

УДК 360.01.08.03

І. О. ЛЯХ

Українська інженерно-педагогічна академія

ПРОГРАМНО- ЦІЛЬОВІ ЗАХОДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

У статті визначено, що програмно-цільові заходи управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування визначають конкурентоздатність підприємств, його потенціал, оцінюють, у якому ступені гарантовано економічні інтереси самого підприємства машинобудування і його партнерів по фінансовим і іншим відносинам. Тому можна вважати, що основна задача програмно-цільових заходів управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування - оцінити підприємство для внутрішніх та зовнішніх споживачів, кількість яких при розвитку ринкових відносин значно зростає. Зроблено висновок, що якщо в цілому підприємство має незадовільну структуру активів, незадовільний стан фінансової стійкості, а структура капіталу підприємств машинобудування несе в собі великий ризик для інвесторів, то в програмі управління фінансово-економічною діяльністю підприємству необхідно рекомендувати підвищення рентабельності продаж.

Ключові слова: *формування, програмно-цільові заходи, управління, фінансово-економічна діяльність, підприємство.*

Постановка проблеми. Сучасна ринкова економіка потребує від підприємств машинобудування підвищення ефективності виробництва, конкурентоздатності продукції і послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання і управління виробництвом, активізації підприємництва, тощо. Важлива роль у реалізації цієї задачі приділяється формуванню програмно-цільових заходів управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування, яка дає змогу розробити стратегію і тактику розвитку підприємств машинобудування, обґрунтувати плани й управлінські рішення,

здійснити контроль за їхнім виконанням, виявити резерви підвищення ефективності виробництва, оцінити результати діяльності підприємств машинобудування, його підрозділів і робітників.

Аналіз останніх досліджень. Вагомий внесок у дослідження питання щодо формування програмно-цільових заходів управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування зробили відомі вчені-економісти, зокрема Н. Любушин [1, 2], М. Баканов [3], Г. Савицкая [4], А. Шеремет [5] та інші. Проте, наукові праці зазначених вище дослідників не завжди враховують вимоги підприємств щодо формування програмно-цільових заходів управління фінансово-економічною діяльністю.

Постановка мети. Метою статті є удосконалення формування програми управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування.

Виклад основного матеріалу. Фінансово-економічна діяльність підприємств машинобудування – це найважливіша характеристика діяльності підприємств машинобудування в зовнішнім середовищі. Фінансово-економічна діяльність підприємств машинобудування визначає конкурентоздатність підприємств машинобудування, його потенціал, оцінює, у якому ступені гарантовано економічні інтереси самого підприємства машинобудування і його партнерів по фінансовим і іншим відносинам (рис. 1).

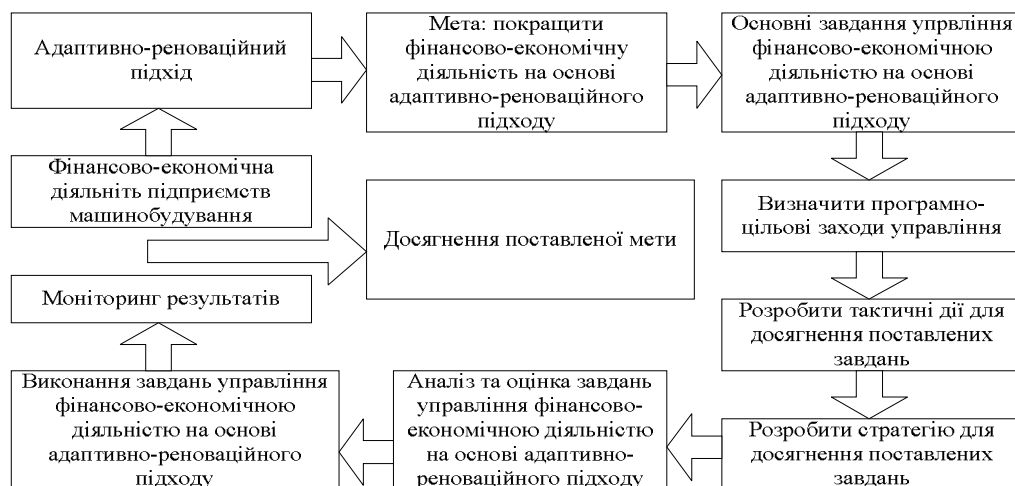


Рис. 1. Процес управління фінансово-економічною діяльністю підприємств на основі адаптивно-реноваційного підходу

Тому можна вважати, що основна задача програмно-цільових заходів управління фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування – оцінити підприємство для внутрішніх та зовнішніх споживачів, кількість яких при розвитку ринкових відносин значно зростає. Програмно-цільові заходи управління фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування визначає по яких напрямках потрібно вести роботу з поліпшення його діяльності. При цьому бажаним є такий стан фінансово-економічних ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперебійний процес виробництва і реалізації продукції.

