

УДК 336.66

Олійник Л.В.

здобувач кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

МЕНЕДЖМЕНТ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ В СИСТЕМІ КОНВЕРГЕНЦІЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглядаються проблеми менеджменту активів підприємств машинобудівної галузі та механізм їх вирішення шляхом конвергенції останніх, що, на відміну від існуючих методів, дозволяють шляхом застосування інвестиційно-фінансових, логістичних та збутових інструментів управління товарно-грошовими потоками в якості засобів мобілізації та конвергенції в інституційну систему економіки підвищити їх ефективність.

Ключові слова: менеджмент активів, інституційна система, конвергенція, машинобудівна галузь.

Олейник Л.В. МЕНЕДЖМЕНТ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В СИСТЕМЕ КОНВЕРГЕНЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматриваются проблемы менеджмента активов предприятий машиностроительной отрасли и механизм их решения путем конвергенции последних, что, в отличие от существующих методов, позволит путем применения инвестиционно-финансовых, логистических и сбытовых инструментов управления товарно-денежными потоками в качестве средств мобилизации и конвергенции в институциональную систему экономики повысить их эффективность.

Ключевые слова: менеджмент активов, институциональная система, конвергенция, машиностроительная отрасль.

Oliinyk L.V. ASSET MANAGEMENT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES CONVERGENCE IN ECONOMIC ACTIVITY

This article discusses the management of assets and machine-building enterprises mechanism to resolve them through convergence of the latter, in contrast to existing methods allow use by investment and finance, logistics and distribution management tools inventory of cash flows as a means of mobilization and convergence in the institutional framework of the economy increase their efficiency.

Keywords: asset management, institutional system, convergence, machine building sector.

Постановка проблеми. Фінансова криза, що почалась у світовому господарстві на початку ХХІ століття, висвітлила хронічні проблеми вітчизняної машинобудівної галузі, що на тлі системної структурної кризи економіки України, призвела до збільшення кількості фінансово неспроможних підприємств. Найбільш суттєвими стали проблеми фінансового стану машинобудування через нерозвиненість інфраструктури внутрішнього ринку; недостатність обігових коштів, недосконалість механізму середньо- та довгострокового кредитування; відсутність реальних джерел фінансування унеможливило реконструкцію та технічне переоснащення підприємств, наслідком чого є незабезпечення виробництва продукції високої якості, освоєння нової конкурентоспроможної техніки; відсутність фінансових механізмів та інструментів, що створюють зацікавленість в інноваціях, а також стимулюють науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, щоб дало б змогу розширити ринки збуту продукції в регіони Європи; низький рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств; залежність вітчизняних підприємств від поставок вузлів, деталей та комплектуючих виробів з країн СНД, де також домінують кризові тенденції; значний відтік кваліфікованих інженерних кадрів.

Аналіз останніх досліджень. Теоретико-методологічні основи менеджменту активів підприємств розроблені в дослідженнях відомих зарубіжних економістів, серед яких Є. Брігхем, Д. Бланд, А. Гроппеллі, А. Гунзбург, Е. Долан, І. Зелгавіс, А. Кінг, В. Ковальов, Б. Коллас, Т. Кох, Т. Манесс, Г. Марковіц, Д. Нотон, П. Роуз, Дж. Сінкі, Дж. Тейлор, Дж. Тобін, Ф. Лі. Ченг, Д. Хемптон, Д. Хорн, Дж. Фіннері, У. Шарп та ін.

