

Таблиця 1

Матрична класифікація концепцій фінансового менеджменту

Визначальний чинник Школа економічн. теорії	Управління капіталом	Управління фінансовими інструментами	Інформаційне забезпечення суб'єктів господарювання	Загальнотеоретичні засади функціонування підприємства
Неокласична	концепція грошового потоку; концепція вартості грошей у часі; концепція вартості капіталу; теорія портфеля; теорія структури капіталу; теорія дивідендів	концепція компромісу між ризиком і доходом; модель оцінки фінансових активів з урахуванням систематичного ризику; теорія арбітражного ціноутворення; теорія ціноутворення опціонів; теорія преференцій достатків в умовах невизначеності; модель фінансового забезпечення стійкого росту підприємства		концепція часової необмеженості функціонування підприємств
Неоінституційна		концепція альтернативних витрат	концепція ефективності ринку, асиметричності інформації, концепція агентських угод	концепція майнової й правової відособленості суб'єкта господарювання
Біхевіористська				концепція пріоритету економічних інтересів власників

Федорченко В.В.,

здобувач кафедри державного управління та місцевого самоврядування АМУ,
м. Київ, Україна

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Державна політика у сфері підтримки малого підприємництва повинна забезпечувати сприятливі умови для створення сукупного попиту і пропозиції на ринку малих форм господарювання. Ці умови носять макроекономічний характер і впливають на сукупний попит і пропозицію. Розглядати питання макроекономічного впливу держави на розвиток малого підприємництва слід в нерозривному зв'язку з загальною економічною політикою держави, оскільки мале підприємництво є складовою частиною економіки. Макроекономічні заходи впливу, спрямовані на розвиток малого підприємництва, співпадатимуть із заходами, спрямованими на досягнення загального економічного зростання.

Сукупний попит визначається планованим рівнем сукупних витрат. У свою чергу, сукупні витрати є загальною сумою витрат в економіці на готові вироби і послуги. Це можуть бути витрати на державні закупівлі або витрати інвесторів на нові проекти в економіці. Чим нижчий рівень цін, тим більшу частину реального обсягу національного виробництва захочуть придбати споживачі, підприємства і держава. І навпаки, чим вищий рівень цін, тим менший обсяг національного виробництва вони захочуть купити. Зворотна залежність між рівнем цін і обсягом національного виробництва пояснюється трьома чинниками: ефектом процентної ставки; ефектом реальних касових залишків; ефектом імпортних закупівель.

Прагнення держави купувати товари і послуги складає третій неціновий чинник сукупного попиту. Збільшення державних витрат при даному рівні цін, податкових і процентних ставок сприятиме збільшенню сукупного попиту. Тут мається на увазі не пряме виділення

фінансової допомоги малому підприємству з державного бюджету, а придбання за рахунок державних закупівель готових товарів і послуг, вироблених суб'єктами малого підприємства. Дотепер державного замовлення на поставку продукції суб'єктів малого підприємства не існує. По суті державне замовлення є гарантованим збутом, але українські суб'єкти малого підприємства його позбавлені. Слід ввести законодавче правило, яке зобов'язувало б всі міністерства і відомства направляти частину своїх витрат на придбання продукції суб'єктів малого підприємства. Сукупна пропозиція показує загальну кількість товарів і послуг, яка може бути вироблена в національній економіці при різних рівнях цін. Чим вище ціни, тим вище обсяг виробництва, і чим нижче за ціну, тим нижче рівень виробництва. По цьому встановлюється пряма залежність між рівнем цін і обсягом національного виробництва. Вона встановлюється на основі витрат виробництва на одиницю продукції і доходів. Для отримання прибутку при заданій ціні необхідно збільшувати обсяг виробництва і, тим самим, знижувати витрати виробництва на одиницю продукції. Але в економіці повної зайнятості при заданій ціні подальше зростання обсягу виробництва неможливе. Окрім змін в обсязі національного виробництва є і нецінові чинники, що впливають на зміну витрат на одиницю продукції. До них відносяться наступні: ціни на ресурси; зміни в продуктивності; зміни правових норм.

Найважливішим неціновим чинником сукупної пропозиції у сфері малого підприємства є ціни на ресурси. Підвищення цін на ресурси веде до збільшення витрат виробництва на одиницю продукції, що сприяє скороченню сукупної пропозиції. Зниження цін на ресурси приводить до збільшення сукупної пропозиції. Під ресурсами звичайно розуміються природні ресурси, трудові ресурси, основні фонди, підприємницькі здібності.

Природні ресурси дуже різноманітні: земельні, водні, повітряні, мінеральні, лісові і ін. Вони можуть збільшуватися, завдяки відкриттю нових родовищ корисної копалини, і зменшуватися при закритті відпрацьованих родовищ. Відповідно, сукупна пропозиція або збільшуватиметься, або зменшуватиметься. Якщо здобич природних ресурсів не вимагає великих витрат, то це приводить до зниження витрат на одиницю продукції і, тим самим, до збільшення сукупної пропозиції. Мається на увазі натуральний вираз природних ресурсів. Визначити їх ціну неможливо, оскільки в Україні відсутня система вартісної оцінки природних ресурсів. В умовах відсутності вільного обігу природних ресурсів на ринку, суб'єкти малого підприємства знаходяться в повній залежності від дій того, кому ці природні ресурси належать – державі в особі посадовця [1, с. 33]. До другого виду ресурсів відносяться трудові ресурси. Їх вартість визначається заробітною платою. Вартість трудових ресурсів визначається на ринку праці. Зміни в заробітній платі роблять вплив на витрати на одиницю продукції. Збільшення трудових ресурсів приводить до зменшення ціни на робочу силу, зниженню витрат на одиницю продукції і збільшенню сукупної пропозиції.

