансово-господарської діяльності підрядних будівельних організацій в сучасних умовах господарювання, відсутність конкретних

вітчизняних методичних розробок у сфері управління оборотними засобами підприємств окремих галузей економіки обумовили вибір теми, мету і послідовність наукового дослідження.

Мета і завдання дослідження

Метою дисертаційного дослідження є розробка науково обґрунтованих пропозицій і практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму управління оборотними засобами підрядних будівельних підприємств регіонального рівні в умовах економіки перехідного періоду.

Відповідно до поставленої мети у дисертаційному дослідженні вирішувалися такі завдання:

- з позицій системного підходу уточнити визначення економічної сутності оборотних засобів і теоретично обґрунтувати необхідність підвищення ефективності їх використання в сучасних умовах переходу до ринкових відносин;
- визначити галузеві особливості формування оборотних засобів підрядних будівельних підприємств в умовах економіки перехідного періоду;
- проаналізувати і оцінити практику організації управління оборотними засобами в підрядних будівельних організаціях;
- визначити чинники, що впливають на ефективність функціонування оборотних засобів підрядних будівельних організацій;
- проаналізувати стан фінансового забезпечення підрядних будівельних підприємств джерелами формування оборотних засобів;
- розробити галузеву методику управління оборотними засобами;
- проаналізувати вплив ефективності використання оборотних засобів на поліпшення фінансового стану і стимулювання економічного розвитку підрядних будівельних підприємств;

- на основі розроблених рекомендацій виявити можливі резерви підвищення ефективності використання оборотних засобів підрядних будівельних організацій;
- розробити і обґрунтувати основні напрямки фінансової політики підрядних будівельних підприємств регіонального рівня у сфері управління оборотними засобами в умовах економіки перехідного періоду.

Методологічною і теоретичною основою роботи є діалектичний підхід до вивчення економічних процесів та суспільних явищ; праці відомих вітчизняних і зарубіжних економістів у галузі управління фінансовою діяльністю підприємства; спеціальна література за темою дисертації; інструктивні та статистичні матеріали. Для досягнення поставленої мети використовувалися загально-наукові прийоми аналізу і синтезу, індукції та дедукції, а також специфічні прийоми аналізу фінансового стану підприємства і методи теорії управління оборотним капіталом.

Наукова новизна одержаних результатів:

- розроблено модель управління оборотними засобами підрядних будівельних організацій на основі оптимізації їх обсягу, структури та вартості фінансування з відповідною адаптацією до існуючих економічних умов;
- удосконалено методику розрахунку оптимальної інтенсивності виконання будівельно-монтажних робіт в залежності від форми фінансування будівництва;
- розроблено методику планування і прогнозування необхідного обсягу власних оборотних засобів підрядних будівельних організацій в сучасних економічних умовах;
- розроблено методику оцінки активів будівельних підприємств з метою коригування суми оподаткованого прибутку в залежності від темпу інфляції;
- обґрунтовано необхідність зміни системи оподаткування будівельних підприємств на основі вдосконалення розрахунків валового доходу;

- обґрунтовано рекомендації щодо нормування оборотних активів, управління фінансовими ризиками функціонування оборотних засобів будівельних підприємств, розроблено напрямки підвищення ефективності використання оборотних засобів підрядних організацій.

Практичне значення одержаних результатів

Практичне значення дисертаційного дослідження полягає в обґрунтуванні та розробці пропозицій щодо вдосконалення організації управління оборотними засобами підрядних будівельних організацій в сучасних умовах економіки перехідного періоду.

Сформульовані в роботі рекомендації щодо визначення оптимального коефіцієнта забезпеченості підрядних будівельних підприємств власними оборотними засобами, а також запропонований алгоритм розрахунку величини необхідного поповнення цих коштів до оптимального рівня дають можливість на практиці вирішити проблему визначення необхідного обсягу власних оборотних засобів підрядних будівельних організацій.

В практичній діяльності може бути використана розроблена в роботі модель управління джерелами формування оборотних засобів, а також запропоновані напрямки оптимізації управління власними обіговими коштами через підвищення прибутковості підрядної організації при використанні нового механізму корпоративного управління та оптимізації інтенсивності освоєння будівельно-монтажних робіт за критерієм прибутковості.

Розроблена комплексна модель управління оборотними засобами може бути використана в діяльності підрядних будівельних організацій регіонального рівня для формування основних напрямків фінансової політики у сфері управління оборотними засобами з метою її удосконалення в умовах економіки перехідного періоду.

Запропоновані у роботі пропозиції щодо вдосконалення організації управління оборотними засобами практично впроваджуються в підрядних

будівельних організаціях АТ “Сумбуд” Сумської області (Довідка № 10/13 від 12.01.99р.).

Особистий внесок здобувача:

- розроблено модель управління оборотними засобами підрядних будівельних організацій на основі оптимізації їх обсягу, структури та вартості фінансування з відповідною адаптацією до існуючих економічних умов;
- удосконалено методику розрахунку оптимальної інтенсивності виконання будівельно-монтажних робіт в залежності від форми фінансування будівництва;
- розроблено методику планування, нормування і прогнозування необхідного обсягу власних оборотних засобів підрядних будівельних організацій в сучасних економічних умовах;
- розроблено методику оцінки активів будівельних підприємств з метою коригування суми оподаткованого прибутку в залежності від темпу інфляції;
- обґрунтовано необхідність зміни системи оподаткування будівельних підприємств на основі вдосконалення розрахунків валового доходу.

Апробація та впровадження результатів дослідження

Основні положення і результати наукового дослідження доповідалися на четвертому конгресі міжнародної української економічної асоціації “Ефективність реформування української економіки” (26-28 травня 1998р., м. Київ), на всеукраїнській науково-практичній конференції “Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України” (22-24 вересня 1998р., м. Суми), на щорічних наукових конференціях професорсько-викладацького складу Української академії банківської справи в 1997-1999рр., а також знайшли відображення у виступах автора на сторінках наукових фахових видань.

Публікації

Результати дослідження опубліковані в шести наукових працях загальним обсягом 2,0 д.а., з яких особисто автору належить 1,9 д.а.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Наукові результати, теоретичні положення та висновки дисертаційного дослідження були використані при виконанні науково-дослідницьких тем: “Розробити і економічно обґрунтувати рекомендації по вдосконаленню організації виробництва, праці і управління в умовах інтенсифікації виробництва” (номер державної реєстрації 01870072941); “Фінансові важелі забезпечення стійкості виробництва” (номер державної реєстрації 01960052861).



Державний вищий навчальний заклад
“УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ”
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

State Higher Educational Institution
“UKRAINIAN ACADEMY OF BANKING”
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE

РОЗДІЛ 1

ОБОРОТНІ ЗАСОБИ ПІДРЯДНИХ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЇХ ЗМІСТ ТА ОСОБЛИВОСТІ КРУГООБІГУ

1.1. Економічні умови функціонування будівельних організацій та їх вплив на забезпеченість підрядних підприємств оборотними засобами

Економіка України розвивається сьогодні в складних умовах економічної кризи, нестабільної законодавчої бази та незавершеності основних напрямків ринкових перетворень. Існуюча фінансово-економічна ситуація не сприяє активізації інвестиційних процесів в Україні, але необхідність створення сприятливого макроекономічного середовища і зміни структури народного господарства, приведення її у відповідність до оптимальної моделі економічного розвитку потребують прискореного розвитку галузей будівельного комплексу.

В свою чергу, однією з головних проблем будівельних підприємств є ефективне управління оборотними засобами. Проте в сучасних умовах господарювання неефективне використання оборотних коштів зумовлено такими факторами: структура джерел формування оборотних засобів підлягає докорінному перегляду; значні суми заморожені в дебіторській заборгованості, іммобілізовані на позапланові цілі; організація планування і нормування оборотних засобів здійснюється на дуже низькому рівні та ін.

Виникнення проблемної ситуації підтверджує, що підприємства повинні за допомогою оптимізації методик управління мобілізувати резерви підвищення

ефективності використання оборотних засобів. Але характер цих резервів переважно залежить від особливостей економіки галузі.

Сьогодні в Україні має місце тенденція катастрофічного згортання інвестиційної діяльності. Так, в 1997 р. обсяг капітальних вкладень склав лише 21,7% від обсягу 1990р., і це, в першу чергу, пов'язано з значним скороченням фінансування. Причому, якщо раніше основним джерелом фінансування капітальних вкладень були централізовані бюджетні кошти, то в 1997р. їх обсяг склав 8,7% в структурі джерел фінансування, а на 1999р. очікується лише 2,5% відповідно.

В той же час, закономірно відбувається різкий спад обсягів підрядних робіт на всіх підприємствах незалежно від форм власності, зменшення введення в дію потужностей, гальмування розвитку соціальної сфери.

Дані зміни, на наш погляд, в першу чергу були обумовлені інфляційними процесами в економіці України. Інфляція вплинула на всю сукупність товарно-господарських і фінансових зв'язків, порушила процес відтворення, вплинула на зовнішньоекономічні зв'язки, викликала інтенсифікацію перерозподільних процесів. У перехідній економічній системі зростання цін функціонально пов'язане з диспропорціями, що часто поглиблюються через нееластичність відтворювальних та інвестиційних процесів. Проте таке зростання цін має свої межі, за якими інфляція набуває іншого якісного забарвлення. Якщо, скажімо, 2-3 % інфляція не викликає особливо шкідливих змін, то 20-30 % - призводить до помітного порушення параметрів розвитку, а 200-300 % (не кажучи вже про 2000-3000%) серйозно перекидає і дезорганізує не тільки відтворювальний процес, а й створює атмосферу загальної невпевненості і навіть політичної нестабільності. Найістотніше вона впливає на функціонування мікрорівня економіки - підприємства, а саме на рівень виробництва та забезпеченості оборотними коштами.

Динаміка руху номінальних оборотних коштів у народному господарстві України дає цьому підтвердження. Індекси ж зростання номінальних оборотних

коштів у зіставленні з індексами інфляції дають змогу з'ясувати рух реальних оборотних коштів. Аналіз цих індексів свідчить, що підприємства України реально почали адаптуватися до умов інфляції тільки починаючи з 1994р. До цього в 1991-1993 рр. реальні оборотні кошти підприємств скорочувалися. За цей період вони зменшилися в 4,3 рази. При цьому найбільше їх скорочення відбувалося в 1993 році, у період найвищої інфляції. Тоді тільки протягом одного року реальні оборотні кошти зменшилися в 2,6 рази і становили лише 38% від їх рівня у 1992 р. [76].

Зниження темпів інфляції в 1994 р. привело до того, що реальні оборотні кошти підприємств поступово почали збільшуватися. Особливо інтенсивно цей процес проходив у березні, коли темпи інфляції знизилися до 5,7 % на місяць (у січні - 19,2%). Поповнення реальних оборотних коштів тривало до жовтня. В цей період щомісячна інфляція коливалася у межах 2,1 - 7,3%. З 1 жовтня 1994р. почалася лібералізація цін і вибухнув інфляційний потенціал, накопичений у попередній період. Це призвело до того, що середньомісячний рівень інфляції досяг 22,6% в жовтні та 72,3 % в листопаді, що знов викликало скорочення реальних оборотних коштів, які почали збільшуватися лише наприкінці I кварталу 1995р., коли інфляція знизилася до 11,4% у березні та до 5,8% у квітні. В цілому за 1994 р. реальні оборотні кошти підприємств збільшилися на 27,1% порівняно з 1993 р. Цей процес тривав і в 1995 р., коли вони зросли ще на 38,9% [76]. Не менш цікаві й ті зрушення, що відбулися в структурі оборотних коштів під впливом інфляції. Ці зрушення характеризують реакцію підприємств не тільки на інфляцію, а й на зміну економічної системи. Так, до 1992 р. реакція підприємств на інфляційне та стрибкоподібне зростання цін виявлялася в тому, що підприємства збільшували свій попит на товарно-матеріальні цінності й відповідно збільшували запаси, що обумовило вищі темпи зростання їх обсягу порівняно з темпами збільшення оборотних коштів у цілому (1,94 і 1,86). Це відповідає нормальній реакції підприємств на інфляцію в умовах ресурсообмеженої економічної системи (коли на будь-які економічні несподіванки підприємства в межах цієї системи

реагували збільшенням запасів, аби пережити загострення дефіциту), але починаючи з 1992 р. реакція підприємств на інфляцію докорінно змінюється, оскільки змінюється і економічна система України. Підприємства починають реагувати на інфляцію збільшенням своєї заборгованості через механізм взаємного кредитування. Так, якщо питома вага такого елемента структури оборотних коштів, як "товари відвантажені й надані послуги" в 1991р. становила 14,3%, то в 1992р.- уже 28,2%, і це при тому, що темпи зростання цього показника більш як у 2,5 рази вищі за темпи зростання інфляції, що свідчить про реальне збільшення даного показника на фоні загального зменшення обсягу оборотних коштів підприємств.

На жаль, зростання кредиторської заборгованості у одного з підприємств автоматично викликає зростання дебіторської заборгованості у іншого. Даний факт для будівельних підприємств є вельми небажаним, тому що згідно закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" [87] з 01.07.97р. при використанні методу нарахування виконані, хоча ще й не сплачені роботи, збільшують валовий дохід підприємства. Тобто, будівельна організація, не відшкодувавши свої витрати, повинна сплатити відповідну суму податку на прибуток. А зростання величини дебіторської і кредиторської заборгованості в 1998р. в порівнянні з її розміром в 1997р. на 51% та 19,5% відповідно (Додаток А) свідчить про масштаби несплатежів в даний час. Причому в структурі як дебіторської, так і кредиторської заборгованості найбільшу питому вагу має заборгованість по розрахунках за товари, роботи та послуги, несплачені в строк. Якщо, за станом на 01.01.98р. в структурі дебіторської і кредиторської заборгованості їх питома вага склала відповідно 48,7 і 27,4%, то на 01.01.99р. - 63,8% і 40,7%. При цьому треба додати, що тенденція збільшення їх питомої ваги носила безупинний характер. Це ж підтверджує й індекс щорічної зміни кожного із цих показників. Темпи зростання цих елементів оборотних коштів, а особливо статті "дебітори", випереджали не тільки темпи зростання всіх оборотних коштів, а й темпи інфляції (за винятком 1993 р.).

Водночас питома вага такого елемента оборотних коштів, як "кошти", постійно скорочувалася з 15,7% у 1990 р. до 6,6% в 1994 р. і 5,9% у 1996р., що відбиває погіршення фінансового стану підприємств в умовах інфляції в перехідній економічній системі і пов'язане з частковим посиленням бюджетних обмежень.

Внаслідок цього у підприємств дуже швидко з'являються заборгованість перед бюджетом, позабюджетними фондами, по заробітній платі і т.п. До того ж, з введенням Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" [87], не внесені своєчасно платежі в бюджет вважаються недоїмкою і стягуються в бюджет з нарахуванням пені на рівні 120% облікової ставки Національного банку України на момент сплати податку. Тобто, у даній ситуації в підприємства закономірно з'являється картотека, у зв'язку з чим обмежується можливість використання коштів, що надходять на рахунок, на розвиток підприємства, виконання робіт за договорами підяду, що нарешті приводить до призупинення діяльності підприємства і, як наслідок, наступного його банкрутства.

Проте при створенні відповідної законодавчої бази, а також функціонуванні вторинного ринку цінних паперів дебіторську заборгованість, наприклад, оформлену векселем, можна продавати. При цьому, на нашу думку, дебіторська заборгованість може стати одним із внутрішніх джерел фінансового забезпечення процесу виробництва в будівельному комплексі. Але реально це досить важко досягти в існуючій ситуації економічної кризи.

В той же час, у зв'язку із заниженням реальної величини амортизації і несистематичним проведенням індексацій в умовах інфляції штучно занижувалися витрати виробництва, завищувався прибуток і податки. Мало того, що індексації основного капіталу проводилися не систематично, вони проводилися ще й дуже рідко (з урахуванням гіперінфляції). Всього було проведено чотири індексації: у 1992, 1993, 1995 та 1996 рр. Внаслідок цих індексацій вартість споруд, будівель та прибудов, введених у 1994 р., збільшилася в 14 разів, вартість машин, устаткування, обладнання, транспортних засобів - у 13,1 раза, а інших видів

основного капіталу - у 10 разів. У той час, як ціни за цей період збільшилися в 17,7 разів. Приблизно таке ж співвідношення між рівнями інфляції та коефіцієнтами індексації спостерігається і в інші роки. Це призвело до того, що амортизаційні нарахування індексуються, по-перше, з відставанням від фактичної динаміки інфляції, а по-друге, не в повному обсязі. Отже, частина амортизаційних відрахувань підприємств, по суті, переходить в оподатковуваний прибуток, завищуючи його, внаслідок чого підприємство сплачує податок на прибуток, який не відповідає економічно достовірним фінансовим результатам діяльності підприємства. Цей процес ще більше посилюється державою через те, що вона, остерігаючись утворення наслідкової інфляційної хвилі за рахунок збільшення собівартості продукції і впливу її на підвищення цін через списання на витрати виробництва проіндексованої величини амортизації, зобов'язала використовувати при нарахуванні амортизації на повне відновлення основних засобів понижувальні коефіцієнти протягом двох років. Тобто, інфляція, зменшуючи амортизаційні відрахування та перерозподіляючи кошти підприємств на користь держави, перекриває можливості для виходу виробництва із кризового стану. У ринковій економічній системі циклічний спад виробництва супроводжується накопиченням амортизаційних коштів і виведенням з експлуатації застарілого устаткування, що дає можливість вкладати кошти в технічне переозброєння виробництва. У нас же, внаслідок зменшення амортизаційних відрахувань, цей шлях значною мірою перекривається, що веде до прогресуючого технічного занепаду. Відсутність коштів у підприємств зменшує можливість для оновлення технологій та викликає зміну попиту в бік продукції, що виробляється тривалий час, а тому має низькі витрати виробництва і доступнішу ціну.

Таким чином можна зробити висновок, що, по-перше, інфляція здійснює негативний вплив на ефективність функціонування підприємств України, а, по-друге, цей вплив поглиблюється відсутністю адаптованої методики її врахування в фінансовій діяльності організацій.

Якщо розглянути цю проблему з позиції міжнародного досвіду, то ряд країн, економіка яких протягом тривалого часу знаходиться під впливом інфляції, має певний досвід розробки методик урахування його наслідків. В свою чергу відомі у світовій практиці підходи до обліку й аналізу впливу інфляції можуть бути систематизовані у вигляді наступної схеми (рис.1.1):



Рис.1.1. Класифікація альтернативних варіантів організації обліку в умовах інфляції

Проте основними є дві концепції: а) концепція фінансової природи капіталу, що припускає абстрагування від предметно-речовинної структури активів

підприємства; при цьому відображення активів в обліку здійснюється або за номінальними цінами, або за цінами, вираженими за допомогою загального індексу цін у грошових одиницях однакової купівельної спроможності; б) концепція предметно-речовинної природи капіталу, що орієнтується або на індивідуальні індекси цін по конкретній номенклатурі продукції і товарів, або на комбінацію індивідуальних і загального індексу цін. Обидві ці концепції знайшли відображення у міжнародному обліковому стандарті № 15 у вигляді двох методик. Перша методика відома як "Методика оцінки об'єктів бухгалтерського обліку в грошових одиницях однакової купівельної спроможності" (General Price Level Accounting - GPL), друга - "Методика переоцінки об'єктів бухгалтерського обліку в поточну вартість" (Current Cost Accounting - CCA). В основі першої методики закладена ідея Г.Свінея яка трактує капітал як вкладені у фірму кошти (домінанта пасиву); в основі другої - ідея У.Патона, що трактує капітал як сукупність певних матеріальних і нематеріальних цінностей (домінанта активу). Різновидом другої методики можна вважати і змішаний підхід, коли одночасно використовуються загальний індекс цін і індекси цін за окремими видами продукції і товарів.

Так у більшості латиноамериканських країн застосовується методика GPL, або її модифікації. У Аргентині, Болівії і Чилі компанії зобов'язані представляти бухгалтерську звітність, перераховану за допомогою загального індексу цін. У ряді інших країн, наприклад в Бразилії, переоцінюють тільки основні засоби і вкладення, причому виключно у випадку, коли темп інфляції значний (задається інтервал коливання загального індексу цін). Таке вибіркове коригування об'ясняється тим, що інфляція викривлює насамперед оцінку довгострокових активів. При цьому амортизаційні відрахування робляться виходячи з уже скоригованої вартості основних засобів; оподатковуваний прибуток обчислюється також після проведення коректування на темп інфляції. Ізраїль у 80-х роках зіткнувся з різким стрибком інфляції і також був змушений впровадити в практику обліку методику GPL. Водночас національними обліковими стандартами там не забороняється використовувати в річному звіті в якості додаткових аналітичних

відомостей дані про собівартість. В європейських країнах проблеми інфляції останню чверть сторіччя практично не існувало. Проте в ряді країн (Нідерланди, Франція й ін.) національні облікові стандарти рекомендують приводити дані про поточну оцінку активів і вплив зміни цін у вигляді додаткової інформації у відповідних аналітичних розділах річного звіту. За схожим сценарієм методики переоцінки в умовах інфляції впроваджувалися в США і Великобританії. Завдяки відносно невисокому сплеску інфляції в цих країнах, що мав місце в середині 70-х, вони були впроваджені в систему національних облікових стандартів у 1980р. Так, у США Рада по фінансовим обліковим стандартам опублікувала директиву №33 "Фінансова звітність і ціни, що змінюються". Відповідно до цього документа великі корпорації були зобов'язані представляти в річному звіті додаткову аналітичну інформацію за деякими статтями звітності на основі як методики GPL, так і методики CCA. У Великобританії в 1980г. був опублікований обліковий стандарт №16 (Statement of Standard Accounting Practice 16 - SSAP 16). Цим документом наказувалося використовувати для підготовки бухгалтерської звітності й оцінки фінансових результатів методику CCA. Після того як у середині 80-х темпи інфляції знову знизилися, стандарти, що регламентують облік і відображення у звітності впливу інфляції, були скасовані.

В той же час Комітет по міжнародним обліковим стандартам у стандарті №29 "Фінансова звітність у гіперінфляційному середовищі" рекомендує: "якщо компанія робить звіт у валюті країни з високим рівнем інфляції, бухгалтерські дані в звітності варто приводити в оцінці, яка б відтворювала реальну купівельну спроможність даної валюти на кінець звітного року." Стандарт рекомендує в цьому випадку користуватися методикою GPL.

Якщо враховувати, що українська система бухгалтерського обліку і звітності поступово наближається до міжнародних стандартів (про це свідчить перехід банків України з 1 січня 1998р. на нові принципи бухгалтерського обліку; відносно підприємств Урядом України прийнято Постанову від 28.10.98р. № 1706 "Програма реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням

міжнародних стандартів”) та економічну ситуацію, що склалася в державі, то, на наш погляд, назріла нагальна потреба в розробці методологічних принципів обліку впливу інфляції на господарську діяльність підприємств.

З огляду ж на проведений аналіз, ми вважаємо більш раціональним використовувати досвід Бразилії, тому що переоцінка капітальних вкладень виходячи з рівня інфляції з наступним коригуванням амортизаційних відрахувань і бази оподаткування підприємств, з однієї сторони достатньо не складна методологічно, а з другої дозволяє зменшити вплив інфляції на забезпечення підприємств оборотним капіталом, а, відповідно, удосконалити фінансову політику підприємств в умовах нестабільних цін завдяки розрахунку реального оподатковуваного прибутку.

Таким чином, враховуючи усе вищезазначене можна зробити наступні висновки:

1. Інфляція здійснює негативний вплив на ефективність функціонування підприємств України, так як:

-занижується реальна вартість майна підприємств, оскільки індексації основного капіталу проводяться не систематично і дуже рідко;

-проходить “ерозія” капіталу”, і стає неможливим для підприємств накопичення коштів для здійснення капіталовкладень;

-держава вилучає до бюджету практично не одержаний прибуток і частину оборотних коштів підприємств через механізм переплати податку на додану вартість і податку на прибуток.

2. Відсутність адаптованої методики обліку впливу інфляції на результати господарської діяльності підприємств України поглиблює її негативні наслідки.

3. Проведений аналіз міжнародного досвіду вирішення проблеми відображення впливу інфляції дозволив запропонувати для підприємств України використовувати методику GPL у розрізі переоцінки капітальних вкладень виходячи з граничного рівня інфляції, що, на наш погляд, дозволить більш реально розраховувати оподатковуваний прибуток, а відповідно буде запобігати

вимиванню власних оборотних коштів, тобто надасть можливість удосконалити фінансову політику українських підприємств в умовах нестабільних цін.

Вищезазначені фактори здійснюють суттєвий вплив на стан забезпеченості будівельних підприємств оборотними коштами, але він також, на нашу думку, безпосередньо залежить від порядку сплати авансових платежів по податках, тому що необхідність сплачувати авансові внески до моменту отримання прибутку або виручки від реалізації продукції веде до відвертання коштів з господарського обороту та утруднює фінансування планових заходів. Такий вплив, зокрема, чинив порядок внесення авансових платежів з податку на прибуток у 1991-1992 роках, коли протягом кварталу всі платники проводили авансові внески податку до бюджету в розмірі фактичної суми податку, внесеного до бюджету за відповідний період попереднього року, а новостворені підприємства - у розмірі, передбаченому фінансовим планом або розрахунками кошторисів доходів і видатків. Авансові внески провадилися не пізніше 15 і 28 числа місяця в розмірі 1/6 частини квартальної суми податку на доходи і тільки після закінчення першого кварталу, півріччя, 9 місяців і року платники обчислювали суму податку, виходячи з фактично одержаної суми прибутку, який підлягав оподаткуванню, лише Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 березня 1994 року, в зв'язку із зниженням доходів підприємств в 1994 році в порівнянні з четвертим кварталом 1993 року та з метою запобігання відволіканню оборотних коштів у платежі до бюджету, було дозволено господарюючим суб'єктам здійснити нарахування на доходи за січень - лютий 1994 року виходячи з фактично одержаного прибутку за ці місяці із одночасним проведенням перерахунків з бюджетом.

У 1995 році механізм сплати авансових платежів був лібералізований, коли протягом кварталу всі підприємства здійснювали авансові внески податку до бюджету, виходячи з суми фактично одержаного прибутку в першому й другому місяці поточного кварталу і діючих ставок податку, а Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 18 листопада 1997 року [99], зовсім відмінив авансові платежі, що на наш погляд,

було дуже прогресивним рішенням стосовно підтримки економічного стану підприємств, та при застосуванні принципу нарахування, дозволяло за результатами діяльності за квартал більш реально розраховувати платежі. Але тут інтереси підприємств стали в протиріч до виконання доходної їх частини бюджету і тому вже 30 грудня змінами до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” авансові платежі було відновлено.

Крім того, згідно Указу Президента “Про деякі зміни в оподаткуванні” від 7 серпня 1998 р. № 857, з 1 жовтня 1998 року датою виникнення податкових зобов’язань з ПДВ є будь-яка з подій, що трапилася раніше: або дата зарахування грошей на банківський рахунок, або дата відвантаження товару, в той же час відшкодування ПДВ підприємствам, крім експортерів, буде здійснюватися тільки через чотири місяці. Таким чином, підприємства знов безкоштовно кредитують державу за рахунок своїх власних обігових коштів.

Необхідно також відмітити дуже негативну дію Закону України “Про внесення змін в Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 29.12.98р., який зобов’язує підприємства перераховувати до держбюджету 10% амортизаційних відрахувань, а економічно постає новим податком на прибуток. Хоча Вищий арбітражний суд України 12 березня 1999р. признав цей платіж невідповідним діючому законодавству.

Що ж стосується авансових платежів замовників, то на даній стадії розвитку будівельного виробництва вони є необхідними, але достатньо проблематичним і, на наш погляд, спірним виступає їх віднесення до валових прибутків, що регламентоване Законом України про оподаткування прибутку підприємств [87]. Також достатньо проблематичним є питання оподаткування авансових платежів. Передоплата (у повному обсязі або частково) може бути отримана до початку виконання робіт, а витрати будуть здійснюватися поетапно, протягом декількох податкових періодів. Зарахування всієї суми передоплати до складу валового прибутку за загальними правилами призведе до включення її до об’єкта

оподаткування та невиправданого відвертання оборотних коштів, окрім випадків виконання довгострокових договірних зобов'язань.

Дійсно, платник податку може вибрати особливий порядок оподаткування результатів діяльності, що здійснюється за довгостроковим договором (контрактом). Під терміном “довгостроковий договір (контракт)” слід розуміти будь-який договір на виготовлення, будівництво або монтаж матеріальних цінностей, що входитимуть до складу основних фондів замовника або складових частин таких основних фондів, а також на створення матеріальних активів, пов'язаних з таким виготовленням, будівництвом, установою, або монтажем, за умови, що такий контракт не планується завершити раніше ніж через 9 місяців з моменту здійснення перших витрат або отримання авансу (передоплати). У цьому разі виконавець самостійно визначає доходи і витрати, нараховані (понесені) протягом звітного періоду, використовуючи оцінний коефіцієнт виконання такого довгострокового контракту, який визначається як співвідношення суми фактичних витрат звітного періоду до суми загальних витрат, що плануються виконавцем при виконанні довгострокового договору, а прибуток виконавців у звітному періоді буде визначатися як добуток загальної договірної ціни довгострокового контракту до оцінного коефіцієнта виконання довгострокового договору. Але треба звернути увагу, що серед названих показників немає суми авансів або передоплат. Тобто, сума валового прибутку в даному випадку зовсім не залежить від фактично отриманих сум, і навіть, якщо передоплати не буде зовсім, а витрати будуть здійснені, валовий дохід збільшиться на розрахункову суму. Очевидно, що переваги від застосування особливого порядку оподаткування будуть мати лише ті виконавці довгострокових контрактів, які працюють в основному за умов повної передоплати, якщо ж передоплата головним чином часткова та надходить виконавцю по мірі здійснення ним витрат, то використовувати особливий порядок навряд чи доцільно.

Таким чином, сучасна податкова система не здійснює стимулюючого впливу на ефективне використання оборотних коштів. Податкове законодавство

практично не передбачає заходів заохочення до резервування коштів підприємств на поповнення власних оборотних засобів. Такі спроби мали місце в 1992 році, коли згідно Декрету Кабінету Міністрів України “Про джерела збільшення власних оборотних коштів підприємств і організацій”, оподатковуваний прибуток зменшувався на суму коштів, яка спрямовувалася на збільшення нормативу власних оборотних коштів. Та в 1993 році, коли Постановою Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 19.04.1993 року № 279 було встановлено, що при обчисленні податку на прибуток, оподатковуваний прибуток для державних підприємств і організацій зменшувався на суму прибутку в розмірі до 5% балансового прибутку, який було спрямовано на збільшення власних оборотних коштів до розміру встановленого нормативу. Однак ця пільга була недостатньою і діяла нетривалий час.

Тому основними напрямками удосконалення податкової політики в частині стимулювання підвищення рівня забезпеченості підприємств оборотними коштами повинні бути:

- * звільнення від оподаткування частини прибутку, яка спрямовується на поповнення власних оборотних коштів;
- * регламентування обов'язкового направлення частини прибутку, який залишається в розпорядженні підприємств, на поповнення оборотних коштів;
- * максимально можливе наближення строків сплати податкових платежів до моменту отримання доходів.

Як наслідок зазначеного вище, сьогоденнє становище в будівельному комплексі характеризується обмеженим обсягом власних коштів, дефіцитом замовлень на підрядні роботи, ростом неплатежів за виконані роботи а також ростом незавершеного будівництва. Так, дані таблиці 1.1, котра складена за інформацією Сумського обласного управління статистики, свідчать про збільшення незавершеного будівництва в 1998р. у порівнянні з попереднім роком на 8%. Причому дане збільшення було обумовлено ростом об'єктів виробничого

призначення в структурі незавершеного будівництва з 493,68 тис. грн. до 572,76 тис. грн., тобто на 15,8%.

Таблиця 1.1
Структура незавершеного будівництва в Сумській області
(за сферами призначення)

Сфери призначення	Незавершене будівництво				в %
	за станом на 01.01.98р.		за станом на 01.01.99р.		до минулого
	тис.грн.	%	тис.грн.	%	року
Всього:	839,11	100,0	906,33	100,0	108,0
В тому числі:					
Виробнича:	493,68	58,80	571,76	63,10	115,80
Невиробнича:	157,35	41,2	153,34	36,90	97,5

У той же час деяке зниження обсягів незавершеного будівництва житла в 1998 році в порівнянні з попереднім роком (на 2,5%) пояснюється насамперед уповільненням темпів житлового будівництва, що спостерігається протягом останніх років. Всього, за оцінками Держкомстату, в Україні налічується до 62 тисяч незавершених (і перерваних) будівництв [43, с.72]. На наш погляд, при створенні умов, що стимулювали б як юридичних, так і фізичних осіб на придбання об'єктів незавершеного будівництва шляхом його приватизації, будівельний комплекс був би забезпечений додатковим джерелом для активізації інвестиційної діяльності.

Крім того, сьогодні виконання крупних проєктів є неможливим без залучення довгострокових кредитів. Але, на жаль, ситуація в даній сфері фінансування є дуже проблематичною. Розглянемо дані таблиці 1.2.

Так, якщо з загального обсягу кредитів, наданих комерційними банками, на частку довгострокових, станом на 01.01.96р. припадало лише 12,2%, то на відповідну дату 1998р. їх питома вага значно знизилася і склала 9,9%. До того ж більше 34% всіх банківських кредитів є простроченими і пролонгованими [146,с.20]. Причиною даної ситуації, на наш погляд, крім загальної політичної й економічної нестабільності, є високий ступінь ризику, унаслідок відсутності гарантій повернення через недосконалість фінансово-кредитної політики держави, низька ліквідність довгострокових кредитів, а також те, що практично всі довгі пасиви банків заморожені або в тих же кредитах, або в про конвертованих облігаціях внутрішньої державної позики.

Таблиця 1.2

Кредити, надані комерційними банками суб'єктам господарювання України
[21,с.46];[22,с.65];[23,с.12]

За		Заборгованість за кредитами
----	--	-----------------------------

станом на:	Всього:	короткострокова		довгострокова	
		млн.грн.	%	млн.грн.	%
01.01.96р.	2991	2626	87,8	365	12,2
01.01.97р.	5495	4887	88,9	608	11,1
01.01.98р.	5438	4900	90,1	538	9,9

Таким чином, проведений аналіз економічних умов функціонування будівельних організацій України дозволяє зробити висновок про те, що існує реальна необхідність залучення додаткових коштів як за рахунок нових джерел, так й на основі підвищення ефективності використання традиційних форм і методів фінансування.

З метою вивчення економічного становища в будівельних організаціях Сумської області управлінням статистики проведено вибіркове обстеження ділової активності будівельних організацій, яким було охоплено 25% загальної кількості підрядних будівельних організацій, діючих в області, що мають статус юридичної особи, різну чисельність працюючих та організаційно-правові форми господарювання. За даними обстеження основними причинами, що заважають нормальній роботі будівельних організацій, є високий рівень податків, недостатня кількість замовлень, незабезпеченість фінансуванням, високі процентні ставки банківського кредиту. Але специфіка будівельного виробництва обумовлює суттєві відмінності в матеріаломісткості та трудомісткості робіт на окремих технологічних етапах будівництва. Внаслідок цього утворюється нерівномірність потреби в обігових коштах у процесі будівництва об'єкта, що веде до необхідності залучення кредитних ресурсів. В свою чергу, не вигідність залучення позичкових коштів призводить до того, що підприємства вимушені шукати більш дешеві джерела фінансування поточних потреб. В середньому замовленнями на будівельні роботи підрядні організації в даний час забезпечені на 4 місяці, тільки 15% опитаних зазначили, що забезпечені замовленнями нормально, а 18% - не забезпечені зовсім. В той же час тільки половина з них забезпечена фінансуванням

робіт на 2 місяці, а 16% - на 1 місяць, на третині підприємств замовлення не профінансовані. За таких обставин підрядними будівельно-монтажними підприємствами Сумської області за 1998 рік виконано робіт власними силами на 114,2 млн.грн., що на 15,2% менше порівняно з попереднім роком (за 1997 рік зниження становило 13,9%), з них більше чверті не оплачено замовниками (26,8%).

В той же час, будівництво, його строки і якість багато в чому залежать від якості і вчасності постачання будівельних матеріалів, виробів, деталей, конструкцій. Багато конструктивних і технологічних нововведень у будівництві безпосередньо пов'язано з використанням принципово нових будівельних матеріалів, що мають нові властивості, в свою чергу ринок будівельних матеріалів, виробів і конструкцій не можна розглядати відірвано від взаємодії двох підрядних систем. Він покликаний знайти риси ядро вираженої спеціалізації та індивідуальності за принципом "надійний постачальник - платоспроможний споживач (замовник) - уважний і вимогливий підрядчик". Істотну роль при цьому відіграють комплектність і своєчасність поставок, які конкретизують і спрощують організаційно-технологічні зв'язки. При цьому скорочується період інвестування, збільшується оборот капіталу. Дотримання цих вимог не тільки сприяє скороченню витрат виробництва, а й створює передумови для уніфікації використання продукції. Різниця у співвідношенні цін на матеріали і витрат на робочу силу суттєво впливає на порівняльну економічність різних форм будівництва. Застосування нових матеріалів і будівельних конструкцій, з одного боку, викликає потребу підготовки спеціалізованих кадрів за новим фахом і ліквідації ряду робочих місць з малокваліфікованою працею. З іншого, незалежно від форм будівництва існує можливість підвищення продуктивності праці завдяки раціоналізації виробничих процесів на будівельному майданчику, здійсненню механізації і вдосконаленню організації робіт, а це, в свою чергу, потребує додаткових капітальних вкладень. Але за умов низької інвестиційної активності та практично неіснуючого довгострокового кредитування використання залучених

коштів є достатньо проблематичним, як вже було відмічено вище. Тому підприємства повинні розраховувати, головним чином, на власні прибутки. А одним з основних джерел підвищення рентабельності роботи будівельних підприємств є, на наш погляд, прискорення обігу оборотних засобів та підвищення ефективності їх використання.

1.2. Оборотні засоби, їх зміст та особливості формування в галузі

Ступінь ефективності функціонування господарського механізму в умовах кризового стану економіки держави багато в чому залежить від правильності використання в практиці господарювання об'єктивних економічних законів і закономірностей його розвитку. Використання економічних законів в свою чергу вимагає глибокого вивчення та правильного розуміння суті економічних категорій.