Достатньо великий внесок у дослідження систем менеджменту активами зробили представників вітчизняних наукових шкіл, таких як В. Базилевич, І. Бланк, М. Білик, М. Внукова, О. Гаманкова, Л. Горбач, О. Заруба, С. Осадець, Т. Ротова, Л. Руденко, В. Сугорміна, О. Терещенко, Я. Шумелда,

Є. Рясних, О. Орлов, М. Алексеєнко, З. Васильченко, О. Дзюблук, І. Івасів, А. Кириченко, Т. Майорова, А. Мороз, М. Мирун, Л. Примостка, К. Раєвський, М. Савлук, Н. Шульга, А. Поддєрьогіна, М. Василік, М. Володькіна, К. Ізмайлова, Г. Кірейцев, М. Коробов, Л. Лігоненко, Р. Слав'юк та ін. В них обґрунтовано засади, підходи та механізми управління активами підприємств в системі конвергенції господарської діяльності. Водночас вплив ринкової кон'юнктури на управління останніми в частині їх мобілізації, залучення та управління залишається малодослідженим та дослідженим лише поверхнево та фрагментарно.

Формулювання цілей статті. Визначення принципів та критеріїв менеджменту активів підприємств на основі завдань мобілізації ресурсів економічної системи та розвитку ринкових інститутів засобами конвергенції господарської діяльності, що, на відміну від існуючих, дозволять підвищити ефективність машинобудівної галузі України.

Виклад основного матеріалу. З огляду на актуальність, проблема менеджменту підприємства як відкритої економічної системи набуває особливої актуальності в умовах динамічного розвитку ринкового середовища, зростаючою ентропією реакції цільових ринків та проблемами стагнації в умовах світової фінансової кризи. Натомість у вітчизняній науковій думці застосовують формальний підхід у визначенні засад управлінської політики, за якої до управлінських структур застосовують універсальне трактування системи як явища. Незважаючи на формалізацію існуючих підходів, проблемним на сучасному етапі залишається відсутність чіткого та повного розуміння впливу оточуючого середовища підприємства на результати його функціонування в умовах нагальних потреб залучення зовнішніх ресурсів в господарську діяльність.

В умовах динамічного економічного відтворення, аналогічно як і на етапі зниження економічної активності, промислові підприємства традиційно

відчувають обмеження ресурсів відтворення господарського потенціалу, розширення чи підтримання економічної активності. За відсутності необхідних ресурсів суб'єкти господарювання логічно спрямовують свої зусилля на ринок відповідних ресурсів, наприклад, залучення інвестицій на фондових ринках, кредитних ресурсів у банківському секторі, основних фондів у лізингових компаній тощо [1, с. 229-230]. Водночас за широкого застосування ринкових інструментів та інститутів постає питання залежності від кон'юнктури фінансових, інвестиційних чи цільових збутових ринків, що ототожнюється зі зростанням відкритості підприємства, яке розглядається як економічна система.

Проблема функціонування підприємства, як відкритої економічної системи за змістовним наповненням зводиться до пошуку оптимальної межі між необхідністю залучити ресурси середовища та ймовірними наслідками – ризиками отримання втрат

від надмірної відкритості за зміни економічної кон'юнктури. Очевидно, такого роду межею є здатність підприємства до самозбереження за умов нарощення його відкритості як системи. На цьому етапі аналізу варто звернутися до базових понятійних категорій, зокрема поняття підприємства як відкритої системи, чи безпосередньо до категорії «відкрита система». Серед найбільш поширених трактувань останньої можна зустріти – «система, яка перебуває в стані постійної взаємодії (обміну) зі своїм навколишнім середовищем» [2].

З точки зору наслідків зростання відкритості системи, з можливих форм взаємодії, серед яких обмін інформацією або матеріальний трансфер, саме останній виступає об'єктом управління. Причина обрання матеріального обміну визначається його роллю і значенням для результатів виробничо-господарської діяльності промислових підприємств та сукупністю взаємопов'язаних підсистем. Водночас за критерієм ефективності, управління матеріальними трансферами може досягнути поставленої мети, як і мати зворотні результати. Досягнення поставленої мети можливе виключно за умов адекватного сприйняття середовища підприємства, через що обмін інформацією виступає інструментом забезпечення ефектів матеріальних трансферів.

Альтернативою відкритій системі виступає закрита, для якої відсутня взаємодія (обмін). В сучасних умовах неможливо уявити наявність підприємств, що характеризуються як закрита система. Водночас ступінь відкритості/закритості, як критерій перетворюється в безпосередній об'єкт аналізу та оціночний показник наслідків взаємодії з ринковими інститутами.

