

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

На правах рукопису

ЗАДЕРЕЦЬКА РОКСОЛАНА ІВАНІВНА

УДК658.14/17:621

ЗОВНІШНЕ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ НА МАШИНОБУДІВНІ
ПІДПРИЄМСТВА

спеціальність 08.00.04.–економіка та управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник:
Партич Галина Остапівна
кандидат економічних наук, професор

Львів-2016

Зміст

Вступ	3
Розділ 1. Теорія і практика зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства	10
1.1. Сутність, мета і завдання зовнішнього залучення коштів на підприємство	10
1.2. Форми зовнішнього залучення коштів на підприємства	26
1.3. Особливості зовнішнього залучення коштів на підприємства	44
Висновки до розділу 1	61
Розділ 2. Аналізування обсягів і методів зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства	63
2.1. Аналізування тенденцій зовнішнього залучення коштів для фінансування машинобудівної галузі України	63
2.2. Ідентифікація чинників зовнішнього залучення коштів на підприємства	81
2.3. Визначення впливу зовнішнього залучення коштів на показники фінансово-економічної діяльності підприємств	106
Висновки до розділу 2	128
Розділ 3. Розвиток процесів зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства	130
3.1. Пріоритети зовнішнього залучення коштів на підприємства	130
3.2. Планування зовнішнього залучення коштів на підприємства	148
3.3. Комплексне оцінювання ефективності зовнішнього залучення коштів на підприємства	168
Висновки до розділу 3	188
Висновки	192
Список використаних джерел	195
Додатки	

ВСТУП

Актуальність теми. Функціонування підприємств в умовах ринкової економіки зумовлює необхідність забезпечити достатній обсяг ресурсів всіх видів. Необхідною умовою розвитку діяльності підприємства є формування належного обсягу коштів і зароблених у процесі здійснення виробничо-господарської діяльності, і залучених із зовнішнього середовища. Ефективне зовнішнє залучення коштів значно розширює можливості підприємства щодо фінансування виробничих та інвестиційних проектів та впровадження інновацій. Цей процес супроводжується також певними витратами та ризиками. Формування системи методів та інструментів залучення коштів із врахуванням особливостей фінансово-економічного стану та завдань діяльності підприємства не лише сприятиме покращенню результатів його функціонування, але забезпечить і покращення його ринкової позиції. Однією з актуальних проблем, яку необхідно вирішувати, є вибір ефективних методів та способів зовнішнього залучення коштів. Це має важливе значення для підприємства, оскільки мобілізація коштів із зовнішнього середовища суттєво впливає на його фінансову стійкість, витрати та фінансові результати виробничо-господарської діяльності.

Зовнішнє залучення коштів на машинобудівні підприємства має свої особливості, пов'язані зі значною фондомісткістю та капіталомісткістю виробничо-господарської діяльності, високим рівнем зношення основних засобів, орієнтуванням на інноваційну складову у процесі виробництва. Зазначимо, що негативні тенденції розвитку машинобудівних підприємств, часто спровоковані впливом інших сфер економіки, які є основними споживачами машинобудівної продукції. Відповідно, машинобудівні виробники сильно потерпають від впливів деструктивних явищ економічного середовища країни, як-от: зниження платоспроможності покупців із інших сфер виробництва, зовнішньоекономічна політика держави щодо обмеження імпорту, здорожчання комплектування. Машинобудування чутливе і до зрушень на фінансовому ринку, які часто обмежують доступ до фінансових

ресурсів через зростання ставок кредитування, негативних інфляційних впливів, недостатньо розвинутого фондового ринку тощо. Тому актуальним є питання підвищення конкурентних позицій машинобудівних підприємств шляхом оптимізації обсягів та структури зовнішніх залучених коштів.

Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних положень щодо процесу зовнішнього залучення коштів зробили такі вітчизняні науковці, як І.В. Алексеев, Г.М. Азаренкова, І.Т. Балабанов, І.О. Бланк, М.К. Бондарчук, О.В. Васюренко, В.М. Гриньова, Н.І. Демчук, А.А. Дискіна, А.Г. Загородній, М.О. Кизим, О.Є. Кузьмін, В.В. Ковальов, Т.І.Лепейко, О.Г. Мельник, М.В. Одрехівський, І.Б. Олексів, К.В. Павлюк, А.М. Поддєрьогін, Г.О. Партин, В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, М.В. Римар, О.О. Терещенко, А.А. Терєбух, Р.А. Слав'юк, В.Ю. Харчук, І.Б. Хома, Л.О. Шкварчук, І.Й. Яремко та інші. У працях зазначених науковців викладено їхні погляди на трактування сутності зовнішнього залучення коштів, класифікацію форм, методів та інструментів цього процесу, особливості мобілізації та розміщення зовнішніх залучених коштів на підприємстві. Однак, вивчення наукових праць дає можливість стверджувати, що зовнішнє залучення коштів на підприємства потребує ґрунтовнішого дослідження. Існує потреба в удосконаленні системи класифікаційних ознак щодо методів та форм зовнішнього залучення коштів на підприємство, формуванні основних етапів мобілізації та розміщення цих коштів, з метою підвищення ринкової вартості підприємства, визначенні моделей поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів, формуванні методів планування і контролювання процесів зовнішнього залучення коштів та оцінювання впливу обсягів зовнішнього залучення коштів на зміну доданої економічної вартості машинобудівного підприємства. Особливого значення дослідження проблеми зовнішнього залучення коштів набуває в умовах нестабільності фінансово-економічного середовища та жорсткої конкуренції виробників машинобудівної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Отже, існує обґрунтована необхідність наукового

вирішення поставлених проблем, що підтверджує актуальність і важливість напряму наукового дослідження та обраної теми.

Зв'язок роботи із науковими програмами, планами, темами. Тема дисертаційної роботи відповідає напряму кафедри фінансів «Проблеми моніторингу податкового навантаження і фінансового стану виробничо-господарських структур в машинобудуванні» (номер державної реєстрації 0108U010403), затвердженої рішенням НТР Національного університету «Львівська політехніка», протокол №3/1 від 20 березня 2009 р., зокрема у розділі 2, підпункті 2.3 «Визначення впливу зовнішнього залучення коштів на показники фінансово-економічної діяльності машинобудівних підприємств», де автор досліджує вплив зовнішнього залучення коштів на формування операційного та чистого прибутку машинобудівних підприємств України (акт впровадження від 02.12.2015р.).

Мета та завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є розроблення теоретичних і методико-практичних рекомендацій щодо зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства.

Для досягнення мети у роботі поставлено такі завдання:

- уточнити поняття «зовнішнє залучення коштів» та згрупувати підходи до класифікації форм і методів зовнішнього залучення коштів;
- розвинути положення з оцінювання економічної ефективності зовнішнього залучення коштів на основі системи комплексного контролювання і оцінювання зовнішнього залучення коштів;
- удосконалити модель визначення пріоритетних методів зовнішнього залучення коштів з урахуванням потреб операційної та інвестиційної діяльності машинобудівного підприємства, а також параметрів зовнішнього залучення коштів;
- розробити процес вибору моделі щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів машинобудівним підприємством;
- удосконалити положення щодо планування зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства.

Об'єктом дослідження є процес зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні, методологічні та прикладні положення щодо зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства.

Методи дослідження. У процесі наукового дослідження використано такі методи пізнання: індукції, систематизації та логічного узагальнення (під час визначення сутнісних ознак залучених коштів, групування підходів до залучення коштів—розділ 1, підп. 1.1., виділенні джерел та способів зовнішнього залучення коштів на підприємство—розділ 1, підп. 1.2., систематизації основних чинників впливу зовнішнього залучення коштів на підприємство—розділ 1, підп. 1.2. тощо); анкетування (для визначення основних проблем та особливостей зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства розділ 2., підп. 2.2); статистичного, порівняльного та кореляційного аналізу (для аналізування структури зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства—розділ 2, підп. 2.3., визначення залежностей між обсягами, структурою зовнішнього залучення та зміною доданої економічної вартості підприємства—розділ 2, підп. 2.3,); економіко-математичного моделювання (для побудови багатокритеріальної моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів—розділ 3, підп. 3.1), експертні та економетричні методи (для побудови системи показників визначення економічної ефективності зовнішнього залучення коштів—підп. 3.3); графічний (для наочного відображення результатів дослідження—усі розділи дисертації).

Теоретичну та інформаційну базу дослідження складають наукова, довідкова, навчально-методична література з питань формування, мобілізації та розподілу коштів підприємства, законодавство та нормативно-правові акти органів виконавчої влади України, статистичні щорічники Державної служби статистики, фінансова звітність машинобудівних підприємств.

Наукова новизна отриманих результатів. Під час дослідження отримано результати, що відображають його наукову новизну:

вперше:

- розроблено процес вибору моделі встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів машинобудівним підприємством, що ґрунтується на врахуванні залежностей між темпами приросту обсягів і вартості коштів, залучених різними методами із зовнішніх джерел, та зміною фінансово-економічних результатів машинобудівного підприємства;

удосконалено:

- модель визначення пріоритетних методів зовнішнього залучення коштів для фінансування інвестиційної та операційної діяльності машинобудівних підприємств, що, на відміну від існуючих, ґрунтується на комплексному врахуванні вагомості основних параметрів зовнішнього залучення коштів, таких як обсяг, вартість, період мобілізації та ризик;

- положення щодо планування зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство, інтегроване у загальну систему планування фінансового забезпечення поточних потреб та потреб розвитку машинобудівного підприємства з метою нарощення його ринкової вартості;

- метод формування системи комплексного контролювання та оцінювання, що, на відміну від існуючих, дає змогу всебічно оцінити зовнішнє залучення коштів на основі чотирьох груп показників: структури зовнішнього залучення, активності, ризику та загальної ефективності зовнішнього залучення коштів;

отримали подальший розвиток:

- тлумачення поняття «зовнішнє залучення коштів», яке, на відміну від відомих, відображає цільове спрямування зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство, а також класифікація підходів до визначення сутності зовнішнього залучення коштів на основі виокремлення таких підходів як ті, що ґрунтуються на системі обліку, формуванні фінансових витрат у зв'язку із залученням коштів, а також ті, що враховують природу власності зовнішніх залучених коштів, та виокремленні на умовах необхідності повернення коштів.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробленні методичного інструментарію з удосконалення процесів планування зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство. Прикладне значення отриманих під час дисертаційного дослідження результатів підтверджується їх практичним впровадженням у діяльність машинобудівних підприємств. Результати виконаних автором досліджень впроваджені у діяльність ПАТ «Львівагропромашпроект» (довідка про впровадження № 1.1/867 від 04.09.2014р.), СП ТОВ «Сферос-Електрон» (довідка про впровадження № 46 від 29.02.2016р.), ТОВ «Ром ЛТД» (довідка про впровадження № 24/02 від 24.02.2016р.).

Наукові результати дисертаційної роботи використовуються у навчальному процесі Національного університету «Львівська політехніка» під час викладання дисципліни «Фінансовий контролінг» та «Інвестування» (довідка № 67-01-259 від 12.02.2016 р.)

Особистий внесок здобувача. Наукові результати дисертаційної роботи є самостійним науковим дослідженням, виконаним автором особисто. З наукових праць, написаних у співавторстві, в дисертації використовуються лише ті положення, що становлять особистий результат дослідження автора.

Апробація результатів дисертації. Окремі положення дисертаційного дослідження доповідались і обговорювались під час всеукраїнських і міжнародних науково-практичних конференцій: IX Всеукраїнська науково-практична конференція аспірантів та студентів «Теоретичні та прикладні аспекти аналізу фінансових систем» (Львів, 2009 р.); I Міжнародна науково-практична конференція «Економіка та фінанси в умовах глобалізації: досвід, тенденції та перспективи розвитку» (Макіївка 2009 р.); II Всеукраїнська науково-практична конференція «Управління у сферах фінансів, оподаткування, страхування і кредиту» (Львів, 2009 р.); II Міжвузівська науково-практична конференція студентів та аспірантів «Проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку України» (Сімферополь, 2010 р.); XII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Світова економічна криза і сценарій посткризового розвитку» (Феодосія, 2010 р.); Міжнародна

науково-практична конференція з проблем маркетингу та логістики (Львів, 2010 р.); V Міжнародна науково-практична конференція «Фінансова система держави: проблеми і перспективи розвитку» (Київ, 2011 р.); Міжнародна науково-практична конференція «Формування ефективних механізмів господарювання в умовах сучасної економіки: теорія і практика» (Запоріжжя, 2011 р.); Міжнародна науково-практична конференція, присвячена 45-річчю Інституту економіки і менеджменту НУ «Львівська політехніка», (Львів, 2011 р.); IX Міжнародна науково-практична конференції «Маркетинг та логістика у сфері менеджменту» (Львів, 2012 р.); II Міжнародна науково-практична конференція «Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю суб'єктів господарювання» (Макіївка, 2013 р.); Міжнародна науково-практична конференція для студентів, аспірантів та молодих учених «Управління економічними процесами у світовій і національній економіці» (Київ, 2015 р.); VI Міжнародна науково-практична конференція «Актуальні питання економічних наук» (Запоріжжя, 2015 р.); Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні концепції управління соціально-економічним розвитком держави (Дніпропетровськ, 2015 р.); Міжнародна науково-практична конференція «Сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу» (Івано-Франківськ, 2015 р.).

Публікація результатів дослідження. За результатами дисертаційної роботи опубліковано 25 наукових праць, зокрема 13 статей у наукових фахових виданнях України, з них 2 статті представлені у виданнях України, які включені до міжнародних наукометричних баз даних, 12 тез доповідей науково-практичних конференцій. Загальний обсяг публікацій становить 8, 44 др. арк., з яких автору належить 6, 49 др. арк.

Обсяг і структура роботи. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Основний зміст дослідження викладено на сторінках. Робота містить 25 таблиць, 46 рисунків та 4 додатки. Список використаних джерел налічує 230 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ЗОВНІШНЬОГО ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1. Сутність, мета та завдання зовнішнього залучення коштів на підприємство

Міжнародний та вітчизняний досвід здійснення виробничо-господарської діяльності підприємств свідчить, що їх ефективне функціонування та постійний розвиток неможливі без достатнього обсягу фінансування. Обмеженість коштів є основною причиною, яка стримує зростання економічного потенціалу підприємств України, зумовлює низький рівень оновлення їх технічних ресурсів та технології виробництва, недостатню інноваційну активність, а відтак є суттєвою перешкодою для виходу українських підприємств на лідируючі позиції на міжнародному ринку.

Процес переходу до ринкових відносин, виникнення перспектив інтеграції економіки держави у світову систему господарювання зумовили значне розширення прав суб'єктів господарювання, зокрема у виборі джерел та способів фінансування їхньої діяльності. Тому, цілком виправдано, що підприємства застосовують у своїй діяльності не лише власні зароблені кошти, а й кошти залучені із зовнішнього підприємницького середовища. Функціонування підприємства безпосередньо пов'язане з мобілізацією, розподілом, використанням та накопиченням різних ресурсів. Ефективність цих процесів залежить від вміння керівництва оптимізувати обсяги, склад та структуру ресурсів відповідно до особливостей умов здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства. Виробничі процеси ґрунтуються не тільки на використанні засобів праці та матеріальних запасів, необхідних для створення продукції, але й тісно пов'язані з рухом коштів. Здійснення виробничо-господарської діяльності підприємств у ринковій економіці неможливе без грошових відносин, які супроводжують процеси

виробництва продукції, формування доходів, розподілу накопичених ресурсів тощо. Однак, потреби підприємств у коштах часто не співпадають з їх фінансовими можливостями. В таких ситуаціях підприємства намагаються мобілізувати необхідний обсяг коштів з різних доступних для них джерел. Коли вичерпані власні фінансові можливості, підприємства вдаються до залучення коштів із зовнішніх джерел. Відтак, сучасний розвиток економічних відносин потребує глибшого аналізу сутності та особливостей процесів залучення коштів спрямованих на підвищення конкурентоспроможності та доданої економічної вартості.

Побудова ефективного, гнучкого та адаптованого до сучасних умов механізму залучення коштів, на наш погляд, неможлива без комплексного дослідження сутності самого поняття «залучення коштів», його елементів, ознак та форм.

З опрацьованих у процесі дослідження джерел можемо стверджувати, що сутність поняття «залучені кошти» доволі суперечливо трактується у зарубіжній та вітчизняній літературі. Насамперед, розглянемо трактування термінів «кошти» та «залучення» в енциклопедичних джерелах. Згідно Академічного тлумачного словника «кошти» - це гроші чи матеріальні цінності [1]. Сутність «залучення» пояснюється як дія, яка означає мобілізацію, спрямування, здобування певних об'єктів [1]. Тобто, ґрунтуючись на тлумаченні значень слів «залучення» та «кошти» можна стверджувати, що залучення коштів це дія, яка спрямована на мобілізацію, здобування певних грошових і матеріальних цінностей, які мають грошове вираження.

Науковці [2-18] схильні розподіляти кошти за різними формами та джерелами утворення. З огляду на це, можна констатувати, що переважна більшість науковців класифікують кошти підприємства відповідно:

- до місця їх мобілізації (сформовані вони всередині підприємства чи надійшли ззовні) [2; 3, с.248; 4; 6; 15; 17, с.15; 18];
- за джерелами власності (власні чи позикові) [4, с.16; 6, с.13; 7, с.247; 8, с.25; 9; 10; 11, с.75; 12, с.183; 13; 14; 16];

На наш погляд, щоб забезпечити ефективність формування і використання коштів необхідно класифікувати також відповідно до того, як вони отримані, зокрема, чи зароблені вони у процесі операційної діяльності підприємства, чи внаслідок активізації фінансової діяльності.

Процеси залучення коштів на підприємство суттєво залежать від впливу чинників зовнішнього та внутрішнього підприємницького середовища. У сучасній літературі розглядаються різні підходи і методи вивчення зовнішнього та внутрішнього оточення підприємства [3–19]. Внутрішнє середовище підприємства є джерелом його ефективного функціонування, оскільки включає потенціал розвитку на певному проміжку часу. Водночас, внутрішнє середовище може також бути і джерелом проблем і навіть банкрутства підприємства у тому випадку, якщо потенціал не забезпечує ефективного функціонування підприємства, зазначає Г.А. Рижкова [19, с.341]. Зовнішнє середовище є джерелом ресурсів, необхідних для підтримки внутрішнього потенціалу підприємства на належному рівні та сферою формування ризиків підприємницької діяльності. Підприємство знаходиться в стані постійного обміну із зовнішнім середовищем, забезпечуючи тим самим можливість виживання. Однак, ресурси зовнішнього середовища не безмежні. Ними користуються багато інших підприємств, що знаходяться в цьому ж середовищі. Тому завжди існує імовірність того, що внаслідок впливу певних чинників підприємство не зможе отримати необхідний обсяг ресурсів із зовнішнього середовища. Це може ослабити його потенціал і привести до багатьох негативних для підприємства наслідків [19, с.341-342].

У законодавчо-нормативній базі термін «залучені кошти» використовують для позначення специфічних операцій, які здійснюють органи державного управління. Зокрема, згідно Положення Національного банку України залучені кошти—«кошти юридичних та фізичних осіб у національній та в іноземній валюті (у тому числі в банківських металах)» [20]; у розпорядженнях Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг «залучені кошти—кошти, прямо або опосередковано отримані на зворотній

основі від фізичних осіб та/або юридичних осіб, отримані залишки фінансових активів, які виникли в результаті здійснення звичайної господарської діяльності в інтересах цих осіб» [21]. Тобто, зазначені трактування досить обмежено розкривають сутність терміну «залучені кошти», акцентуючи увагу переважно на функціях державних органів, щодо яких застосовується це поняття.

Економічна енциклопедія дає визначення «залучених коштів» як «оборотних засобів, одержаних підприємствами у тимчасове користування» Основним джерелом залучених коштів виступають кредити, однак у ролі залучених можуть виступати і кошти, які тимчасово належать підприємству - перехідна заборгованість із заробітної плати, за розрахунками з бюджетом тощо [2].

Фінансово-економічний словник Загороднього А.Г. та Вознюка Г.Л. надає таке визначення залучених коштів—це кошти залучені зі сторони. Розрізняють кошти залучені на довгостроковій та короткостроковій основі. Строковість визначає різний склад залучених коштів. Так до довгострокових відносять кошти, які формують за допомогою реалізації боргових цінних паперів та довготермінової кредиторської заборгованості, а до короткотермінових— короткотермінову кредиторську заборгованість, заборгованість щодо сплати заробітної плати та податків тощо. Ці кошти мають термін сплати до одного року [3, с.248]. У своєму визначенні автори наголошують, що сутність залучення коштів передбачає їх надходження із зовнішнього середовища функціонування підприємства, а не в результаті його виробничо-господарської діяльності.

Подібну думку висловлює у «Великому Бухгалтерському словнику» Азриліян А.Н. Автор наводить визначення «залучених коштів», як коштів, що не належать підприємству, але які тимчасово, до повернення беруть участь у господарській діяльності в якості джерел формування оборотних коштів. В умовах ринкової економіки залучені кошти це насамперед кредитні ресурси [4].

Відтак, можемо стверджувати, що науковці схильні поділяти залучені кошти на зовнішні та внутрішні. Однак, слід зазначити, що такий підхід не враховує того чи потребують кошти повернення та плати за їхнє використання. Окрім цього, аналіз публікацій показав, що вітчизняні та закордонні науковці неоднозначно розглядають не тільки поняття «залучених коштів», але і їхній склад. На основі опрацьованих наукових джерел можна виділити декілька основних груп поглядів на сутність та склад залучених коштів:

- *Підхід до залучення коштів на основі поверненості.* У своїх наукових працях такого підходу дотримуються А.М. Поддєрьогін, Терещенко О.О., Тарасюк Г.М., Шваб Л.І., Покропивний С.Ф., Ковальов В.В., Фосс Н та інші. Ці автори розглядають власні, позикові та залучені кошти підприємства. На їх думку власні кошти не повертаються, оскільки надходять в процесі здійснення виробничо-господарської діяльності, а залучені кошти, хоч і надходять із зовнішнього середовища чи від сторонніх осіб, але не передбачають механізму їх повернення власнику, зокрема благодійні внески, державна допомога тощо. Позикові кошти надходять на підприємство вже з умовою їх повернення у майбутньому [5; 7; 10; 12; 27].

- *Бухгалтерський підхід* сформований на основі розподілу коштів у бухгалтерській звітності підприємства. Таким чином, виділено власні кошти і залучені кошти, під якими розуміють зобов'язання підприємства. Основною характеристикою залучених коштів згідно бухгалтерського підходу є повернення цих коштів після процесу їх використання і розмежування довгострокових та короткострокових залучених коштів. Це свідчить, що прихильники зазначеного підходу схильні ототожнювати залучені та позикові кошти. При обґрунтуванні обсягів залучення коштів на основі бухгалтерського підходу слід враховувати вплив джерел формування коштів на структуру балансу. Основною ознакою залучених коштів у бухгалтерському підході є їх визначення як зобов'язань підприємства, зокрема, на основі Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання". Згідно цього стандарту зобов'язання підприємства поділяються на довгострокові, поточні,

забезпечення, передбачувані зобов'язання, доходи майбутніх періодів. Розподіл залучених коштів відповідно до балансу передбачає визначення їх сутності як ресурсів, залучення яких у процесі господарської діяльності пов'язане зі зростанням боргових зобов'язань, а після настання терміну їх використання загальний обсяг ресурсів підприємства знижується за рахунок вилучення залучених коштів з обігу. Такий підхід чітко розмежовує джерела надходження коштів. Однак, не усі залучені у господарську діяльність підприємства кошти мають бути віднесені до його боргових зобов'язань. Зокрема, кошти, які залучені на основі емісії акцій чи цільова державна допомога, яка не передбачає повернення і сплати відсотків за її користування, не належать до боргових зобов'язань. Варто зазначити, що бухгалтерський підхід дає змогу облікувати обсяги надходження позикових коштів. Однак, недоліком бухгалтерського підходу є складність відслідковування механізмів надходження коштів і те, що залучення коштів розглядається як процес зростання боргових зобов'язань, а не розвитку можливостей для фінансування. Прихильниками дослідження залучених коштів на основі даних бухгалтерської звітності є: Протопова В.О., Полонський А.Н., Шеремет О.О., Карлін Т.Р., Кірейцев Г.г, Слав'юк Р.А. тощо [6; 9; 14; 13; 29].

- *Витратний підхід.* Науковці виділяють власні і залучені кошти, які ототожнюють із позиковими. Згідно цього підходу виокремлюють кошти за користування якими передбачено плату у формі відсотків чи дивідендів і ті, процес залучення яких не пов'язаний з жодними витратами.

- *Підхід на основі місця мобілізації,* згідно якого кошти підприємства формують за допомогою внутрішнього фінансування та зовнішнього залучення. Внутрішнє фінансування здійснюють за рахунок коштів, які підприємство заробляє в процесів своєї виробничо-господарської діяльності. Зокрема, до цієї категорії доцільно віднести прибуток, амортизаційні відрахування тощо. Деякі вчені схильні відносити до внутрішнього фінансування також кошти отримані внаслідок реструктуризації активів тощо. Залучені кошти є елементом зовнішнього фінансування. До них належать

кошти які мобілізуються на фінансовому ринку в результаті операцій з акціями, облігаціями, отримання банківських кредитів тощо та кошти які підприємство одержує в порядку перерозподілу (державні субсидії, страхові відшкодування тощо) [12, с.118]. Такого підходу у вітчизняній літературі дотримуються Бойчик І.М., Іванілов О. С., Оспіщева В.І., Філімоменков О.С [23; 24; 25; 26]. Згідно їх тверджень залученні кошти—це кошти, що надходять на підприємство із зовнішнього середовища, та, відповідно до певних умов, приймають участь у його виробничо-господарській діяльності. Прихильники цього підходу акцентують увагу саме на власності коштів, які застосовує підприємство для фінансування.

Основні підходи до визначення суті залучених коштів у сучасній економічній літературі представлено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Основні підходи до визначення поняття «залучені кошти» у працях українських та зарубіжних економістів*

Підходи до визначення сутності поняття «залучення коштів»	Характерні ознаки підходів
На основі місця мобілізації	Ґрунтується на ідентифікації місця мобілізації коштів, які залучає підприємство
За необхідністю повернення коштів	Ґрунтується на розмежуванні коштів за ознакою необхідності та шляхів їх повернення
Бухгалтерський підхід	Ґрунтується на поділі коштів за розділами бухгалтерського балансу
Витратний підхід	Ґрунтується на врахуванні витрат підприємства, пов'язаних із залученням коштів

*згруповано автором

Виокремлені підходи не є взаємовиключними, оскільки використання кожного з них дає змогу отримати необхідну інформацію для інвесторів та власників підприємства. Тому залучення коштів доцільно здійснювати з огляду на принцип взаємодоповнення. Використання в діяльності підприємства лише одного підходу створює перешкоди для комплексного оцінювання процесів залучення коштів відповідно до нових вимог ринку. Так, оцінювання залучення коштів тільки на основі бухгалтерського підходу суттєво обмежує інформацію

про альтернативні джерела власних коштів та не відображає тенденцій фінансових ринків, тож його доцільно застосовувати в межах контрольної функції, для обґрунтування тактичних рішень, пов'язаних з управлінням витратами і структурою капіталу. В сучасних умовах увага акцентується на ринковій оцінці залучення коштів, зокрема, на тому обсязі коштів залучених із зовнішніх джерел (оцінених в поточний момент часу), які по-перше, дозволять продовжувати функціонувати підприємству далі і, по-друге, на вартості цих джерел. Важливим є не формальний критерій розподілу коштів згідно статей балансу та термінів їх використання, а усвідомлення того, що залучені кошти є необхідним джерелом фінансових ресурсів для стабільного функціонування підприємства та зростання його конкурентних переваг.

Відповідно до виокремлених підходів, підприємство може залучати кошти із зовнішнього та внутрішнього середовища. Як уже зазначалось, дослідники схильні по-різному трактувати склад та сутність залучених коштів із внутрішнього середовища. Зокрема, ряд вчених, серед яких А. М. Поддєрьогін, Терещенко О.О., Фосс Н [5; 7; 27], вважають, що кошти залучені із внутрішніх джерел формуються за рахунок коштів для забезпечення майбутніх витрат і платежів. Фактично ці кошти можуть бути мобілізовані підприємством будь-коли, однак їх теж доведеться повертати. Необхідність повернення цих коштів ґрунтується на тому, що підприємство зацікавлене в тому, щоб зарезервувати певну суму, що може виявитися необхідною для погашення можливих зобов'язань, якщо ні суму, ні дату виконання таких зобов'язань неможливо з точністю передбачити. Інша група науковців, до яких належать Бойчик І.М., Ковальов В.В., Фосс Н. [23; 26; 27] тощо, вважають, що окрім внутрішньої кредиторської заборгованості, до коштів, залучених із внутрішніх джерел доцільно також віднести амортизаційні відрахування, нерозподілений прибуток та кошти отримані від реалізації активів, фактично такі кошти не потребують повернення та плати за їх користування. Узагальнюючи думки вчених варто зазначити, що кошти залучені із внутрішніх джерел мають дуже обмежений характер, відтак за їх допомогою неможливо

повністю профінансувати розвиток підприємства. Ґрунтуючись на тому, що за допомогою внутрішніх залучених коштів не можливо повністю забезпечити розвиток підприємства, основну увагу у роботі доцільно зосередити на зовнішньому залученні коштів.

З огляду на здійснений аналіз літературних джерел щодо дослідження сутності залучених коштів, вважаємо, що найбільш доцільно в для використання у дослідженні визначення: *зовнішнє залучення коштів*—це процес мобілізації підприємством протягом певного періоду його діяльності, коштів із зовнішнього середовища, які на тимчасовій чи постійній основі та з обумовленою вартістю, беруть участь у його виробничо-господарській діяльності та за певних умов підлягають поверненню.

Структура залучених коштів підприємства залежить від стадії його життєвого циклу. Зокрема, доцільно виокремити базову та набуту структуру коштів підприємства. Базова структура залучених коштів формується коли підприємство щойно розпочинає свою діяльність і відповідає структурі коштів, які були внесені його засновниками для формування стартового капіталу. Базова структура залучення коштів залежить від організаційно-правової форми підприємства, зокрема АТ, ТОВ тощо. Організації, які вже функціонують на ринку, окрім початкового обсягу коштів використовують для фінансування набуті кошти, тобто ті, які сформовані в процесі виробничо-господарської діяльності. Тому залучені кошти підприємства доцільно розмежувати за етапами їх формування та виокремити первинно сформовані та додатково набуті. Склад додатково набутих коштів не є однорідним. На наш погляд доцільно виділити такі види набутих коштів підприємства (рис. 1.1.):

- зароблені—кошти, які отримані від здійснення виробничої та інвестиційної діяльності, зокрема від продажу продукції, виконання робі та надання послуг, доходи у формі дивідендів, відсотків отриманих від інших суб'єктів господарювання тощо;

- вивільнені–кошти, які підприємство отримує в результаті зміни умов його виробничо-господарської чи фінансово-економічної діяльності, зокрема прискорення їх обіговості тощо;

- залучені–кошти, які мобілізовані на фінансовому ринку та від інших суб'єктів господарювання на основі емісії акцій, банківського кредитування, комерційного кредитування, лізингу, отримання дотацій чи субвенцій тощо. Формування залучених коштів пов'язане зі значними витратами і ризиками для підприємства, що вимагає відповідних управлінських впливів. Відтак, у дисертаційному дослідженні основну увагу зосереджено на управлінні процесом залучення коштів з метою підвищення ефективності діяльності та ринкової вартості підприємства.

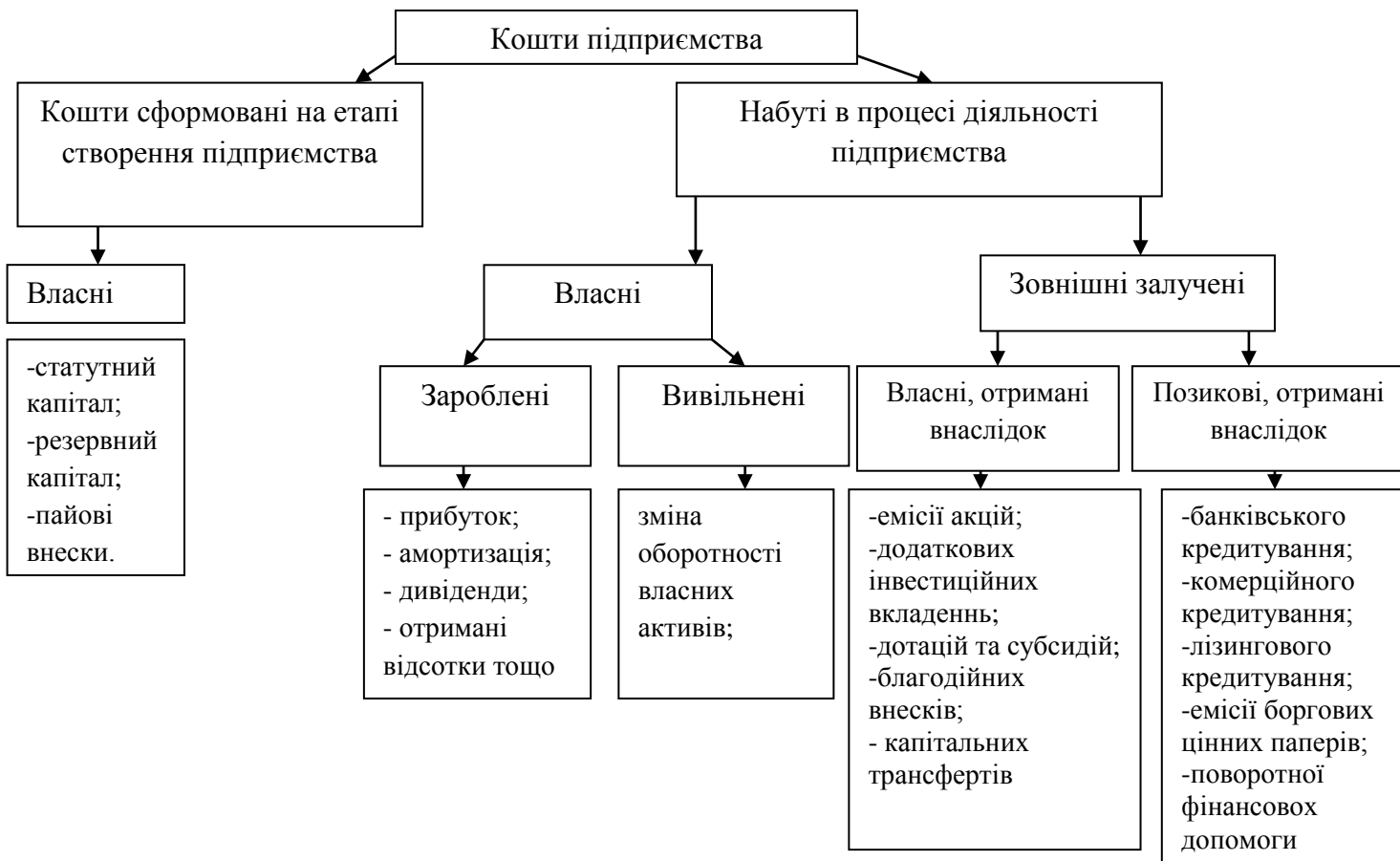


Рис. 1.1. Основні види коштів на етапах створення і діяльності підприємства*

*Розроблено автором на основі [5; 6; 7; 13; 15; 18; 23; 24; 27; 29]

Зовнішні залучені кошти є складовою частиною загального обсягу ресурсів, які використовує підприємство у процесі виробничо-господарської

діяльності. У ході здійснення підприємством фінансово-господарської діяльності кошти використовують як інвестиційний та виробничий ресурс, однак, вони також є носіями чинників ризику та ліквідності [32, с. 34].

Зовнішні залучені кошти підприємства надходять не хаотично. Це дає змогу виділити залучення коштів як окремий управлінський процес. Процес—це послідовність певних завершених етапів, виконання яких сприяє забезпеченню управлінського впливу керуючої системи на керовану з метою досягнення цілей організації [31, с. 328]. До етапів процесу менеджменту належать: а) виконання функцій менеджменту; б) формування та використання методів менеджменту; в) трансформація методів менеджменту в управлінські рішення; г) забезпечення управлінського впливу на засадах керівництва [33, с. 328]. З огляду на це можемо ідентифікувати сутнісні характеристики зовнішнього залучення коштів на підприємство (рис. 1.2.):

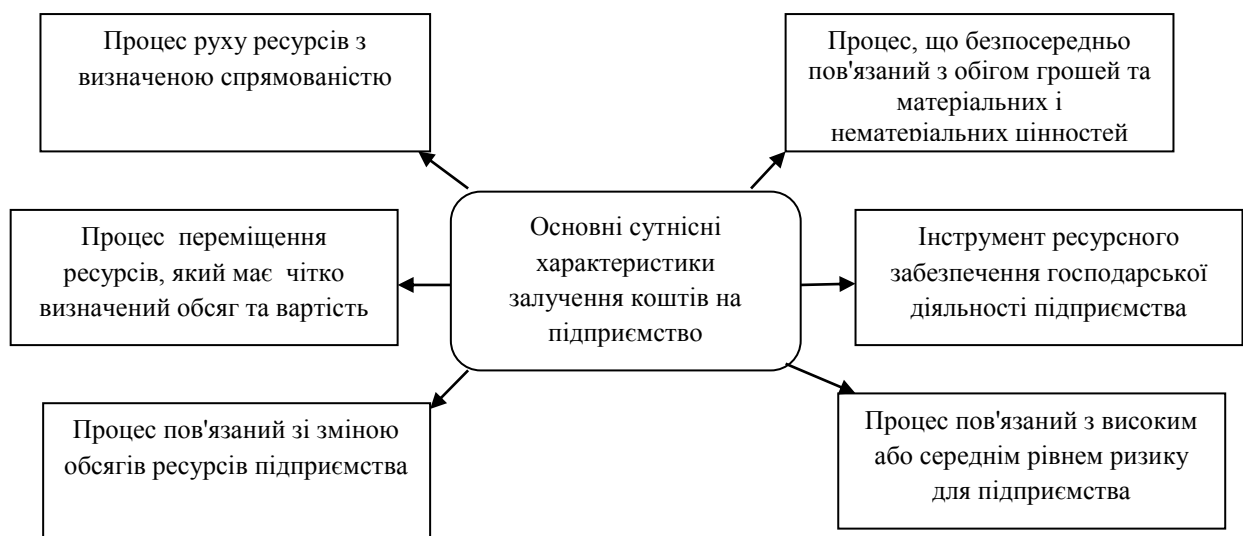


Рис.1.2. Основні сутнісні характеристики зовнішнього залучення коштів на підприємство*

*згруповано автором на основі [5; 6; 7; 13; 15; 18; 23; 24; 27; 29]

Для поняття «залучення коштів» притаманні різноманітні властивості, зокрема:

- багаторівневість впливу на діяльність підприємства. Особливість залучення коштів проявляється у тому, що потреба у коштах формується на усіх рівнях підприємства;

- багатоаспектність, що виявляється у різноманітності характеристик залучення коштів. Ця особливість зумовила те, що наковці розуміють під «залученням коштів» різні характеристики, навіть у межах одного рівня управління;
- відносність впливу залучення коштів на діяльність підприємства, яка проявляється у тому, що залучення коштів може бути інструментом для зростання на одних підприємствах і навпаки приносити негативні результати на інших;
- самостійність як окремого процесу, попри те, що залучення коштів тісно пов'язане з усіма сферами діяльності підприємства. Цей процес є самостійною та відокремленою ланкою діяльності підприємства.

Відповідно до зазначеного вище виділимо основні вимоги до залучення коштів на підприємство, як до відокремленого процесу:

- необхідність врахування загальних принципів здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства;
- прикладний характер заходів, які здійснюються у межах процесу залучення коштів. Тобто слід враховувати основні цілі та завдання, які підприємство намагається досягти в результаті своєї діяльності;
- обов'язкова орієнтація на поточні та прогнозі умови функціонування підприємства.

Залучаючи кошти підприємству треба орієнтуватись на динаміку свого розвитку у майбутніх періодах з врахуванням очікуваних змін зовнішнього підприємницького середовища.

Підсумовуючи можемо окреслити власне бачення класифікаційних ознак залучення коштів на підприємство (рис. 1.3)

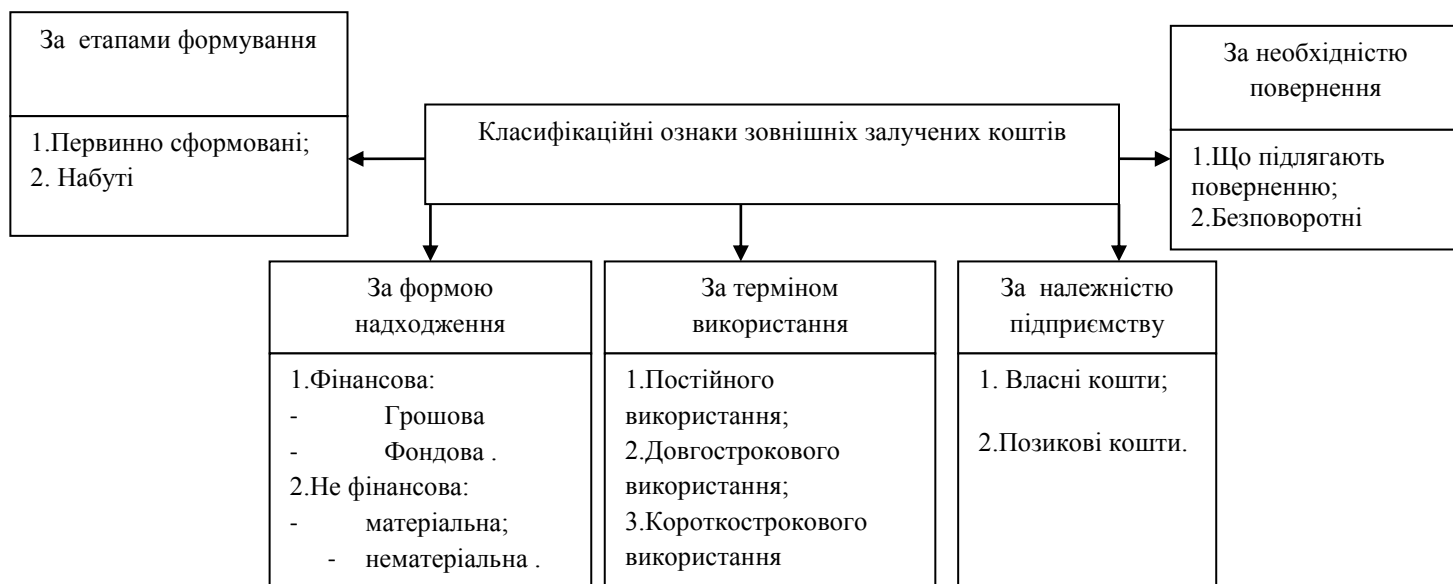


Рис. 1.2. Класифікаційні ознаки зовнішніх залучених коштів на підприємство*

*розроблено на основі [5; 6; 7; 8; 13; ; 14; 15; 18; 20; 21; 23; 24; 27]

Кошти можуть надходити на підприємство у двох основних формах— фінансовій (грошовій) та нефінансовій (матеріальній і нематеріальній). Кошти є дуже динамічними і мають здатність постійно змінювати свою форму, трансформуючись з грошового вираження в майно, або з нематеріальних активів в кошти. Між коштами, які сформовані самим підприємством і постійно функціонують в його кругообігу і коштами, які воно залучає на ринку слід виділити декілька відмінностей. По-перше, вже сформовані кошти підприємства в виробничому процесі характеризуються певною свободою трансформації, тобто вони можуть вільно перетворюватись з матеріальної чи нематеріальної форми в грошову або навпаки, залежно від потреб виробництва. На відміну від цього для залучених коштів характерна прогнозованість зміни форми. Тобто залучаючи кошти підприємство наперед чітко усвідомлює на які заходи і в якій формі необхідні ці кошти і яку саме форму вони набудуть під час виробництва. Цьому сприяють декілька чинників—вартість залучення коштів, термін залучення та особливості механізмів залучення коштів. Розподіл на фінансову і не фінансову форми залучення коштів вказує на трансформаційну можливість цих коштів. У фінансовій формі залучають ті кошти, які в виробничому процесі підлягають перетворенню в інші види

ресурсів, тобто грошові кошти спрямовані на придбання засобів виробництва, інтелектуальних ресурсів, сировини і вони стають матеріальними або нематеріальними ресурсами. Особливість коштів залучених у нефінансовій формі, зокрема застосування лізингу чи комерційного кредитування, коли сировина та техніка відразу можуть брати участь у виробництві, полягає в тому, що вони вже готові для того, щоб брати участь у генеруванні прибутку підприємства. Так само і з нематеріальною формою залучення коштів— у вигляді майнових прав, ліцензій, ноу-хау, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції підприємства, а відтак і зростанню прибутку.