Таким чином, для покращення фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування розробляється відповідна програма, яка ураховує наступні напрямки його розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Програма управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування [1 – 5]

Фактори негативного впливу	Програмно-цільові заходи
Збитки, низькі прибутки, виручка від реалізації продукції.	Збільшення обсягу продажу : - стимулювання попиту на продукцію підприємств машинобудування, цільова реклама, гнучка система знижок, післяпродажне обслуговування, надання вичерпної технічної інформації, до і післяпродажні консультації щодо технічних характеристик продукції та її експлуатації; - випуск нових конкурентоспроможних видів продукції. - надання знижок покупцям: знижки 5% при сплаті готівкою; знижки 2% при сплаті впродовж 10 днів.
Витрати на виробництво та надання послуг.	Пошук постачальників, що пропонують вигідніші умови (умови ринку забезпечують можливість широкого вибору як вітчизняних так і закордонних постачальників сировини та матеріалів); Зменшення постійних та змінних витрат за рахунок економії (відсутність належного контролю призводить до нераціонального та марнотратного використання наявних ресурсів); Зменшення постійних витрат шляхом скорочення надлишкових виробничих потужностей (виходячи з конкретної ситуації підприємство може відмовитись від певної частини устаткування та продати його без шкоди усьому виробничому процесові). Для удосконалення діяльності треба здійснити наступне: 1) прискорити оборотність оборотних коштів через активізацію системи постачання;

Продовження табл. 1

Фактори негативного впливу	Програмно-цільові заходи
	<p>2) знизити витрати електроенергії через проведення ревізії обладнання, блокування деяких машин та впровадження блочного, місцевого включення світла та інших заходів;</p> <p>3) зменшення витрат на обробку продукції через модернізацію обладнання та нові технології.</p> <p>Визначення оптимального об'єму сировини та матеріалів (виходячи з потреб виробництва, необхідно визначити оптимальний об'єм закупівлі сировини та матеріалів, адже надмірна їх кількість це не тільки додаткові витрати на доставку, зберігання, але й вилучення з обороту оборотних коштів);</p> <p>Встановлення відповідності планів виробництва та планів продажу.</p>
Постійне збільшення зобов'язань.	<p>Управління дебіторською і кредиторською заборгованістю (використання усіх можливих заходів у роботі з дебіторами, починаючи від відмови від укладання угод з дебіторами з високим ризиком і закінчуючи судовими позовами, обов'язково матиме позитивні наслідки).</p> <p>1) визначення термінів прострочених залишків на рахунках дебіторів і порівняння цих термінів із середніми показниками в галузі, показниками конкурентів і даними минулих років;</p> <p>2) періодичний перегляд граничної суми кредиту, виходячи з реального фінансового становища клієнтів;</p> <p>3) якщо виникають проблеми з одержанням грошей, то необхідно вимагати заставу на суму, не меншу, ніж сума на рахунку дебітора;</p> <p>4) використання арбітражних судів для стягнення боргів при наявності порук чи гарантій;</p> <p>5) продаж рахунків дебіторів факторинговій компанії чи банку, що надає факторингові послуги, якщо це вигідно;</p> <p>6) при продажу великої товарної партії негайне виставлення рахунку покупця;</p> <p>7) використання циклічної виписки рахунків для підтримання одноманітності операцій;</p> <p>8) відправлення поштою рахунків покупцям за декілька днів до настання терміну платежу;</p> <p>9) пропозиція відстрочки у виплаті грошей для стимулювання попиту;</p> <p>10) страхування кредитів для захисту від значних збитків за безнадійними боргами;</p> <p>11) обмінання дебіторів з високим ризиком, наприклад, якщо покупці належать до країни чи галузі, що переживають істотні фінансові труднощі.</p>