В межах напрацьованих до цього часу положень слід виділити відмінні риси підприємств як відкритих економічних систем, зокрема (рис. 1):

- адаптивність – спроможність пристосовуватись до динамічних змін оточуючого середовища;
- формування цілей в межах системи;
- здатність протистояти ентропії;
- здатність до варіативної поведінки;
- унікальність поведінки в силу залежності від головного активу поведінки людей;
- змінність та стохастичність параметрів поведінки;
- здатність зберігати результативність та виконувати свою місію;
- інформаційна відкритість;
- обмеження граничних можливостей;
- поліструктурність – взаємне переплетіння, де кожний елемент включений в різні підсистеми з відповідним функціональним навантаженням;
- керованість – допустимість зміни функціонування в межах управлінських дій.



Рис. 1. Місце функціональних підсистем у відкритій економічній системі – машинобудівному підприємстві [3, с. 147-149]

На цьому етапі можна достовірно стверджувати, що організації залежні від навколишнього середовища, зокрема ресурсів і споживачів [4, с. 65]. Адекватна реакція досягається за рахунок інформаційного охоплення змін середовища. Кількість чинників зовнішнього середовища, що доводиться враховувати підприємству постійно зростає [5, с. 116].

Незважаючи на надмірну деталізацію елементів системи, що взаємодіють між собою та виступають областю прояву наслідків її відкритості перед середовищем. Виробнича функція охоплює дії, пов'язані з виготовленням товарів чи наданням послуг, і відіграє роль ядра промислового підприємства. Виробничі цілі досягаються виключно за взаємодії з функціями маркетингу, фінансів та іншими допоміжними функціями. Фінансова підсистема виступає інструментом ресурсного забезпечення реалізації виробничої функції. Зокрема здійснює [6, с. 126-127]:

- підготовку кошторисів, бюджетів, наступного їх коригування;
 - економічний аналіз та оцінку інвестицій в устаткування, виробничі технології;
 - забезпечення необхідними фондами для своєчасного фінансування виробничого процесу.
- Маркетингова функція вступає інструментом досягнення господарських цілей шляхом:
- просуванні промислових продуктів;
 - реклами та ціноутворення;
 - оцінки пріоритетів споживачів;
 - формулювання комерційних завдань дизайнерам та проектувальникам.

Варто зазначити, що система підприємства неоднорідна за структурою, функціональним навантаженням, видами та формами взаємодії між елементами та з зовнішнім середовищем. Найважливіша диференціація формально описується класифікацією економічної системи підприємства (рис. 2). Властивості внутрішніх елементів системи, її взаємодія з зовнішнім середовищем оцінюються за допомогою аналізу типів зв'язків. Серед останніх існуюча практика виділяє функціональні, які, в свою чергу, поділяються на:

- матеріальні (трансфер матеріалів, енергії, результатів виробництва);
- інформаційні (формальні та неформальні потоки обміну інформацією).

В ході управління відкритою економічною системою підприємства завдяки системоутворюючим зв'язкам відбувається виділення об'єкта дослідження з оточуючого середовища.

В умовах цілісної системи вплив на підприємство визначається передусім взаємодією внутрішніх чинників та меншою мірою визначається дією зовнішнього середовища. В свою чергу цілісність виступає ознакою інтегративності, здатності об'єднати елементи системи. На додаток до вищенаведених підходів до менеджменту підприємства як відкритої економічної системи слід згадати про обов'язкову впорядкованість в межах формування організаційних структур. Остання розглядається як сукупність яasnих і кількісних складових елементів системи та спосо-

бів їх взаємодії з метою забезпечення сталого функціонування. Дотримання мети досягається шляхом моніторингу змін між вхідними та вихідними параметрами з цільовою орієнтацією забезпечення рівноваги.