Зовнішні залучені кошти за терміном використання можна поділити на постійні, довгострокові і короткострокові. Кошти на постійній основі залучаються без визначення терміну їх використання, наприклад кошти отримані від емісії акцій, безповоротна державна цільова допомога тощо. Короткострокові та довгострокові кошти залучаються на основі чітко визначеного в договорі терміну, після закінчення якого підприємство змушене повернути отримані кошти.

Дослідження основних сутнісних аспектів залучення коштів на підприємство дає змогу ґрунтовно вивчити цей процес виокремити його основні етапи та особливості методів та інструментів залучення коштів.

Для забезпечення ефективності зовнішнього залучення коштів на підприємство необхідно виділити окремо чинники, які найвагомніше впливають на цей процес, зокрема на тривалість залучення, вартість та ризики. Г.І. Міокова виділяє два основних чинники, які спонукають підприємства залучати кошти із зовнішніх джерел [32]:

- розбіжності за термінами виготовлення продукції, надходження її до споживачів і отримання оплати зумовлює несвоєчасне надходження коштів на підприємство, що призводить до нестачі оборотних активів. Така нестача, як правило, покривається короткостроковими позиками;

- оновлення виробничої бази, її розширення, модернізація не можуть повністю забезпечуватися за рахунок тезаврації прибутку та використання інших власних фінансових ресурсів. Тому реалізація інвестиційних програм, спрямованих на економічне зростання, передбачає залучення коштів на довгостроковій основі [32].

З огляду на те, що машинобудівні підприємства є складними у виробничому аспекті системами, доцільно звернути увагу на основні цілі, які прагнуть досягти машинобудівні підприємства. Враховуючи цільове спрямування функціонування машинобудівних підприємств нами виокремлено їх основні потреби у залученні коштів для забезпечення цілей виробничо-господарської діяльності (табл 1.2).

Таблиця 1.2

Дерево цілей і потреб щодо зовнішнього залучення коштів
машинобудівними підприємствами*

Основні цілі діяльності машинобудівних підприємств	Потреби, що можуть виникати в процесі реалізації цілей діяльності машинобудівних підприємств
Забезпечення виробничої діяльності	- формування ресурсного забезпечення; - забезпечення функціонування та вдосконалення техніки та технології; - підтримка та підвищення якості продукції.
Забезпечення фінансово-економічних потреб	- формування фондів і резервів; - забезпечення виплат за зобов'язаннями, дивідендних виплат тощо.
Забезпечення інноваційного розвитку	- розроблення та створення нових видів продукції; - здійснення дослідницької діяльності; - впровадження новітньої техніки та технології.
Забезпечення фінансування соціальних завдань	- соціальне забезпечення працівників; - підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації працівників;
Забезпечення екологічних завдань	- застосування енергозберігаючих техніки та технології; - дотримання та застосування норм екологічної безпеки виробництва; - підтримка програм збереження довкілля.
Забезпечення ринкової стабільності та розвитку	- розширення потужностей підприємства; - диверсифікація виробничо-господарської діяльності; - поглинання інших суб'єктів господарювання.

*розроблено автором на основі [34; 35; 36; 37]

Отже, підприємства залучають кошти на цільовій основі, що є однією з умов подальшого ефективного їх використання. Вітчизняні та закордонні науковці схильні вважати, що на процес зовнішнього залучення коштів підприємствами впливають об'єктивні та суб'єктивні чинники. До об'єктивних належать: рівень економічного розвитку країни, рівень державного регулювання фінансової та промислової політики, інвестиційний клімат, темп інфляції, рівень конкуренції в промисловому сегменті, кон'юнктура фінансового ринку, обсяги попиту на продукцію промисловості. Суб'єктивні чинники включають, ті, які машинобудівне підприємство може регулювати самостійно, зокрема: завдання та цілі виробничої та фінансової стратегії підприємства, менталітет власників та менеджерів в фінансовій політиці, обсяги та структура власного і залученого капіталу, структура оборотних коштів, склад і стан активів, склад фінансових контрагентів, якість інформаційної бази фінансового менеджменту, рівень кваліфікації фінансових менеджерів тощо.

Забезпечення повноцінного фінансування виокремлених потреб підпорядковується чотирьом основним елементам, які формують увесь процес залучення коштів (рис. 1.5):

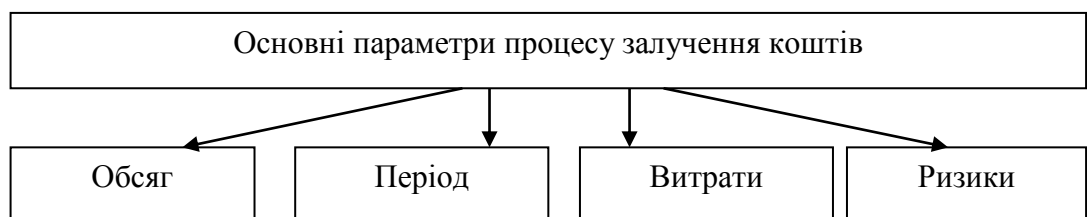


Рис. 1.5. Основні елементи процесу зовнішнього залучення коштів на підприємство

*розроблено автором на основі [5; 6; 10; 11; 22; 24; 34; 35; 36; 37; 38]

Визначення обсягів, термінів, граничних витрат та ризику в процесі зовнішнього залучення коштів ґрунтується на особливостях діяльності підприємства. На зазначені елементи суттєво впливає мета, яку підприємство планує реалізувати через залучення коштів. Для покриття поточних потреб підприємство прагнучиме залучити кошти із мінімальним ризиком та вартістю.

Зовнішнє залучення коштів із високим ризиком та витратами виправдане, коли підприємство має стійкий фінансовий стан та здійснює агресивну ринкову політику.

В процесі зовнішнього залучення коштів підприємство мусить враховувати імовірні ризики, які можуть бути зумовлені несприятливими явищами зовнішнього та внутрішнього середовища, непередбачуваними негативними діями кредиторів та інших контрагентів тощо. Основною ознакою ризику залучення коштів є імовірність події, яка призведе до втрат та витрат підприємства. Слід виокремити основні ризики, які можуть супроводжувати машинобудівне підприємство в процесі зовнішнього залучення коштів. По-перше, це ризик недоотримання необхідного обсягу коштів. Цей ризик полягає в тому, що підприємства можуть не мати можливості залучити весь необхідний обсяг коштів або ж кредитори не нададуть усю суму. По-друге, для машинобудівних підприємств існує ризик зміни відсоткової ставки чи платежу, що може суттєво збільшити вартість та видатки на оплату і повернення залучених коштів. По-третє, існує загроза несвоєчасного надходження коштів, що також може вплинути на зростання витрат підприємства через касові розриви.

Зовнішнє залучення коштів є складним процесом, який пов'язаний із багатьма ризиками та витратами, тому він не може здійснюватися хаотично, а потребує ґрунтовного вивчення усіх його складових.

1.2. Форми зовнішнього залучення коштів на підприємства

Проблемам фінансування діяльності підприємств в сучасній економічній науці приділена особлива увага. Це цілком обґрунтовано, адже від вибору методів, інструментів та способів забезпечення підприємства коштами суттєво залежить його фінансова стійкість та розвиток. Поняття методу та інструменту є загальнонауковими та застосовуються у всіх галузях науки та економіки.

Частина науковців схильні трактувати ці поняття ідентично. Згідно теорії менеджменту, метод у науковій літературі визначається як сукупність способів та прийомів впливу на об'єкт управління з метою досягнення поставлених завдань та цілей [31, с. 320; 37; 38, 39]. Поняття способу визначається як–дія, прийом або система прийомів, яка дає можливість здійснити поставлені цілі та завдання [32; 38; 39]. Дефініцію «інструмент» вчені схильні трактувати як–засіб досягнення завдання [31; 38; 39]. Форма–вираження конкретного інструменту яким досягається поставлене завдання чи ціль [31; 38; 39]. Оскільки зовнішнє залучення коштів було визначено нами як управлінський процес, то застосовуючи трактування понять «метод», «спосіб», «інструмент» та «форма» з погляду менеджменту можна деталізувати їх сутність щодо зовнішнього залучення коштів на підприємство. Відповідно до вищенаведеного, методом зовнішнього залучення коштів слід вважати сукупність способів і прийомів щодо мобілізації коштів у виробничо-господарську діяльність суб'єкта господарювання. Доцільно виокремити методи залучення власних коштів та методи залучення позикових коштів.

Спосіб зовнішнього залучення–це послідовність дій за допомогою яких підприємство мобілізує необхідний обсяг залучених коштів. Послідовність дій буде відрізнятися залежно від того чи підприємство діє самостійно чи звертається за послугами посередників на фінансовому ринку.

Інструментом зовнішнього залучення коштів слід вважати засіб, за допомогою якого забезпечується реалізація обраних методів та способів залучення коштів. Інструментами залучення можуть бути кредити, акції, облігації, векселі та інші фінансові інструменти.

Форма зовнішнього залучення коштів - це конкретне вираження у якому надходять зовнішнього залучення коштів на підприємство. Як уже зазначалось, доцільно виокремити фінансову форму, яка включає грошові та фондові компоненти та не фінансову форму, яка поділяється на матеріальну та нематеріальну форму надходження залучених коштів.

Доцільно проаналізувати існуючі можливості та дослідити переваги і недоліки різних методів зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства. Залежно від терміну, на який підприємство потребує додаткових ресурсів, розрізняють:

1. Короткострокове зовнішнього залучення коштів терміном до одного року. У цьому разі кошти залучають на такі основні цілі, як поповнення оборотних коштів, зокрема, закупівля сировини, фінансування незавершеного виробництва, запасів готової продукції, виплата зарплати тощо.

2. Довгострокове залучення коштів, терміном більше одного року. На довгострокову перспективу підприємства, як правило, залучають кошти для забезпечення розвитку економічного потенціалу, впровадження нових технологій, нових продуктів, оновлення обладнання, вдосконалення систем управління тощо [8; 12; 22; 25; 41; 42].

Ефективне зовнішнє залучення коштів сприяє збільшенню обсягів і вдосконаленню виробничо-господарської діяльності підприємства, однак надмірні обсяги залучення можуть знизити значення показників ефективності їх використання, фінансову стійкість підприємства тощо. Зовнішнє залучення коштів пов'язане із певними витратами на обслуговування цього процесу. До складу витрат на залучення позикових коштів, згідно П(С)БО-31 «Фінансові витрати» та П(С)БО-21 «Вплив зміни валютних курсів», належать [42, 43] нараховані відсотки за кредитами, витрати на емісію облігацій, амортизацію знижок чи премій, пов'язаних із позиками, амортизацію додаткових витрат, понесених у зв'язку з організацією отримання кредиту, витрати з фінансової оренди, які відображають в обліку відповідно до П(С)БО 14 «Оренда», курсові різниці, що виникають в результаті отримання позик в іноземній валюті (втому обсязі, в якому вони пов'язані з коригуванням витрат на виплату відсотків) [44].

Залучення власних коштів також характерне низкою витрат, зокрема: емісійні витрати пов'язані із емісією акцій, інших пайових цінних паперів, виплатою дивідендів, витрати пов'язані із юридичним та адміністративним супроводом цільової допомоги тощо (рис. 1.6).

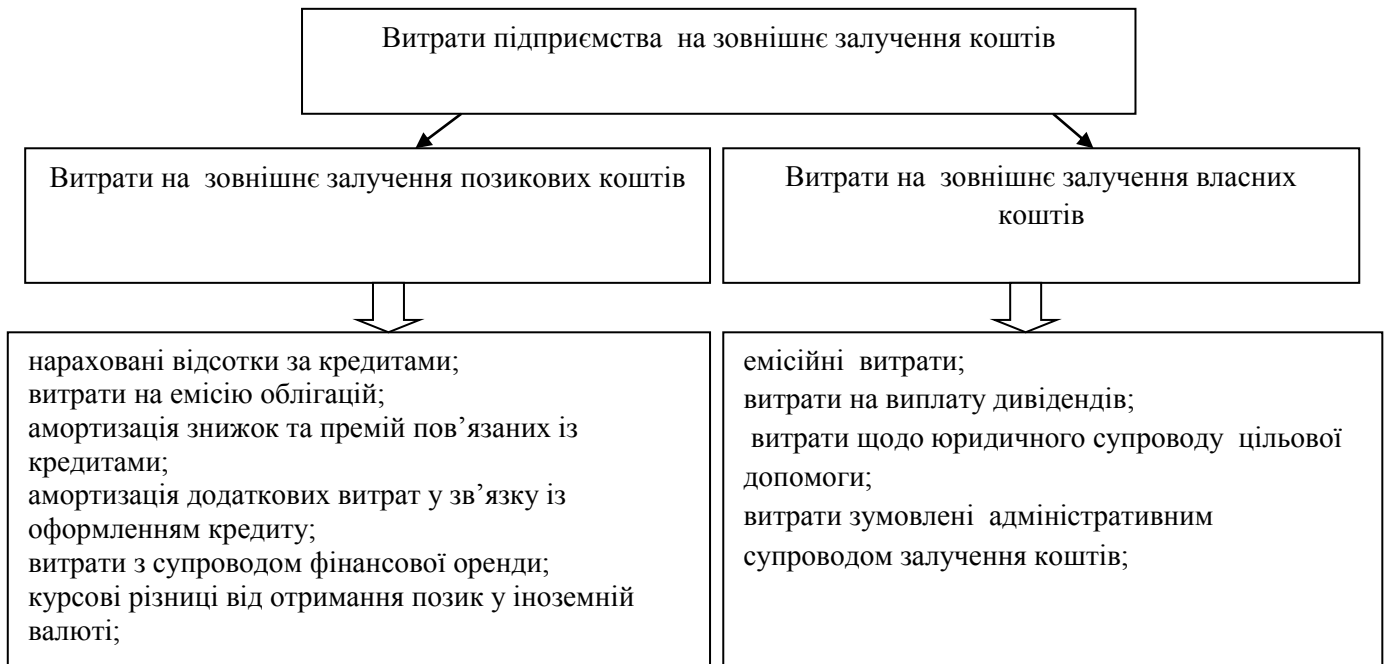


Рис. 1.6. Витрати пов'язані із зовнішнім залученням коштів на машинобудівні підприємства*

*згруповано автором на основі [8; 12; 22; 25; 41-46]

Залучення позикових коштів, як уже зазначалось, ґрунтується на таких умовах, що визначають його сутність як цільовий характер, терміновість, платність, поверненість, забезпечення,

Цільовий характер позикових коштів зумовлює чіткість виконання управлінських та операційних завдань, на виконання яких вони залучаються. Суб'єкт господарювання та його кредитори зацікавлені в максимально ефективному розміщенні позикових коштів в господарській діяльності підприємства та отриманні високих фінансових результатів [46; 47].

Умова поверненості відображає необхідність повного відшкодування позичальником отриманої суми (основної суми боргу) у встановлені терміни. На практиці виконання цієї вимоги позичальником залежить від стабільності фінансових результатів його діяльності (виручка від продажів, прибуток і т. п.), а також від якості забезпечення коштів.

Забезпечення умови платності передбачає обов'язковість сплати позичальником відсотків за право користування протягом певного часу наданими кредитором коштами. Процентні ставки за залученими коштами

включають ринкову вартість грошей залежно від строків і обсягів залучення, а також премії за ризик, ліквідність тощо.

Умова терміновості характеризує період часу, на який залучають кошти і після закінчення якого вони мають бути повернені кредитору.

Незалежно від способу мобілізації, залучення позикових коштів для підприємств машинобудування має такі переваги [41] :

- фіксована вартість і термін, що забезпечує визначеність при плануванні грошових потоків машинобудівного підприємства;
- можливість підвищення рентабельності власного капіталу за рахунок використання ефекту фінансового важеля;
- плата за використання позикових коштів здійснюється з прибутку до оподаткування, що знижує їхню вартість.

Однак, залучення позикових коштів на машинобудівні підприємства має певні недоліки, до яких слід віднести:

- обов'язковість погашення основної суми боргу і сплати відсотків незалежно від результатів господарської діяльності підприємства;
- підвищення фінансового ризику діяльності підприємства;
- наявність обмежуючих умов, які можуть впливати на господарську діяльність підприємства (наприклад, обмеження на залучення коштів іншими способами тощо);
- можливі вимоги щодо забезпечення позикових коштів чи суми компенсаційного залишку;
- обмеження щодо строків використання та обсягів зовнішнього залучення коштів[41; 47; 48; 49].

Залученню власних коштів також притаманні переваги та недоліки. До переваг належать:

- простий механізм мобілізації;
- збереження контролю за діяльністю підприємства з боку власників;
- підвищення фінансової стійкості.

Відповідно недоліками використання власних залучених коштів є їх обмежений обсяг, вища вартість порівняно із позиковими коштами, нижчий приріст рентабельності власного капіталу через невикористання ефекту фінансового важеля.

Крім загальних, кожен конкретний метод зовнішнього залучення коштів має власні переваги і недоліки, що впливають на їх специфіку.

Розглянемо детальніше особливості методів і форм зовнішнього залучення коштів та їх вплив на результати діяльності підприємства.

Підприємство може залучати кошти у матеріальній формі, використовуючи комерційне чи лізингове кредитування.

Товарний (комерційний) кредит надається підприємствам у формі відстрочки платежу за відвантажені їм сировину, матеріали або товари [57, с.123; 58; 56, с.180; 58, с.15]. Зовнішнього залучення коштів у такому разі має певні переваги для машинобудівних підприємств, а саме:

1. Вартість товарного (комерційного) кредиту, як правило, значно нижча ніж вартість коштів залучених іншими методами.

2. У випадку використання комерційного кредиту підприємство поповнює виробничі запаси товарно-матеріальних цінностей з умовою сплати за них коштів у наступних періодах.

3. Комерційний кредит характерний простим механізмом оформлення порівняно з іншими методами залучення.

4. Залучення товарного (комерційного) кредиту дає змогу скоротити загальний період фінансового циклу машинобудівного підприємства, знижуючи потребу у фінансових ресурсах, які використовуються для формування оборотних активів. Це зумовлено тим, що цей вид фінансових зобов'язань підприємства становить основну частку його кредиторської заборгованості. Між періодом обороту кредиторської заборгованості підприємства за товарними операціями і періодом його фінансового циклу існує обернена залежність.

5. Комерційний кредит дає можливість автоматично погашати сезонну потребу машинобудівних підприємств в залученні коштів, оскільки значна частина цієї потреби пов'язана із сезонними особливостями формування запасів матеріалів.

6. Цей вид кредитування не розглядає відвантажені сировину, матеріали і товари як майнову заставу підприємства, дозволяючи підприємству вільно розпоряджатися наданими в кредит матеріальними цінностями.

7. У комерційному кредитуванні зацікавлене не тільки підприємство-позичальник, але і його постачальники, тому що його використання сприяє збільшенню обсягу реалізації продукції і формуванню додаткового прибутку. Тому товарний (комерційний) кредит у сучасній господарській практиці надається не тільки клієнтам із високою платоспроможністю, але й підприємствам, що відчувають певні фінансові труднощі [57; 60; 61; 62].

Водночас, комерційний кредит має і визначені недоліки, основними є:

1. Цільове використання цього виду кредиту має дуже обмежений характер, оскільки забезпечує фінансування потреби машинобудівних виробників тільки у виробничих запасах у складі оборотних активів підприємства.

2. Комерційний кредит є обмеженим у часі і обсягах. Період його надання (не враховуючи вимушених форм його пролонгації) обмежується, як правило, декількома місяцями.

Ці переваги і недоліки товарного (комерційного) кредиту мають бути враховані машинобудівним виробником при залученні необхідних йому коштів. Залучаючи кошти з використанням товарного (комерційного) кредиту, підприємство ставить своєю основною метою максимальне задоволення потреби у фінансуванні виробничих запасів сировини і матеріалів і зниження загальної вартості зовнішнього залучення коштів[57; 60; 61; 62; 63].

Підприємства машинобудування можуть отримувати комерційні кредити з оформленням комерційних векселів як простих так і переказних. Вексель є цінним папером, який має декілька переваг, зокрема, як цінний папір,

переказний вексель може бути переданий іншій особі або виставлений на торги на вторинному ринку цінних паперів. Це сприяє зростанню його ліквідності. Ще однією з переваг векселів можна назвати простоту оформлення їх випуску. Через те, що вексель не є емісійним цінним папером, то його випуск не треба реєструвати в державних органах. Не потрібно також платити податок на операції з цінними паперами та комісійну винагороду депозитарію та біржі. Вдале розміщення власних векселів формує для машинобудівного підприємства позитивну кредитну історію. Тому наступні випуски векселів підприємство може розмістити набагато вигідніше: за нижчими відсотковими ставками і на більш тривалі періоди часу. Перевагою векселя є і те, що інвестору простіше повернути гроші у випадку відмови боржника платити за векселем.

Проте застосування векселів машинобудівними підприємствами має суттєвий недолік, який полягає в тому, що через значні обсяги кредиторської заборгованості та низькі обсяги дохідності вексель може бути неприйнятним контрагентами в розрахунок оплати за надані товари, матеріали чи сировину.

Ще одним методом залучення позикових коштів для машинобудівних підприємств є емісія облігацій. Підприємство емітує облігації для їх подальшого розміщення на ринку. Таким чином, на певний період підприємство-емітент отримує у своє розпорядження кошти. Мета покупця облігацій підприємства - отримати дохід і, можливо, заробити на ринкових операціях із цими паперами. Облігація не дає покупцеві права власності або частки в капіталі підприємства, що випустило облігації (на відміну від акції) [62, с.44; 65; 66, с.21; 67, с.10;].

Головною відмінністю і основною перевагою зовнішнього залучення коштів за допомогою емісії облігацій для машинобудівних підприємств є нижча, порівняно з банківським кредитом вартість, участь широкого кола кредиторів.

Зовнішнє залучення коштів шляхом емісії облігацій забезпечує підприємству такі переваги:

1. При випуску облігацій у машинобудівного підприємства формується публічна кредитна історія. Якщо позичальник своєчасно здійснює купонні виплати, в повному обсязі виконує зобов'язання, в строк погашає свої облігації, інвестори вище оцінюють надійність такого емітента і вимагають від нього меншу плату за ризик. Таким чином, процентна ставка при здійсненні подальшого залучення знижується і емітент знижує витрати з обслуговування процесу залучення коштів. Крім того, зниження інвестиційного ризику позичальника дає можливість збільшити строки запозичень.

2. Розподіл боргу серед великого числа покупців виключає залежність від одного кредитора і зменшує вірогідність втрати контролю над власним підприємством.

3. Терміни погашення облігацій перевищують терміни банківського кредиту. Тож емітуючи облігації, машинобудівні підприємства мають можливість залучити кошти на триваліший період [65; 66; 68; 69].

Недоліки зовнішнього залучення коштів за допомогою емісії облігацій пов'язані з:

1. Складністю підготовки та реєстрації емісії облігацій. При випуску облігацій окрім проспекту емісії необхідно також укласти договори з організатором емісії, депозитарієм, фондовою біржею, що є витратним і довгим процесом для машинобудівного підприємства. Емітент зобов'язаний забезпечити фінансовий та юридичний супровід угоди, а відтак несе значні витрати на здійснення цього процесу.

2. Наявністю емісійних витрат. При випуску облігацій до витрат на сплату відсотків додаються додаткові витрати пов'язані з емісією, зокрема витрати на друк облігаційних сертифікатів, оплату послуг фінансових посередників, сплата державного мита та послуг аудиторів тощо.

3. Можливими втратами при зниженні відсоткових ставок на фінансовому ринку [65; 66; 68; 69].

Емісія облігацій вимагає від машинобудівного підприємства відповідати таким основним вимогам:

- бути відомим досить широкому колу потенційних кредиторів;
- бути прибутковим в період підготовки та розміщення емісії;
- мати конкретну інвестиційну програму, під яку і залучаються кошти за рахунок емісії облігацій.

За допомогою облігацій підприємство може залучити значний обсяг коштів на тривалий термін і убезпечити себе від зростання ставок за облігаційними виплатами.

Для машинобудівних виробників банківське кредитування є одним із найбільш розповсюджених методом залучення коштів. У випадку залучення банківського кредиту машинобудівне підприємство претендує на отримання коштів на умовах цільовості, платності, поверненості, забезпеченості та строковості і відповідає вимогам, що пред'являються кредиторами. Попри перелічені вимоги щодо отримання банківського кредиту, можливість його отримання підприємством залежить від різних факторів: макроекономічної ситуації, організаційно-правової форми ведення бізнесу, галузі, виду промислової діяльності, фінансового стану, кредитоспроможності підприємства-позичальника тощо.

Пріоритетність банківського кредитування як методу залучення позикових коштів підприємствами машинобудування пов'язано із тим, що йому притаманна значна мобільність та різноманітність видів (див. додаток А) [70; 71].

Як зазначають фахівці, для отримання промисловим підприємством у банку кредитних ресурсів і визначення параметрів позики, зокрема виду кредиту, обсягу, терміну, прийнятної процентної ставки тощо необхідно особливу увагу приділити економічному обґрунтуванню потреби у коштах. На думку більшості експертів і фахівців банківських установ, для вітчизняних підприємств актуальною є проблема нездатності позичальників представити якісний бізнес-план. З одного боку, це зумовлено помилковими уявленнями про рівень важливості такого документу при ухваленні рішення банком, а з іншого - низьким професійним рівнем фахівців, відповідальних за їх підготовку. Як

наслідок низької якості обґрунтування - підвищення вартості кредиту (процентної ставки) або навіть відмова банку в наданні коштів. Важливо також правильно вибрати предмет заставного забезпечення [72, с.54].

Під час вибору банку і проведення попередніх консультацій з потенційним кредитором, машинобудівному підприємству необхідно зробити вибір на користь того чи іншого банку і визначити найбільш істотні умови кредитного договору.

Особливістю банківського кредитування є обов'язкова умова надання банку аналітичної інформації про можливість своєчасного та повного виконання машинобудівним підприємством кредитних зобов'язань, а також визначення та оцінка застави. Основна вимога до застави - її ринкова вартість має бути достатньою для компенсації банку основного боргу позичальника, всіх відсотків відповідно до договору, а також можливих витрат, пов'язаних з реалізацією застави (пені, штрафи, судові та інші витрати при зверненні стягнення на забезпечення) [74, с.7; 75, с.121].

Попри те, що для машинобудівних підприємств банківське кредитування є одним із найдоступніших методів залучення коштів, вони стикаються з деякими негативними аспектами, зокрема досить високою вартістю позикових коштів, неможливістю задоволення інвестиційних потреб великих машинобудівних виробників через високі фінансові ризики банків.

Потреби машинобудівних підприємств у постійному технічному переозброєнні, впровадженні новітніх технологій, розширенні виробництва суттєво сприяють розвитку лізингу, як одного із перспективних методів залучення коштів. Згідно статті 292 Господарського кодексу України лізинг - це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця)

майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [77]. Згідно договору про лізинг одна сторона - орендодавець (лізингодавець) передає іншій стороні - орендарю (лізингоотримувачу) права на використання певного майна (будівлі, споруди, обладнання) протягом визначеного в договорі періоду.

Використовуючи лізинг машинобудівне підприємство може залучати кошти у матеріальній формі на довгостроковій основі. Такий договір передбачає внесення лізингоодержувачем регулярної плати (лізингового платежу) за використовуване обладнання протягом всього терміну лізингу

Згідно ст. 292 Господарського кодексу України є два види лізингу - фінансовий і оперативний. Згідно П(С)БО 14 фінансовий лізинг визначається за такими ознаками:

- 1) лізингоотримувач набуває права власності на орендований актив після закінчення строку оренди;
- 2) теперішня вартість лізингових платежів дорівнює або перевищує справедливую вартість об'єкта лізингу на ринку;
- 3) строк лізингу становить більшу частину строку корисного використання (експлуатації) об'єкта лізингу;
- 4) теперішня вартість мінімальних лізингових платежів з початку строку лізингу дорівнює або перевищує справедливую вартість об'єкта лізингу [77; 44].

Машинобудівні підприємства можуть використовувати фінансовий та операційний лізинг. Згідно Податкового кодексу, визначальними особливостями фінансового лізингу є:

- об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менше 75 відсотків його первісної вартості за нормами амортизації, згідно пп. «Б» 14.1.97 п. 14.1 ст. 14 кодексу, та орендар має право придбати об'єкт лізингу у власність протягом строку дії лізингового договору або в момент його закінчення за ціною, визначеною у такому лізинговому договорі [57];
- сума лізингових (орендних) платежів з початку строку оренди дорівнює або перевищує первісну вартість об'єкта лізингу;

– якщо у лізинг передається об'єкт, що перебував у складі основних фондів лізингодавця протягом строку перших 50 відсотків амортизації його первісної вартості, загальна сума лізингових платежів має дорівнювати або бути більшою 90 відсотків від звичайної ціни за такий об'єкт лізингу, діючої на початок строку дії лізингового договору, збільшеної на суму процентів, розрахованих виходячи з облікової ставки Національного банку України, визначеної на дату початку дії лізингового договору на весь його строк;

– майно, яке передається у фінансовий лізинг, є виготовленим за замовленням лізингоотримувача (орендаря) та після закінчення дії лізингового договору не може бути використаним іншими особами, крім лізингоотримувача (орендаря), виходячи з його технологічних та якісних характеристик.

У разі застосування машинобудівним підприємством операційного лізингу термін контракту передбачає неповну амортизацію обладнання за час оренди, після чого воно повертається лізингодавцю. Операційний лізинг, у свою чергу, охоплює рентинг і хайринг: рентинг — короткострокова оренда від одного дня до одного року без права наступного придбання орендарем майна; хайринг — середньострокова оренда, яка передбачає здачу в найм товарів, обладнання і машин на термін від одного до трьох років [77].

Виконання лізингової операції пов'язане з реалізацією трьох основних етапів - підготовка і обґрунтування рішення, висновок і юридичне оформлення угоди, виконання умов угоди.

Відтак, основними перевагами зовнішнього залучення коштів шляхом використання лізингу машинобудівними підприємствами є:

- забезпечення фінансування інвестиційної операції в повному обсязі без негайного здійснення платежів, що дає змогу використовувати дорогі активи без відволікання значних обсягів коштів з господарської діяльності;
- спрощення процесу отримання активів на основі лізингу, порівняно з їх придбанням на основі банківського кредиту, оскільки предмет лізингу при достатній ліквідності може одночасно виступати і у якості застави;

- більш гнучкий процес кредитування, через те, що існує змога лізингоодержувача та лізингодавача використовувати зручну схему виплат, зокрема лізингові платежі можуть здійснюватись після отримання виручки від реалізації товарів, вироблених на орендованому устаткуванні;

- знижуються ризики морального старіння обладнання;

- забезпечується можливість отримання кваліфікованого сервісного і технічного обслуговування орендного обладнання тощо

До специфічних недоліків зовнішнього залучення коштів машинобудівними підприємствами на основі лізингу можна віднести такі:

- для лізингоодержувача кінцева вартість лізингу зазвичай є вищою, ніж при купівлі обладнання в кредит;

- існує необхідність внесення лізингоотримувачем авансу в розмірі 25-30% від вартості лізингової угоди;

- платежі мають обов'язковий характер і їх здійснюють в установлені терміни, незалежно від стану устаткування і результатів господарської діяльності лізингоотримувача;

- лізинг підвищує фінансові ризики машинобудівного підприємства;

- у вітчизняних умовах лізингодавач іноді вимагає додаткових гарантій або застави;

- юридична складність лізингової угоди тощо [79, с.34; 80, с.50; 81].

Підприємства машинобудування можуть також використовувати поворотну фінансову допомогу, як метод залучення коштів. У цьому випадку надходження коштів може здійснюватись від засновників, контрагентів, фінансових установ чи держави.

Згідно Податкового кодексу, поворотна фінансова допомога — це сума коштів, що надійшла платнику податків у користування за договором, який не передбачає нарахування процентів або надання інших видів компенсацій у вигляді плати за користування такими коштами, та є обов'язковою до повернення [57]. Поворотна фінансова допомога не включається до складу об'єктів оподаткування. Однак, якщо після закінчення строку, встановленого

договором, підприємство не повертає суму отриманої поворотної фінансової допомоги на кінець звітного періоду, то до доходів звітного періоду, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, включається сума процентів, умовно нарахованих на суму поворотної фінансової допомоги, що залишається неповерненою на кінець такого звітного періоду, у розмірі облікової ставки Нацбанку України, розрахованої за кожен день фактичного використання такої поворотної фінансової допомоги [81]. Для машинобудівних підприємств безумовною перевагою такого методу зовнішнього залучення коштів є фактична відсутність витрат, пов'язаних із отриманням і розміщенням допомоги. Однак, суттєвим недоліком є обмежений обсяг коштів, які можуть надати засновники чи контрагенти.

Зовнішнє залучення коштів за допомогою емісії акцій є методом залучення власних коштів підприємства. Цей метод є перспективним для машинобудівних підприємств, оскільки значна частина з них є акціонерними товариствами і мають право емітувати акції. Зовнішнє залучення коштів за допомогою емісії акцій може здійснюватись безпосередньо самим підприємством чи через фінансових посередників. Додаткову емісію акцій підприємство може здійснювати через відкриту підписку (тільки відкриті акціонерні товариства) з метою розповсюдження акцій серед широкого кола учасників фондового ринку, та через закриту підписку на користь конкретного інвестора, з яким було укладено попередню угоду [82, с. 184; 83; 84; 85, с.52; 86, с.96].

Підприємство також може продати раніше викуплені акції, що перебувають у нього на балансі. Крім того, акціонери підприємства можуть домовитися між собою про продаж певної частки своїх акцій на біржі для того, щоб потім спрямувати отриманий дохід на розвиток підприємства, що є поширеною практикою серед машинобудівних підприємств.

Перевагою емісії акцій є те, що вони не є борговим цінним папером і кошти, залучені шляхом випуску акцій, не треба повертати.

Поряд із перевагам, зовнішнього залучення коштів шляхом емісії акцій має ряд суттєвих недоліків, зокрема машинобудівними підприємствами. Випуск акцій є дорогою і складною формою залучення коштів і характеризується тривалим процесом підготовки.

Підприємство, що зважилося на такий крок, повинно мати прозору структуру власності, характеризуватися стійкими позиціями на ринку і хорошими перспективами зростання виручки і прибутку, сформувавши ефективну дивідендну політику. Підприємство мусить мати чітку стратегію розвитку, зрозумілу інвесторам, і прозору фінансову звітність. І найголовніше - менеджмент і акціонери повинні бути готові допустити до участі в управлінні міноритарних акціонерів - нових власників акцій, тобто до часткової втрати контролю над підприємством.

Процес підготовки емісійних документів щодо емісії акцій складний і займає тривалий час. На цій стадії витрати підприємства аналогічні витратам при випуску облігацій, наприклад, винагорода андеррайтеру. Крім того, зазвичай виникає ряд додаткових витрат пов'язаних із наймом інвестиційних та PR-агентств, формуванням у структурі підприємства підрозділу, який відповідає за взаємодію з інвесторами [87; 88; 89]. Вартість залучених коштів через емісію акцій вища, ніж при емісії облігацій, оскільки інвестори ризикують більше ніж кредитори, а також тому, що дивіденди виплачують із чистого прибутку підприємства.

Успішно використовувати емісію акцій, як метод залучення власних коштів, можуть тільки стабільно працюючі машинобудівні підприємства, фінансовостійкі, з позитивними прогнозами майбутнього зростання продажів і чистого прибутку, а також з хорошою публічною кредитною історією.

Суб'єкти підприємницької діяльності незалежно від форм власності та підпорядкування можуть отримувати з державного та місцевого бюджетів дотації, субсидії, поточні та капітальні трансферти для фінансування заходів цільового призначення відповідно до програм економічного і соціального розвитку. Згідно Бюджетного кодексу України субсидії - це всі поточні

виплати підприємствам, які не передбачають компенсації у вигляді спеціально обумовлених виплат або товарів і послуг в обмін на здійснені платежі, а також видатки, пов'язані з відшкодуванням збитків державних підприємств [90]. Особливо актуальним є питання організації ефективного субсидування підприємств машинобудівної галузі, оскільки розвиток національного машинобудування належить до стратегічно важливих галузей господарства України, тому машинобудівні підприємства мають право отримувати дотації із Державного бюджету.

Згідно норм законодавства та програм розвитку промисловості бюджетні субсидії та дотації можуть надаватися машинобудівним виробникам за двома основними напрямками:

- з метою державного регулювання цін можуть передбачатися відповідні асигнування для компенсації витрат підприємств, пов'язаних з подорожчанням сировини, матеріалів, обладнання, збільшенням виробничих витрат . Як правило, такі асигнування спрямовані на погашення частини вартості продукції (товарів, робіт, послуг), яка реалізується тим чи іншим підприємством, що отримують дотацію);

- з метою реалізації програм уряду спрямованих на фінансування будівництва виробничих приміщень для стратегічно важливих галузей економіки України - капітальні трансферти машинобудівним підприємствам, що мають частку державної власності [91, с.13; 92, с.180].

Підприємства машинобудівної галузі також можуть отримувати трансфертні платежі, які є безкоштовними і безповоротними і не пов'язані із придбанням товарів чи послуг, отриманням кредиту або виплатою непогашеного боргу.

Субсидії і поточні трансферти виробничим підприємствам включають субсидії на покриття їхніх збитків, державну підтримку підприємств для реалізації суспільно важливих проектів, приріст обігових коштів тощо [93; 94].

Капітальні трансферти представляють собою безкоштовні односторонні платежі органів управління підприємству для придбання капітальних активів.

Капітальні трансферти не зумовлюють виникнення або погашення фінансових вимог, пов'язаних з придбанням капітальних активів, компенсацією втрат, у зв'язку з пошкодженням основного капіталу або збільшенням капіталу підприємства-отримувача. У цю категорію включають також трансфертні платежі підприємствам для покриття збитків, акумульованих ними протягом кількох років, або які виникли внаслідок надзвичайних обставин. Капітальними трансфертами вважаються безкоштовні, безповоротні платежі, які мають разовий і нерегулярний характер як для донора, так і для їх одержувачів, треба зазначити, що платежі органів державного управління, які представляють собою інвестиції в акціонерний капітал підприємств або підлягають поверненню в майбутньому, до цієї категорії не відносяться [95; 96].

Недоліком методів залучення, які передбачають участь держави чи державних фондів є те, що кошти надаються виключно під реалізацію певних державних ініціатив та програм, мають обмежений характер. Суттєвим ускладненням є непрозорість конкурсів та грантів на отримання державного фінансування в Україні.

До методів залучення власних коштів належить також отримання підприємствами безповоротної фінансової допомоги від засновників чи інших суб'єктів господарювання. Оформлення таких угод чітко регламентується законодавством України, зокрема, безповоротною фінансовою допомогою можна вважати: суму коштів, передану платнику податків згідно з договорами дарування, іншими подібними договорами або без укладення таких договорів, безнадійну заборгованість, відшкодовану після її списання, заборгованість одного платника податків перед іншим платником податків, що не стягнута після закінчення строку позовної давності, основну суму кредиту або депозиту, що надані платнику податків без встановлення строків повернення такої основної суми, проценти, що умовно нараховані на поворотну фінансову допомогу, що залишається неповерненою на кінець звітного періоду, кредит, наданий підприємству без вимоги про повернення його основної суми або процентів [56].

Безповоротна фінансова допомога може надходити на підприємство у матеріальній і грошовій формі. Основною складністю застосування її як методу зовнішнього залучення коштів є механізм оподаткування такої допомоги та її обмежений обсяг. Оскільки, вона вважається доходом підприємства, то нарахування податку здійснюється із дати надходження коштів, товарів чи послуг, які визнані безоплатними [97].

Вищенаведене дає змогу згрупувати основні методи, способи, форми та інструменти зовнішнього залучення коштів(рис. 1.7)

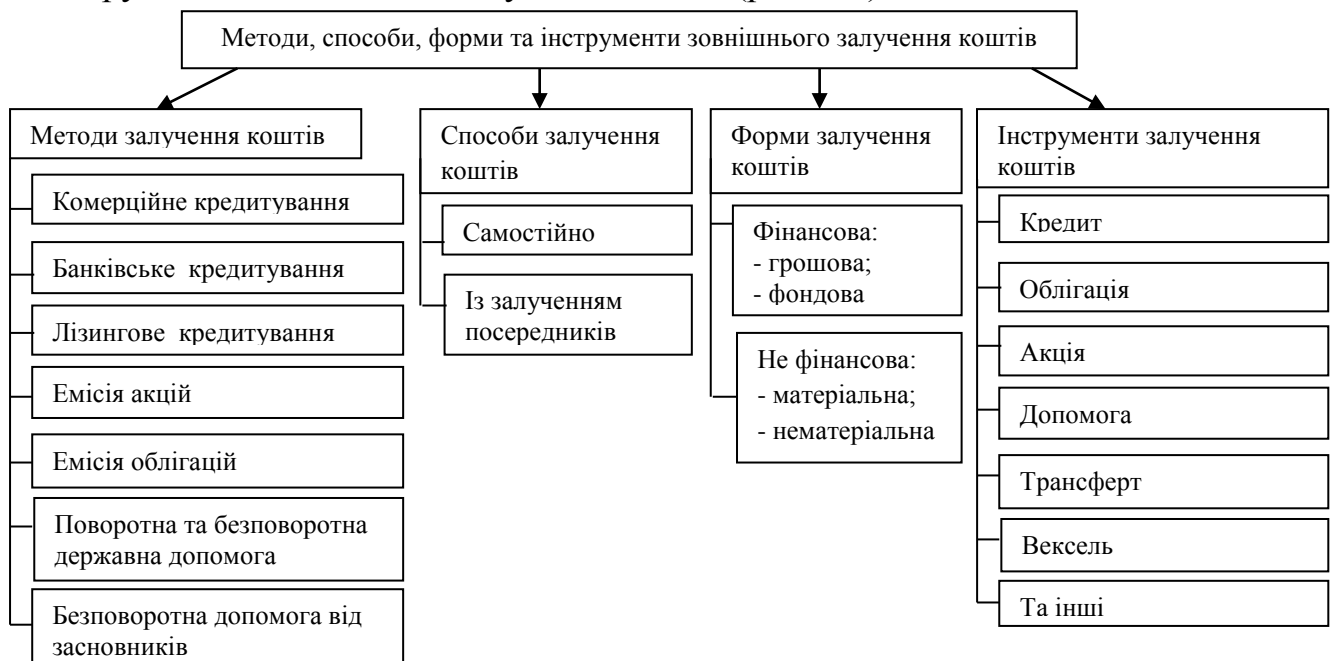


Рис. 1. 7.Перелік методів, способів та інструментів зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство*

*згруповано автором на основі [41-97]

Кожен із наведених методів, інструментів та способів має переваги та недоліки, які кожне машинобудівне підприємство оцінює індивідуально, з врахуванням особливостей своєї виробничо-господарської діяльності та фінансового стану і політики розвитку.

1.3 Особливості зовнішнього залучення коштів на підприємства

Промислові підприємства, зокрема машинобудівного спрямування, є складними економічними системами, що складаються з численних підсистем та елементів. Від рівня злагодженості функціонування цих підсистем,

своєчасності комплексного реагування на зміну внутрішнього та зовнішнього підприємницького середовищ залежить становище підприємства на ринку та довгострокові перспективи його функціонування. Одним із ключових чинників, які стимулюють розвиток машинобудівної галузі, а відтак і більшості галузей вітчизняної економіки є рівень фінансування. Закономірності сучасних умов господарювання, зокрема тенденції до глобалізації, посилення конкуренції, потреби у впровадженні енергозберігаючих технологій зумовлюють необхідність вдосконалення існуючих методів нарощення фінансово-економічного потенціалу, у тому числі і методів зовнішнього залучення коштів.

Враховуючи вищенаведене, доцільно зазначити, що основною складністю зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства є налагодження процесу управління.

Досліджуючи зовнішнє залучення коштів, як управлінський процес, слід навести тлумачення категорії управління з погляду різних авторів. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. вважають, що управління - це цілеспрямована дія на об'єкт з метою змінити його стан або поведінку у зв'язку зі зміною обставин [31, с.9]. Мескон М.. Х. Альберт М. та Хедоурі визначають управління як процес планування, організування, мотивування і контролю, який є необхідний для того, щоб сформувати та досягнути цілі організації [100, с.38]. Пушкар Р.М., Тарнавська Н.П. в управлінні вбачають функцію, вид діяльності, зміст якої складає керівництво підлеглими в організації [101, с.21]. Стеченко Д.М., Григорович А.В та Дука А.П. вказують, що управління є діяльністю, яка пов'язана з контролем руху ресурсів [102, с.458]. Шатун В.Т. наводить визначення управління як сукупності всіх скоординованих заходів, спрямованих на досягнення визначеної мети [103 с.8]. З огляду на це можна сформулювати, що управління зовнішнім залученням коштів діяльність, яка ґрунтується на використанні функцій управління з метою забезпечення ефективності мобілізації коштів із зовнішнього середовища і розміщення додаткового обсягу коштів у грошовій матеріальній формі з використанням

різних методів залучення для фінансування потреб розвитку підприємства та покращення його конкурентної позиції на ринку.