Закінчення табл. 1

Фактори негативного впливу	Програмно-цільові заходи
Капітальні вкладення, що перевищують фінансові можливості підприємств машинобудування.	Відмова від капітальних вкладень, що перевищують фінансові можливості підприємств машинобудування (саме капітальні вкладення, що перевищують фінансові можливості підприємств машинобудування на фоні збиткової діяльності, є однією з основних причин, що призвели до зниження показників ліквідності; і хоча практика свідчить про те, що зниження показників ліквідності внаслідок надмірних капітальних вкладень є допустимим, в даному випадку збитки вимагають відмови від подібних заходів).
Спрямування короткострокових кредитів на фінансування капітальних витрат.	Проводити фінансування капітальних витрат за рахунок власних коштів або залучених: довгострокових кредитів.
Зміна умов взаєморозрахунків підприємств машинобудування з покупцями та постачальниками на користь останніх.	Налагодження системи постачання; реалізація продукції з негайною оплатою або із знижкою. При наданні продукції в кредит, обов'язково в письмовій формі оформлювати умови та строки розрахунків.
Обмеженість ринку збуту. Проблема реалізації готової продукції (значна сума готової продукції на складі).	Розширення збутової мережі (відсутність регіональних представництв та місцевих дилерів стримує потенційних покупців від вибору на користь продукції підприємств машинобудування; широка збутова мережа та активна реклама суттєво мінімізують трансакційні витрати покупців). Вихід на нові ринки (комплексні маркетингові дослідження потенційних ринків збуту, вивчення можливостей та наслідків проведення наступальної (агресивної) маркетингової політики).

За допомогою визначених програмно-цільових заходів можна окреслити основні напрямки розвитку підприємств машинобудування: розроблення (створення) нових видів продукції, тобто розробка, виробництво і продаж нових товарів на вже існуючих для підприємств машинобудування ринках; розширення ринків збуту, тобто продаж виготовлених товарів на нових ринках; диверсифікація виробничо-збутової діяльності, тобто розробка і виробництво нових товарів з послідуєчим продажем їх на нових ринках. Якщо підприємство поставило перед собою завдання подальшого росту, то воно повинно вибрати для себе стратегію - просування на ринок і тактику - зниження ціни.

Завдання подальшого розвитку підприємств машинобудування може

бути також вирішене шляхом розроблення (створення) нових видів продукції, що потребує витрат на технологічні дослідження, або розширення ринків збуту, що потребує витрат на маркетинг цих ринків. Якщо оточення даного підприємств машинобудування представлено порівняно невеликими фірмами, які відрізняються за своїм орієнтуванням на ринок і технологічними можливостями, то можна вибрати стратегію диверсифікації, намагаючись придбати або контролювати інші фірми [4]. Щоб вижити, підприємство повинно застосовувати різні варіанти стратегії, які передбачають:

1) розпорошення ризику, тобто здійснення своїх операцій не на одному, а на кількох ринках, а також виробництво цілого ряду товарів широкого асортименту;

2) адаптацію до умов, що змінюються, тобто інвестування в маркетинг, пошук можливостей випуску нових товарів для того, щоб оперативно реагувати на зміну зовнішнього середовища;

3) пасивний маркетинг, тобто відмова від наступу на позиції конкурента, а звідси - відсутність ризику зустрічного удару;

4) цільові відрахування з прибутку, тобто створення відповідних резервів в результаті успішної комерційної діяльності на "чорний день".

Вдосконалення фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування на основі адаптивно-реноваційного підходу припускає реалізацію наступних етапів: удосконалення маркетингової діяльності підприємств машинобудування по глибокому і всебічному дослідженню ринків збуту по видах продукції, просування зазначених товарів на ринку; удосконалення фінансової функції як в операційній, інвестиційній, так і, власне, фінансовій діяльності з використанням сучасних методик керування фінансами; упровадження максимально гнучкої системи ціноутворення на підприємстві, що найбільш пристосована до потреб ринків; керування оборотними активами і поточними зобов'язаннями підприємств машинобудування; ліквідації всіх технологічних недоліків (визначення оптимальної кількості необхідного устаткування).

Одним з основних заходів щодо поліпшення фінансового положення підприємств машинобудування є оптимізація керування його оборотними активами.

При оптимальному керуванні поточні активи і поточні пасиви можуть змінюватися щодня і вимагають ретельного моніторингу. При дефіциті оптимальності керування - стан поточних активів погіршується, а їхнє альтернативне використання в іншому місці може виявитися найбільш ефективним (наприклад, зменшення витрат на обслуговування кредитів, проведення довгострокових перспективних фінансових вкладень і ін.).