Слід відзначити, що такою категорією, яка опосередковано єднає рух вартості з моменту її авансування до моменту повторного авансування розподіленого реалізованого продукту, є оборотні засоби. Але економісти ще не досягли одностайності в питанні про їх сутність як в широкому економічному розумінні, так і відносно підприємств окремих галузей.

В той же час розкриття змісту оборотних коштів та науково вірне розуміння економічної сутності категорії оборотних засобів має не тільки теоретичне, але й важливе практичне значення, оскільки для правильного управління кругооборотом і оборотом авансованої вартості будівельних підприємств, необхідно побудувати раціональну схему організації оборотних засобів. Остання, в свою чергу, повністю залежить від границь функціонування економіки. Але в умовах економічної кризи змінюється як ця границя, так і структура формування оборотних засобів. Тому доцільним, на наш погляд, є вивчення економічного змісту та суті оборотних коштів.

Розвиток нашої країни значною мірою визначається реформою в економіці, важливим шляхом інтенсифікації якої є радикальне покращення, якісне вдосконалення господарського механізму, його здатність до рішучого прискорення темпів НТП та ефективного використання всіх наявних ресурсів.

На основі вище викладеного необхідно розглянути проблему формування оборотних коштів підприємств, їх зміст та різні підходи визначення їх суті.

В даний час в економічній літературі відсутнє єдине визначення економічного змісту оборотних засобів. Основні дослідження даної проблеми зводяться до вивчення її в наступних напрямках:

- як сукупності оборотних виробничих фондів та фондів обігу;
- як сукупності оборотних фондів і фондів обігу в грошовому виразі;
- як грошових засобів, планомірно авансованих для формування оборотних виробничих фондів і фондів обігу в розмірах, необхідних для підтримання безперервності кругообігу.

Прихильники зазначених визначень, на наш погляд, характеризують оборотні засоби як механічне поєднання оборотних виробничих фондів і фондів обігу в єдине ціле. Такі поняття суті оборотних засобів не є достатньо обґрунтованими і не розкривають економічної сутності оборотних засобів, бо не вказують на призначення оборотних засобів, на функції, котрі вони виконують в процесі розширеного відтворення, а також не характеризують специфічні властивості цієї категорії, і тому допустимі лише при аналізі їх структури. В цьому та інших аналогічних визначеннях підкреслювалася лише натуральна речова основа оборотних засобів, але не розкривалася їх суть як вартісної категорії.

Науковий аналіз вартісної суті оборотних засобів розвивався в напрямку послідовного виявлення єдності і відмінностей оборотних засобів від оборотних фондів. Як відомо, оборотні засоби тісно пов'язані з оборотними фондами, але в той же час мають і якісні відмінності, які дозволяють виділити їх в самостійну економічну категорію.

Для правильного розуміння суті категорії оборотних засобів значний інтерес викликає вивчення становлення цього поняття в історичному аспекті, в тісному зв'язку з розвитком економічної теорії, економіки підприємств.

Процеси кругообороту та обороту засобів достатньо досліджені в працях вчених-економістів країн СНД: Александрова А.М.[3], Барнгольц С.Б.[9], Бірмана А.М.[10,11], Вальтуха К.П.[24], Ленської С.А.[69], Павлова В.С.[88], Павлова П.М.[89], Перламутрова А.В.[95], Шокуна В.В.[148], Бочарова В.В.[16], а також вчених України: Грицяя А.П.[39], Чернецова С.А.[138], Міщенко В.І.[79] та інших.

Досягнута спільність поглядів по таких корінних питаннях теорії кругообороту як спільна схема руху вартості, зміст фігур кругообігу і виділення його головної фігури. Поступово склалося таке тлумачення суті оборотних засобів, яке найбільш чітко виражене В.П. Дяченко, який визначив її як "... сукупність оборотних фондів і фондів обігу, виражених в грошах" [44, с.36]. Проте необхідно відзначити, що названа точка зору хоча і переважає, проте не є єдиною. Оборотні засоби - об'єкт постійного вивчення наших та зарубіжних економістів.

Більшість економістів визнає оборотні засоби самостійною економічною категорією. Протилежної думки дотримуються деякі інші дослідники. Наприклад, А.М. Олександров та В.І. Колесніков вважають, що оборотні засоби не можна розглядати як економічну категорію товарного виробництва [3, с.5]. До їх трактування близькі погляди економістів, які вважають, що оборотні засоби представляють механічне поєднання оборотних виробничих фондів і фондів обігу, тобто вони утворені штучно, для практичної зручності, як доцільна форма обліку і контролю. Багато прихильників такої точки зору, наприклад: Е.П.Ємельянов, І.І. Беляєв, І.І. Сороко, Ю.К. Петров, як правило, зміщують натурально-речовий зміст вказаних фондів із вартісним виразом оборотних засобів. Заперечуючи розуміння суті оборотних засобів, яке було дане в працях В.П.Дяченко, деякі економісти вважають, що в даному визначенні ототожнюються, по-перше, оборотні виробничі фонди і фонди обігу, по-друге, оборотні засоби та оборотні фонди. На нашу думку, це не так. В розглянутому визначенні оборотні виробничі фонди і фонди

обігу не ототожнюються, а об'єднуються, що дозволяє правильно відмітити економічні границі елементів виробничих фондів народного господарства на всіх стадіях кругообігу. Крім того, об'єднання підкреслює спільність даних категорій, зовсім не ігноруючи якісних відмінностей. В зв'язку з цим, справедливо відзначає А.М. Бірман: "... поєднання оборотних фондів з фондами обігу в єдине поняття (при відмінності їх у середині цього поняття) є економічно обґрунтованим та необхідним" [10, с.27].

Категорія "оборотні фонди" відображає матеріально-речовий зміст, споживчу вартість елементів виробництва, що приймають участь в одному виробничому циклі і цілком переносять свою вартість на виготовлений продукт. А природа оборотних засобів об'єктивно пов'язана з подвійним характером суспільного відтворення.

Розглядаючи далі заперечення проти ідентифікації оборотних засобів як вартості оборотних виробничих фондів і фондів обігу в грошовому виразі, слід зупинитися ще на одній позиції. Так Ю.Е. Шенгер писав, що дане тлумачення зв'язує оборотні засоби не з економічними категоріями, а з обліково-бухгалтерськими, бо зосереджує увагу на статисти, характеризує оборотні засоби ніби з позиції бухгалтерського балансу [144, с.8-9]. Навряд чи можна погодитися з таким методологічним посиленням. Повноцінне розкриття суті оборотних засобів рівною мірою вимагає аналізу цієї категорії як в статичному так і в динамічному аспектах.

Саме в аспекті динамічності важливим етапом в розвитку визначення оборотних засобів є відображення факту їх авансування. Так, Н.А. Парфаньяк визначає оборотні засоби як "... суму авансованої вартості, яка функціонує в формі виробничих фондів та фондів обігу" [94, с.8]. Таке визначення характеризує оборотні засоби з позицій кругообігу. Предмети праці, оборотні виробничі фонди в процесі праці споживаються, і в цьому знаходить вираження рух закладеної в них споживчої вартості. Навпаки, в суті оборотних засобів отримує відображення специфіка грошової форми вартості, яка полягає в тому, що рух вартості носить

характер авансування. Оборотні засоби постійно знаходяться на всіх стадіях діяльності підприємства, в той час, як оборотні фонди проходять виробничий процес, змінюючись все новими партіями сировини, палива, основних та допоміжних матеріалів. Виробничі запаси, як частина оборотних фондів, переходять до процесу виробництва, перетворюються в готову продукцію та лишають підприємство. Оборотні фонди повністю використовуються в процесі виробництва та переносять свою вартість на готовий продукт. Їх сума за рік може в декілька разів перевищувати суму оборотних засобів, котрі забезпечують протягом кожного кругообороту переробку або споживання нової партії предметів труда та залишаються в господарстві, завершуючи замкнений кругообіг.

Однак поняття авансування характеризує початкову і кінцеву стадії кругообігу оборотних засобів, де грошова форма вартості відокремлена від споживчої вартості і представлена грошима в функції засобу платежу. Як відомо, функція грошей як засобу платежу допускає одночасний рух товару і грошей. Неврахування цього факту і стало підставою для ототожнення деякими економістами оборотних засобів з грошовими коштами. Звідси, на нашу думку, пішло визначення оборотних засобів, вкладених в оборотні фонди і фонди обігу. В цих визначеннях не врахований той важливий момент, що рух оборотних фондів як вартості обслуговується грошима як мірою вартості і засобами платежу. В момент авансування оборотні засоби представлені грошима в функції засобу платежу, потім грошова форма вартості рухається одночасно з споживчою вартістю і обслуговується грошима як мірою вартості, і, нарешті, в стадії “товар-гроші” знову грошима як засобом платежу.

Тому рух вартості оборотних фондів передбачає утворення фонду грошових коштів на початковій і кінцевій стадіях кругообороту, але цим не вичерпується рух їх вартості. Звідси неправомірно зводити авансовану вартість до форми, в якій вона виступає на початковій і кінцевій стадіях циклу свого руху- до грошового фонду оборотних коштів. На цей момент справедливо вказували в своїх дослідженнях П.С.Лисицин, І.В.Левчук, С.Б. Штейншлегер.

Таким чином, після критичного аналізу визначення оборотних засобів в економічній літературі, можна зробити висновок про те, що неправомірними є як точка зору про необхідність об'єднання оборотного фонду з фондом обігу до категорії оборотних засобів, так і спроба ігнорування категорії оборотних засобів, зводячи їх тільки до оборотного фонду. Вважаємо, що виробничі оборотні фонди та фонди обігу є різними формами засобів підприємства, котрі постійно змінюються в процесі свого кругообігу, а ототожнення оборотних виробничих фондів з фондами обігу до категорії оборотних засобів веде до змішання цих категорій.

На наш погляд, основна помилка авторів, які захищають об'єднання оборотного виробничого фонду та фонду обігу до однієї економічної категорії оборотних засобів, полягає в неврахуванні своєрідності обігу складових частин виробничого фонду. Ігнорування своєрідності обігу основного та оборотного фондів призводить до помилкових висновків відносно складу оборотних коштів та неправильної трактовки поняття оборотних засобів. Ті ж автори, які об'єднують фонди обігу та оборотний виробничий фонд до однієї категорії оборотних засобів, змішують функціональні форми, які приймають засоби підприємства на різних стадіях свого руху, з видами засобів підприємства.

Для того, щоб розкрити економічну сутність оборотних засобів, слід виходити зі своєрідності обороту складових частин виробничого фонду. Між тим, не можна забувати про те, що фонди обігу включають до себе не тільки вартість оборотного фонду, але й частину вартості основного фонду в формі амортизації. Оборотні фонди безпосередньо беруть участь в утворенні нової вартості, а оборотні засоби не прямо, через оборотні фонди. В процесі кругообігу оборотні засоби втілюють свою вартість в оборотних фондах і тому через останні функціонують в процесі виробництва. Оборотні фонди постають в єдиній формі - продуктивній, а оборотні засоби не тільки послідовно приймають різні форми, але й постійно, в певних частинах, перебувають у цих формах. Таким чином, існує об'єктивна необхідність для розмежування обігу оборотних засобів та оборотних

фондів. Оборот фондів обігу взаємопов'язаний з обігом оборотних виробничих фондів. Здійснюючи кругообіг, ці фонди переплітаються, утворюючи спільний оборот, в процесі якого вартість оборотних фондів, перенесена на продукт праці, переходить зі сфери виробництва до сфери обігу, а вартість фондів обігу у розмірі авансованої вартості - зі сфери обігу до сфери виробництва. Таким чином, здійснюється єдиний оборот авансованих засобів, які проходять крізь різні функціональні форми та повертаються до початкової грошової форми. Оборотні засоби з сфери виробництва, де вони функціонують як оборотні виробничі фонди, переходять до сфери обігу, де вони функціонують як фонди обігу.

Рациональна організація управління оборотними засобами знаходить своє синтезоване відображення в основних вартісних та фінансових показниках. Але відсутність єдності у визначенні категорії "оборотні засоби" породжує різні методики визначення часу та швидкості їх обороту, ефективності використання в процесі обігу, змінює методологічні основи та практичні можливості управління цим важливим фактором ефективності виробництва.

Узагальнюючи розглянуте, на нашу думку, правильним є визначити оборотні засоби як сукупну вартість, кругооборот якої проходить на основі руху оборотних виробничих фондів і фондів обігу. При цьому потрібно постійно мати на увазі те, що оборотні засоби є виключно динамічною категорією, яку слід розглядати тільки в русі. В процесі якого вони розпадаються на певні функціональні форми, а не складаються з них.

Вивчаючи оборотні засоби, також слід чітко розподіляти дві задачі. Перша полягає в тому, щоб з'ясувати їх об'єктивний зміст, друга визначає склад оборотних засобів в практиці планування та обліку і може бути реалізована тільки після вирішення попередньої та на її основі. Такий порядок розгляду необхідний і тому, що різниця в точках зору деяких економістів пояснюється об'єднанням змісту категорії "оборотні засоби" з їх складом в практиці діяльності підприємства. Це обумовлюється рядом обставин економічного характеру, необхідностями обігу, а також потребами фінансування.

Під складом оборотних засобів розуміється сукупність елементів, які утворюють оборотні виробничі фонди та фонди обігу. Аналізуючи склад оборотних засобів, необхідно вирішити задачі їх групування, залежно від яких змінюються методи розподілення складових частин оборотних засобів. До складу можливих групувань оборотних засобів підприємства відносять: групування за стадіями обороту, групування за елементами, групування за статтями балансу.

Необхідність групування оборотних засобів за складовими елементами з'являється при теоретичному розгляді економічної сутності оборотних засобів, при аналізі швидкості обігу складових елементів оборотних засобів, а також у зв'язку з методом планування оборотних засобів за їх елементами. Групування за стадіями обігу необхідне при дослідженні впливу часу обігу та часу виробництва на розмір оборотних засобів підприємства, а також при аналізі змін в структурі вказаних засобів, котрі знаходяться в сфері виробництва та обігу. Висока швидкість обігу оборотних засобів є результатом синхронізації процесів виробництва, постачання, збуту, а також їх пропорційності.

На практиці необхідно встановити взаємозв'язок показника використання оборотних засобів з основними показниками господарської діяльності підприємства, завдяки котрим здійснюється оцінка будівельної організації та матеріальне стимулювання робітників. Раціональне використання часу виробництва є одним з головних напрямків підвищення ефективності виробництва. В зв'язку з цим удосконалення механізму планового управління обігом оборотних засобів постає одним з центральних питань економічної роботи. Однак для того, щоб плановірно управляти цим процесом (обігу засобів), необхідно правильно розуміти природу та механізм руху оборотних засобів під час обігу. В економічній літературі можна зустріти різні варіанти теоретичного обґрунтування та практичного підходу до визначення часу обігу оборотних засобів. Коли ми говоримо про час обігу оборотних засобів, то маємо на увазі час, за який ці засоби, проходячи усі стадії кругообігу, повертаються до своєї первісної форми. При цьому вони одночасно знаходяться в процесі виробництва і в процесі

обігу. Таким чином, час обігу оборотних засобів - це період перетворення усіх їх функціональних форм в свою первісну, початкову форму: грошової в грошову, виробничої в виробничу, товарної в товарну. Тільки після цього оборот оборотних засобів можна вважати завершеним, а час обігу закінченим. Тобто, час обігу оборотних засобів визначається єдністю часу виробництва та часу обертання сукупної вартості оборотних засобів будівельного підприємства.

Склад та структура оборотних засобів не однакові у різних галузях та підгалузях економіки. Вони визначаються великою кількістю факторів виробничого, економічного та організаційного порядку. Так, в будівництві основними елементами оборотних засобів є товарно-матеріальні цінності, складаючи їх виробничі запаси, засоби в виробництві, а також кошти в розрахунках, на рахунках в банку і в касах організацій.

Статті оборотних засобів - основні матеріали (цемент, цегла, ліс, метал, вапно та ін.); конструкції і деталі (залізобетонні, дерев'яні, металічні, пластмасові); інші матеріали (паливо, паливо-мастильні матеріали та ін.); малоцінні та швидкозношувані предмети; незавершене будівництво будівельно-монтажних робіт; витрати майбутніх періодів; засоби в розрахунках (замовники по рахунках за виконані будівельно-монтажні роботи, товари відвантажені, дебітори); грошові кошти (рахунки в банку, каса, кошти в путі).

З точки зору процесу будівельного виробництва перелічені елементи оборотних фондів мають різне призначення. Одна їх частина безпосередньо входить до складу виконаних робіт та незавершеного виробництва, складаючи їх основу (основні будівельні матеріали, конструкції, деталі і ін.), інша (тара, мастильні та різноманітні допоміжні матеріали) - тільки сприяє виконанню робіт і безпосередньо не входить до складу будівельної продукції. Однак є окремі допоміжні матеріали, які входять до складу будівельної продукції, але лише для надання їй додаткових властивостей. До оборотних фондів будівництва також відносять інструменти та господарський інвентар. Вони, грубо кажучи, не є предметами праці та багаторазово беруть участь в процесі будівельного

виробництва, але для зручності обігу і планування відносяться до оборотних, а не до основних фондів.

Незавершене виробництво, як матеріальна, технологічно не завершена частина продукту, без якої процес виробництва не може безперервно здійснюватися, представляє собою сукупність фондів, які споживаються, але не сформовані до певного рівня готовності. До складу незавершеного виробництва входять незавершені роботи за конструктивними елементами та видами будівельно-монтажних робіт, технологічними етапами, а також об'єктами, комплексами та іншими, які не включені до актів прийняття виконаних робіт.

При цьому слід розрізняти поняття “незавершене виробництво” та “незавершене будівництво”. Оплачені замовниками в порядку проміжних платежів будівельно-монтажні та проектні роботи також, як і витрати, безпосередньо здійснені замовниками, включаючи вартість зданого до монтажу обладнання, до вводу об'єктів в експлуатацію входять до незавершеного будівництва та обраховуються замовником. Витрати підрядників за виконаними роботами до оплати їх замовниками відносяться до незавершеного виробництва будівельно-монтажних робіт та відображаються в обліку підрядних організацій. Таким чином, незавершене виробництво підрядних організацій по мірі здавання етапів, об'єктів та інших комплексів трансформується в незавершене будівництво замовників або в завершені та прийняті замовником до експлуатації виробничі об'єкти.

Витрати майбутніх періодів головним чином мають своєю метою підготування виробничого процесу та забезпечують безперервність будівельного виробництва. Особливість цих витрат складається в тому, що вони здійснюються в поточному році, а списуються на собівартість продукції поступово, протягом кількох років. До їх складу входять вартість тимчасових нетитульних споруджень, пристосувань та приладів, які включено до накладних витрат. За своїм економічним призначенням вони пов'язані з здійсненням процесу виробництва і тому відносяться до оборотних фондів.

У складі оборотних фондів, що використовуються в будівництві, основна частка приходить на будівельні матеріали, але структура витрат матеріалів тісно пов'язана з характером виконання робіт, а також залежить від рівня використання науково-технічних досягнень в практиці будівництва.

Загальна модель авансування грошових ресурсів підрядних організацій показана на рис. 1.2.

Склад і структура оборотних фондів будівництва мають речовий характер та призначення, відмінні від інших галузей. Також для будівництва характерні специфічні особливості функціонування оборотних засобів. На обсяг оборотних засобів підрядних організацій, авансованих до сфери виробництва, суттєво впливає тривалість виробничого циклу і, як наслідок цього, - характер розрахунків за виконані будівельно-монтажні роботи. Це має певне економічне значення, тому що розміри незавершеного виробництва залежать від: умов виробництва робіт, строків будівництва об'єктів, кошторисної вартості будівельно-монтажних робіт, прийнятого порядку розрахунків із замовниками та їх економічного становища. Зміни в структурі оборотних засобів підрядних організацій виникають під впливом спеціалізації, удосконалення організації і матеріально-технічного постачання та інших факторів. Вивчення впливу цих факторів на зміну структури оборотних засобів має принципове значення для встановлення оптимальних пропорцій між окремими їх статтями в процесі фінансового планування.

Ритмічність, злагодженість та висока результативність роботи будівельного підприємства багато в чому залежать від його забезпеченості оборотними засобами. Нестача засобів, які авансуються на придбання матеріальних запасів, може призвести до скорочення виробництва, невиконання виробничої програми. Зайве відвертання засобів до запасів, яке перевищує дійсну потребу, приводить до омертвіння ресурсів, неефективного їх використання.

Оскільки оборотні засоби включають як матеріальні, так і грошові ресурси, від їх організації та ефективності використання залежить не тільки процес матеріального виробництва, але й фінансова стійкість будівельного підприємства.

Тому важливе значення для менеджменту оборотних засобів має теоретичне осмислення та розкриття сутності кругообігу засобів підприємства.

1.3. Особливості кругообігу оборотних засобів підприємних будівельних організацій

Систематичне повторення процесу відтворення знаходить своє відображення в кругообігу засобів підприємств і організацій, в той же час інтереси суб'єктів підприємницької діяльності всіх форм власності лежать у площині двох стадій кругообігу - в сфері виробництва й у сфері обігу. Аналіз соціально-економічних процесів, характеризуючих кризовий стан будівельного виробництва в Україні, свідчить про те, що протягом перехідного періоду найважливішими факторами стабілізації економіки є прискорення обігу засобів та оптимізація співвідношення тривалості їх перебування в зазначених сферах. Тобто, використовуючи ці чинники, на наш погляд, за інших однакових умов можна визволити частину коштів та інвестувати її на розширення виробництва.

Для економічної системи, яка динамічно розвивається та стійко функціонує, проблема визначення і підтримки раціональної структури повного кругообігу засобів вирішується значно простіше, ніж для економічної системи, життєдіяльність якої протікає в кризових умовах. Визначення раціональних пропорцій між періодами перебування обігових коштів у сфері виробництва й у сфері обігу базується на розрахунках нормативів, які здійснюються з урахуванням науково обґрунтованих прогнозів; при цьому органи управління підприємством мають достовірну інформацію про розміри обігових коштів, які воно повинно мати, про співвідношення між обсягами засобів, що знаходяться у виробничих запасах, а також характері наростання затрат в процесі виробництва. У таких умовах не відбувається експропріація обігових коштів підприємств або їх знецінення, не діють й інші фактори, негативно впливаючі на структурні складові тривалості повного циклу руху обігових коштів і результати роботи.

Економіка ж перехідного періоду має ряд особливостей, і якщо їх не враховувати в управлінні виробництвом, то це може привести до небажаних соціально-економічних наслідків. Визначити спрямованість впливу різноманітних факторів на кінцеві результати виробничо - господарчої діяльності підприємств - значить забезпечити ефективне управління виробництвом.

Так, наприклад скорочення часу знаходження засобів у сфері виробництва і збільшення часу обігу в загальній тривалості обороту засобів може значно знизити економічну ефективність впроваджуваних у виробництво прогресивних організаційно-технічних і технологічних змін. В той же час впровадження досягнень науково-технічного прогресу за певних умов може приводити до скорочення часу процесу виробництва. При незмінності ж інших тимчасових характеристик це може збільшити кількість оборотів засобів, але очевидно, що якщо час перебування обігових коштів у сфері обігу значно перевищує час їх перебування в сфері виробництва, то економічна ефективність витрат на впровадження науково-технічних інновацій буде набагато нижча, ніж у тих випадках, коли дотримуються оптимальні пропорції між структурними елементами повного циклу руху обігових коштів.

Тому, на наш погляд, правильний розрахунок швидкості обігу оборотних фондів, тривалості відтворюючого циклу і його складових елементів має важливе значення для планування забезпеченості підприємств оборотними фондами.

У економічній літературі давно вже дискутуються припущення щодо розрахунків показника швидкості обороту оборотних фондів і обігових коштів, а також визначення на цій основі тривалості відтворюючого циклу і його складових елементів. Більшість економістів рекомендує розраховувати швидкість обороту обігових коштів як відношення реалізованої (валової, товарної, чистої) продукції або суми матеріальних витрат до середньорічної вартості обігових коштів [16,58,81,91,138]. Проте дані показники, по-перше, відображають рівень віддачі обігових коштів, а не швидкість їх обороту і не дозволяють достатньо точно визначити тривалість відтворюючого циклу та його складових елементів. По-

друге, обігові кошти включають до себе оборотні фонди і фонди обігу, які за специфікою і швидкістю обороту істотно відрізняються один від одного. По-третє, показник вартості продукції, який включено до чисельника запропонованої формули розрахунку швидкості обороту, містить певну суму прибутку, що не належить оборотному фонду. По-четверте, до складу чисельника і знаменника запропонованої формули входять амортизаційні відрахування (у першому випадку в складі продукції, а в другому - в складі окремих елементів оборотних фондів). Їх також варто виключити, оскільки вони є результатом обороту основних виробничих фондів. По-п'яте, із чисельника і знаменника необхідно виключити і витрати на оплату праці. Фактично оплата праці є частиною авансованої вартості складових елементів оборотного фонду, але її оборот дещо відмінний від обороту авансованих оборотних фондів. Тому швидкість обороту оборотного капіталу пропонується визначати як відношення вартості спожитих за рік матеріальних витрат без амортизації до вартості середньорічного залишку оборотних фондів у складі виробничих запасів і матеріальних затрат без амортизації в складі незавершеного виробництва і реєстр готової продукції. Тоді швидкість обігу оборотних фондів, виражену показником числа їх оборотів за рік, можна представити наступним чином:

$$n = \frac{ПВ}{ПВ_{ав}} = \frac{ПВ}{ПВ_з + ПВ_{нв} + ПВ_{гп}}; \quad (1.1)$$

де n - число оборотів авансованих оборотних фондів за рік;

$ПВ$ - матеріальні витрати без амортизації, які включено до собівартості виконаних протягом року робіт;

$ПВ_{ав}$ - авансовані оборотні фонди;

$ПВ_з$ - оборотні фонди, які входять до складу виробничих запасів;

ПВ_{нв} - матеріальні витрати без амортизації в складі незавершеного виробництва;

ПВ_{гп} - матеріальні витрати без амортизації в складі решток готової продукції.

Оборотні фонди відповідно до процесу виробництва характеризуються такими показниками, як вартість авансованих оборотних фондів, вартість оборотних фондів, спожитих у процесі виробництва. Вартість застосованих оборотних фондів відрізняється від авансованої вартості на суму їх виробничого запасу. Вартість спожитих оборотних фондів дорівнює поточним витратам, які включають до собівартості виконаних робіт протягом одного відтворюючого циклу.

Відношення вартості оборотних фондів, спожитих за рік, до їх авансованої вартості характеризує число їх оборотів за рік, а відношення спожитих протягом року оборотних фондів до застосованих – число оборотів авансованих оборотних фондів за відрахуванням із їх складу вартості виробничих запасів, що дозволить визначити швидкість обороту оборотних фондів на стадіях виробництва й обігу. При здійсненні конкретних розрахунків швидкості обігу оборотних фондів виникає необхідність виділення вартості матеріальних затрат як з окремих елементів оборотних фондів, так й з собівартості продукції підприємства або галузі. Тоді вартість матеріальних затрат, які входять до складу незавершеного виробництва, можна визначити наступним чином:

$$\text{ПВ}_{\text{нв}} = \frac{\text{НЗВ} * \text{ПВ}}{\text{СС}}; \quad (1.2)$$

де НЗВ - вартість залишків незавершеного виробництва;

ПВ - вартість матеріальних витрат без амортизації, спожитих галуззю за рік;

СС - собівартість продукції галузі.

На підставі показника числа оборотів авансованих оборотних фондів за рік можна розрахувати тривалість відтворюючого циклу, яка б характеризувала тривалість періоду кругообігу оборотних фондів від моменту їх авансування до оплати виконаних робіт:

$$Д = \frac{У}{П}; \quad (1.3)$$

де Д - тривалість відтворюючого циклу, днів;

У - тривалість аналізованого періоду, днів.

П - кількість оборотів авансованих оборотних фондів за рік.

Поряд із визначенням загальної тривалості виробничого циклу, практичний інтерес представляє і визначення тривалості його складових елементів: часу виробництва, обігу та перебування фондів у складі виробничих запасів. Загальну тривалість кругообігу авансованих оборотних фондів, дорівнюючу тривалості відтворюючого циклу, можна визначити наступним чином:

$$Д = Д_{вз} + Д_{в} + Д_{о}; \quad (1.4)$$

де Д_{вз} - час перебування оборотних фондів у складі запасів;

Д_в - час виробництва;

Д_о - час обігу.

Тривалість окремих елементів цього циклу можна відповідно розрахувати:

$$Д_{вз} = (П_{вз} * У) / П; \quad (1.5)$$

$$Д_{в} = (П_{внв} * У) / П; \quad (1.6)$$

$$Д_{о} = (П_{вгп} * У) / П; \quad (1.7)$$



На даний час в економічній практиці в зв'язку з відсутністю методичного апарату визначається тільки загальна тривалість обороту обігових коштів і фондів та час перебування оборотних фондів у складі виробничих запасів. Проте, враховуючи недосконалість методик розрахунків, ці показники можна розглядати тільки як приблизні. Крім того, ряд дослідників виключає з складу відтворюючого циклу тривалість стадії обігу. На наш погляд, такий підхід неправомірний, оскільки суперечить теоретичним основам кругообігу фондів і не дозволяє одержати достатньо достовірні показники обороту оборотних фондів будівельних підприємств і тривалості відтворюючого циклу. На нашу думку, запропоновані автором методики дозволять визначити не тільки загальну швидкість обігу оборотних фондів, але також швидкість обігу і час участі в обороті окремих елементів. Крім того, тривалість відтворюючого циклу та його елементів розраховується при застосуванні такого підходу значно ближче до реальної календарної тривалості участі фондів в обороті, ніж за іншими методиками.

Так, аналіз показників оборотності обігових коштів в АТ "Сумбуд", яке є типовим представником будівельної підрядної організації регіонального рівня (табл. 1.3), дозволив зробити наступні висновки: тривалість одного циклу руху оборотних засобів за аналізований період в АТ "Сумбуд" збільшилася на 132 дні та в 1998р. склала 382 дні. В той же час, поряд із збільшенням тривалості повного кругообігу, сформувалися негативні тенденції стосовно зміни його структури; в результаті їх розвитку в 1998 р., наприклад, обігові кошти знаходилися в сфері обігу в 4,6 рази довше, ніж у сфері виробництва (у 1986р. вони знаходилися в сфері виробництва приблизно в 1,8 рази довше). Іншими словами, сталися корінні зміни в повному циклі руху обігових коштів, а також мали місце суттєві зміни структурних пропорцій між елементами повного обороту, які складають в сукупності час виробництва і час обігу.

Порушення оптимальних пропорцій між часом знаходження засобів у сфері виробництва і сфері обігу, обумовлене загальним дефіцитом платіжних засобів,

гальмує розвиток ринкових відносин. Тільки усунувши диспропорції, можна розраховувати на підвищення ефективності використання виробничого потенціалу України.

Таблиця 1.3

Оборотність оборотних коштів в АТ “Сумбул”

Показники	1996	1998	Відхилення (+, -)
Середні залишки оборотних коштів, тис.грн.	14336,2	19614,9	+ 36,8%
Грошові кошти, тис.грн.	245,6	204,9	- 16,6%
Матеріальні цінності, тис.грн.	3493,1	3451,2	- 1,2%
Кошти в розрахунках, тис.грн.	10597,5	15958,8	+ 50,6%
Обсяг реалізації продукції, тис.грн.	20933,6	18721,4	- 10,6%
Одноденний оборот, тис.грн.	57,4	51,3	- 10,6%
Оборотність оборотних коштів, дн	250	382	+ 132 дн
Грошових коштів, днів	4	4	-
Матеріальних цінностей, днів	61	67	+ 6 дн
Коштів в розрахунках, днів	185	311	+ 126 дн
Відносне вивільнення (-), залучення (+) оборотних коштів у зв'язку із зміною їх оборотності проти минулого року, тис.грн.	-	+ 6771,6	-
Частка часу виробництва в повному обороті, %	24,4	17,6	- 6,8
Частка часу обігу в повному обороті, %	75,6	82,4	+ 6,8

Домінування часу перебування засобів у сфері обігу в структурі повного циклу їх руху приводить до підвищення рівня інертності економічної системи підприємства. Але наслідком оптимізації управління кругообігом оборотних засобів може бути або вивільнення частини засобів з обороту при тому самому об'ємі виконаних робіт, або збільшення обсягу виробництва завдяки використанню ресурсів, що звільнилися, а це, за інших однакових умов, приводить до росту прибутків.

Проведений нами аналіз впливу різноманітних факторів на ефективність управління виробництвом та збутом продукції дозволив встановити, що в реальних умовах та укрупненому вигляді всі можливі співвідношення між періодами перебування засобів будівельних підприємств у сфері виробництва й у сфері обігу можна представити в наступному вигляді:

- 1) час перебування обігових коштів у сфері обігу більше, ніж у сфері виробництва;
- 2) час перебування обігових коштів у сфері обігу дорівнює часу перебування їх у сфері виробництва;
- 3) час перебування обігових коштів у сфері обігу менше, ніж у сфері виробництва;

У реальних умовах кожний із трьох варіантів є наслідком дії більшої кількості факторів, які визначають рівень організації виробництва, ефективність впровадження досягнень науково-технічного прогресу, результативність маркетингової політики і т. п.

Щоб дослідити вплив різноманітних факторів, які визначають структуру повного обороту засобів, на зміни обсягів реалізації виконаних робіт у будівельному комплексі, ми пропонуємо використовувати наступну модель:

$$Y (O_{вз} + O_{нв} + O_{об})$$

$$V = \frac{Y (O_{вз} + O_{нв} + O_{об})}{\dots}, \quad (1.8)$$

$$Ув + Уоб$$

де V - обсяг реалізованої продукції в аналізованому періоді (грн.);

$У$ - число календарних днів в аналізованому періоді;

Овз - середні залишки обігових коштів, вкладених у виробничі запаси в аналізованому періоді (грн.);

Онв - середні залишки незавершеного виробництва (грн.);

Ооб - середній залишок обігових коштів, вкладених у сферу обігу (грн.);

$Ув$ - час виробництва (дні);

$Уоб$ - час обігу (дні).

З наведеного співвідношення ясно, що кінцеві результати виробничої діяльності формуються в залежності від пропорцій між структурними елементами тривалості повного обороту засобів.

Відтворюючий процес може нормально здійснюватися, якщо до початку виробничого циклу підприємство має необхідні ресурси. Але якщо час перебування засобів у сфері обігу більше часу перебування їх у сфері виробництва, то обігові кошти, витрачені на виконання робіт, не встигають повернутися в сферу виробництва. З цього слідує, що безперервність виробничого процесу може бути порушена, якщо підприємство не використовує додаткові ресурси. При гострому дефіциті власних обігових коштів підприємства змушені звертатися в кредитні установи за позиками, що є достатньо проблематичним, як було відзначено раніше.

Розглянемо другий варіант із зазначених вище. Як свідчить практика, ситуації рівноваги є вкрай нестійкими в перехідний період. Тому управління розвитком рівноважної системи повинно бути спрямоване на стимулювання тих факторів, які перешкоджають збільшенню питомої ваги часу обігу в тривалості повного обороту обігових коштів, тобто переходу системи із стану рівноваги в стан домінування часу зв'язування їх у сфері обігу.

При третьому варіанті тимчасової структури повного обороту засобів зв'язування їх у сфері обігу відбувається лише на період, необхідний для того, щоб підтримати безперервність процесу відтворення. Проте обсяг обігових коштів, які перебувають у сфері обігу і безпосередньо беруть участь в створенні нової вартості, яка перевищує авансований капітал, значно менший, ніж та їх частина, що зайнята в сфері виробництва.

Отже, оптимальна структура співвідношення часу знаходження засобів у сфері виробництва й у сфері обігу дозволяє створити передумови для вирішення трьох важливих проблем: 1) забезпечення безперервності процесів виконання робіт без залучення в сферу виробництва значних позикових коштів; 2) одержання високих результатів від впровадження досягнень науково-технічного прогресу; 3) здійснення структурної перебудови виробництва, завдяки вивільненню частини засобів, зайнятих у сфері обігу, і скорочення тривалості їх повного обороту.

Знати структуру повного циклу руху обігових коштів - значить мати можливість для прийняття адресних, економічно обґрунтованих рішень. В той же час поміж економістів немає єдиної точки зору з приводу того, що вважати готовою продукцією будівництва, і, відповідно, у який момент завершується кругообіг обігових коштів підрядних будівельно-монтажних організацій. Раніше переважало визначення продукції будівництва як комплексу робіт, закінчених конструктивних елементів або частин [45], деякі економісти навіть думали, що готова продукція підрядних будівельних організацій це не тільки закінчені і передані в експлуатацію об'єкти, але і незавершене будівництво [119]. На нашу думку, під готовою продукцією будівельного виробництва необхідно розуміти цілком підготовлені до введення в експлуатацію об'єкти виробничого і невиробничого призначення.

До економічної реформи в будівництві була поширена думка, що будь-яка оплата виконаних робіт, у тому числі й проміжні платежі, визначають реалізацію будівельної продукції і є особливістю кругообігу обігових коштів підрядних

організацій. Проте погодитися з цим не можна. На нашу думку, основними ознаками, що визначають готовність будівельної продукції, є її корисність, завершення в натурі і відчуження від виробника - генпідрядника, субпідрядника. При розрахунках же в порядку пред'явлення до оплати проміжних рахунків підрядні організації, одержуючи гроші за виконані роботи, товару в обмін не дають, оскільки продукція в натурі ще не завершена і від підрядника не відчужується. А замовник, використовуючи виділені йому кошти в порядку оплати виконаних підрядниками будівельно-монтажних робіт, лише покриває зроблені витрати за об'єктами, будівництво яких ще не закінчене. На наш погляд, дійсним завершенням кругообігу обігових коштів для генпідрядних організацій є надходження коштів від замовника за введені в експлуатацію об'єкти або пускові комплекси, а для субпідрядних - за здані генпідряднику цілком закінчені за весь період будівництва комплекси робіт. Тому проміжна оплата виконаних робіт, як акт вираження їх у грошовій оцінці, не означає процесу реалізації і переходу коштів із сфери виробництва в сферу обігу. Це лише періодичне відшкодування замовником коштів, що використовуються будівельною організацією в сфері виробництва. До того ж продукція будівництва носить різко виражений індивідуальний характер, вона нерухома і може бути використана тільки там, де вона створена. Після завершення робіт на одному будівельному майданчику знаряддя праці і кадри будівельників переміщаються на інші будівельні майданчики. Продукція будівництва здається замовнику безпосередньо на місці. Тому нерівномірність розподілу обігових коштів підрядних будівельних організацій за стадіями кругообігу обумовлена особливостями продукції будівництва. Отже, відносна рівномірність і поступовість авансування обігових коштів на виробництво будівельної продукції з одного боку та різко виражена періодичність перетворення з продуктивної форми в товарну через інтервали часу, які нерідко досягають кількох місяців, з іншого являються, на наш погляд, однією з особливостей кругообігу обігових коштів підрядних будівельних організацій. В той же час, у системі виробничих фондів обігові кошти більш мобільні в

порівнянні з основними фондами. Цикл відтворення основних фондів здійснюється в рамках суспільного відтворення. Цикл відтворення обігових коштів збігається з виробничим циклом і визначається в основному сферою індивідуального виробництва конкретного підприємства.