Діяльність машинобудівних підприємств потребує фінансування поточних потреб та потреб розвитку, від яких залежить потреба в обсягах і характері фінансування. Завдання управління зовнішнім залученням коштів – забезпечити належне фінансування діяльності машинобудівних підприємства у коротко та довготерміновому періодах, для виконання усіх стратегічних, тактичних та операційних завдань. Тобто, основою ефективного управління зовнішнім залученням коштів має бути орієнтація на загальну мету діяльності підприємства та реалізацію окреслених підприємством завдань у довгостроковому та короткостроковому періодах.

Визначення мети та завдань - дуже важливий етап управління, оскільки її досягненню має бути підпорядкована вся подальша діяльність організації, зокрема і щодо процесу зовнішнього залучення коштів.

Встановлення завдань модифікує загальне стратегічне управління і бажані напрямки розвитку підприємства. Завдання зовнішнього залучення коштів можна розглядати як зобов'язання управлінського апарату досягти певних результатів щодо забезпечення підприємства фінансовими ресурсами у визначеному періоді та в необхідному обсязі. З огляду на це, виокремимо завдання залучення у короткостроковому та довгостроковому періоді. У довгостроковому періоді зовнішнє залучення коштів має орієнтуватись на такі основні завдання:

- формування оптимальної структури залучених коштів, яка б сприяла підвищенню фінансових результатів та забезпечувала фінансову стійкість підприємства;

- підтримка та збереження потенціалу зовнішнього залучення коштів;

- поліпшення ринкової позиції підприємства за рахунок зростання його вартості.

- створення основ для фінансового управління підприємством та можливостей послідовно досягати встановлених показників ефективності;

- підвищення ефективності використання ресурсів машинобудівного підприємства шляхом ефективного розміщення залучених коштів в активи.

У короткостроковому періоді управління зовнішнім залученням коштів має забезпечити виконання таких завдань:

- забезпечення поточних потреб підприємства у фінансуванні основного оборотного капіталу;

- вибір основних форм методів та способів зовнішнього залучення коштів відповідно до запланованих обсягів, термінів та вартості зовнішнього залучення коштів;

- оптимізація вартості зовнішнього залучення коштів та мінімізація ризику відповідно до обраних методів залучення;

- оптимізація розподілу коштів за окремими напрямками діяльності.

забезпечення запланованого обсягу прибутку та рівня рентабельності активів;

- синхронізацію вхідних і вихідних потоків в процесі зовнішнього залучення коштів;

Процеси зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство мають спрямовуватись на забезпечення його економічного потенціалу. Науковці схильні визначати економічний потенціал суб'єктів господарювання як сукупність наявних та придатних до мобілізації економічних ресурсів, що використовуються чи можуть бути використані для його економічного зростання[103, с.30; 104; 105; 106]. Орієнтація залучення коштів із зовнішнього середовища на підтримку і покращення економічного потенціалу машинобудівного підприємства підтверджується тим, що його результатами мають бути:

1. Формування обсягів власних і позикових коштів достатніх для фінансування виробничо-господарської діяльності та реалізації інвестиційних проектів;

2. Забезпечення оптимальної структури і рентабельності коштів та активів підприємства;

3. Створенням умов для ефективного залучення додаткових обсягів коштів, необхідних для їх спрямування в технічний та організаційний розвиток підприємства, відповідно до зміни завдань діяльності і впливу чинників зовнішнього підприємницького середовища;

4. Створення ефективної системи планування і контролю процесів зовнішнього залучення коштів та їх використання, що підвищує прозорість оцінювання поточного і майбутнього фінансового стану підприємства [107, 108, с.281; 109; 110; 111].

Оцінку економічного потенціалу підприємства здійснюють на основі показників майнового стану, визначення результативності фінансово-господарської діяльності та оцінювання фінансового стану підприємства, зокрема, аналізу значень показників рентабельності, ділової активності, фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності тощо [110; 112, с.151; 113, с. 84; 114; 115, с.45]. Однак, попри розгалужену систему показників оцінювання окремих аспектів економічного потенціалу підприємства узагальнюючого показника, який би відображав ефективність його використання в економічній літературі сьогодні не існує. Традиційні фінансові показники, які ґрунтуються на аналізі даних фінансової звітності, в сучасних умовах господарювання відображають тільки певні результати реалізації управлінських рішень, щодо здійснення виробничо-господарської діяльності машинобудівного підприємства та розвитку його економічного потенціалу. Більшість сучасних вітчизняних і зарубіжних економістів стверджують, що зростання економічного потенціалу підприємства насамперед залежить від обсягів формування доданої економічної вартості (EVA) [111-119]. Показник доданої економічної вартості (Economic Value Added, EVA) використовується як ключовий індикатор росту ринкової вартості підприємства, оскільки, по-перше, при його визначенні враховуються інтереси усіх фінансово зацікавлених сторін: інвесторів (акціонерів, кредиторів), постачальників, клієнтів, персоналу, бюджету та ін.; позитивне значення EVA означає, що підприємство виконало зобов'язання перед усіма кредиторами, інвесторами та контрагентами і

перевершило очікування власників. По-друге, EVA найбільш повно відображає ефективність управління коштами спрямованими в діяльність підприємства [118, с. 85]. З огляду на сказане при управлінні зовнішнього залучення коштів машинобудівними підприємствами доцільно орієнтуватись на зростання в довгостроковому періоді значення доданої економічної вартості (EVA).

Орієнтація зовнішнього залучення коштів на показник доданої економічної вартості (EVA) передбачає дослідження взаємозв'язку між обсягами і структурою зовнішнього залучення коштів та зміною значення доданої економічної вартості машинобудівного підприємства. Для підвищення ефективності залучення коштів з зовнішнього середовища, спрямованого на зростання доданої економічної вартості (EVA) машинобудівного підприємства треба звернути увагу на такі базові блоки, як виробнича ефективність, зокрема склад та прибутковість активів, взаємини між підприємством і кредиторами, що впливають на вартість капіталу підприємства [111-119].

Застосування показника EVA може допомогти керівництву створити таку систему управління, яка б збільшила ймовірність того, що всі центри відповідальності плануватимуть, організовуватимуть, контролюватимуть та регулюватимуть процес фінансового забезпечення, зокрема і зовнішнього залучення коштів відповідно до необхідності підвищення значення EVA, економічного потенціалу, а відтак ринкової вартості машинобудівного підприємства.

Обчислення і аналізування в процесі зовнішнього залучення коштів показника доданої економічної вартості дасть можливість машинобудівним підприємствам:

- відслідковувати в динаміці зміну їхнього економічного потенціалу;
- визначити чинники, що впливають на зміну вартості підприємства, відстежити характер значення їхнього впливу;
- побудувати систему прийняття рішень щодо зовнішнього залучення коштів, ґрунтуючись на стратегічній меті—підвищення EVA та ринкової вартості машинобудівного підприємства;

- визначити склад основних показників, на основі яких можна оцінити вплив зовнішнього залучення коштів на зміну доданої економічної вартості машинобудівного підприємства;

- вчасно виявляти вузькі місця в управлінні зовнішнім залученням коштів на машинобудівному підприємстві і своєчасно на них реагувати;

Від'ємне значення доданої економічної вартості свідчить про помилки допущені в управлінні діяльністю підприємства, зокрема і про неефективність зовнішнього залучення коштів, а відтак і зниження його конкурентної позиції. Врахування показника доданої економічної вартості при оцінюванні ефективності управління зовнішнім залученням коштів дасть змогу ідентифікувати та усунути чи реформувати ті процеси, які підвищують витрати, пов'язані з зовнішнім залученням коштів, негативно впливають на прибуток підприємства та його ринкову вартість.

Відтак, зовнішнє залучення коштів на машинобудівні підприємства має ґрунтуватися на таких основних аспектах:

- метою зовнішнього залучення коштів на підприємство в довгостроковому періоді має бути максимізація його доданої економічної вартості. Досягнення цієї мети має ґрунтуватися на максимізації рентабельності використання залучених на машинобудівне підприємство коштів за допустимого рівня ризику;

–необхідно здійснювати оптимізацію обсягів і структури грошових потоків, які генеруються в результаті зовнішнього залучення коштів.

Завдяки стрімкому розвитку фінансових ринків і зміні технологій обміну інформацією кошти, які використовують для фінансування підприємства є дуже мобільними. Ця особливість сучасних умов господарювання зумовлює необхідність у найкоротші терміни ідентифікувати потреби в коштах та спрямувати їх в ту сферу виробничо-господарської діяльності машинобудівних підприємств, де їх можна використати найбільш ефективно. Тому на підприємстві треба визначати стратегічні напрями розвитку, що будуть потребувати додаткового фінансування.

Для формування стратегічних завдань, першочерговим є ідентифікація потреб споживачів, оскільки продукція, яку виготовляють машинобудівні підприємства повинна відповідати вимогам ринку. На основі аналізу потреб споживачів та окремих стратегічних завдань, слід формувати загальну стратегію розвитку машинобудівного підприємства, а також оцінити рівень їх фінансового забезпечення та визначити загальну потребу додатковому фінансуванні. На цьому етапі машинобудівному підприємству треба систематизувати потреби за їх характером на поточні та потреби розвитку. Така інформація необхідна для встановлення термінів додаткового зовнішнього залучення коштів. Після розмежування потреб необхідно оцінити можливості машинобудівного підприємства щодо резервів залучення коштів із внутрішніх джерел та коштів отриманих у формі виручки. Порівнюючи обсяги коштів та резервів їх мобілізації з внутрішніх джерел підприємство може визначити потребу в залученні коштів із зовнішнього середовища (рис.1.8)



Рис.1.8 Основні етапи процесу ідентифікації потреби в залученні коштів машинобудівними підприємствами із зовнішнього середовища*

*розроблено на основі [82; 85; 92]

Встановлення завдань зовнішнього залучення коштів та ідентифікація потреб в залученні коштів дає змогу виокремити обсяги зовнішнього залучення

коштів на довгостроковій або короткостроковій основі. Внаслідок цього, виникає необхідність розмежування управління обсягами та тривалістю зовнішнього залучення коштів за інтервалами. Інтервал- це заздалегідь встановлений період, необхідний для досягнення кінцевого результату, передбаченого планом [123, с.74; 124, с.61]. Протягом встановленого інтервалу (планового періоду) по конкретних об'єктах повинен бути виконаний весь комплекс робіт - від початкових операцій, необхідних для отримання кінцевого результату, до повного закінчення процесів [125].

Визначення конкретних інтервалів в процесі зовнішнього залучення коштів має такі переваги:

- здійснюється синхронізація операцій, що дає можливість уникнути зайвих витрат коштів та часу;
- виробничо-господарська діяльність поетапно забезпечується необхідним обсягом коштів та ресурсів для послідовного виконання планових завдань;
- існує можливість реалізації всебічного контролю і регулювання процесу зовнішнього залучення коштів та виконання основних завдань виробничо-господарської діяльності підприємства у різних періодах їх здійснення.

Довгостроковий та короткостроковий інтервали управління мають характерні відмінності. Вони полягають у:

- точності встановлюваного проміжного і кінцевого інтервалу планування;
- рівні деталізації та кількості показників планування;
- рівні точності розрахунків витрат і результатів управління.

З огляду на зазначені відмінності доцільно виділити стратегічне та оперативне управління зовнішнім залученням коштів. Досягнення стратегічної мети управління зовнішнім залученням коштів забезпечується певною послідовністю дій, реалізацією заходів та проектів.

Деталізацію стратегічних завдань зовнішнього залучення коштів здійснюють на рівні оперативного управління. Для цього розробляють бюджети

на основі яких можна децентралізувати оперативне управління на рівні підприємства.

На рис. 1.9. представлено послідовність управління зовнішнього залучення коштів із виокремленням основних його етапів—стратегічного та оперативного.

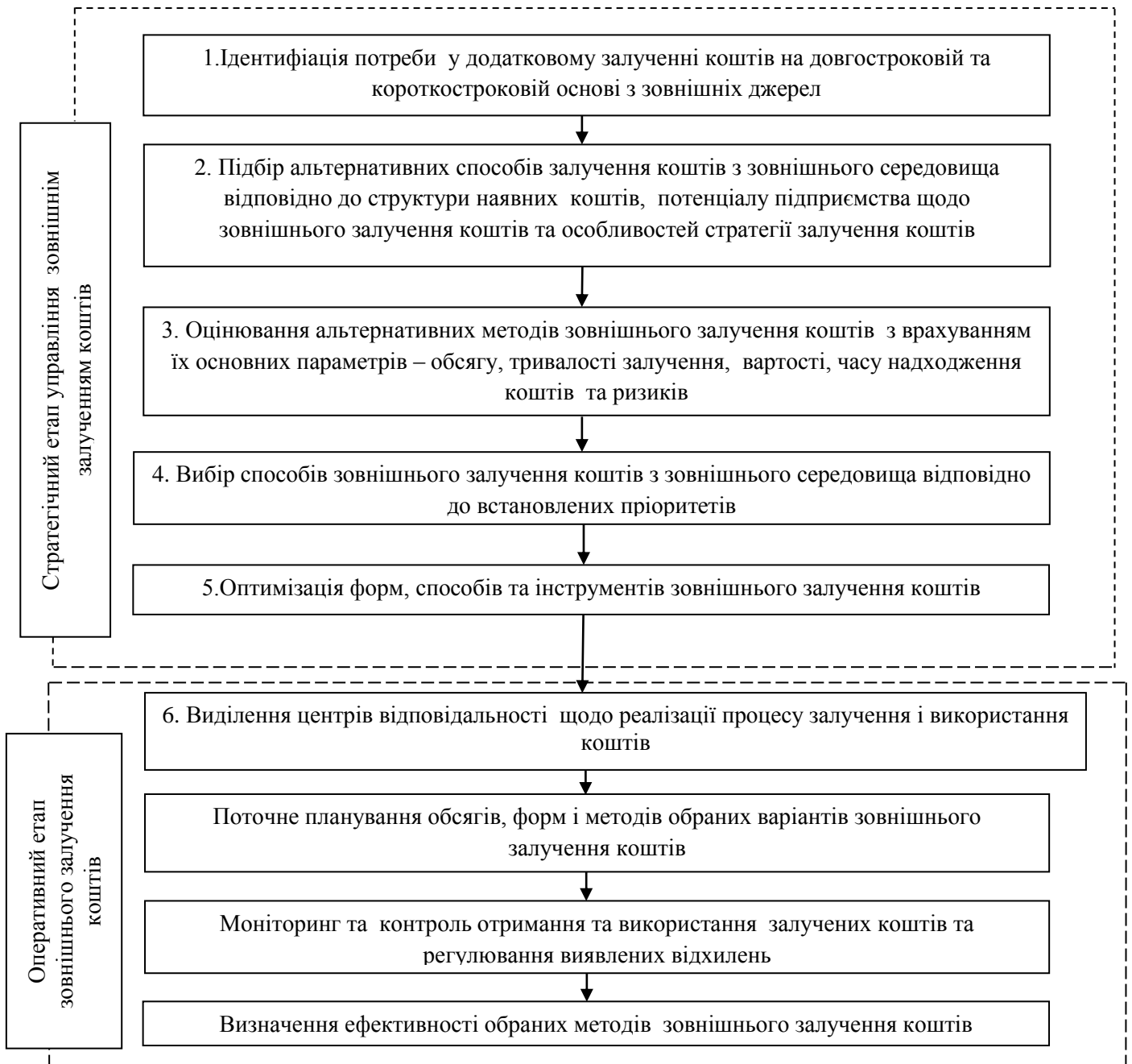


Рис. 1. 9 . Етапи зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство*

*розроблено на основі [32, 138, 139]

Аналіз поглядів вчених на стратегічне управління, дав змогу виокремити основні аспекти стратегічного управління зовнішнім залученням коштів: визначення головних пріоритетів залучення, порівняння цілей і підцілей зі завданнями підприємства, виокремлення проблем, які передбачається вирішувати в процесі стратегічного управління зовнішнім залученням коштів:

- розробка альтернативних варіантів стратегій досягнення цілей, планування необхідних ресурсів;
- розробка стратегічних програм та визначення потреби у збільшенні обсягів фінансування;
- планування майбутніх процесів зовнішнього залучення коштів згідно основних завдань діяльності підприємства та аналізу впливу чинників зовнішнього середовища та з урахуванням імовірності виникнення непередбачених подій;
- системний моніторинг перспектив, небезпек і можливостей, які можуть виникнути у процесі зовнішнього залучення коштів;
- проектування системи впровадження і контролю стратегічних планів.

Стратегічний етап управління зовнішнім залученням коштів розпочинається з ідентифікації потреб у фінансових ресурсах на основі загальної виробничо-господарської стратегії підприємства. Мета ідентифікації потреб підприємства у фінансуванні полягає у визначенні обсягів зовнішнього залучення коштів та термінів на які треба залучити кошти відповідно до завдань економічної стратегії розвитку машинобудівного підприємства. Вдаватись до зовнішнього залучення коштів із зовнішнього середовища підприємству доцільно лише після виявлення і використання власних внутрішніх резервів, оскільки, як вже зазначалось у роботі надмірне і неконтрольоване зовнішнього залучення коштів знижує рентабельність активів, а відтак і ринкової вартості підприємства, та відтак може бути підставою для його банкрутства. Залучаючи кошти зі сторони підприємство має розглянути і оцінити альтернативні варіанти їх залучення. У цьому разі, важливо

враховувати потенціал підприємства щодо зовнішнього залучення коштів. Підбір альтернативних варіантів зовнішнього залучення коштів необхідно здійснювати з врахуванням потреби в обсягах та термінах фінансування завдань діяльності і розвитку підприємства на ринку. Наступним етапом має бути оцінювання підібраних альтернатив за критеріями достатності, витратності та ризиковості для підприємства.

Інформаційну основу управління зовнішнім залученням коштів мають становити дані щодо обсягів і динаміки фінансових результатів діяльності машинобудівного підприємства, його майнового стану, ділової активності, структури коштів у звітному періоді, чинників формування фінансових ризиків, системи стратегічних, тактичних і оперативних завдань економічного розвитку підприємства на ринку тощо.

Доцільно наголосити, що специфіка самого процесу зовнішнього залучення коштів вимагає використання функцій менеджменту з чітко визначеними методичними підходами. На основі базових функції менеджменту формують методи менеджменту, що є певними способами впливу на обраний об'єкт. Методи управління створюють можливість приймати управлінські рішення на альтернативних засадах, розглядаючи декілька варіантів зовнішнього залучення коштів і шляхом порівняння обирати найефективніший. Отож, управління процесом залучення слід ґрунтувати на загальних функціях менеджменту запропонованих в працях О.Є. Кузьміна [31], Ф.І. Хміля [144], А.В. Шегди [145]. Кожен етап зовнішнього залучення коштів машинобудівними підприємствами, повинен спиратись на п'ять базових функцій—планування, організування, мотивування, контролювання, регулювання. Узгодженість цих функцій менеджменту в управлінні зовнішнім залученням коштів сприяє формуванню чіткої та послідовної системи мобілізації та розподілу додатково отриманих із зовнішнього середовища коштів (рис.1.10).

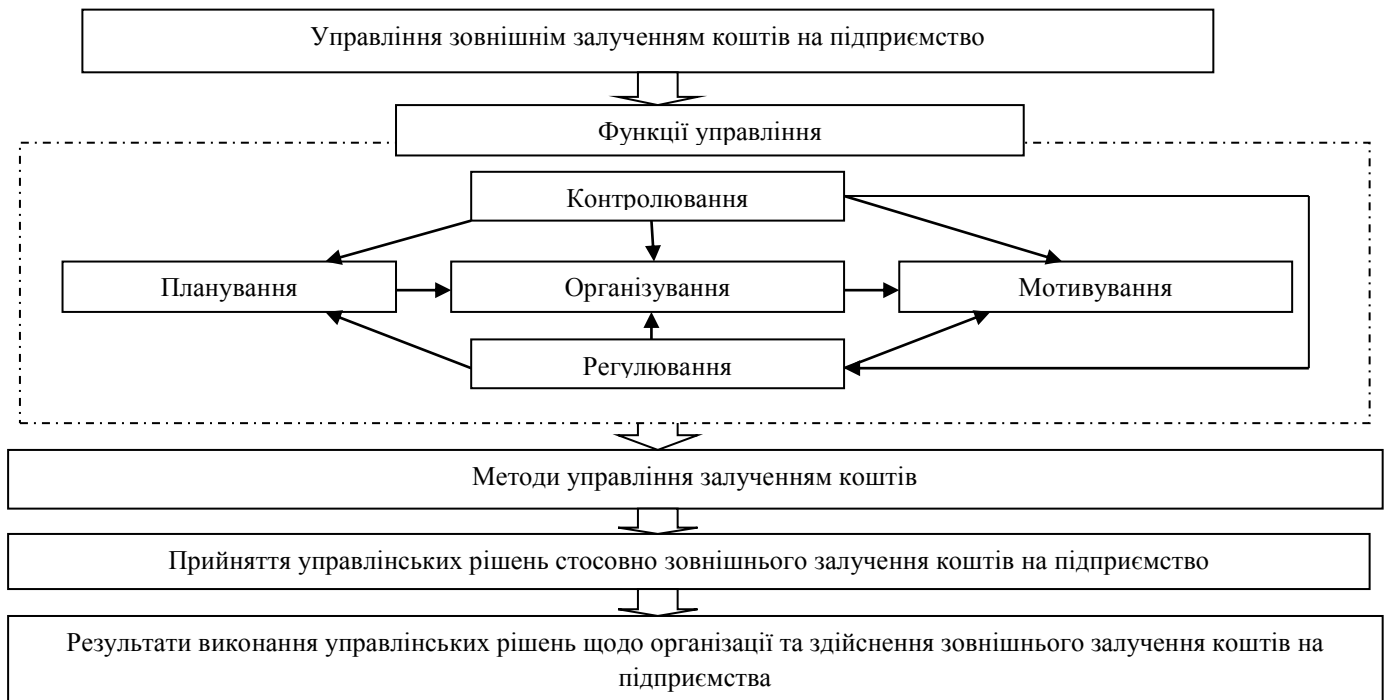


Рис.1.10 Функції менеджменту в управлінні процесом зовнішнього залучення коштів*

*розроблено на основі [32, 144-145]

Управління підприємством ґрунтується на п'яти основних функціях— плануванні, організуванні, мотивуванні, контролюванні та регулюванні [31, с 56]. Відповідно до цього управління зовнішнім залученням коштів також має виконуватись із застосуванням цих функцій. Розглянемо особливості їх реалізації в процесі зовнішнього залучення коштів табл.1.4

Таблиця 1.4

Характеристика функцій менеджменту в управлінні зовнішнім залученням коштів на машинобудівні підприємства*

Функція управління	Характеристика функції
Планування	Полягає в виборі основних джерел залучення, виборі методів, способів, форм та інструментів зовнішнього залучення коштів для забезпечення виконання стратегічних та тактичних завдань виробничо-господарської діяльності машинобудівного підприємства
Організування	Забезпечує реалізацію визначених під час планування методів зовнішнього залучення коштів, шляхом укладання договорів із контрагентами та партнерами
Мотивування	Полягає у стимулюванні зацікавленості керуючої ланки в ефективному здійсненні процесу зовнішнього залучення коштів через системи матеріальних і моральних стимулів
Контролювання	Передбачає зіставлення планових та фактичних показників обсягів, структури і ефективності зовнішнього залучення коштів, оцінювання виявлених відхилень та правильності організування процесу зовнішнього залучення коштів
Регулювання	Передбачає здійснення управлінських рішень щодо коригування виявлених в процесі контролю відхилень фактичних значень зовнішнього залучення коштів від планових

* згруповано на основі [31; 135; 137, 144-145]

Основні складові процесу управління зовнішнім залученням коштів на машинобудівні підприємства можна представити у вигляді функціонально-організаційної схеми (див.рис.1.11)

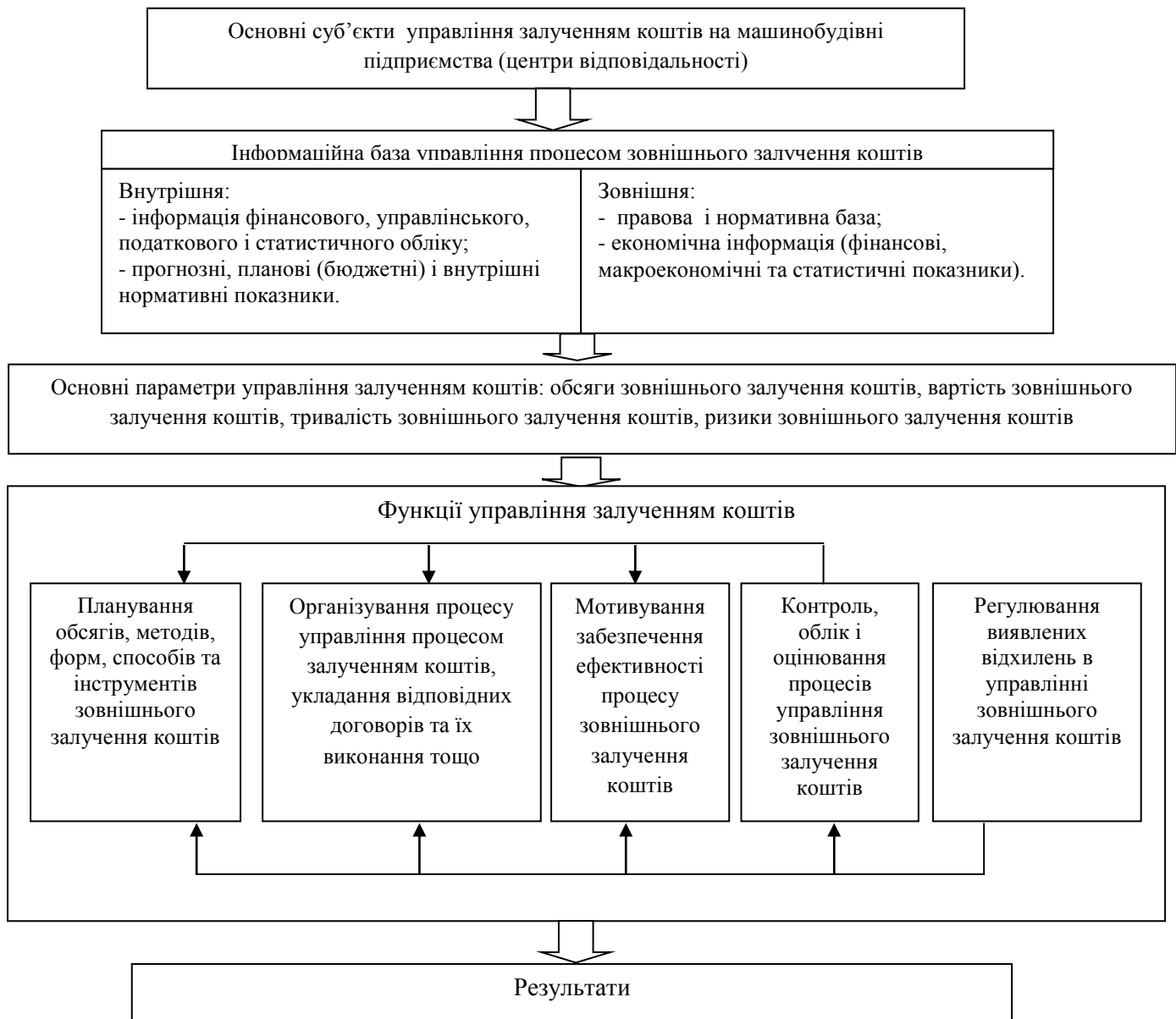


Рис.1.11. Функціонально-організаційний взаємозв'язок складових процесу управління зовнішнім залученням коштів*

*розроблено на основі [31; 135; 137, 144-145]

Планування процесу зовнішнього залучення коштів відбувається відповідно до виявлених потреб у збільшення обсягів фінансових ресурсів та з урахуванням основних стратегічних напрямів діяльності підприємства. Під час реалізації цієї функції визначаються параметри зовнішнього залучення коштів—

обсяг, терміни, вартість та допустимий рівень ризику. Відповідно до об'єктів обирають форми методи та способи зовнішнього залучення коштів. Організування зовнішнього залучення коштів передбачає формування відповідних центрів відповідальності та окреслення сфер їх відповідальності. Мотивування може здійснюватись на кожному з етапів реалізації процесу зовнішнього залучення коштів. Важливе значення в процесі управління зовнішнім залученням коштів належить функціям контролювання та регулювання. Вони тісно пов'язані між собою, адже здійснюються на кожному з етапів зовнішнього залучення коштів та супроводжують усі інші функції управління. Від результатів контролювання та регулювання залежить ефективність та подальше планування процесів зовнішнього залучення коштів.

Розглянемо детальніше особливості здійснення кожної із функцій менеджменту в процесі управління зовнішнім залученням коштів.

Планування в межах управління зовнішнім залученням коштів має свої особливості. Виконуючи функцію планування слід мати на увазі, що зовнішнє залучення коштів не є процесом створення всіх фінансових ресурсів підприємства, а є конкретною функцією управління, під час реалізації якої підприємство визначає той обсяг коштів, якого не можна мобілізувати з внутрішніх резервів і отриманої виручки. Тобто планування зовнішнього залучення коштів має розпочинатися з певного специфічного набору інформації. Якщо загальне планування, як зазначає Шлійко А.В. «це система дій, потрібних, щоб подолати розбіжність між тим станом об'єкта управління, який є найбільш імовірний без втручання суб'єкта управління, і тим, який є бажаним (заданим)» [147, с. 118], то планування зовнішнього залучення коштів визначає найбільш ефективний шлях отримання необхідних ресурсів для досягнення поставлених перед підприємством завдань.

Планування зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства має ґрунтуватись на ідентифікації завдань, які треба вирішити та обсягу коштів, необхідних для реалізації цього завдання. Враховуючи ці два параметри, а також особливості фінансового стану підприємств може

визначити обсяги власних внутрішніх фінансових можливостей та суму коштів, які треба залучити із зовнішнього фінансового ринку. Специфіка завдання визначає термін його реалізації, що також впливає на визначення способів і тривалості періоду зовнішнього залучення коштів. Отже, можна виділити три основні категорії, на яких ґрунтується процес планування зовнішнього залучення коштів—специфіка завдання, вартість виконання завдання та термін виконання завдання.

Шлійко А.В. виділяє також три ключові параметри планування: пріоритети (як конкретизація мети управління), вибір (як наслідок наявності альтернативних рішень), ризик (як наслідок об'єктивної непередбаченості майбутнього) [147, с. 118].

На наш погляд, зазначені вище параметри доцільно визначати як головні під час планування зовнішнього залучення коштів, що зумовлено специфікою їх використання під час планування. Проблема вибору пріоритетів для зовнішнього залучення коштів виходить із завдання, для реалізації якого необхідні кошти. Процес планування зовнішнього залучення коштів має спиратися на певну вхідну інформацію. Проблема розробки пріоритетів полягає в тому, щоб підібрати адекватні показники для оцінки процесу залучення. Підбір альтернативних варіантів зовнішнього залучення коштів має відбуватись відповідно до встановлених параметрів, а пошук найбільш вдалого шляху для досягнення заданих цілей зазвичай відбувається за значних обмежень у часі та ресурсах.

Функції управління не можуть реалізовуватись повністю окремо за лінійною схемою. Під час планування також здійснюються функції контролю та регулювання. При формуванні плану зовнішнього залучення коштів треба враховувати існуючі обмеження та фактори, які вносять корективи в завдання сформовані на попередніх етапах планування.

Під час підбору альтернативних форм і методів зовнішнього залучення коштів менеджери можуть спиратись на ризиковий варіант, однак він має мати кількісне підтвердження доцільності здійснення відповідно до встановлених

пріоритетів. Звісно, що врахувати та уникнути всіх ризиків при плануванні не можливо. Однак, визначивши під час планування зовнішнього залучення коштів можливі ризики можна застрахувати підприємство від суттєвих втрат.

Ризик, що виникає в процесі зовнішнього залучення коштів характеризується обсягом та імовірністю втрат підприємства в результаті прийняття рішення щодо отримання, розподілу та використання цих коштів.

Організація зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство є визначальним моментом у системі управління. У "Сучасному економічному словнику" зазначено, що слово організація має три тлумачення: як складова частина управління; як форма об'єднання людей для спільної діяльності; як установа, покликана виконувати певні функції і завдання [148, с. 235].

Організація управління—це упорядкування, координація у просторі і часі дій окремих елементів системи управління з метою досягнення найбільшого ефекту [31, с. 28].

Організування ґрунтується на трьох категоріях: повноваженні, відповідальності й делегуванні. Повноваження—це обмежене право використовувати матеріальні, фінансові, трудові та інші ресурси підприємства і спрямовувати зусилля підлеглих працівників на виконання встановлених завдань. Відповідальність—покладений на посадову особу обов'язок виконувати поставлені завдання і забезпечувати їхнє позитивне виконання.

Делегування повноважень є основним процесом, завдяки якому керівництво встановлює формальні відносини працівників в організації [31, с. 28].

Правильне організування зовнішнього залучення коштів залежить перед усім від визначення керуючої та керованої підсистем. Це пояснюється тим, що у процесах планування та організування зовнішнього залучення коштів бере участь не уся організація, а тільки керівництво та фінансово-економічний відділ. Тому керуюча система повинна бути представлена тими особами, які

мають можливість приймати рішення щодо формування і використання коштів підприємства.

Як було зазначено при плануванні зовнішнього залучення коштів функції контролю та регулювання не можуть бути відокремленими. Це пов'язано з тим, що сформований та затверджений фінансовий механізм зовнішнього залучення коштів відображає показники, які необхідно досягти. Однак під час реалізації плану, під впливом різних груп чинників можуть виникати відхилення. Функції контролю та регулювання в межах управління зовнішнім залученням коштів має на меті встановити розбіжності між запланованим і фактичними показниками та усунути їх.

В сучасній економічній літературі поширена думка, що в процесі контролювання слід розділяти отримані відхилення на суттєві і не суттєві. Рішення про суттєвість чи не суттєвість відхилення отриманих результатів здійснюється за допомогою відслідковування процесу отримання залучених коштів та звітів про їх рух у господарській діяльності підприємства. Керуюча підсистема визначає наскільки відхилення є вагомим і які особливості його впливу на діяльність підприємства.

Зазначимо, що процес контролю неможливий без результуючого показника який би відображав ефективність залучення на підприємство коштів.

Контроль на основі фінансових показників недостатній для оцінювання ефективності зовнішнього залучення коштів, бо обмежує об'єктивність прийняття рішень. Великі інвестиції збільшують витрати і зменшують прибуток підприємства. Якщо при управлінні підприємством головним пріоритетом є підвищення прибутку, і керівництво орієнтується тільки на цей показник, багато важливих інвестиційних проектів можуть бути відкинуті (особливо щодо інвестицій в нематеріальні активи).

Висновки до розділу 1

1. На підставі дослідження поглядів науковці щодо сутності залучених коштів, визначено основні підходи щодо трактування зовнішнього залучення коштів—підхід на основі критерію власності, підхід на основі поверненості, бухгалтерський підхід та витратний підхід.

2. В результаті дослідження праць вітчизняних та закордонних економістів згруповано основні сутнісні характеристики зовнішнього залучення коштів на підприємство.

3. Виокремлено класифікаційні ознаки залучених коштів, які мобілізуються із зовнішнього середовища. Зокрема, розподілено зовнішні залучені кошти за формами надходження, терміном користування, належністю підприємства та за необхідністю їх повернення.

4. На основі дослідження поглядів науковців щодо структури зовнішніх залучених коштів, виокремлено види коштів підприємства, залежно від етапу його життєвого циклу.

5. На підставі згрупованих у дослідженні особливостей зовнішнього залучення коштів, визначено мету залучення коштів на машинобудівне підприємство, звернена увага на основні потреби виробничо-господарської діяльності машинобудівних підприємств. Сформовано дерево цілей і фінансових потреб, які можуть поповнюватись за допомогою зовнішнього залучення коштів.

6. Досліджено та виокремлено особливості зовнішнього залучення коштів за допомогою різних методів та інструментів. Відповідно до цього згруповано характерні ознаки різних методів зовнішнього залучення коштів.

7. Визначено особливості процесу зовнішнього залучення коштів, зокрема на основі функціонально-організаційного взаємозв'язку елементів управління зовнішнім залученням коштів.

8. Сформовано послідовність планування зовнішнього залучення коштів, яка передбачає три основні етапи формування завдань залучення на основі виявлених потреб машинобудівного підприємства, конкретизація умов зовнішнього залучення коштів та підбір альтернатив, які максимально задовольнятимуть потребу підприємства у коштах.

9. На засадах детального розгляду поглядів вчених щодо особливостей процесу зовнішнього залучення коштів, виокремлено два рівні управління зовнішнім залученням коштів—стратегічний, який забезпечує виконання завдань інвестиційної діяльності та бюджетний—для забезпечення поточної діяльності.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗУВАННЯ ОБСЯГІВ І МЕТОДІВ ЗОВНІШНЬОГО ЗОВНІШНЄ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ НА МАШИНОБУДІВНІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Аналізування тенденцій зовнішнього зовнішнє залучення коштів для фінансування машинобудівної галузі України

Науковцями, які досліджують економічні питання розвитку машинобудівної галузі не раз зазначалось, що машинобудування є базовою галуззю промисловості. Не буде зайвим зауважити, що розвиток машинобудівної галузі в багатьох аспектах визначає розвиток інших стратегічно важливих галузей національної економіки. Створюючи найактивнішу частину основних виробничих фондів–знаряддя праці, машинобудування істотно впливає на темпи й напрями науково-технічного прогресу в інших галузях господарства, зростання продуктивності праці, інші показники, що визначають ефективність виробництва [143, с. 81; 144. с. 32].

Для ґрунтового аналізу тенденцій фінансування виробничо-господарської діяльності машинобудівних підприємств доцільно дослідити основні проблеми, які притаманні цій галузі. Це дасть змогу окреслити зовнішні негативні впливи, виявити недоліки в управлінні та визначити перспективи розвитку підприємств машинобудування у майбутньому.

Більшість науковців схильні вважати, що машинобудівна галузь України перебуває у кризовому стані. Мандзіновська Х.О. зазначає, що найбільш серйозний регрес охопив сучасні галузі виробництва і це за рівнем економічного розвитку відкинуло Україну на 10-25 років назад [153 . с.157].

Беззаперечно, що машинобудування потребує невідкладного оновлення системи науково-технічного забезпечення, відповідно до світових тенденцій. Критичної межі досягла зношеність парку виробничого обладнання та погіршилась якість матеріально-технічної бази виробництва, внаслідок чого неухильно знижується інноваційна складова конкурентоспроможності

вітчизняного машинобудування. Оскільки машинобудування є стратегічно важливою галуззю національної економіки вивчення його проблем знаходить відображення не лише в працях вчених, але і у державних програмах розвитку. Зокрема, здійснивши аналіз досліджень науковців та програм розвитку машинобудування затверджених постановами Кабінету Міністрів, виділимо такі основні проблеми вітчизняного машинобудування:

- нерозвиненість інфраструктури внутрішнього ринку (відсутність реального моніторингу, дистриб'юторської системи та фінансового лізингу);
- недостатній рівень платоспроможності товаровиробників, що негативно впливає на фінансово-економічний стан підприємств галузі, базові заводи з виготовлення складної техніки знаходяться у скрутному стані;
- застарілість основних засобів базових підприємств галузі, які не оновлювались протягом останніх 15-ти років, що негативно впливає на конкурентоспроможність, якість та собівартість продукції;
- недостатність обігових коштів, недосконалість механізму середньо– та довгострокового кредитування;
- обмежений внутрішній попит на вітчизняну продукцію;
- відсутність реальних джерел фінансування, що призводить до унеможливлення реконструкції та технічного переоснащення підприємств галузі і забезпечення за рахунок цього високої якості виготовлюваних машин та обладнання, освоєння виробництва нової конкурентоспроможної техніки;
- обмеження доступу до позикових джерел фінансування. Більшість машинобудівних підприємств, які залучали довгострокові позикові кошти змушені були змінити інвестиційні плани та скоротити обсяги зовнішнє залучення коштів через погіршення своєї платоспроможності;
- відсутність фінансових механізмів та інструментів, що створюють зацікавленість в інноваціях, а також стимулюють науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи; низький рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств;

- залежність вітчизняних підприємств від постачань вузлів, деталей та комплектуючих виробів з інших країн, насамперед з країн СНД;
- значний відтік найкваліфікованіших інженерних і робітничих кадрів;
- недостатній контроль з боку держави за діяльністю монополістів і посередників, що призводить до значного зростання вартості матеріалів, енергоресурсів та комплектуючих виробів;
- зниження обсягів інвестицій у вітчизняну економіку, через нестабільну політичну ситуацію та несприятливий інвестиційний клімат, зростанням вартості кредитів [153-159].

Розвиток вітчизняної економіки повинен ґрунтуватись на створенні ефективних умов функціонування підприємств, щоб максимально адаптувати їх до динамічних змін ринкової економіки. Насамперед це стосується стратегічних галузей промисловості, які формують сировинну та виробничу базу для інших підприємств. Особливу увагу варто приділити розвитку машинобудівного комплексу оскільки саме товари машинобудівних підприємств продукують основні засоби для подальшого виробництва товарів та надання послуг іншими галузями.

Крім зазначеного, знизилась інноваційна активність машинобудівних підприємств, які розробляють і проваджують нововведення. Якщо на початку 2000-х років частка підприємств, які займаються інноваціями становила 18%, то до 2014 року цей відсоток знизився до 14% [157, с.113; 158, с.20]

У структурі промисловості України найбільша питома вага галузей важкої індустрії, особливо чорної металургії та вугільної промисловості. Важка промисловість формує понад 80% загальної вартості реалізованої продукції промисловості, у тому числі, на машинобудування припадає 10–13 % (рис.2.1.), хоча ще на початку 90-х частка машинобудівної продукції у загальному обсязі виробництві складала більше 30% [157, с.113; 158, с.20]. Для порівняння, у Японії, Німеччині, США питома вага машинобудування в промисловій структурі становить від 40 до 50%.

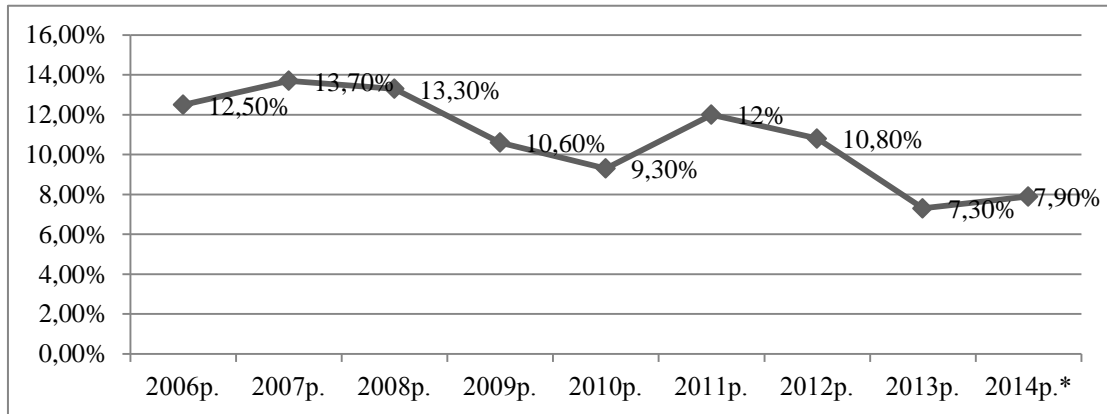


Рис.2.1. Частка реалізованої продукції підприємств машинобудування у загальному обсязі реалізації промислової продукції в Україні за 2006-2014 рр.
*дані без даних тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь.

Дані наведені на рис 2.1 свідчать, про загальну тенденцію падіння, починаючи з 2011 року, частки обсягів реалізації машинобудівної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції в Україні. Зростання обсягів реалізації у 2014 р пов'язані із державними закупівлями у зв'язку із військовими діями на території України.

Важливим для аналізу стану машинобудівної галузі є індекс виробництва машинобудівної продукції. Індекс машинобудівної продукції в Україні це середньозважена величина, основу вагової структури якої складають дані про розподіл валової доданої вартості між промисловими видами діяльності, із відповідних індивідуальних індексів по кожному товару. До визначення індексу машинобудівної продукції включаються дані щодо видів економічної діяльності машинобудівних виробників та розподіл видів продукції машинобудівних підприємств [150]. Тобто індекс виробництва машинобудівної продукції відображає зміну вартості виробленої валової продукції із відрахуванням витрат на сировину та матеріали, а також інших витрат проміжного споживання. Зміна індексу машинобудівної продукції, демонструє нестійку динаміку, оскільки спостерігається зростання індексу у 2010р., і подальше поступове зниження у наступних роках. Це свідчить про нестійкість галузі перед зовнішніми негативними тенденціями (рис.2.2).