З іншого боку, підприємство як відкрита економічна система функціонує в чітко визначених межах, що виступають межею між чинниками ендогенного та екзогенного впливу, і розвивається виключно за умов їх взаємодії. Зовнішнє середовище включає сукупність зовнішніх для системи об'єктів, які впливають на неї, або на які впливає підприємство. Як наслідок, в ході функціонування реалізується процес адаптації до вхідних та вихідних чинників зовнішнього середовища, що відбувається шляхом узгодження параметрів відкритої економічної систем підприємства з кон'юнктурою економічного розвитку.

Менеджмент підприємства як відкритої економічної системи в умовах конвергенції у ринкові інститути перетворюється на сучасному етапі у пошук оптимальної, економічно обґрунтованої межі залучення ресурсів оточуючого середовища у господарський механізми суб'єкта господарювання. Необхідність застосування ринкових інститутів та інструментів в якості джерела формування господарських ресурсів визначається їх обмеженими обсягами в умовах динамічного економічного зростання, проблемою ви-



Рис. 2. Класифікація економічної системи підприємства (складено на основі: [2; 7, с. 33-35])

мивання активів в період економічної кризи та економічної стагнації.

Результативність управління відкритою економічною системою підприємства визначається його спроможністю дотриматись критерії ефективності такого роду структур, і в першу чергу адаптивності – спроможності адекватно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури. Зв'язок господарської системи підприємства з економічним механізмом країни опосередковується традиційними зв'язками через операції купівлі-продажу, кредитування, інвестування, закупівлі сировини та матеріалів, рекрутинг персоналу, так і через досить нові для національної економічної системи інструменти роботи на кредитно-фінансових, збутових та сировинних ринках, про широко представлені в економічних системах передових країн, як лізинг, контокорентний кредит, факторинг та франчайзинг.

Об'єктивно, перераховані інструменти управління активами здатні потенційно розширити доступ до господарських ресурсів, підвищити ефективність їх використання, забезпечити прискорення обігових коштів, диверсифікувати джерела отримання фінансово-інвестиційних ресурсів та реалізувати виробничі

програми в умовах зростання конкуренції та ресурсних потреб. Так, франчайзинг з одного боку виступає засобом досягнення збутових стратегій підприємства шляхом виходу на нові цільові ринки за відсутності необхідних для цього інвестиційних ресурсів. З іншого – отримання доступу до нових технологій, управлінських та збутових рішень за відсутності ресурсів для їх отримання. В першому випадку підприємство виступає в ролі франчайзера, в другому – франчайзі. Очевидно, що статус суб'єкта господарювання визначається його ресурсним забезпеченням, а останній виступає критерієм спроможності та місця у господарській діяльності даного інструменту інтеграції у ринкову інфраструктуру (рис. 3).

В межах існуючої нормативно-правової бази [8, с. 167], франчайзинг слід визначити як систему угод, за якими власник торгової марки, торгового імені чи авторських прав дозволяє іншій фірмі використовувати їх на певних умовах.

Франчайзинг в умовах системної економічної кризи перетворився на чи не єдиний спосіб забезпечення зростання для машинобудівних підприємств. Відсутність фінансових та інвестиційних ресурсів штовхає машинобудівні підприємства до пошуку джерел, що забезпечать вихід з кризи.

В силу складності отримання такого роду джерел у формі банківського кредитування та корпоративних інвестицій підприємства заміщають традиційні джерела шляхом здійснення спільної діяльності з іншими суб'єктами господарювання галузі, що доповнюють окремі функції та закріплюють вертикальну інтеграцію у виробничі та збутові підсистеми.