Проведений нами аналіз особливостей кругообігу обігових коштів підприємств дозволив розробити модель відтворення обігових коштів будівельних підприємств (рис. 1.3).

У зв'язку із зниженням рентабельності і збільшенням збитків у більшості підприємств істотно звузилася фінансова база для поновлення і відтворення обігових коштів, відбувається порушення нормального процесу їх кругообігу, а це, в свою чергу, веде до подальшого спаду і погіршення фінансово-економічного стану будівельних підприємств. Тому ми вважаємо, що удосконалювання управління обіговими коштами буде сприяти поліпшенню організації будівельного виробництва, росту продуктивності праці, скороченню затрат на виробництво продукції й у кінцевому рахунку підвищенню ефективності будівельного виробництва.

У сучасних економічно складних умовах ведення виробництва, на наш погляд, задача управління обіговими коштами полягає в тому, щоб застосувати таку організацію обігових коштів, що забезпечувала б не тільки їх цілісність, але й ефективне використання в процесі кругообігу. Тому перед фінансовим менеджером стоїть завдання визначення оптимального рівня оборотного капіталу. Якщо величина оборотного капіталу занижена, то таке підприємство буде постійно відчувати нестачу коштів, мати низький рівень ліквідності і, як наслідок, перебої у виробничому процесі, збитки. І, навпаки, чим більше перевищення поточних активів над поточними зобов'язаннями, тим вища ліквідність підприємства. Але збільшення обігових коштів у порівнянні з оптимальною потребою в них приводить до уповільнення їх обігу, а також знижує величину прибутку. Таким чином, стратегія управління обіговими коштами повинна базуватися на забезпеченні платоспроможності підприємства та визначенні

оптимального обсягу і структури обігових коштів. У свою чергу визначення необхідної потреби в обігових коштах ставить перед фінансовим менеджером завдання вибору оптимальної структури джерел фінансування обігових коштів. Вивченню даних питань, а також їх взаємозв'язку з

ефективністю будівельного виробництва, і присвячені наступні розділи нашої роботи.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ I

У першому розділі дослідження були розглянуті економічні умови функціонування будівельних організацій та їх вплив на забезпеченість підрядних підприємств оборотними засобами. Було відмічено, що економіка України розвивається сьогодні в складних умовах економічної кризи, нестабільної законодавчої бази та незавершеності основних напрямків ринкових перетворень. Існуюча фінансово-економічна ситуація не сприяє активізації інвестиційних процесів в Україні, але необхідність створення сприятливого макроекономічного середовища і зміни структури народного господарства, приведення її у відповідність до оптимальної моделі економічного розвитку потребують прискореного розвитку галузей будівельного комплексу. В той же час, однією з головних проблем функціонування будівельних підприємств є ефективне управління оборотними засобами.

Інфляція, неплатежі, вплив ринкових відносин змушують фінансових менеджерів змінювати політику управління оборотними коштами, шукати нові джерела поповнення їх обсягу та підвищення ефективності використання, а це, в свою чергу, вимагає вирішення ряду теоретичних і практичних задач.

Так, проведений аналіз міжнародного досвіду вирішення проблеми відображення впливу інфляції дозволив запропонувати для підприємств України використовувати методику GPL у розрізі переоцінки капітальних вкладень

виходячи з граничного рівня інфляції, що, на думку автора, дозволить більш реально розраховувати оподатковуваний прибуток, а відповідно буде запобігати вимиванню власних оборотних коштів, тобто надасть можливість удосконалити фінансову політику будівельних підприємств в умовах нестабільних цін.

Дослідження впливу податкової політики, в тому числі порядку сплати авансових платежів по податках, механізму використання особливого порядку оподаткування при виконанні довгострокових договорів, дозволило стверджувати, що сучасна податкова система не здійснює стимулюючого впливу на ефективне використання оборотних коштів. Тому були запропоновані такі напрямки удосконалення податкової політики в частині стимулювання підвищення рівня забезпеченості підприємств оборотними коштами:

- * звільнення від оподаткування частини прибутку, яка спрямовується на поповнення власних оборотних коштів;
- * регламентування обов'язкового направлення частини прибутку, який залишається в розпорядженні підприємств, на поповнення оборотних коштів;
- * максимально можливе наближення строків сплати податкових платежів до моменту отримання доходів.

В той же час, ступінь ефективності функціонування господарського механізму економіки держави багато в чому залежить від правильності використання в практиці господарювання об'єктивних економічних законів і закономірностей його розвитку, а використання економічних законів в свою чергу вимагає глибокого вивчення та правильного розуміння суті економічних категорій. Відповідно до цього автором з позицій системного підходу уточнено визначення економічної сутності оборотних засобів як сукупної вартості, кругообіг якої проходить на основі руху оборотних виробничих фондів і фондів обігу, в процесі якого вони розпадаються на певні функціональні форми, а не складаються з них.

Знати структуру повного циклу руху обігових коштів - значить мати можливість для прийняття адресних, економічно обгрунтованих рішень. Враховуючи відсутність на даний час поміж економістів єдиної точки зору з

приводу того, що вважати готовою продукцією будівництва, і, відповідно, у який момент завершується кругообіг обігових коштів підрядних будівельно-монтажних організацій, автором запропоновано під готовою продукцією будівельного виробництва розуміти цілком підготовлені до введення в експлуатацію об'єкти, так як основними ознаками, що визначають готовність будівельної продукції до використання, є її корисність, завершення в натурі і відчуження від виробника - генпідрядника, субпідрядника. Тобто, дійсним завершенням кругообігу обігових коштів для генпідрядних організацій є надходження коштів від замовника за введені в експлуатацію об'єкти або пускові комплекси, а для субпідрядних - за здані генпідряднику цілком закінчені за весь період будівництва комплекси робіт. Проміжна оплата виконаних робіт, як акт вираження їх у грошовій оцінці, не означає процесу реалізації і переходу коштів із сфери виробництва в сферу обігу. Це лише періодичне відшкодування замовником коштів, що використовуються будівельною організацією в сфері виробництва. Отже, необхідність відносної рівномірності і поступовості авансування обігових коштів на виробництво будівельної продукції з одного боку та різко виражена періодичність перетворення з продуктивної форми в товарну через інтервали часу, які нерідко досягають кількох місяців, з іншого - постає однією з головних особливостей кругообігу оборотних засобів підрядних будівельних організацій.

Відповідно до проведеного аналізу особливостей кругообігу оборотних засобів автором розроблена модель відтворення оборотних засобів підрядних будівельних підприємств.

Тобто в першому розділі дослідження були визначені чинники, що впливають на ефективність функціонування оборотних засобів підрядних будівельних організацій; з позицій системного підходу уточнено визначення економічної сутності оборотних засобів, розглянуті галузеві особливості їх кругообігу та обґрунтована необхідність розробки і впровадження напрямків удосконалення організації управління оборотними засобами будівельних підприємств в сучасних умовах переходу до ринкових відносин.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ, СКЛАД ТА СТРУКТУРА ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ ПІДРЯДНИХ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

2.1. Економічна сутність оборотних засобів та їх вплив на ефективність будівельного виробництва

Оборотні засоби - це важлива складова майна підприємства, тому їх стан і ефективність використання постають однією з головних умов успішної діяльності підприємства. Інфляція, неплатежі, вплив ринкових відносин змушують фінансових менеджерів змінювати політику управління обіговими коштами, шукати нові джерела поповнення обсягу та підвищення ефективності їх використання.

В загальному ж вигляді, економічна ефективність є метою виробництва, і це не тільки співвідношення витрат і результатів виробництва, але і якість, корисність продукції для споживача.

Підвищення економічної ефективності сприяє росту прибутків підприємства, одержанню додаткових коштів для розширення, інтенсифікації виробництва, підвищення рівня оплати праці і поліпшення соціальних умов; воно вигідне як державі в цілому, так і окремим підприємствам і безпосередньо робітникам. Таким чином, на наш погляд, у якості мірила або оцінки тих чи інших заходів, що здійснюються в будівництві, повинен виступати критерій економічної ефективності. Як ознака, пов'язана зі збільшенням виробництва споживчих вартостей на основі росту продуктивності праці і раціонального використання обмежених ресурсів.

Стан оборотних засобів і ефективність їх використання визначають фінансову стійкість, платоспроможність і конкурентоспроможність підприємств, тому потребують старанного контролю і аналізу. Складність такого аналізу полягає, по-перше, в тому, що показники ефективності використання оборотних засобів переплітаються з іншими показниками комерційно-фінансової діяльності і

зазнають впливу багатьох взаємозв'язаних факторів, що діють в різних напрямках, а внаслідок цього значення їх не завжди піддається кількісній оцінці. По-друге, інформаційна база аналізу оборотних засобів не відповідає сучасним вимогам. Методика аналізу за останні роки майже не піддавалася змінам і здійснюється в основному без достатнього обліку якісної сторони досліджуваних явищ.

Вивчення економічної літератури, в якій розглядається система показників, що характеризує використання оборотних засобів, дозволяє зробити висновок, що серед спеціалістів на сьогодні існують різні точки зору як по складу показників, так і по їх якісному змісту, а це в кінцевому результаті визначає і об'єктивність та реальність аналітичних оцінок. Проведені нами дослідження показали, що показники ефективності використання оборотних засобів повинні формуватися з врахуванням таких основних функцій та будуватися з врахуванням відповідних методологічних підходів:

- достовірно відображати суть критерію ефективності та бути зручними для оцінки, аналізу та планування на різних рівнях управління ними;
- повинні бути добре координованими, тісно пов'язаними між собою, враховувати особливості кожного рівня управління;
- виступати інструментом для виявлення резервів та напрямків підвищення ефективності;
- стимулювати більш ефективне використання оборотних засобів та чинників росту ефективності підприємства в цілому.

На думку більшості авторів, оборотність оборотних засобів і їх рентабельність є основними показниками ефективності оборотних засобів. Проте, формування ринкових відносин диктує введення нових показників ефективності використання оборотних коштів, тому на даний час в економічній літературі до показників ефективності вчені - економісти відносять такі як:

- коефіцієнти забезпечення власними оборотними засобами;
- коефіцієнт дольової участі власних оборотних засобів і коефіцієнт втрат.

Традиційно економічна ефективність визначається шляхом співвідношення величини результату (ефекту) відтворювального процесу до відповідних витрат.

Витратами в будівництві є авансований капітал, іманентною величиною до якого виступають оборотні засоби. Тому співвідношення прибутку підприємства і середньорічної суми оборотних засобів дозволяє одержати показник рентабельності оборотних засобів. Оборотність оборотних засобів на практиці визначається такими показниками: коефіцієнтом використання оборотних засобів та тривалістю одного обороту в днях. Методика їх розрахунку є загальновідомою. При цьому необхідно враховувати особливості індивідуальних кругооборотів по кожному виду засобів. В зв'язку з цим показники оборотності оборотних засобів повинні доповнюватися частковими (індивідуальними) показниками, які передбачають вивчення та облік специфіки руху кожного виду засобів і дають можливість більш глибокого аналізу оборотності всієї величини оборотних засобів підприємства. Проаналізуємо показники ефективності використання оборотних засобів в АТ "Сумбуд" (табл. 1.3).

Наведені дані свідчать, що оборотність оборотних засобів зменшилася на 132 дні і це, головним чином, обумовлено ростом тривалості обороту коштів в розрахунках на 126 днів. Внаслідок цього відносне залучення оборотних коштів в 1998 році склало 6771,6 тис.грн. Тобто, управління коштами в розрахунках на підприємстві здійснюється неефективно і потребує вдосконалення.

Однак, при всій важливості та необхідності прискорення оборотності оборотних засобів не можна на основі лише одних показників оборотності оцінювати досягнуті результати та виявляти резерви росту їх ефективності. Показники оборотності не охоплюють всіх аспектів ефективності використання оборотних засобів. Так, на основі оборотності неможливо судити про рівень віддачі і, відповідно, неможливо встановити загальну тенденцію зміни ефективності використання оборотних засобів. Крім того, самі по собі показники оборотності не дозволяють проводити аналіз використання оборотних засобів з точки зору їх витрат на одиницю досягнутого ефекту.

При цьому необхідно враховувати, що під використанням оборотних засобів необхідно розуміти їх застосування не лише в якості авансової вартості, яка забезпечує безперервність процесу кругообороту, але й як елемент затрат, що

споживаються в процесі виробництва. В зв'язку з цим для оцінки ефективності використання оборотних засобів поряд з показниками оборотності необхідно використовувати показники, побудовані на величині ефекту, отриманого від функціонування оборотних засобів в господарському обороті.

Оборотні засоби відносяться до чинників, що впливають на величину прибутку підприємства, бо скорочення періоду обороту за рахунок скорочення часу виробництва чи інших стадій обороту підвищує масу добавленої вартості, що виробляється підприємством. А оскільки норма прибутку служить лише вираженням відношення маси добавленої вартості до всього капіталу, який зайнятий в її виробництві, то цілком зрозуміло, що всяке скорочення обороту підвищує масу прибутку. Тому прискорення оборотності оборотних засобів на всіх стадіях їх обороту є вирішальним чинником росту маси прибутку і підвищення ефективності оборотних засобів. Звідси можна зробити висновок, що показник рентабельності оборотних засобів повинен виступати в якості показника ефективності використання оборотних засобів. При оцінці рентабельності оборотних засобів необхідно розрахувати норму прибутку шляхом відношення величини прибутку до середнього залишку оборотних засобів. Розрахуємо рентабельність оборотних засобів АТ "Сумбуд" в динаміці (таблиця 2.1).

Отримані результати підтвердили факт неефективного використання оборотних засобів, що знайшло своє відображення в зниженні їх рентабельності з 29,1% в 1994 р. до 8,3 в 1998 р., тобто в 3,5 рази.



Таблиця 2.1

Рівень рентабельності оборотних засобів в АТ "Сумбуд"

в 1994-1998рр.

Показники	1994	1995	1996	1997	1998
Прибуток від реалізації, тис.грн.	826,3	1929,2	2222,9	2306,4	1624,4
Середні залишки оборотних коштів, тис.грн.	2844,6	9657,1	14336,2	20551,8	19614,9
Рентабельність оборотних засобів, %	29,1	20,0	15,5	11,2	8,3

Крім основних оціночних показників ефективності використання оборотних засобів, необхідно аналізувати і такі показники, вивчення яких допомогло б виявляти причини зміни основних оціночних показників.

На нашу думку, серед великої кількості перевагу слід віддати таким двом показникам: коефіцієнт вилучення оборотних засобів і коефіцієнт дольової участі власних оборотних коштів. Необхідність включення показника "коефіцієнт дольової участі власних оборотних коштів" в систему показників ефективності використання оборотних засобів пояснюється слідуючим: у відповідності до нових умов господарювання все більшого значення набувають власні ресурси, які формуються підприємствами за рахунок їх прибутку. Ріст прибутку, що є необхідною умовою нормального функціонування підприємства в ринковій економіці, повинен забезпечувати і відповідне збільшення оборотних коштів. В зв'язку з цим в умовах постійного росту потреби підприємств в коштах, в планах її розвитку повинні бути передбачені відповідні показники росту власних оборотних коштів для того, щоб забезпечити самофінансування і зменшувати залежність підприємства від зовнішніх залучених в оборот коштів.

В той же час всі оборотні засоби, незалежно від того, беруть вони участь в господарському обороті чи не беруть, фактично є авансованими засобами. Тому величина авансованих у виробництво засобів практично завжди є більшою, ніж фактично використаних у виробництві. Цей факт обумовлює застосування при визначенні ефективності оборотних засобів поряд з величиною всіх авансованих засобів ще й величину використаних оборотних засобів. Різниця між цими двома

величинами дає можливість виявити і приводити в дію резерви прискорення оборотності оборотних засобів на основі виявлення причин утворення неліквідів та шляхів їх усунення.

Застосування системи розглянутих вище показників дасть можливість поглибити аналіз використання оборотних засобів, буде сприяти більш повному виявленню резервів поліпшення їх використання і ефективності роботи підприємств в цілому. Але ці показники, на жаль, дають недостатньо повну характеристику ефективності використання оборотних засобів в умовах ринкових відносин. Вивчення спеціальної економічної зарубіжної літератури показало, що для оцінки ефективності функціонування підприємств в умовах ринку існують різні методики, які побудовані на широкому використанні бухгалтерського балансу і звітності про фінансові результати, але вони на Україні і в більшості зарубіжних країн несуть неспівставну інформацію. Тому повинні враховуватися такі два моменти - вдосконалення форм звітності та використання із міжнародного досвіду тільки тих положень, які можуть бути реалізовані на Україні на основі існуючої інформації.

При оцінці ефективності використання оборотних засобів підприємства в умовах ринкової економіки необхідно, перш за все, використовувати показники його платоспроможності, тобто спроможності підприємства своєчасно і в повному обсязі розраховуватися із своїми боргами по платіжних зобов'язаннях. Платоспроможність підприємства на практиці визначається на основі ліквідності його оборотних активів, під якою слід розуміти той час, який необхідний для перетворення цих активів у наявні гроші.

Вважаємо, що найбільш доцільно в практиці аналізу ефективності використання оборотних засобів підприємств використовувати наступні показники ліквідності оборотних активів:

1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, який характеризує наскільки короткострокові зобов'язання можуть бути негайно погашені швидко ліквідними грошовими коштами та цінними паперами і розраховується як відношення найбільш ліквідних активів (каса, валютний та розрахунковий

рахунки, інші рахунки в банках, інші грошові засоби та короткотермінові цінні папери, придбані підприємством з метою отримання доходу) до найбільш термінових зобов'язань. Цей показник, на нашу думку, дає найбільш повну характеристику оперативної платоспроможності підприємств. Практика роботи підприємств свідчить, що оперативна платоспроможність є доброю лише тоді, коли значення цього показника буде не нижчим від 0,8, але теоретично достатньою є його величина 0,2.

2. Коефіцієнт проміжної ліквідності, який розраховується як відношення суми найбільш ліквідних активів та активів, що швидко реалізуються до найбільш термінових зобов'язань. Він показує можливі перспективи поліпшення платоспроможності підприємства при умові мобілізації в оборот дебіторської заборгованості. Достатнім значенням цього коефіцієнта вважається величина від 0,5 до 0,8, але на практиці вона повинна перевищувати 1, тому що в протилежному випадку підприємство буде відчувати фінансові труднощі.
3. Коефіцієнт загальної ліквідності, який розраховується як відношення суми найбільш ліквідних активів, що швидко реалізуються, та активів, що реалізуються повільно до найбільш термінових зобов'язань. Цей показник дозволяє дати оцінку платоспроможності підприємства при умові продажу, у випадку необхідності, його матеріальних оборотних засобів. Загальноприйнятою є величина цього коефіцієнту, що перевищує 2.
4. В практиці аналізу забезпеченості підприємства оборотними засобами та ефективності їх використання визначається ще й коефіцієнт співвідношення ліквідних оборотних активів і неліквідних (активів, що важко реалізуються). Це співвідношення є нормальним, якщо воно наближається до 1. Якщо ж цей коефіцієнт менше від 1, то має місце нестача ліквідних засобів і, як наслідок, затримка платежів по поточних фінансових операціях підприємства, зниження ліквідності його балансу. Обернена ситуація свідчить про надлишок ліквідних засобів і означає, що свої оборотні активи підприємство використовує недостатньо ефективно.

Проаналізуємо платоспроможність АТ "Сумбуд" (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Аналіз показників платоспроможності АТ “Сумбуд”

Показники	Теоретично достатній рівень	1996	1997	1998
1.Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2 - 0,8	0,02	0,01	0,01
2.Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,5 - 1	0,79	0,99	0,91
3.Коефіцієнт загальної ліквідності	2 - 2,5	1,04	1,22	1,12
4.Коефіцієнт співвідношення ліквідних оборотних активів і неліквідних активів	1	0,2	0,3	0,3

Проведений аналіз показав, що достатньою є лише проміжна ліквідність, так як показує можливі перспективи поліпшення платоспроможності підприємства при умові мобілізації в оборот дебіторської заборгованості. Відповідно до інших показників підприємство відчуває фінансові труднощі і має нестачу ліквідних засобів.

В той же час, на нашу думку, аналіз стану та використання оборотних засобів і джерел їх формування неможливий в сучасних умовах без всебічної оцінки фінансової стійкості підприємств, тобто їх фінансової незалежності від зовнішніх джерел (позичених коштів). Для аналізу фінансової стійкості на підставі балансової моделі визначаються абсолютні показники, які відображають основу стійкості фінансового стану. Наведемо аналітичний баланс із формалізованим значенням (табл. 2.3).

Аналітичний баланс

Актив	Умовні позначки	Пасив	Умовні позначки
Основний капітал	F	Власний капітал	S
Обіговий капітал	C	Позичковий капітал	L
У тому числі: запаси і витрати	a	У тому числі: довгострокові кредити	Lt
кошти та цінні папери	m	короткострокові кредити	Lc
дебіторська заборгованість	r	кредиторська заборгованість	Lp

Тоді балансова модель буде мати вигляд:

$$F + a + m + r = S + Lt + Lc + Lp; \quad (2.1)$$

Відповідно, з формули (2.1) виходить, що власний капітал, зменшений на величину основного капіталу, дорівнює власному обіговому капіталу і визначається формулою:

$$sW = (S + Lt) - F, \quad (2.2)$$

де sW - власні обігові кошти.

Звідси можна зробити висновок, що за умови обмеження запасів і затрат та оптимальної величини власних обігових коштів виконуватиметься умова, за якої підприємство є платоспроможним, тобто кошти, короткострокові фінансові вкладення і дебіторська заборгованість покривають короткострокові зобов'язання.

Якщо розглядати балансову модель, використовуючи чистий обіговий капітал:

$$(a + m + r) - (Lc + Lp) = (S + Lt) - F, \quad (2.3)$$

то умовою платоспроможності буде:

$$a < (S + Lt) - F; (m + r) > (Lc + Lp) \quad (2.4)$$

Таким чином, на наш погляд, найузагальненішим показником стану капіталу є ступінь забезпеченості матеріальних оборотних засобів (запасів і витрат) власними обіговими коштами. Але, необхідно відзначити, що наведені формули і запропонований вище аналіз справедливий для реальної ситуації, яка склалася на ринку підрядних робіт у даний час, коли не відлагоджений кредитно-фінансовий механізм. Крім того, треба враховувати негативні економічні явища, такі, як інфляція, нестабільність економіки, згорання виробництва тощо. За цих умов специфічні особливості функціонування будівельної фірми стають менш помітними. Так, замість розрахунків за готовий об'єкт застосовуються щомісячні розрахунки за виконані роботи. Згідно з цим положенням рух фінансових потоків (фінансових ресурсів) будівельної фірми нічим практично не відрізняється від промислового підприємства.

З огляду на це доцільно, на нашу думку, поза реальною ситуацією відобразити й еталонну модель, яка характерна для розвинутого ринку підрядних робіт. У цьому разі, коли здійснюється розрахунок за готовий об'єкт, може з'явитися додаткове джерело фінансування будівництва - авансові платежі. Така ситуація об'єктивно зумовлює віднесення авансових платежів до групи довгострокових позичкових коштів. Тоді умову фінансової стійкості підприємства запишемо так:

$$a < (S + Lt + d) - F; (m + r) > (Lc - d + Lp); \quad (2.5)$$

де d - сума авансових платежів.

В свою чергу, оцінка фінансового стану характеризується чотирма типами фінансових ситуацій:

- ситуація, за якої лише власні кошти авансуються в оборотні фонди підприємства, тобто абсолютна стійкість фінансового стану;

- для нормальної стійкості фінансового стану характерне покриття основних і матеріальних обігових коштів не лише власними обіговими коштами, а й довгостроковими запозиченими коштами;
- за умов, коли величина матеріальних оборотних засобів відшкодовується власними коштами, а також короткостроковими запозиченими коштами, підприємство має нестійкий фінансовий стан;
- кризовий фінансовий стан створюється при нестачі всіх перелічених вище джерел фінансування.

Але, на нашу думку, ці ситуації не завжди характеризують діяльність будівельних фірм. Враховуючи тривалість виробничого циклу в будівництві і пов'язаний з великим терміном будівництва значний обсяг незавершеного виробництва, за умови розрахунків за готовий об'єкт будівельна фірма змушена укласти договір з замовником на будівництво, передбачивши в ньому авансові платежі або залучати довгострокові позичкові кошти.

Тому, на наш погляд, для будівельної фірми, враховуючи наведене вище, кожен фінансову ситуацію можна відобразити формалізовано:

нормальна стійкість фінансового стану:
$$a < (S - F) + Lt + d; \quad (2.6)$$

нестійкий фінансовий стан:
$$a < (S - F) + Lt + Lc + d. \quad (2.7)$$

Таким чином, залежно від того, які кошти (власні або запозичені) авансуються у виробничий процес, визначається фінансова стійкість підприємства. При цьому необхідно пам'ятати, що будівельне виробництво досить матеріаломістке і потребує значної мобілізації коштів у незавершеному виробництві. Відповідно для досягнення фінансової стійкості будівельної фірми потрібна більша сума джерел власних коштів.

В загальному вигляді для виконання умов фінансової стійкості основний капітал і матеріальні оборотні засоби повинні фінансуватися власними коштами і довгостроковими кредитами. Формалізовано це буде мати вигляд:

$$F + a = S + Lt, \quad (2.8)$$

а у разі розрахунків за готовий об'єкт і передбачених авансових платежах, формула (2.8) перетворюється на формулу:

$$F + a = S + Lt + d. \quad (2.9)$$

Обчислення фінансових коефіцієнтів базується на визначенні співвідношень між окремими статтями звітності. Загальна методика такого аналізу полягає у зіставленні даних, розрахованих за поточною звітністю із середньогалузовими нормами [78]. На підставі проведених досліджень структури капіталу будівельних фірм нами визначені базисні значення окремих показників, які пов'язані з специфікою будівництва, а також проведено аналіз фінансової стійкості АТ “Сумбуд” (табл. 2.4).

На нашу думку, найбільш глибоко та всебічно характеризують як ефективність використання оборотних засобів підприємства, так і джерела їх формування такі коефіцієнти:

1. Коефіцієнт співвідношення позичених (залучених) і власних коштів, який характеризує суму вкладених в майно підприємства позичених коштів на кожну гривню власних коштів. Чим нижчий цей показник, тим стійкіший фінансовий стан підприємства.
2. Коефіцієнт автономії, який дає оцінку покриття власними оборотними коштами позичених (залучених) коштів. Достатнє значення коефіцієнту автономії не повинно бути нижчим 0,5, а стабільність його протягом довгого періоду часу свідчить про надійність підприємства.

Таблиця 2.4

Аналіз показників фінансової стійкості в АТ “Сумбуд”

Показники	Базові значення	1997	1998
-----------	-----------------	------	------

1. Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	1:1	0,23	0,27
2. Коефіцієнт автономії	> 0,5	0,81	0,80
3. Коефіцієнт забезпеченості запасів та витрат	0,8	0,95	0,55
4. Коефіцієнт маневрування оборотними коштами	0,5	0,05	0,03

3. Коефіцієнт забезпеченості запасів та витрат, який показує в якій сумі запаси і витрати підприємства покриваються власними оборотними коштами. Вважається, що достатнє значення цього коефіцієнту повинно бути не нижчим від 0,8.

4. Коефіцієнт маневрування, який дає характеристику забезпеченості власних оборотних засобів джерелами їх формування. Достатнім значенням цього коефіцієнту є величина, що дорівнює 0,5.

Проведений аналіз (таблиця 2.4) показав, що в АТ “Сумбуд” на кожну гривню власних коштів на початок 1998 року приходилося 0,23 грн. позичених, а на кінець року ця сума склала 0,27 грн. Значення коефіцієнту автономії протягом року зменшилося, але відповідає теоретично достатньому рівню. Якщо запаси і витрати на кінець 1997 року в достатній мірі покривалися власними оборотними коштами АТ “Сумбуд”, що підтверджує значення коефіцієнту забезпечення запасів і витрат, яке дорівнювало 0,95, то на початок 1999 року воно знизилося до 0,55. Низьке значення коефіцієнту маневрування свідчить про недостатню забезпеченість власних оборотних коштів джерелами їх формування.

При цьому слід виходити із того, що наявні джерела формування матеріальних оборотних засобів необхідно поділяти на таких три групи:

- наявність власних оборотних коштів (Нв);
- наявність власних та довгострокових залучених коштів (Нвд);
- наявність всіх джерел формування запасів та витрат (Нод).

Співставляючи ці три показники із сумою залишку запасів та витрат виявляються відповідно і три показники надлишку (нестачі) коштів для формування запасів та витрат. Формалізовано це можна подати в такому вигляді:

$$Ев = Нв - Зв; \quad (2.10)$$

$$Евд = Нвд - Зв; \quad (2.11)$$

$$Еод = Нод - Зв. \quad (2.12)$$

Відповідно до значень показників надлишку (нестачі) коштів для формування запасів та витрат підприємства можна віднести до зазначених чотирьох груп фінансової стійкості:

1. Абсолютної фінансової стійкості; при умові: $Ев > 0$; $Евд > 0$; $Еод > 0$. Тобто, по всіх трьох групах джерел коштів має місце їх надлишок.
2. Нормальної фінансової стійкості; при умові: $Ев < 0$; $Евд > 0$; $Еод > 0$. Тобто, по першій групі джерел коштів їх нестача, а по інших - надлишок.
3. Нестійкого фінансового стану; при умові: $Ев < 0$; $Евд < 0$; $Еод > 0$. Тобто, по перших двох групах джерел має місце їх нестача, а по третій - надлишок за рахунок залучення в оборот значних сум короткотермінових позик.
4. Кризового фінансового стану; при умові $Ев < 0$; $Евд < 0$; $Еод < 0$. Тобто, по всіх джерелах коштів має місце їх нестача.

Якщо діяльність підприємства підпадає під перші дві умови, то в цих випадках можна вважати, що його оборотні засоби використовуються ефективно, а фінансовий стан є досить стійким.

Так, в АТ "Сумбуд" $Нв = 1906,4$ тис.грн.; $Нвд = 1973,0$ тис.грн.; $Нод = 3419,4$ тис.грн.; $Зв = 3451,2$. Тобто, $Ев = - 1513,0$ тис.грн.; $Евд = - 1446,4$ тис.грн.; $Еод = - 31,8$ тис.грн. Таким чином, АТ "Сумбуд" відноситься до підприємств з кризовим фінансовим станом, де оборотні засоби використовуються неефективно, а також має місце їх нестача в розмірі 31,8 тис.грн., тобто дане акціонерне товариство потребує негайного аналізу причин виникнення цієї ситуації та розробки напрямків виходу з неї.

В той же час, показники теоретично достатнього рівня коефіцієнтів, що використовуються на даний час, є загальними та не враховують специфіку будівельного виробництва. На підставі проведених досліджень структури капіталу будівельних фірм регіону нами рекомендовані галузеві базові значення окремих показників (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Базові значення фінансових коефіцієнтів

Показники	Теоретично достатній рівень	
	у промисловості	у будівництві
Коефіцієнт загальної ліквідності	> 2	$> 1,5$
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	1:1	2:1
Коефіцієнт автономії	$> 0,5$	$> 0,3$
Коефіцієнт забезпеченості запасів та витрат	0,8	0,9
Коефіцієнт маневрування оборотними коштами	0,5	0,8

В процесі наступного аналізу необхідно детально вивчити напрямки удосконалення структури балансу підприємства і його платоспроможності.

У першу чергу потрібно розглянути динаміку валюти балансу. Абсолютне зменшення валюти балансу свідчить про згортання господарчої діяльності і вимагає ретельного аналізу його причин. Такими причинами можуть бути скорочення платоспроможного попиту на продукцію і послуги даного підприємства, обмеження доступу на ринки сировини, поступове включення в активний господарчий оборот дочірніх підприємств за рахунок материнської компанії й ін. При збільшенні валюти балансу за звітний період треба враховувати вплив переоцінки фондів, подорожчання виробничих запасів, готової продукції. Якщо підприємство розширює свою діяльність, то причини його

неплатоспроможності варто шукати в нераціональному використанні прибутків, відверненні коштів у дебіторську заборгованість, заморожуванні коштів у надпланових виробничих запасах, помилках при визначенні цінової політики і т. п.

Активи підприємства і їх структуру необхідно вивчати як з погляду їх участі у виробництві, так і з позиції ліквідності. Так зміна структури активів на користь збільшення оборотних засобів свідчить:

- про формування більш мобільної структури активів, що сприяє прискоренню обіговості засобів підприємства;

- про відвернення частини поточних активів на кредитування покупців, дочірніх підприємств і інших дебіторів, що свідчить про фактичну імобілізацію оборотного капіталу з виробничого процесу;

- про згортання виробничої бази;

- про невчасне коригування вартості основних фондів в умовах інфляції.

При наявності довгострокових і короткострокових фінансових вкладень необхідно дати оцінку їх ефективності і ліквідності цінних паперів, які знаходяться в портфелі підприємства.

Абсолютне або відносне зростання поточних активів може свідчити не тільки про збільшення обсягів виробництва або вплив фактора інфляції, але і про зниження обіговості капіталу, що викликає потребу в збільшенні його маси.

При вивченні структури поточних активів велика увага приділяється стану розрахунків з дебіторами. Основною задачею ретроспективного аналізу дебіторської заборгованості є оцінка її ліквідності, тобто повернення боргів підприємства, для чого потрібна розшифровка з вказанням відомостей про дебіторів, суми заборгованості, давнини їх утворення і очікуваних строках погашення. Необхідно оцінити швидкість обороту капіталу в дебіторській заборгованості і швидкість обороту коштів.

При зростанні в структурі оборотних засобів обсягу запасів і витрат необхідно виявити тенденції зміни виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції і товарів. Так збільшення питомої ваги виробничих запасів може бути наслідком:

- нарощування виробничих потужностей підприємства;
- нераціонально вибраної господарчої стратегії, унаслідок якої значна частина оборотного капіталу заморожена в запасах, ліквідність яких може бути невисокою.

Необхідним елементом аналізу фінансового стану підприємств є дослідження фінансових результатів і використання прибутку. А також вивчення можливостей підприємства щодо збільшення суми прибутку за рахунок нарощування обсягів виробництва і реалізації продукції, зниження її собівартості, підвищення якості і конкурентоздатності продукції.

За результатами аналізу повинні бути прийняті конкретні заходи для поліпшення структури балансу і фінансового стану суб'єктів господарювання.

Проаналізуємо в динаміці економічну ефективність будівельного виробництва в АТ "Сумбуд" (таблиця 2.6) та розглянемо фактори, які на неї впливають.

Таблиця 2.6

Показники економічної ефективності будівельного виробництва
в АТ "Сумбуд"

Показники	1994	1995	1996	1997	1998
Виручка (валовий дохід) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	3636,5	14572,2	20933,6	24589,3	18721,4
Затрати на виробництво реалізованої продукції (робіт, послуг), тис.грн	2913,8	12642,5	18711,1	22282,8	16749,5
Прибуток (збиток) від реалізації, тис.грн.	826,3	1929,2	2222,9	2306,4	1624,4
Рівень рентабельності, %	24,8	15,3	11,9	10,4	9,7

Згідно приведених даних можна зробити висновок, що рівень рентабельності виробництва в АТ "Сумбуд" є недостатньо високим, тому що в середньому для галузі будівництва в випадку розширеного виробництва він повинен бути не меншим 15%, до того ж в даному випадку ми маємо чітку тенденцію до зниження і це обумовлюється більш швидким темпом зростанням затрат ніж виручки від реалізації. Тому, на наш погляд, доцільно проаналізувати

структуру собівартості будівельно-монтажних робіт. Важлива особливість собівартості як одного з показників ефективності полягає в тому, що вона відображає економію або зріст всіх виробничих ресурсів - праці, основних фондів, сировини, матеріалів та ін. Зниження собівартості забезпечується в основному за рахунок інтенсифікації виробництва. Динаміка структури собівартості будівельно-монтажних робіт в АТ "Сумбуд" приведена в додатку Б.

Наведені дані свідчать про відносно стабільну структуру собівартості виробництва в аналізованому періоді, але необхідно відзначити, що найбільш питому вагу займають в ній витрати на матеріали - в середньому 56,7%; накладні витрати - відповідно 29,4%; на витрати по експлуатації машин і механізмів приходить в середньому 4,7%; основна заробітна плата робітників складає - 9,2%. Тобто, основними напрямками зниження собівартості будівельно-монтажних робіт повинні бути: оптимізація розміру матеріальних статей і зниження накладних витрат.

Фактором, також безпосередньо впливаючим на ефективність виробництва, є продуктивність праці. В АТ "Сумбуд" вона постійно знижується. В 1996р. вона склала 88% від рівня 1995р, а в 1998р. 94% від рівня 1997р., і це в першу чергу обумовлено не повним навантаженням штатних працівників, що є слідством відсутності певного обсягу робіт. Так вартість виконаних АТ "Сумбуд" будівельно-монтажних робіт за базисними цінами в 1994р. дорівнювала 11,2 тис.грн.; в 1996р. - 5,9 тис.грн.; а в 1998р. - лише 4,9 тис.грн.

Таким чином, формування портфеля замовлень є майже першочерговим завданням управління будівельною організацією. А для цього, на наш погляд, в ринкових умовах потрібно використовувати маркетингову концепцію управління підприємством, як комплексну систему заходів щодо вивчення ринку й активного впливу на споживацькі потреби з метою збуту продукції і одержання прибутку.