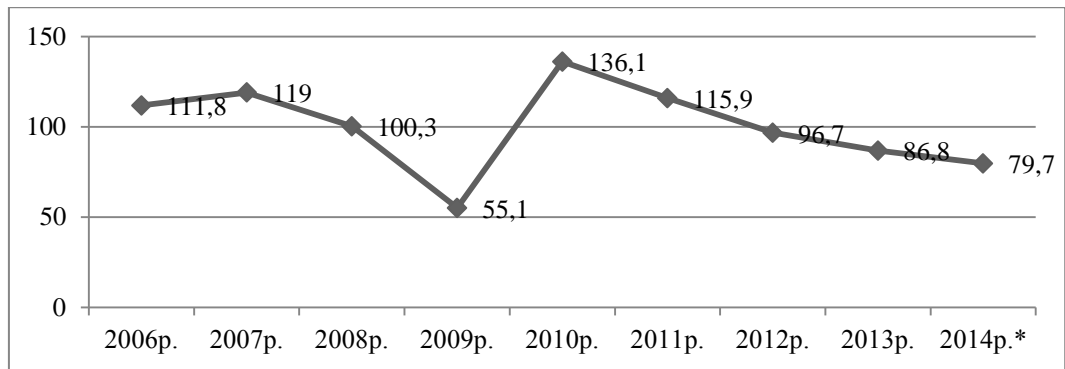


Рис.2.2 Індекси виробництва машинобудівної продукції України за 2006–2014 рр, %.

*дані без даних тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь

Суттєве падіння значення індексу у 2014 році пов'язане із тим, що частина машинобудівних заводів України знаходиться на території військових дій та не може повноцінно здійснювати свою виробничо-господарську діяльність.

Активність та структура зовнішньоекономічних зв'язків машинобудівних підприємств України є одним з важливих індикаторів їх позиціонування на міжнародному ринку.

Про низький рівень конкурентоспроможності товарів машинобудування для масштабного виходу на закордонні ринки, свідчать низький темп зростання експортних операцій з реалізації продукції машинобудування та зростання обсягів імпорту, який переважає експорт в 1, 5-2 рази. (рис.2.3).

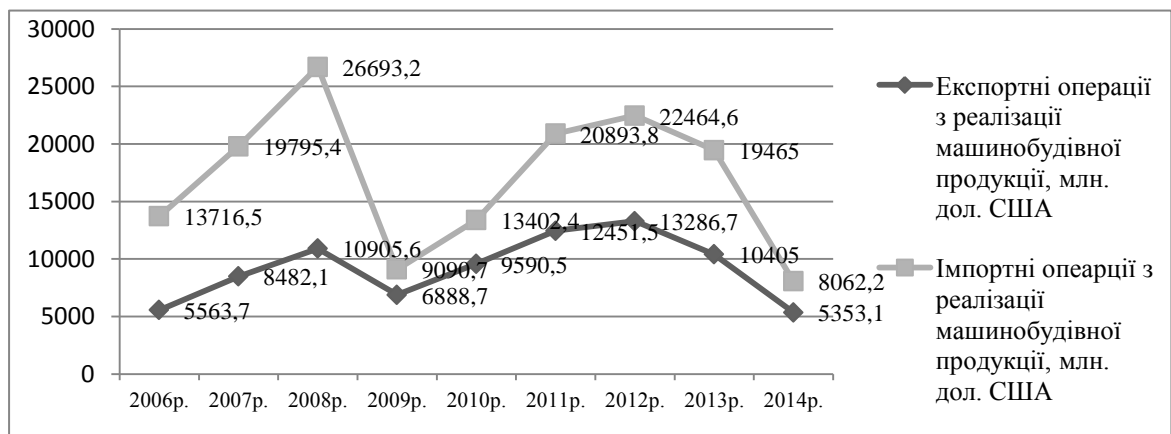


Рис. 2.3. Обсяги експортно-імпорتنних операцій з продажу продукції машинобудівної галузі України за 2006-2014* рр, млн..дол.США.

* дані без даних тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь.

Основними причинами перевищення обсягів імпорту над обсягом експорту продукції підприємств машинобудування є :

- витіснення вітчизняних виробників машинобудівної промисловості з внутрішнього ринку та скорочення їхньої частки на світових ринках;
- поглиблення науково-технологічного відставання виробництва на підприємствах вітчизняного машинобудування від світових лідерів.

У процесі дослідження, на основі даних Державного комітету статистики, нами згруповано інформацію щодо основних чинників, які перешкоджають успішній діловій активності підприємств вітчизняного машинобудівного комплексу. Зокрема, основними чинниками, що негативно впливають на ефективність ділової діяльності машинобудівних підприємств є—значний вплив підприємств конкурентів, низький платоспроможний попит покупців, нестача оборотних коштів, високий рівень оподаткування, високий рівень цін на сировину та енергоносії. На рис.2.4 наведено відсоток із загальної кількості машинобудівних підприємств України, які визначили найнегативніші чинники, що стримують розвиток їх ділової активності.

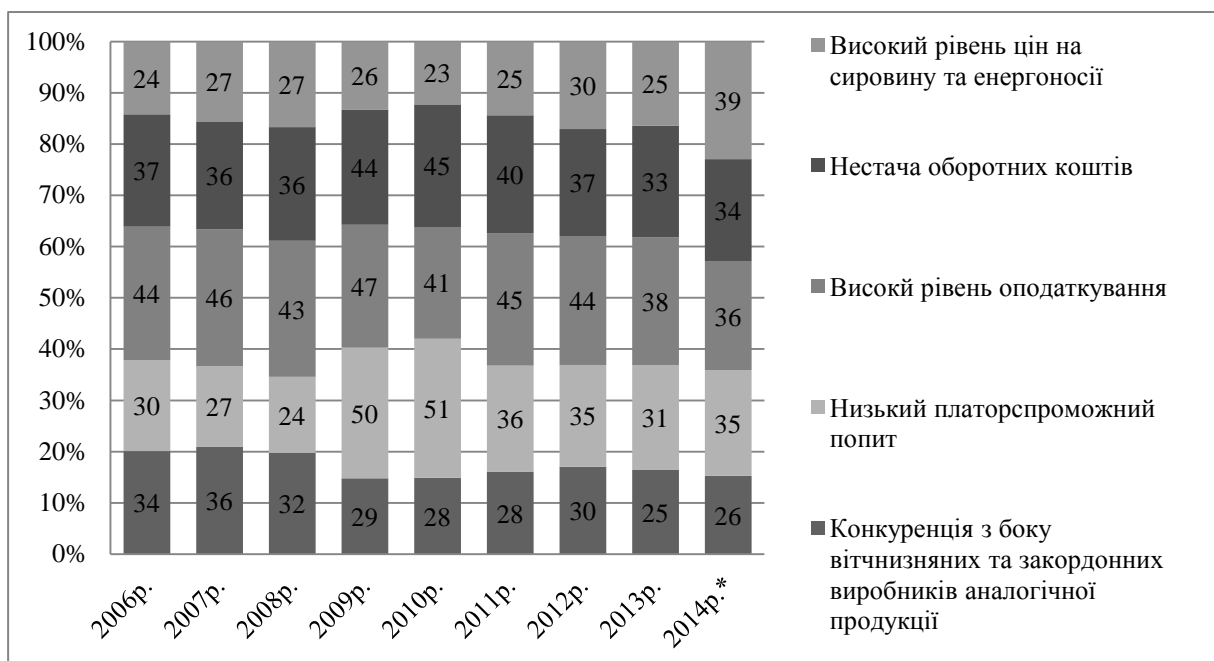


Рис. 2.4 Чинники, що стримують розвиток ділової активності підприємств машинобудування за 2006-2014р., % до загальної кількості.*

* розроблено на основі даних Державного комітету статистики України [164]

З огляду на наведені вище чинники, проаналізуємо значення рентабельності операційної діяльності машинобудівних підприємств за 2006-2013рр. (рис.2.5)

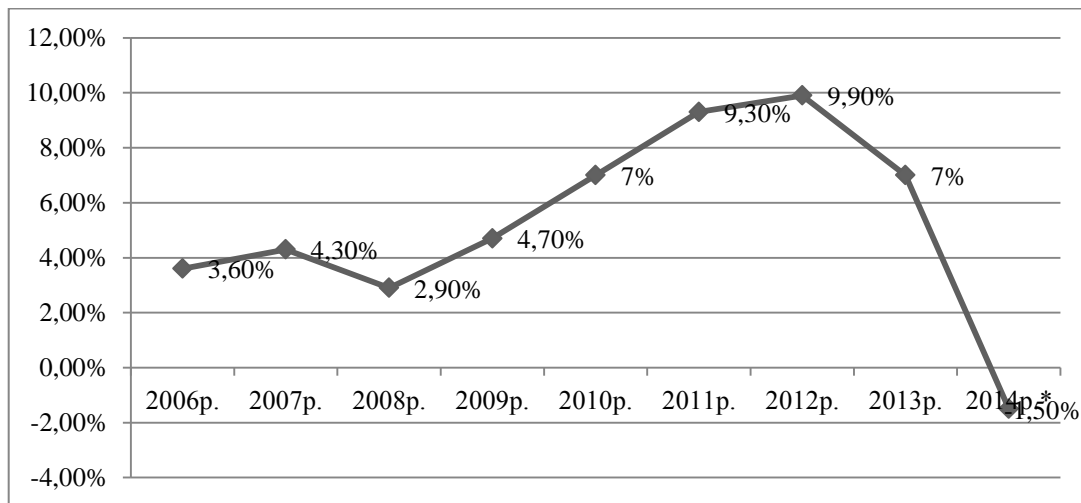


Рис. 2.5 Рентабельність операційної діяльності машинобудівних підприємств в Україні за 2006-2014рр., %

*дані без даних тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь

Операційна діяльність підприємств вітчизняного машинобудівного комплексу відзначається невисоким значенням рентабельності, в межах від 2, 9% до 9, 9%. Виробництво машинобудівної продукції потребує значних витрат (табл.2.1). Низький рівень рентабельності операційної діяльності спостерігався у 2008 р.-2, 9%, що було наслідком світової фінансової кризи, яка вплинула на зниження платоспроможності покупців та зростання витрат на виробництво. Поступове зростання рентабельності операційної діяльності спостерігалось до 2012р. У 2013р. тенденція змінилася, що безумовно пов'язано зі зниженнями обсягів продажу машинобудівної продукції. Від'ємне значення рентабельності операційної діяльності у 2014 р. спричинене суттєвим збільшенням обсягів операційних витрат підприємств машинобудування у зв'язку зі змінами валютного курсу, та зростанням собівартості реалізованої продукції, через зростання цін на матеріали, сировину та комплектуючі.

Нездатність машинобудівної галузі протистояти кризовим явищам підтверджує неефективне управління підприємствами, зокрема і у сфері фінансового забезпечення. Існуюча фінансова політика машинобудівних

виробників призвела до технічної відсталості виробництва, фізичного і морального старіння основних фондів, втрата можливостей підприємств підтримувати виробничі потужності, що, у свою чергу, вплинуло на зниження конкурентоспроможності продукції. Попри все машинобудування є важливою галуззю для національної економіки, тож, доцільно виділити такі основні пріоритети державної підтримки розвитку машинобудівної галузі :

- співпраця державних та банківських установ щодо створення умов для пільгового фінансування з придбання чи створення інноваційно насичених активів і відповідного розширення внутрішнього попиту на цю продукцію машинобудування [152];

- розширення співпраці держави та лізингодавців з метою стимулювання оренди машинобудівними виробниками нового обладнання для виробництва високотехнологічної продукції;

- запровадження механізмів страхування ризиків, пов'язаних з впровадження новітніх технологій на підприємствах машинобудівної промисловості;

- надання короткострокових державних гарантій для отримання кредитів підприємствами машинобудівної галузі, які демонструють позитивний результат від операційної діяльності, мають позитивну кредитну історію, не припускались прострочень по кредитах;

- сприяння співпраці науково-дослідних інститутів та машинобудівних підприємств з метою створення інноваційнонасиченої техніки та інноваційних технологій, вдосконалення організації виробництва і реалізації продукції вітчизняної машинобудівної галузі [153].

Ефективне реформування підприємств машинобудівної галузі України неможливе без достатнього обсягу фінансування, оскільки це є найважливішим фактором економічного зростання, що забезпечує модернізацію діючих виробництв, створення і впровадження новітньої техніки й технологій, сучасних систем організації та управління економічними процесами. Існуюча система фінансування діяльності машинобудівних підприємств є недостатньо

ефективною, щоб забезпечити створення необхідних конкурентних переваг продукції підприємства. На рис.2.6 наведено дані про обсяги фінансування машинобудівних підприємств із використанням внутрішнього та зовнішнього залучення коштів.

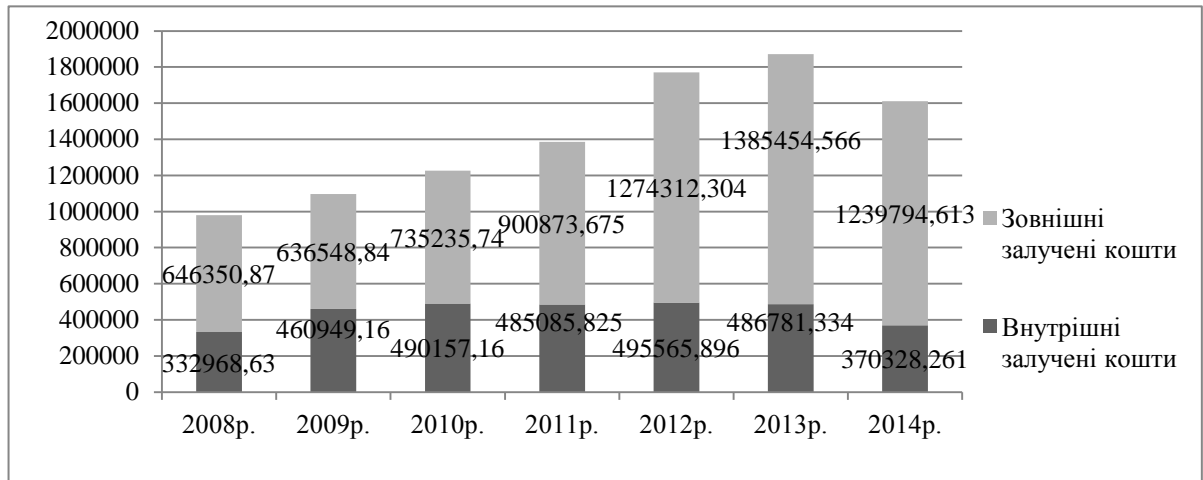


Рис.2.6. Обсяги внутрішніх та зовнішніх залучених коштів машинобудівними підприємствами у 2008-2014*рр.

*дані без даних тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь

Як засвідчують значення показників на рис. 2.6, зовнішнє залучення коштів машинобудівними підприємствами суттєво переважає кошти мобілізовані із внутрішніх джерел. Це вказує на те, що машинобудівним підприємствам недостатньо внутрішніх залучених коштів для покриття усіх потреб виробничо-господарської діяльності та розвитку. З огляду на це доцільно розглянути тенденції щодо основних методів зовнішнього залучення машинобудівними підприємствами України.

Основними методами зовнішнього залучення коштів для машинобудівних підприємств є державне фінансування, банківське та лізингове кредитування, комерційне кредитування, емісія акцій та облігацій.

Машинобудування створює засоби виробництва для інших галузей економіки, тож доцільно дослідити обсяги його державної фінансової підтримки. Дані державного комітету статистики свідчать про фактичну відсутність державної фінансової підтримки (2006 р.-1, 39%, 2007р. -3, 12%, 2008 р.-4, 2%, 2009р. -4, 02%, 2010р.-0, 58%, 2011р. -3, 16%, 2012р. -1, 54%,

2013р.–2, 3%). Саме державна фінансова політика мала б сприяти розвитку машинобудівного сектору, зокрема через дотації виробникам, впровадження пільгових схем кредитування тощо. Однак, попри активну розробку державних програм щодо підтримки розвитку машинобудівної галузі їх виконання досить незначне. На рис. 2.7 наведено частки фінансування машинобудівних підприємств України з держаного та місцевого бюджетів.

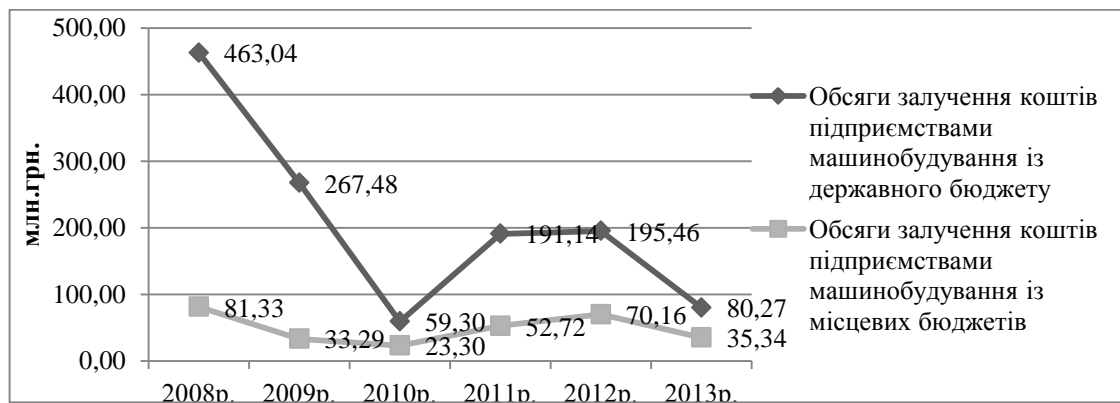


Рис.2. 7 Частки фінансування машинобудівних підприємств України з місцевого та державного бюджетів за 2006-2013рр., млн. грн.*

*розроблено на основі [164]

Незначний обсяг фінансування з місцевих бюджетів можна пояснити сильною централізацією влади. Місцеві бюджети не здатні профінансувати в повному обсязі заплановані програми через відтік коштів додержавного бюджету.

Специфіка діяльності машинобудівних підприємств, зокрема значний виробничий цикл, нижчий рівень оборотності коштів ніж у легкій промисловості, зумовлює те, що одним із важливих методів зовнішнє залучення коштів є товарне кредитування. Значні обсяги кредиторської заборгованості пояснюються також орієнтацією машинобудівного виробництва на замовлення та частковим впливом сезонності на потребу покупців у продукції машинобудування. Саме орієнтація на конкретні замовлення зумовлює нижчий обсяг короткострокового банківського кредитування, оскільки недоцільно залучати кошти на умовах банківського кредиту та сплачувати відсотки за їх користування, порівняно із значно вигіднішими умовами користування товарним кредитом. Позитивна динаміка зростання

частки спостерігається у обсязі довгострокових зобов'язань, зазначимо, що це свідчить про спрямованість на стратегічний розвиток підприємства.

Особливості діяльності машинобудівних підприємств, зокрема значна матеріаломісткість виробництва, зумовлюють те, що комерційне кредитування є одним із важливих методів зовнішнього залучення коштів. На рис. 2.8 наведено дані щодо обсягів залучення товарного кредиту машинобудівними підприємствами за 2008-2014рр (див. рис. 2.8).

Дані на рис. 2.8 підтверджують те, що застосування комерційного кредитування широко використовується у машинобудівній галузі України. Комерційне кредитування підприємств машинобудування може здійснюватись на основі відтермінування оплати за отримані товари або оформленням векселя. Зовнішнє залучення коштів машинобудівними підприємствами за допомогою векселів займає не високу частку, у 2007 році спостерігалось найвище значення—9, 49% від усього обсягу комерційного кредитування, однак в наступні роки спостерігається приблизно на рівні 6%—2008р.- 6, 04%, 2009р.-6, 68%, 2010р. -6, 42, 2011р., - 5, 68% 2012р. -6, 91%. Однак, 2013р. спостерігається суттєве зниження вексельного обігу—0, 05%, це пов'язано із запровадженням акцизу на відчуження цінних паперів поза організаторами торгів. Відповідно, оформлення комерційного кредиту із застосуванням векселів стало більш витратним для машинобудівних підприємств.

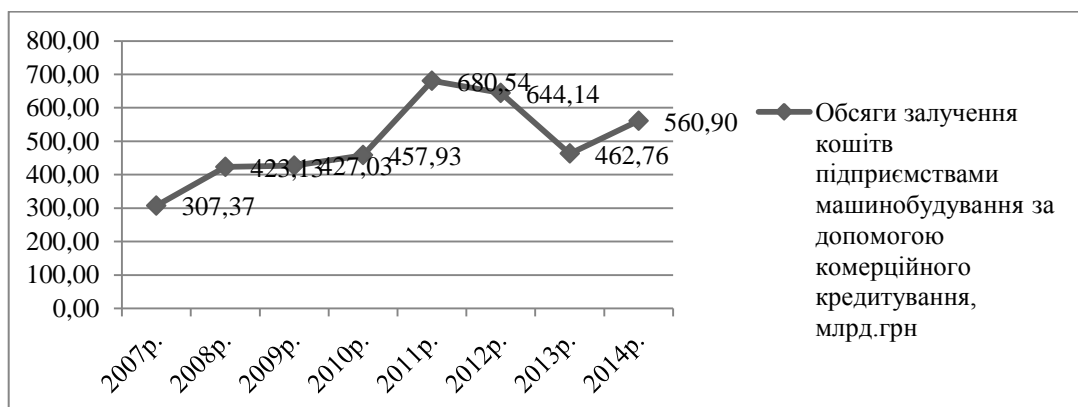


Рис. 2.8. Обсяги зовнішнього залучення коштів машинобудівними підприємствами України із застосуванням комерційного кредитування за 2008-2014рр., млрд.грн.*

*розроблено на основі [164]

Важливе значення серед методів зовнішнього залучення коштів займає банківське кредитування. На рис.2.9 наведено обсяги зовнішнього залучення коштів вітчизняними машинобудівними підприємствами на основі залучення банківських кредитів.

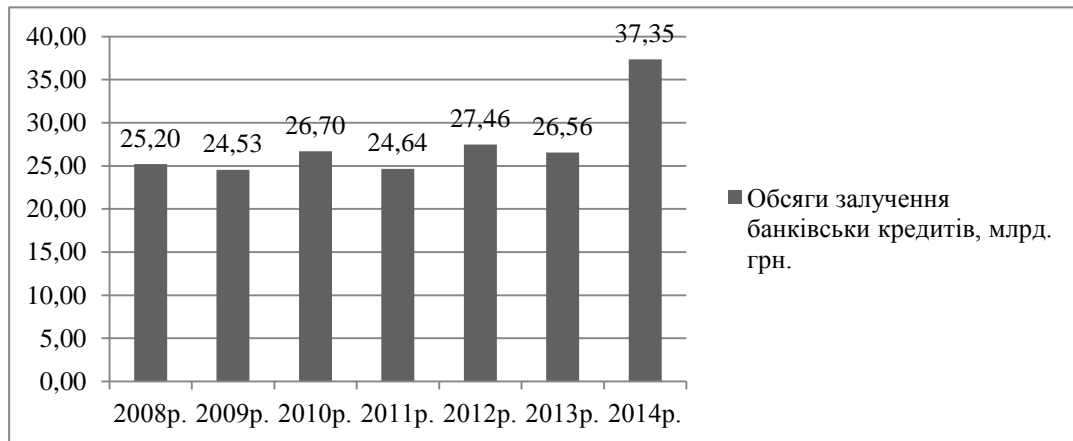


Рис. 2.9. Обсяги залучення банківського кредиту машинобудівними підприємствами України за 2008-2014рр., млрд.грн.*

*розроблено на основі [164; 166]

Найнижчий обсяг кредитування зафіксовано у 2008-2009 та 2011рр. У 2014 році спостерігається суттєве зростання зовнішнього залучення коштів машинобудівними підприємствами на основі банківського кредитування, дані свідчать про значне поживлення співпраці машинобудівного та банківського сектору. Загалом частка банківського кредитування машинобудівних підприємств у загальній структурі промислового сектору складає не менше 17% (2008р.-20, 6%, 2009р.-19, 8%, 2010р.-18, 2%, 2011р.-18, 1% 2012р.-19.4% 2013р. -17, 3%, 2014р.-17, 2).

Слід зазначити, що більшість машинобудівних підприємств надають перевагу короткостроковим та середньостроковим кредитам. Це підтверджує думку, що машинобудівним підприємствам на сьогодні розвитку бракує обігових коштів, тому вони вдаються до залучення банківських кредитів для покриття переважно поточної нестачі коштів. Довгострокове банківське кредитування використовується підприємствами машинобудівної галузі достатньо обмежено. Зокрема частка зовнішніх довгостроково залучених коштів у загальній структурі банківського кредитування машинобудівних

підприємств переважно не перевищує 19, 9 % (2008р.-5, 6%, 2009р.-15, 8%, 2010р. -19, 9%, 2011р.-19, 6%, 2012р. -19%, 2012р.-14, 8%, 2014р.-7, 76%). Найнижчі значення обсягів довгострокового залучення припадають на 2008р.-5, 6% та 2014р. -7, 76%, що у першому випадку пов'язане із впливом загальноекономічної кризи, а у другому - із скороченням виробництва підприємствами промисловості у зв'язку із втратою частини ринків збуту через напружену зовнішньополітичну ситуацію.

Перспективним методом зовнішнього залучення коштів для підприємств машинобудування є застосування фінансового лізингу. В Україні обсяг операцій по фінансовому лізингу в 2012 р. склав 1 млрд. грн., що становить лише 0, 51% від загальної суми зовнішнє залучення коштів в основні засоби по промисловості.

Незважаючи на зазначені переваги, машинобудівними підприємствами України можливості лізингу не використовуються в повному обсязі, про це свідчать дані наведені на рис. 2.10 щодо обсягів залучення машинобудівними підприємствами лізингового фінансування. Це пояснюється тим, що вартість лізингу, як правило, вища порівняно з вартістю придбання основних засобів за рахунок власних фінансових ресурсів чи банківського кредиту. Це зумовлено тим, що лізингова маржа, згідно п. 2 ст. 16 Закону України «Про фінансовий лізинг» може передбачати відшкодування частини вартості предмета лізингу, винагороду лізингодавцю за надане майно, компенсацію відсотків за позиками тощо [158]. Попри перспективність застосування лізингу для машинобудівних виробників відсоток залучених коштів за його допомогою залишається дуже низьким. Якщо у 2007 та 2008 році частка залучених коштів на основі лізингу склала 6, 1% та 8, 2% від усього обсягу лізингового кредитування промисловості, то у 2012 та 2013 році це показник скоротився до 0, 51% та 0, 28% відповідно.

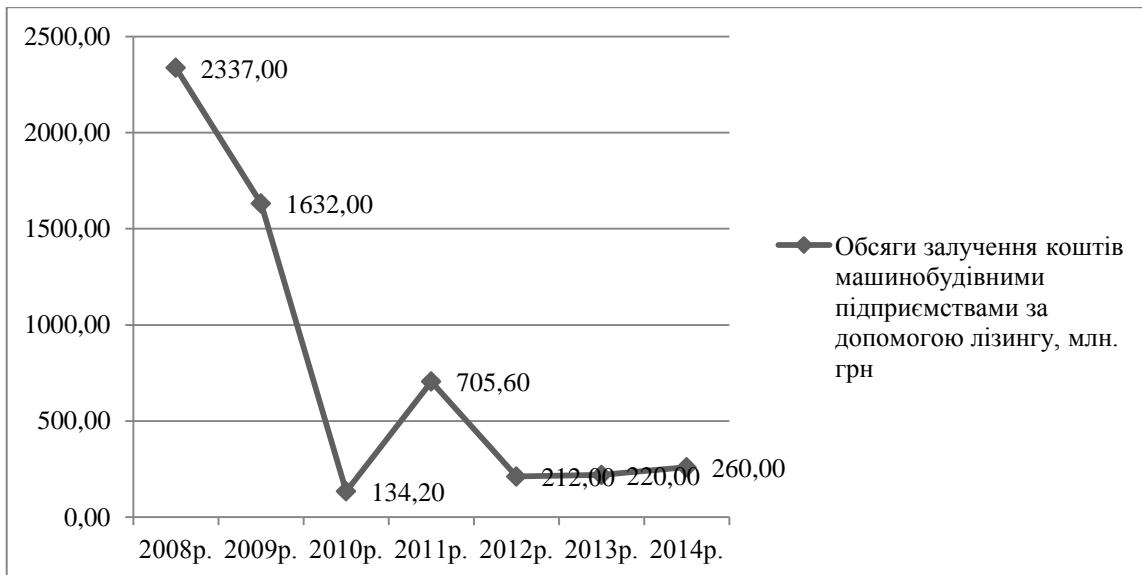


Рис.2.10 Обсяги зовнішнього залучення коштів машинобудівними підприємствами України на основі лізингу за 2007-2014рр., млн. грн.*

*розроблено на основі [166; 167]

З рис. 2.10 видно, що обсяги зовнішнього залучення коштів машинобудівними підприємствами за допомогою лізингу достатньо низькі. В той час, як досвід країн Центральної та Східної Європи, зокрема Польщі, Чехії, Угорщини, свідчить про те, що до 30% фінансування оновлення основних засобів машинобудування забезпечує саме фінансовий лізинг [169, с.623] (табл.2.1).

Таблиця 2.1

Співвідношення річних обсягів лізингових операцій машинобудівних підприємств Західної Європи та України за 2010-2014 рр.

Назва країни	Частка лізингових операцій у загальному обсязі фінансування діяльності підприємств за роками, %				
	2010	2011	2012	2013	2014
Чехія	16, 52	17, 57	18, 50	18	16, 23
Німеччина	12, 67	15, 65	16, 38	16, 80	17, 14
Естонія	27, 99	26, 74	33, 98	35, 88	32, 47
Угорщина	13, 22	17, 44	17, 55	21, 97	21, 99
Португалія	14, 72	14, 26	22, 26	20, 26	24, 86
Бельгія	7, 44	7, 73	8, 68	8, 89	8, 83
Франція	10, 96	11, 48	11, 48	11, 12	10, 86
Великобританія	17, 88	15, 31	16, 26	26, 80	19, 84
Україна	0, 6	0, 85	0, 01	0, 01	0, 02

* розроблено на основі [164-167]

Таким чином, наведені у табл. 2.1. дані свідчать про те, що лізинг в зарубіжних країнах є потужним джерелом фінансування оновлення основних засобів машинобудівних підприємств.

Використання лізингових операцій підприємствами машинобудування при заміні основних засобів підприємств залишається переважно середньостроковим інструментом. Так, за даними Держфінпослуг в 2012 році обсяг операцій, укладених терміном дії до 2 років склад 96, 8 млн.грн. (4, 7%), від 2 до 5 років - 1797, 2 млн.грн. (87, 9%), від 5 до 10 років—149, 6 млн.грн. (7, 3%).

Як зазначають фахівці, облігації згідно чинного законодавства можуть випускатися далеко не всіма підприємствами. Публічний випуск облігацій, тобто той випуск, що розрахований на масове, заздалегідь не визначене коло покупців, доцільно лише з метою залучення значних обсягів грошових коштів. Публічний випуск облігацій — це насамперед інструмент, який доцільно використовувати великим підприємствам, для значних позик. А маленькі підприємства можуть організувати для себе приватне розміщення облігацій, тобто випускати облігації під конкретного покупця чи їх групу, заздалегідь домовившись з ними про купівлю облігацій. У цьому випадку можна не прибігати до послуг фінансового посередника і за рахунок цього значно скоротити витрати на розміщення емісії. Слід зазначити, що на вітчизняному фондовому ринку частка емісій облігацій підприємствами є досить низькою, в межах 8-9% від загального обігу цінних паперів, а відсоток у їх обов'язі емітентів облігацій серед машинобудівних підприємств не перевищує 0, 84% (2008р. -73%, 2009р. -0, 69%, 2010р. -0, 52%, 2011р. -0, 84%, 2012р.—0, 62%, 2013р.—0, 57%, 2014р.—0, 26%) На рис. 2. 11 наведено дані щодо обсягів зовнішнього залучення коштів підприємствами машинобудування за допомогою емісії облігацій.

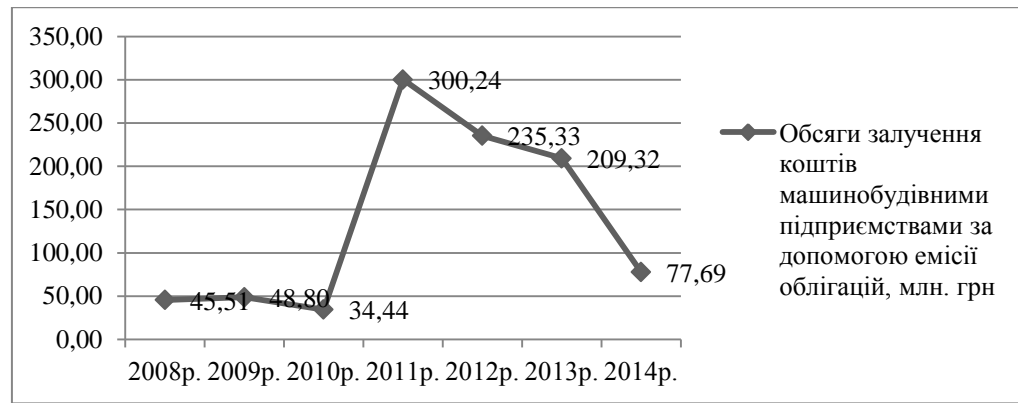


Рис.2. 11. Обсяги зовнішнього залучення коштів за допомогою емісії облігацій підприємствами машинобудування за 2008-2014рр., млн. грн.*

*розроблено на основі [164-165]

Основною перевагою емісії облігацій для машинобудівних підприємств є те, що процентну ставку встановлює сам емітент. Вона, як правило, є нижчою від банківської ставки по кредиту, що вигідно машинобудівному підприємству, однак при цьому, може перевищувати ставки по депозитах, що, в свою чергу, вигідно інвесторам. Позитивним аспектом для машинобудівних підприємств може бути також значний термін, протягом якого облігації обертаються на ринку цінних паперів, переважно від 3 до 5 років. Цього терміну цілком вистачає для вирішення фінансових питань. Зазначимо, що при здійсненні емісії облігацій машинобудівні підприємства мають можливість вибирати кредиторів, обмежуючи коло потенційних інвесторів. Важливим є той чинник, що випуск облігацій дає змогу отримати в більший обсяг коштів, ніж при банківському кредитуванні. Однак, до недоліків облігацій належать високі витрати на їх випуск, які є більшими ніж при отриманні позики в банку. Це обмежує здійснення емісії облігацій для зовнішнього залучення коштів у невеликих обсягів коштів.

Значна частина машинобудівних підприємств за організаційною формою належить до акціонерних товариств, що дає право на випуск акцій. Емісія акцій є потужним та перспективним методом зовнішнього залучення коштів для машинобудівних підприємств. Однак, через низьку конкурентну позицію вітчизняних машинобудівних підприємств їх акції не є досить популярними

серед інвесторів. Досить вагома частка збиткових підприємств машинобудування (біля 35%) та достатньо низький рівень прибутковості не сприяють зростанню вартості акцій і як результат не можуть достатньо активно котируватись на фондовій біржі. На рис. 2.12 наведено співвідношення частки емісії акцій підприємствами машинобудування поряд із іншими галузями економіки.

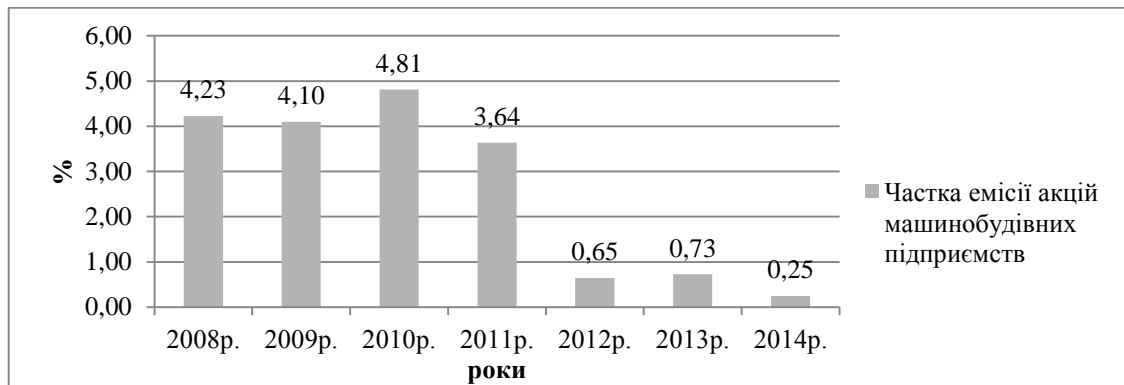


Рис. 2.12 Частка емісії акцій підприємствами машинобудування у загальній структурі емісії акцій підприємствами України у % за 2008-2014рр.*

*розроблено на основі [164-165]

Дані на рис.2.12 свідчать про падіння частки зовнішнього залучення коштів за допомогою емісії акцій машинобудівними підприємствами в останні роки. Загальна тенденція підтверджується і кількісними показниками, зокрема, обсяг емісії акцій підприємства машинобудування у 2008 році становив—1, 95 млрд.грн., у 2009 році це значення суттєво зростає до 4, 14 млрд. грн., оскільки відбувається поживлення на фондовому ринку України в цілому. Протягом 2011-2012 років обсяги емісії акцій зберігались на досить стабільному значенні 1, 97-2, 1 млрд. грн., однак вже у 2012 році відбулось суттєве зниження обсягів емісії акцій, що пов'язано із кризою, яка охопила більшість галузей промисловості України. Зокрема, обсяги зовнішнього залучення коштів через емісію акцій підприємствами машинобудування у 2012 році становили 305 млн. грн, у 2013 р. -471 млн.грн., у 2014 р.—363 млн. грн.

Відповідно до поданого вище, в Україні не створено умов для ефективного зовнішнього залучення коштів за допомогою емісії акцій підприємствами машинобудування. Така ситуація пов'язані і з низкою

прибутковістю машинобудівних підприємств, а відтак і унеможлиблюється виплата високих дивідендів. Суттєвою перешкодою є низька можливість здійснення лістингу акцій на вітчизняних майданчиках, переважно машинобудівні підприємства не відповідають їх вимогам та очікуванням інвесторів.

Підсумовуючи вище наведені факти та аналізуючи існуючі тенденції розвитку машинобудування, слід виділити наступні негативні чинники формування галузевої кон'юнктури: зниження інноваційної активності, незначні обсяги фінансування господарської діяльності, відсутність державної підтримки, повільний розвиток окремих видів машинобудування, тіньові механізми господарювання, погіршення показників ефективності функціонування та фінансового стану підприємства, погіршення матеріально-технічної бази господарської діяльності, критичне зростання зношеності основних засобів. Все це є наслідком низької ефективності механізмів фінансування підприємств і, зокрема, зовнішнього залучення коштів.

Існуюча структура зовнішнього залучення коштів дає змогу стверджувати, що основними проблемами організаційними проблемами фінансового забезпечення на машинобудівних підприємствах є:

- недостатньо ефективна система визначення потреб машинобудівних підприємств у зовнішніх залучених коштах у довгостроковому та короткостроковому періодах;
- неузгодженість поєднання методів зовнішнього залучення коштів для повного забезпечення виробничо-господарських потреб машинобудівних підприємств;
- недостатня активність у використанні механізмів зовнішнього залучення коштів на довгостроковій основі.

Невирішеність зазначених проблем зумовлює зниження фінансово-економічного потенціалу та темпів інноваційного розвитку на підприємствах машинобудівного комплексу. В результаті вони втрачають ринкові позиції і не можуть конкурувати з іноземними виробниками. На сьогодні підприємства

вітчизняного машинобудування як правило дотримуються політики підтримки стабільного, однак досить низького рівня активності виробничо-господарської діяльності.

2.2. Ідентифікація чинників зовнішнього залучення коштів на підприємства

Враховуючи сучасний розвиток ринкових відносин, усі організації, які здійснюють виробничо-господарську діяльність необхідно розглядати як відкриті економічні системи, внутрішні елементи яких взаємодіють не тільки між собою, але й із зовнішнім середовищем [102, с. 29]. Відповідно, процес зовнішнього залучення коштів має здійснюватись не відокремлено, а з урахуванням внутрішніх та зовнішніх умов діяльності підприємства. Зовнішнє залучення коштів є процесом, який доцільно відобразити за допомогою потоків грошових коштів, що необхідні підприємству для фінансування виробничо-господарської діяльності і здійснення інвестицій.

Звернемось до дослідження М.М. Галелюк та Н.І. Горбаль, які виділили специфічні чинники, які впливають на конкурентоспроможність вітчизняного машинобудування і не притаманні іншим галузям економіки:

1. Машинобудівним підприємствам складніше адаптуватись до швидких змін зовнішнього середовища;
2. Незахищеність машинобудівних підприємств зумовлена їх орієнтацією на суттєву державну підтримку в минулому, оскільки більшість із них була державними монополіями;
3. У машинобудуванні, як і виробництві інших товарів виробничого призначення до кінця 1980-х років існував централізований розподіл праці і матеріальних ресурсів, а потреби ринку не враховувались, відповідно сьогодні маркетингова діяльність на машинобудівних підприємствах лише започатковується або є малоефективною;

4. Виробництво машинобудівної продукції має тривалий виробничий цикл, відповідно підприємство потребує довготермінового кредитування і дуже чутливі до інфляції;

5. Машинобудівна продукція переважно є наукомісткою, тому розроблення вимагає відповідної наукової і дослідно-конструкторської бази та значних затрат часу та коштів [170; 171, с. 235-236].

Розглянувши основні чинники можемо зазначити, що зовнішнє залучення коштів може відкрити машинобудуванню шлях до нового розвитку на оновлення виробництва. Зокрема, чітко продумавши механізми залучення можна позбутись таких проблем, як застарілість основних засобів, неукмплектованість наукомісткого виробництва, недостатня інноваційна спрямованість продукції тощо.

Проблеми аналізування чинників, які впливають на процеси зовнішнього залучення коштів досліджено в працях багатьох вітчизняних та закордонних вчених, зокрема: М. Пітта, І. Бланка, З. Шершньової, Н. Сіправська, В. Маркова, З. Варналія, З Ватаманюка, А Градова, О.Федоніна, І.Репіної, О. Олексюка, В.Зянька Ю. Ващенко Н, Дойчева К та інших [99; 139-142].

Залежно від характеру дії на діяльність підприємства, науковці схильні виділяти такі ознаки, за якими систематизують фактори, що впливають на процеси зовнішнього залучення коштів:

- за місцем виникнення: зовнішні та внутрішні;
- за терміном впливу: постійно діючі та випадкові;
- за вагомістю впливу: основні та другорядні;
- за структурою впливу: прості та складні [137, с.29].

Внутрішні чинники впливу на зовнішнього зовнішнього залучення коштів зумовлені стратегією і завданнями діяльності підприємства, внутрішньою організацією управління, сезонністю виробництва, складом виробничих ресурсів, технологічними особливостями, якістю фінансового управління тощо. До внутрішніх факторів, що впливають на обсяги зовнішнього зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства належать: склад та структура

машинобудівної продукції, рівень капіталомісткості виробництва, рівень і структура витрат на виробництво та реалізацію продукції, ритмічність виробництва, технологічний стан та ефективність використання активів підприємства, обсяги формування та структура власних коштів, обсяги та динаміка заборгованості підприємства тощо. Так, від рівня капіталомісткості виробництва, а відтак від структури активів підприємства залежить структура джерел коштів, які використовують для фінансування підприємства. Зовнішнє середовище перебуває поза межами впливу підприємства та включає такі елементи як: споживачі, конкуренти, органи державного управління, фінансові інституції тощо. Науковці схильні поділяти чинники зовнішнього середовища на дві групи: прямої дії та непрямой дії [126, 127, 131, 135]. Прямий вплив на процес зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство здійснюють споживачі, зокрема через обсяги попиту на продукцію, свій рівень платоспроможності, кредитори - через формування умов комерційного, банківського та лізингового кредитування, державні органи управління—на основі здійснення встановлення державної підтримки підприємств машинобудівної галузі. Чинники непрямой впливу зумовлені існуючою інфраструктурою фінансово-кредитного ринку, законодавчою та нормативною базою, особливостями міжнародних та політичних домовленостей тощо. В умовах ринкової економіки процес зовнішнього залучення коштів має ґрунтуватись на принципі зворотного зв'язку, тобто суб'єкти господарювання повинні адекватно реагувати та адаптовуватись до зміни чинників зовнішнього середовища. Зовнішні чинники суттєво впливають на формування внутрішнього середовища суб'єкта господарювання. Оскільки підприємство не може безпосередньо впливати на зовнішні чинники, а має адаптуватись до їхньої дії, то особлива увага має бути зосереджена на управлінні внутрішніми факторами, які визначають обсяги і структуру зовнішнього залучення коштів.