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

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

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

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

Інший напрямок підвищення ефективності менеджменту активів підприємств визначається необхідністю прискорити рух обігових коштів. Дієвим ринковим інструментом при-

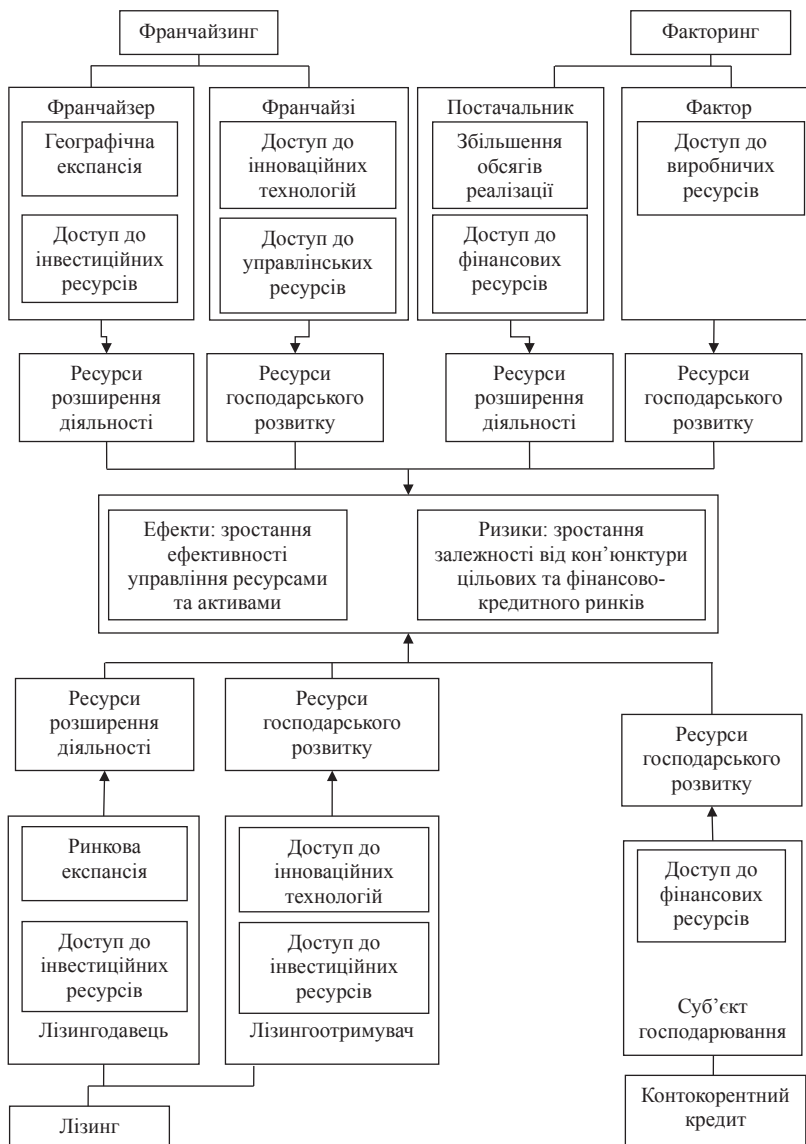


Рис. 3. Інституційні інструменти залучення ресурсів та активів підприємств (формалізовано автором)

скорення обігу грошових коштів виступає факторинг, що являє собою операцію, яка поєднує низку посередницько-комісійних послуг з кредитуванням оборотного капіталу суб'єкта господарювання. Основою факторингу є переуступка першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору [9]. Факторингова компанія купує рахунки-фактури постачальника за відвантаженої продукцію, виконані роботи чи надані послуги.

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

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

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

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

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

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

Згідно з існуючою нормативною базою, лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних і залучених коштів і полягає у наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений термін лізингодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингодержувачем періодичних лізингових платежів [10, с. 24].

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

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

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

З точки зору ефективного менеджменту активів підприємства лізинг забезпечує:

- можливість швидко оновити основні фонди без значних одноразових виплат і на цій основі підвищити конкурентоздатність на ринку;
- усунути неминучі втрати пов'язані з утриманням морально застарілого устаткування;
- уникнути проблеми кредитних гарантій та пошуку застави для отримання банківського кредиту;
- апробацію нового обладнання з метою уникнення ризику придбання устаткування не придатного для технологічного процесу підприємства;
- включення лізингових платежів до поточних витрат і собівартості продукції, товарів, робіт, послуг.