Основними етапами маркетингу об'єктів капітального будівництва повинні бути:

1. Аналіз попиту на об'єкти капітального будівництва.
2. Аналіз конкуренції на ринках об'єктів капітального будівництва.

3. Аналіз збутової діяльності.

4. Розробка стратегії маркетингу.

Аналіз попиту на об'єкти капітального будівництва і ринків збуту кінцевої продукції зводиться до створення класифікації потенційно перспективних ринків збуту, що служить базою для безпосереднього аналізу попиту на об'єкти інвестицій. Він здійснюється на основі даних укладених контрактів, заявок на торги, показників діючих підприємств і об'єктів, що знаходяться в стадії спорудження. Основна мета - виявити реальну систему переваг майбутнього замовника, від якого у свою чергу залежить вибір підрядником комерційної і виробничої стратегії.

Аналіз конкуренції на ринках дозволяє уточнити питання принадності тих або інших ринків, внести корективи в схему ключових факторів успіху компанії.

Аналіз збутової діяльності дає можливість одержати необхідні дані для порівняння динаміки і структури замовлень на устаткування, контрактів на спорудження об'єктів, надання різноманітного роду послуг по спорудженню об'єктів капітального будівництва (ОКБ). Етапи аналізу такі: дослідження динаміки укладання контрактів, аналіз географічного розподілу ОКБ по контрактам і вивчення ефективності спорудження об'єктів.

Кінцевою метою маркетингу об'єктів капітального будівництва є розробка стратегічної лінії поведінки компанії на ринку й у виробничій сфері. В управлінні сучасним маркетингом найбільш доцільне, на наш погляд, застосування системи стратегічного планування з ранжируванням задач, при якому рекомендується провести аналіз перспектив підприємства, тобто з'ясувати несприятливі тенденції, небезпечні зони підприємництва, встановити де підприємство може мати найкращі шанси для розвитку, оцінити можливість появи різноманітних надзвичайних ситуацій, які можуть вплинути на обрану лінію розвитку. Вдале визначення перспектив дозволяє запобігти виходу фактичних результатів діяльності за границі оціненого діапазону розвитку.

При оперативному плануванні найближчі цілі підприємства трансформуються в поточні програми дій, бюджети і плани прибутків, які

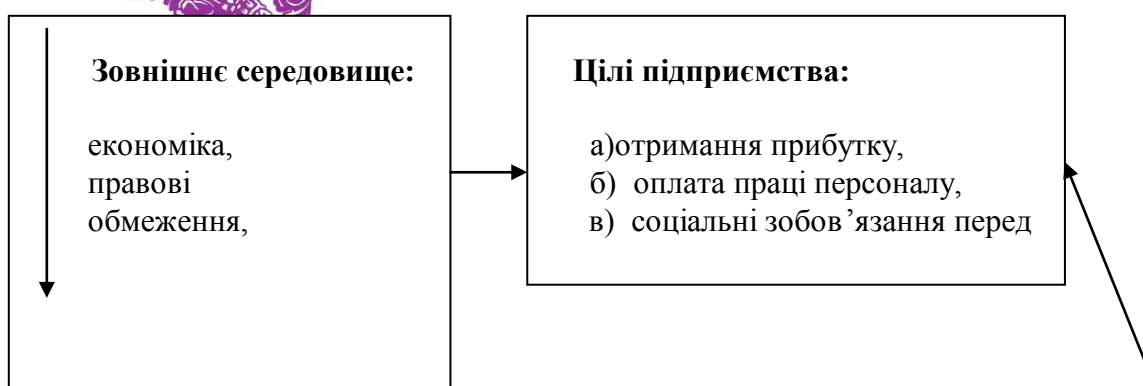
доводяться до кожного підрозділу підприємства і оперативно контролюються, а також є орієнтиром для забезпечення рентабельності поточних операцій. Але при цьому, на нашу думку, у практичній діяльності українських підприємств в умовах ринкових відносин повинні виконуватися принаймні три основних принципи:

- розробляти плани повинен насамперед той, хто потім ці плани буде запроваджувати в життя;
- рівень компетенції в плануванні повинен відповідати рівню компетенції у відношенні до розпорядження ресурсами підприємства;
- необхідно забезпечувати гнучкість і адаптивність планування відповідно до змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства.

Таким чином, плановість при реалізації маркетингових заходів виражається в розробці і реалізації програми маркетингу, що по суті є глобальним планом, який визначає зміст всіх інших планів підприємства (рис. 2.1).

В той же час необхідно відзначити, що удосконалення процесів прийняття маркетингових рішень на підприємстві останнім часом зв'язується з розробкою і впровадженням експертних систем як однієї з форм реалізації принципів штучного інтелекту в сфері маркетингу. Експертна система представляє собою набір спеціальних комп'ютерних програм, що базуються на системному акумулюванні, узагальненні й аналізі знань висококваліфікованих спеціалістів -експертів для використання їх у процесі розв'язання задач у різноманітних галузях людської діяльності, у тому числі і в області маркетингу. У загальному вигляді експертні системи містять наступні основні компоненти: базу знань, механізм (процедуру) розробки рішень і інтерфейс користувача. (рис. 2.2).

База даних містить інформацію про те, що відомо про дану предметну область на даний момент часу - факти, спостереження, статистичні дані і правила, що використовують цю інформацію в якості основи для прийняття рішень.



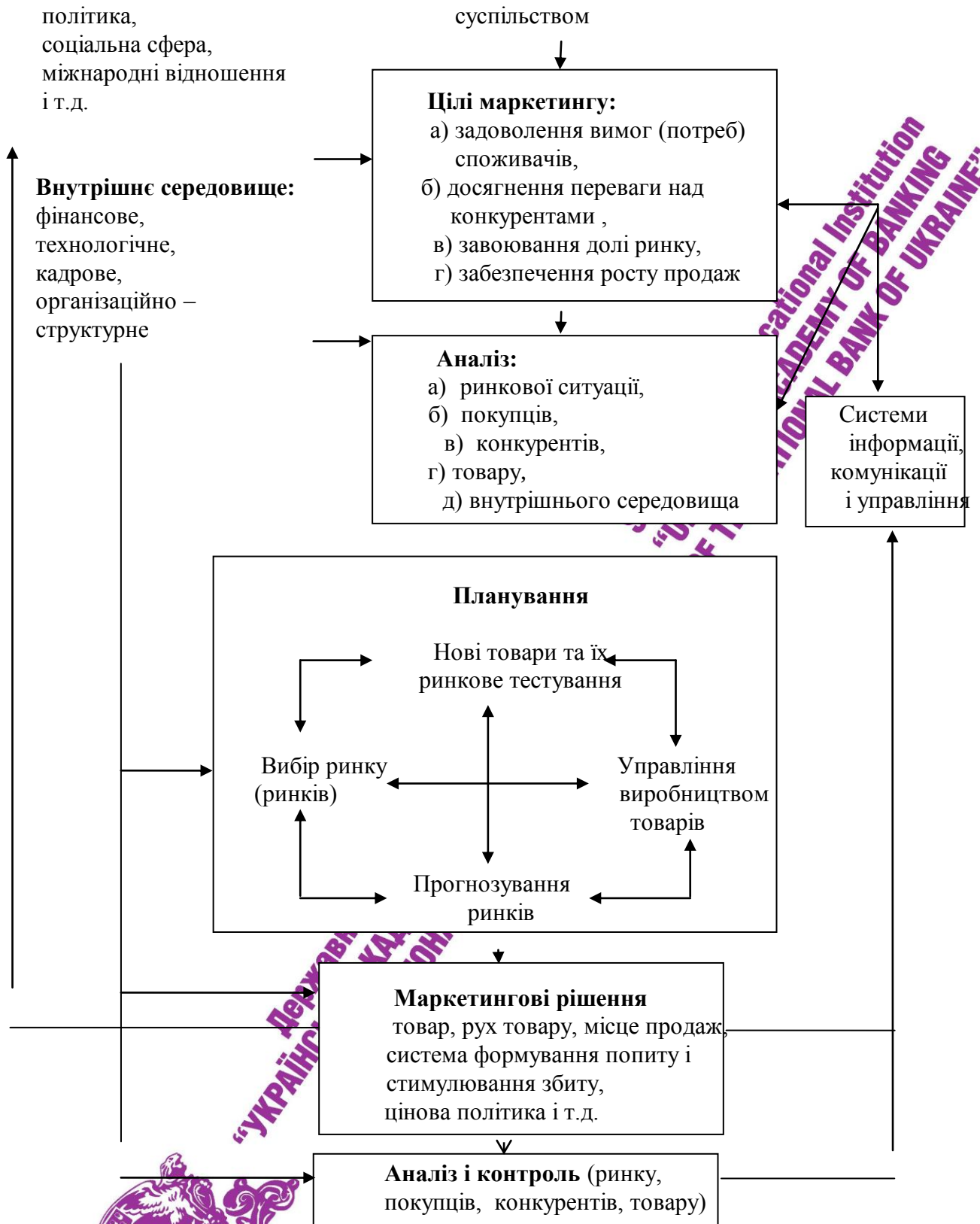
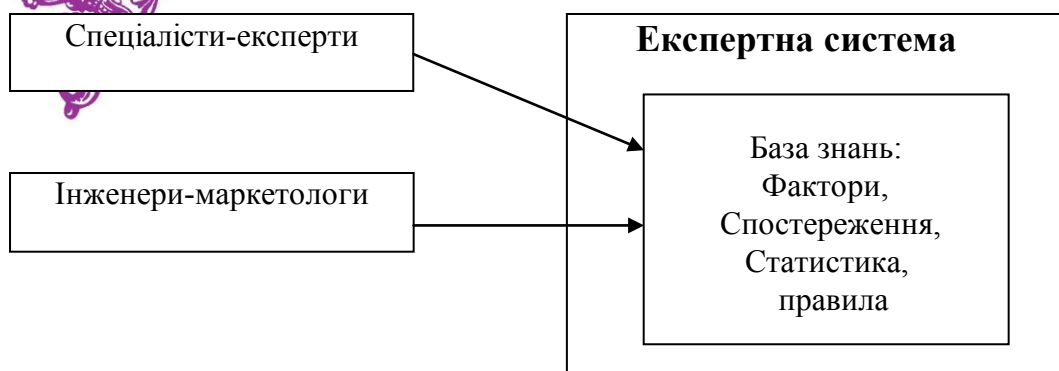


Рис. 2.1. Програма маркетингової діяльності підприємства



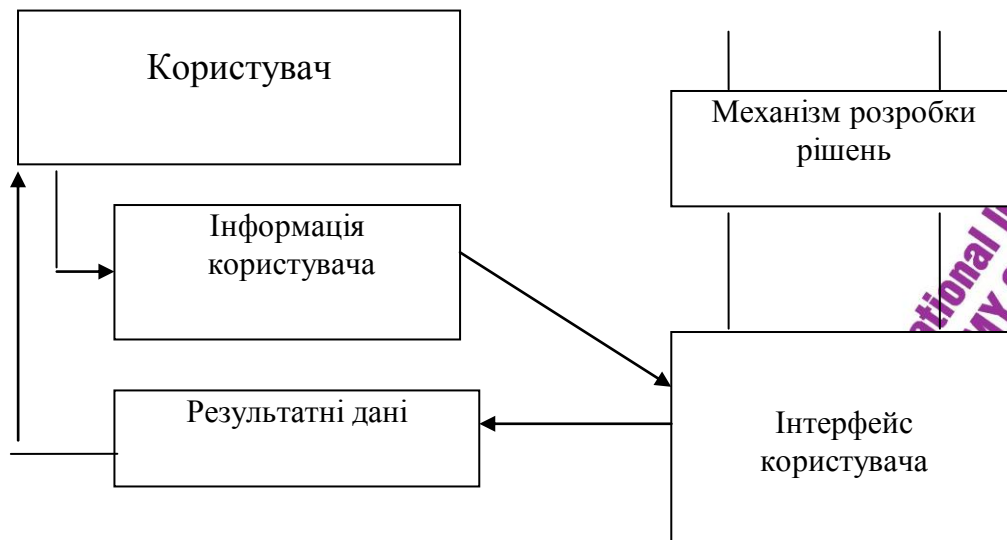


Рис. 2.2. Загальна структура експертної системи

Механізм розробки рішень є головним компонентом експертних систем, як комплекс спеціальних декларативних і процесуальних засобів, що визначають розширену семантику наданих даних, а також порядок їх інтерпретації і використання.

У процесі роботи механізм розробки рішень визначає всі умови, які здатні вплинути на кінцевий результат. Після одержання від користувача вихідних параметрів для рішення задачі з бази даних вибираються всі правила, що мають відношення до вихідних параметрів, з метою досягнення прийнятних результатів рішення або доказу неможливості їх одержання.

Інтерфейс користувача - це програмний комплекс, який повинен забезпечити просту і зручну взаємодію між експертною системою і кінцевим користувачем. Він включає різноманітні сценарії (меню)-роботи, засоби обробки запитів користувачів і видачу необхідних пояснень.

При цьому роль користувача зводиться до вибору варіантів маркетингових рішень, уточненню вихідних параметрів і умов вирішення.

Таким чином, розглянуті особливості організації маркетингової діяльності дозволяють зробити висновок, що створення ефективних систем маркетингу

об'єктів капітального будівництва вимагає творчого ставлення працівників, інформаційної забезпеченості та застосування сучасних комп'ютерних технологій. В той же час, використання маркетингової концепції управління будівельними підприємствами, на наш погляд, постає безумовним фактором підвищення ефективності роботи підрядних організацій, що в свою чергу, обумовлює раціональне використання обігових коштів та організацію їх руху з мінімально можливою сумою для одержання найбільшого економічного ефекту.

В загальному ж вигляді організація управління оборотними засобами включає:

- визначення складу та структури оборотних засобів;
- розрахунок потреби підприємства в оборотних коштах;
- визначення джерел формування оборотних засобів;
- контроль за ефективним використанням оборотних засобів.

2.2. Управління складом та структурою оборотних засобів підрядних організацій

Ефективне управління складом та структурою оборотних засобів є важливим чинником раціонального використання обігових коштів будівельних підприємств. Але в залежності від форми власності, специфіки організації виробничого процесу, стосунків з постачальниками і покупцями, структури витрат на виробництво, фінансового стану й інших факторів, господарчі суб'єкти мають відмінні склад та структуру оборотних засобів.

Типовий склад і розміщення оборотних засобів підрядних будівельних підприємств приведені на рис. 2.3.

Як відомо, оборотні виробничі фонди - це виражені у вартісній формі предмети праці, які в своїй натурально-речовій формі споживаються у кожному виробничому циклі і, отже, цілком переносять свою вартість на будівельну продукцію, тому для забезпечення наступних циклів виробництва необхідно

постійне їх відтворення в натурально-речовій і вартісній формі, а виходячи з характеристики складу оборотних фондів впливає, що кожен виробничий цикл вимагає оновлення запасів предметів праці і певного розміру незавершеного виробництва.

В свою чергу, склад і структура оборотних засобів підрядних організацій обумовлені техніко-економічними особливостями будівництва. Так, у будівництві провідна роль в загальному обсязі предметів праці належить устаткуванню, будівельним конструкціям, напівфабрикатам, основним будівельним і іншим матеріалам (виробничим запасам), незавершеному виробництву будівельно-монтажних робіт (витратам у виробництві), тобто матеріальним оборотним засобам. У виробничих же запасах значне місце належить основним будівельним матеріалам і виробам, таким як: цемент, метал і металеві конструкції, ліс, санітарно-технічні й електротехнічні матеріали та інші. В той же час, стан, склад і структура виробничих запасів, незавершеного виробництва і дебіторської заборгованості є важливими показниками комерційної діяльності підприємства, а визначення структури і виявлення тенденцій зміни співвідношення елементів оборотних засобів дають можливість прогнозувати параметри розвитку підприємства. Проте необхідно відзначити, що структуру оборотних засобів підприємства не можна розглядати як простий процес кількісного росту одних елементів і зменшення інших. Вона свідчить про пропорцію, яка склалася між окремими елементами, що формують оборотні виробничі фонди і фонди обігу. Порушення цієї пропорційності знижує ефективність використання обігових коштів, негативно позначається на господарчій діяльності підприємства.

У той же час, зміни в структурі обігових коштів підрядних організацій відбуваються під впливом певних факторів. Основні з яких: індустріалізація, концентрація будівництва, спеціалізація, зміна характеру матеріально-технічного постачання і порядку розрахунків з замовниками. Так, наприклад, з переходом на проміжні розрахунки між замовниками і підрядниками на 1 січня 1990 р. обігові кошти будівельних організацій зменшилися на 45,5% в порівнянні з їх розміром у 1985 р., а в запасах товарно-матеріальних цінностей - відповідно на 67,1%, що

обумовлювалося зниженням обсягів незавершеного виробництва будівельно-монтажних робіт, завдяки переходу на щомісячні розрахунки за закінчені технологічні етапи і комплекси робіт.

Вивчення факторів впливу на параметри елементів структури обігових коштів має принципове значення для розрахунку оптимальних пропорцій між окремими їх статтями в процесі річного і фінансового планування. Відповідні зміни в складі обігових коштів підрядних організацій знаходять своє відображення в динаміці співвідношення нормованих і ненормованих оборотних засобів (табл.2.7).

Дані таблиці свідчать про збільшення за аналізований період частки ненормованої частини оборотних засобів. В цілому вона збільшилася на 8,1%, хоча в 1995 р. мало місце її зниження на 2,7% у порівнянні з рівнем 1993 року. Підвищення в складі обігових коштів обсягу ненормованих, на наш погляд, є негативним чинником, тому що опосередковує направлення все більшого обсягу коштів у невиробничу сферу, де матеріальні цінності не створюються. В той же час авансування оборотних засобів у сферу обігу обумовлено необхідністю підтримувати безперервність процесу відтворення, тобто реалізації готової будівельної продукції, але в сфері обігу підрядних організацій більш двох третіх оборотних засобів вкладено в дебіторську заборгованість. Підтвердженням цього є дані таблиці 2.8, які свідчать, що основну частку в ненормованих оборотних засобах АТ “Сумбуд” займають засоби в розрахунках з дебіторами. Якщо в 1993р. вони складали 77,7%, то в 1998р. вже 92,1%.



Таблиця 2.7

Співвідношення нормованих і ненормованих оборотних засобів

АТ “Сумбуд” у 1993-1998 рр.

	Оборотні засоби
--	-----------------

Роки	Всього	Нормовані	Ненормовані
1993 тис.грн. %	590,9 100,0	173,0 25,7	417,9 74,3
1994 тис.грн. %	2710,1 100,0	742,4 26,1	1967,7 73,9
1995 тис.грн. %	9031,2 100,0	2740,5 28,4	6290,7 71,6
1996 тис.грн. %	14336,2 100,0	3493,1 24,4	10843,1 75,6
1997 тис.грн. %	20551,8 100,0	3861,5 18,8	16690,3 81,2
1998 тис.грн. %	19614,9 100,0	3451,2 17,6	16163,7 82,4

При цьому питома вага простроченої заборгованості істотно зросла (так в 1993р. вона складала 14,2% від загальної величини ненормованих обігових коштів, а в 1998р. її розмір склав 72,2%), що є чинником неефективного використання оборотних засобів, показником нерационального управління та дає уявлення про масштаби коштів, відвернених з обороту.

Аналіз і управління дебіторською заборгованістю має особливе значення в періоди інфляції, коли подібна іммобілізація власних коштів стає особливо не вигідною, і передусім передбачає контроль за обіговістю коштів в розрахунках. Як відомо, розміри дебіторської заборгованості в будівельних організаціях залежать від умов виробництва робіт, прийнятого порядку розрахунків з замовниками, термінів будівництва об'єктів, кошторисної вартості будівельно-монтажних робіт і інших факторів.

Таблиця 2.8

Структура ненормованих оборотних засобів в АТ "Сумбуд"

Найменування	1993	1998
--------------	------	------

статей	тис.грн.	%	тис.грн.	%
Розрахунки з дебіторами: за товари, роботи і послуги, строк сплати яких не настав	192,7	46,1	1902,2	11,8
за товари, роботи і послуги не сплачені в строк	59,2	14,2	11677,8	72,2
з дочірніми підприємствами	72,8	17,4	1309,1	8,1
Грошові кошти:	80,5	19,3	204,9	1,3
Інші ненормовані оборотні кошти:	12,7	3,0	1069,7	6,6
Всього:	417,9	100,0	16163,7	100,0

Найбільш суттєвими заходами в області зниження величини обігових коштів, авансованих у статтю “розрахунки з дебіторами”, на наш погляд, є: удосконалення розрахунково-фінансових відношень, дотримання нормативних (планових) строків будівництва, зниження його кошторисної вартості, забезпечення матеріальними ресурсами відповідно до установлених кошторисів; підвищення рівня збірності споруджуваних об'єктів, а також формування портфеля замовлень будівельного підприємства, виходячи з аналізу потенційних замовників і кількісних оцінок запропонованих контрактів. Пріоритет контракту оцінюється як найбільш ефективне використання наявних у підприємства ресурсів (матеріально-технічних, фінансових, людських і т. п.), одержання максимального прибутку, ритмічної реалізації готової продукції або комплексу робіт. В свою чергу, для того щоб порівняти умови договорів, необхідно мати їх кількісний вираз і далі здійснювати ранжирування в порядку важливості факторів для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства. На нашу думку, раціональним було б використовувати наступний алгоритм дій:

- 1) виходячи з цілей підрядної організації, встановлюються ознаки - фактори, які враховуються при визначенні пріоритетності об'єктів (табл. 2.9);

- 2) виділені чинники ранжируються за рівнем їх важливості для діяльності підприємства, тобто визначається, який буде враховуватися в першу чергу, у другу і т. п.;
- 3) за кожним чинником, враховуючи специфічні особливості виробничо-господарської діяльності підприємства, вказують варіанти його дії і оцінюють ступінь важливості кожного варіанта дії фактора;
- 4) для встановлення рангу кожного фактора у виділеній сукупності рекомендується використовувати модифікований метод експертних оцінок з застосуванням фасетної класифікації варіантів дії чинників, що впливають на пріоритет об'єкта [48; 49].

Відповідно, в будівельній організації повинна бути сформована група спеціалістів, які б заповнювали розроблені анкети. На їх основі визначається вагомість кожного фактора а також здійснюється розрахунок пріоритету об'єкта за наступною формулою:

$$P_j = \sum_{i=1}^k B_{ij} * S_{ij}; \quad (2.13)$$

де P_j - пріоритет j -го об'єкта, одиниць;

B_{ij} - вагомість i -го фактора, що враховується при включенні об'єкта в портфель замовлень будівельної організації, одиниць;

S_{ij} - ступінь важливості варіанта дії i -го фактора, одиниць;

k - кількість факторів, враховуваних при визначенні пріоритету j -го об'єкта.

Таким чином, кожен об'єкт може одержати кількісну оцінку пріоритету.

Застосування розроблених рекомендацій для стратегічного й оперативного планування виробничо-господарської діяльності будівельних підприємств, на наш погляд, дозволить підвищити обґрунтованість рішень менеджерів, ефективність інженерно-економічної підготовки будівельного виробництва, а також зменшити обсяги заборгованості підприємству, що у

Таблиця 2.9

АНКЕТА

Умовне позначення фактора, Фк	Найменування фактора, що має вплив на включення об'єкта до переліку замовлень, які будуть виконуватися підприємством	Ваша думка про порядок обліку фактора (1-в першу чергу, 2-в другу чергу і т. п.)	Можливі варіанти дії фактора	Ваша думка про ступінь важливості варіанта дії фактора (1-дуже важливий; 0,75-важливий; 0,5-треба враховувати; 0,25-менш важливий; 0-не важливий).	Примітки
1	2	3	4	5	6
Ф1	Обсяг робіт за договором (контрактом) порівняно з річним обсягом робіт підприємства		Ф11 - не менш ніж річна програма робіт підприємства; Ф12 - до 50% річної програми робіт Ф13 - до 10% річної програми робіт Ф14 - 1%; Ф15 - менш ніж 1%.		
Ф2	Вид договору (контракту) на створення продукції		Ф21 - договір генерального підряду; Ф22 - договір субпідряду; Ф23 - прямий договір на виконання фіксованого обсягу робіт; Ф24 - договір "під ключ"; Ф25 - інші варіанти.		
Ф3	Приналежність об'єкта робіт		Ф31 - для різноманітних замовників (інвесторів); Ф32 - для власних потреб підприємства; Ф33 - державне замовлення; Ф34 - інші варіанти.		
Ф4	Режим створення продукції		Ф41 - фіксовані строки початку і закінчення робіт; Ф42 - гнучкі строки виконання робіт; Ф43 - договір, який вимагає термінового виконання робіт; Ф44 - інші варіанти.		
Ф5	Галузь будівництва		Ф51 - промислове; Ф52 - житлове; Ф53 - комунальне; Ф54 - сільське господарство; Ф55 - інші варіанти.		
Ф6	Умови виробництва робіт		Ф61 - нове будівництво; Ф62 - поширення; Ф63 - технічне переозброєння; Ф64 - реконструкція; Ф65 - капремонт; Ф66 - інші варіанти.		

1	2	3	4	5	6
Ф7	Форма фінансування витрат		Ф71 - централізовані капвкладення; Ф72 - власні кошти замовника; Ф73 - позикові кошти замовника; Ф74 - позикові кошти, одержувані підприємством; Ф75 - власні кошти підприємства; Ф76 - інші варіанти.		
	Фінансова спроможність замовника (інвестора)		Ф81 - стійка; Ф82 - не стійка; Ф83 - нема інформації; Ф84 - інші варіанти.		
Ф9	Умови розрахунків за продукцію або послуги підприємства;		Ф91 - наявність авансу від замовника; Ф92 - надання підприємством заставної суми замовнику; Ф93 - щомісячні розрахунки за виконаний обсяг робіт; Ф94 - інші варіанти.		
Ф10	Віддаленість місця виробництва робіт від базового місця розташування підприємства		Ф10.1 - у межах міста; Ф10.2 - у межах області; Ф10.3 - за межами області; Ф10.4 - у межах України; Ф10.5 - за межами України.		
Ф11	Наявність проектно-кошторисної документації		Ф11.1 - існує повний комплект; Ф11.2 - неповний комплект; Ф11.3 - об'єднання стадій проектування і будівництва; Ф11.4 - документація відсутня; Ф11.5 - інші варіанти;		
Ф12	Запропоновані вами фактори:				

свою чергу, буде сприяти підвищенню конкурентоздатності підрядної організації.

Слід зазначити, що в будівництві при існуючій системі обліку стаття “готова продукція” відсутня, тому що, завдяки своїй стаціонарності будівельна продукція не переміщується в просторі і, як би, не потребує виділення коштів на транспортні витрати при її реалізації. В той же час у будівельних організацій з’являється реальна потреба в обігових коштах для обслуговування закінченої, зданої, але ще не оплаченої замовниками будівельної продукції. До того ж відсутність у складі оборотних засобів підрядних будівельно-монтажних організацій статті “готова продукція” зовнішньо свідчить нібито про те, що обігові кошти цих підприємств не приймають товарної форми і переходять з виробничої форми безпосередньо в

грошову. Тому, на нашу думку, продукцію будівельних підприємств необхідно виділити в особливий елемент - "готова продукція". Це б дозволило вдосконалити механізм фінансового планування обсягів необхідних оборотних засобів підрядних організацій. Відповідно до прийнятої на даний час методики обліку витрат незавершеного виробництва будівельно-монтажних робіт вони по мірі наростання аж до введення об'єктів в дію накопичуються у замовників, а не у виконавців робіт - підрядних організацій, що і пояснює їх невелику питому вагу в структурі нормованих обігових коштів (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Структура нормованих оборотних засобів в АТ "Сумбуд"

Найменування статей	1993		1998	
	тис.грн.	%	тис.грн.	%
Виробничі запаси:	160,8	93,0	2973,1	86,1
Незавершене виробництво:	12,1	7,0	95,8	2,8
Інші нормовані оборотні засоби:	0,1	-	382,3	11,1

Даний порядок, у свій час (у 70-х роках) було піддано численній критиці і визнано неефективним, оскільки він не забезпечував належної відповідальності з боку підрядників за стан незавершеного виробництва. З початку 80-х років в умовах розрахунків за товарну будівельну продукцію незавершене виробництво стало враховуватися на балансах основної діяльності підрядних організацій, що вело до посилення їх відповідальності і зацікавленості у скороченні розмірів даного показника. При цьому підрядні організації проводили велику економічну роботу для зменшення числа об'єктів, де б мало місце порушення термінів, що дозволяло не допускати невиробничих втрат. В той же час, порядок розрахунків і обліку витрат незавершеного виробництва, який діє на даний час, на нашу думку, є більш оптимальним, тому що в теперішніх економічних умовах будівельні підрядні організації не мають необхідного обсягу власних обігових коштів.

На основі дослідження структури нормованих оборотних засобів та динаміки її змін можна намітити шляхи підвищення ефективності використання матеріальних оборотних засобів у будівництві, а, як вже було відзначено вище, вони мають характер і призначення, відмінні від оборотних фондів інших галузей, це також очевидно при розгляді їх складу в підрядних будівельно-монтажних організаціях, що включає до себе: основні будівельні матеріали, конструкції і деталі, малоцінні і швидкозношувані предмети, допоміжні матеріали, тару й інші, незавершене виробництво і витрати майбутніх періодів.

Аналізуючи дані таблиці 2.10, можна зробити висновок, що структура нормованих оборотних засобів будівельних організацій в аналізованому періоді не мала настільки значних змін як структура ненормованих засобів. Зниження процентних часток незавершеного виробництва (на 4,2% у 1998р. в порівнянні з 1993р.) та виробничих запасів (на 6,9%) було обумовлено загальним зменшенням обсягу виконаних будівельно-монтажних робіт. Виробничі ж запаси складають понад 80% нормованих оборотних засобів підрядних організацій, відповідно проблема зниження матеріаломісткості будівництва і раціонального використання матеріальних ресурсів є однією з найбільш важливих умов підвищення ефективності використання оборотних фондів будівництва в цілому. У той же час її необхідно розглядати як задачу комплексну, міжгалузеву.

В залежності від характеру заходів основні напрямки реалізації резервів підвищення ефективності використання ресурсів у будівництві підрозділяються на виробничо-технічні й організаційно-економічні. До виробничо-технічних напрямків відносяться заходи, пов'язані з якісною підготовкою сировини до її виробничого споживання, удосконаленням конструкції машин, устаткування, застосуванням більш економічних видів сировини, палива, впровадженням нової техніки і прогресивних технологій, що забезпечують дійсне зменшення технологічних відходів і втрат матеріальних ресурсів в процесі виробництва з максимально можливим використанням вторинних матеріальних ресурсів.

До основних організаційно-економічних напрямків підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів відносяться: комплекси заходів,

пов'язаних з підвищенням наукового рівня нормування і планування матеріаломісткості будівельної продукції, розробкою і впровадженням технічно обґрунтованих норм і нормативів витрат матеріальних ресурсів; комплекси заходів, пов'язаних з установленням прогресивних пропорцій, які полягають у прискореному розвитку виробництва нових, найбільш ефективних видів сировини і матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів. Чимале значення має скорочення втрат у виробничому процесі. Для цього необхідно забезпечити суворе дотримання правил зберігання і перевезення матеріалів, конструкцій; раціональну підготовку палива, сировини, матеріалів до подальшого використання в процесі виробництва, а також сконцентрувати увагу трудових колективів на питаннях якості виконаних робіт.

Економічне значення раціонального використання матеріальних ресурсів в сучасних умовах виражається в наступному:

- прагнення підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів мотивує до впровадження нової техніки і удосконалення технологічних процесів;
- раціональне використання матеріальних ресурсів сприяє поліпшенню використання виробничих потужностей і підвищенню суспільної продуктивності праці, скороченню відносних витрат робочої сили на транспортування матеріалів, їх навантаження, розвантаження і зберігання;
- економія матеріальних ресурсів сприяє зниженню собівартості будівельної продукції;
- істотно впливаючи на собівартість продукції, підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів позитивно впливає на фінансовий стан підприємства.

Таким чином, економічна ефективність вдосконалення використання й економії оборотних фондів дуже великі, оскільки вони позитивно впливають на усі сторони виробничої і господарчої діяльності підрядних організацій. Зниження матеріаломісткості будівництва, раціональне використання матеріальних ресурсів - одна з найважливіших умов підвищення ефективності використання оборотних фондів будівництва в цілому. Тому реалізація цієї задачі повинна бути пов'язана з

здійсненню широкого кола заходів, що включають заходи подальшого вдосконалення структури виробництва, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, розвитку економічних і організаційних методів управління оборотними засобами. В свою чергу організація планування та нормування оборотних засобів будівельних підприємств постає, на наш погляд, головним чинником ефективного управління їх складом і структурою.

2.3. Організація планування та нормування оборотних засобів будівельних підприємств

Проблема ефективного управління оборотними засобами в умовах кризової економічної ситуації набуває все більшої актуальності, а соціальне становище працівників вимагає повної відповідальності підприємств за результати своєї виробничо-фінансової діяльності. По-перше, важливим чинником правильної організації оборотних фондів є їх використання суворо за цільовим призначенням. Відвернення з виробничого обороту авансованих обігових коштів на покриття збитків, втрат за безгосподарністю, на оплату завищених банківських відсотків, внески в бюджет непомірних податкових платежів негативно позначається на результатах виробничої діяльності більшості підприємств, приводить до формування величезної заборгованості постачальникам, бюджету, робітникам і обумовлює кризу платіжно-розрахункової дисципліни. По-друге, раціональне управління оборотними засобами передбачає організацію їх руху з мінімально можливою сумою для одержання якнайбільшого економічного ефекту. По-третє, ефективна політика реалізації принципів нормування оборотних засобів дозволяє обґрунтовано розрахувати необхідний розмір власних обігових коштів й тим самим забезпечити умови для успішного здійснення ними виробничої і платіжно-розрахункової функцій.

Проведений нами аналіз [8,16,81,86,90,138] свідчить, що найчастіше використовуються такі основні методи нормування оборотних засобів: прямого рахунку, аналітичний і коефіцієнтний.

Метод прямого рахунку полягає в тому, що визначається величина авансування обігових коштів у кожний елемент, а їх підсумовуванням розраховується загальна сума нормативу. В свою чергу, норми і нормативи обігових коштів за основними і допоміжними матеріалами, конструкціями і деталями, паливом, малоцінними і швидкозношувальними предметами визначаються згідно даних виробничих програм, кошторису витрат на виробництво, плану матеріально-технічного постачання та інших документів підрядної організації.

Аналітичний метод застосовується, коли при плануванні не передбачається суттєвих змін в фінансово-економічній та виробничій ситуації функціонування підприємства. У цьому випадку розрахунок нормативу здійснюється з огляду на темп росту обсягу виробництва, умови постачання, реалізації продукції (робіт, послуг) та форми розрахунків.

В свою чергу, коефіцієнтний метод нормування оборотних засобів обумовлює використання коефіцієнтів запланованих співвідношень, що є загальновідомим.

В даний час, відповідно до Типового порядку визначення норм запасів товарно-матеріальних цінностей [121], розробка нормативів оборотних засобів здійснюється методами прямого розрахунку за окремими видами (групами) сировини, матеріалів, товарно-матеріальних цінностей і витрат по кожному елементу оборотних засобів, а також взагалі по підприємству. Перелік елементів оборотних засобів визначається в залежності від специфіки виробництва. Водночас необхідно відзначити, що у методиці нормування обігових коштів підрядних організацій існують особливості, пов'язані з специфікою діяльності будівельних підприємств. Так, при визначенні нормативу по основним матеріалам, конструкціям і деталям в випадках, коли проектом організації робіт передбачена їх комплектація на будівельних майданчиках, при розрахунку підготовчого запасу

враховується необхідний для цього час. Він визначається на підставі даних проектно-кошторисної документації. А якщо період комплектації конструкцій і деталей перевищує період їх монтажу, то норма оборотних засобів визначається за формулою:

$$H_k = (P_k + (P_k - P_m)) / 2, \quad (2.14)$$

де H_k - норма обігових коштів на період комплектації;

P_k - період комплектації конструкцій і деталей;

P_m - період монтажу конструкцій і деталей.

Якщо ж монтаж конструкцій і деталей виконується за годинним графіком безпосередньо з транспортних засобів, що, на наш погляд, є найбільш оптимальним, то потреба в цьому виді затрат відпадає і норматив обігових коштів на складські запаси конструкцій і деталей не обчислюється.

Відповідно, норматив витрат незавершеного виробництва будівельно-монтажних робіт по-різному визначається для домобудівельних комбінатів і трестів, здійснюючих типове будівництво поточним методом, та загальнобудівельних організацій. Для першої групи підприємств норматив повинен забезпечити покриття витрат незавершеного виробництва на період нормативної тривалості будівництва, тобто від його початку до повного закінчення, включаючи час, необхідний для прийняття готових об'єктів замовниками і пред'явлення рахунків в банк для оплати, відповідно по всіх об'єктах, які одночасно знаходяться в незавершеному будівництві. Їх кількість в умовах поточного виробництва залежить від тривалості будівництва і кроку потоку, характеризуючого періодичність початку будівництва кожного об'єкта в днях. Тобто, норматив обігових коштів авансованих в незавершене виробництво для першої групи підприємств розраховується за формулою:

$$H_P = 3 * O_P * K_{H3} * O_{Пс}, \quad (2.15)$$

де H_P - норматив обігових коштів авансованих в незавершене виробництво;

З - середній розмір одноденних витрат за кошторисною вартістю, виходячи з річного плану введення в дію готових об'єктів;

ОП - середня тривалість будівництва об'єктів в днях, включаючи час, необхідний для оформлення актів прийняття і рахунків та здачі їх в банк для оплати;

Кнз - коефіцієнт наростання витрат;

Опс - відношення планової собівартості будівельно-монтажних робіт до їх кошторисної вартості.

Коефіцієнт наростання витрат виражає відношення незавершеного виробництва, що припадає в середньому на один об'єкт, до його кошторисної вартості і визначається за формулою:

$$K_{нз} = \frac{Y_1 * CД + Y_2 * (CД - 1) + Y_3 * (CД - 2) + \dots + Y_n * (CД - n)}{CД * 100}, \quad (2.16)$$

де $Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_n$ - питома вага затрат відповідного місяця або іншого періоду, через який запускається в будівництво кожен наступний будинок, в загальній вартості дому або комплекту;

СД - число будинків, що знаходяться одночасно в незавершеному виробництві, та по яких зроблені витрати першого місяця (періоду) будівництва;

СД-1, СД-2, ..., СД-n - кількість будинків, по яких зроблені витрати першого, другого і т.п. місяця (періоду).