Машинобудівні підприємства є суб'єктами господарювання із специфічною структурою виробництва. Відповідно, необхідно виокремити особливості, які можуть впливати на здійснення цими підприємствами виробничо-господарської діяльності, а відтак і на потребу та умови зовнішнього залучення коштів. Відповідно до зазначених особливостей нами систематизовано чинники

зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на кожну зі параметрів зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство. До особливостей підприємств машинобудівної галузі України, що впливають на процес зовнішнього залучення коштів доцільно віднести:

- значну тривалість виробничого циклу;
- значний обсяг виробничих фондів, які залишились на балансі, але не використовуються у виробничо-господарській діяльності;
- низький рівень технології виробництва через значну зношеність виробничих фондів;
- низький рівень впровадження інноваційних техніки та технології, що впливає на зниження конкурентоспроможності продукції;
- нестійкість законодавчого поля, зокрема невідповідність законодавства практиці ведення виробничо-господарської діяльності;
- диференціація державної підтримки, зокрема нерівні умови доступу для підприємства різних форм власності до тендерних торгів, експортних закупівель, пільгових програм оподаткування та фінансування тощо;
- зниження платоспроможності покупців та контрагентів у зв'язку з кризовими явищами у вітчизняній та світовій економіці;
- завищена вартість зовнішнього залучення коштів на фінансовому ринку через значні ризики діяльності машинобудівних підприємств;
- невідповідність організації управління машинобудівними підприємствами до ринкових вимог, зокрема низький рівень впровадження новітніх управлінських технологій щодо фінансового планування, прогнозування, зокрема через неналежну кваліфікацію кваліфікація фінансових менеджерів відповідно до сучасних умов виробничо-господарської діяльності машинобудівних підприємств [126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134].

Таблиця 2.2

Чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на
основні параметри зовнішнього залучення коштів на
машинобудівні підприємства

Чинники впливу Параметри зовнішнього залучення коштів	Зовнішні чинники	Внутрішні чинники
Обсяг	<p>темпи зростання машинобудівної галузі темп розвитку фінансового та фондового сектору; інфляційні процеси валютні коливання на зовнішньому та внутрішньому ринках; особливості фінансової системи; законодавчі та політичні умови діяльності; - державні програми підтримки провідних галузей економіки.</p>	<p>цілі, завдання та стратегії розвитку політика фінансування активів; рентабельність операційної діяльності частка залучених коштів у структурі капіталу підприємства; динаміка, обсяг та склад залучених коштів підприємства; -динаміка і обсяг виробництва та реалізації продукції; рівень зношення основних засобів; -реалізація інноваційних та інвестиційних проектів</p>
Вартість	<p>стабільність грошово-кредитної політики держави та фінансового сектору; лояльність фінансових установ до провідних секторів економіки; виконання державних програм підтримки провідних галузей економіки; рівень кооперування у галузі; - темп інфляції.</p>	<p>рівень платоспроможності та ліквідності підприємства; існуюча система розрахунків із контрагентами; надійність та постійність зв'язків підприємства із фінансовими партнерами; - вартість існуючих зобов'язань підприємства.</p>
Терміни	<p>динаміка та структура фондового та фінансового ринків; інвестиційний клімат в країні.</p>	<p>рівномірність формування грошових потоків; сезонність виробничо-господарської діяльності; тривалість виробничого і фінансового циклу; - обсяги реалізації інвестиційних та інноваційних проектів.</p>
Ризики	<p>негативні коливання на валютному та фінансовому ринку; розвиток страхового ринку; структура продуктів страхових компаній; -валютні коливання; кон'юнктура товарного ринку; -темп розвитку інновацій.</p>	<p>рівень платіжної дисципліни контрагентів; якість обґрунтування інвестиційних проектів; -система планування та її відповідність меті та завданням зовнішнього залучення коштів; політика хеджування ризиків від зовнішнього залучення коштів; - структура коштів підприємства.</p>

На основі представленої в табл. 2.2 класифікації можна прослідкувати вплив чинників на окремі параметри процесу зовнішнього залучення коштів. Відтак, одні чинники мають суттєвий вплив на обсяги зовнішнього залучення коштів, зокрема на їх зменшення чи збільшення потреби машинобудівного підприємства в коштах, інші—визначають вартість зовнішнього залучення коштів, треті чинники зумовлюють тривалість залучення, ризик тощо.

З метою детальнішого аналізу чинників, які перешкоджають процесу зовнішнього залучення коштів, нами було використано метод експертних оцінок для оцінювання чинників впливу на ефективність цього процесу на машинобудівних підприємствах України.

Методи експертних оцінок використовуються, як правило, для вирішення завдань підготовки рішень, у тому разі, коли ситуація вимагає оцінювання не тільки кількісних, але якісних параметрів. Ці методи використовують для оцінювання ситуації і прогнозування при виборі цілей, для генерування безлічі можливих варіантів рішень і вибору з них якнайкращого.

Вчені вважають анкетування найбільш поширеним якісним методом оцінки. Зокрема, через можливість фіксації відповідей респондентів на основі анкетування [173, с. 237; 174, с.4; 176, с.176]. Обов'язковою умовою проведення опитувань є конфіденційність, тобто інформація опитувань абсолютно закрита й поширюється строго при згоді всіх учасників моніторингу. Рівень кваліфікації учасників моніторингу, що заповнюють анкети має бути високим і об'єктивним. Обробка анкет дозволяє проводити періодичну оцінку, аналіз змін і вироблення заходів щодо поліпшення клімату на підприємстві [175, с. 177].

У процесі аналізу стану та перспектив зовнішнього залучення коштів проведення анкетування підприємств є доцільним з огляду на можливість отримати інформацію, яку не відображають у загальній звітності. Дані анкетування також сприяють формуванню інформації для обґрунтування рекомендацій щодо перспектив розвитку процесів зовнішнього залучення коштів на підприємстві, оскільки містять дані про основні перешкоди і недоліки в управлінні залученням коштів, а також про ефективні джерела

фінансування, які підприємство хоче використати в майбутніх періодах. Отримана інформація має бути основою для формування оптимального складу джерел зовнішнього залучення коштів в короткостроковому та довгостроковому періодах.

Метою анкетування щодо виокремлення чинників впливу та визначення проблем зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства є:

- визначення пріоритетних джерел фінансування їхньої діяльності;
- виявлення основних форм, інструментів та методів зовнішнього залучення коштів та їх частки у структурі фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності;
- визначення потенціалу зовнішнього залучення коштів;
- ідентифікація основних обмежуючих факторів, які перешкоджають підприємствам залучати кошти з бажаного джерела.

Вибірку підприємств було сформовано відповідно до таких критеріїв:

- величина підприємства - в опитуванні брали участь великі та середні підприємства машинобудівної галузі, оскільки саме вони охоплюють найбільшу частку в обсязі промислового виробництва та завдяки масштабам виробництва мають найбільший вплив на інші галузі економіки;
- фінансовий стан підприємства—для опитування відібрано ті підприємства, які були протягом останніх 10 років перебували у різних фінансових станах . Така позиція зумовлена необхідністю дослідити як змінюються тенденції залучення при отриманні підприємством прибутку або збитку від своєї діяльності;
- структура залучених коштів—вагомим для опитування є використання підприємством довгострокових та короткострокових джерел зовнішнього залучення коштів.
- всі підприємства, які належать до генеральної сукупності є публічними акціонерними підприємствами, формування такої вибірки зумовлена тим, що окремі джерела фінансування, наприклад, емісія акцій, є недоступними для підприємств інших організаційно-правових форм.

На основі статистичних методів формування вибірки визначено, що середня генеральна сукупність вибірки для підприємств машинобудування, які відповідають заданим критерієм становить 1756 од., довірна імовірність вибірки встановлена на рівні 95%. Науковці зазначають, що для розрахунку вибірки доцільно вважати, що імовірність точності відповідей респондентів становитиме 50%. Згідно зазначених значень довірчий інтервал становитиме 10%, а необхідна вибірка підприємств–91 підприємство [175; 177, с. 174]. Перелік опитаних підприємств наведено у додатку .

Для ґрунтовного дослідження чинників впливу на зовнішнє залучення коштів доцільно виокремити декілька блоків, що дасть змогу визначити:

- недоліки організації зовнішнього залучення коштів;
- причини та чинники, що впливають на залучення коштів загалом, так і на довго- та короткостроковій основі;
- методи зовнішнього залучення коштів;
- напрями використання зовнішнього залучення коштів;
- інформаційне забезпечення процесу зовнішнього залучення коштів.

Респондентами вибіркової сукупності доцільно визначити менеджерів, які пов'язані із фінансовим плануванням та здійсненням фінансової роботи на опитаних підприємствах. Про фаховість респондентів свідчить те, що більшість опитаних менеджерів має стаж роботи більше 10 років (64%), більше 5 років–21%, більше 3 років–13% і 2 % менеджерів мають стаж роботи менше 1 року.

За результатами опитування 74% респондентів відповіли, що рішення про зовнішнє залучення коштів приймається на підприємстві централізовано. Це свідчить про те, що керівництво здійснює зовнішнє залучення коштів з єдиного центру (у нашому випадку переважно керівником підприємства та керівниками фінансових служб).

Горизонт планування зовнішнього залучення коштів у більшості опитаних підприємств становить 1 рік (41%), 27% респондентів планують залучення довгострокових джерел, це свідчить про низький рівень стратегічного планування виробничо-господарської діяльності

машинобудівними підприємствами. Близько 6% досліджуваних підприємств вдаються до зовнішнього залучення коштів в екстрених випадках.

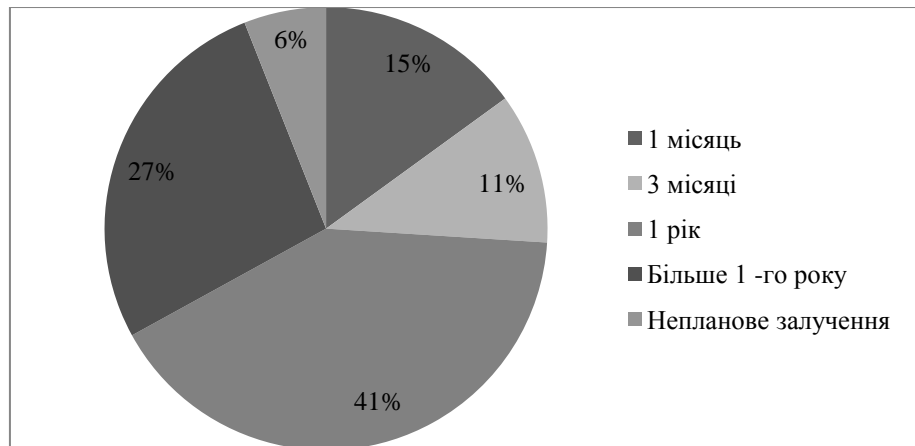


Рис. 2.13. Розподіл машинобудівних підприємств за тривалістю періоду планування зовнішнього залучення коштів у відсотках до загальної кількості досліджуваних машинобудівних підприємств України*

*згруповано автором на основі експертного оцінювання

Згідно отриманих даних тільки 10% підприємств здійснюють контроль за рухом грошових коштів у процесі залучення кожного дня, більшість здійснює такий контроль раз у місяць. Це пов'язано з низьким рівнем автоматизації контролю за рухом коштів (рис.2.14)

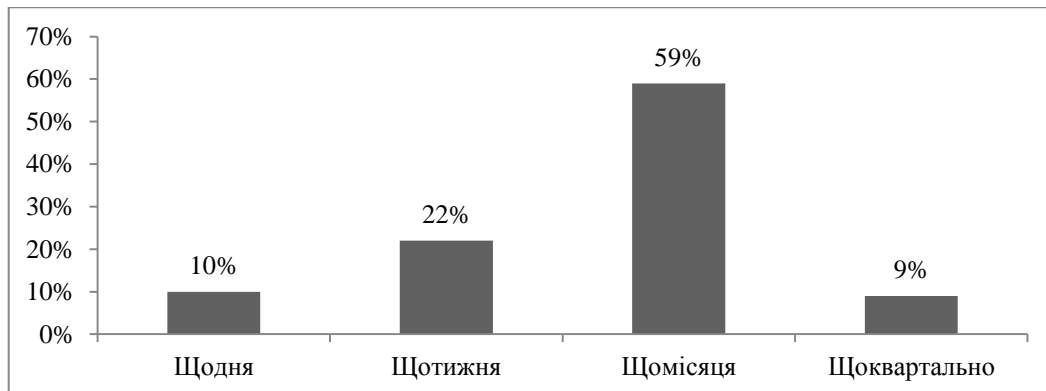


Рис.2.14. Періодичність здійснення контролю за рухом зовнішніх залучених коштів на машинобудівних підприємствах України

З отриманих результатів видно, що більшість опитаних підприємств при плануванні зовнішнього залучення коштів враховують планові витрати операційної діяльності на основі розроблених кошторисів (54%), тільки 23% застосовують елементи бюджетування, біля 4% підприємств фактично не

здійснюють планування, 19% для визначення перспектив зовнішнього залучення коштів здійснюють прогнозування.

Спершу доцільно визначити, якими основними мотивами керуються підприємства в процесі прийняття управлінського рішення щодо зовнішнього залучення коштів (рис.2.15).

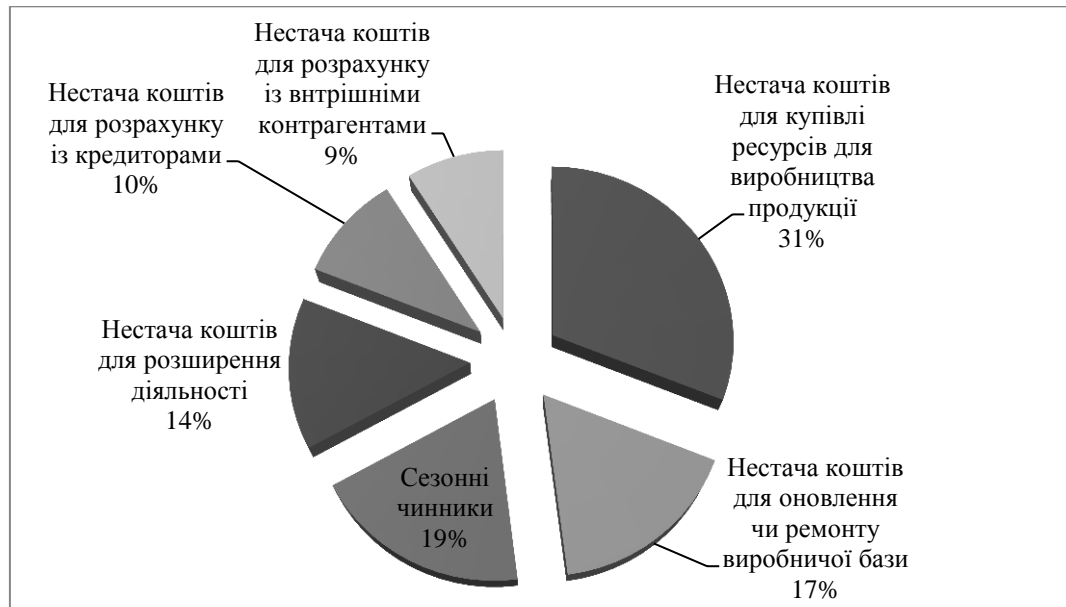


Рис. 2.15 Питома вага чинників, які найвагомніше впливають на зростання потреб машинобудівних підприємств у зовнішньому залученні коштів.*

*згруповано автором на основі експертного оцінювання

Серед чинників, які найвагомніше впливають на зростання потреби у зовнішньому залученні коштів, 41% опитаних підприємств вважають нестачу коштів для купівлі ресурсів для виробництва. Респонденти зазначають, що це пов'язано в основному з низькою платоспроможністю покупців, а відтак і невисокою рентабельністю продукції машинобудівного комплексу. Тільки 17% підприємств залучають кошти для оновлення чи ремонту виробничої бази. Про це свідчать дані наведені в розділі 2.1., згідно яких зношення виробничого обладнання підприємств машинобудування становить в середньому 70%. Респонденти зазначають, що для повного оновлення потрібні значні вкладення коштів. Тому підприємства змушені оновлювати основні засоби частково.

Респонденти зазначають, що галузь серйозно потерпає від впливу сезонних чинників. Сезонність виробництва та купівлі деяких видів продукції підприємств машинобудування зумовили те, що 19% підприємств залучають кошти для того, щоб покрити розриви в процесі виробництва, реалізації та оплати продукції.

Тільки 10% опитаних підприємств залучають кошти для впровадження інновацій у виробництво. 9% респондентів відчувають потребу у зовнішньому залученні коштів для розрахунку із внутрішніми кредиторами.

Підприємствам було запропоновано оцінити найбільш вагомі критерії, які перешкоджають їм здійснювати зовнішнє залучення коштів. Найвагомим чинником визнано вартість методу залучення, на цьому наголосили 38% підприємств. Саме через високу вартість деяких методів машинобудівні підприємства не мають змоги залучати необхідні кошти. 23% респондентів зазначають, що через низький економічний потенціал не можуть мобілізувати необхідний обсяг коштів. 15% машинобудівних підприємств ігнорують певні методи залучення, зокрема емісію облігацій чи акцій через тривалість періоду мобілізації коштів. Значний рівень ризику перешкоджає 15% підприємств. Вимога застави чи іншого гарантування або забезпечення зовнішніх залучених коштів стримує 10% машинобудівних виробників.

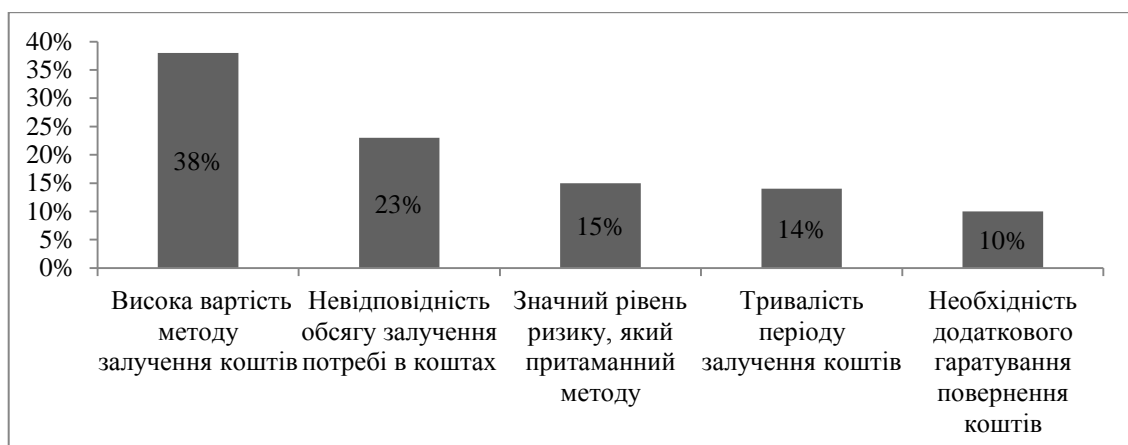


Рис.2.16 Основні критерії, які впливають на прийняття рішення щодо зовнішнього залучення коштів у відсотках до загальної кількості досліджуваних підприємств України*

*згруповано автором на основі експертного оцінювання

Відповідно до визначених потреб та обмежуючих чинників підприємствам було запропоновано проранжувати методи зовнішнього залучення за можливістю їх використання у їх виробничо-господарській діяльності. З огляду на це розглянемо основні методи зовнішнього залучення коштів відповідно до операційних та інвестиційних потреб машинобудівних підприємств.

Потреби поточної операційної діяльності машинобудівних підприємств зумовлені на самперед особливостями виду діяльності, однак спільною рисою для всього машинобудівного комплексу є складність операційних процесів, які зазвичай потребують використання дорогих матеріалів та комплектуючих.

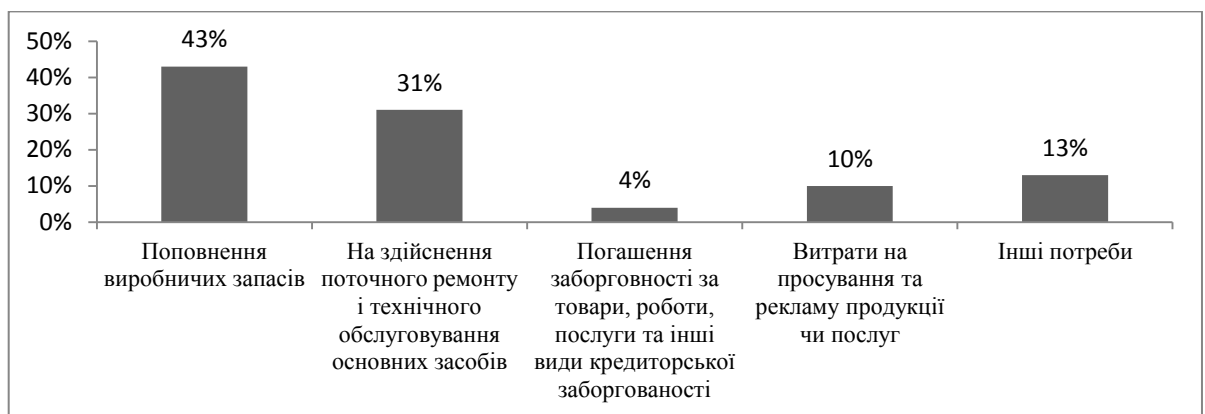


Рис.2.17. Структура обсягів зовнішніх залучених коштів у поточну операційну діяльність машинобудівних підприємств України за їх цільовим призначенням, %*

*згруповано автором на основі експертного оцінювання

В процесі поточної операційної діяльності підприємства залучають кошти як правило для поповнення виробничих запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів тощо (54%). Це свідчить, про те, що мають місце певні неузгодженості в процесі управління доходами і грошовим потоком підприємства. Значні обсяги зовнішнього залучення коштів для фінансування поточних потреб підприємства свідчать про низьку ефективність фінансового управління на підприємствах. Для здійснення виробничої діяльності машинобудівні підприємства застосовують складне обладнання, яке потребує значних витрат на обслуговування, відтак 31% респондентів зазначає, що залучають кошти для поточного ремонту основних засобів. 10% машинобудівних підприємств прагнуть залучати кошти для покриття

рекламних витрат, зокрема на участь на всеукраїнських та міжнародних виставках. Також машинобудівні підприємства у 13% випадків залучають кошти для поточних адміністративних потреб тощо.

Із застосуванням статистичної інформації було виокремлено основні методи зовнішнього залучення коштів, які застосовують підприємства для фінансування поточної діяльності (рис.2.18).

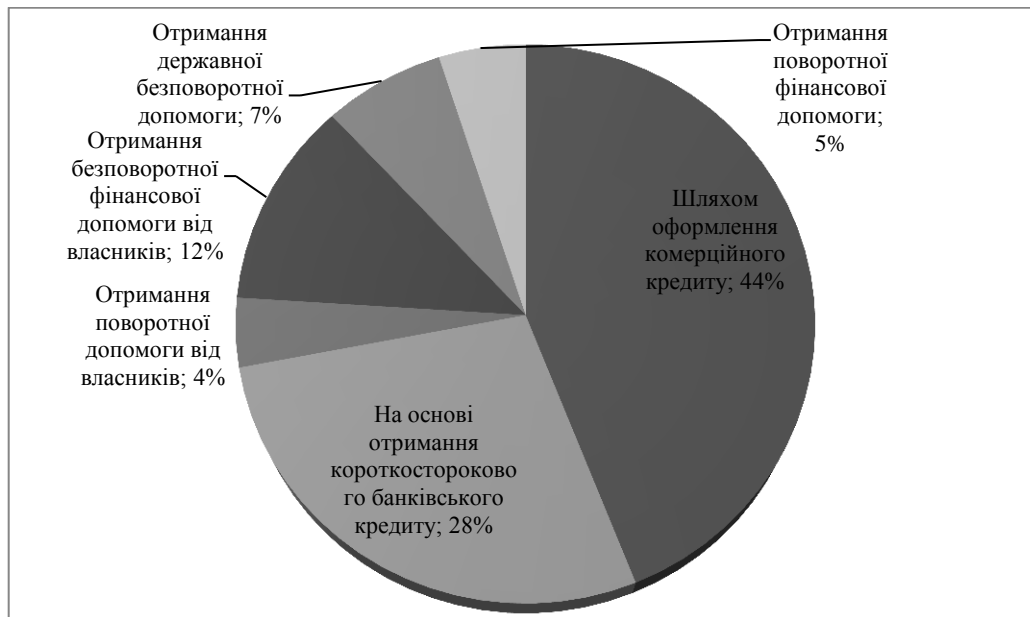


Рис.2.18. Структура обсягів зовнішнього залучення коштів для фінансування потреб поточної операційної діяльності машинобудівних підприємств України за основними методами, %*

* розраховано на основі [164-167]

Основними методами для фінансування поточної діяльності машинобудівні підприємства вважають кредиторську заборгованість та короткострокове банківське кредитування. Відповідно до вищезазначених пріоритетів у залученні коштів для фінансування поточної діяльності, зокрема необхідності поповнювати виробничі запаси, найбільшу частку займає комерційне кредитування (39%). Частка короткострокового кредитування банківськими установами склала 25%, така ситуація пояснюється тим, що короткострокове банківське кредитування є дієвим методом поповнення обігових коштів для машинобудівних підприємств. Оскільки, навіть невеликі деструктивні зрушення економічної та політичної ситуації можуть суттєво вплинути на обсяги оборотних коштів машинобудівних підприємств. Рідко для

покриття поточних потреб машинобудівні підприємства використовують поворотну чи безповоротну фінансову допомогу та державне фінансування.

Інвестиційні потреби машинобудівних підприємств потребують суттєвих витрат, це пов'язано зі складністю виробничого процесу та необхідністю інноваційної насиченості продукції, яку вони виробляють. На рис. 2.19 наведено основні потреби інвестиційної діяльності, які переважають на машинобудівних підприємствах.



Рис. 2.19. Структура зовнішнього залучення коштів для здійснення інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств України за їх цільовим призначенням, %.*

*згруповано автором на основі експертного оцінювання

З даних представлених на рис 2.19 видно, що більшість опитаних підприємств залучає кошти для оновлення основних засобів (41%), значна частина підприємств (27%) спрямовує залучені кошти для розробки нових чи поліпшення існуючих видів продукції. Такий розподіл пріоритетних напрямів використання зовнішніх залучених коштів спричинений необхідністю покращити характеристики продукції вітчизняного виробництва, які значно поступаються закордонним аналогам. Оновлення основних засобів та покращення існуючих видів продукції залишаються основними напрямками у політиці нарощення конкурентних переваг вітчизняного машинобудування.

Водночас, тільки 16% опитаних підприємств залучають кошти для купівлі чи розробки інноваційних технологій та техніки.

На рис. 2.20 представлено дані, які відображають розподіл пріоритетних способів зовнішнього залучення коштів для фінансування інвестиційних потреб підприємств України.

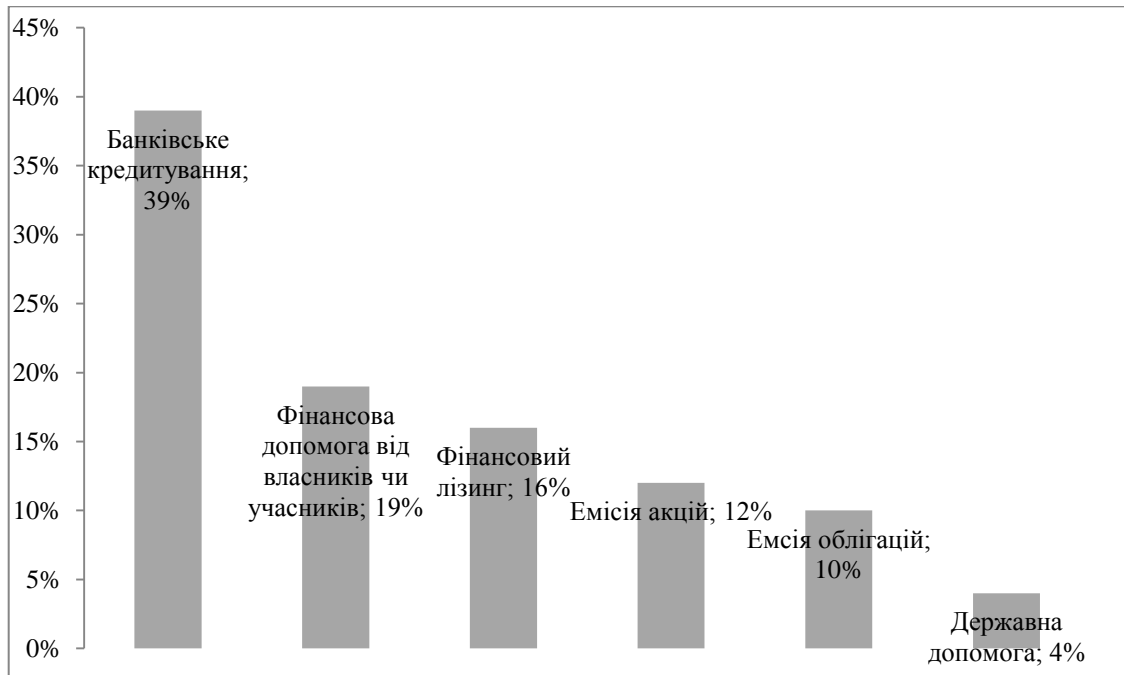


Рис.2.20. Структура обсягів зовнішнього залучення коштів для фінансування потреб інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств України, за основними методами залучення, % *

*розраховано на основі [164-167]

Згідно проведеного опитування, для реалізації інвестиційних проектів і фінансування інновацій підприємства надають перевагу залученню коштів на основі банківського кредитування (38%). Це зумовлено простішим механізмом банківського кредитування порівняно з іншими методами довгострокового зовнішнього залучення коштів. Висока частка зовнішнього залучення коштів саме через банківські кредити пояснюється тим, що більшість опитаних великих машинобудівних підприємств мають позитивний досвід довгострокової співпраці із банківськими установами, а банки, які здійснюють їх розрахунково-касове обслуговування можуть встановлювати для машинобудівних підприємств пільгові ставки кредиту. Важливим є також той

факт, що керівники підприємств, які звикли використовувати банківське кредитування, вважають інші методи зовнішнього залучення коштів більш ризиковими. Окрім цього, для фінансування потреб інвестиційної діяльності машинобудівні підприємства використовують кошти, отримані як фінансову допомогу від власників чи учасників, про що зазначає 19% опитаних респондентів.

Керівники машинобудівних підприємств зазначають, що в останні роки суттєво скоротились обсяги фінансового лізингу (16%). Зовнішнього залучення коштів з використанням фінансового лізингу має свої переваги для машинобудівних підприємств. Наприклад, попри значну вартість, розподіл виплат за фінансовим лізингом у часі дає підприємству можливість використовувати основні засоби, отримані на основі лізингу і погашати суму заборгованості перед лізингодавцем за рахунок доходу від реалізації виробленої продукції. Більшість респондентів також зазначила, що повне або часткове оновлення основних засобів за допомогою фінансового лізингу має дуже високу вартість, а з урахуванням сучасних кризових умов функціонування, машинобудівні виробники не завжди використовують взяті у лізинг обладнання на повну потужність.

Через, як правило, низьку рентабельність діяльності машинобудівні підприємства не мають змоги забезпечити достатньо високу дохідність своїх акцій, тому їх емісію вважає перспективним методом залучення тільки 12% опитаних респондентів. Не надто активно машинобудівні підприємства використовують випуск облігацій (10%), що також пов'язано із низькою прибутковістю їх діяльності.

Відповідно до наведених тенденцій щодо методів зовнішнього залучення коштів на рис. 2.18 та 2.20 Машинобудівні підприємства мало застосовують державну допомогу для фінансування потреб операційної та інвестиційної діяльності. Низьку частку використання державної допомоги доцільно пов'язати з тим, що механізми державного фінансування машинобудівної галузі відзначаються значним рівнем корумпованості та тінізації схем фінансування.

Зокрема, зовнішнє залучення коштів на основі державних грантів та тендерів часто неможливе через приховування публічної інформації про такі програми та складності подання заявки на отримання допомоги чи участі у програмі фінансування. Серед інших причин підприємства називають невідповідність програм державного фінансування реальним потребам машинобудівних підприємств, недоцільність застосування таких програм через несвоєчасність надходження бюджетних коштів (рис.2.21).



Рис.2.21. Основні причини складності отримання державної фінансової підтримки підприємствами машинобудування в Україні, %*

*згруповано автором на основі експертного оцінювання

На основі даних щодо потреб та методів фінансування поточної та інвестиційної діяльності можна зробити висновки, що підприємства машинобудівного комплексу передусім потерпають від відсутності доступних методів зовнішнього залучення коштів. Недостатня увага в управлінні фінансовим потенціалом приділяється саме управлінню залученням коштів, зокрема для інвестиційного розвитку. Це свідчить про низький рівень стратегічного планування зовнішнього залучення коштів. Підприємства машинобудівного комплексу сприймають зовнішнього залучення коштів як негативний чинник та джерело екстреного фінансування, переважно у кризових ситуаціях, що виникають в поточному періоді. Така позиція суттєво обмежує

потенціал підприємств для розвитку та не сприяє зміцненню своїх позицій на ринку.

На доступність методу залучення коштів для машинобудівних підприємств найчастіше впливає його вартість, тому доцільно виявити основні витрати, що переважають у структурі витрат виокремлених в процесі опитування методів зовнішнього залучення коштів.

Комерційне кредитування застосовують усі машинобудівні виробники. Як уже зазначалось у розділі 1.2 комерційний кредит може бути наданий як відстрочка оплати або ж оформлений векселем.

Через довгий операційний цикл підприємств машинобудування період відстрочки платежу для машинобудівних підприємств переважно складає від 60 до 90 днів [156], в разі необхідності продовження товарного кредиту на довший термін кредитори оформляють вексель. Важливе значення під час використання товарного кредитування має розмір знижки, який отримують машинобудівні підприємства. Опитані підприємства зазначають, що система знижок від постачальників суттєво відрізняється залежно від виду сировини, матеріалів чи комплектуючих, однак в середньому складає 7% від вартості комерційного кредиту. Таким чином можемо стверджувати, що вартість комерційного кредиту для машинобудівних підприємств в середньому становить 35% річних. Якщо комерційний кредит оформляється векселем, то його вартість також зростає, оскільки визначається на основі облікової ставки НБУ, яка у 2015 році склала 30%, та включає емісійні витрати, зокрема вартість вексельних бланків та державне мито в розмірі 0, 1%. Експерти зазначають, що через посилення несприятливих економічних змін в країні зросте також необхідність авалювання виданих підприємствами векселів. Це збільшить витрати на обслуговування векселя на суму комісії для банку, яка становить 4-5% річних.

Зовнішнє залучення коштів на основі банківського кредитування поширений метод зовнішнього залучення коштів саме через те, що часто машинобудівні підприємства мають тісні партнерські відносини з банківськими установами та користуються їх програмами кредитування чи кредитними

лімітами, встановленими на поточний рахунок. За теперішніх умов вартість банківського кредиту для суб'єктів господарювання значно зросла, через суттєве збільшення облікової ставки НБУ, в середньому банки надають кредити за середньою ставкою 33%. Додаткові витрати виникають тоді, коли машинобудівне підприємство має з банківською установою договір про встановлення кредитного ліміту. Переважно це стосується короткострокового кредитування до 1-го року. В такому випадку, банк встановлює щомісячну комісію 0, 7-1, 2% від суми заборгованості за минулі місяці та комісію в розмірі від 3% до 5% за перерахунок коштів з поточного рахунку клієнта за рахунок кредитного ліміту. За прострочення погашення кредитного ліміту банком встановлюється ставка в середньому 66% річних. Однак, більшість банківських установ, які співпрацюють із машинобудівними підприємствами, враховують чинники сезонності та значного виробничого цієї галузі та мають програми лояльності, які дають змогу пролонгувати сплату за короткостроковим кредитуванням до 270 днів без нарахування штрафних санкцій. Таким чином загальна середня вартість банківського кредитування для машинобудівних підприємств становить 34% річних.

Емісійна діяльність машинобудівних підприємства має фактично ідентичні витрати щодо акцій та облігацій. Хоча за сутністю ці види цінних паперів різняться, однак, витрати на емісію мають спільний механізм через те, що розміщенням акцій та облігацій займаються однакові учасники фондового ринку. Суттєва різниця полягає в обсягах зовнішніх залучених коштів, оскільки середній обсяг залучених коштів на основі емісії акцій зазвичай значно більший ніж за облігаціями. Розглянемо основні витрати, які виникають під час емісії акцій та облігацій:

- сплата державного мита в обсязі 0, 1% від вартості випуску;
- публікація інформації про випуск складає близько 5000-10000 грн, відповідно до діючих тарифів ЗМІ;
- аудиторські послуги від 10000 грн.;

- консультаційні послуги щодо юридичного супроводу, підготовки документації тощо—0, 1%, однак не менше 15000 грн.;
- послуги платіжного агента - 0, 1% від обсягу емісії;
- послуги депозитарію—0, 02% на рік.
- послуги андерайтера—біля 5% від обсягу емісії;
- друк цінних паперів—20-50 коп. за шт.
- інші витрати (лістинг у ПФТС, присвоєння коду тощо)—0, 001% від загального обсягу емісії.

Окрім цього емісія акцій передбачає виплату відсотків за дивідендами, однак, як зазначено у звіті НКЦПФР [156], більшість машинобудівних підприємств України, через погіршення економічної ситуації, реінвестує прибуток в розвиток або не розподіляє його. Також спостерігаються неповні виплати за дивідендами. Наприклад, для машинобудівної галузі середня дохідність складає 1, 5-2%, однак ті підприємства, як в змозі нарахувати дивіденди, здійснюють виплати за ними в обсязі 25-30%.

Емісія облігацій передбачає виплату відсотків після завершення терміну обігу цінного паперу. На сьогоднішній час середня вартість облігацій машинобудівних підприємств на фондовому ринку складає 20-15%.

Як свідчать дані опитування, фінансовий лізинг, попри переваги для машинобудівних підприємств, не часто застосовується ними для оновлення основних засобів. Більшість угод щодо лізингу, які укладаються машинобудівними підприємствами, здійснюються із залученням лізингових компаній, які створені на основі банківських установ, які діють як посередники між лізингодавцем та лізингоотримувачем. Це суттєво збільшує вартість лізингу для вітчизняних підприємств. До витрат на лізинг, окрім погашення суми основної вартості наданих в оренду засобів, включають відсоткову ставку лізингу, як винагороду лізингодавцю—до 40% вартості обладнання, страхування об'єкту лізингу—1% вартості лізингової угоди. Якщо банк виступає посередником, то до щомісячного платежу слід долучити 4-6% річних компенсаційних виплат за кредитом. Інші супровідні витрати становлять до 1-

2% від вартості об'єкту лізингу. Короткостроковий лізинг значно дешевший, оскільки лізингодавець зацікавлений у швидшому поверненні коштів, тому відсоткова ставка при короткостроковому лізинговому кредитуванні може становити від 1% до 20% вартості обладнання.

На основі виокремлених витрат та особливостей зовнішнього залучення коштів, експертам було запропоновано оцінити методи зовнішнього залучення коштів за розробленою нами емпіричною шкалою оцінювання (див. табл. 2.3) для фінансового забезпечення операційної та інвестиційної діяльності. Шкала враховує основні параметри зовнішнього залучення коштів, зокрема витрати на здійснення процесу залучення, термін мобілізації коштів та організаційні особливості. Кожен із чинників оцінюється за шкалою: високе значення параметру — 0, 25, помірне значення — 0, 15, низьке значення — 0, 05, відсутність впливу — 0. Експерти опитаних підприємств визначили, що найбільш пріоритетним методом зовнішнього залучення коштів для фінансування операційної діяльності є безповоротні внески учасників. Однак, цей метод характерний значними обмеженнями щодо обсягів зовнішнього залучення коштів. Безповоротна державна допомога може надходити не своєчасно через значну централізацію бюджетної політики України. Опитані підприємства також відзначають перспективність зовнішнього залучення коштів через комерційне кредитування, однак недоліком методу є обмежений обсяг коштів, оскільки вони можуть надходити тільки у матеріальній формі, у вигляді сировини, матеріалів, комплектуючих чи виконання робіт та послуг. Поворотні внески учасників експерти визначили пріоритетним методом зовнішнього залучення, однак обмеженість обсягу також не дає змоги використовувати його часто. Банківське кредитування та поворотна державна допомога мають однакове загальне значення параметрів, однак респонденти частіше застосовують банківське кредитування, попри високу вартість. Це пов'язано із нетривалим терміном мобілізації, великим обсягом зовнішнього залучення коштів та простотою механізму надходження коштів. Отримання державної поворотної допомоги часто супроводжується складними

бюрократичними процедурами, що не дає змоги підприємствам застосовувати цей метод.

Таблиця 2.3

Характеристика пріоритетності методів зовнішнього залучення коштів для фінансування операційної діяльності машинобудівних підприємств

Параметри	Методи зовнішнього залучення коштів					
	Комерційне кредитування	Банківське кредитування	Поворотні внески засновників чи учасників	Безповоротні внески учасників чи засновників	Поворотна державна допомога	Безповоротна державна допомога
Не гнучкий механізм повернення основної суми боргу	1	2	1	0	3	0
Винагорода за використання залучених коштів	1	3	1	1	1	0
Інші супутні витрати пов'язані з механізмом зовнішнього залучення коштів	0	1	1	0	3	2
Тривалість терміну мобілізації коштів	1	1	1	1	3	3
Рівень ризику зростання вартості	0	2	1	0	1	0
Необхідність застави чи гарнтії	0	2	1	0	0	0
Обмеженість обсягу зовнішнього залучення коштів	3	1	3	3	3	3
Загальне значення параметрів	7	12	9	5	13	7

Розглянемо пріоритетність методів зовнішнього залучення коштів для фінансування інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств (табл. 2.4)

Таблиця 2.4

Характеристика пріоритетності методів зовнішнього залучення для фінансування інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств

Параметри	Методи зовнішнього залучення коштів							
	Банківське кредитування	Лізингове кредитування	Емісія акцій	Емісія облігацій	Поворотні внески засновників чи учасників	Безповоротні внески учасників чи засновників	Поворотна державна допомога	Безповоротна державна допомога
Не гнучкий механізм повернення основної суми боргу	1	3	0	2	1	0	3	0

Продовження табл. 2.4

Винагорода за використання залучених коштів	3	3	3	3	2	1	1	0
Інші супутні витрати пов'язані з механізмом зовнішнього залучення коштів	1	2	3	3	2	2	3	1
Тривалість терміну мобілізації коштів	1	2	3	3	1	1	3	3
Рівень ризику зростання вартості	2	2	2	3	1	0	1	0
Необхідність застави чи гарнтії	2	2	0	0	1	0	0	0
Обмеженість обсягу зовнішнього залучення коштів	1	3	1	1	3	3	3	3
Загальне значення параметрів	10	17	12	15	11	7	14	8

Найнижчим загальним значенням параметрів експерти відзначили безповоротні внески учасників, однак вони зазначають, що обмеженість обсягу стримує використання цього методу, оскільки не він може повністю забезпечити потреби інвестиційної діяльності. Безповоротна державна допомога також є перспективною для фінансування довгострокових проектів. Респонденти зазначають, що суттєвим недоліком методу є висока вартість супутніх витрат дуже обмежений обсяг залучення. Те саме стосується поворотної державної допомоги. Поворотні внески учасників теж не можуть бути єдиним методом зовнішнього залучення коштів, адже не зможуть повністю забезпечити потребу у фінансових ресурсах для інвестиційної діяльності. Емісія акцій та облігацій перспективні для машинобудівних підприємств через значний обсяг мобілізованих коштів, однак респонденти зазначають, що не використовують ці методи через складний і витратний механізм підготовки емісії та низьку рентабельність діяльності, що не дає змоги сплачувати дивіденди та повертати облігаційні внески Лізингове кредитування часто використовується машинобудівними підприємствами для оновлення технічної бази. Однак опитані експерти вказують, що обмежуючим чинником лізингового кредитування є великий авансовий платіж. Недоліком

довгострокового банківського кредитування машинобудівні підприємства вважають високі відсотки за користування коштами та ризик зміни банком умов кредитування, та попри зазначені побоювання банківське кредитування часто використовується для забезпечення інвестиційних проектів та інших потреб. Відповідно до встановлених експертами зачень, нами розроблено шкалу пріоритетності методів зовнішнього залучення коштів (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Шкала привабливості методів зовнішнього залучення коштів
машинобудівними підприємствами

Привабливість	Висока привабливість	Середня привабливість	Низька привабливість
Операційна діяльність			
Бали	0-7	8-14	15-21
Інвестиційна діяльність			
Бали	0-9	10-16	17-21

До методів із високою привабливістю належать переважно ті, які мають невисоку вартість, відзначаються гнучкістю терміну зовнішнього залучення коштів та мають простий механізм мобілізації коштів. Недоліком методів із високою привабливістю переважно є обмежений обсяг коштів, які можна отримати. Середня привабливість методу передає жорсткіші умови щодо повернення коштів, вартості користування залученими коштами. Методи з низькою привабливістю мають переважно високу вартість, складний та витратний механізм залучення, однак перевагою таких методів є значний обсяг зовнішнього залучення коштів.