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

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

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

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Наявність інституційних умов забезпечує можливість підприємству охопити потреби у всіх сферах ефективного менеджменту активів погоджуючись на конвергенцію господарської діяльності у ринкову інфраструктуру, зокрема:

- прискорити надходження обігових засобів з допомогою факторингу;
- розширити охоплення цільових ринків та збільшити масштаби діяльності за рахунок франчайзингу;

- застосувати альтернативу використання інвестиційних ресурсів за рахунок лізингу;
- покрити нестачу поточних платіжних засобів за рахунок контокорентного кредиту.

Поглиблення залежності від ринкової інфраструктури поряд з позитивами ефективного менеджменту активів несе для підприємства низку системних ризиків, які за погіршення кон'юнктури фінансово-кредитного та збутових цільових ринків обертаються суб'єкту господарювання втратами ресурсів та активів, паралічем господарського механізму та потенційним банкрутством. З іншої сторони сучасний розвиток ринкових інститутів України об'єктивно не сприяє реалізації описаної вище політики залучення ресурсів та активів через що для описаних інструментів необхідна реалізація додаткових підприємницьких зусиль.

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

Виражені застосування інструментів управління активами, на додаток до встановлених переваг порівняно зі звичайною практикою, вимагають формалізації методичного апарату аналізу ефективності застосування,

оцінки потреби в ресурсах, ризиків функціонування машинобудівних підприємств в умовах волатильних ринків та фінансово-економічних криз.

Відхід від традиційних, витратних, методологічних положень спонукав до розробки стратегій управління активами на основі як власних ресурсів, так і ресурсів ринку, що потенційно придатні до використання суб'єктами господарювання, і водночас в межах базових правових понять власності, розпорядження та користування не належать йому. На основі сукупності традиційних та новосформованих підходів суб'єкти господарювання взаємно фінансують один одного через комерційне кредитування, емісію боргових зобов'язань, фінансовий лізинг, застосовують факторинг, франчайзинг тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Олійник Л. В. Управління ресурсами та активами підприємства в системі конвергенції господарської діяльності у ринкову інфраструктуру / Л. В. Олійник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2010. – № 6. – Т. 3. – С. 228-231.
2. Відкрита система (теорія систем) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://uk.wikipedia.org/wiki/Відкрита_система_\(теорія_систем\)](http://uk.wikipedia.org/wiki/Відкрита_система_(теорія_систем)) (Дата звернення 15.04.2011). Заголовок з екрану.
3. Зачосова, Н. В. Управління системою економічної безпеки фінансових посередників: компанії з управління активами [Текст] : монографія / Н.В. Зачосова. – Черкаси : Вертикаль : Кандич С. Г. [вид.], 2011. – 240 с.
4. Махова Г.В., Мельник О.В. Проблеми управління нематеріальними активами в стратегічних альянсах підприємств [Текст] // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 4, Т. 4. – С. 64-66.
5. Зачосова Н.В. Оцінювання рівня економічної безпеки компаній з управління активами [Текст] // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 111-119.
6. Бланк І.А. Управление активами. – Киев : «Ника-Центр», 2000. – 720 с.
7. Деркач М. М. Влияние институциональных факторов на переходные процессы в Украине / М. М. Деркач // Вісник Харківського державного політехнічного університету. Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Вип. 86. – Харків : ХДПУ, 1999. – С. 32-36.
8. Олійник Л.В. Управління ресурсами та активами підприємств на етапі домінування світової фінансової кризи // Вісник Дніпропетровського університету. – 2011. – № 1. – С. 55-60.
9. Балабанов І.Т. Основы финансового менеджмента (как управлять капиталом?). – М. : «Финансы и статистика», 1996. – 384 с.
10. Загородній А. Г. Планування та організація оновлення основних засобів на засадах лізингу : монографія / А. Г. Загородній, Н. Є. Селюченко. – Львів : ЛБІНБУ, 2002. – 143 с.