При рівномірному розподілі витрат за місяцями (періодами) будівництва коефіцієнт наростання витрат визначається за спрощеною формулою:

$$K_{нз} = Y * (CД - 1) / (2 * 100). \quad (2.17)$$

Загальна сума нормативу розраховується як середньозважена величина відповідно питокої ваги однорідних груп об'єктів, що вводяться до експлуатації в плановому році, або шляхом підсумовування нормативів, розрахованих для кожної групи об'єктів.

Відносно ж другої групи підрядних організацій, то в умовах щомісячних розрахунків між підрядником і замовником за виконані будівельно-монтажні роботи, норматив встановлюється в розмірі 10 відсотків річного обсягу робіт, що виконуються власними силами, та відповідає 36-денним витратам на виробництво за кошторисною вартістю, і дозволяє підряднику обходитися без грошей замовника протягом шести днів після закінчення звітного періоду, необхідних для оформлення розрахункових документів і нормативного документообігу. Вказаний норматив повинен формуватися за рахунок власних коштів підрядних організацій.

Проте досвід нормування обігових коштів у будівництві показує, що для виконання повного комплексу розрахунків підрядній організації потрібно 2-3 місяці інтенсивної роботи, а вивчення реального становища відносно нормування оборотних засобів дозволило зробити висновок, що з переходом до ринкових відносин практично на всіх підприємствах має місце послаблення, а й іноді і повне руйнування систем планування. Між тим, на нашу думку, піклування про зменшення невизначеності повинне виходити на перше місце в діяльності підприємств, і внаслідок цього, існує нагальна потреба повернення до планування, а в тому числі і нормування оборотних засобів, звісно враховуючи вплив та дію ринкових чинників. Тому ми підтримуємо обов'язкове відображення нормативу обігових коштів у формах періодичної і річної звітності, проте це повинна бути обґрунтована величина, а не відповідна середньорічному залишку, як у практичній більшості випадків мало місце раніше. В той же час, слід зазначити, що існуючий нині порядок нормування потребує вдосконалення, тому що, на наш погляд, він не дозволяє одержати достатньо обґрунтовані показники і на практиці себе не виправдовує. Основні недоліки застосовуваного підходу полягають в тому, що нормування оборотних фондів не враховує індивідуальні особливості їх відтворення і руху в умовах постійних змін економічної ситуації, а розрахунки є трудомісткими. Крім того, при нормуванні окремих елементів оборотних фондів не враховується їхня структура. Наприклад, при нормуванні незавершеного виробництва з його складу не виключаються амортизаційні відрахування, витрати на оплату праці й інші грошові затрати, що значно завищує норматив необхідних

оборотних фондів. Природно, що при такому підході цілком ігноруються особливості формування запасів, пов'язані з ритмічністю поставок (або виробництва) окремих предметів праці, розмірами одноразової поставки, попиту і пропозиції і т. п. Відповідно, визначені в такий спосіб нормативи, незважаючи на складність розрахунків, носять ймовірний характер і слабо зв'язані з процесом використання оборотних фондів. Внаслідок цього ми вважаємо доцільним відмовитися від поелементного методу розрахунків і перейти до нормування загального обсягу обігових коштів на основі визначення сукупного їх нормативу, що дозволить не тільки спростити розрахунки, але й надасть можливість пов'язати процес нормування оборотних фондів з процесами їх виробничого споживання і використання, а також врахувати специфіку їх індивідуального обороту, економічну ситуацію, забезпечивши тим самим одержання більш достовірних показників.

Сукупний норматив обігових коштів представляє собою загальну їх величину, розраховану для авансування в плановому році. Його розмір залежить від запланованого обсягу виробництва і реалізації продукції, питомих показників матеріаломісткості, сформованого в базисному періоді рівня зв'язування обігових коштів в обороті, а також їх структури, умов формування і відтворення.

Враховуючи все вищезазначене та проаналізувавши цілий ряд досліджень і рекомендацій стосовно фінансового планування та аналізу [17,34,52,48,122], ми вважаємо доцільним для розрахунку планового сукупного нормативу обігових коштів підрядних будівельно-монтажних організацій використовувати кореляційні залежності обсягу виконаних будівельно-монтажних робіт і рівня рентабельності виробництва від забезпеченості будівельних підприємств власними обіговими коштами і пропонуємо новий підхід до оцінки діяльності підприємства з урахуванням показника забезпеченості власним оборотним капіталом, який визначає передусім фінансову стійкість або надійність підприємства як ділового партнера, бо саме цей фактор за умов ринку відіграє важливу роль для ефективного господарювання будівельної фірми.

Припускаючи, що показник забезпеченості власними оборотними коштами є комплексним оцінюючим показником економічного і фінансового стану будівельної фірми, слід мати на увазі, що за умов ринкової економіки ця інформація необхідна для різних категорій користувачів, найважливішими з яких є менеджери підприємств і фірм, акціонери, кредитори, постачальники та ін. При цьому кожна з перелічених категорій користувачів має свою мету і свої критерії оцінки фінансового стану конкретного підприємства.

Так, для менеджера найважливішим є аналіз та оцінка ефективності господарських операцій, ресурсів, які при цьому використовуються, та отриманих результатів.

Власників та акціонерів насамперед цікавить прибутковість вкладених ними капіталів і рівень ризику їхньої можливої втрати.

Одночасно для кредиторів найважливішим фактором є оцінка перспектив повернення інвестиційних коштів, а для постачальників - спроможність будівельної фірми своєчасно розраховуватися за одержану продукцію та послуги. Але вищевказані різні вимоги щодо оцінки фінансового стану проявляються лише у концентрації досліджуваної мети, бо кінцеві результати підприємництва є наслідком взаємодії різних факторів, що мають прямі або опосередковані взаємозв'язки і, відповідно, більше або менше впливають на кінцеві фінансові результати. Тому для аналізу фінансового стану будівельної фірми за умов ринкової економіки нами запропонована система показників, а також пов'язана з їхнім вимірюванням низка фінансових розрахунків.

На основі статистичних даних фактичних показників діяльності АТ "Сумбуд" (табл. 2.11) нами проведено математичний аналіз, який дозволяє стверджувати, що між фактором X (коефіцієнт забезпеченості підрядної організації власними оборотними коштами; K_o) і показником Y (вартість виконаних будівельно-монтажних робіт за базисними цінами - V_p ; рівень рентабельності використання оборотних засобів будівельної організації - $U_{роб}$) існує стохастична залежність типу:

$$\hat{y} = a\sqrt{x} + b \quad (2.18)$$

Заміною $x_1 = \sqrt{x}$ приводимо нелінійну парну регресію до парної лінійної:

$$\hat{y} = a \cdot x_1 + b. \quad (2.19)$$

Відповідно, оцінки параметрів a і b для цієї регресії визначаємо за формулами [123]:

$$a = \left(n \sum_{i=1}^n x_{1i} \cdot y_i - \sum_{i=1}^n x_{1i} \cdot \sum_{i=1}^n y_i \right) / \left(n \sum_{i=1}^n x_{1i}^2 - \left(\sum_{i=1}^n x_{1i} \right)^2 \right); \quad (2.20)$$

$$b = \bar{y} - a \bar{x}_1; \text{ де } x_{1i} = \sqrt{x_i}. \quad (2.21)$$

Ці суми знаходимо використовуючи пакет Excel.



Показники діяльності АТ “Сумбуд”

Показники	1994	1995	1996	1997	1998
Вартість виконаних будівельно-монтажних робіт за базисними цінами, тис.грн.	16521,7	9751,8	8329,5	5540,5	4481,8
Рівень рентабельності, %	24,8	15,3	11,9	10,4	9,7
Рівень рентабельності використання оборотних засобів, %	29,1	20,0	15,5	11,2	8,3
Розмір незавершеного виробництва, тис.грн.	32,8	80,0	234,4	193,3	95,8
Частка оборотних засобів, авансованих до сфери виробництва, %	36,1	28,4	20,4	18,8	17,6
Нормовані оборотні засоби, тис.грн.	742,4	2740,5	3493,1	3861,5	3451,2
Оборотні засоби всього, тис.грн.	2710,1	9031,2	14336,2	20551,8	19614,9
Коефіцієнт забезпеченості підрядної організації власними оборотними засобами; Ко	0,130	0,045	0,042	0,030	0,027

Однак, необхідно відмітити, що дуже недовгий термін функціонування даного підприємства (всього п'ять років в якості акціонерного товариства), не

дозволяє стверджувати про абсолютну точність отриманої залежності, але, на наш погляд, розраховані вище рівняння регресії цілком можливо використовувати в якості кількісного критерію оцінки тенденційних змін, для змістовного опису досліджуваного процесу, прогнозування, вибору оптимального варіанта і т.п. А сам принцип використання регресійних моделей для визначення оптимального обсягу власних оборотних засобів будівельних організацій, на нашу думку, заслуговує на увагу та може бути запропонован як фактор оптимізації процесу фінансового планування.

Для оцінки адекватності прийнятої економічної моделі експериментальним даним використовуємо критерій Фішера. В свою чергу, розрахункове значення Фішера знаходиться за формулою:

$$F_p = \sigma^2_{\hat{y}} / S^2; \quad (2.22)$$

$$S^2 = \left(\sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y}_i)^2 \right) / (n - m - 1); \quad (2.23)$$

$$\sigma^2_{\hat{y}} = \left(\sum_{i=1}^n (\hat{y}_i - y_i)^2 \right) / m, \quad (2.24)$$

де n - число дослідів;

m - число включених у регресію факторів, які чинять суттєвий вплив на показник.

Для даної надійної імовірності P ($\alpha = 1 - P$ рівня значущості) і числа ступенів вільності $k_1 = m$; $k_2 = n - m$, знаходиться табличне значення F_{α, k_1, k_2} і порівнюється з розрахунковим. При цьому, якщо $F_{\text{роз}} > F_{\alpha, k_1, k_2}$, то з надійністю $P = 1 - \alpha$ можна вважати, що розглянуті математичні моделі адекватні експериментальним даним, у протилежному випадку з надійністю P розглянуту регресію не можна вважати адекватною. Оскільки в наших дослідженнях $F_{\text{роз}} > F_{\text{таб}}$ (див. Додаток В), то з надійністю $P = 0,95$ можна вважати, що знайдені нами математичні моделі адекватні експериментальним даним, а отримані рівняння (табл. 2.12) можна використовувати для аналізу діяльності підрядної організації в залежності від

забезпеченості власними обіговими коштами і на їх основі здійснювати економічний аналіз та знаходити значення прогнозу.

Таблиця 2.12

Рівняння кореляційних зв'язків, розраховані для АТ "Сумбуд"

Показники	Рівняння для визначення показників	Рівняння для визначення оптимальної забезпеченості підрядної організації власними оборотними засобами
Вартість виконаних будівельно-монтажних робіт за базисними цінами, тис.грн.	$Vp = 33,04 \sqrt{Ko} - 1,13$	$Ko = ((Vp + 1,13) / 33,04)^2$
Рівень рентабельності використання оборотних засобів, %	$U_{pob} = 97,21 \sqrt{Ko} - 6,29$; $U_{pob} = 10,4 \sqrt{Ov} - 35,65$	$Ko = ((U_{pob} + 6,29) / 97,21)^2$
Рівень рентабельності, %	$U_p = 12,93 \sqrt{Vp} - 20,04$; $U_p = 5,96 \sqrt{U_{pob}} - 11,14$; $U_p = 5,96 \sqrt{(97,21 \sqrt{Ko} - 6,29) - 11,14}$;	$Ko = (((U_p + 11,14)^2 + 223,42) / 3452,90)^2$

Так, наприклад, щоб забезпечити виконання планових показників для АТ "Сумбуд" на 1999р. ($Vp=6100$ тис.грн.; $U_p=16\%$), коефіцієнт забезпеченості (Ko) повинен знаходитися в межах від 0,048 до 0,077. У цьому випадку приймаємо його найбільше значення. Згідно величини оптимального коефіцієнта забезпеченості,

використовуючи рівняння кореляційних зв'язків (див. табл.2.12), визначаємо необхідні показники: $Уроб = 19,9\%$; $Ов = 28,5\%$. Якщо фактична забезпеченість конкретної підрядної організації власними обіговими коштами в звітному році нижче їх оптимального рівня, то для того, щоб підприємство мало можливість поліпшення організації і технології виробництва, необхідно поповнити наявність власних обігових коштів.

Відповідно до викладеного вище, алгоритм розрахунку величини необхідного поповнення цих коштів до оптимального рівня можна обчислити за формулою:

$$Пвоб = Офн * Врпл * (Коопт - Коф), \quad (2.25)$$

де $Пвоб$ - розмір необхідного поповнення фактичних власних обігових коштів до оптимального рівня в плановому році, тис.грн.

$Офн$ - фактична наявність обігових коштів за минулий рік на 1 грн. будівельно-монтажних робіт за базисними цінами,

$Врпл$ - обсяг будівельно-монтажних робіт, які заплановано виконати в наступному році;

$Коопт$ і $Коф$ - значення оптимального і фактичного коефіцієнтів забезпеченості підрядної організації власними обіговими коштами.

Проведені розрахунки дають можливість стверджувати, що АТ "Сумбуд" для виконання запланованих показників діяльності підприємства в 1999 році, необхідно поповнити власні обігові кошти на суму 1131,55 тис.грн. ($Пвоб = 3,71 * 6100 * (0,0779 - 0,027) = 1131,55$).

Слід зазначити, що формула (2.25) дещо спрощена, тому що не завжди точно відтворює сформовані відношення між темпами росту планового і фактичного обсягів будівельно-монтажних робіт. В ній це співвідношення умовно прийняте рівним одиниці.

Стосовно ж випадку, коли фактичний коефіцієнт забезпеченості підрядної організації власними обіговими коштами перевищує оптимальну його величину, а

обсяг виконаних будівельно-монтажних робіт і рівень рентабельності роботи цього підприємства нижче можливих оптимальних показників, необхідно з'ясувати причини погіршення організації і технології виробництва, використання оборотних засобів та розробити заходи підвищення ефективності діяльності організації. Між тим, на даний час практично всі будівельні підприємства фактично не мають власних обігових коштів, тому поряд з удосконаленням організації і технології виробництва, раціоналізації управління оборотними засобами існує реальна необхідність їх поповнення. Як відомо, основним джерелом приросту власних обігових коштів в умовах, що склалися в економіці нашої держави, є прибуток. В той же час, коли і високорентабельні підрядні організації не можуть забезпечити поповнення цих коштів до оптимального рівня за рахунок внутрішніх ресурсів, на наш погляд, доцільно, та навіть просто необхідно, для цієї мети залучати позикові кошти, що є питанням раціонального управління джерелами обігових коштів будівельних підприємств і буде розглянуте в наступному розділі роботи. Але до того необхідно відзначити, що, виходячи з принципів організації і регулювання виробництва й обігу, оборотні засоби підрозділяються на нормовані і ненормовані. Нормовані оборотні засоби - це власні оборотні засоби, розраховані відповідно економічно обгрунтованих нормативів. Ненормовані обігові кошти, в свою чергу, являються елементом фондів обігу. Управління цією групою оборотних засобів має за мету запобігати необгрунтованому їх збільшенню та сприяти прискоренню обіговості оборотних засобів у сфері обігу. Через специфіку форм, швидкість руху і закономірності виникнення ці оборотні засоби не можуть бути заздалегідь враховані подібно нормованим оборотним засобам. Господарські суб'єкти мають можливість управляти цими коштами і впливати на їх величину за допомогою системи кредитування і розрахунків. Задачею підприємства є використання усіх резервів максимально можливого скорочення обсягу ненормованих обігових коштів. А саме: удосконалювати фінансовий аналіз, зміцнювати розрахунково-платіжну дисципліну, розвивати прямі господарчі зв'язки між підприємствами, ретельно

відслідковувати виконання договірних зобов'язань та застосовувати прогресивні форми розрахунків, що було більш докладно розглянуто в п. 2.2.

Таким чином, процес організації планування та нормування оборотних засобів охоплює усі рівні менеджменту і створює передумови для забезпечення поставлених цілей фінансово-економічної діяльності підприємства. Відсутність належного фінансового планування може привести до втрати будівельною організацією своєї ліквідності в процесі експлуатації інвестицій, тобто наявних коштів, банківських вкладів і інших легко реалізуємих активів, які можуть бути використані для покупки матеріалів, формування запасів, погашення боргових зобов'язань і т. п., що в кінцевому результаті приведе до банкрутства підприємства. Проведений же аналіз залежності ефективності діяльності підприємства від забезпеченості власними обіговими коштами і ступеня відповідності їх установленим нормативам дає можливість стверджувати, що між ними існує тісний зв'язок, і це підтверджується високими значеннями коефіцієнтів кореляції (див. Додаток В). Тому стан власних обігових коштів, на наш погляд, повинен постійно контролюватися керівництвом підприємства, а для цього, в свою чергу, необхідно, щоб була розроблена ефективна система менеджменту оборотних засобів.

Проведені дослідження проблем управління активною частиною оборотних засобів та аналіз пропозицій щодо підвищення ефективності їх функціонування, з відповідною адаптацією до існуючих економічних умов, дозволили розробити рекомендовану методику оптимізації управління оборотними активами підрядних організацій (рис.2.4), використання якої, на наш погляд, дозволить суттєво удосконалити механізм фінансового планування в будівельних підприємствах та надасть можливість підвищити ефективність використання їх оборотних засобів.





Державний вищий навчальний заклад
“УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ”

State Higher Educational Institution
“UKRAINIAN ACADEMY OF BANKING
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE”

Таблиця 2.6

Аналіз структури собівартості будівельно-монтажних робіт в АТ “Сумбуд”

Статті затрат	1994			1995			1997			1998		
	Вартість за договір.ціна- нами, тис.грн	Фактична собівартість тис.грн.	Питома ва- га в собіва- рності, %	Вартість за договір.ціна- нами, тис.грн	Фактична собівартість тис.грн.	Питома ва- га в собіва- рності, %	Вартість за договір.ціна- нами, тис.грн	Фактична собівартість тис.грн.	Питома ва- га в собіва- рності, %	Вартість за договір.ціна- нами, тис.грн	Фактична собівартість тис.грн.	Питома ва- га в собіва- рності, %
Будівельно-монтажні роботи всього:	3134,9	2523,8	100	13437,7	11830,6	100,0	19763	17395	100,0	16312	14791	100,0
у тому числі:												
прямі витрати - всього:	2043,1	1716,1	68,0	8589,1	8446,8	71,4	12549	12354	71,0	11355	10638	71,9
із них:												
матеріали:	1389,3	1381,3	54,7	6782,1	6880,8	58,2	9597	9636	55,4	8325	8661	58,6
основна ЗП робітників:	392,3	222,8	8,8	1301,2	1040,9	8,8	2095	1828	10,5	1566	1268	8,6
витрати по експлуатації машин і механізмів:	261,5	111,9	4,4	505,8	525,1	4,4	857	890	5,1	1464	709	4,8
накладні витрати:	614,1	807,7	32,0	2920,1	3383,8	28,6	4359	5041	29,0	2628	4153	28,1
планові накопичення:	477,8	-----	-----	1928,5	-----	-----	2855	-----	-----	2329	-----	-----



РОЗДІЛ 3

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ ЗАСОБАМИ ПІДРЯДНИХ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

3.1. Оптимізація процесу управління джерелами формування оборотних засобів

Розвиток ринкових відносин в економіці України та досвід зарубіжної системи господарювання визначають очевидність залежності результатів функціонування підприємств від ефективного управління процесом формування і використання їх фінансових ресурсів. У цьому зв'язку дослідження сутності процесу управління джерелами формування оборотних засобів як важливого чинника підвищення ефективності функціонування підприємства набуває особливої актуальності.

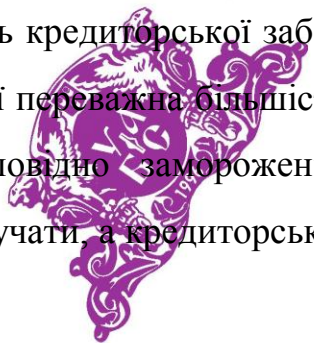
Як відомо, за джерелами формування обігові кошти підприємств підрозділяються на власні і залучені. Згідно до цього ми вважаємо доцільним запропонувати наступну схему оптимізації процесу управління джерелами формування оборотних засобів підприємств:

1. Провести якісний аналіз реально сформованого складу та структури джерел оборотних засобів будівельних організацій.
2. Зробити висновки щодо: забезпеченості підприємства власними обіговими коштами; ефективності їх структури; необхідності оптимізації процесу управління.
3. Здійснити розробку критеріїв оптимізації управління джерелами формування оборотних засобів.
4. Провести якісний аналіз можливих сценаріїв підвищення ефективності керування джерелами оборотних засобів відповідно до внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства з подальшим кількісним обґрунтуванням.
5. Розробити конкретні рекомендації згідно проведених досліджень.

Проілюструємо запропоновану схему на прикладі підприємств АТ "Сумбуд" та за результатами проведеного аналізу розробимо методику управління джерелами формування оборотних засобів підрядних будівельних підприємств в умовах переходу до ринкових відносин.

Так, якщо проаналізувати загальну структуру джерел оборотних засобів, яка мала місце в АТ "Сумбуд" протягом 1994-1998рр. (табл. 3.1), то цілком очевидно, що власні обігові кошти складають незначну частку в загальному обсязі, до того ж має місце тенденція подальшого зменшення їх процентної долі (якщо в 1994р. власні обігові кошти складали 13,3%, в 1995 - 4,3%, то в 1998 лише 2,7% джерел формування оборотних засобів підприємства), в той же час, найбільшу питому вагу має кредиторська заборгованість. Так в 1994р. вона дорівнювала 75%, а в 1998р. вже 97,3% від загального обсягу. Необхідно відзначити повну відсутність довгострокових пасивів в джерелах формування оборотних засобів, що враховуючи специфіку будівельного виробництва, яка обумовлює достатньо тривалий цикл відтворення, постає дуже негативним чинником. Цілком зрозуміло, що це не є наслідком невдалої політики фінансового управління, а являється фактором загальної економічної ситуації в Україні. До того ж на кінець 1998р. підприємства АТ "Сумбуд" не мали залишків і по короткостроковим кредитам (в 1994р. їх частка складала 11,7%). Це, на наш погляд, пов'язано в першу чергу, з високою їх вартістю для підприємства, але в той же час також свідчить про нееластичність поведінки даного акціонерного товариства на фінансовому ринку.

Проведений аналіз фінансового становища будівельних підприємств регіону свідчить, що така структура обігового капіталу є достатньо типовою. Переважна роль кредиторської заборгованості обумовлюється кризою неплатежів, в наслідок якої переважна більшість підприємств має великий дефіцит оборотних коштів (які відповідно заморожені в дебіторській заборгованості) та просто вимушені залучати, а кредиторська заборгованість,



Таблиця 3.1

Склад та структура джерел оборотних засобів АТ "Сумбуд"

Джерела коштів	1994		1995		1996		1997		1998	
	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%
Власні обігові кошти	361,1	13,3	322,1	3,9	608,9	4,3	617,4	3,5	491,4	2,7
Довгострокові пасиви	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Короткострокові джерела формування оборотних засобів	2348,9	86,7	7928,0	96,1	13727,3	95,7	16898,0	96,5	17708,5	97,3
У тому числі:										
кредити банків	286,8	10,6	46,8	0,6	113,0	0,8	159,7	0,9	-	-
позикові кошти	30,0	1,1	30,0	0,4	30,0	0,2	30,0	0,2	-	-
розрахунки з кредиторами	2032,2	75,0	7851,2	95,1	13584,3	94,7	16708,3	95,4	17708,5	97,3
Всього джерел оборотних засобів	2710,0	100,0	8250,1	100,0	14336,2	100,0	17515,4	100,0	18199,9	100,0



в свою чергу, є найбільш дешевим джерелом. Однак високе її значення являється загрозою для фінансового становища підприємства.

Для деталізації висновків вважаємо необхідним проаналізувати кредиторську заборгованість більш аналітично.

Згідно даних таблиці 3.2 основними статтями кредиторської заборгованості являються: заборгованість за товари, роботи, послуги - 59%; заборгованість по оплаті праці - 8%; з бюджетом - 9% та заборгованість по розрахункам з дочірніми підприємствами - 8%. Необхідно відзначити, що більша половина її обсягу (54%) є простроченою, а наявність в ній заборгованості бюджету (8%) свідчить про достатньо важкий фінансовий стан організації. Таким чином, проведений нами якісний аналіз реально сформованого складу та структури джерел оборотних засобів АТ "Сумбуд" дозволив зробити наступні висновки: підприємство не забезпечено власними обіговими коштами (в загальній структурі джерел формування оборотних засобів вони складають лише 2,7%), найбільшу питому вагу має кредиторська заборгованість (97,3%), з якої 54% прострочена, що свідчить про загрозливе фінансове становище підприємства, неефективну структуру джерел обігових коштів та потребує оптимізації процесу управління ними. Відповідно до цього нам необхідно розробити критерії управління джерелами формування оборотних засобів.

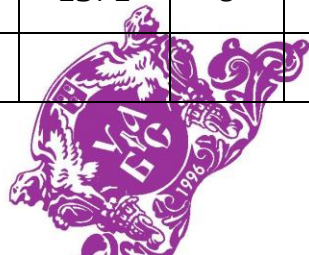
Питання керування структурою фінансових ресурсів підприємства широко освітлюються в економічній літературі і представлені різноманітними точками зору на вирішення цієї проблеми. Найбільш традиційним є розгляд необхідності і доцільності управління фінансовою структурою підприємства виходячи з ціни кожного джерела коштів, що зводить проблему оптимізації структури фінансових ресурсів до її впливу на ринкову вартість підприємства.

Згідно гіпотези американських економістів М.Міллера і Ф.Моділіані, що одержала назву "модель ММ", немає необхідності керувати структурою фінансових ресурсів підприємства, тому що відповідне зростання частки

Таблиця 3.2

Кредиторська заборгованість АТ "Сумбуд" станом на 1 січня 1999р.

Статті заборгованості	Всього		З неї прострочена									
			всього		терміном до 3-х місяців		з 3-х місяців до 1-го року		з 1-го року до 2-х років		понад 2 роки	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
Всього	17708	100	9562	54	3542	20	5312	30	749	5	36	-
За товари, роботи, послуги	9840	59	5907	35	1245	8	3975	24	651	4	36	-
по векселях	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
по оплаті праці	1412	8	1105	7	554	3	479	3	72	1	-	-
з бюджетом	1452	9	1269	8	1179	7	90	1	-	-	-	-
по позабюджетних платежах	155	1	102	1	81	-	21	-	-	-	-	-
по авансах	445	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
по страхуванню	815	5	690	4	263	2	401	2	26	-	-	-
з дочірніми підприємствами	1371	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
інша												



заборгованість	1216	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-
----------------	------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---



Державний вищий навчальний заклад
 “УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
 НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ”

State Higher Educational Institution
 “UKRAINIAN ACADEMY OF BANKING
 OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE”

позикових коштів супроводжується адекватним зниженням ринкової вартості власних ресурсів, тобто ринкова ціна підприємства не зміниться [119,151]. Ця теорія зазнала справедливої критики теоретиків і практиків в наслідок того, що вона не враховувала реальних умов фінансового ринку. Представники іншої думки вважають, що ціна фінансових ресурсів підприємства безпосередньо залежить від їх структури і, отже, існує оптимальна структура фінансових ресурсів підприємства, яка максимізує його ціну [151,58]. В основі цієї теорії полягає мінімізація середньозваженої вартості фінансових ресурсів при розрахунку ціни підприємства. Подальший розвиток ця точка зору одержала в теорії “субординації джерел” Г.Дональдсона. Обґрунтовуючи наявність можливостей для фінансування діяльності підприємства за рахунок власних коштів, автор установлює черговість залучення позикових коштів з погляду мінімізації впливу кожного джерела на витрати підприємства [119]. З позиції зберігання фінансової стійкості підприємства підходить до задачі управління структурою обігових коштів М.Н.Крейнина [65]. В той же час, ряд авторів вважає [126,128], і з ними не можна не погодитися, що критерієм оптимальності співвідношення власних і залучених коштів у загальному обсязі ресурсів підприємства повинна служити максимізація ефективності функціонування власних коштів. У цьому зв'язку першочергове значення набуває показник фінансової рентабельності підприємства, який відображає прибутковість власних коштів і розраховується як відношення чистого прибутку (після сплати податків і фінансових витрат по заборгованості) до величини власних коштів підприємства, а також дія ефекту фінансового левериджа, яка пов'язана з впливом ціни залучення коштів на ефективність функціонування власних.

Якщо p - ставка податку на прибуток,

ССП - середня ставка процентів за кредит;

ПК - позикові кошти;

ВК - власні кошти підприємства;

ФР - фінансова рентабельність, то



$$\Phi P = \frac{(P - \text{ССП} * \text{ПК}) * (1 - n)}{\text{ВК}} = \frac{(EP * (\text{ПК} + \text{ВК}) - \text{ССП} * \text{ПК}) * (1 - n))}{\text{ВК}} \quad (3.1)$$

або:

$$\Phi P = (1 - n) * EP + (1 - n) * (EP - \text{ССП}) * \frac{\text{ПК}}{\text{ВК}} \quad (3.2)$$

Відповідно, друга складова цієї суми відображає ефект фінансового важеля, який, в свою чергу, визначається як добуток трьох його складових:

- різниці між економічною рентабельністю і середньою ставкою процента, що характеризує “ціну” позикових коштів - диференціала важеля;
- співвідношення позикових і власних засобів - плеча важеля;
- рівня оподатковування прибутку.

Очевидно, що при позитивному диференціалі для підприємства доцільно притягнення позикових коштів. Кількісно позитивний вплив ефекту фінансового важеля виявляється в тому випадку, коли економія за рахунок зниження податкових платежів перевищує витрати підприємства за користування позиковими коштами. Безсумнівно, значення ефекту фінансового важеля повинно бути таким, щоб компенсувати податкові вилучення і забезпечити мінімізацію відхилення між економічною і фінансовою рентабельністю.

Більшість західних економістів являються прихильниками теорії “золотої середини”, згідно якої оптимальне значення ефекту важеля повинне дорівнюватися рівню економічної рентабельності підприємства після оподатковування, тому що в цьому випадку забезпечується віддача власних засобів не нижче економічної рентабельності вкладень [128]. Проте, така методика відображає лише загальний підхід до вирішення проблеми управління рівнем фінансової рентабельності, тому що в залежності від ставок оподатковування, конкретних умов залучення кредитних ресурсів і галузевих особливостей функціонування підприємства співвідношення позикових і власних коштів може значно відхилятися від “критичної позначки”.

Таким чином, складність і багатогранність проблем, які виникають в процесі формування джерел фінансових ресурсів підприємства, а також наявність множини варіантів їх вирішення, викликають необхідність розробки чіткого критерію управління структурою його оборотного капіталу. Критерій же, як економічна категорія, є засіб оцінки і порівняння різноманітних варіантів досягнення необхідної цілі. Для виконання вказаної функції критерій повинен бути інтегральною ознакою, яка б відображала всі найбільш значимі результати впливу прийнятого рішення на діяльність підприємства [426]. Виходячи з цього, таким критерієм, на наш погляд, варто вважати максимізацію фінансової рентабельності підприємства (природно, при зберіганні його фінансової стійкості). Існуючі підходи до вирішення цієї задачі дозволили виявити тісну залежність показника фінансової рентабельності від ціни й обсягів залучених коштів, а показників фінансової стійкості підприємства від забезпеченості власними обіговими коштами.

На нашу думку, власні кошти підприємства з розвитком ринкової економіки повинні грати провідну роль, тому що вони забезпечують майнову й оперативну самостійність організації, необхідну для рентабельної підприємницької діяльності, свідчать про ступінь фінансової стійкості підприємства, його становище на фінансовому ринку. Початкове їх формування відбувається в момент створення підприємства. При цьому використовуються інвестиційні кошти засновників. Надалі додаткова потреба обігового капіталу фінансується за рахунок прибутку, стійких пасивів, випуску цінних паперів.

Прибуток направляється на покриття приросту нормативу обігових коштів в процесі його розподілу. З розвитком акціонування підприємства мають право використовувати отриманий прибуток за своїм розсудом, дійсно крім тої частини, що належить оподатковуванню й іншим відрахуванням відповідно до законодавства. Економічно ж обгрунтована система розподілу прибутку повинна гарантувати виконання фінансових зобов'язань і максимально забезпечити виробничі, матеріальні і соціальні потреби підприємства, і тому, на наш погляд, створення юридичних осіб на базі філій акціонерних товариств в сучасних умовах

розвитку ринкових відносин стає все більш актуальною задачею. Взаємні неплатежі, ріст інфляції, скорочення інвестицій серйозно погіршують фінансовий стан не тільки філій, але й у цілому акціонерного товариства. При цьому треба мати на увазі, що стосовно суб'єктів ринку юридичною особою виступає акціонерне товариство. І в зв'язку з цим за неплатоспроможність філії відповідальність перед державним бюджетом, фондами, дебіторами, і ін. несе товариство. Наочно ілюструють це ствердження дані таблиці 3.3, які характеризують показники прибутковості філіалів акціонерного товариства “Сумбуд”, і мають достатньо широкі границі коливання.

В свою чергу, досвід роботи великих підприємств та аналіз рекомендацій науковців [62,103,104] показує, що на цьому етапі розвитку доцільно реорганізувати структуру, створивши на базі філій самостійні юридичні особи. При цьому для збереження контролю за діяльністю таких нових утворень доцільно їх створювати як дочірні акціонерні товариства з контрольним пакетом акцій у материнської компанії. Це, на наш погляд, дозволить:

- підвищити рівень відповідальності структурного підрозділу за результати виробничо-господарської діяльності;
- забезпечити можливість реорганізації структури в дочірньому товаристві з підсиленням відповідальності і прав керівників виробничих ділянок;
- створити моральні і матеріальні стимули найбільш ефективної роботи;
- створити механізм взаємного “проникнення” акцій, який би стимулював більш ефективну роботу всіх дочірніх товариств і материнської компанії;
- забезпечити можливість додаткового залучення фінансових коштів за рахунок випуску акцій і облігацій нового товариства;



Таблиця 3.3.

Показники прибутковості підрозділів АТ “Сумбуд” за 1998 рік

Назва підрозділу	Прибуток всього, тис.грн.	Прибуток від реалізації, тис.грн.	Рентабельність від реалізації, %
Хімбуд	129	99,9	12,5
Хімбуд - 2	423,5	350,5	15,8
Промбуд-1	377,1	323,1	41,0
БМУ - 1	120,2	- 13,5	-
БМУ - 2	301,1	204,7	12,4
БМУ - 3	294,7	220,5	13,2
БМУ - 4	22,7	5,1	2,0
Ромнипромбуд	36,0	0,2	-
Лебединпромбуд	138,3	64,4	6,6
Хіммашбуд	200,8	145,6	10,8
Хіммашстой - 2	32,4	- 19,8	-
Ахтирбуд	1561,4	1019,4	18,9
ПМК-7	195,6	42,6	4,4
БМУ Тростянецьбуд	- 2,1	- 3,4	-
ХРУ Путивль	- 13,5	- 18,0	-
УКБ	- 2,3	- 12,6	-
УПТК	- 72,6	-72,6	-
Будмехсервіс	26,2	21,7	6,0
ЗБУ “Будлобутсервіс”	-424	-424	-

Оснoву запропонованої схеми реорганізації акціонерного товариства складають наступні положення:

- оснoвою управління в новій структурі повинно стати право власності;
- власність повинна бути максимально наближена до її власників;

- максимальна самостійність і надання прав юридичної особи підрозділам, здатним ефективно функціонувати на ринку;
- створення механізму зацікавленості в результатах діяльності всіх учасників виробничого процесу: фізичних осіб, юридичних осіб і об'єднання в цілому;
- визначення загальної політики і напрямків розвитку в єдиному центрі і надання максимальної самостійності в засобах досягнення цілі;
- зберігання цілісності акціонерного товариства за рахунок взаємного володіння акціями;

Даний варіант створення нового товариства повинен не тільки забезпечити статус юридичної особи для філії, але й створити більш гнучкий механізм зацікавленості в результатах праці робітників, які стають акціонерами цього товариства. Тобто, при реорганізації створюється принципово новий механізм корпоративного управління. Взаємодія між створеними юридичними особами і материнським товариством засновується по суті на взаємодії акцій, коли в залежності від пакета акцій, який належить материнській компанії, визначається ступінь її впливу на діяльність знов створеної юридичної особи. В свою чергу ця юридична особа стає акціонером материнської компанії, тому що фізичні особи вносять акції материнської компанії як вклад до статутного капіталу. Крім взаємного впливу на діяльність материнського товариства і нової юридичної особи, внесення членами трудового колективу акцій материнської компанії в статутний капітал дозволяє консолідувати пакети акцій материнської компанії. Нарешті, фізичні особи стають безпосередніми власниками майна, на якому працюють. Природно, що в залежності від розподілу акцій між материнською компанією і фізичними особами визначається ступінь взаємного розподілу часток у статутному капіталі між материнською компанією і членами трудового колективу.