Різне ранжування для операційної та інвестиційної діяльності обґрунтовано на основі різних потреб виробничо-господарської діяльності в короткостроковому та довгостроковому періоді. Оскільки, серед потреб машинобудівних підприємств в поточному періоді пріоритетними є поповнення потреб в оборотних коштах та дрібному ремонті основних засобів. Ці потреби передбачають швидку мобілізацію за найнижчою вартістю. Інвестиційні потреби вимагають більшого обсягу коштів та за рахунок реалізації капіталоміських проектів. Відтак, більші обсяги зовнішнього залучення коштів

передбачають додаткових гарантій та відрізняються складнішим та витратнішим механізмом мобілізації.

На основі визначених в дослідженні перспектив залучення та потреб, експертам було запропоновано розмежувати інструменти зовнішнього залучення коштів відповідно до основних потреб виробничо-господарської діяльності (табл. 2.6)

Таблиця 2.6

Потреби операційної та інвестиційної діяльності та інструменти зовнішнього залучення коштів для їх забезпечення

Потреби виробничо-господарської діяльності	Інструменти зовнішнього залучення коштів
Потреби операційної діяльності	
Поповнення виробничих запасів	Кредитна лінія, комерційний кредит
Збутові потреби	Допомога власників, кредитна лінія, комерційний кредит
Рекламні потреби	Допомога власників, кредитна лінія, комерційний кредит
Загальновиробничі потреби	Кредитна лінія, комерційний кредит, державна допомога
Виплата заробітної плати	Кредитна лінія
Ремонт обладнання та купівля дрібної виробничої техніки	Комерційний кредит, кредитна лінія
Адміністративні потреби	Допомога власників, державна допомога, кредитна лінія
Вторина переробка залишків чи браку	Державна допомога
Потреби інвестиційної діяльності	
Оновлення виробничого обладнання, транспорту тощо	Довгостроковий банківський кредит, лізинг
Будівництво, викуп ділянок та будівель під адміністративні та виробничі комплекси	Облігації, довгостроковий банківський кредит
Інвестиції в дочірні підприємства, розширення діяльності	Облігації, акції, допомога власників
Перехід на альтернативні джерела енергії чи енергозберігаючі технології	Державна допомога, лізинг, довгостроковий банківський кредит
Інноваційні розробки	Допомога власників, державна допомога, довгострокове банківське кредитування
Викуп власних акцій	Допомога власників

Проведене опитування підприємств засвідчило, що більшість експертів машинобудівних підприємств застосовує зовнішнє залучення коштів для фінансування операційних потреб. Зазвичай машинобудівні виробники

користуються невеликом набором методів та інструментів зовнішнього залучення коштів, що суттєво обмежує ефективність фінансування їх виробничо-господарської діяльності. Загалом можна константувати низький рівень управління зовнішніми залученими коштами на вітчизняних машинобудівних підприємствах, це на сам перед пов'язано зі схильністю керівників підприємств розглядати мобілізацію зовнішніх залучених коштів як загрозу втрати платоспроможності та порушення структури капіталу. Однак, спланований та добре організований процес зовнішнього залучення коштів навпаки сприятиме зростанню підприємства та підвищенню його рейтингу серед інвесторів через його високу додану економічну вартість. Розширення методів залучення для підприємства дасть змогу знизити вартість капіталу та підвищити рентабельність діяльності, а відтак і наростити фінансові результати виробничо-господарської діяльності

2.3. Визначення впливу зовнішнього залучення коштів на показники фінансово-економічної діяльності підприємств

Аналізування впливу зовнішнього залучення коштів на виробничо-господарську діяльність підприємства та його додану економічну вартість повинно ґрунтуватись на комплексному підході, оскільки, це дасть змогу ґрунтовно дослідити особливості впливу зміни обсягу і структури зовнішніх залучених коштів машинобудівного підприємства на приріст його прибутковості, майновий стан, додану економічну вартість тощо.

Для дослідження було обрано 9 еталонних машинобудівних підприємств, які за останні три роки входили в міжнародний рейтинг «Ліга кращих» [179] та класифікуються як економічно стабільні та прибуткові. Для аналізу було відібрано такі підприємства: Публічне акціонерне товариство «Науково-виробниче підприємство «Смілянський електромеханічний завод», Публічне акціонерне товариство "Гідросила", Публічне акціонерне товариство „Турбоатом”, Публічне акціонерне товариство „Науково-виробниче акціонерне

товариство "ВНДІкомпресормаш", Публічне акціонерне товариство „Старокраматорський машинобудівний завод”, Публічне акціонерне товариство „Полтавський турбомеханічний завод”, Відкрите акціонерне товариство "Грета", Публічне акціонерне товариство «Харківський підшипниковий завод», Публічне акціонерне товариство «Сумський машинобудівний завод ім. Фрунзе».

Для того, щоб ґрунтовно дослідити вплив зовнішнього залучення коштів на діяльність машинобудівних підприємств аналіз доцільно розділити на три основні етапи: на першому доцільно визначити обсяги зовнішніх залучених коштів машинобудівних підприємств та проаналізувати основні форми у яких ці кошти надходять у виробничо-господарську діяльність. До зовнішніх залучених коштів слід віднести ті кошти, які надійшли на підприємство із зовнішнього середовища. Кошти можуть бути залучені на умовах повернення, як банківські кредити, емісія облігацій, за умови участі у прибутках чи власності підприємства (акції), та на цільовій основі як державна допомога, внески власників тощо. Також доцільно ідентифікувати вимоги щодо терміну зовнішнього залучення коштів та вартості зовнішніх залучених коштів.

Наступний етап передбачає оцінювання зміни значень показників рентабельності та фінансової стійкості машинобудівних підприємств. Це дасть змогу проаналізувати ефективність розміщення коштів.

Заключний етап передбачає визначення залежностей між приростом обсягів зовнішніх залучених коштів і зміною економічної доданої вартості, а також зміною рентабельності активів підприємства. Це дасть змогу визначити ефективність зовнішнього залучення коштів і виявити результативність прийнятих управлінських рішень щодо мобілізації і розміщення зовнішніх залучених коштів у виробничо-господарську діяльність аналізованих підприємств. У табл. 2.7 відображено обсяги зовнішніх залучених коштів на аналізованих машинобудівних підприємствах.

Таблиця 2.7

Обсяги зовнішніх залучених коштів на аналізованих машинобудівних підприємствах України у 2007-2014рр., тис. грн..

Показники	Роки							
	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.
ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод»								
Обсяг зовнішніх залучених коштів, тис. грн.	135853, 00	146942, 50	225203, 00	203106, 00	165843, 00	75394, 00	241257, 50	232815, 00
ПАТ «Гідросила»								
Обсяг зовнішніх залучених коштів, тис. грн.	199662, 50	119494, 50	63594, 00	63556, 50	160057, 50	170644, 0	222482, 50	134158, 00
ПАТ «Смілянський електролекс»								
Обсяг зовнішніх залучених коштів, тис. грн.	48089, 15	97249, 70	83352, 00	79271, 00	90620, 00	79713, 50	83208, 00	100590, 00
ПАТ «Полтавський турболекс»								
Обсяг зовнішніх залучених коштів, тис. грн.	61175, 50	97833, 10	90414, 00	90318, 50	96785, 50	100766, 0	57526, 50	93197, 00
ПАТ «Турбоатом»								
Обсяг зовнішніх залучених коштів, тис. грн.	58502, 80	16322, 50	12663, 00	13225, 00	23149, 00	16973, 50	9374, 00	11050, 00
ПАТ «Грета»								
Обсяг зовнішніх залучених коштів, тис. грн.	51230, 00	69135, 00	35, 00	2249, 00	23618, 00	21968, 00	45348, 00	1383, 00
ПАТ «Харківський підшипниковий завод»								
Обсяг зовнішніх залучених коштів, тис. грн.	208469, 10	231460, 35	162202, 50	531399, 50	362523, 50	1190684, 00	547174, 50	412207, 00
ПАТ «ВНДІ Компресормаш»								
Обсяг зовнішніх залучених коштів, тис. грн..	29565, 50	30146, 50	57176, 00	44164, 00	63308, 00	72316, 50	43222, 00	122698, 00
ПАТ «Сумський машинобудівний завод імені Фрунзе»								
Обсяг зовнішніх залучених коштів, тис. грн.	264497, 50	1152872, 00	340764, 50	425370, 50	1116109, 00	499903, 03	1427868, 50	2199534, 00

Дані наведені у табл. 2.7. свідчать, що машинобудівні підприємства залучають кошти у досить великих обсягах, що безумовно пов'язаної зі значною капіталомісткістю виробництва. Найбільше абсолютне значення щодо обсягів додаткового залучення серед аналізованих підприємств займає ПАТ «Харківський підшипниковий завод». У 2012 році обсяги залучення на підприємстві значно зростають, оскільки було здійснено емісію акцій. Відповідно до аналітичних даних фінансової звітності підприємство веде прибуткову діяльність, відповідно це сприяє його хорошій репутації серед

кредиторів та дає змогу залучати кошти у значних обсягах. Найнижчим обсягом серед аналізованих підприємств характерні ПАТ «Турбоатом», ПАТ «Грета» та ПАТ «ВНДІ Компресормаш». Низькі обсяги зовнішнього залучення коштів для ПАТ «Турбоатом» можна пояснити тим, що підприємство перебуває у списку стратегічно важливих об'єктів для безпеки та стратегічного розвитку держави [180], підприємство отримує значні обсяги прибутку, а високе значення нерозподіленого прибутку свідчить про те, що ПАТ «Турбоатом» може здійснювати фінансування своєї виробничо-господарської діяльності за допомогою зароблених або вивільнених коштів.

Діяльність ПАТ «Грета» також є прибутковою, відповідно до даних фінансової звітності суттєве оновлення виробничих фондів підприємство здійснило у 2004 році. Постійне зростання обсягів нерозподіленого прибутку можуть вказувати, що підприємство здійснює консервативну політику управління фінансовими ресурсами та планує з часом тезаврувати накопичену суму нерозподіленого прибутку на інвестиційні потреби, а зовнішнього залучення коштів застосовував тільки для фінансування поточних потреб.

Низьке значення зовнішніх залучених коштів у ПАТ «ВНДІкомпресормаш» може пояснюватись тим, що підприємство входить до концерну «Укрросметал» та орієнтується переважно на його внутрішні потреби та потужності. Значна адаптація до виробничих особливостей всередині концерну може зумовлювати те, що підприємство орієнтується тільки на визначених споживачів своєї продукції тому не здійснює значних вкладень у інвестиційну діяльність для адаптації діяльності на нові ринки та відчуває необхідність у залучених коштах тільки для фінансування поточних витрат.

ПАТ «Гідросила» до 2014 року також входило до складу підприємств, які є важливими для державної безпеки України, проте в новій редакції програми підприємства у списку немає [181]. У 2011 році спостерігається зростання зовнішніх залучених коштів. Це на самперед пов'язано із розширенням діяльності підприємства, оскільки до 2011 року підприємство суттєво наростило виробництво продукції та вийшло на нові ринки збуту, зокрема в

Азії. Тому можна стверджувати, що обсяги потреби у коштах теж зросли, що сприяє додатковому залученню коштів.

Як видно з табл. 2.7 для значної кількості аналізованих підприємств зафіксовано зниження обсягів зовнішнього залучення коштів у 2012 р. Це пов'язано із загостренням політичної ситуації та погіршенням загальних економічних тенденцій.

На рис. 2.22 графічно відображено динаміку зовнішнього залучення коштів аналізованими машинобудівними підприємствами протягом 2007-2014рр.

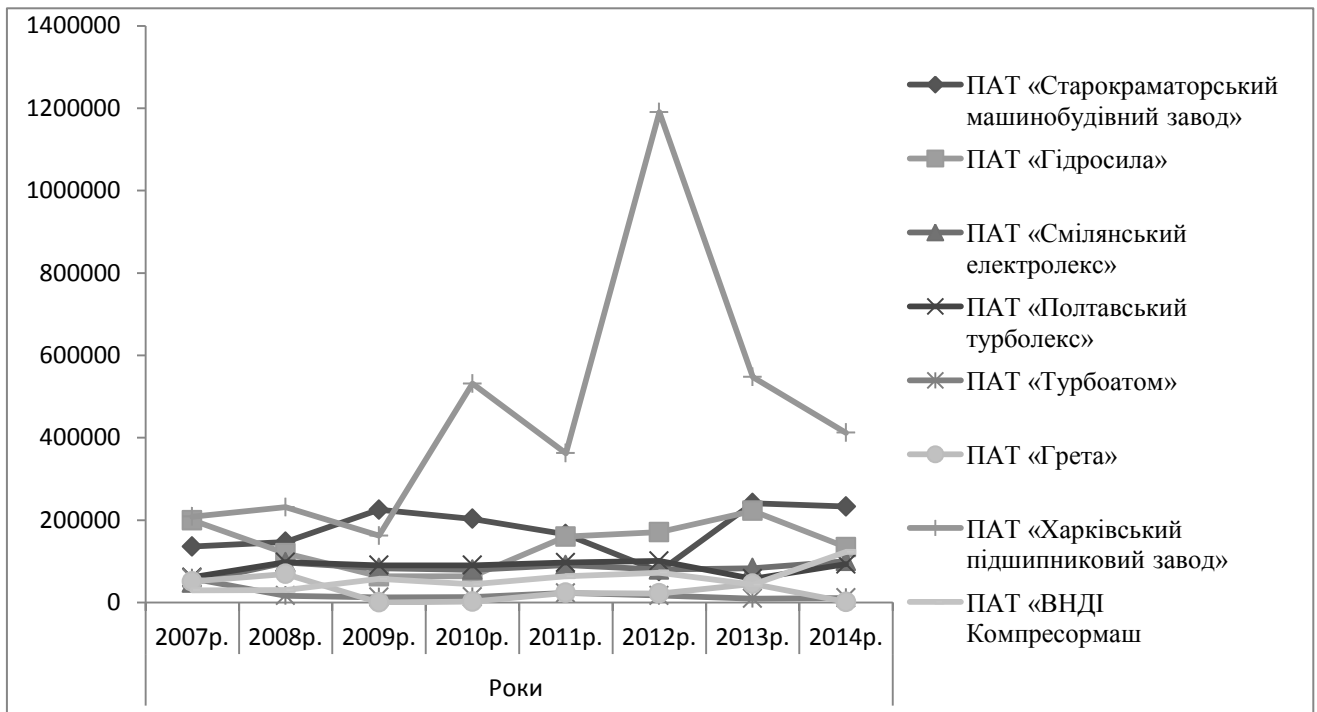


Рис. 2.22. Загальний обсяг зовнішніх залучених коштів на аналізованих машинобудівних підприємствах України у 2007-2014рр., тис. грн.*

*складено на основі[164-167]

Для визначення впливу зовнішнього залучення коштів на діяльність машинобудівних підприємства та на додану економічну вартість зокрема, важливим є виокремити в якій формі залучені кошти переважно надходять у виробничо-господарську діяльність (табл. 2.8)

Таблиця 2.8

Частка зовнішніх залучених коштів у матеріальній та грошовій формі на
аналізованих машинобудівних підприємствах України у 2007-2014рр., %

Показники	Роки							
	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.
ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод»								
Частка коштів залучених у грошовій формі, %	75,16	75,69	25,27	28,00	66,70	0,08	43,34	36,81
Частка коштів залучених у матеріальній формі, %	24,84	24,31	74,73	72,00	33,30	99,92	56,66	63,19
ПАТ «Гідросила»								
Частка коштів залучених у грошовій формі, %	91,95	85,90	84,55	84,70	94,10	94,79	46,17	95,23
Частка коштів залучених у матеріальній формі, %	8,05	14,10	15,45	15,30	5,90	5,21	53,83	4,77
ПАТ «Смілянський електролекс»								
Частка коштів залучених у грошовій формі, %	78,10	83,38	83,45	91,34	90,96	80,29	80,83	90,22
Частка коштів залучених у матеріальній формі, %	21,90	16,62	16,55	8,66	9,04	19,71	19,17	9,78
ПАТ «Полтавський турболекс»								
Частка коштів залучених у грошовій формі, %	78,30	41,79	0,45	24,23	43,73	45,22	12,61	51,91
Частка коштів залучених у матеріальній формі, %	21,70	58,21	99,55	75,77	56,27	54,78	87,39	48,09
ПАТ «Турбоатом»								
Частка коштів залучених у грошовій формі, %	85,70	5,75	3,53	3,71	1,60	1,45	3,14	1,82
Частка коштів залучених у матеріальній формі, %	14,30	94,25	96,47	96,29	98,40	98,55	96,86	98,18
ПАТ «Грета»								
Частка коштів залучених у грошовій формі, %	0,02	1,79	100,00	0,00	10,10	0,57	0,00	100,00
Частка коштів залучених у матеріальній формі, %	99,98	98,21	0,00	100,00	89,90	99,43	100,00	0,00
ПАТ «Харківський підшипниковий завод»								
Частка коштів залучених у грошовій формі, %	44,44	32,13	57,24	51,90	40,21	85,73	71,47	52,99
Частка коштів залучених у матеріальній формі, %	55,56	67,87	42,76	48,10	59,79	14,27	28,53	47,01
ПАТ «ВНДІ Компресормаш»								
Частка коштів залучених у грошовій формі, %	0,22	0,35	54,58	35,56	34,00	39,05	13,69	62,62
Частка коштів залучених у матеріальній формі, %	99,78	99,65	45,42	64,44	66,00	60,95	86,31	37,38
ПАТ «Сумський машинобудівний завод імені Фрунзе»								
Частка коштів залучених у грошовій формі, %	5,60	69,53	23,00	43,17	15,71	50,26	4,42	64,77
Частка коштів залучених у матеріальній формі, %	94,40	30,47	77,00	56,83	84,29	49,74	95,58	35,23

Відповідно до табл. 2.8 зазначимо, що для більшості аналізованих машинобудівних підприємства характерним є залучення у грошовій формі. Значні обсяги зовнішнього залучення коштів у матеріальній формі притаманні ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод», ПАТ «Полтавський турболекс», ПАТ «Турбоатом», ПАТ «ВНДІ Компресормаш». Слід виокремити,

Продовження табл. 2.9

Векселі								
ПАТ «Харківський підшипниковий завод»								
Комерційне кредитування	29886, 9	49670, 35	67771, 5	66363, 5	83224, 5	67771	52492, 5	67718
в тому числі оформлене векселем	77471, 2	103617	0	189226	129984	93903	97198	124262
Банківське кредитування	89433	60426	67249	275754	145241	321827	388160	216544
Допомога власників	2964	11973	12788	36	49	2685	2653	1883
Участь у державних цільових програмах	253	1975	13	20	474	355	261	20
Лізингове кредитування	8461, 00	3799	1593	0, 00	3551	8293	6410	1780
Емісія акцій	0	0	12788, 00	0	0	695850, 00	0	0
Емісія облігацій	0	0	0	0	0	0	0	0
ПАТ «ВНДІ Компресормаш								
Комерційне кредитування	29501, 5	30041, 5	25968	28461	41785	44076, 5	37307	45867
в тому числі оформлене векселем	0	0	0	0	0	0	0	0
Банківське кредитування		97	30624	15699	21242	28197	5858	76537
Допомога власників	64	8	584	4	281	43	57	294
Участь у державних цільових програмах	0	0	0	0	0	0	0	0
Лізингове кредитування	0	0	0	0	0	0	0	0
Емісія акцій	0	0	0	0	0	0	0	0
Емісія облігацій	0	0	0	0	0	0	0	0
ПАТ Сумський машинобудівний завод імені Фрунзе								
Комерційне кредитування	249696, 5	351125	262196, 5	241743, 5	216775	248657, 5	832628, 5	685539
в тому числі оформлене векселем	0	0	0	0	0	0	0	0
Банківське кредитування	13543	798897	76312	178400	157475	226219, 526	46423	1390402
Допомога власників	1232	2546	1206	4922	17434	1877	8571	28851
Участь у державних цільових програмах	26	136	849	292	401	23137	8104	5490
Лізингове кредитування		168	201	13	724024	12	532142	89252
Емісія акцій	0	0	0	0	0	0	0	0
Емісія облігацій	0	0	0	0	0	0	0	0

Із даних наведених у табл. 2.9. можна стверджувати, що машинобудівні підприємства застосовують дуже обмежений перелік методів залучення коштів. Це підтверджує експертне опитування, здійснене у розділі 2.2., відповідно до якого більшість машинобудівних підприємств здійснюють консервативну фінансову політику та через низьку зацікавленість не

здійснюють пошук нових методів залучення, а використовують ті, до яких звикли.

Емісію акцій чи облігацій здійснювали тільки три підприємства - ПАТ «Гідросила», ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод» та ПАТ «Харківський підшипниковий завод».

Для більшості підприємств притаманне високе значення комерційного кредитування, що свідчить про значні фінансові потреби для купівлі сировини і матеріалів, це є наслідком високої вартості виробництва продукції машинобудівного комплексу.

Лізингове кредитування використовують лише чотири аналізовані підприємства. Відзначимо також незначні обсяги зовнішнього залучення коштів через лізингове кредитування порівняно із банківським кредитуванням. На самперед це слід пов'язати із тим, що згідно даних фінансової звітності машинобудівні підприємства частіше використовують короткострокове банківське кредитування, а частка довгостроково зовнішніх залучених коштів через банківське кредитування є також не значною. Це свідчить про низьку забезпеченість інвестиційних потреб, та підтверджують зазначене у розділах 2.1 та 2.2 що значні потреби в оновленні виробничої бази чи для розширення виробництва через високу вартість зовнішніх залучених коштів не дають змоги машинобудівним підприємствам мобілізувати залучені кошти для фінансування інвестиційної діяльності.

Попри те, що машинобудівна галузь є стратегічно важливою для розвитку вітчизняної економіки, обсяги зовнішнього залучення коштів за допомогою державних програм є дуже низькою. Відсутність підтримки машинобудівних виробників з боку держави не сприяє їх повноцінному та поступовому розвитку.

Відзначимо також, що більшість підприємств використовують фінансову допомогу власників чи засновників. Обсяги допомоги від власників суттєво збільшуються у 2012-2014 році. Це є наслідком того, що з 2012 року машинобудування відчуває наслідки глибокої економічної кризи, що охопила

всі галузі вітчизняної економіки та загострилась у 2014 році через несприятливі політичні події, які призвели до втрати частини ринків збуту. Відтак, власники надають цільову допомогу для підтримки діяльності підприємств.

Аналізування обсягів зовнішніх залучених коштів та основних форм їх мобілізації дає змогу прослідкувати як змінюється структура капіталу досліджуваних машинобудівних підприємства (табл. 2.10.)

Таблиця 2.10

Структура капіталу на аналізованих машинобудівних підприємств
України у 2007-2014рр.

Показники	Роки							
	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.
ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод»								
Частка власного капіталу, %	28, 00	25, 72	15, 17	34, 28	34, 46	32, 78	35, 48	30, 40
Частка позикового капіталу, %	72, 00	74, 28	84, 83	65, 72	65, 54	67, 22	64, 52	69, 60
ПАТ «Гідросила»								
Частка власного капіталу, %	67, 66	57, 13	62, 23	66, 68	72, 14	69, 77	73, 94	90, 66
Частка позикового капіталу, %	32, 34	42, 87	37, 77	33, 32	27, 86	30, 23	26, 06	9, 34
ПАТ «Смілянський електролекс»								
Частка власного капіталу, %	36, 96	28, 47	33, 18	34, 03	26, 23	16, 99	5, 75	-83, 57
Частка позикового капіталу, %	63, 04	71, 53	66, 82	65, 97	73, 77	83, 01	94, 25	183, 57
ПАТ «Полтавський турболекс»								
Частка власного капіталу, %	63, 03	27, 60	43, 89	47, 77	49, 65	33, 19	45, 90	47, 50
Частка позикового капіталу, %	36, 97	72, 40	56, 11	52, 23	50, 35	66, 81	54, 10	52, 50
ПАТ «Турбоатом»								
Частка власного капіталу, %	78, 20	70, 91	71, 62	71, 19	63, 95	50, 96	55, 66	66, 94
Частка позикового капіталу, %	21, 80	29, 09	28, 38	28, 81	36, 05	49, 04	44, 34	33, 06
ПАТ «Грета»								
Частка власного капіталу, %	47, 13	39, 30	43, 49	49, 55	56, 37	53, 54	51, 38	41, 68
Частка позикового капіталу, %	52, 87	60, 70	56, 51	50, 45	43, 63	46, 46	48, 62	58, 32
ПАТ «Харківський підшипниковий завод»								
Частка власного капіталу, %	27, 09	19, 63	22, 04	20, 13	19, 98	27, 51	23, 88	-11, 74
Частка позикового капіталу, %	72, 91	80, 37	77, 96	79, 87	80, 02	72, 49	76, 12	111, 74
ПАТ «ВНДІ Компресормаш»								
Частка власного капіталу, %	39, 09	39, 16	42, 83	41, 73	36, 83	32, 82	26, 11	12, 77
Частка позикового капіталу, %	60, 91	60, 84	57, 17	58, 27	63, 17	67, 18	73, 89	87, 23
ПАТ Сумський машинобудівний завод імені Фрунзе								
Частка власного капіталу, %	47, 99	44, 71	22, 73	29, 58	29, 84	31, 90	33, 64	23, 88
Частка позикового капіталу, %	52, 01	55, 29	77, 27	70, 42	70, 16	68, 10	66, 36	76, 12

Для більшості підприємств характерна висока частка позикових коштів. На наш погляд, це пов'язано із тим, що через низьку прибутковість підприємств машинобудівної галузі та високу вартість власних коштів власники та

внутрішні інвестори не зацікавлені докапіталізувати підприємства, а низька вартість акцій машинобудівних підприємств на фондовому ринку виключає можливість залучати кошти такими методами.

Оскільки, зовнішнє залучення коштів здійснюється з метою фінансування виробничо-господарської діяльності машинобудівного підприємства, то вагомим є повне забезпечення активів. Важливою умовою прибуткової діяльності є збалансована структура активів та їх повноцінне фінансове забезпечення. У табл. 2.9 розглянемо детальніше як змінюється структура активів аналізованих підприємства, виявивши таким чином як розміщуються зовнішні залучені кошти у їх виробничо-господарській діяльності.

Таблиця 2.11

Структура активів на аналізованих машинобудівних підприємств у 2007-2014рр.

Показники	Роки							
	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.
ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод»								
Частка необоротних активів, %	46, 86	54, 57	29, 89	44, 60	39, 53	36, 97	40, 09	36, 42
Частка оборотних активів, %	52, 39	44, 80	70, 08	55, 35	60, 41	62, 99	59, 91	63, 58
ПАТ «Гідросила»								
Частка необоротних активів, %	73, 03	70, 29	84, 02	69, 84	61, 59	67, 27	70, 66	69, 76
Частка оборотних активів, %	26, 96	29, 69	15, 98	30, 15	38, 40	32, 73	29, 34	30, 24
ПАТ «Смілянський електролекс»								
Частка необоротних активів, %	37, 13	39, 01	48, 31	47, 75	32, 88	32, 13	37, 50	36, 03
Частка оборотних активів, %	62, 13	60, 57	50, 77	51, 38	67, 07	67, 47	62, 50	63, 97
ПАТ «Полтавський турболекс»								
Частка необоротних активів, %	34, 18	48, 31	32, 12	35, 78	32, 50	21, 22	37, 74	31, 64
Частка оборотних активів, %	65, 53	51, 55	67, 76	64, 08	67, 37	75, 02	63, 66	68, 36
ПАТ «Турбоатом»								
Частка необоротних активів, %	46, 71	46, 82	43, 17	32, 60	26, 49	17, 80	16, 11	16, 99
Частка оборотних активів, %	53, 19	53, 14	56, 79	67, 30	73, 50	82, 20	83, 89	83, 01
ПАТ «Грета»								
Частка необоротних активів, %	76, 16	66, 31	63, 11	64, 20	57, 12	48, 76	53, 74	49, 49
Частка оборотних активів, %	23, 84	33, 69	36, 89	35, 80	42, 88	51, 24	46, 26	50, 51
ПАТ «Харківський підшипниковий завод»								
Частка необоротних активів, %	54, 19	43, 74	44, 05	41, 55	44, 48	66, 96	63, 18	71, 35
Частка оборотних активів, %	45, 28	56, 18	55, 91	58, 42	55, 35	33, 04	36, 82	28, 65

ПАТ «ВНДІ Компресормаш»								
Частка необоротних активів, %	23, 75	27, 46	21, 81	19, 29	14, 83	15, 93	27, 90	19, 40
Частка оборотних активів, %	76, 25	72, 54	78, 19	80, 71	85, 17	84, 07	72, 10	80, 60
ПАТ Сумський машинобудівний завод імені Фрунзе								
Частка необоротних активів, %	42, 63	32, 60	22, 66	21, 52	24, 40	20, 12	21, 29	18, 01
Частка оборотних активів, %	57, 37	67, 40	77, 34	78, 48	75, 60	79, 88	78, 71	81, 99

Наведені у табл. 2.11. дані свідчать про неоднорідну структуру активів серед аналізованих підприємств. У більшості аналізованих підприємств спостерігається зниження частки необоротних активів, що свідчить про їх зношення та брак коштів на їх модернізацію. Зазначимо, що відповідно до даних фінансової звітності відбувався нерівномірний приріст необоротних активів та сукупних активів. З одного боку поступове збільшення частки оборотних активів свідчить про зростання оборотності сукупних активів, що дає змогу підприємствам швидше генерувати фінансові результати. Однак, з огляду на те, що машинобудування є важкою галуззю промисловості, то зниження частки необоротних активів та їх низький порівняно із сукупний обсягом активів свідчить про скорочення потужностей та низьку ефективність політики фінансування потреб поповнення виробничих засобів. Негативною тенденцією, відповідно до звітності підприємств, є зниження обсягів нематеріальних активів, це дає можливість стверджувати, що діяльність аналізованих підприємств не орієнтована на стратегічний інноваційний розвиток.

Фінансове забезпечення активів суттєво впливає на фінансовий результат діяльності машинобудівних підприємств, а відтак можна дослідити яким чином розміщення зовнішніх залучених коштів впливає на прибутковість машинобудівного підприємства. На рис. 2. Відображено зміну показника рентабельності сукупних активів аналізованих підприємств за 2007-2014рр.

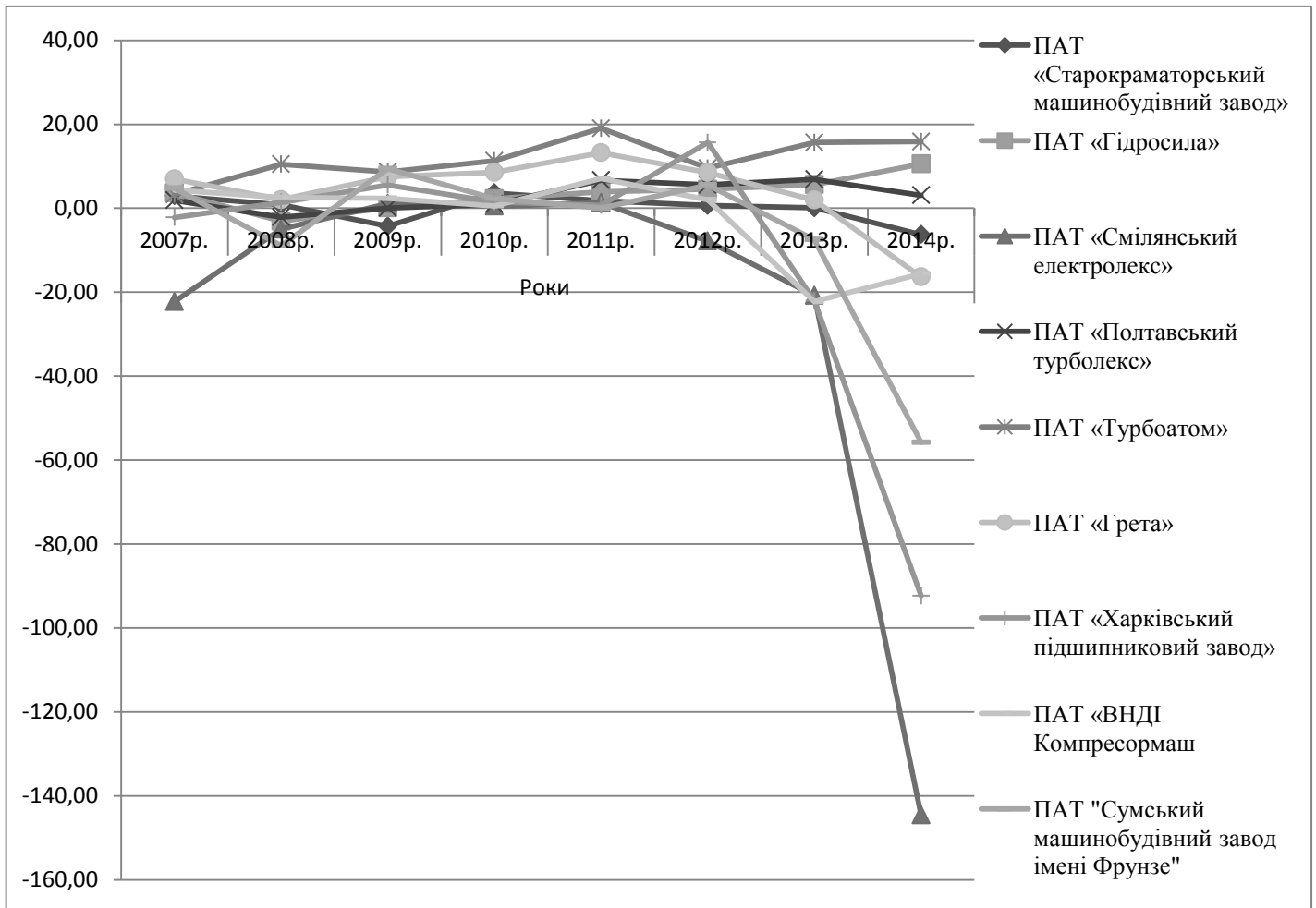


Рис.2.23 Зміна показника рентабельності активів аналізованих машинобудівних підприємств України за 2007-2014рр.

Дані на рис. 2.23 свідчать про низьку рентабельність активів машинобудівних підприємств, це вказує на низьку ефективність політики фінансування активів, зокрема і про неефективність розміщення зовнішніх залучених коштів. Варто зазначити, що низька рентабельність активів пов'язана із неповним забезпеченням потреб виробництва машинобудівної продукції вітчизняних машинобудівних підприємств. Їх продукція не може на рівні конкурувати із іноземними аналогами, які значно переважають за технічними та технологічними характеристиками, відповідно підприємства часто отримують нижчий фінансовий результат. Слід також відзначити суттєве падіння рентабельності у 2014 році, що пов'язано із наслідками військових дій на території країни та втратою через це частини ринків збуту продукції машинобудівних виробників.

Зовнішнє залучення коштів є ризиковим процесом, як уже зазначалось у розділі 2.2. значна частина машинобудівних підприємств стримує зовнішнього залучення коштів через побоювання втрати платоспроможності та порушення ліквідності балансу через високі витрати залучення коштів. У табл. 2.12 наведено показники, які характеризують платоспроможність, ліквідність та фінансову стійкість аналізованих підприємств.

Таблиця 2.12
Показники ліквідності та фінансової стійкості аналізованих
машинобудівних підприємств України за 2007-2013рр.

Показник/Рік	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.
ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод»							
Коефіцієнт загальної ліквідності	1, 26	1, 24	1, 07	1, 57	2, 06	1, 65	3, 17
Коефіцієнт платоспроможності	0, 28	0, 26	0, 15	0, 34	0, 34	0, 32	0, 35
ПАТ «Гідросила»							
Коефіцієнт загальної ліквідності	1, 82	1, 34	1, 04	1, 31	1, 66	1, 08	1, 13
Коефіцієнт платоспроможності	0, 44	0, 46	0, 25	0, 52	0, 60	0, 70	0, 74
ПАТ «Смілянський електролекс»							
Коефіцієнт загальної ліквідності	1, 73	1, 33	1, 39	1, 50	1, 38	1, 01	1, 37
Коефіцієнт платоспроможності	0, 44	0, 27	0, 32	0, 33	0, 25	0, 13	0, 06
ПАТ «Полтавський турболекс»							
Коефіцієнт загальної ліквідності	3, 02	0, 82	1, 34	1, 63	1, 67	1, 33	1, 44
Коефіцієнт платоспроможності	0, 63	0, 28	0, 44	0, 48	0, 50	0, 33	0, 46
ПАТ «Гурбоатом»							
Коефіцієнт загальної ліквідності	2, 51	1, 85	2, 03	2, 36	2, 04	1, 68	2, 00
Коефіцієнт платоспроможності	0, 78	0, 70	0, 71	0, 71	0, 64	0, 51	0, 58
ПАТ «Грета»							
Коефіцієнт загальної ліквідності	1, 63	1, 76	1, 06	1, 23	1, 03	2, 28	3, 88
Коефіцієнт платоспроможності	0, 47	0, 39	0, 43	0, 50	0, 56	0, 54	0, 51
ПАТ «Харківський підшипниковий завод»							
Коефіцієнт загальної ліквідності	2, 41	2, 50	1, 68	1, 68	1, 42	1, 34	1, 03
Коефіцієнт платоспроможності	0, 27	0, 20	0, 22	0, 20	0, 20	0, 36	0, 22
ПАТ «ВНДІ Компресормаш»							
Коефіцієнт загальної ліквідності	1, 17	1, 19	1, 37	1, 39	1, 71	1, 25	0, 98
Коефіцієнт платоспроможності	0, 39	0, 39	0, 43	0, 42	0, 38	0, 33	0, 26

Відповідно до наведених у табл. 2.12 значень показник загальної ліквідності аналізованих машинобудівних підприємств перебуває в межах норми та має значення більше 1. Це свідчить про здатність підприємств розраховуватись зі своїми зобов'язаннями. Зазначимо, що з огляду на особливості виробництва, показник рідко переважає набуває значень вище 2, оскільки більшість активів підприємства є важкореалізовуваними.

Показник автономії для більшості виокремлених машинобудівних підприємств часто набуває значень нижче норми (0, 5), це підтверджує тенденцію про низьку забезпеченість виробничо-господарської діяльності власними коштами, відповідно підприємства відчувають нестачу коштів, та потребують постійного поповнення потреб за рахунок додаткового залучення коштів.

Оскільки, зовнішнє залучення коштів повинно бути чітко спланованим та допомагати підприємству досягти запланованих завдань, розглянемо зміну показників доданої економічної вартості, як одно із основних критеріїв ефективності залучення коштів (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Показники ринкової позиції аналізованих машинобудівних підприємств
України за 2007-2014рр.

Показник/Рік	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.
ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод»								
Середньозважена вартість капіталу (WACC)	12, 91	14, 11	10, 35	9, 11	9, 92	4, 57	11, 86	11, 72
Додана економічна вартість (EVA)	-34721, 74	-44463, 72	-86302, 29	-16300, 30	-28101, 02	-15886, 48	-52740, 43	-85764, 42
ПАТ «Гідросила»								
Середньозважена вартість капіталу (WACC)	13, 36	17, 70	19, 26	15, 69	10, 24	17, 21	14, 36	15, 85
Додана економічна вартість (EVA)	-33784, 48	-69467, 82	-113034, 7	-39983, 77	-21715, 65	-39008, 68	-27102, 06	-16715, 77
ПАТ «Смілянський електролекс»								
Середньозважена вартість капіталу (WACC)	15, 74	17, 94	18, 46	15, 28	15, 28	15, 82	9, 63	17, 52
Додана економічна вартість (EVA)	-44450, 25	-28450, 57	-18605, 26	-15664, 74	-17557, 71	-37446, 18	-39758, 66	-187108, 16
ПАТ «Полтавський турболекс»								
Середньозважена вартість капіталу (WACC)	10, 71	7, 03	3, 01	5, 41	7, 77	7, 33	4, 56	10, 05
Додана економічна вартість (EVA)	-15469, 00	-35233, 39	-7142, 49	-10092, 13	-2787, 81	-6003, 57	6677, 94	-20678, 78

Продовження табл. 2.13

ПАТ «Турбоатом»								
Середньозважена вартість капіталу (WACC)	14, 11	3, 09	4, 41	4, 37	3, 02	3, 03	3, 64	3, 06
Додана економічна вартість (EVA)	-116912, 68	102552, 31	61289, 71	115742, 17	359431, 72	210672, 14	447527, 72	514349, 97
ПАТ «Грета»								
Середньозважена вартість капіталу (WACC)	12, 33	12, 65	25, 00	15, 00	14, 16	19, 50	17, 81	25, 00
Додана економічна вартість (EVA)	-6554, 75	-16752, 38	-30259, 75	-11817, 10	-1932, 58	-28970, 09	-45248, 27	-121504, 00
ПАТ «Харківський підшипниковий завод»								
Середньозважена вартість капіталу (WACC)	9, 71	9, 53	7, 55	11, 09	9, 33	11, 60	11, 02	12, 68
Додана економічна вартість (EVA)	-43471, 90	-38507, 25	-12792, 72	-68682, 78	-76657, 33	55640, 93	-479932, 81	-1671690, 21
ПАТ «ВНДІ Компресормаш»								
Середньозважена вартість капіталу (WACC)	3, 00	3, 05	13, 38	9, 16	6, 28	5, 93	4, 02	7, 22
Додана економічна вартість (EVA)	948, 65	-362, 33	-9790, 21	-8050, 19	1002, 93	-5617, 93	-33880, 69	-37400, 51
ПАТ Сумський машинобудівний завод імені Фрунзе								
Середньозважена вартість капіталу (WACC)	3, 52	14, 79	7, 27	9, 31	15, 36	7, 69	11, 60	11, 36
Додана економічна вартість (EVA)	26931, 40	-865265, 72	79026, 75	-280571, 18	-541807, 50	-93298, 62	-815443, 46	-3366349, 00

Як уже зазначалось, показник EVA слугує індикатором якості прийняття управлінських рішень. Позитивне значення EVA характеризує ефективне використання зовнішніх залучених коштів у довгостроковому періоді і свідчить про збільшення ринкової вартості чи економічного потенціалу підприємства, а отже і його привабливості щодо залучення коштів. Від'ємне значення EVA характеризує неефективне використання зовнішніх залучених коштів і говорить про зниження ринкової вартості підприємства, а відтак і падіння перспективності підприємства перед інвесторами. Для більшості аналізованих машинобудівних підприємств України значення доданої економічної вартості є від'ємним, отже, ефективність управлінських рішень щодо управління залученням коштів є досить низькою. Прибутковість активів, отримана в результаті розміщення зовнішніх залучених коштів не покриває витрат, які виникають в процесі залучення коштів. Це зумовлює низьку інвестиційну привабливість підприємств на ринку, знижує потенціал зовнішнього залучення коштів тощо. Від'ємне значення чистого грошового потоку також свідчить про

те, що надходження коштів на аналізовані підприємства є нижчими від його реальних потреб, фактично підприємства не мають змоги за допомогою власних зароблених коштів забезпечити обслуговування залучених із зовнішнього середовища коштів.

Як свідчить здійснений аналіз від ефективності зовнішнього залучення коштів суттєво залежить і загальна ефективність виробничо-господарської діяльності і зростання доданої економічної вартості. Для подальшої оцінки ефективності зовнішнього залучення коштів нами пропонується використовувати показник інтенсивності залучення коштів. Пропонований показник дасть змогу виявити динаміку обсягів залучення та їх вплив на фінансовий результат виробничо-господарської діяльності аналізованих підприємств.

$$I_{FR} = \frac{FR}{F}, \quad (2.1)$$

де K_{FR} - коефіцієнт інтенсивності залучення коштів;

FR- обсяг зовнішніх залучених коштів;

F–загальний обсяг фінансування підприємства.

Інтенсивність зовнішнього залучення коштів показує наскільки активно аналізовані машинобудівні підприємства користуються залученням коштів для фінансування своєї виробничо-господарської діяльності. Відзначимо, що для більшості підприємств показник постійно змінюється і не знаходиться в межах одного діапазону. Це свідчить, що підприємства нерівномірно комбінують фінансування виробничо-господарської діяльності за допомогою зароблених та зовнішніх залучених коштів. На рис.2.24 відображено значення показника інтенсивності зовнішнього залучення коштів для аналізованих машинобудівних підприємств України за 2008-2014рр.