До третього виду ресурсів відносяться основні фонди. Вони мають кількісну і якісну характеристики. При збільшенні кількості і поліпшенні якості основних фондів витрати виробництва знижуються, і як наслідок, сукупна пропозиція збільшується. В даний час суб'єкти малого підприємства мають дуже низьку фондоозброєність з високим ступенем зносу. Необхідно створити умови для інвестування до основних фондів.

Підприємницькі здібності неможливо оцінити. Але, якщо кількість підприємців в економіці збільшуватиметься, то це приведе до збільшення сукупної пропозиції. Найбільший приріст підприємців дає сектор малого підприємства. До другого нецінового чинника сукупної пропозиції належить продуктивність. Вона визначається як відношення реального обсягу виробництва до виробничих витрат. Отже, висока продуктивність за рахунок застосування більшої кількості устаткування на одного робітника, нових технологій, більш кваліфікованої робочої сили приводить до зниження виробничих витрат і збільшення сукупної пропозиції реального обсягу виробництва. В українській економіці питанням продуктивності праці суб'єктів малого підприємства не надається належного значення. Третім неціновим чинником, що впливає на сукупну пропозицію реального обсягу національного виробництва, є зміна правових норм. Ці зміни можуть зробити вплив на витрати на одиницю продукції і, як наслідок, вплинути на сукупну пропозицію. До них відносяться перш за все розміри податкових та інших відрахувань від діяльності суб'єктів малого підприємства.

Взаємодія сукупного попиту і сукупної пропозиції встановлює на ринку рівновагу між рівнем цін і реальним обсягом національного виробництва в економіці. При цьому, на них впливає стан ринку праці, грошового ринку, рівень інфляції, існуючі нормативні положення (рівень податкових ставок) і інституційні обмеження (колективні договори). Йдеться про макроекономічну політику держави по досягненню повної зайнятості в економіці і стабільності цін. Держава, залежно від вибраних цілей, може: по-перше, стримувати розвиток підприємництва взагалі і малого зокрема, тобто створювати украй несприятливу обстановку для їх розвитку, наприклад, встановлювати високі податки на діяльність підприємств (вище 40-50% по кривій Філіпса), відмовитися від захисту інтересів власників тощо; по-друге, бути стороннім спостерігачем, тобто, не перешкоджаючи і не допомагаючи розвитку підприємництва; по-третє, ініціатором підприємницького розвитку, вживаючи заходи пошуку і залучення в підприємницький процес нових економічних агентів.

Література: 1. Масловська Л., Юр'єва Г. Актуальні проблеми регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва // Економіка, фінанси, право. – 2006. - № 5. – С.31 – 36.

Фоменко А. В.,
здобувач УІПА,
м. Харків, Україна

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

В сьогочасних складних умовах розвитку важкого машинобудування однією з найсуттєвіших загроз фінансовій безпеці підприємств залізничного транспорту є низький рівень потенціалу, зокрема організаційно-управлінського, доказом чого є напруженість організаційного клімату та неефективність управлінського апарату підприємств. У зв'язку з чим виникає гостра необхідність вдосконалення методичної бази оцінки організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств залізничного транспорту, що в свою чергу сприятиме підвищенню адаптивності підприємств до поточних загроз його подальшому розвитку та успішній реалізації стратегічних інтересів. Разом з тим залишився поза увагою дослідників такий важливий етап методичного забезпечення оцінки рівня організаційно-управлінського потенціалу, як системна робота щодо визначення підходу до формування групи показників оцінки, на базі яких можливим стає здійснення формування потенціалу фінансової безпеки підприємств залізничного транспорту. Для вирішення зазначеної проблеми узагальнено теоретичні підходи до окремих питань оцінки організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки на рівні підприємств (рис. 1), визначено оптимальні підходи до оцінки організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств галузі залізничного транспортного машинобудування (рис. 2), визначено критерії відбору показників для оцінки та формування необхідного підприємствам залізничного транспортного машинобудування рівня організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки (рис. 3) та систематизовано показники відповідно критеріям відбору. Відповідно до цілей, які перед собою ставить фінансовий аналітик служби чи відділу фінансової безпеки та ресурсів, які знаходяться в його розпорядженні, може бути використаний будь-який з існуючих в науковій літературі методичний підхід до оцінки організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств (рис. 1).

Виходячи з аналізу наукової літератури, можна стверджувати, що організаційно-управлінський потенціал переважно оцінюють з точки зору кількісного та якісного складу управлінського персоналу, відповідно до витрат на утримання апарату управління [1, 2] ефективності діяльності підприємства та його функціональних сфер [3, 4]. Ареф'єва О.В. та Коренков О. В. [3] для оцінки управлінського потенціалу виділяють групу фінансових показників, які характеризують прибутковість підприємства.