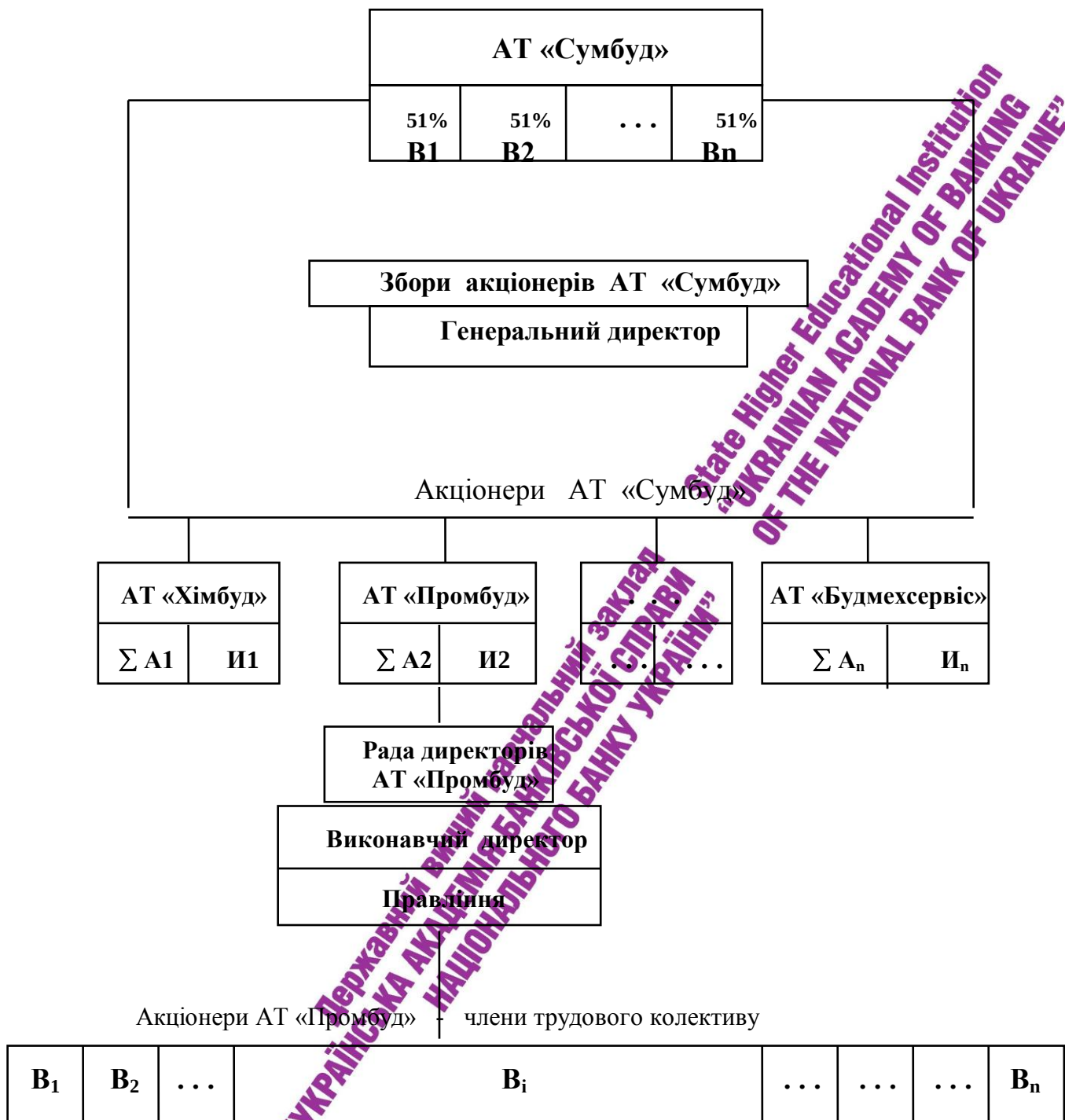
Таким чином, як дочірнє так і материнське товариства будуть зацікавлені в спільному розвитку: дочірнє товариство, так як має пакет акцій материнської компанії, а та, у свою чергу, тому що володіє пакетом акцій дочірнього

акціонерного товариства. Це, на наш погляд, дозволить забезпечити єдність фінансової, технічної і маркетингової політики.

На приведеній нижче схемі (рис. 3.1) показана взаємодія між учасниками після запропонованої реорганізації акціонерного товариства на прикладі АТ "Сумбуд". З схеми очевидно, що акціонерами материнського товариства АТ "Сумбуд" стануть засновані на базі його підрозділів юридичні особи. Активи балансу материнського товариства будуть складатися з акцій знов створених акціонерних товариств ($0,51B_1 + 0,51B_2 + \dots + 0,51B_n$) і цілком відповідати переданому на їх баланс майну. Активи ж знов створених товариств, в свою чергу, будуть представлені акціями материнської компанії, які фізичні особи - робітники філії передадуть у статутний капітал товариства (А1), і майном (І1), яке материнське товариство передасть новому товариству при утворенні. Фізичні особи - члени трудового колективу нового товариства будуть мати акції свого товариства (В1) і також стануть акціонерами нового товариства. В сукупності вони будуть володіти 49% акцій знов створеного товариства. Відзначимо, що порядок установлення співвідношення між пакетами акцій, які належать материнській компанії і членам трудового колективу, є достатньо складною проблемою і визначається дією ряду факторів. В нашому прикладі для даного конкретного акціонерного товариства на підставі спеціального аналізу було установлене співвідношення 51: 49, але це не означає, що воно повинно бути прийняте для всіх реорганізуємих підприємств. Навіть у рамках одного акціонуємого товариства це співвідношення може значно змінюватися.

До складу співзасновників чи в якості інвестора може бути включена також стороння юридична особа, яка відноситься, як правило, до ділових партнерів. Участь такої юридичної особи дозволить підвищити ефективність дій обох підприємств як у виробничій сфері так і в питаннях формування





$$\Sigma B_i = 49 \% B2$$

Рис. 3.1. Схема структури управління AT «Сумбуд» після реорганізації

технічної та технологічної політики товариства, реалізації виробничої продукції чи послуг.

Окремі невеликі підрозділи акціонерного товариства, які мають високий ступінь виробничої самостійності, територіально відокремлені, діяльність яких прямо не відноситься до виробничої діяльності акціонерного товариства, можуть бути передані в оренду, в тому числі з правом викупу.

Підсумовуючи все вищезазначене, маємо можливість стверджувати, що консолідація пакета акцій материнської компанії через створення дочірнього товариства не тільки спрощує процедуру управління, але і породжує ефективний механізм взаємної зацікавленості в результатах діяльності як дочірнього товариства, так і в цілому всієї материнської компанії, із складу якої виділилося дочірнє підприємство.

По-перше, робітники дочірнього товариства стосовно неї є не тільки найманими робітниками, але і власниками.

По-друге, материнське товариство зацікавлене у високих результатах діяльності дочірнього, тому що воно одержує дивіденди по його акціям (при створенні дочірнього товариства материнське передає йому в статутний капітал майно колишнього структурного підрозділу в обмін на акції дочірнього підприємства). При цьому треба відзначити, що активи материнського товариства не зменшуються, так як акції дочірнього товариства, як і майно, можуть виступати в якості застави при одержанні кредитів.

По-третє, дочірнє товариство також зацікавлене у високих результатах діяльності материнського, тому що також одержує дивіденди по його акціям. Відбувається як би взаємне проникнення одного підприємства в інше.

По-четверте, поетапне виділення структурних підрозділів у дочірні товариства дозволяє перейти до нового організаційного об'єднання акціонерних товариств. При цьому на балансі материнської компанії практично не залишиться майна, а весь її статутний капітал і активи будуть в виді акцій дочірніх підприємств.

По-п'яте, консолідований пакет акцій у материнському товаристві дозволить сконцентрувати прибуток, отриманий дочірніми товариствами і направлений ними на виплату дивідендів, в єдиному центрі. За рішенням зборів акціонерів материнської компанії ці кошти можуть бути спрямовані як на розвиток материнського товариства, так і на розвиток знов створених підприємств, на відміну від тої частини прибутку, яка б пішла на виплату дивідендів фізичним особам.

По-шосте, фінансова відповідальність кожного структурного підрозділу за своїми обов'язками перед бюджетом, кредиторами, працівниками дозволить оптимізувати діяльність товариства, так як результати ефективно працюючих підприємств не будуть гальмуватися діяльністю збиткових. Тобто, прибуткові підприємства отримають можливість направляти чистий прибуток насамперед на поширення виробництва, його модернізацію й удосконалення. Відповідно, певна частина чистого прибутку повинна направлятися й на приріст нормативу власних обігових коштів. Конкретна величина цього прибутку визначається в процесі фінансового планування і залежить від ряду факторів: розміру приросту нормативу обігових коштів, очікуваного загального обсягу прибутку, приросту стійких пасивів, можливості залучення позикових коштів, направлення прибутку на інвестування й ін..

Стійкі пасиви - прирівняні до власних джерел формування оборотних засобів кошти - по суті не належать підприємству, але вони постійно знаходяться в обороті й у сумі мінімального залишку використовуються для формування власних обігових коштів. До стійких пасивів відносяться: мінімальна перехідна заборгованість по оплаті праці робітникам підприємства; резерв майбутніх платежів, мінімальна перехідна заборгованість бюджету і позабюджетним фондам; кошти кредиторів, що надходять як предоплата за виконані роботи й ін.. В той же час, необхідно відмітити, що стійкі пасиви є джерелом покриття власних обігових коштів тільки в сумі приросту, тобто різниці між їх величиною на кінець і початок майбутнього року. А, згідно звітності більшості будівельних підприємств регіону вони мають прострочену кредиторську заборгованість, що постає свідом

неможливості її подальшого нарощування. Тому в умовах ринкової економіки перед будівельними організаціями виникає нагальна проблема підвищення прибутковості своєї роботи.

Підрядним організаціям в даний час доводиться діяти в нових, незвичних і ще не до кінця осмислених умовах функціонування, коли основні проблеми забезпечення стійкої прибутковості пов'язані як із зовнішніми факторами (стан економічного середовища, монополізація, умови фінансування контрактів, рівень оподатковування, рівень інфляції) так і з внутрішніми факторами (рівень господарювання і управління будівельною організацією, ступінь мобільності, виробниче завантаження, собівартість продукції, надійність і обумовленість виробничих зв'язків, наявність стратегії розвитку організації, постановка маркетингових досліджень тощо). Якщо відносно зовнішніх факторів метою підприємства є як найбільш повне врахування їх впливу на результати функціонування підприємства, то задачею управління внутрішніми факторами постає безпосереднє поліпшення фінансових показників.

Аналіз наукових і практичних робіт з проблеми підвищення прибутковості будівельних організацій [4,18,38,48,57,62,108,120,130,138] показав: питанням оптимізації виробничих програм і зниженню на цій основі витрат будівельного виробництва в умовах ринкової економіки ще не приділяється серйозної уваги. Добре відомі методики не враховують ряд специфічних моментів, властивих будівельному виробництву. Традиційно в економічній теорії вважається, що зростання обсягу прибутку фірми може бути досягнуто завдяки вибору оптимального ступеня завантаженості виробничих потужностей, раціональній ціновій політиці й оптимальному розподілу ресурсів. Очевидно, що актуальність цих класичних проблем зберігається і сьогодні, але вони потребують більш детальної розробки з врахуванням специфіки галузі та сучасних економічних умов.

Одними з найбільш суттєвих особливостей, характерних для будівництва, є: довгочасна тривалість виробничого процесу будівельної продукції, яка викликає необхідність враховувати при моделюванні фактор часу (інфляційні процеси,

ризик); стохастичність взаємовідносин із постачальниками і споживачами, що не дає можливості абстрагуватися від ймовірного характеру ряду вихідних даних.; багатоваріантність процесу фінансування робіт, коли традиційний підрядний спосіб ведення робіт і фінансових розрахунків не є єдиним, а для деяких будівельних організацій і головним у їх виробничо-комерційній діяльності. В той же час, для більшості схем і способів фінансування характерна суттєва різночасність фінансових витрат і надходжень від реалізації продукції.

Так, якщо при підрядному способі етапи освоєння засобів будівельної організації й оплати виконаних робіт сильно перетинаються в часі, то зовсім іншою є ситуація, коли залучаються позикові кошти або будівельна продукція створюється в розрахунку на майбутню реалізацію на ринку, тоді потік фінансових ресурсів не має повної рівномірності і схильний до випадкових коливань, а у випадку створення будівельної продукції в розрахунку на майбутню реалізацію випадковий характер має також і рівень попиту на цю продукцію.

Тому, оцінюючи всю сукупність чинників, можна сказати, що ухвалення рішення про терміни виробництва підрядних робіт стає далеко не тривіальною задачею і вимагає, на наш погляд, розробки відповідного формалізованого апарата. Так, підвищення інтенсивності ведення будівельно-монтажних робіт сприяє скороченню тривалості будівництва, що відповідно обумовлює: зменшення процентних ставок і ціни кредитних ресурсів; зниження постійних витрат будівельного виробництва, в основному за рахунок накладних, величина яких пропорційна тривалості будівництва; зниження втрат упущених можливостей, але в той же час потребує: збільшення чисельності робочих, що пов'язано з додатковими витратами по їх навчанню і обслуговуванню; концентрації техніки на об'єкті, що змушує нести підвищені витрати на управління, організацію робіт, організацію стоянок і їх охорону; необхідності великих обсягів фінансування в піковий період будівництва. Тобто, вибір оптимальної інтенсивності на основі такої методики може дати помітний приріст прибутку (за рахунок різниці між кошторисною вартістю і фактично понесеними підрядною будівельною

організацією витратами), але розрахунок цієї величини постає достатньо складною задачею.

В наслідок цього ми вважаємо раціональним запропонувати для використання модель оптимізації і вибору інтенсивності ведення будівельних підрядних робіт [125]. При зміні темпу будівництва, виконання будівельно-монтажних робіт на об'єкті, очевидно, змінюється загальна тривалість робіт. Тому для прогнозування прибутку в залежності від вибору інтенсивності ведення будівельних підрядних робіт використовується формула:

$$P(\Delta t) = \sum_{t=1}^{t_4} B_t / a^{(d_0-d_t)/365} - \sum_{t=1}^{t_3} S_t / a^{(d_0-d_t)/365}, \quad (3.3)$$

де B_t - виручка від освоєння будівельно-монтажних робіт за t -період часу, грн.;

$a = (1 + r) \cdot (1 + i)$ - коефіцієнт, що враховує інфляційні зміни вартості робіт (i - темп інфляції) та упущені можливості (r - норма дисконтування);

d_0 - дата 0-й операції (дата підписання договору);

d_t - дата t -й операції;

S_t - собівартість виконаних будівельно-монтажних робіт за t -період часу, грн.

Підсумок визначається за періодами, протягом яких освоюються обсяги будівельно-монтажних робіт ($T=t_3-t_4$) і надходить оплата ($T=t_1-t_4$), а використання відповідного коефіцієнту дозволяє врахувати дію фактору часу. Для визначення оптимальної інтенсивності робіт на об'єкті досліджується вплив кожного з відзначених вище чинників на величину прибутку, якій розраховується на дату підписання договору. Фактором оптимальності постає максимізація прибутку.

Аналіз показує, що фактичний прибуток має достатньо чітко виражений максимум, який залежить від більших або менших термінів будівництва об'єктів і коефіцієнтів, які враховують вплив перерахованих вище чинників. Запропоновану методику, на наш погляд, доцільно використовувати для аналізу проектних графіків освоєння будівельно-монтажних робіт на об'єктах з різноманітними формами фінансування будівництва, і це дозволить забезпечити раціональне

використання ресурсів підприємства, що в свою чергу буде сприяти покращанню основних фінансових показників діяльності будівельних організацій.

В той же час, коли будівельні організації функціонують в умовах жорстких ресурсних обмежень, насамперед фінансових, характерний для галузі низький рівень забезпеченості власними обіговими коштами обумовлює необхідність використання значних обсягів залучених коштів для фінансування його поточної діяльності. Враховуючи те, що окремі види позикових коштів (кредити банків, кредиторська заборгованість і т. п.) мають для підприємства різну вартість, вибір джерела кредитних ресурсів та умови притягнення стають важливим чинником впливу на досягнення цільового розміру прибутку.

Виходячи з обґрунтованих раніше критеріїв оптимальності формування структури фінансових ресурсів, економічна доцільність залучення кредитних ресурсів для фінансування діяльності повинна оцінюватися з точки зору їх впливу на підвищення ефективності функціонування підприємства, а початкову оцінку ефективності залучення дає дослідження показника рентабельності власних коштів підприємства (фінансової рентабельності).

Протягом аналізованого періоду в АТ "Сумбуд" відзначається декілька стрибкоподібна зміна цього показника: достатньо високе значення в 1994р. (32,8%); різкий спад до 2,9% в 1995 і незначне збільшення в 1997 році до 3,9% (табл. 3.4).

Безумовно, розрахункові дані 1994 року являються показником ефективної політики управління процесом залучення кредитних ресурсів, коли фінансова рентабельність перевищує економічну, але результати наступних років свідчать про інше. Тому ми вважаємо доцільним більш докладно проаналізувати причини цього становища. Як відомо, основними рисами системи кредитування потреб підприємств є обсяг позикових коштів і умови їх залучення, сукупний вплив яких відображає ефект фінансового важеля.



Таблиця 3.4

Аналіз впливу структури фінансування
на ефективність фінансово-господарської діяльності АТ "Сумбуд"

Показники	1994	1995	1996	1997
Економічна рентабельність активів	30,6	3,7	3,2	4,6
Фінансова рентабельність	32,8	2,9	2,6	3,9
Ефект фінансового важеля, всього:	11,4	0,3	0,4	0,7
в тому числі:				
диференціалу	12,3	3,1	2,9	4,3
пліча важеля	1,32	0,14	0,19	0,23
Середня ставка процентів за використання позикових коштів	18,3	0,6	0,3	0,3

Незважаючи на значні обсяги залучених ресурсів у 1994 році і високі процентні ставки комерційних банків, середня ставка процентів за користування позиковими коштами в АТ "Сумбуд" характеризувалася досить низьким розміром - 18,3% (в порівнянні з економічною ситуацією, коли облікова ставка НБУ в четвертому кварталі досягла 300%). Це, головним чином, було обумовлено структурою позикових коштів, дуже велику частку в якій мала кредиторська заборгованість, котра, як правило, являється безкоштовним джерелом фінансування діяльності підприємств. Відповідно, високі значення диференціалу і пліча важеля оприділили позитивний вплив використання залучених коштів на фінансову рентабельність підприємства. В свою чергу, в 1995-1997рр. індексації

основних фондів привели до корінної зміни структури фінансових ресурсів в бік збільшення власних коштів, в той же час це не супроводжувалося аналогічним зростанням обсягів власного обігового капіталу та на тлі катастрофічної нестачі короткострокових залучених коштів, привело до різкого зниження реалізації виконаних робіт (в базисних цінах), а відповідно і доходів підприємства, що, в першу чергу, вплинуло на показник економічної рентабельності, знизивши його до 3,7%. Незначна ціна користування кредитними ресурсами в цей період являється результатом зниження значимості (як за обсягами, так і за термінами одержання) банківських позичок, а вплив рівня оподаткування обумовив низьку ефективність їх використання.

В цілому, оцінюючи вплив використання залучених коштів на результати діяльності підприємств, слід зазначити, що як високі, так і низькі значення показників фінансової рентабельності були обумовлені не стільки ефективністю управління процесом формування кредитних ресурсів, скільки своєрідністю ситуації, що склалася в будівництві, і дією факторів зовнішнього середовища функціонування.

Таким чином, аналіз практики залучення фінансових ресурсів будівельними підприємствами виявив наявність серйозних проблем у цій області. Як підтверджують проведені дослідження, на даний час відсутня цілісна ефективна система та глибоке обґрунтування принципів фінансового керування позиковими коштами підприємства. Однак, на нашу думку, в умовах кризового стану економіки і безсистемного, а іноді і хаотичного управління на макрорівні, розробка таких принципів дозволила б підприємству розвинути адаптивні можливості та частково пом'якшити руйнівний вплив зовнішнього середовища. Головним чинником політики управління кредитними ресурсами повинен стати механізм досягнення рівноваги можливостей і ціни залучення ресурсів та ефективності їх використання, тобто, вибір джерел, форм і умов кредитування, які забезпечать оптимальний режим фінансування. При цьому оптимізація повинна носити характер багатоступеневого процесу, що включав би як глибокий якісний аналіз всіх аспектів фінансування, зокрема: юридичного, організаційного,

технічного й інших; так і кількісний аналіз із обов'язковим врахуванням факторів ризику та невизначеності.

Особливо актуальна синхронізація цих процесів в короткострокових фінансових рішеннях, тому що оборотні активи є найбільш динамічною частиною майна підприємства, яка несе в собі як можливості швидкого одержання прибутку, так і потенційний ризик збитків.

В загальному вигляді, перший етап оптимізації вибору форми кредитування полягає в якісному аналізі всіх доступних підприємству варіантів залучення коштів, коли визначальне значення має досягнення максимальної узгодженості цілей і форм залучення ресурсів.

З огляду на особливості різноманітних форм надання кредиту, для реалізації першого етапу оптимізації може бути запропонована наступна орієнтована схема узгодження цілей і форм кредитування (табл 3.5).

Таблиця 3.5

Схема узгодження цілей і форм кредитування

Цілі залучення кредитних ресурсів	Форми кредитування
1. Необхідність мінімального обсягу виробничих запасів	1. Комерційний кредит постачальників
2. Покриття дефіциту коштів, який виникає протягом операційного циклу внаслідок розбіжності в часі надходження грошей і необхідності виплат	2.1. Банківський овердрафт 2.2. Короткострокова позичка 2.3. Контокорентний кредит
3. Прискорення одержання коштів від дебіторів	3.1. Факторинг 3.2. Залік векселів
4. Використання переваг цінових дисконтів постачальників	4.1. Банківський овердрафт 4.2. Короткострокова позичка 4.3. Контокорентний кредит, зокрема, онкольний кредит під забезпечення товарними запасами.

В той же час, необхідно враховувати ту складну ситуацію, яка склалася в фінансовій системі України. Незадовільний стан кредитного портфелю більшості комерційних банків та монетарна політика дорогих грошей в другій половині 1998 року привели до фактичного мораторію на банківське кредитування, що в свою чергу обумовило необхідність подальшого розвитку міжгосподарського кредиту. На наш погляд, одним із найбільш перспективних видів комерційного кредитування є оформлення заборгованості векселем, тому що при його використанні вирішується не тільки задача короткострокового фінансування, але і відбувається суттєве скорочення часу і коштів в путі. Наприклад, якщо фірма А заборгувала фірмі Б, а фірма У, в свою чергу, винна А, то А може виписати вексель (переказний) на У з проханням сплатити по ньому фірмі Б. В цьому випадку замість руху коштів від У до А і потім від А до Б відбувається однократний рух від У до Б. Але низька вексельна дисципліна, яка з одного боку обумовлена відсутністю практики і некомпетентністю в цих питаннях господарських суб'єктів, а з іншого інфляцією і відсутністю налагодженого податкового законодавства, (наприклад, якщо при оплаті товарів використовуються індосовані векселя підприємств, то для всіх учасників вексельних розрахунків чинним законодавством не передбачене виникнення права на податковий кредит за ПДВ [102]), перешкоджає широкому розвитку його форм.

В той же час, задачею нашого дослідження в області політики формування джерел фінансування обігових коштів підприємств є не тільки аналіз ефективності існуючих форм кредитування, але й розвиток методик оцінки перспективних форм, які можуть бути реалізовані в майбутньому. Так, на наш погляд, цікавим для будівельних підприємств було б використання контокорентної форми банківського кредитування, яка достатньо поширена в світовій практиці і передбачає ведення банком поточного рахунка клієнта з оплатою розрахункових документів, які надходять. Якщо коштів клієнта недостатньо для погашення зобов'язань, банк кредитує його в межах установленої в кредитному договорі суми, тобто контокорент може мати як дебетове так і кредитове сальдо.

Відповідно, розрахунки за контокорентом проводяться з установленою договором періодичністю шляхом сальдування платежів та надходжень і визначення реальної суми наданого кредиту. Різновидом контокоренту є онкольний кредит, який видається, як правило, під заставу товарно-матеріальних цінностей або цінних паперів. В межах забезпеченого кредиту банк оплачує всі рахунки клієнта та має право погашення кредиту за першою вимогою, причому якщо коштів на рахунок недостатньо - шляхом реалізації застави. Ця форма кредитування, безумовно, більш ризикована для підприємства, але і процентна ставка по цьому кредиту нижча, ніж по терміновим позичкам.

Хотілося б окремо торкнутися питань факторингу, тому що, на нашу думку, використання цієї універсальної системи фінансового обслуговування клієнтів, за якими практично залишаються лише виробничі функції, дозволило би підприємствам послабити вплив кризи неплатежів. Так, науковий консультант Верховної Ради України, Голова Всеукраїнського Комітету з подолання платіжної кризи професор М. Швайка вважає одним із варіантів подолання кризи неплатежів саме використання факторингових послуг і створення факторингових компаній [143].

Факторинг розглядається також як засіб передачі підприємницького ризику, що дуже важливо зараз, бо підприємство може дістати майже 100% гарантію на одержання всіх платежів. Проект Цивільного кодексу України присвячує факторингу цілу главу [135]. Відповідно до ст.1138 за договором факторингу одна сторона (фактор) передає або бере на себе зобов'язання передати кошти в розпорядження іншої сторони (клієнта), а клієнт відступає або бере на себе зобов'язання відступити факторові ту свою грошову вимогу до третьої особи, яка випливає з відносин клієнта (кредитора) з цією третьою особою (боржником). Грошова вимога до боржника може бути передана клієнтом факторові також з метою забезпечення виконання зобов'язання клієнта перед фактором, яким може виступати банк або інша організація, якій надано право здійснювати банківські операції. У зміст факторингу можуть входити послуги щодо обслуговування боргу.

Предметом договору факторингу може бути як грошова вимога, строк платежу якої сплинув (наявна вимога), так і право на одержання коштів, яке виникає в майбутньому (майбутня вимога). Остання вважається такою, що перейшла до фактора після того, як виникло саме право на одержання з боржника грошових коштів, які є предметом передання вимоги, передбаченої договором. Як можна побачити з наведених визначень, це досить складна та багатоцільова операція, яка являє собою інкасування дебіторської заборгованості клієнта з виплатою суми рахунків терміново або в міру погашення заборгованості, та постає різновидом торгівельно-комісійної операції пов'язаної з кредитуванням обігового капіталу, тобто допомагає вирішити найактуальнішу проблему економічної ситуації функціонування підприємств України.

В той же час, необхідно відмітити, що з виходом Указу Президента України “Про заходи щодо підвищення відповідальності за розрахунки з бюджетом та державними цільовими фондами”[101], де вказується на те (п.14), що не допускається уступка вимоги та переведення боргу, податковій адміністрації України без наявних на це причин заборонили банкам використовувати факторингові послуги. Але це має протиріччя з законодавчими актами, крім того саме формулювання Указу не враховує двох моментів: по-перше, мова повинна йти про уступку права вимоги, а не самої вимоги, по-друге, мова не йде про факторинг, бо нічого не сказано про заборону кредитування, до якого належить факторинг. До того ж, існуюча податкова політика, згідно якої відсотки за надані кредитні послуги оподатковуються податком на прибуток та ПДВ[102,87], суттєво перешкоджає розвитку даного виду операцій, бо робить їх або надто дорогими для клієнта, або не рентабельними для банківської установи.

Після якісного аналізу всіх доступних підприємству варіантів залучення коштів, та визначення найбільш привабливих необхідно здійснити їх кількісне обґрунтування та виділити оптимальні.

В найбільш загальному виді умови кредитної угоди, що визначають її ефективність з погляду підприємства, можна представити наступним чином (табл.3.6).

Таблиця 3.6

Чинники, що визначають ефективність кредитної угоди

Умови угоди	Варіанти розрахунків
1. Порядок розрахунку процентних платежів	1. Процентна ставка 2. Дисконтна ставка
2. Порядок сплати процентів	1. Авансовий платіж 2. Частинами з визначеного моменту 3. При поверненні боргу
3. Вид процентної ставки	1. Фіксована 2. Плаваюча
4. Періодичність сплати процентів	1. Анuitетні платежі 2. Платежі в конкретні строки
5. Порядок сплати боргу	1. Частинами з визначеного моменту 2. Наприкінці терміна позики

В свою чергу, аналіз пропозицій науковців [7,46,58,86,126,133,139, 140,152] дозволяє стверджувати, що одним із головних методичних принципів оптимізації є розрахунок деякої умовної річної ставки для кожного виду операцій з врахуванням особливостей відповідних контрактів і умов їх виконання, при якій капіталізація всіх видів прибутків кредитора за фінансовою операцією дорівнює сумі наданого кредиту. Тоді, з одного боку, рівень розрахункової ставки (r) є індикатором повної прибутковості фінансової операції для кредитора, а з іншого - характеризує вартість кредиту для підприємства - позичальника. Чим нижче вартість кредиту, тим більш ефективним постає аналізуємий варіант фінансування для

підприємства. Таким чином, одним із критеріїв ефективності залучення фінансових ресурсів є мінімізація їх вартості ($r \rightarrow \min$).

Узагальнюючим показником кількісної оцінки ефективності варіантів кредитування може являтися Грант-елемент [139]. Розрахунок його величини оснований на порівнянні умов кредитування, запропонованих окремими банками з середньоринковою їх ціною, тобто значення Грант-елемента відображує відносні розміри економії або перевитрати коштів підприємства по залученню кредитних ресурсів у кожному конкретному випадку. Відповідно, критерієм найбільш ефективного варіанта кредитування являється максимальне позитивне значення показника з-поміж потенційних кредиторів.

На наш погляд, цей критерій є корисним, але недостатньо інформативним для прийняття кінцевих фінансових рішень, тому що при його розрахунку неявно припускається, що порівнювані варіанти фінансування характеризуються однаковим рівнем ризику. Однак, ця проблема може бути вирішена, якщо поряд з оцінкою вартості залучених ресурсів порівнювати приведені величини усіх платежів, що передбачаються за кредитними угодами (задача Клаузберга) [152]. Приведена величина витрат (S) у даній ситуації трактується як грошова сума, яка разом із нарахованими на неї процентами, забезпечить всі обговорені контрактом платежі, а в якості критерію оптимальності розглядається мінімізація цієї величини витрат ($S \rightarrow \min$). Використання даного критерію, на наш погляд, дозволяє враховувати рівень ризику аналізованого варіанта фінансування за допомогою коректного вибору ставки дисконтування.

В деяких випадках, коли потрібно обрати один з двох варіантів фінансування, може бути запропонована методика, яка заснована на розрахунку граничних значень параметрів угод [139]. Основний методичний принцип при цьому полягає в тому, що при порівнянні конкуруючих кредитних контрактів необхідно визначити то максимальне значення управляемого параметра одного з них, відповідно до якого даний контракт буде конкурентоздатним.

Проте, кожна конкретна ситуація вимагає розробки системи цілей, їх взаємозв'язку та й уточнюючого аналізу.

Зокрема, порівняння альтернативних комерційних контрактів постачальників, на наш погляд, доцільно проводити за наступною методикою:

1. Розробити схему відображення динаміки потоків платежів для кожного контракту.
2. Розрахувати приведену вартість виплат (S_i) за кожним контрактом.

$$S_i = A_i + \frac{P_i - A_i}{(1 + k)^{t_i}} \quad (3.4)$$

де P_i - ціна закупівлі партії товару за i -м контрактом;

A_i - розмір авансового платежу;

t_i - термін виплати суми комерційного кредиту;

k - дисконтна ставка.

3. Вибрати з сукупності проаналізованих контрактів t_i , для яких досягається мінімальне значення приведеної вартості виплат:

$$S_i \rightarrow \min.$$

Якщо ж передбачається нарахування процентів на суму комерційного кредиту по ставці r_i для i -го контракту, то приведена вартість виплат розраховується за формулою:

$$S_i = A_i + \frac{(P_i - A_i) * (1 + r_i)^{t_i}}{(1 + k)^{t_i}} \quad (3.5)$$

При цьому вважається, що проценти погашаються разом з основною сумою боргу наприкінці кредитного періоду.

В свою чергу, методика оцінки доцільності обліку векселя ґрунтується на розрахунку вексельного дисконту, тобто суми, яку утримує банк при врахуванні векселя.

$$D = N * (T - t) / 360 * k / 100 \quad (3.6)$$

де : D - вексельний дисконт;

N - номінал векселя;

T - термін платежу по векселю;

t - термін дисконту векселя;

k - дисконтна ставка банку (%).

В свою чергу, сума, яку отримує клієнт (K), складає:

$$K = N * (1 - (T - t)/360 * k/100) \quad (3.7).$$

На наш погляд, приведені розрахункові формули дозволять оцінити величину грошових потоків при використанні векселів та кредиторської заборгованості як форм короткострокового фінансування будівельних підприємств, що являється чинником кількісного обґрунтування вибору оптимального варіанта фінансування.

В загальному ж вигляді, при аналізі переваг і недоліків різноманітних джерел короткострокового фінансування, необхідно приділити особливу увагу наступним питанням: вартість; вплив на фінансові коефіцієнти; вплив на рейтинг кредитоспроможності; ризик; гнучкість; обмеження (наприклад, необхідний мінімальний рівень оборотного капіталу); передбачення кон'юнктури грошових ринків; темпи інфляції; стабільність і своєчасність здійснення операцій; рівень оподаткування.

Таким чином, вирішення проблеми оптимізації процесу управління джерелами формування оборотних засобів залежить від розрахунку оптимального співвідношення позикових і власних засобів, яке б максимізувало фінансову рентабельність підприємства при глибокому якісному аналізі альтернатив фінансування, оптимізації їх вартості а також підвищенні економічної ефективності діяльності будівельних підприємств через новий механізм корпоративного управління та оптимізацію інтенсивності освоєння будівельно-монтажних робіт за критерієм прибутковості підрядної організації.

Проведені нами дослідження дають можливість зробити наступні висновки:

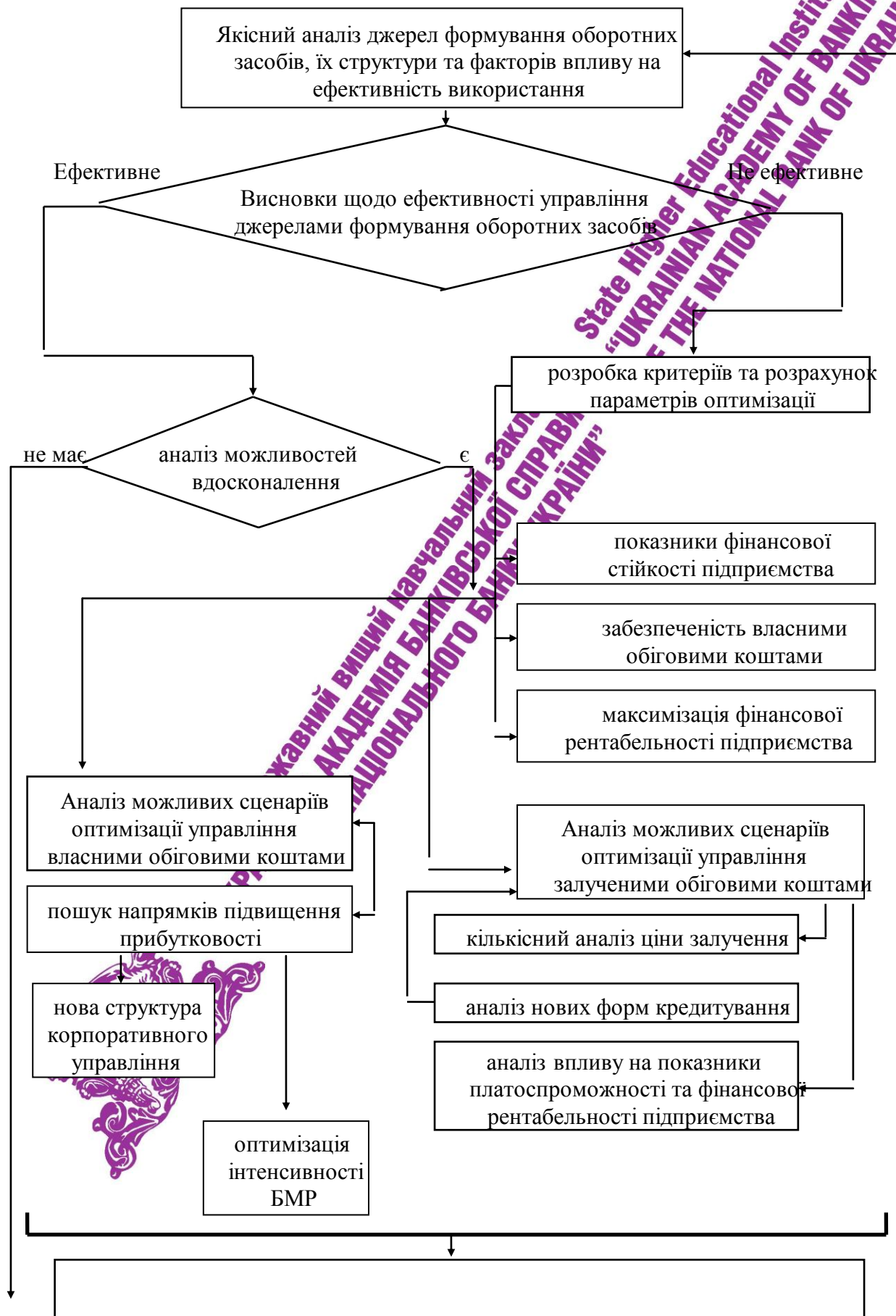
1. Складні економічні умови функціонування обумовлюють кризове становище з фінансуванням діяльності будівельних організацій.
2. Більшість підприємств будівельного комплексу регіону має неефективну структуру джерел обігових коштів, а аналіз практики залучення фінансових

ресурсів виявив наявність серйозних проблем у цій області, тобто, на даний час відсутня цілісна ефективна система та глибоке обґрунтування принципів фінансового керування позиковими коштами підприємств.

Відповідно до цього, ми вважаємо необхідним:

1. Враховуючи відсутність традиційних централізованих джерел фінансування капітального будівництва та аналізуючи світовий досвід, розвивати як найбільш перспективний і масштабний напрямок забезпечення фінансуванням будівельних організацій механізм іпотечного кредитування. Безумовно, це питання державного рівня, але ефективно функціонуючий інститут іпотеки, на наш погляд, це можливість як отримання додаткових інвестицій, так і збільшення збуту продукції будівельних підприємств.
2. Запропонувати методику оптимізації процесу управління джерелами формування оборотних засобів будівельних організацій (рис.3.2), використання якої, на нашу думку, дозволить вдосконалити механізм фінансування потреб підприємства, а пропозиції щодо підвищення ефективності будівельного виробництва будуть сприяти зміцненню фінансового становища підрядних організацій.





комплексна програма управління джерелами оборотних засобів будівельних підприємств, враховуюча стратегічні та тактичні цілі підрядної організації

Формування показників фінансового плану підприємства

Рис. 3.2. Алгоритм оптимізації управління джерелами формування оборотних засобів будівельних підприємств

3.2. Врахування факторів ризику в організації управління оборотними засобами будівельних підприємств

В зв'язку з розвитком ринкових відносин в нашій країні будівельним підрядним організаціям свою господарську діяльність доводиться здійснювати все більше в умовах зростаючої невизначеності і невпевненості в отриманні очікуваного кінцевого результату, тобто підприємства попадають в область підвищеного ризику. Тому, в ситуації коли фінансовий результат має значну варіабельність, вміння відчувати ризик, оцінити його ступінь та навчитися управляти їм, повинно стати однією з головних задач фінансового менеджера. В наслідок цього ми рахуємо доцільним більш докладно зупинитися на питаннях визначення категорії ризику, варіантах аналізу його ступеня і факторів впливу на фінансові результати діяльності будівельних підприємств, з метою розробки рекомендацій ефективного управління ним.