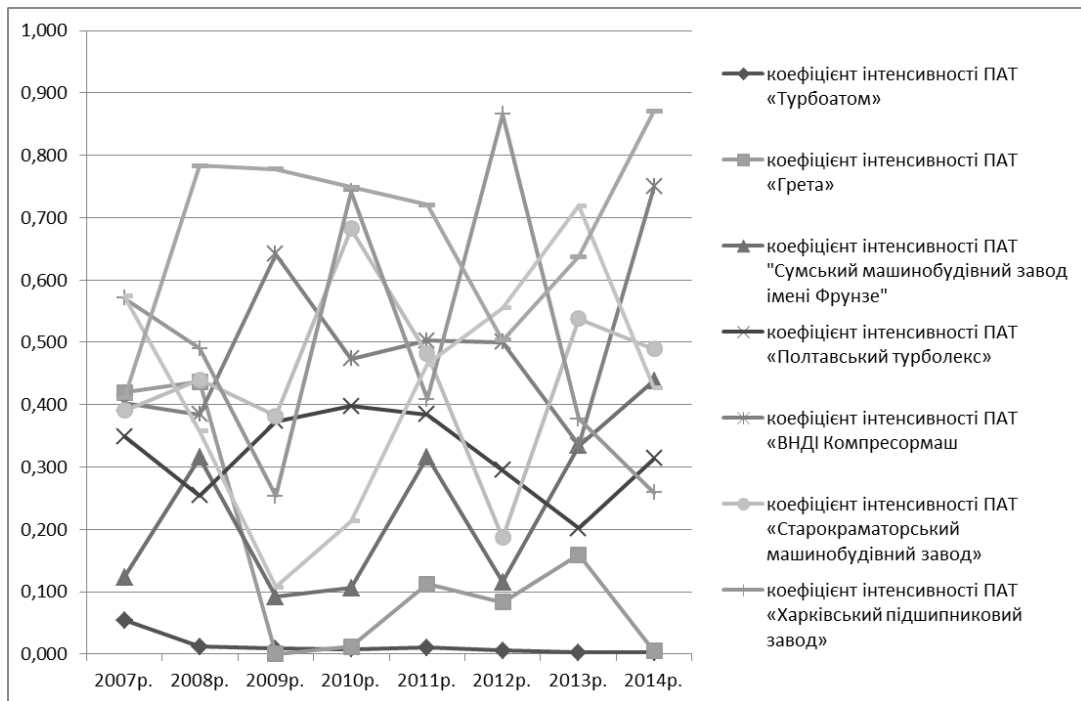


Рис. 2.24. Зміна показника інтенсивності зовнішнього залучення коштів на аналізованих машинобудівних підприємствах України протягом 2007-2014рр.

Аналізовані підприємства було згруповано на дві основні групи: із низькою інтенсивністю залучення (0-0, 5) та із високою інтенсивністю залучення коштів(0, 51-1). Відповідно до інтенсивності здійснено порівняння темпів приросту основних показників фінансових результатів діяльності машинобудівних підприємств та показників ринкової позиції (табл.2.14)

Таблиця 2.14

Показники результативності зовнішнього залучення коштів та приросту доданої економічної вартості відповідно до груп інтенсивності зовнішнього залучення коштів машинобудівними підприємствами України за 2008-2014рр.

Підприємство	Показники	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.
Низька інтенсивність зовнішнього залучення коштів(0-0,49)								
ПАТ «Турбоатом»	Темп приросту обсягів залучення коштів,%	-28,9	4,25	42,87	-36,38	-81,07	15,17	-258,42
	Темп приросту прибутку,%	-13,51	50,14	126,34	-27,72	88,74	9,34	316,9
	Темп приросту рентабельності активів,%	5,17	14,51	34,28	44,16	14,96	7,91	29,02
	Темп приросту вартості зовнішніх залучених коштів,%	43,08	-1,04	-30,81	0,37	19,97	-15,79	-78,13

Продовження табл. 2.14

	Темп приросту доданої економічної вартості,%	-40,24	88,84	210,55	-41,39	112,43	14,93	187,72
ПАТ «Грета»	Темп приросту обсягів залучення коштів,%	25,9	-19	98,44	90,48	-7,51	51,56	-178,9
	Темп приросту прибутку,%	-61,51	294,68	21,29	77,96	-19,7	-75,32	-535,82
	Темп приросту рентабельності активів,%	29,61	9,11	6,05	14,88	25,13	8,29	3,04
	Темп приросту вартості зовнішніх залучених коштів,%	2,66	97,57	-40	-5,62	37,77	-8,67	40,35
	Темп приросту доданої економічної вартості,%	-155,58	-80,63	60,95	83,65	-139,04	-56,19	-168,53
ПАТ "Сумський машинобудівний завод імені Фрунзе"	Темп приросту обсягів залучення коштів,%	77,06	-238,32	19,89	61,89	-123,27	64,99	77,06
	Темп приросту прибутку,%	-258,46	314,96	-73,47	-99,61	103,6	-167	-258,46
	Темп приросту рентабельності активів,%	70,46	1,51	7,96	-11,87	22,29	-1,04	70,46
	Темп приросту вартості зовнішніх залучених коштів,%	319,95	-50,8	28,04	64,86	-49,91	50,75	319,95
	Темп приросту доданої економічної вартості,%	-312,8	109,13	-455	-93,11	82,78	-774,01	-312,8
Висока інтенсивність зовнішнього залучення коштів(0,5-1)								
ПАТ «Полтавський турболекс»	Темп приросту обсягів залучення коштів,%	37,47	-8,21	-0,11	6,68	3,95	-75,16	38,27
	Темп приросту прибутку,%	-224,38	103,55	1408,2	666,62	13,54	3,3	-53,41
	Темп приросту рентабельності активів,%	119,88	-37,06	-6,35	10,92	35,68	-16,54	4,18
	Темп приросту вартості зовнішніх залучених коштів,%	-34,34	-57,22	79,91	43,57	-5,62	-37,86	120,57
	Темп приросту доданої економічної вартості,%	-127,7	79,73	-41,3	72,38	-115,35	211,23	-109,66
ПАТ «ВНДІ Компресорма ш	Темп приросту обсягів залучення коштів,%	1,93	47,27	-29,46	30,24	12,46	-67,31	64,77
	Темп приросту прибутку,%	-35,69	4,83	-76,68	1696,3	-66,92	-586,83	10,82
	Темп приросту рентабельності активів,%	6,87	13,52	4,7	34,97	14,81	-10,72	26,86

Продовження табл. 2.14

	Темп приросту вартості зовнішніх залучених коштів,%	1,41	339,01	-31,5	-31,45	-5,65	-32,17	79,52
	Темп приросту доданої економічної вартості,%	-138,19	20,02	17,77	112,46	-660,15	-503,08	-10,39
ПАТ «Старокрамат орський машинобудів ний завод»	Темп приросту обсягів залучення коштів,%	7,55	34,75	-10,88	-2,47	1,97	68,75	-3,63
	Темп приросту прибутку,%	-73,87	-575,7	185,61	-43,82	-57,67	-83,97	-3740,5
	Темп приросту рентабельності активів,%	-3,95	76,54	-49,53	15,71	17,22	11,03	6,2
	Темп приросту вартості зовнішніх залучених коштів,%	9,31	-26,6	-12,03	8,95	-53,92	159,37	-1,21
	Темп приросту доданої економічної вартості,%	-28,06	94,1	81,11	-72,4	43,47	-31,98	-62,62
	ПАТ «Харківський підшипников ий завод»	Темп приросту обсягів залучення коштів,%	9,93	-42,7	9,48	-46,58	69,55	-117,61
Темп приросту прибутку,%		262,36	446,24	-69,58	-43,82	3444,3	-174,34	-359,33
Темп приросту рентабельності активів,%		29,22	35,5	12,01	23,76	55,08	5,54	9,65
Темп приросту вартості зовнішніх залучених коштів,%		-1,77	-20,77	46,85	-15,91	24,38	-5,03	15,1
Темп приросту доданої економічної вартості,%		11,42	66,78	-46,89	-11,61	172,58	-162,55	-48,32
ПАТ «Гідросила»	Темп приросту обсягів залучення коштів,%	-67,09	-17,9	1,4	60,29	6,2	23,3	-5,84
	Темп приросту прибутку,%	-140,88	109,85	1218	101,49	2,35	25,17	90,93
	Темп приросту рентабельності активів,%	-3,95	76,54	-19,53	15,71	-10,78	0,75	1,6
	Темп приросту вартості зовнішніх залучених коштів,%	32,48	8,81	-18,5	-34,76	68,07	-16,54	10,36
	Темп приросту доданої економічної вартості,%	-105,62	-62,72	64,63	45,69	-79,63	30,52	38,32
ПАТ «Смілянський електролекс»	Темп приросту обсягів залучення коштів,%	50,55	-16,67	-5,15	12,52	-13,68	4,2	17,28
	Темп приросту прибутку,%	76,25	138,11	-56,62	225,83	-472,55	-119,09	-513,99
	Темп приросту рентабельності активів,%	6,05	-13,65	-1,19	18,8	25,82	-17,5	-11,6
	Темп приросту вартості зовнішніх залучених коштів,%	14,02	2,89	-17,25	0,03	3,53	-39,11	81,89
	Темп приросту доданої економічної вартості,%	35,99	14,6	15,8	12,08	-113,27	-6,18	-70,61

З аналізу табл. 2.14 виявлено, існує зв'язок між зв'язок між результатами фінансово-економічної діяльності та інтенсивністю зовнішнього залучення коштів. Відтак, для стабільного приросту фінансово-економічних результатів діяльності та позитивної зміни доданої економічної вартості машинобудівних підприємств України повинен виконуватись взаємозв'язок:

$$\Delta G_{rp} \langle \Delta G_{fr} \langle \Delta G_{RA} \langle \Delta G_E, \quad (2.2)$$

де ΔG_{rp} –темп приросту витрат на зовнішнє залучення коштів, %; ΔG_{fr} –темп приросту обсягу зовнішнього залучення коштів, %; ΔG_{RA} –темп приросту рентабельності активів за операційним прибутком, %; ΔG_E –темп приросту чистого прибутку, %; .

Дослідження взаємозв'язку між складовими залежності, наведеної у формулі 1, та темпом приросту доданої економічної вартості, дає змогу стверджувати, що існує залежність між зміною значень параметрів складових взаємозв'язку та приростом доданої економічної вартості машинобудівного підприємства. Зокрема, виявлено, що найбільш несприятливим відхиленнями у залежності є $\Delta G_{rp} \rangle \Delta G_{fr} \rangle \Delta G_{RA} \rangle \Delta G_E$, оскільки зниження темпу приросту доданої економічної вартості, за таких умов, становить понад 200%. Несприятливою є комбінація $\Delta G_{rp} \langle \Delta G_{fr} \rangle \Delta G_{RA} \langle \Delta G_E$, за якої зниження темпів приросту доданої економічної вартості спостерігаються в межах від 120-160%.

Найбільш сприятливими для досліджуваних підприємств є комбінації $\Delta G_{rp} \langle \Delta G_{fr} \langle \Delta G_{RA} \langle \Delta G_E$ та $\Delta G_{rp} \langle \Delta G_{fr} \langle \Delta G_{RA} \rangle \Delta G_E$, оскільки спостерігається приріст доданої економічної вартості від 80% до 170%.

Отже, можна вважати, що виконання пропонованої залежності між змінами обсягів зовнішнього залучення коштів, їх вартості та приростом прибутку і рентабельності активів дає змогу машинобудівним підприємствам зберігати та нарощувати свої конкурентні переваги на ринку.

Отже, можна вважати, що виконання пропонованої залежності між змінами обсягів залучення коштів, їх вартості та приростом прибутку і

рентабельності активів дає змогу машинобудівним підприємствам зберігати та нарощувати свої конкурентні переваги на ринку.

Висновки до розділу 2

1. Аналізування основних тенденцій зовнішнього залучення коштів машинобудівними підприємствами України показує, що сьогодні низка проблем, які притаманні машинобудівній сфері промисловості, зокрема, зниження інноваційної активності, незначні обсяги фінансування господарської діяльності, відсутність державної підтримки, повільний розвиток окремих видів машинобудування, тіньові механізми господарювання, погіршення показників ефективності функціонування та показників фінансового стану, погіршення матеріально-технічної бази господарської діяльності, критичне зростання зношеності основних засобів. Все це є наслідком низької ефективності механізмів фінансування підприємств і, зокрема, залучення додаткових обсягів коштів із зовнішніх джерел.

2. Проаналізувавши основні тенденції зовнішнього залучення коштів у машинобудування, було зроблено висновок, що на підприємствах є недосконала система ідентифікації потреб машинобудівних підприємств у залучених коштах на довгостроковий та короткостроковий періоди, неузгодженість поєднання внутрішніх та зовнішніх джерел фінансового забезпечення діяльності та недостатнє спрямування механізмів зовнішнього залучення коштів на вирішення стратегічних завдань розвитку динаміка розвитку таких операцій є позитивною.

3. Дослідження особливостей зовнішнього залучення коштів машинобудівними підприємствами України на основі експертних та статистичних показало, що найвагомими чинниками, які перешкоджають розширенню зовнішнього залучення коштів є висока вартість методів залучення, незадовільний фінансовий стан. Відтак, основними методами, які застосовують підприємства є ті, які мають порівняно невисоку вартість

залучення, зокрема комерційне кредитування для поточної. На основі проведеного аналізу було здійснене групування методів зовнішнього залучення коштів відповідно до пріоритетності їх використання для фінансування поточної та інвестиційної діяльності.

4. Аналіз впливу зовнішнього залучення коштів на фінансово-економічні результати діяльності машинобудівних підприємств констатував, що більшості притаманне зовнішнє залучення коштів в грошовій формі. Залучення у матеріальній формі здійснюється переважно методом комерційного кредитування для поповнення потреби в матеріалах та сировині. Негативною тенденцією є низька рентабельність діяльності машинобудівних підприємств та невисоке значення рентабельності активів, що свідчить про неефективність розміщення зовнішніх залучених коштів у їх виробничо-господарській діяльності.

5. На основі пропонованого показника інтенсивності зовнішнього залучення, підприємства згруповано на дві основні групи—з низькою інтенсивністю та з високою інтенсивністю залучення. Відтак, виявлено, що для підприємств з високою інтенсивністю залучення існує взаємозв'язок між темпом приросту обсягів, вартості зовнішнього залучення коштів та приростом основних показників фінансово-економічного розвитку. Тому, в процесі залучення пропонується дотримуватись переважання темпу приросту прибутку та рентабельності активів над темпом приросту обсягів зовнішнього залучення коштів та їх вартості. Це дасть змогу покращити фінансово-економічний стан машинобудівних підприємств та поліпшити його ринкові позиції серед конкурентів.

РОЗДІЛ 3.

РОЗВИТОК ПРОЦЕСІВ ЗОВНІШНЬОГО ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ НА МАШИНОБУДІВНІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Пріоритети зовнішнього залучення коштів на підприємства

Негативні зрушення, які відбувались на міжнародному та вітчизняному фінансово-економічному ринку останнім часом продемонстрували низьку здатність українських машинобудівних підприємств адаптовуватись до різких змін умов діяльності. Однією із причин цьому є застосування застарілих моделей фінансування підприємств, неефективність стратегічного управління процесами залучення коштів. Не виважена фінансова політика у сфері залучення коштів призводить до зростання вартості капіталу, зниження платоспроможності, падіння кредитних рейтингів підприємства перед кредиторами та контрагентами. У другому розділі дослідження було визначено, що однією із проблем недостатнього розвитку системи зовнішнього залучення коштів є низька орієнтація пріоритетів зовнішнього залучення коштів на зростання ринкових переваг машинобудівного підприємства. Відтак, актуальність потреби у розробці положень щодо формування пріоритетів зовнішнього залучення коштів визначена такими аспектами:

- інтенсивність зміни факторів зовнішнього підприємницького середовища не дає змоги ефективно управляти структурою коштів, залучених у господарську діяльність підприємства. При відсутності чітких пріоритетів зовнішнього залучення коштів, управлінські рішення, прийняті керівництвом підприємства, можуть мати незбалансований характер і зумовити погіршення результатів виробничо-господарської діяльності підприємства;
- встановлення пріоритетних параметрів зовнішнього залучення коштів дає змогу попередньо оцінити та проаналізувати перспективи розвитку інвестиційної діяльності підприємства на ринку;
- пріоритети зовнішнього залучення коштів дають змогу визначити нові

виробничо-комерційні можливості підприємства, що потребують постановки нових завдань операційної діяльності, реалізація яких вимагає освоєння нових ринків продажу, модернізації обладнання, розширення асортименту продукції.

Основою ефективного встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів діяльністю підприємства повинно бути є розроблення моделей поведінки. Насамперед це пов'язано з самою сутністю поняття «модель поведінки», яке охоплює три базові аспекти функціонування машинобудівного підприємства: дії спрямовані на досягнення певних цілей; інструменти досягнення поставлених завдань; результат досягнення завдань. Тобто, машинобудівне підприємство обирає модель поведінки для виконання певних дій спрямованих на покращення виробничо-господарської діяльності та розвитку, відповідно до встановлених завдань, а також обирає інструменти їх досягнення. Основною вимогою реалізації моделей поведінки має стати орієнтація на пріоритети та прогнозований результат. Деякі наковці розглядають моделі поведінки як функціональний елемент планування, тобто основною метою виокремлення моделі поведінки є розробка плану досягнення поставлених завдань [186-187], інша група науковців стверджує, що модель поведінки це комплексна програма дій, що визначає мету діяльності підприємства в певному періоді, пріоритетні напрями розвитку, головні цілі і розподіл ресурсів для їх досягнення [189].

Розроблення моделі поведінки щодо зовнішнього залучення коштів є складовою загального управління зовнішнім залученням коштів. Зокрема, встановлення пріоритетів є складовою менеджменту організацій та ґрунтується на аналізі, розробці і контролі реалізації завдань організації [189-190]. У працях Шершньової З.Є. встановлення пріоритетів сприяє реалізації довгострокових завдань підприємства з врахуванням зміни ринкових умов функціонування та планування майбутніх дій щодо досягнення прогнозованих результатів [132].

Модель поведінки щодо встановлення параметрів зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство має бути спрямована за забезпечення повного та безперебійного фінансування його виробничо-господарської

діяльності. Одним з її основних завдань є оптимізація структури фінансових ресурсів підприємства, що сприятиме уникненню негативних впливів чинників нестабільного зовнішнього середовища та різних ризиків, що виникають у процесі фінансування діяльності підприємства.

Модель поведінки щодо встановлення параметрів зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство має бути орієнтована на забезпечення стабільного функціонування і розвитку підприємства на ринку. З огляду на це нами сформовано визначення *Модель поведінки щодо встановлення параметрів зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство* – визначені елементи зовнішнього залучення коштів, щодо стану та поведінки машинобудівного задля досягнення завдань забезпечення надходження, розподілу та використання коштів, залучених з зовнішніх джерел з метою забезпечення повноцінного, своєчасного і ефективного фінансування виробничо-господарської діяльності машинобудівного підприємств у визначеному періоді.

Основними характеристиками моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів мають бути результативність, адекватність, надійність, здатність створювати і підтримувати конкурентні переваги підприємства, часові рамки реалізації, досяжність, зумовлена відповідністю потенціалу підприємства щодо зовнішнього залучення коштів його можливостям функціонування й розвитку, плановість, системність, диференційованість, гнучкість, ризиковість. Зауважимо, що деякі характеристики моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства, котрі характеризують її ефективність, перебувають у суперечності: поліпшення однієї властивості або групи властивостей зумовлює погіршення інших. Зокрема, спрямованість моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів на отримання позикових коштів може негативно вплинути на потенціал зовнішнього залучення та загальну платоспроможність підприємства. Тому під час розроблення моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього

залучення коштів особливу увагу слід приділяти взаємозалежності між складовими елементами зовнішнього залучення коштів та окремими процесами, які відбуваються на підприємстві.

У загальному вигляді модель поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів машинобудівним підприємством має відповідати:

- загальній стратегії підприємства, оскільки вона є одним із її елементів. Модель поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів має позиціонуватись як один з функціональних планів дій, поряд із стратегією виробництва, маркетингу, трудових ресурсів тощо;

- загальній політиці фінансування, тобто відповідати загальному фінансовому потенціалу підприємства та забезпечувати, через використання методів, способів інструментів фінансового ринку повноцінне та безперервне фінансування діяльності підприємства.

Модель поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів передбачає реалізацію системи заходів, необхідних для досягнення загальної мети функціонування підприємства шляхом мобілізації, розподілу та використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства.

Планування зовнішнього залучення коштів має відповідати параметрам моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів, а відтак має мати цільовий характер, тобто передбачати постановку і досягнення певних цілей, таких як максимізація ринкової вартості підприємства при мінімізації вартості залучення коштів за умови оптимізації рівня ризику виробничо-господарської діяльності.

Формування пріоритетів зовнішнього залучення коштів має відповідати таким вимогам: підпорядкованість головній меті діяльності, орієнтація на високі економічний, технічний і соціальний результати, реальність, вимірність, однозначність трактування, наукова обґрунтованість, підтримка з боку вищого керівництва.

Для виконання основної мети встановлюють такі основні завдання, які має забезпечити модель поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів на машинобудівному підприємстві:

1. Забезпечення формування достатнього обсягу зовнішніх залучених коштів відповідно до завдань розвитку підприємства на плановий період;
2. Оптимізація методів, способів, інструментів та форм зовнішнього залучення коштів на підприємство на плановий період;
3. Забезпечення підприємства необхідним обсягом зовнішніх залучених коштів із дотриманням певного рівня витрат на їх формування за передбачуваного рівня фінансового ризику;
4. Забезпечення максимізації прибутковості підприємства шляхом ефективного розподілу зовнішніх залучених коштів;
5. Забезпечення максимізації доданої економічної вартості за умови мінімізації витрат на зовнішнє залучення коштів;
6. Забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі розподілу та використання зовнішніх залучених коштів.

Процес вибору та розробки моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство доцільно здійснювати в такій послідовності:

- 1) визначення загального періоду планування залучення коштів із зовнішнього середовища. Головною його умовою є визначення тривалості періоду, прийнятого для формування загальної стратегії розвитку підприємства. Однією з важливих умов визначення зазначеного вище періоду є передбачуваність розвитку економіки в цілому і кон'юнктури тих сегментів фінансового ринку, з якими пов'язана майбутня діяльність підприємства щодо зовнішнього залучення коштів, його галузева приналежність, обсяг діяльності та стадія життєвого циклу;
- 2) дослідження факторів зовнішнього середовища і кон'юнктури фінансового ринку. На цьому етапі необхідно вивчати економіко-правові

аспекти діяльності підприємства щодо зовнішнього залучення коштів та їх можливі зміни в майбутньому;

- 3) оцінка сильних і слабких сторін машинобудівного підприємства на основі визначення його потенціалу щодо зовнішнього залучення коштів, зокрема, чи зможе воно реалізувати потенційні можливості стосовно зовнішнього залучення коштів, а також виявляти внутрішні бар'єри, які знижують результативність залучення коштів;
- 4) формування завдань, які слід вирішити застосовуючи модель поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів. Система поставлених завдань має забезпечувати формування достатнього обсягу зовнішніх залучених коштів для фінансування діяльності та їх оптимізацію за критеріями витрат і ризиків;
- 5) аналізування напрямів розвитку підприємства та вибір відповідних методів, способів, інструментів і форм зовнішнього залучення коштів. Цей етап включає пошук альтернативних рішень, щодо реалізації поставлених завдань фінансування діяльності машинобудівного підприємства, оцінку параметрів зовнішнього залучення коштів з урахуванням зовнішніх можливостей і небезпек і відбір найбільш значущих з них. Тобто, пошук альтернатив зовнішнього залучення коштів в межах вибору моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів необхідно здійснювати з урахуванням основних параметрів зовнішнього залучення коштів;
- 6) визначення альтернатив формування загального обсягу необхідних фінансових ресурсів і оптимальної структури джерел їх формування, для забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його функціонування і розвитку;
- 7) формування послідовності зовнішнього залучення коштів за основним формами і методами залучення коштів. На цьому етапі модель поведінки координують із обраними методами та формами зовнішнього залучення коштів і розробляють механізми їх реалізації на визначений період;

- 8) розробка системи організаційно-економічних заходів щодо забезпечення планування зовнішнього залучення коштів. На цьому етапі передбачають формування центрів відповідальності за здійснення процесів зовнішнього залучення коштів, створення ефективної системи контролю;
- 9) оцінювання ефективності зовнішнього залучення коштів. Завершальним етапом в зовнішнього залучення коштів є оцінка його ефективності, яку здійснюють за такими параметрами:
- узгодженість моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів з загальною стратегією розвитку підприємства. В процесі такої оцінки виявляється ступінь погодженості цілей, напрямків і етапів реалізації мети та визначених заходів;
 - узгодженість моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів з передбачуваними змінами зовнішнього середовища;
 - узгодженість моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів з відповідним потенціалом машинобудівного підприємства;
 - внутрішня збалансованість моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів;
 - прийнятність рівня ризиків, пов'язаних зовнішнім залученням коштів;
 - економічна ефективність впровадження моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів.

Основою встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів залученням коштів на машинобудівні підприємства мають бути наступні принципи, які забезпечують розробку і прийняття відповідних управлінських рішень:

- визначення підприємства як відкритої соціально-економічної системи. Сутність цього принципу полягає в тому, що при зовнішньому залученні коштів підприємство розглядається як відкрита соціально-економічна система, здатна до самоорганізації, тобто при взаємодії

підприємства з факторами зовнішнього фінансово-економічного середовища йому властиво набувати відповідної просторової, часової або функціональної структури без специфічного впливу ззовні. Таким чином, забезпечується якісно інший рівень організації зовнішнього залучення коштів;

- врахування базових завдань, пріоритетів та потреб операційної діяльності підприємства. Зовнішнє залучення коштів має бути узгоджене із завданнями операційної діяльності підприємства, бо зовнішнє залучення коштів суттєво впливає на розвиток операційної діяльності машинобудівного підприємства;

- відповідність виокремлених завдань часовим інтервалам перспективного, поточного та оперативного управління. Процес зовнішнього залучення коштів конкретизує дії щодо забезпечення фінансовими ресурсами виробничо-господарської діяльності як у поточному так і в довгостроковому періоді. Цей принцип реалізується через координацію управління інвестиційною, фінансовою та операційною діяльністю машинобудівного підприємства шляхом формування відповідних програм машинобудівного підприємства в короткостроковому та довгостроковому періоді;

- адаптивність пріоритетів зовнішнього залучення коштів до змін впливу чинників зовнішнього середовища. Всі майбутні зміни в діяльності машинобудівного підприємства є його реакцією на відповідні зміни різних факторів зовнішнього середовища. Підприємство має можливість більшою мірою централізувати систему реалізації, контролю та регулювання зовнішнього залучення коштів, сформувати більш жорстку організаційну структуру управління за умови, якщо прогнозовані параметри зовнішнього середовища є відносно стабільними. У разі якщо прогнозований стан середовища є нестабільним, процес встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів має бути гнучкішим. В процесі забезпечення адаптивності пріоритетів зовнішнього залучення коштів до змінних параметрів зовнішнього середовища, гнучкий перерозподіл фінансових ресурсів відіграє набагато

більшу роль в забезпеченні ефективної операційної та інвестиційної діяльності, ніж чітке виконання окремих завдань;

- забезпечення альтернативності моделей поведінки щодо встановлення пріоритетів та здійснення зовнішнього залучення коштів. В основі управлінських рішень має лежати активний пошук альтернативних варіантів напрямів, форм і методів зовнішнього залучення коштів, вибір найкращих з них, побудова на цій основі загального плану зовнішнього залучення коштів і формування механізмів ефективної його реалізації у відповідності до головної мети зовнішнього залучення коштів—зростання доданої економічної вартості;

- визначення допустимого рівня витрат і фінансового ризику в процесі прийняття управлінських рішень щодо зовнішнього залучення коштів. Практично всі основні управлінські рішення, які формуються в процесі планування зовнішнього залучення коштів впливають на рівень фінансового ризику.

- орієнтація на високий професіоналізм менеджерів центрів відповідальності у процесі зовнішнього залучення коштів. Реалізацію зовнішнього залучення коштів мають забезпечувати підготовлені фахівці - інвестиційні та фінансові менеджери, які, в свою чергу, повинні знати і застосовувати пріоритети зовнішнього залучення коштів.

З урахуванням вищенаведеного слід зазначити, що ефективне зовнішнє залучення коштів машинобудівним підприємством неможливе без попереднього формування моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів. Створення моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів є доволі складним і трудомістким процесом, оскільки потребує значних витрат часу, праці та виконання комплексних розрахунків.

Головною метою встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів є підвищення ефективності діяльності машинобудівного підприємства та максимізація його ринкової вартості. Вона досягається шляхом конкретизації

завдань, з урахуванням особливостей майбутнього фінансового розвитку машинобудівного підприємства. Модель поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів має сприяти формуванню достатнього їх обсягу і мінімізації рівня витрат на їх мобілізацію; оптимізацію структури активів й оборотного капіталу; встановлення прийняттого рівня фінансових ризиків у процесі здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства у довгостроковому та короткостроковому періодах. Постановка завдань розвитку машинобудівного підприємства дає змогу ідентифікувати потребу підприємства в загальних обсягах зовнішнього залучення коштів необхідних для фінансового забезпечення у зовнішньому залученні коштів. На основі цього підприємство має систематизувати свої потреби за їх характером на поточні та потреби розвитку. Така інформація необхідна для встановлення термінів зовнішнього залучення необхідних коштів та формування відповідної моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів. Для визначення потреби машинобудівного підприємства у залученні коштів необхідно:

- дослідити характер та закономірності потреб у фінансуванні виробничо-господарської діяльності;
- сформувати систему ефективного фінансового забезпечення поточних операційних та інвестиційних потреб підприємства.

При визначенні джерел фінансування необхідно враховувати той факт, що насамперед слід забезпечити ефективне використання власних коштів, отриманих у формі виручки від реалізації продукції, реструктуризації активів, інкасації дебіторської заборгованості, продаж короткострокових фінансових інвестицій, а залучати кошти з зовнішніх джерел доцільно тільки в межах того обсягу потреби, який неможливо профінансувати заробленими надходженнями коштів. У процесі реалізації моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів необхідно забезпечити оптимізацію співвідношення витрат і ризиків підприємства пов'язаних з зовнішнім залученням коштів. При цьому слід також здійснювати постійний контроль та

моніторинг розвитку та зміни економічного потенціалу підприємства щодо зовнішнього залучення коштів у подальшій діяльності.

За умов правильного вибору варіантів зовнішнього залучення коштів та їх своєчасного спрямування у виробничо-господарську діяльність, машинобудівне підприємство може досягти запланованих результатів зростання конкурентних переваг. Якщо зростання не відбулось слід виявити недоліки моделі поведінки та здійснити коригування дій чи планів (див. рис.3.2). Реалізація моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів має ґрунтуватись на комплексному механізмі, основою якого є багатокритеріальний підхід, який включає такі необхідні параметри, як обсяг залучення, вартість залучення, термін залучення та імовірні ризику. основним завданням такого методичного підходу має бути розробка науково обґрунтованої послідовності багатокритеріального вибору поведінки в процесі зовнішнього залучення коштів машинобудівним підприємством та його практична реалізація. З висновків, отриманих у розділі 2 доцільно зазначити, що основним орієнтиром для трансформації критеріїв в короткостроковому періоді має бути зміна рентабельності активів, а для довгострокового періоду—доданої економічної вартості машинобудівного підприємства.

В основі пропонованого багатокритеріального механізму вибору моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів машинобудівним підприємством, доцільно обрати методологію здійснення індикативного аналізу. Оскільки, залучення коштів відбувається постійно на протязі всього життєвого циклу машинобудівного підприємства, то цей процес дає змогу не лише забезпечити поточні потреби підприємства у фінансуванні виробничо-господарської діяльності, а й посилити ринкову позицію та збільшити ринкову вартість підприємства в довгостроковому періоду.

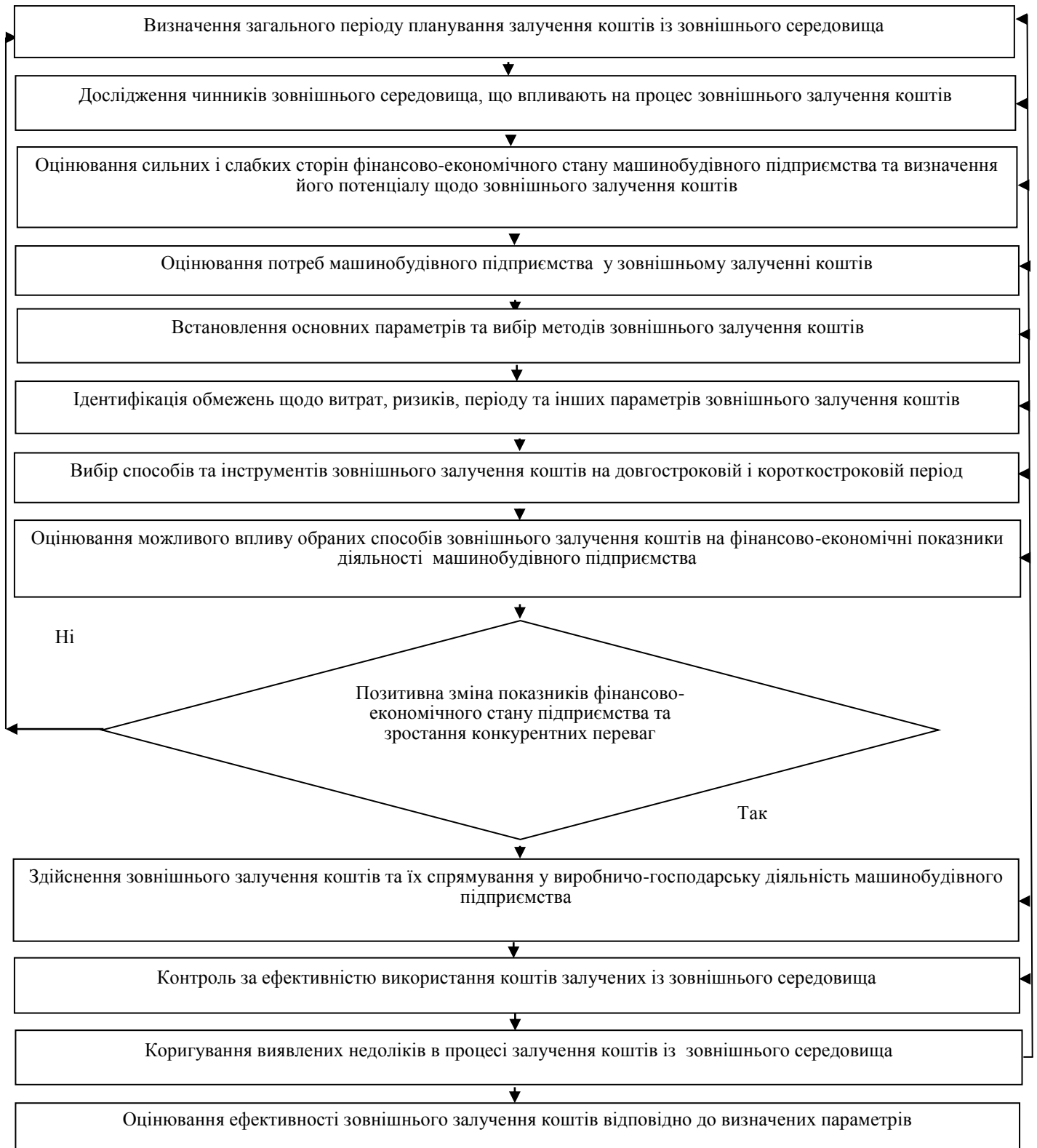


Рис.3.2. Послідовність формування і реалізації моделі поведінки машинобудівного підприємства при встановленні пріоритетів щодо здійснення зовнішнього залучення коштів *

**розроблено автором*

Згідно методу індикативного аналізу слід встановити основний пріоритет ефективності для всієї системи, відповідно до цього основним пріоритетом

ефективності зовнішнього залучення коштів є зростання показника доданої економічної вартості. В такому випадку загальна економіко-математична модель матиме вигляд:

Знайти оптимальний розв'язок

$$\{FR_t \geq 0; ER_t \geq 0; i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}; t = \overline{1, T}\}, \quad (3.1)$$

де FR_t —обсяг зовнішніх залучених коштів машинобудівного підприємства в t —му періоді;

E_{Rt} - обсяг зароблених та вивільнених коштів машинобудівного підприємства в t —му періоді;

i —метод зовнішнього залучення коштів;

j —метод зароблених чи вивільнених у процесі виробничо-господарської діяльності машинобудівного підприємства коштів;

n —індекс i -го методу зовнішнього залучення коштів;

m —індекс j -методу вивільнених чи зароблених коштів;

t - індекс періоду фінансування машинобудівного підприємства;

T - сукупність часових періодів фінансування.

Оскільки основною метою зовнішнього залучення коштів є забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємства достатнім обсягом коштів та як наслідок, досягнення більш вигідного ринкового позиціонування, за допомогою зростання економічної доданої вартості, розкладемо формулу обчислення EVA на математичні складові, як функцію, що прямує до максимуму:

$$\Delta V = \sum_{t=1}^T E_t - \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T FR_t * P_i + \sum_{j=1}^m \sum_{t=1}^T E_{Rt} * P_j}{100} * (FR_t + E_{Rt}) \rightarrow \max, \quad (3.2)$$

де ΔV —приріст економічної доданої вартості машинобудівного підприємства внаслідок залучення коштів та до сплати відсотків, грн.

E_t - операційний прибуток, отриманий в t -му періоді, грн.;

P_i - витрати на зовнішнє залучення коштів на основі i -го методу, %;

P_j - витрати на отримання зароблених і вивільнених коштів при використанні j -методу, %.

при виконанні таких умов:

- 1) За повним забезпеченням всіх елементів виробничо-господарської діяльності достатнім обсягом коштів

$$\sum_{t=1}^T N = \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^n F_{Rt} + \sum_{t=1}^T \sum_{j=1}^m E_{Rt}, \quad (3.3)$$

де N —загальний обсяг потреби машинобудівного підприємства в коштах в t -періоді, грн.

$$\sum_{t=1}^T F_{Rt} = \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^n F_{RIA} + \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^n F_{ROA}, \quad (3.4)$$

де $\sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^n F_{RIA}$ - зовнішні кошти залучені для фінансування інвестиційної діяльності в t -періоді;

$\sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^n F_{ROA}$ - зовнішні кошти залучені для фінансування операційної діяльності в t -періоді;

- 2) За обсягом потреби у зовнішніх залучених коштах :

$$B_t = \Delta \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^n F_{RIA} + \Delta \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^n F_{ROA}, \quad (3.5)$$

де B_t —потреба в зовнішніх залучених коштах у t -му періоді, грн..

F_{RIA} — обсяг зовнішніх залучених коштів, необхідний для забезпечення потреб інвестиційної діяльності у t -му періоді, грн.;

F_{ROA} —обсяг зовнішнього залучення коштів необхідний для забезпечення потреб операційної діяльності у t -му періоді, грн.;

- 3) За критерієм мінімізації вартості зовнішнього залучення коштів:

$$\sum_{t=1}^T \sum_{j=1}^m P_j \rightarrow \min, \quad (3.6)$$

- 4) За критеріями результативності зовнішнього залучення коштів:

$$P_{Assets_t} \geq \sum_{t=1}^T \sum_{j=1}^m P_j, \quad (3.7)$$

де P_{Assets_t} — рентабельність активів машинобудівного підприємства у t -му періоді.

$$E_{it} \geq 0, \quad (3.8)$$

$$\Delta E_{it} - \sum_{i=1}^T \sum_{j=1}^m P_j \geq 0, \quad (3.9)$$

Ефективне зовнішнє залученням коштів залежить від моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів машинобудівним підприємством, щодо складу та обсягів зовнішнього залучення коштів машинобудівного підприємства. В розділі 2. визначено, залежність між приростом обсягів зовнішнього залучення коштів машинобудівного підприємства протягом певного періоду (ΔF_t) та зміною прибутку (ΔE_t) і між зміною вартості зовнішнього залучення коштів (ΔP_t) і приростом рентабельності активів (ΔP_{assets}) при якій досягається прибуткова діяльність машинобудівного підприємства та забезпечується позитивна зміна обсягу доданої економічної вартості. З огляду на це обґрунтовано декілька варіантів моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів машинобудівним підприємством з врахуванням особливостей його фінансово-економічного стану (рис. 3.3)

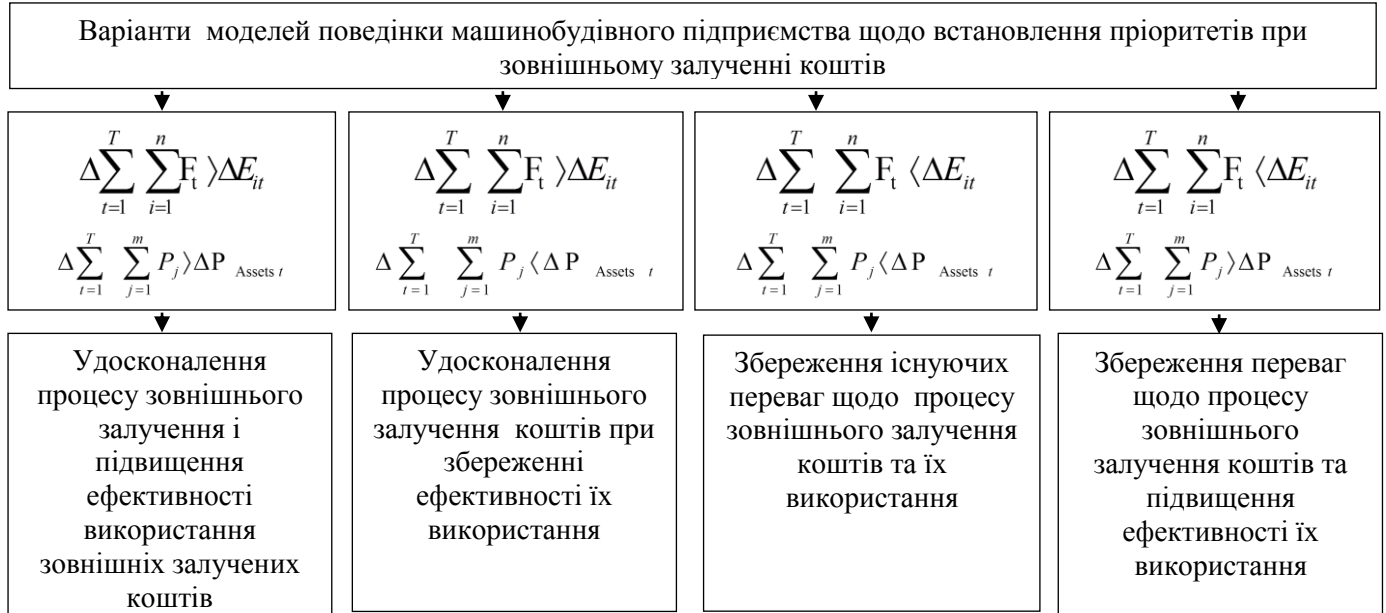


Рис. 3.3 Варіанти вибору моделей поведінки машинобудівного підприємства щодо встановлення пріоритетів процесів зовнішнього залучення коштів*

*розроблено автором

Розглянемо детальніше запропоновані варіанти моделей поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів машинобудівним підприємством.

1. Вдосконалення процесу зовнішнього залучення і підвищення ефективності використання характерна переважанням приросту залучених коштів над зміною прибутку машинобудівного підприємства та переважанням вартості залучених коштів над рентабельністю активів. Доцільним є здійснення заходів щодо моніторингу методів зовнішнього залучення коштів для зниження їх вартості і підвищення ефективності їх використання у виробничо-господарській діяльності.

2. Вдосконалення процесу зовнішнього залучення коштів при збереженні ефективності їх використання. Ґрунтується на переважанні приросту обсягів зовнішнього залучення коштів над приростом прибутку та переважанням рентабельності активів над вартістю зовнішнього залучення коштів. Підприємство повинно оптимізувати методи зовнішнього залучення коштів та здійснювати постійний контроль за ефективністю розміщення коштів для підтримки позитивного значення ринкової вартості.

3. Збереження існуючих переваг щодо зовнішнього залучення коштів та їх використання передбачає збільшення обсягів генерованого прибутку та підвищення рентабельності активів. У цьому разі підприємство ефективно комбінує методи залучення коштів за оптимальної їх вартості, що дає змогу підвищувати ринкову вартість.

4. Збереження переваг щодо зовнішнього залучення коштів та підвищення ефективності їх використання, характерна тим, що переважання вартості зовнішнього залучення коштів над рентабельністю активів в подальшому створює небезпеку скорочення обсягів прибутку, а відтак і втрату ринкових позицій.

Для ефективної реалізації моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів машинобудівним підприємством важливим є вибір методів зовнішнього залучення коштів, які б сприяли

стабільно високій результативності діяльності підприємства, ефективності мобілізації і розміщення зовнішніх залучених коштів, а відтак і зростанню прибутковості та доданої економічної вартості. З огляду на це нами запропоновано матрицю вибору методів зовнішнього залучення коштів для фінансування поточної та інвестиційної діяльності відповідно до виокремлених моделей поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів машинобудівним підприємством. Розподіл методів у матриці здійснений з урахуванням проранжованих у розділі 2.2 експертами методів зовнішнього залучення коштів для фінансування інвестиційної і операційної діяльності та щодо розробленої на основі цього шкали привабливості методів зовнішнього залучення коштів.