Висновки

Отже, якщо в цілому підприємство має незадовільну структуру активів, незадовільний стан фінансової стійкості, а структура капіталу підприємств машинобудування несе в собі великий ризик для інвесторів, то в програно-цільових заходах управління фінансово-економічною діяльністю підприємству необхідно рекомендувати підвищувати рентабельність продаж. Шляхом збільшити надання послуг, розширювати свою операційну діяльність. Це дасть змогу в майбутньому збільшити обсяг реалізації продукції, та, як наслідок, отримати прибуток. Необхідно модернізувати, вдосконалити процес надання послуг, закупити нове обладнання, устаткування, машини, вводити новіші технології. Потрібно також покращити роботу маркетингової служби даного підприємств машинобудування, налагодити зв'язки зі споживачами, застосовувати нову рекламу тощо.

Для одержання максимального прибутку підприємство повинне найбільше повно використовувати ресурси, що знаходяться в його розпорядженні, і, в першу чергу, воно повинно використовувати виявлений резерв по виробництву продукції. Збільшення випуску знижує витрати на одиницю продукції, тобто витрати на її виготовлення в розрахунку на одиницю продукції знижуються, а отже, знижується собівартість, що в остаточному підсумку веде до збільшення прибутку від реалізації продукції.

Окрім того підприємству необхідне збільшення грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємств машинобудування, що збільшить коефіцієнт абсолютної ліквідності і дозволить підприємству брати довго і короткострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності, які видаються лише платоспроможним підприємств машинобудуванням, в яких коефіцієнт абсолютної ліквідності відповідає нормі. Збільшення

грошових коштів можна забезпечити за рахунок реалізації зайвих виробничих і невиробничих фондів, здачі їх в оренду.

Література

1. Любушин, Н. П. *Анализ финансово-экономической деятельности предприятий [Текст] : уч. пособие для ВУЗов / Н. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова.* – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 471 с.
2. Любушин, Н. П. *Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст] / Н. П. Любушин, В. П. Лещева, В. Г. Дьякова.* – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 150 с.
3. Баканов, М. И. *Теория экономического анализа [Текст] : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет.* – М. : Финансы и статистика, 1997. – 125 с.
4. Савицкая, Г. В. *Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учебное пособие / Г. В. Савицкая.* – Минск : ООО «Новое знание», 2001. – 147 с.
5. Шеремет, А. Д. *Комплексный экономический анализ деятельности предприятия (вопросы методологии) [Текст] / А. Д. Шеремет.* – М. : Экономика, 1974. – 159 с.

Надійшла до редакції 4.02.2014, розглянута на редколегії 12.02.2014

Рецензент: д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання **В. В. Прохорова**, Українська інженерно-педагогічна академія, Харків.

ПРОГРАМНО-ЦЕЛЕВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

И. А. Лях

В статье определено, что программно-целевые мероприятия управления финансово-экономической деятельностью предприятий машиностроения определяют конкурентоспособность предприятий, его потенциал, оценивают, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия машиностроения и его партнеров по финансовым и другим отношениям. Поэтому можно считать, что основная задача программно-целевых мероприятий управления финансово-экономической деятельностью предприятий машиностроения - оценить предприятие для

внутренних и внешних потребителей, количество которых при развитии рыночных отношений значительно возрастает. Сделан вывод, что если в целом предприятие имеет неудовлетворительную структуру активов, неудовлетворительное состояние финансовой устойчивости, а структура капитала предприятий машиностроения несет в себе большой риск для инвесторов, то в программе управления финансово-экономической деятельностью предприятию необходимо рекомендовать повышение рентабельности продаж.

Ключевые слова: формирование, программно-целевые мероприятия, управления, финансово-экономическая деятельность, предприятие.

PROGRAM-TARGETED INTERVENTIONS MANAGEMENT FINANCIAL-ECONOMIC ACTIVITIES OF ENTERPRISES ENGINEERING

I. A. Lyakh

The article stipulates that program - targeted interventions for managing the financial-economic activity of engineering enterprises determine the competitiveness of enterprises, its potential, assess the extent to which guaranteed economic interests of the enterprise engineering and its partners on financial and other relationships. Therefore, we can assume that the main task of the program-targeted interventions for managing the financial-economic activity of enterprises of mechanical engineering - to evaluate the company for internal and external customers, the number of which in the development of market relations is greatly increased. Concluded that if the whole enterprise has an unsatisfactory structure of assets, the poor state of financial stability and capital structure engineering enterprises carries a big risk for investors, the program management and financial-economic activity of enterprises should be encouraged to improve the profitability of sales.

Keywords: formation, program-targeted interventions, management, financial-economic activity, enterprise.

Лях Інна Олександрівна – аспірант, Українська інженерно-педагогічна академія, Харків, e-mail: prohkorova@mail.ru.