Існують різні визначення поняття “ризик”. Так, в найбільш загальному вигляді під ризиком розуміють ймовірність виникнення збитків або недоотримання прибутків в порівнянні з прогнозованим результатом. [8,59,36,55,68]. Можна сформулювати і більш деталізовані підходи до визначення цього поняття. Економічний ризик - об'єктивно-суб'єктивна категорія, що пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності у ситуації неминучого вибору і відображає міру (ступінь) досягнення сподіваного результату, невдачі та відхилення від цілей з урахуванням впливу контрольованих та неконтрольованих чинників за наявності прямих та зворотних зв'язків[150]. Зокрема, ризик може бути визначений як рівень конкретної фінансової втрати, що виражається у: а) можливості не досягти поставленої мети; б) невизначеності прогнозованого результату; в) суб'єктивності оцінки прогнозованого результату [59].

Теорія економічного ризику дозволяє створити гнучку мережу вербальних, графічних та математичних моделей, застосувати сукупність математичних методів та широкий спектр експертних процедур. Використовуючи економічний аналіз, визначаючи ймовірність сподіваного результату та оцінюючи ризик, можна одержати можливість зменшення впливу ризику на фінансові результати та прийняття рішення щодо вибору певної програми комерційної діяльності. Слід чітко усвідомлювати, що виключити економічний ризик повністю неможливо. Він існує через об'єктивні, притаманні економіці категорії конфліктності та невизначеності, відсутність повної (вичерпаної) інформації, неможливість здійснення точного прогнозу щодо цілого ряду параметрів економічних об'єктів та процесів, що аналізуються. Основне завдання - не керування ризиком, зведення його до прийнятних величин, зниження можливих збитків.

Щоб розумно використовувати закони ринку, і не бути його жертвою слід застосовувати найпередовіші форми аналізу функціонування складових процесу відтворення. Для кількісного визначення ризику необхідно прогнозувати стан зовнішнього, щодо керованого об'єкта, економічного середовища та ймовірність різних станів (розвитку середовища у майбутньому), наслідки окремих рішень та їх імовірності. Об'єктивний метод визначення ймовірності ґрунтується на обчисленні частоти, з якою відбувається певна подія, при цьому використовуються статистичні дані та минулий досвід. У тих випадках, коли статистичні дані відсутні, використовують суб'єктивну ймовірність. Вона ґрунтується на висновках (власному досвіді) менеджера (експертів), а не обов'язково на частоті, з якою результат мав місце за приблизно аналогічних умов. В свою чергу, менеджмент та моделювання ризику вимагає застосування досконалої методології та відповідних економіко-математичних методів і моделей. Ефективним є використання математичних моделей, які відображають стохастичність, невизначеність, конфліктність, що притаманні об'єктам та процесам на різних рівнях керування, використання адекватного математичного апарату: теорії ймовірностей і математичної статистики, теорії ігор, стохастичного програмування тощо.

Відповідно до теми нашого дослідження ми вважаємо доцільним проаналізувати ризик отримання певного обсягу збитків в аспекті його впливу на ефективність будівельного виробництва і розмір запланованого прибутку, як джерела поповнення власних оборотних засобів. При аналізі ризику, на нашу думку, раціонально використовувати критерії, запропоновані відомим американським експертом Б. Берліменом [36]:

- збитки від ризику незалежні один від одного;
- збитки за одним напрямком із “портфеля ризиків” не обов'язково збільшують імовірність збитків за іншим (за виключенням форс-мажорних обставин);
- максимально можливі збитки не повинні перевищувати фінансових можливостей суб'єктів, що беруть участь у даному виді економічної діяльності.

Аналіз ризику зручніше, на наш погляд, проводити в послідовності, приведеній на рис.3.3. Кожен суб'єкт керування обирає конкретний спосіб (суперпозицію способів) управління ризиками (менеджмент ризику) залежно від специфіки діяльності, обраної маркетингової стратегії тощо. Однак існують загальні (інваріантні) підходи до процесу управління ризиком у менеджменті, коли управління ризиком передбачає [37]:

- використання всіх можливих (допустимих) засобів для того, щоб уникнути чи знизити ступінь ризику, що пов'язаний з значними (катастрофічними) збитками;
- контроль ризику, коли немає можливості уникнути цілком (якщо це суттєвий ризик), оптимізація ступеня ризику, чи максимально можливе зниження обсягів та ймовірності можливих збитків;
- свідоме прийняття (збереження) чи навіть збільшення ступеня ризику у випадку, коли це має сенс.

Цілком очевидно, що оскільки ризик являється імовірнісною оцінкою, його кількісне коливання не може бути однозначно визначеним. Більш того, проблема оцінки ризику багатоаспектна як з позиції методів оцінки, так і з позиції стратегії і тактики управління.

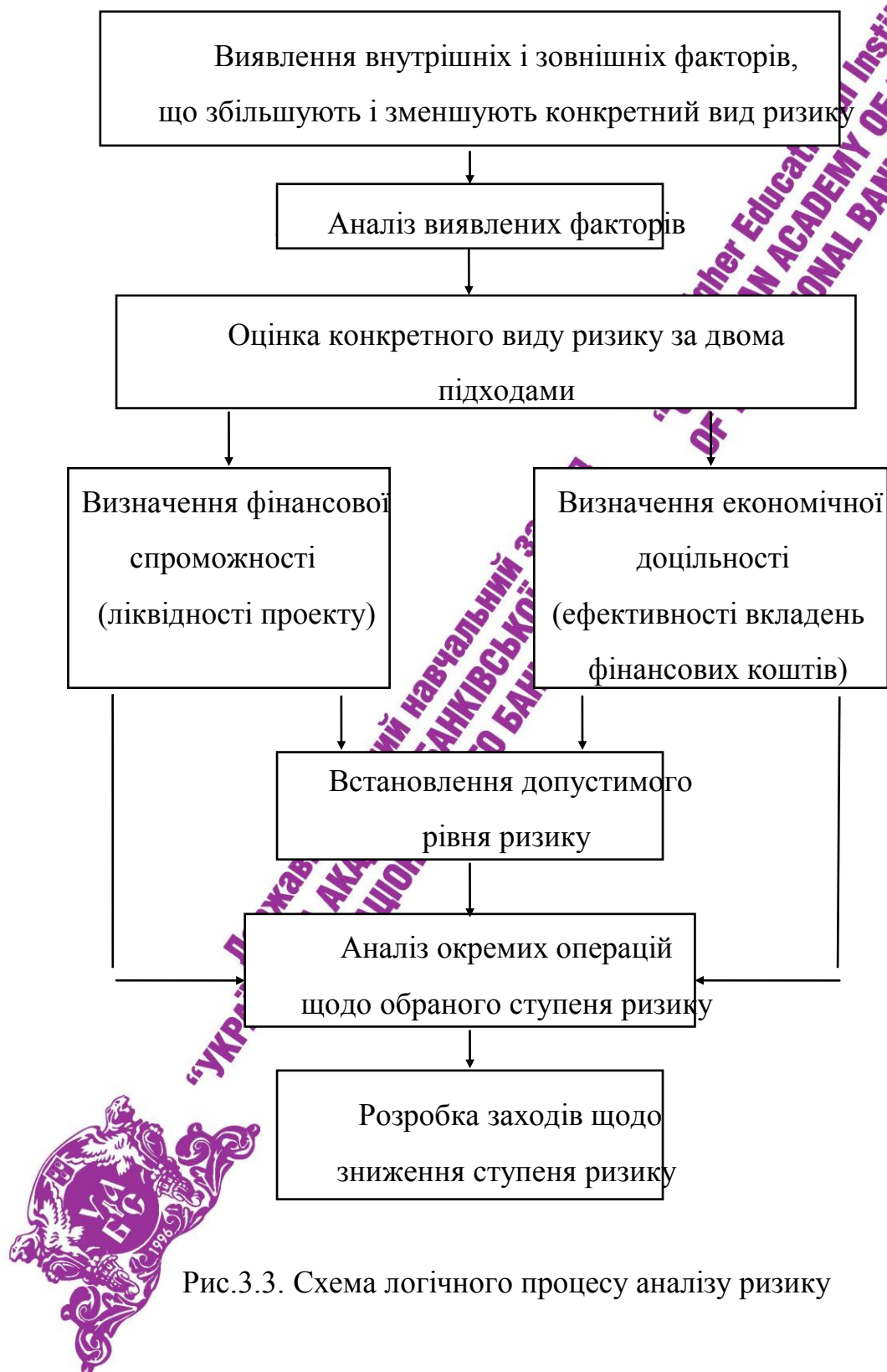


Рис.3.3. Схема логічного процесу аналізу ризику

В той же час, кількісно ризик може бути охарактеризований як деякий показник, що вимірює варіабельність доходу або прибутковості. Таким чином,

очевидний висновок полягає в тому, що для цієї мети можна використовувати ряд статистичних коефіцієнтів, зокрема: розмах варіації, дисперсію, середнє квадратичне відхилення і коефіцієнт варіації, тобто в абсолютному виразі ризик може визначатися сподіваною величиною можливих збитків, якщо збитки піддаються такому вимірові. Якісний же аналіз дії факторів ризику може бути порівняно простим, його головна задача полягає у визначенні чинників, етапів і робіт, при яких ризик виникає, тобто в установленні потенційної області ризику для подальшої ідентифікації всіх можливих ризиків.

Як свідчать дослідження, одним з важливих питань щодо оцінювання ризику є аналіз та прогнозування можливих втрат (збитків) ресурсів. Збитки, які можуть мати місце у підприємницькій діяльності, оцінюються їх розміром та ймовірністю появи. Це стосується збитків матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, втрат часу та інших видів втрат [107].

Щоб оцінити ризик діяльності будівельних організацій, нами зроблена спроба виявити, врахувати і згрупувати можливі для математичного, кількісного обліку фактори, які впливають на прибуток будівельного підприємства.

В розрахунок приймалися позитивні і негативні зміни в роботі будівельного підприємства, враховувалися фактори, що впливають на кожен з таких показників як: витрати праці на виконання підрядних робіт, обсяг виконаних будівельно-монтажних робіт, собівартість, прибуток. Зміна будь-якого з цих показників під впливом зазначених факторів впливає в кінцевому результаті на прибуток підприємства.

Було розглянуто п'ять груп факторів.

Перша група - трудові фактори, пов'язані, в основному, з втратами робочого часу, що зумовлені випадковими, непередбачуваними обставинами: хвороби, відпустки, прогули, внутрішні втрати робочого часу.

Друга група - організаційно-технологічні фактори, до яких віднесені втрати часу через погодні умови, нещасні випадки, відсутність матеріалів, машин і механізмів, зміни структури підрядних робіт і т. п.

Третя група - матеріальні втрати, до яких віднесені втрати від браку, перевитрата матеріалів у порівнянні із кошторисними або виробничими нормами й ін..

Четверта група - зовнішні фактори. Вони пов'язані, в основному, із роботою суміжників підприємства: втрати через відсутність проектно-кошторисної документації, невчасного виконання робіт субпідрядниками, затримок оплати виконаних робіт замовниками, невчасної поставки матеріалів, конструкцій, устаткування і т. п.

П'ята група - фінансові. До цієї групи віднесені зміни рівня прибутку в складі договірної ціни на виконання робіт, прямі втрати прибутку через штрафні санкції, зміни податкових ставок і пільг по податковим платежам, сплати процентних ставок за банківськими кредитами. Фінансові збитки проявляються і під час недоодержання грошей з тих джерел, звідки вони повинні були надійти. Особливий вид грошових збитків пов'язаний з інфляцією. Поряд з безповоротними також можуть мати місце тимчасові втрати, зумовлені заморожуванням рахунків, несвоєчасною видачею коштів, відстрочкою виплати боргів.

Зміна включених у розрахунок факторів повинна враховуватися через порівняння з плановими показниками. Проте в останні роки в зв'язку з розвитком ринкових відносин, несприятливими процесами в економіці, суттєвим спадом обсягів будівельного виробництва виробничо-господарський план практично всіма підприємствами в будівництві не розробляється. Тому в розрахунок можуть бути включені зміни в порівнянні з показниками за попередній рік.

Нами був проведений аналіз ризику недоотримання прибутку для БМУ "Ромніпромбуд", що є проблемним в АТ"Сумбуд", у розрізі впливу перерахованих вище факторів.

Розрахунками було встановлено, що 65% втрат прибутку доводиться на фінансові чинники, у першу чергу пов'язані з низьким коефіцієнтом договірної ціни в порівнянні з фактичними витратами по будівництву об'єкта, коли складається ситуації, при якій замовником не відшкодовуються в повному обсязі

витрати підрядної організації, а подорожчання по об'єкту, до розгляду не приймається. Відповідно, 18% припадає на зовнішні фактори, а 17% втрат прибутку доводиться на фактори, пов'язані з використанням трудових ресурсів, з організацією і технологією будівельного виробництва і з використанням матеріалів.

Ступінь впливу перерахованих факторів на прибуток підприємства визначалася виходячи з установленого порядку формування прибутку будівельних підприємств, згідно якому її величина, як відомо, залежить від ухваленого в договірній ціні на будівельно-монтажні роботи рівня рентабельності і величини затрат на виробництво робіт. При такому (затратному) порядку маса прибутку зростає прямо пропорційно величині витрат на виробництво будівельної продукції і вплив негативних факторів на рівень втрат прибутків виявляється меншим, оскільки від збільшення затрат (природно, якщо вони підтверджені замовником) підрядник одержує додатковий прибуток, рівний добутку суми приросту собівартості будівельно-монтажних робіт на рівень рентабельності цих робіт (у частках від собівартості).

Ризик одержання визначених втрат прибутків розраховано з використанням методів математичної статистики і теорії ймовірностей, а також методики врахування факторів ризику в будівельному виробництві, запропонованої Зуєвою Л. М. [55]. Так як, фактори, що впливають на величину прибутку, представляють собою взаємозалежні випадкові величини, то з теорії ймовірностей відомо, що функція щільності випадкової величини, розподіленої за нормальним законом, має вигляд:


$$f(x) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(x-a)^2}{2\sigma^2}}, \quad (3.8)$$

де a - математичне сподівання;

σ - середнє квадратичне відхилення нормального розподілу;

x - значення випадкової величини.

В першу чергу визначається кількість інтервалів, на які розподіляються втрати. Відповідно, кількість інтервалів визначається за формулою:

$$N = 1 + 3,2 \lg n, \quad (3.9)$$

де n - обсяг вибірки або кількість прийнятих у розрахунок факторів, в залежності від яких розраховані втрати прибутків або їх приріст.

Збитки (прибуток) в зростаючому порядку розподіляються на розрахункову кількість інтервалів таким чином, щоб крок інтервалу відповідав непарному числу. Далі визначається вибірка середня, вибірка дисперсія і на її основі середнє квадратичне відхилення. З цією метою по кожному інтервалу розраховані його середнє значення а також частота влучення (n_i) у кожний з отриманих інтервалів значень даної вибірки (втрат прибутків або прибутків). Розрахунки зведені в табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Розрахунки значень, які відповідають i -му інтервалу
(тис.грн.)

Інтервали	(-60)-(-45)	(-45)-(-30)	(-30)-(-15)	(-15)-0	0-15	15-30
Середні значення інтервалу, x_i	-52,5	-37,5	-22,5	-7,5	7,5	22,5
Частота влучення в інтервал, n_i	1	1	0	9	5	2

Приріст прибутку (-), збитки (+)

Відповідно отриманих значень x_i і p_i визначається середнє значення вибірки x_B :

$$x_B = \sum_{i=1}^N (x_i p_i / n), \quad (3.10)$$

де n - кількість врахованих у розрахунку факторів;

N - розрахункова кількість інтервалів.

У приведеному розрахунку $n = 18$, максимальна величина прибутку - 57,3 тис. грн., збитків - 28,4 тис. грн.

$$x_B = (-52,5 \cdot 1 + (-37,5 \cdot 1) + (-22,5 \cdot 0) + (-7,5 \cdot 9) + 7,5 \cdot 5 + 22,5 \cdot 2) / 18 = -4,17.$$

Далі визначається x_B^2 :

$$x_B^2 = \sum_{i=1}^N (x_i^2 p_i / n) \quad (3.11)$$

$$x_B^2 = ((-52,5)^2 \cdot 1 + (-37,5)^2 \cdot 1 + (-7,5)^2 \cdot 9 + 7,5^2 \cdot 5 + 22,5^2 \cdot 2) / 18 = 331,25.$$

Розраховані вище значення необхідні для визначення вибіркової дисперсії D_B і середньоквадратичного відхилення σ_B .

$$D_B = x_B^2 - (x_B)^2; \quad (3.12)$$

$$D_B = 331,25 - (-4,17)^2 = 313,86.$$

$$\sigma_B = \sqrt{D_B} = 17,72.$$

Ймовірність влучення величини збитків (прибутку) у визначений інтервал, як було сказано вище, визначається за формулою (3.8) та при використанні функції Лапласа розраховується:

$$p(\alpha < x < \beta) = \Phi\left(\frac{\beta - x_B}{\sigma_B}\right) - \Phi\left(\frac{\alpha - x_B}{\sigma_B}\right), \quad (3.13)$$

де Φ - функція Лапласа, яка визначається за таблицями ймовірностей [98].

Таким чином, ймовірність влучення в інтервал $(-60; -45)$ складе:

$$P(-60 < x < -45) = \Phi((-45+4,17)/17,72) - \Phi((-60+4,17)/17,72) = \Phi(-2,3) - \Phi(-3,1) = -0,4893 + 0,4990 = 0,0097.$$

Аналогічні розрахунки зроблені по всіх інтервалах і зведені в табл. 3.8.

Розрахунки показали, що найбільш ймовірними є втрати до 15 тис. грн. З такою ймовірністю виникають збитки, обумовлені насамперед впливом фінансових факторів, у першу чергу пов'язані з низьким коефіцієнтом договірної ціни в порівнянні з фактичними витратами по будівництву об'єкта.

Таблиця 3.8

Ймовірність улучення втрат у визначенні інтервал

Інтервали	(-60)-(-45)	(-45)-(-30)	(-30)-(-15)	(-15)-0	0-15	15-30
Ймовірність	0,01	0,06	0,20	0,32	0,27	0,11

Приріст прибутків (-), збитки (+)

коли подорожчання замовником до підписання не приймається, тобто мають місце збитки по об'єкту. Дійсно, як показує практика, така ситуація повторюється з року в рік і здійснює негативний вплив на прибуток підприємства. Відповідно, із ймовірністю 0,11 виникають збитки значні, обумовлені впливом зовнішніх факторів. У нашому випадку виникли значні втрати через розірвання договору на будівництво об'єкта з замовником, унаслідок чого відпрацювати збитки не було можливим. Досить висока ймовірність втрат, що виникають через організаційні фактори, таких як: невчасна поставка матеріалів, простої машин через поломки, порушення договірних зобов'язань та зобов'язань по розрахункам з бюджетом.

Розрахунки ймовірностей отримання втрат прибутків за такою методикою дозволяють, на наш погляд, виявити найбільш “небезпечні” фактори, які обумовлюють втрати прибутків підрядних будівельних підприємств. Це, в свою чергу, надасть можливість фінансовому менеджеру виробити комплекс заходів, які б дозволили значно знизити ці втрати, а можливо й цілком їх уникнути.

Варто мати на увазі, що дана методика не може бути використана при здійсненні цілком нового інвестиційного проекту. У такому випадку неможливо

заздалегідь передбачати збитки і тоді варто користуватися експертно-аналітичним методом, згідно якого опрацьовуються думки досвідчених фахівців. Найкраще запропонувати експертам дати свої оцінки ймовірностей виникнення певних рівнів втрат, потім знайти середні значення експертних оцінок і з їхньою допомогою побудувати криву розподілу ймовірностей. Для побудови кривої ризику і визначення рівня втрат необхідно ввести поняття областей ризику. Областю ризику називається деяка зона загальних втрат на ринку, у межах якої втрати не перевищують граничного значення встановленого рівня ризику [36].

На нашу думку, можна виділити такі основні області ризику діяльності будь-якої фірми в умовах ринкової економіки: зона допустимого ризику; зона критичного ризику та зона катастрофічного ризику.

Під зоною допустимого економічного ризику розуміють зону, у межах якої даний вид підприємницької діяльності зберігає свою економічну доцільність, тобто випадкові збитки менші за очікуваний прибуток. Підприємству загрожує тільки недоодержання наміченого прибутку. Верхня межа зони допустимого ризику відповідає рівню можливих збитків, що дорівнює розрахунковому прибутку.

Зона критичного ризику характеризується небезпекою випадкових збитків, розміри яких перевищують величину очікуваного прибутку аж до розмірів повної розрахункової величини очікуваної виручки, що є сумою затрат та прибутку, тобто невідшкодованої втрати усіх засобів, що вкладені.

Зона катастрофічного ризику - область випадкових збитків, що можуть досягти величини, що дорівнює майновому станові підприємства. Катастрофічний ризик здатний привести до банкрутства підприємства.

Кожному з запропонованих означень певних зон ризику слід поставити відповідні кількісні показники, критерії ризику. Такими показниками можуть бути ймовірність певного рівня збитків (ступінь ризику) або ж те, що збитки виявляться вищими за якийсь певний рівень.

Щоб одержати кількісне тлумачення зазначених підходів, побудуємо варіаційний ряд рівня збитків:

Можливий рівень збитків (x)	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
Імовірність появи даного рівня збитків (p)	p_1	p_2	p_3	p_4	p_5

У першому рядку вказані абсолютні чи відносні рівні потенційно можливих збитків $x_1 \dots x_5$ за порядком їх зростання.

Але найбільш повне уявлення про ризик дає так звана крива щільності розподілу ймовірностей збитків, що представляє собою графічне зображення диференціальної функції ймовірності збитків $f(x)$.

При побудові цієї кривої приймаються такі гіпотези:

1. Імовірність нульових збитків та можливість їх уникнути практично дорівнює нулю, бо мінімальні збитки завжди мають місце.
2. Імовірність виключно великих збитків практично дорівнює нулеві, бо реальні збитки мають верхню межу.
3. Існує скінчена, менша за одиницю, максимальна ймовірність певного рівня збитків, оскільки цілком природно допустити, що якийсь певний рівень можливих збитків виявиться найбільш ймовірним.
4. Функція щільності розподілу $f(x)$ неперервна, монотонно зростаюча від нуля до свого максимуму та спадає під час подальшого збільшення рівня можливих збитків. Припущення про неперервність та монотонність кривої щільності розподілу збитків є дещо умовним, оскільки збитки можуть мати дискретний характер, але в цілому таке припущення є цілком природним.

На даній кривій щільності розподілу ймовірностей виділяються чотири характерні точки.

Перша точка А ($x_j ; f(x_j)$), де x_j - найбільш ймовірні збитки, або найбільш ймовірний рівень ризику, що обчислюється в абсолютному виразі, чи наприклад, у відсотках збитків по відношенню до розрахункової суми виручки; $f(x_j)$ - щільність ймовірності їх виникнення. Друга точка В ($x_{дп} ; f(x_{дп})$)- ступінь гранично допустимого ризику, тобто збитки будуть мати величину $x_{дп}$, що дорівнює очікуванім прибуткам. Величину щільності ймовірності таких збитків $f(x_{дп})$

називають щільністю допустимих збитків. Третя точка С ($x_{кр}; f(x_{кр})$) - характеризує ступінь критичного ризику, тобто виникнення збитків $x_{кр}$, які дорівнюють повній розрахунковій сумі виручки. Щільність імовірності таких збитків $f(x_{кр})$ називають щільністю критичних збитків. Четверта точка К ($x_{кт}; f(x_{кт})$) - характеризує ступінь гранично катастрофічного ризику, тобто збитків за величиною $x_{кт}$, що дорівнюють розміру всього майна підприємства. Щільність імовірності таких збитків, що дорівнює $f(x_{кт})$ - щільність катастрофічних збитків.

Відповідно, імовірність допустимого, критичного, катастрофічного ризиків можна розрахувати, використовуючи функцію розподілу випадкових збитків $F(x)$:

$$F(x_{дп}) = P(x \leq x_{дп}) = \int_0^{x_{дп}} f(x) dx, \text{ де } F(x_{дп}) - \text{імовірність допустимих збитків.}$$

$$F(x_{кр}) = P(x_{дп} < x \leq x_{кр}) = \int_{x_{дп}}^{x_{кр}} f(x) dx, \text{ де } F(x_{кр}) - \text{імовірність критичних збитків.}$$

$$F(x_{кт}) = P(x_{кр} < x \leq x_{кт}) = \int_{x_{кр}}^{x_{кт}} f(x) dx, \text{ де } F(x_{кт}) - \text{імовірність катастрофічних збитків,}$$

або

$$F(x_{кт}) = P(x_{кр} < x \leq \infty) = \int_{x_{кр}}^{\infty} f(x) dx.$$

Усі ці ймовірності збитків є досить важливими показниками, але під час прийняття економічних рішень про допустимість та доцільність ризику, на наш погляд, фінансовому менеджеру важливо з'ясувати не стільки ймовірність певного рівня ризику, а скільки ймовірність того, що збитки не перевищать певного рівня x_0 , тобто $F(x_0) = P(x \leq x_0)$.

Згідно з викладеним, у прикладних проблемах економічного ризику поряд з кривою щільності розподілу ймовірностей збитків ще важливішим є знання кривої розподілу ймовірностей $F(x)$ (інтегральна функція). Наприклад, імовірність не перевищення певного рівня збитків x_a - становить $F(x_a) = P(x < x_a)$ або оберненої величини $W(x) = 1 - F(x)$, тобто кривої ймовірностей перевищення певного рівня збитків.

При побудові цієї кривої $W(x)$ приймаються такі припущення: ймовірність збитків більших від нуля дорівнює одиниці $P(x>0) = W(0) = 1$; із зростанням рівня збитків ймовірність перевищення цього рівня монотонно спадає; при обмеженому зростанні рівня збитків $x \rightarrow \infty$, ймовірність його перевищення прямує до нуля $W(x) \rightarrow 0$, тобто $\lim (W(x)) = 0$.

$$x \rightarrow \infty$$

Без сумніву, що допущення, які приймаються для побудови типової кривої розподілу перевищення рівня випадкових збитків є дещо умовним, але для формування загальних положень прикладної теорії економічного ризику, на нашу думку, ці допущення є прийнятними для використання. Тому найважливішими базовими показниками ризику будуть:

Показник допустимого ризику $W(x_{\text{дп}}) = P(x > x_{\text{дп}})$ - ймовірність того, що збитки виявляться більшими, ніж їх гранично допустимий рівень $x_{\text{дп}}$ ($x > x_{\text{дп}}$).

Показник критичного ризику $W(x_{\text{кр}}) = P(x > x_{\text{кр}})$ - ймовірність того, що збитки виявляться більшими, ніж їх гранично допустимий критичний рівень $x_{\text{кр}}$ ($x > x_{\text{кр}}$).

Показник катастрофічного ризику $W(x_{\text{кт}}) = P(x > x_{\text{кт}})$ - ймовірність того, що збитки виявляться більшими, ніж їх гранично допустимий катастрофічний рівень $x_{\text{кт}}$ ($x > x_{\text{кт}}$).

Тоді загальні умови прийнятності рівня ризику у досліджуваному виді діяльності будуть мати вигляд:

$$W(x_{\text{дп}}) \leq K_{\text{дп}} ; \quad W(x_{\text{кр}}) \leq K_{\text{кр}} ; \quad W(x_{\text{кт}}) \leq K_{\text{кт}},$$

де $K_{\text{дп}}$, $K_{\text{кр}}$, $K_{\text{кт}}$ - критерії допустимого, критичного та катастрофічного ризиків.

У випадках, коли розрахувати ризик неможливо, прийняття ризикових рішень відбувається за допомогою евристики - як сукупності логічних прийомів і методичних правил теоретичного дослідження й пошуку істини [8]. Іншими словами, це правила і прийоми вирішення особливо складних задач. Звичайно, евристика менш надійна і менш визначена ніж математичні розрахунки. Проте вона дає можливість одержати вельми обумовлене рішення. Відповідно, ризик-

менеджмент має свою систему евристичних правил і прийомів для прийняття рішень. Основними з них є:

1. Не можна ризикувати більше, ніж це може дозволити власний капітал.
2. Треба думати про наслідки ризику.
3. Не можна ризикувати більшістю заради малого.
4. Позитивне рішення приймається лише при відсутності сумніву.
5. При наявності сумнівів приймаються негативні рішення.
6. Не можна думати, що завжди існує тільки одне рішення. Можливо є й інші.

Реалізація першого правила означає, що перш, ніж прийняти рішення про ризикове вкладення капіталу, фінансовий менеджер повинен: визначити максимально можливу величину збитку за даним ризиком; порівняти її з обсягом вкладеного капіталу; провести паралель з усіма власними фінансовими ресурсами і визначити, чи не приведе втрата цього капіталу до банкрутства інвестора.

Підсумовуючи аналіз літературних джерел [27,33,35,36,52,55,59,68,107, 122,149,150] та власні дослідження ми рахуємо доцільним запропонувати узагальнену блок-схему процесу управління ризиком діяльності будівельних підприємств (рис. 3.7).

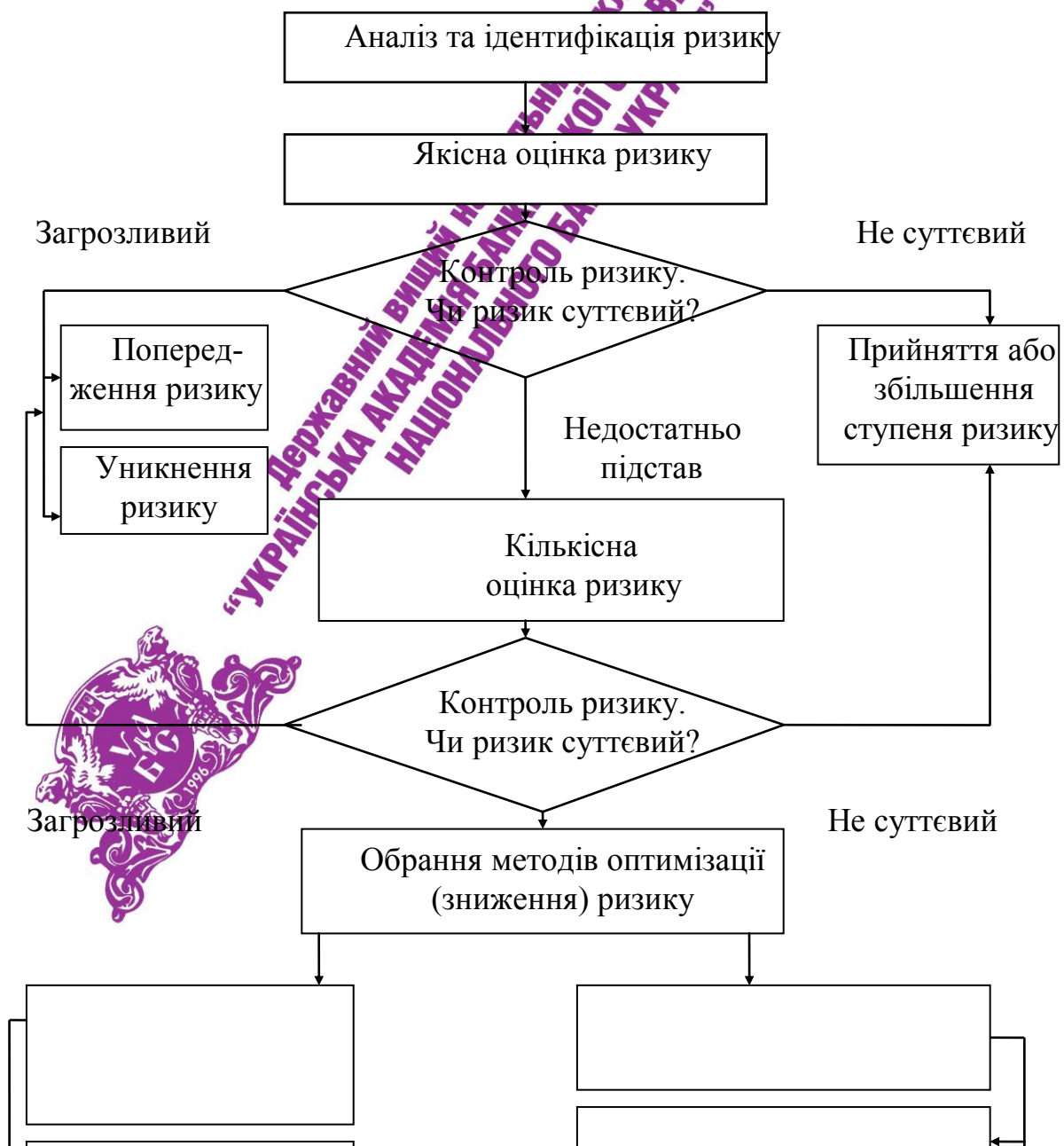
Таким чином, все зазначене вище, на наш погляд, дозволяє зробити наступні висновки:

1. Під час розвитку ринкових відносин в Україні, коли будівельним підприємствам свою господарську діяльність доводиться здійснювати все більше в умовах зростаючої невизначеності і невпевненості, вміння відчути ризик, оцінити його ступінь та навчитися управляти їм, повинно стати однією з головних задач фінансового менеджера.
2. Використання запропонованих методик розрахунку ймовірностей ризику отримання збитків в будівельних підприємствах дозволить, на нашу думку, розробити комплекс заходів для зниження ризику їхньої діяльності, що, в свою чергу, надасть можливість запобігти втратам прибутків, розробити стратегію поведінки на майбутнє.

3. Зниження втрат прибутків будівельних підприємств, відповідно, являється резервом підвищення економічної ефективності їх діяльності в загалі та оборотних засобів зокрема.

3.3. Основні шляхи підвищення економічної ефективності використання оборотних засобів підрядних будівельних організацій

Цільовою директивною політики управління оборотним капіталом є визначення обсягу і структури поточних оборотних активів, джерел їх покриття і співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої й ефективної фінансової діяльності підприємства. Взаємозв'язок даних факторів і результативних показників достатньо очевидний.



Зовнішні способи
зниження
ступеня ризику

Розподіл ризику

Зовнішнє
страхування

Внутрішні способи
оптимізації ризику

Лімітування

Диверсифікація

Створення резервів

Здобуття додаткової
інформації

Рис.3.7. Узагальнена блок-схема процесу управління ризиком

Сформульована цільова задача має стратегічний характер, проте не менш важливим є підтримка обігових коштів в оптимальному розмірі. З позиції повсякденної діяльності найважливішою фінансово-господарською характеристикою підприємства є його ліквідність, тобто здатність вчасно гасити короткострокову кредиторську заборгованість. Для будь-якого підприємства достатній рівень ліквідності є однією з найважливіших характеристик стабільності господарчої діяльності, тому що втрата ліквідності - це не тільки додаткові витрати, але і періодичні зупинки виробничого процесу.

Якщо кошти, дебіторська заборгованість і виробничо-матеріальні запаси підтримуються на відносно низьких рівнях, то ймовірність неплатоспроможності або нестачі коштів для здійснення рентабельної діяльності велика. Так з ростом величини чистого (власного) оборотного капіталу ризик ліквідності зменшується. Безумовно, взаємозв'язок має більш складний вигляд, оскільки не всі поточні активи в однаковій мірі позитивно впливають на рівень ліквідності, проте можна сформулювати найпростіший варіант управління обіговими коштами, який би зводив до мінімуму ризик втрати ліквідності: чим більше перевищення поточних активів над поточними зобов'язаннями, тим менше ступінь ризику; тобто, необхідно прагнути до нарощування чистого оборотного капіталу.

Однак цілком інакший вигляд має залежність між прибутком і рівнем оборотного капіталу. При низькому рівні оборотного капіталу виробнича

діяльність не підтримується належним чином, звідси - можлива втрата ліквідності, періодичні збої в роботі і низький прибуток. При деякому оптимальному рівні оборотного капіталу прибуток стає максимальним. Подальше підвищення величини обігових коштів приведе до того, що підприємство буде мати в розпорядженні тимчасово вільні, нефункціонуючі поточні активи, а також зайві витрати фінансування, що, в свою чергу, обумовить зниження прибутків. В зв'язку з цим сформульований вище варіант управління оборотними засобами, пов'язаний із зниженням ризику ліквідності не зовсім вірний. А ефективна політика управління оборотним капіталом повинна забезпечити компроміс між ризиком втрати ліквідності й рентабельністю роботи. Це, на наш погляд, зводиться до вирішення двох головних задач.

1. Забезпечення платоспроможності.
2. Забезпечення прийнятної обсягу, структури і рентабельності активів.

Відомо, що різні рівні поточних активів неоднаково впливають на прибуток. Наприклад, високі обсяги виробничо-матеріальних запасів вимагають відповідно значних поточних витрат, у той час як широкий асортимент виконуваних робіт надалі може сприяти підвищенню обсягів реалізації і збільшенню прибутків, тобто кожне рішення, пов'язане з визначенням рівня коштів, дебіторської заборгованості і виробничих запасів, повинно бути розглянуте як із позиції рентабельності даного виду активів, так і з позиції оптимальної структури обігових коштів.

Відповідно, для кількісного обґрунтування вибору оптимальної політики управління оборотними засобами в кожній конкретній ситуації, ми вважаємо раціональним використовувати модель, запропоновану Унковською Т. Е. і Гринюк Н. А. [126], декілька розширивши сферу її використання:

$$R = \sum_{i=1}^m a_i r_i \rightarrow \max ; \quad (3.14)$$

$$\sum_{i=1}^m a_i r_i - \sum_{j=1}^n c_j b_j > D ; \quad (3.15)$$

$$La \geq La ;$$



де: R - рентабельність оборотних активів;

a_i - структурні коефіцієнти, що відображають частку i -го елемента в складі оборотних активів ($i = 1; m$);

r_i - дохідність i - го елемента оборотних активів;

b_j - структурні коефіцієнти, що відображають частку j -го джерела в складі короткострокової заборгованості ($j = 1; n$);

c_j - вартість залучення j -го джерела;

D - експертна оцінка мінімально необхідного рівня перевищення рентабельності активів над вартістю залучення коштів для їх фінансування;

L_a - коефіцієнт абсолютної ліквідності;

L_a - граничне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності.

В той же час, ліквідність і прийнятна ефективність поточних активів у значній мірі визначаються рівнем чистого (власного) оборотного капіталу. Якщо виходити з цілком реальної посилки, що короткострокова заборгованість не може бути джерелом покриття основних засобів, то очевидно, що значення цього показника змінюється від нуля до деякої максимальної величини M . При нульовому значенні показника "чистий оборотний капітал" ризик утрати ліквідності досягає максимального значення, а з ростом значення цього показника ризик знижується. Максимального значення M чистий оборотний капітал теоретично може досягти в тому випадку, якщо відсутня короткострокова кредиторська заборгованість. У цьому випадку M дорівнює вартості поточних активів, а ризик втрати ліквідності дорівнює нулю.

В теорії фінансового менеджменту прийнято розділяти стратегії фінансування поточних активів в залежності від відношення менеджера до вибору відносної величини чистого оборотного капіталу. Найбільш поширені чотири моделі поведінки: ідеальна; агресивна; консервативна; компромісна [59,126]. Вибір тієї або іншої стратегії фінансування зводиться до встановлення величини довгострокових пасивів і розрахунку на її основі величини чистого оборотного капіталу як різниці між довгостроковими пасивами і позаобіговими активами (ОК

= ДП - ПА). Отже, кожній стратегії поведінки відповідає своє базове балансове рівняння. Відповідно до введених наступних позначень:

ПА - позаоборотні активи;

ТА - поточні активи ($ТА = СЧ + ЗЧ$);

СЧ - системна частина поточних активів;

ЗЧ - змінна частина поточних активів;

КЗ - короткострокова кредиторська заборгованість;

ДЗ - довгостроковий позиковий капітал;

ВК - власний капітал;

ДП - довгострокові пасиви ($ДП = ВК + ДЗ$);

ОК - чистий оборотний капітал ($ОК = ТА - КЗ$).

Побудова ідеальної моделі ґрунтується на взаємній відповідності поточних активів поточним зобов'язанням, тобто чистий оборотний капітал дорівнює нулю.

Термін «ідеальна» у даному випадку означає не ідеал, до якого потрібно прагнути, а лише поєднання активів і джерел їх покриття виходячи з їхнього економічного змісту. У реальному житті така модель практично не зустрічається. Крім того, з позиції ліквідності вона найбільш ризикована, оскільки при несприятливих умовах (наприклад, необхідно розрахуватися з усіма кредиторами одночасно) підприємство може постати перед необхідністю продажу частини основних засобів для покриття поточної кредиторської заборгованості. Суть цієї стратегії полягає в тому, що довгострокові пасиви встановлюються на рівні позаобігових активів, тобто базове балансове рівняння буде мати вигляд:

$$ДП = ПА.$$

Для конкретного ж підприємства найбільш реальною для використання є одна з трьох наступних моделей стратегії фінансового управління обіговими коштами.

Агресивна модель означає, що довгострокові пасиви служать джерелами покриття позаобігових активів і системної частини поточних активів, тобто їхнього мінімуму, що необхідний для здійснення господарчої діяльності.

У цьому випадку чистий оборотний капітал у точності дорівнює цьому мінімуму ($OK = CЧ$). Змінна ж частина поточних активів у повному обсязі покривається короткостроковою кредиторською заборгованістю. З позиції ліквідності ця стратегія також дуже ризикована, оскільки в реальному житті обмежитися лише мінімумом поточних активів неможливо. В свою чергу, базове балансове рівняння буде мати вигляд: $ДП = ПА + CЧ$.

Консервативна модель припускає, що змінна частина поточних активів також покривається довгостроковими пасивами. У цьому випадку, коли короткострокової кредиторської заборгованості немає, відсутній і ризик утрати ліквідності. Чистий оборотний капітал дорівнює по величині поточним активам ($OK=ТА$). Безумовно, ця модель носить синтетичний характер. Базове балансове рівняння має вигляд: $ДП=ПА+CЧ+ЗЧ$.

Компромісна модель, на наш погляд, найбільш реальна. У цьому випадку позаобігові активи, системна частина поточних активів і приблизно половина частини змінних поточних активів покриваються довгостроковими пасивами. Чистий оборотний капітал дорівнює по величині сумі системної частини поточних активів і половини їх змінної частини ($OK=CЧ+0,5\cdot ЗЧ$). В окремі моменти підприємство може мати зайві поточні активи, що негативно впливає на прибуток, проте це розглядається як плата за підтримку ризику втрати ліквідності на належному рівні, і задається наступним базовим балансовим рівнянням: $ДП = ПА + CЧ + 0,5 \cdot ЗЧ$.

Узагальнюючи проведені дослідження, основним чинником підвищення економічної ефективності використання оборотних засобів підприємств будівельних організацій ми вважаємо - використання комплексної методики управління оборотними засобами, основними етапами постають такі блоки дій:

1. Аналіз загальної ефективності використання оборотних засобів в розрізі її впливу на прибутковість, фінансову стійкість і платоспроможність підприємства. Дослідження факторів впливу та можливостей управління ними (п.2.1).

2. Проведення досліджень проблем управління активною частиною оборотних засобів та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності їх функціонування, з відповідною адаптацією до існуючих економічних умов (п.п.2.2-2.3).
3. Дослідження проблем та ефективності управління джерелами формування оборотних засобів будівельних підрядних організацій та розробка напрямків оптимізації їх структури (3.1-3.2).
4. Розробка комплексної політики управління оборотним капіталом через визначення оптимальних обсягу і структури поточних оборотних активів, джерел їх покриття (3.1) і співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої й ефективної фінансової діяльності підприємства, а також підтримки обігових коштів в оптимальному розмірі, виходячи з обраної моделі фінансового управління ними (3.3).

Проведені нами дослідження, а також аналіз практичних даних АТ"Сумбуд" дозволили розрахувати і рекомендувати до впровадження нормативну структуру оборотних засобів та джерел їх формування для АТ"Сумбуд" на 1999р.(табл.3.9). При цьому враховувалися пропозиції оптимізації управління оборотними активами підрядних організацій, визначений оптимальний рівень власного оборотного капіталу, пропозиції оптимізації управління джерелами формування оборотних засобів та за базову взята компромісна модель фінансового управління оборотним капіталом.

В результаті проведених проектних розрахунків на 1999 р. частка засобів у сфері виробництва повинна бути збільшена на 10,9 процентних пункти і складе 28,5% від загального обсягу обігових коштів. Відповідно, частка обігових коштів у сфері обігу буде дорівнювати 71,5%. На наш погляд, це буде сприяти прискоренню обіговості оборотних засобів, поліпшенню забезпечення виробничими запасами і підвищенню ефективності використання обігових коштів у будівельних підприємствах. Стосовно ж джерел формування оборотних засобів, то ми вважаємо необхідним мати власний обіговий капітал в розмірі 34,8% від їх

загального обсягу, що дорівнює 7219,8 тис.грн., а частку кредиторської заборгованості зменшити до 63,2%, тобто на 21%.

State Higher Educational Institution
"UKRAINIAN ACADEMY OF BANKING
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE"

Таблиця 3.9

Нормативна структура оборотних засобів та джерел їх формування
для АТ "Сумобуд" на 1999р.

Статті	1998		Проект	
	тис.грн.	%	тис.грн.	%
Оборотні активи, всього:	19614,9	100,0	20746,45	100,0
Нормовані оборотні засоби	3451,2	17,6	5912,7	28,5
в тому числі:				
виробничі запаси	2973,1	15,2	4107,7	19,8
незавершене виробництво	95,8	0,5	518,7	2,5
інші нормовані оборотні засоби	382,3	1,9	1286,3	6,2
Ненормовані оборотні засоби	16163,7	82,4	14833,4	71,5
в тому числі:				
грошові кошти	204,9	1,0	663,9	3,2
кошти в розрахунках	14889,1	75,9	13028,5	62,8
інші ненормовані оборотні				

засоби	1069,7	5,5	1141,0	5,5
Власні обігові кошти	1838,8	9,4	7219,8	34,8
Довгострокові залучені кошти	-	-	-	-
Короткострокові позикові кошти	17775,1	84,1	13526,4	65,2
в тому числі:				
кредити банків	-	-	207,4	1,0
позикові кошти	-	-	207,4	1,0
розрахунки з кредиторами	17775,1	84,1	13054,6	63,2

При досягненні запропонованої структури загальний коефіцієнт ліквідності буде дорівнювати 1,53; а коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами - 0,35 відповідно.

ВИСНОВКИ

Новий характер економічних взаємовідносин підприємств, вплив інфляції, криза неплатежів, низький ступінь узгодженості здійснюваної фінансово-кредитної, бюджетно-податкової і цінової політики змушують фінансових менеджерів змінювати політику управління оборотними засобами, шукати нові джерела поповнення їх обсягу та підвищення ефективності використання, а це, в свою чергу, вимагає вирішення ряду теоретичних і практичних задач.

Відповідно до цього метою дисертаційного дослідження являлася розробка науково обґрунтованих пропозицій і практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму управління оборотними засобами підрядних будівельних підприємств регіонального рівня в умовах економіки перехідного періоду.

1. Так у перехідній економічній системі зростання цін функціонально пов'язано з диспропорціями, що часто поглиблюються через нееластичність відтворювальних та інвестиційних процесів. Але інфляційні процеси в економіці України здійснили дуже негативний вплив на ефективність функціонування підприємств. Аналіз індексів зростання номінальних оборотних коштів у

зіставленні з індексами інфляції надав змогу з'ясувати, що підприємства України почали адаптуватися до умов інфляції тільки починаючи з 1994р. До цього в 1991-1993рр. реальні оборотні кошти підприємств скорочувалися. За цей період вони зменшилися в 4,3 рази. При цьому найбільше їх скорочення відбувалося в 1993 році, у період найвищої інфляції. Заниження реальної величини амортизації і несистематичне проведення індексацій штучно занижували витрати виробництва, завищували прибуток і податки, а відсутність адаптованої методики обліку впливу інфляції на результати господарської діяльності підприємств України поглиблювала її негативний вплив.

Проведений нами аналіз міжнародного досвіду вирішення проблеми відображення впливу інфляції дозволив обґрунтувати необхідність використання методики оцінки об'єктів бухгалтерського обліку в грошових одиницях однакової купівельної спроможності для переоцінки основних засобів виходячи з рівня інфляції з наступним коригуванням амортизаційних відрахувань і бази оподаткування підприємств, що, на наш погляд, дозволить більш реально розраховувати оподатковуваний прибуток, а відповідно буде запобігати вимиванню власних оборотних коштів, тобто надасть можливість удосконалити фінансову політику будівельних підприємств в умовах нестабільних цін.

2. В той же час, щоб економічно обґрунтовано прийняти рішення, в першу чергу необхідно правильно розуміти суть економічних категорій. Тому автором з позицій системного підходу вивчено, проаналізовано й уточнено визначення економічної сутності оборотних засобів як сукупної вартості, кругооборот якої проходить на основі руху оборотних виробничих фондів і фондів обігу, в процесі якого вони розпадаються на певні функціональні форми, а не складаються з них. Розглянуті зміст та особливості кругообігу оборотних засобів підрядних будівельних підприємств. Так як на даний час поміж економістів відсутня єдина точка зору з приводу того, що вважати готовою продукцією будівництва, і, відповідно, у який момент завершується кругообіг обігових коштів підрядних будівельно-монтажних організацій, запропоновано під готовою продукцією будівельного виробництва розуміти цілком

підготовлені до введення в експлуатацію об'єкти, приймаючи за основні ознаки, що визначають готовність будівельної продукції до використання, її корисність, завершення в натурі і відчуження від виробника - генпідрядника, субпідрядника. Тобто, дійсним завершенням кругообігу обігових коштів для генпідрядних організацій вважати надходження коштів від замовника за введені в експлуатацію об'єкти або пускові комплекси, а для субпідрядних - за здані генпідряднику цілком закінчені за весь період будівництва комплекси робіт. Отже проміжна оплата виконаних робіт, як акт вираження їх у грошовій оцінці, не означає процесу реалізації і переходу коштів із сфери виробництва в сферу обігу. Це лише періодичне відшкодування замовником коштів, що використовуються будівельною організацією в сфері виробництва.

Відповідно до особливостей кругообігу оборотних засобів підрядних будівельних організацій, а також враховуючи результати дослідження впливу податкової політики на рівень забезпеченості підприємств оборотними коштами, в тому числі порядку сплати авансових платежів по податках й механізму використання особливого порядку оподаткування при виконанні довгострокових договорів, автором обгрунтовано необхідність зміни системи оподаткування будівельних організацій на основі вдосконалення розрахунків валового доходу, зокрема запропоновано:

- авансові платежі не враховувати в розрахунок суми валового доходу;
- звільняти від оподаткування частину прибутку, яка спрямовується на поповнення нормативу власних оборотних коштів.

Впровадження в дію цих пропозицій дозволило б АТ "Сумбуд" лише за рік збільшити свої власні оборотні кошти на 353,7 тис.грн.

3. В умовах катастрофічного згортання інвестиційної діяльності, коли в 1997р. обсяг капітальних вкладень склав лише 21,7% від обсягу 1990р., і значного скорочення централізованого бюджетного фінансування (в 1997р. обсяг бюджетних коштів склав 8,7% в структурі джерел фінансування капітальних вкладень, а на 1999р. очікується лише 2,5% відповідно), на думку автора будівельним підприємствам необхідно використовувати маркетингову

концепцію управління, як комплексну систему заходів щодо вивчення ринку й активного впливу на споживацькі потреби з метою збуту продукції і одержання прибутку.

4. Для підвищення економічної ефективності використання оборотних активів запропоновано удосконалити процес організації планування та нормування оборотних засобів підрядних будівельних підприємств через використання кореляційних залежностей обсягу виконаних будівельно-монтажних робіт і рівня рентабельності від забезпеченості будівельних підприємств власними оборотними коштами для розрахунку планового сукупного нормативу оборотних засобів підрядних будівельно-монтажних організацій.

На прикладі АТ “Сумбуд” розраховані рівняння регресії, які рекомендовано використовувати в якості кількісного критерію оцінки тенденційних змін, прогнозування оптимального варіанту структури кругообігу оборотних засобів і визначення необхідного обсягу власних оборотних засобів підрядних будівельних організацій. На наш погляд, це дозволить не тільки спростити розрахунки, але й надасть можливість пов’язати процес нормування оборотних фондів з процесами їх виробничого споживання і використання, а також враховувати специфіку їх індивідуального обороту, забезпечивши тим самим одержання більш достовірних показників.

Так, наприклад, щоб забезпечити виконання планових показників для АТ “Сумбуд” на 1999р. ($V_p = 6100$ тис.грн.; $U_p = 16\%$), коефіцієнт забезпеченості (K_o) повинен знаходитися в межах від 0,048 до 0,077. Використовуючи рівняння кореляційних зв’язків (див. табл.1), визначаємо необхідні показники: $U_{роб} = 19,9\%$; $O_v = 28,5\%$. Відповідно власні обігові кошти необхідно поповнити на суму 1131,55 тис.грн. ($P_{вдо} = 3,71 \cdot 6100 \cdot (0,0779 - 0,027) = 1131,55$).

5. Проведені дослідження проблем управління активною частиною оборотних засобів та аналіз пропозицій щодо підвищення ефективності їх функціонування, з відповідною адаптацією до існуючих економічних умов, дозволили також запропонувати механізм формування портфелю замовлень підрядного будівельного підприємства виходячи з аналізу потенційних замовників і

кількісних оцінок запропонованих контрактів. Коли пріоритет контракту оцінюється як найбільш ефективне використання наявних у підприємства ресурсів (матеріально-технічних, фінансових, людських і т.п.), одержання максимального прибутку, ритмічної реалізації готової продукції або комплексу робіт.

6. Враховуючи, що прибуток на даний час постає основним джерелом поповнення власних оборотних коштів підрядних організацій, для підвищення економічної ефективності діяльності будівельних підприємств запропоновано:
- методику розрахунку оптимальної інтенсивності виконання будівельно-монтажних робіт на об'єкті в залежності від форми фінансування будівництва;
 - новий механізм корпоративного управління через реорганізацію акціонерного товариства і створення на базі його філій самостійних юридичних осіб;
 - механізм управління ризиком діяльності будівельних організацій в аспекті його впливу на ефективність будівельного виробництва і розмір запланованого прибутку.

Щоб оцінити ризик діяльності будівельних підприємств запропоновано методику розрахунку ймовірностей отримання втрат прибутків, в залежності від дії згрупованих в групи факторів. Це, на наш погляд, дозволить виявити найбільш небезпечні чинники, які обумовлюють втрати прибутків підрядних будівельних підприємств і надасть можливість фінансовому менеджеру впровадити комплекс заходів для зниження, а можливо й уникнення цих втрат.

7. Узагальнюючим підсумком проведених в роботі досліджень постає розроблена комплексна методика управління оборотними засобами підрядних будівельних підприємств, основними етапами якої постають такі блоки дій:

- аналіз загальної ефективності використання оборотних засобів в розрізі її впливу на прибутковість, фінансову стійкість і платоспроможність підприємства (п.2.1);
- проведення досліджень проблем управління активною частиною оборотних засобів та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності їх

функціонування, з відповідною адаптацією до існуючих економічних умов (п.п.2.2-2.3);

- дослідження проблем та ефективності управління джерелами формування оборотних засобів будівельних підрядних організацій та розробка напрямків оптимізації їх структури (3.1-3.2);
- розробка комплексної моделі управління оборотним капіталом через визначення оптимальних обсягу і структури поточних оборотних активів, джерел їх покриття (3.1) і співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої й ефективної фінансової діяльності підприємства, а також підтримки обігових коштів в оптимальному розмірі, виходячи з обраної моделі фінансового управління ними (3.3).

Проведені нами дослідження, розроблені методики, а також аналіз практичних даних АТ "Сумбуд" дозволили розрахувати і рекомендувати до впровадження нормативну структуру оборотних засобів та джерел їх формування для АТ "Сумбуд" на 1999р., при досягненні якої загальний коефіцієнт ліквідності буде дорівнювати 1,53; а коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами - 0,35 відповідно.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- . Алексенко С. Вексель превращается в бартер // Бизнес. - 1998. - № 37. - С.14.
- . Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики.- М.: Мысль, 1981. - 113с.
- . Александров А.М., Колесников В.И. Оборотные средства и их эффективность // Вопросы экономики. - 1976. - № 11. - С. 12-13.
- . Асаул А.Н., Асаул М.А. Прогнозирование и планирование затрат в современных условиях хозяйствования // Экономика строительства. - 1997. - № 8. - С. 54-60.
- і. Асаул А.Н. Маркетинговая концепция организации предпринимательской деятельности в строительном комплексе // Экономика строительства. - 1997.- № 10. - С.34-42.
- і. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 1997. - 416с.
- і Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйственного субъекта. - М.: Финансы и статистика, 1990. - 80с.
- т Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 192с.
- і Барнгольц С.Б. Оборотные средства промышленности СССР.- М.: Финансы, 1965. - 283с.
- О. Бирман А.М. Очерки истории советских финансов. - М.: Финансы, 1975. - 255с.
1. Бирман А.М. Планирование оборотных средств.- М.: Госиздат, 1966. - 232с.
2. Благуш П. Факторный анализ с обобщениями: Пер. с чешского.- М.: Финансы и статистика, 1989. - 144с.
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. - К.: Итем, 1995. - 448с.
4. Богачев В.Н. Прибыль ?!. О рыночной экономике и эффективности капитала. - М.: Аудит, 1992 - 287с.

15. Бородина Е.И., Голикова Ю.С., Колчина Н.В. Финансы предприятий. - М.: ЮНИТИ, 1995.-324с.
16. Бочаров В.В. Оборотные средства строительно-монтажных организаций. - М.: Финансы и статистика, 1988. - 84с.
17. Бунич П.Г., Перламутров В.Л., Соколовский Л.Х. Экономико-математические методы управления оборотными средствами. - М.: Финансы и статистика, 1983. - 240с.
18. Бурмашева Н.С. Формирование стоимости строительства в рыночных условиях // Экономика строительства. - 1995. - № 1. - С. 11-13.
19. Бухгалтерский анализ / Под ред. Гольцберга М.А., Хасан-Бек Л.М. - К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 1993. - 428с.
10. Бухгалтерский учет и анализ в США. Т. IV.: Пер. с англ. - М.: Научно-производственная фирма "КОМЕК", 1992. - 340с.
11. Бюлетень Національного банку України. - 1996. - № 1. - С.46.
2. Бюлетень Національного банку України. - 1996. - № 12. - С.65.
3. Бюлетень Національного банку України. - 1998. - № 12. - С.77-83.
4. Вальтух К.К. Кругооборот и оборот фондов предприятия. -М.: Экономика, 1984. - 262с.
5. Ванинский А.Я. Обобщенный интегральный метод экономического анализа в теории поля эффективности // Вест. Моск. ун-та. Сер. 6, Экономика. - 1990. - № 3. - С. 57-61.
6. Ванинский А.Я., Николаева О.Е. Совершенствование методики и расчета влияния факторов интегральным методом // Вести. Моск. ун-та, Сер. 6, Экономика. - 1989. - № 3. - С.68-71.
7. Вілінський В.В., Наконечний С.І. Ризик у менеджменті. - К.: ТОВ "Борисфен - М", 1996. - 336с.
8. Внукова Н.М. Факторинг як особлива система розрахунків кризової економіки // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України.

- Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції. - Суми: Ініціатива, 1998. - С. 72-79.
9. Внукова Н.Н. Факторинг в ринковій економіці. - Харків: Бизнес-Інформ, 1997. - 160с.
- 3.** Воропаев В.И. Управление проектами как фактор повышения эффективности инвестиционно-строительной деятельности // Экономика строительства. - 1996. - №10. - С.37-52.
- 1.** Вяткин А.П. Оборотные средства: эффективность использования // Коммерческий вестник. - 1984. - №1. - С18-22.
- 1.** Гаркавенко С.С. Маркетинг. - К.: Лібра, 1996.- 384 с.
- ». Гихман И.И., Скороход А.В., Ядренко М.И. Теория вероятностей и математическая статистика. - К.: Вища школа, 1979. - 408с.
- . Глинский В.В., Ионин В.Г. Статистический анализ. Учебное пособие. - М.: Информационно-издательский дом "Филинь", 1998. - 264с.
- . Гмурман В.Е. Руководство к решению задач по теории вероятностей и математической статистике. - М.: Высшая школа, 1998. - 400с.
- . Гойко А.Ф. Методи аналізу та оцінки ризику діяльності будівельних фірм і підприємств в умовах ринку // Будівництво України. - 1997. - № 4. - С. 8-12.
- . Грабовый П.Г., Петрова С.Н., Полтавцев С.И. Риски в современном бизнесе. - М.: Аланс, 1994. - 200с.
- , Грачев Ю.Г., Луненков Ю.А., Жуков М.А. О сравнении вариантов технических решений с учетом эффективности капитальных вложений в рыночных условиях// Экономика строительства. - 1995. - №2. - С11.
- Грицай А.П. Оборотные средства социалистических промышленных предприятий. - М.: Высшая школа, 1962. - 186с.
- Демьяненко Н.Я., Сафонов А.А. К вопросу об экономической сущности оборотных средств // Деньги и кредит. - 1989. - №1. - С. 39-43.
- Денисенко Т.А. К вопросу об исследованиях оборотных средств // Деньги и кредит. - 1984. - №4. - С. 30-33.

2. Деримов М. По методу трех реалий // Капитал. - 1997. - №7-8. - С.62-63.
3. Дестрес М. Ипотека и ипотечное кредитование //Деньги и кредит. - 1995. - №8.-С.48-51.
4. Дьячков М.Ф. Учет и анализ хозяйственной деятельности в строительстве.- М.: Экономика, 1966. - С.281.
- 5.Ефимова О.В. Анализ источников средств предприятия и их использование // Бухгалтерский учет. - 1993. - №10. - С. 16-24.
5. Єпіфанов А.О., Сало І.В., Д'яконова І.І. Бюджет і фінансова політика України: Навчальний посібник. - К.: Наукова думка, 1997. - 304с.
7. Єпіфанов А.О., Мітенко В.І. Проблеми кредитування та оцінки кредитоспроможності клієнтів банку // Банківська справа. - 1997. - №5. - С.39-46.
- 8. Жеребьев Я.И. О формировании портфеля заказов предприятия в условиях рынка // Экономика строительства. -1996. - № 4. - С. 6-9.**
- 9.Жеребьев Я.И. Формирование портфеля заказов предприятия в условиях действия рыночных отношений // Будівництво України. - 1996. - №4. - С.6-9.
0. Жуков Е.Ф. Трассовые и факторинговые операции коммерческих банков. - М.: Консалтбанкир, 1995. - 48с.
- І.Загородній А.Г., Вознюк Г.Я., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. - Львів: Центр Європи, 1997. - 576с.
-)2. Замков О.О., Толстопятенко А.В., Черемьх Ю.Н. Математические методы в экономике: Учебник. - М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, Издательство "ДИС", 1997. - 368с.
3. Зеленкова Н.М. Ипотека // Деньги и кредит. -1992. - №11. - С.53-56.
4. Золотарев А., Волик И. Эффективное использование оборотных средств // Экономика Украины. -1998. - №7. - С.12-16.
5. Зуева Л.М. Учет факторов риска в строительном производстве // Экономика строительства. - 1997. - №8. - С.46-53.

16. Каллас К.З. Организация автоматизированной информационной системы бухгалтерского учета. - М.: Финансы и статистика, 1990. - 112с.
17. Каплан Л.М. Проблемы совершенствования и анализа себестоимости в строительстве // Экономика строительства. - 1986. - № 3. - С.38-40.
8. Ковалев В.В. Модели анализа и прогнозирования источников финансирования // Бухгалтерский учет. - 1995. - № 7. - С.26-31.
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 1997. - 512с.
0. Ковалева А.М. и др. Финансы в управлении предприятием. - М.: Финансы и статистика, 1995.-425с.
1. Конева М.И., Веренич О.Г. Эффективность использования оборотных средств. - Киев: Вища школа, 1983. - 37с.
1. Концепция и рекомендации по повышению эффективности капитального строительства в новых экономических условиях // Экономика строительства. - 1996.-№1.-С.2-22.
- \. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогрес, 1990.- 736 с.
- \. Красношарпа В. Знающего неожиданности не подстерегают // Капитал. - 1998. -№ 3. - С.66-69.
- . Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. - М.: ДИС, 1994. - 256с.
- . Кузнецова М.В., Жадан А.І. Особливості оподаткування, обліку та звітності підприємств, що мають напрямком діяльності будівництво // Економіка, фінанси, право. - 1996. - № 11. - С.25-27.
- , Лапішко М.Л. Основы фінансово-статистичного аналізу економічних процесів. - Львів: Світ, 1995. - 328с.
- Лапуста М.Г., Шаршуківа Л.Г. Риски в підприємницькій діяльності. - М.: ИНФРА - М, 1996. - 224с.

9. Ленская С.А. Производственные фонды как экономическая категория. - М.: Экономика, 1980. - 120с.
- Ю. Лентьев А.М. О сущности оборотных средств // Деньги и кредит. - 1985. - № 5. - С.39-44.
1. Литвич М.И. О критериях платежеспособности предприятия // Финансы. - 1993.-№ Ю. -С.7-11.
- І. Луців Б.Л. Лізінг і факторинг як альтернативне джерело кредитування та інструмент збуту: Навч. Посібник. - К.: ІСДО, 1993. - 72с.
- І. Маркетинг: Учебник / Романов А.Н., Корлюгов Ю.Ю., Красильников С.А. и др. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.- 560с.
- . Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - 2-е изд. - Т.25, ч.І. - 416 с.
- . Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - 2-е изд. - Т.26, ч.2. - 608 с.
- , Мельник О.М. Зміни економічного стану підприємств України під впливом інфляції// Фінанси України. - 1997. - № 7. - С.66-72.
- .Микитюк Н.О., Загородній А.Г. Проблеми розвитку фінансово-кредитної системи в Україні // Збірник науково-прикладних праць. - Львів: Львівська політехніка. - 1997.- С. 17-21.
- . Микитюк П.П. Аналіз капіталу фірми і його особливості у будівництві // Фінанси України. - 1998. - №6 - С.59-62.
- .Мищенко В.И. Экономический оборот и эффективность ресурсов агропромышленного комплекса. - Харьков: Издательское объединение "Вища школа", 1986. - 162с.
- , Мовчан А.А., Обухова Н.В. Экономико-организационная подготовка проительного производства в условиях рыночных отношений// Будівництво України. -1997. - №6. - СІ 1-12.
- Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 234с.
- Москаленко В.П. Система управления предприятием. - Сумы: Слобожанщина, 1996. - 36с.

53. Москвін С.О., Бевз С.М., Верба В.А. Проектний аналіз. - К.: Лібра, 1998. - 368с.
- \4. Назарбаева И. Долгосрочный контракт: считаем и пересчитываем // Баланс - 1997. - № 48, - С 23-31.
15. Нечет Л., Павлова В. Учет, планирование в условиях инфляции // Бизнес Информ. - 1996. - № 21. - С.30-36.
16. Ніхбахт Е., Гропеллі А. Фінанси: Пер. з англ. - К.: Основи, 1993 - 383с.
17. О налогообложении прибыли предприятий. Закон Украины от 22 мая 1997р. №283/97-ВР / Информационный тематический сборник по налогообложению и бухгалтерскому учету. - Харьков: ИПФ ЗПСИЛОН, 1997. - № 13. - 48с.
8. Павлов В.С. Оборотно́е средства промышленности. Формирование и использование. - М.: Финансы, 1974. - 188с. .
9. Павлов П.М. Оборот средств предприятия. Закономерности и методы расчета. Под ред. Александрова А.М. - М.: Финансы, 1967. - 176 с.
0. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия. - М.: ЮНИТИ, 1995. - 528с.
1. Павлова Л.Н. Финансы предприятий: Учебник для вузов. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998.-639с.
2. Палий В.Ф. Новая бухгалтерская отчетность. Содержание и методика анализа. - М., 1991. - 64с.
3. Папинова О. Товарный кредит - это кому-нибудь нужно? // Баланс. - 1998. - № 35. - С 29-34.
- \. Парфаньяк П.А. Оборотно́е средства социалистической промышленности. - М.: Госфиниздат, 1960. - 144с.
- >. Перламутров В.Л. Проблемы использования оборотных средств в промышленности. - М.: Наука, 1973. - 213с.
-). Пессель М.А. Проблемы использования оборотных средств // Деньги и кредит. - 1988. - № 1. - С 74-77.

97. Положення про фінансування та державне кредитування капітального будівництва, що здійснюється на території України / Затв. Наказом Міністерства економіки, Міністерства фінансів, Державного комітету у справах містобудування та архітектури від 23.09.1996р. № 127/201/173.
8. Пискунов Н.С. Дифференциальное и интегральное исчисления для втузов, т.2. - М.: Наука, Главная редакция физико-математической литературы, 1985. - 560с.
- >9. Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств": Закон України // Урядовий кур'єр. - 1997. - №105-106.
00. Про заставу: Закон України від 2 жовтня 1992р. // Закони України. Т.4. - К., 1996. - С. 55-71.
01. Про заходи щодо підвищення відповідальності, за розрахунки з бюджетами та державними цільовими фондами: Указ Президента України // Урядовий кур'єр. - 1998. - №82-83.
02. Про податок на додану вартість: Закон України // Урядовий кур'єр. - 1997. - №80-81.
03. Псарева Н.Ю. Обеспечение устойчивого развития предприятия // Экономика строительства. - 1995. - №5.- С.9-17.
04. Псарева Н.Ю., Псарев К.А. Варианты создания юридического лица на базе филиалов акционерных обществ открытого типа в строительстве // Экономика строительства. - 1995. - №9. - С11-13.
5. Псарева Н.Ю., Яровенко СМ., Псарев К.А. Реорганизация акционерного общества // Экономика строительства. - 1997. - № 6. - С.43-52.
6. Рабинович Б. Нормативы эффективности капитальных вложений // Вопросы экономики. - 1987. - №5. - С111-121.
7. Райзберг Б.А. Предпринимательский риск (система оценок) // Приборы и системы управления. -1991. - №9. - С.1-7.

108. Резник С.Д., Чубарь В.В. Освоение западного опыта менеджмента, маркетинга и управления проектами в строительных фирмах // Экономика строительства. - 1995. - №12. - С.13-15.
109. Резниченко В.С. Методологические основы управления проектами в переходной экономике // Экономика строительства. - 1996. - №7. - С.46-50.
110. Рекомендації щодо визначення фінансового стану позичальників// Затв. постановою Правління НБУ № 323 від 29.09.1997р.
- ЛІ. Речмен Д.Дж., Мескон М.Х., Моуви К.Л. Современный бизнес: Учебник. - М.: Республика, 1995. - 623с.
12. Родионов С.С., Бабичева Ю.А. Еще раз о коммерческом кредите // Деньги и кредит. - 1990 - №2. - С. 15-22.
13. Савченко Е. Снова об ипотеке // Финансовая Украина. - 10 декабря 1996.- С.30.
14. Смирнов К.И. Рациональное использование строительных материалов// Достижения науки и техники АПК. - 1990. - №8. - С.33-34.
15. Справочник по математике для экономистов./ Под ред. Ермакова В.И. - М.: Высшая школа, 1987. - 336с.
16. Степанова Е. Паблік рилейшнз: ми уже доросли? // Капитал. - 1996. - №9.- С.10-12.
17. Структурні зміни та інвестиційні проблеми української економіки: 36. наук. пр. - К.: НАН України. Ін-т економіки, 1997. - 164с.
18. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій: Навч. посібник. - К.: Либідь, 1993-247с.
19. Сыгчев Н.Г. Финансы отраслей народного хозяйства. - М.:Финансы, 1967. - С.328.
20. Тамбиева Р.А. Оптимизация интенсивности освоения СМР на объекте по критерию прибыльности строительной организации // Экономика строительства. - 1998. - №1. - С. 29-34.

121. Типовой порядок определения норм запасов товарно-материальных ценностей // Утв. Постановлением Кабинета Министров Украины от 19.04.1993 № 279.
122. Толбатов Ю.А. Эконометрика: Підручник для студентів екон. спеціальн. вищ. навч. закл. - К.: Четверта хвиля, 1997. - 320с.
123. Турчанінова Л.І., Човнкж Ю.В., Синявська Л.М. Методи теорії ймовірностей, математичної статистики та комп'ютерного моделювання в економічній діяльності: Навч. посібник. - К.: ВШОЛ, 1997. - 76с.
124. Унковская Т.Е., Гринюк Н.А. Оптимизация использования финансового левериджа - К.: КДТЕУ, Сб. научных трудов, 1995, С.27.
125. Установ А.Н. Статистика капитального строительства: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 1986. - 328с.
26. Ушакова Н.Н., Унковская Т.Е., Гуляева Н.Н., Гринюк Н.А. Инвестирование. Финансирование. Кредитование. Стратегия и тактика предприятия. - К.: КОТЕУ, 1997. - 193с.
27. Фашевский В.Н. Об анализе оборотных средств в условиях самофинансирования //Бухгалтерский учет. - 1988. - №9. - С.28-32.
28. Финансовый менеджмент / Под ред. Стояновой Е.С. - М.: Перспектива, 1993-268с.
29. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Стояновой Е.С. - М.: Перспектива, 1996 - 325с.
- Ю. Фурса В. Стратегия развития предприятий стройиндустрий // Бизнес Информ. - 1998. - №8. - С.34-38.
11. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. - М.: Финансы и статистика, 1992. - Т.1. - С.56-194.
12. Хеддервик К. Финансовый анализ деятельности предприятий. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 423с.
3. Хелферт З. Техника финансового анализа: Пер. с англ. / Под ред. Л.П. Бельх. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. - 663с.

134. Холод Н.И. Математические методы анализа и планирования. - Минск: Ураджай, 1989. - 160с.
135. Цивільний кодекс України: проект від 25 серпня 1996р. // Українське право, 1996, вип. 2 (спецвипуск), С.31-470.
136. Цыгичко А.Н. Новый механизм формирования эффективности. - М.: Экономика, 1990. - 134с.
137. Чеблоков А.Т. Финансовое планирование на предприятиях // Финансы. - 1993.-№10.-С.7-14.
138. Чернецов С.А. Эффективность использования основных фондов и оборотных средств в строительстве. - К.: Будівельник, 1990. - 128с.
139. Чертыгин Е.Н. Методы финансовых и коммерческих расчетов. - М.: Дело, 1992 - 320с.
140. Чертыгин Е.Ф., Васильева Н.Е. Финансово-экономические расчеты. - М.: Финансы и статистика, 1990 - 302с.
141. Чечета А.П. Оценка финансового положения предприятия// Бухгалтерский учет. -1991. - № 10. - С.15-29.
142. Шапиро В.Д. Управление проектами - СПб.: Два-три, 1993. - 443с.
143. Швайка М.А. Платіжну кризу мусимо здолати // Урядовий кур'єр. - 1998. - № 96-97, С.7.
144. Шенгер Ю.Е. Кредиты предприятия. - М.: Финансы, 1973. - 96с.
145. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 1995. - 176с.
146. Шевченко С. НБУ предлагает правительству бюджетный вексель// Финансовая Украина. -1997. - № 1. - С.20.
147. Шлегель И.Ф. Технично-экономическое обоснование строительства в условиях инфляции // Строительные материалы. - 1993. - № 7. - С16-17.
148. Шокун В.В. Проблемы управления оборотными средствами промышленности. - Киев: Вища школа, 1980. - 188с.

149. Ястремський О.І. Моделювання економічного ризику. - К.: Либідь, 1992.-176с.
150. Ястремський О.І. Основи теорії економічного: Навчальний посібник. - К.: АреЕк, 1997.-248с.
151. Broverman S. A. Mathematics of Investment and Credit. - W. - A., ACTEX Pub. Inc., 1991.
152. Ewert D.C. Trade Credit Management: Selection of Accounts Receivable Using a Statistical Model, paper №236 issued by the institute for research in the Behavioral Economic and Management Sciences at Purdue University, March, 1969.
153. Nicholson R.H. Mathematics for Business and Economics. McGraw-Hill Book Company. - 1986. - 524p.