Таблиця 3.1

Матриця вибору методів зовнішнього залучення коштів для фінансування інвестиційної та операційної діяльності з урахуванням моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів машинобудівним підприємством*

Рекомендовані методи зовнішнього залучення коштів	Модель поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів машинобудівним підприємством			
	Вдосконалення процесу зовнішнього залучення і підвищення ефективності використання зовнішніх залучених коштів	Вдосконалення процесу зовнішнього залучення коштів при збереженні ефективності їх використання	Збереження існуючих переваг щодо зовнішнього залучення коштів та їх використання	Збереження переваг щодо зовнішнього залучення коштів та підвищення ефективності їх використання
Операційна діяльність	<ul style="list-style-type: none"> - комерційне кредитування; - безповоротні внески учасників; - безповоротна державна допомога. 	<ul style="list-style-type: none"> - комерційне кредитування; - безповоротні внески учасників; - безповоротна державна допомога; - поворотні внески учасників; - банківське кредитування. 	<ul style="list-style-type: none"> - комерційне кредитування; - безповоротні внески учасників; - безповоротна державна допомога; - поворотні внески учасників; - банківське кредитування; - поворотна державна допомога. 	<ul style="list-style-type: none"> - комерційне кредитування; - безповоротні внески учасників; - безповоротна державна допомога. - поворотні внески учасників; - банківське кредитування.

Продовження табл. 3.1

Інвестиційна діяльність	- безповоротні внески учасників чи засновників; - безповоротна державна допомога; - банківське кредитування	- безповоротні внески учасників чи засновників; - безповоротна державна допомога; - лізингове кредитування; - емісія акцій; - емісія облігацій; - поворотна державна допомога; - банківське кредитування.	- безповоротні внески учасників чи засновників; - безповоротна державна допомога; - лізингове кредитування; - емісія акцій; - емісія облігацій; - поворотна державна допомога; - банківське кредитування.	- безповоротні внески учасників чи засновників; - безповоротна державна допомога; - емісія акцій; - поворотна державна допомога; - банківське кредитування
-------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**розроблено автором*

Для забезпечення фінансування операційної діяльності машинобудівного підприємства, яке застосовує модель поведінки щодо вдосконалення процесу зовнішнього залучення і підвищення ефективності використання зовнішніх залучених коштів, доцільним буде застосування методів, які не передбачають плати за користування ними або характерні мінімальною вартістю залучення, наприклад комерційне кредитування, допомога власників та державна цільова допомога. Для фінансування інвестиційної діяльності доступними можна вважати методи, які також не передбачають плати за користування та не потребують значних супровідних витрат, зокрема допомога власників, цільова державна допомога та банківське кредитування.

Якщо підприємство використовує модель вдосконалення процесу зовнішнього залучення коштів при збереженні ефективності їх використання, то для нього основним є збереження високої рентабельності активів, тому доцільно використовувати методи які не передбачають значних витрат за користування коштами. Для операційної діяльності можна залучати зовнішні кошти методом комерційного кредитування, банківського кредитування, внесків учасників, державної цільової допомоги, тощо. Для фінансування інвестиційної діяльності також можна застосовувати широке коло методів

зовнішнього залучення, однак, підприємству слід ретельно визначати вартість залучення, щоб не вплинути суттєво виплати відсотків із прибутку.

Модель поведінки щодо збереження існуючих переваг щодо зовнішнього залучення коштів та їх використання характерна тим, що для забезпечення операційної та інвестиційної діяльності підприємству доступні усі методи зовнішнього залучення коштів. Зокрема, підприємство може йти на виправданий ризик збільшення вартості зовнішнього залучення коштів за умови, якщо це в майбутньому збільшить його прибутковість та додану економічну вартість.

В умовах використання моделі збереження переваг щодо зовнішнього залучення коштів та підвищення ефективності їх використання машинобудівне підприємство повинно обирати методи, які мають нижчу вартість ніж ті, які воно використовує зараз. Це дасть змогу збільшити прибуток, підвищити рентабельність активів, а відтак і наростити додану економічну вартість, що в подальшому збільшить його економічний потенціал.

Варто зазначити, що перелік методів зовнішнього залучення коштів, які може застосовувати машинобудівне підприємство може бути розширене з огляду на рішення керівництва.

3.2. Планування зовнішнього залучення коштів на підприємства

Стабільне функціонування підприємств можливе лише якщо підприємство використовує достовірні та обґрунтовані джерела інформації для прийняття управлінських рішень. Планування є однією з основних і найбільш інформативних функцій управління. Планування здійснюють з огляду на мету та завдання основної стратегії підприємства. Завдяки цьому підприємство може уникнути неконтрольованих втрат та спланувати обсяги доходів від своєї діяльності. Складання плану здійснюється з огляду на специфічні особливості виробничого процесу окремого підприємства, його фінансовий стан, можливості, попередній досвід планування тощо.

За своєю сутністю планування залучення коштів можна вважати складовою загального фінансового планування. Фінансове планування на підприємстві здійснюється з метою координування, контролювання, регулювання й аналізу фінансових, інформаційних і матеріальних потоків, отриманих результатів діяльності [192; 193, с.330; 194, с.77; 193, с.98]. Саме тому доцільно зосередити увагу на впровадженні планування у процес залучення коштів. Це дасть змогу спланувати вхідні грошові потоки в процесі залучення коштів. Суттєвою перевагою є можливість інтегрувати плани залучення коштів у загальну систему планування на підприємстві, що дасть змогу оптимізувати обсяги і терміни надходження та сплати коштів, уникнути протермінування погашення відсоткових платежів за користування коштами тощо. Планування залучення коштів є функцією управління, в процесі виконання якої здійснюється реалізація поставлених у процесі стратегічного планування завдань фінансової політики, щодо забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємства достатнім обсягом коштів. Планування залучення коштів—це управлінська діяльність, в процесі здійснення якої розподіляють вхідні та вихідні грошові потоки, що включають розподілені у часі надходження та виплати залучених коштів та витрати, які виникають під час залучення цих коштів. План залучення коштів можна формувати як стосовно кожного виду залучених коштів так і щодо їх загального обсягу в цілому.

У межах планування залучення коштів відбувається процес систематизації фінансово-економічної інформації, яка використовується під час прийняття управлінських рішень керівництвом підприємства. Головною перевагою планування залучення коштів є детальний моніторинг, аналіз та ґрунтовний контроль процесу залучення коштів, що забезпечує надходження інформації в реальному режимі часу. Такий режим зберігається за умови своєчасної та злагодженої взаємодії ланок процесу планування: моніторингу, контролю та аналізу результатів діяльності структурних підрозділів та підприємства в цілому. На жаль, безперервне функціонування управлінської

системи трапляється рідко. Це є причиною впливу як зовнішніх дестабілізуючих чинників, таких як фінансові кризи, неефективна державна політика, негативні зміни законодавчої бази, зниження інвестиційної привабливості країни тощо, так і та внутрішніх неузгодженостей в середині підприємства, зокрема, нечіткими завданнями підприємства, неефективною системою управління, низькою кваліфікацією персоналу тощо.

Сутність планування зовнішнього залучення коштів полягає у чіткому визначенні послідовності процесу залучення відповідно до встановлених цілей, обраної підприємством стратегії, які втілюється в конкретних кількісних показниках плану.

Розробка плану зовнішнього залучення коштів спрямована на вирішення основних завдань:

- 1) визначення обсягу залучення коштів із зовнішніх джерел на поточний період;
- 2) визначення витрат на зовнішнє залучення коштів;
- 3) визначення фінансового результату від зовнішнього залучення коштів.

Основними завданнями планування зовнішнього залучення коштів на машинобудівному підприємстві є:

- забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- установлення ефективних відносин машинобудівного підприємства з кредиторами;
- визначення методів, способів та інструментів ефективного зовнішнього залучення коштів, оцінка раціонального його використання;

Розроблені на основі цих даних фінансові плани служать орієнтиром підприємства для фінансування поточних господарських потреб, довгострокових інвестиційних проектів тощо.

На рис. 3.3 відображено послідовність планування зовнішнього залучення коштів.

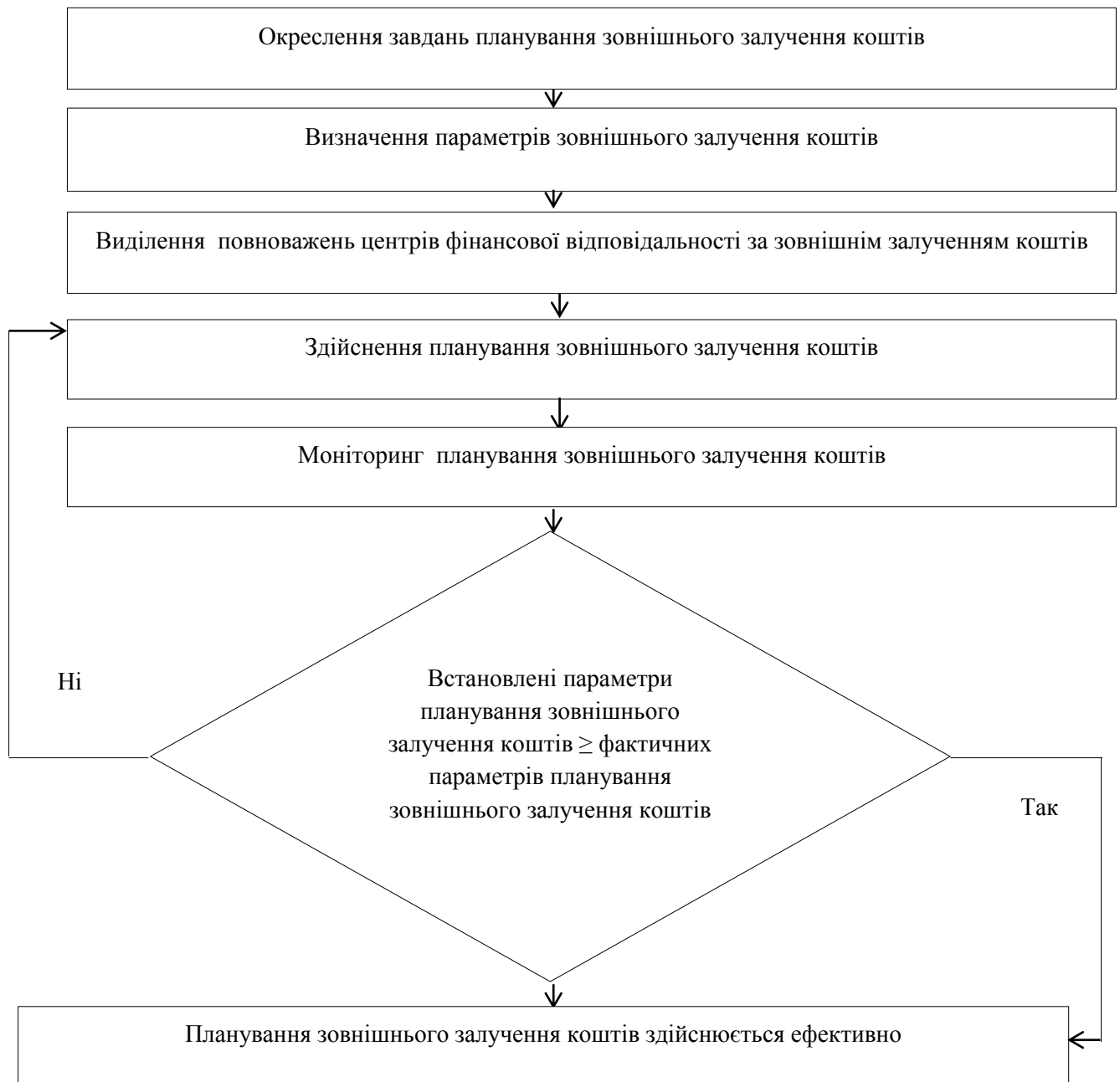


Рис. 3.3. Послідовність планування зовнішнього залучення коштів на машинобудівному підприємстві*

*розроблено автором

Основою для ефективного планування є інформація з зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства. Зокрема для складання планів залучення коштів використовують такі інформаційні джерела:

- дані фінансової звітності і показники виконання фінансового плану за минулий період;
- договори, що укладаються із споживачами продукції та постачальниками матеріально-технічних ресурсів;
- прогнози розрахунки обсягу реалізації продукції або плани збуту продукції, які складені на основі замовлень, рівня цін і інших умов ринкового середовища;
- економічні нормативи затвержені законодавством (ставки оподаткування, норми амортизаційних відрахувань, облікова ставка банківських кредитів, мінімальна заробітна плата і ін.)
- затверджена облікова політика підприємства;
- дані щодо обсягів інвестицій, погашення фінансових зобов'язань [202-210] .

Оскільки планування зовнішнього залучення коштів орієнтується на потребу підприємства у фінансових ресурсах та виходить із його потенційних можливостей, то під час планування враховують ринкову кон'юнктуру кредитних та фондових ринків, ймовірність настання певних кризових подій для підприємства, зокрема зростання дебіторської заборгованості через сезонну орієнтованість покупців машинобудівної продукції.

Однак, в процесі планування зовнішнього залучення коштів машинобудівні підприємства можуть стикатись з такими перешкодами:

- відсутність чітких стратегічних завдань залучення коштів;
- складності при визначенні потреб підприємства в ресурсах;
- недостатність досвіду самостійної постановки цілей;
- недоліки існуючої системи управлінського обліку;
- застарілі методи оперативного планування;
- відсутність кваліфікованих кадрів, обізнаних із сучасними методами планування;

– недостатній рівень взаємозв'язку між центрами відповідальності.

Застосування планування зовнішнього залучення коштів на машинобудівному підприємстві покликане нівелювати неузгодженості фінансової політики, які зумовлені несвоєчасним надходженням коштів, недостатнім їх обсягом тощо. Його зміст полягає чіткому часовому розподілі грошових потоків в процесі залучення коштів. Фактично, на основі планування зовнішнього залучення коштів центрами відповідальності формуються моделі поведінки підприємства за зміни ситуації з матеріальними, трудовими, інтелектуальними та фінансовими ресурсами.

Планування є складною системою, функціонування від якої значною мірою залежить злагодженість роботи усіх її складових: планової структури, моделі та процедур. Відповідно планова структура зовнішнього залучення коштів є набором об'єктів планування, тобто одиниць, для яких формуватимуться окремі плани. Система планування включає перелік планів підприємства та їхніх кількісних показників. Модель планування визначає порядок розрахунку кожного планового показника та загальну схему консолідації планів різних рівнів. Процедура планування передбачає встановлення термінів виконання, відповідальних осіб та послідовність реалізації окремих етапів планування зовнішнього залучення коштів [202-213].

Для того, щоб планування зовнішнього залучення коштів допомагало менеджерам приймати оптимальні, найбільш ефективні рішення, важливо правильно з урахуванням потреб всіх рівнів управління підприємства, визначити архітектуру планування підприємства. Доцільно зауважити, що існує доволі велике різноманіття об'єктів планування, оскільки форми, види, структуру та склад планів кожна організація обирає самостійно залежно від специфіки її діяльності, рівня диверсифікації, особливостей організаційної структури управління, установлених цілей у сфері управління тощо. На нашу

думку, доцільно виділяти такі елементи діяльності, які беруть участь та впливають на планування зовнішнього залучення коштів :

1. Цілі, завдання та проекти, які підприємство планує реалізовувати для досягнення фінансового результату;

2. Функції та процеси. Виконання конкретних завдань, що постають перед підприємством забезпечується за допомогою управлінських процесів а функцій менеджменту;

3. Центри фінансової відповідальності (підрозділи або групи підрозділів).

Елементи планування зовнішнього залучення коштів складаються з 7 основних складових: об'єкт, предмет, суб'єкт, цілі, завдання, принципи. Зв'язок між складовими планування залучення коштів представлено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Складові планування залучення коштів на машинобудівні підприємства*

Складові планування	Характеристика складових
Об'єкт	Необхідні обсяги, термін та вартість залучення коштів
Предмет	Методи, способи та інструменти залучення коштів
Мета	Ухвалення ефективних рішень стосовно оптимізації структури залучених коштів, їх розподілу з метою забезпечення повноцінного фінансування підприємства
Завдання	Повне забезпечення потреб підприємства у додатково залучених коштах
Суб'єкт	Центри відповідальності розробки та виконання планів залучення коштів
Принципи	Узгодження складових плану, пріоритетність, відповідальність, хронологічність, співвідпорядкованість, взаємозв'язок

*розроблено автором

Доцільно детальніше розглянути всі складові планування зовнішнього залучення коштів. Об'єктом планування є певний обсяг коштів, який зумовлений виробничо-господарськими, інвестиційними чи фінансовими

потребами підприємства, ці потреби визначають термін на який необхідні кошти та допустиму вартість, яку підприємство готове сплачувати за користування зовнішніми залученими коштами. Для цього на підприємстві формується розгорнутий фінансовий план у якому відображають усі види залучених коштів, які в плановому періоді використовують для фінансування відповідного бізнес-процесу чи проекту. В процесі планування зовнішнього залучення коштів підприємство отримує узагальнену інформацію по проекту в цілому і може проаналізувати вагомість кожного виду залучених коштів, визначити відхилення та можливі збої у фінансуванні. Це дасть змогу мінімізувати випадки неповного чи несвоєчасного надходження і використання коштів. Планування окремих складових залучення коштів відображає рух у визначеному періоді тільки одного виду залучених коштів, які використовує підприємство. Для того, щоб ефективно здійснити обидва види планування необхідно чітко виокремити об'єкти підприємства, за якими ведеться планування—обсяги залучених коштів із зовнішніх джерел, їх вартість з використанням різних способів отримання коштів.

З огляду на це план зовнішнього залучення коштів є невід'ємною частиною загального процесу фінансового планування і його елементи доцільно розглядати в системі виробничих і фінансових планів підприємства.

Для злагодженого планування зовнішнього залучення коштів пропонується виділити і етапи планування обсягів і структури зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство. На основі цього треба розробити план зовнішнього залучення коштів.

Розробку плану зовнішнього залучення коштів доцільно здійснювати методом «згори до низу». Така специфіка пов'язана з сутністю залучення коштів, яке здійснюється на основі потреб виробничо-господарської діяльності, кількісні параметри яких формуються на нижніх ланках виробничого процесу, однак основні управлінські рішення приймаються

керівництвом підприємства. Планування зовнішнього залучення здійснюється керівною ланкою підприємства, яка на основі показників виробничого процесу формує план надходжень залучених коштів. Тому, формуючи план зовнішнього залучення коштів, необхідно зазначити, що прийняття остаточного управлінського рішення здійснюється на основі даних операційних та фінансових планів виробничо-господарських відділів, затвердження методів, способів та інструментів залучення коштів та пріоритетність розподілу цих коштів здійснюють відповідні центри відповідальності за узгодженням із керівництвом машинобудівного підприємства. На рис. 3.4. наведено взаємозв'язок операційних та фінансових планів машинобудівного підприємства, а також плану зовнішнього залучення коштів.

Виявлені взаємозв'язки між планами дають змогу визначити інформаційну залежність між різними планами машинобудівного підприємства, прослідкувати формування фінансових ресурсів, а відтак і визначити потреби машинобудівного підприємства у зовнішніх залучених коштах у різних формах.

Важливо, щоб план зовнішнього залучення коштів був інтегрований у загальну систему планування, оскільки тільки взаємозв'язок із усіма планами дасть змогу мобілізувати необхідний обсяг коштів, а й розподілити його відповідно до потреб. Взаємозв'язок між складовими системи планування досягається через їх інформаційні потоки, зокрема це стосується кругообігу даних про надходження і видатки операційної, інвестиційної та фінансової діяльності машинобудівного підприємства. На основі цього машинобудівне підприємство може виокремити ті плани, як пов'язані із надходженням або сплатою коштів, відтак, визначити обсяг власних коштів та сформувавши потребу у зовнішньому залученні коштів, відповідно до потреб. Формування плану зовнішнього залучення коштів є вкрай важливим, бо дає змогу чітко розмежувати потоки коштів та уникнути непередбачуваних втрат та витрат.

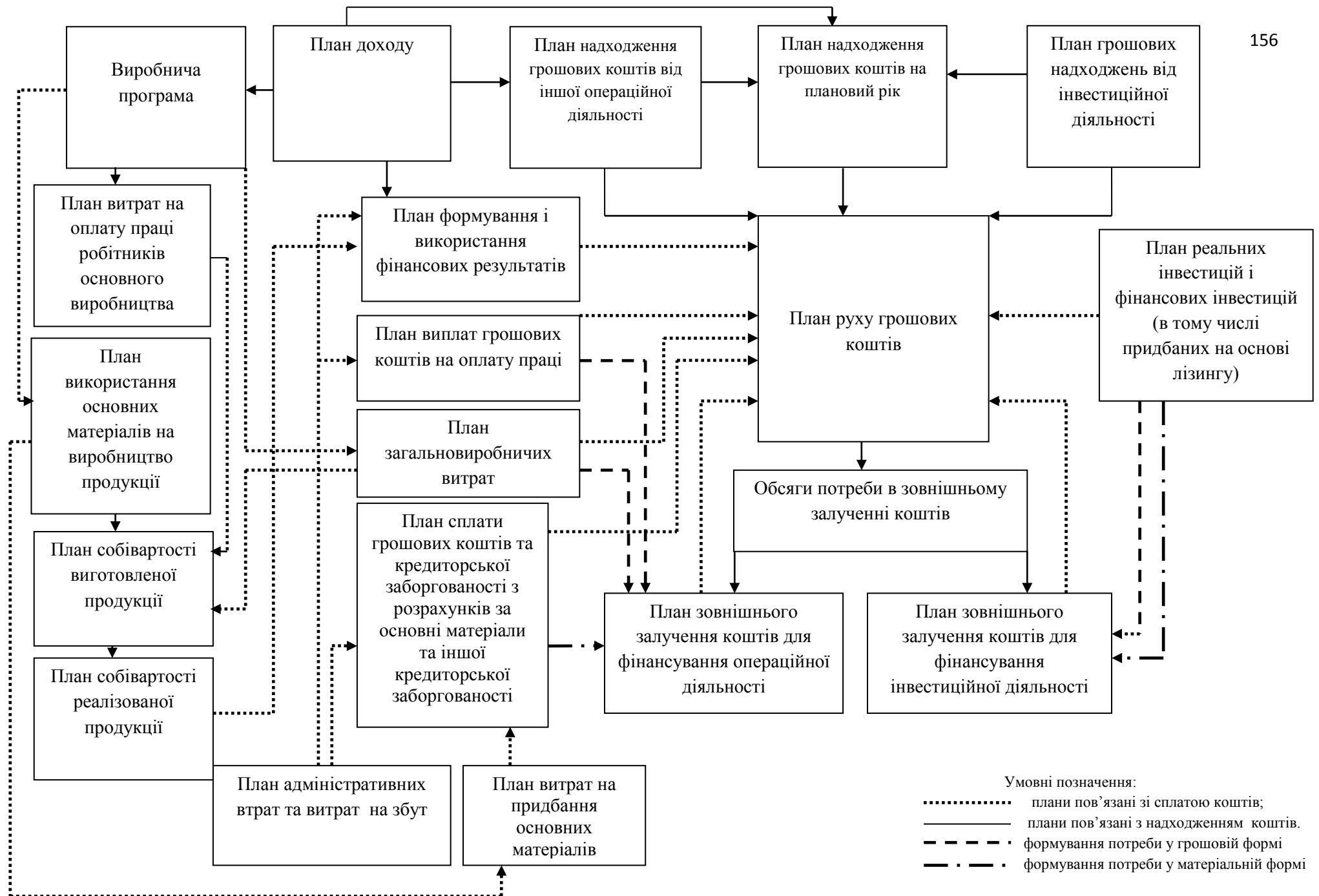


Рис.3.4 План зовнішнього залучення коштів в системі планування фінансового забезпечення операційної діяльності машинобудівного підприємства

Відповідно до рис. 3.5 виділено послідовність практичної реалізації планування зовнішнього залучення коштів на машинобудівних підприємствах. Початковим пунктом, є прийняття відповідного управлінського рішення, адже саме воно буде рушійною силою, що забезпечить здійснення планування. Фактично на цьому етапі визначають і закріплюють документально основні елементи планової процедури. Крім суто організаційних робіт, важливим є проведення ряду підготовчих робіт, пов'язаних із забезпеченням можливості розрахунку планових показників.



Рис.3.5 Структурно-логічна схема планування зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство*

*розроблено автором

Як уже зазначалось, залучені із зовнішніх джерел кошти не надходять на підприємство хаотично. Залучення коштів є ретельно продуманим і контрольованим процесом, тому здійснюючи планування слід орієнтуватись на дві основні фази - надходження і розміщення коштів на підприємство. Для кожної із фаз обігу коштів притаманні певні управлінські рішення, які зумовлюють ефективність наступної фази. Зокрема, на фазі надходження залучених коштів, слід визначити вартість залучення та імовірні ризики. Тобто підприємству необхідно виявити всі можливі втрати та витрати. При розміщенні коштів у виробничо-господарській діяльності вагомими є управлінські рішення, які стосуються своєчасного і ефективного розподілу коштів. Тобто, якщо підприємство залучає певний обсяг коштів для реалізації проекту, важливо продумати та спланувати повноцінне фінансування усіх етапів реалізації проекту, щоб кошти надходили своєчасно і у повному обсязі. Планування зовнішнього залучення коштів передбачає необхідність контролювати своєчасність розрахунків за зовнішнім залученням коштів, правильність їх розміщення та загального оцінювання відповідності процесу зовнішнього залучення коштів встановленим у планах параметрам.

Значну увагу слід надати послідовності планування зовнішнього залучення коштів, адже від цього залежить ефективність всієї виробничо-господарської діяльності машинобудівного підприємства. Це пов'язано із тим, що плани є пов'язаними і містять інформацію обґрунтовану на попередніх етапах планування. План зовнішнього залучення коштів є одним із заключних у послідовності планування, оскільки ґрунтується на інформації про рух грошових потоків машинобудівного підприємства та їх достатності для покриття усіх виробничих та інвестиційних потреб. Послідовність складання планів машинобудівного підприємства та необхідна інформація для їх формування відображена в табл. 3.3

Таблиця 3.3

Послідовність формування планів машинобудівного підприємства*

№	Назва плану	Необхідна інформація для формування
1	План доходу	Плановий обсяг реалізації продукції, планова ціна реалізації продукції
2	План грошових надходжень	Обсяги планового доходу (план доходу)
3	План дебіторської заборгованості	Планові обсяги заборгованості покупців за відвантаженою продукцією (план доходу)
4	План виробництва продукції в натуральних одиницях(виробнича програма)	Планові обсяги реалізації продукції в натуральних одиницях (план доходу), обсяги запасів готової продукції на початок планового періоду
5	План використання основних матеріалів	Планові обсяги виробництва продукції в натуральних одиницях(виробнича програма), ціна матеріалу та сировини
6	План придбання основних матеріалів	Загальні витрати матеріалу та сировини в натуральних одиницях(план використання основних матеріалів), ціна матеріалів та сировини
7	План сплати грошових коштів та кредиторської заборгованості з розрахунків за основні матеріали	Витрати на придбання матеріалу та сировини в грошових одиницях (план придбання основних матеріалів), сума кредиторської заборгованості на початок періоду
8	План прямих витрат на оплату праці робітників основного виробництва	Обсяг виробництва в натуральних одиницях (виробнича програма), витрати праці на виробництво одиниці продукції, тарифна ставка
9	План загальновиробничих витрат	Загальні планові витрати праці на плановий обсяг виробництва продукції (план прямих витрат на оплату праці робітників основного виробництва), ставка розподілу змінних загальновиробничих витрат, обсяг постійних витрат
11	План собівартості виробленої продукції	Матеріальні витрати на виготовлення планового обсягу продукції в грошових одиницях(план використання основних матеріалів), витрати праці на виготовлення планового обсягу продукції в грошових одиницях(план прямих витрат на оплату праці робітників основного виробництва), обсяг накладних витрат (план загальновиробничих витрат)
14	План собівартості реалізованої продукції	Собівартість виготовленої продукції (план собівартості виготовленої продукції), запаси готової продукції (план запасів готової продукції)
15	План адміністративних витрат та витрат на збут	Обсяги витрат на збут та адміністративних витрат, обсяг доходу (план доходу)
16	План формування та використання фінансових результатів підприємства на плановий рік	Обсяги доходу (план доходу), собівартість реалізованої продукції (план собівартості реалізованої продукції)

17	План реальних і фінансових інвестицій	Обсяги інвестицій у основні засоби, нематеріальні активи та інші об'єкти капітального фінансування
18	План руху грошових коштів	Обсяги доходу від реалізації та дебіторської заборгованості (план надходження грошових коштів), заробітна плата робітників та персоналу (план виплат грошових коштів з оплати праці), обсяг накладних витрат (план загальновиробничих витрат), обсяг витрат на збут та адміністративних витрат (план адміністративних витрат), виплати податку на прибуток та дивідендів (план фінансових результатів), обсяги інвестицій (план капітальних інвестицій), обсяги придбання основних матеріалів та сировини (план виплати грошових коштів та кредиторської заборгованості за основні матеріали)
19	План залучення коштів	Обсяги потреби в залученні коштів із зовнішнього середовища (план руху грошових коштів, план сплат грошових коштів та кредиторської заборгованості, план виплат грошових коштів на оплату праці, план реальних і фінансових інвестицій)

**розроблено автором*

Одним із першочергових завдань планування зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства є формування центрів відповідальності. Правильно побудована структура центрів відповідальності надасть можливість побачити ключові моменти, за допомогою яких планують обсяги, мобілізують чи перерозподіляють зовнішні залучені кошти, а також здійснюють керування вартістю та ризиками процесу залучення коштів. Розглянемо детальніше сутність центрів відповідальності під час планування зовнішнього залучення коштів.

Виокремлення центрів відповідальності щодо зовнішнього залучення коштів на машинобудівних підприємствах доцільне, оскільки значні масштаби бізнесу та складна організаційна структура потребує передачі повноважень щодо прийняття певних рішень на різні рівні управління [218, с.253]. Науковці виокремлюють розгалужену класифікацію центрів відповідальності, які можуть створюватись на підприємстві. Однак, попри виокремленні види центрів відповідальності автори зазначають, що підприємства можуть здійснювати

управління за центрами відповідальності відповідно до необхідності розподілу відповідальності за прийняття управлінських рішень та через потребу здійснення контролю за виконанням конкретних цілей та завдань. З огляду на це доцільно є виокремити центр відповідальності щодо зовнішнього залучення коштів— який має бути виокремленим структурним підрозділом підприємства, що реалізує певний набір фінансових операцій та може здійснювати безпосередній вплив на процес залучення коштів в межах делегованих йому повноважень а також несе відповідальність за виконання планових показників. Відповідно до класифікації за рівнем контрольованості показників на підприємстві виділяють центри витрат, доходів, прибутку та інвестицій. Оскільки, залучення коштів це специфічний процес у діяльності підприємства, то в межах центру інвестицій можна виокремити власні центри відповідальності (табл.3.4)

Таблиця 3.4

Складові елементи центру відповідальності щодо зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства

Складові елементи центру відповідальності	Завдання	Показники
Елемент мобілізації коштів	Діагностика потреби зовнішнього залучення коштів; Аналіз потенціалу зовнішнього залучення; Вибір альтернатив для залучення; Організація портфелю зовнішнього залучення коштів	Обсяги та терміни потреб у зовнішньому залученні коштів; Кількісні показники поточного стану зовнішнього залучення коштів; Вартість та ризики зовнішнього залучення коштів
Елемент розміщення та перерозподілу коштів	Своєчасне спрямування коштів в виробничий процес, виконання фінансових зобов'язань;	Показники грошових потоків підприємства
Елемент контролю та регулювання процесів зовнішнього залучення коштів та їх розміщення	Зіставлення планових та фактичних показників; Аналіз відхилень; Коректування виявлених помилок.	Обсяги, терміни надходження коштів; Вартість зовнішнього залучення коштів; Ризики зовнішнього залучення коштів; Показники грошових потоків підприємства.

Виокремлення центрів фінансової відповідальності за процесами зовнішнього залучення коштів та делегування їм повноважень має здійснюватись в такій послідовності:

1. Структуризація діяльності підприємства за основними напрямками та встановлення цільових показників за кожним елементом центру фінансової відповідальності;
2. Визначення для кожного виділеного елемента центру фінансової відповідальності певного показника чи набору показників за які керівник центру відповідатиме;
3. Розроблення форми плану для кожного центру відповідальності і визначення алгоритму розрахунку планових і фактичних показників;
4. Встановлення регламенту взаємодії учасників планового процесу на етапах планування, виконання, контролю, обліку та аналізування планових показників;
5. Забезпечення зв'язку системи мотивації керівників та менеджерів центру фінансової відповідальності і виконання планових показників;
6. Розроблення процедур впровадження планування, із врахуванням можливостей автоматизації процесів планування, обліку, контролю і аналізу.

Фактично процес планування залучення коштів треба здійснювати на основі показників, які закладені в основній стратегії підприємства. Це зумовлено тим, що на основі прогнозу потреб виробництва та надходжень власних коштів визначають потребу в додатково залучених коштах.

З огляду на це процес планування залучення коштів доцільно розділити на три основні етапи: інформаційний та операційний етап, фінансовий етап.

Інформаційне забезпечення планування передбачає збір інформації про прогнозовану зміну показників виробничо-господарської діяльності підприємства, на основі яких мають бути розроблені плани [190, с.214]

Базовою ланкою планування на підприємстві є операційні плани, які трансформують та формалізують кількісні показники у вартісні й

характеризують перспективні надходження і використання ресурсів підприємства. На операційному етапі здійснюють планування виробничої діяльності підприємства. Основна частина операційних планів прямо чи опосередковано характеризує кінцеві показники операційної діяльності підприємства, зокрема, його доходів і витрат. На підставі операційних планів розробляються фінансові плани, в яких відображається і формалізується вплив прийнятих рішень у виробничій, комерційній, інвестиційній діяльності підприємства на його активи, фінансові ресурси й фінансову стійкість протягом планового періоду.

Вихідним елементом операційного етапу є план доходів та витрат за центрами відповідальності. В операційному плані треба згрупувати витрати за обсягами та термінами їх виникнення, а відтак необхідно визначити обсяги мобілізації коштів. Враховуючи це, підприємство зможе визначити найбільш ефективні варіанти залучення коштів.

Фінансовий етап передбачає планування основних джерел забезпечення функціонування підприємства необхідними фінансовими ресурсами. Для цього слід спершу оцінити обсяг основних надходжень коштів з власних джерел, а потім визначити обсяги мобілізації коштів з зовнішнього підприємницького середовища.

Планування залучення коштів на машинобудівному підприємстві має здійснюватись з дотриманням таких умов:

- багатосценарність, передбачає декілька варіантів залучення коштів;
- терміновість, узгодженість термінів вхідних та вихідних грошових потоків в процесі залучення коштів, з метою уникнення касових розривів та штрафів через несвоєчасне повернення коштів чи сплату відсотків;
- відображення фактичних даних в одних аналітичних розрізах з плановими даними планування;

- контроль відповідності планових і фактичних даних встановленим цільовим показниками;
- складання зведеної звітності за результатами моніторингу планового процесу та проведення аналізу.

Функціональна система планування на підприємстві має включати такі блоки: планування, відображення фактичних даних, аналіз. Для того, щоб система охоплювала повний цикл управління: планування, фактичне виконання та контроль виконання, аналіз, управлінський вплив, коригування планів і цілей, запропоновано вдосконалити методику планування процесу залучення коштів. З огляду на це, система планування залучення коштів ґрунтуватись на таких принципах:

- принцип безперервності планування: плановані показники мають характеризувати процеси досягнення стратегічних цілей залучення коштів;
- принцип оперативності відображення інформації: отримувати інформацію щодо залучення коштів, сплати коштів та прострочення платежів тощо необхідно в режимі реального часу необхідним рівнем аналітичності;
- принцип поділу прав користувачів: забезпечувати делегування повноважень з управління залученням коштів для досягнення поставлених цілей на різні рівні управління;
- принцип попереднього контролю: дає змогу виявляти «вузькі» місця і використовувати методи щодо їх ліквідації та досягненню прогнозних показників.

Орієнтація системи планування залучення коштів на вищенаведені принципи дасть змогу менеджерам підприємства побудувати ефективну систему планування та приймати послідовні управлінські рішення в процесі її впровадження (рис. 3.6).

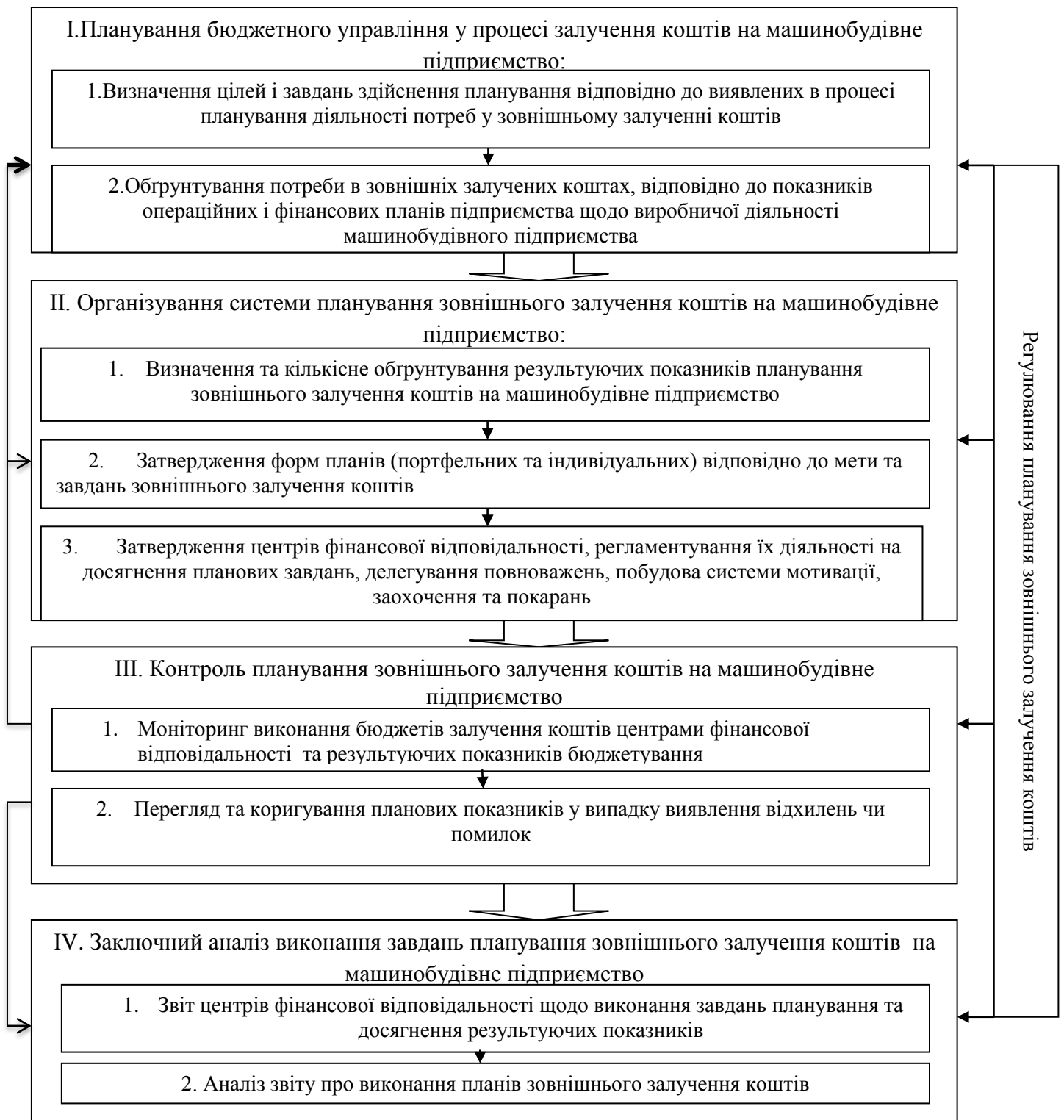


Рис. 3. 6 Місце планування зовнішнього залучення коштів в системі прийняття і виконання управлінських рішень на машинобудівних підприємствах*

*розроблено автором

Перший етап, планування діяльності, ґрунтується на виявленій потребі машинобудівного підприємства у зовнішньому залученні коштів. На цьому етапі керівництво розглядає необхідність впровадження системи планування в

цілому. На основі панових планів виробничо-господарської діяльності підприємства визначається потреба в залучених коштах. Для деталізації даних щодо конкретних фінансових потреб машинобудівного підприємства планову інформацію можна класифікувати за видами діяльності, видами продукції, окремими заходами та проектами, методами та способами зовнішнього залучення. Це спрощує процес формування управлінської інформації в потрібній деталізації та дає змогу формувати планові дані на основі заходів, розроблених відповідно до окреслених у фінансовій стратегії завдань.

На другому етапі розпочинається процес організації системи планування. Відповідними управлінськими рішеннями встановлюються кількісні параметри результуючих показників, зокрема обсяг, вартість та терміни надходження коштів, необхідних для виконання стратегічних завдань. Фінансовими менеджерами також визначаються прийняті керівництвом методи і способи зовнішнього залучення коштів. Відповідно до яких формуються форми планів. Форми планів доцільно розмежувати на портфельні та індивідуальні, відповідно до кількості методів залучення, які використовує машинобудівне підприємство.

На етапі організації планування зовнішнього залучення коштів необхідно розробити фінансову структуру підприємства у якій закріпити між центрами відповідальності відповідальність за здійснення кожного етапу процесу та досягнення результуючих показників. Для того щоб побудувати ефективну систему управління зовнішніми залученими коштами підприємства, необхідно чітко знати, яким способом гроші будуть надходити на підприємство, як витратяться і хто буде нести персональну відповідальність за надходження і витрачання коштів. Саме закріплення персональної відповідальності за платежі в рамках організаційної структури є важливою складовою системи планування зовнішнього залучення коштів.

Керівники центрів фінансової відповідальності повинні знати, скільки грошей за якою статтею вони можуть витратити в певний період, відповідно до акумульованого із зовнішнього середовища обсягу залучених коштів. Таким

чином, все підприємство можна представити як сукупність центрів фінансової відповідальності, що і є фінансовою структурою компанії. Керівник центру фінансової відповідальності має моніторити надходження і сплату зовнішніх залучених коштів у межах відповідальності та делегованих повноважень відповідного центру фінансової відповідальності і нести персональну відповідальність за виконання планових показників.

Структура центрів відповідальності, як правило, будується на підставі організаційної структури, однак не завжди її повторює. Для цілей планування зовнішнього залучення коштів деякі підрозділи необхідно об'єднати в один центр відповідальності, а інші, навпаки - розділити. Можливо, буде доцільним формування одного центру відповідальності, що включатиме в себе декілька адміністративно-господарських підрозділів. Це дасть можливість централізовано здійснювати зовнішнє залучення коштів та витрати на їх обслуговування. Без персональної відповідальності керівників центрів фінансової відповідальності за кожен рух залучених коштів неможливо побудувати ефективну систему планування зовнішнього залучення коштів.

Етап виконання планів зовнішнього залучення коштів ґрунтується на послідовному та неперервному моніторингу вхідних та вихідних потоків грошових коштів в процесі залучення коштів і їх використання. Це дасть змогу постійно контролювати та регулювати надходження фінансових ресурсів з метою уникнення проблем з фінансуванням виробничо-господарської діяльності. Постійний нагляд за виконанням планів зовнішнього залучення коштів мінімізує ризик виникнення непередбачуваних витрат, наприклад, нарахування штрафів, пені тощо. На цьому етапі також відбувається коригування планів у разі невиконання контрагентами своїх фінансових зобов'язань.

На останньому, четвертому етапі, центри фінансової відповідальності звітують про виконання планів, розглядають та аналізують основні помилки та недоліки у процесі планування залучених коштів. Ці звіти створюють підґрунтя

для більш ефективної роботи системи планування зовнішнього залучення коштів в майбутньому.

Ефективне функціонування системи планування зовнішнього залучення коштів допоможе істотно знизити невизначеність щодо майбутнього машинобудівного підприємства і дасть змогу приймати обґрунтовані та виважені управлінські рішення. Результатом впровадження планування зовнішнього залучення коштів має стати підвищення керованості процесами мобілізації та розміщення коштів, оптимізація використання ресурсів та, в результаті підвищення вартості підприємства.

Усі рішення з прийняті в процесі планування зовнішнім залученням коштів повинні обговорюватися в рамках усіх центрів відповідальності, які повинна аналізувати недоліки діючої системи планування зовнішнього залучення коштів, а також розробляти і виносити пропозиції щодо її вдосконалення.

3.3. Комплексне оцінювання ефективності зовнішнього залучення коштів на підприємства

Обсяг і структура зовнішнього залучення коштів машинобудівними підприємствами залежать як від потреби в повноцінному фінансуванні виробничих процесів, так і від певних внутрішніх та зовнішніх умов їхньої діяльності. Тому особливу увагу треба приділяти розроблянню механізмів реалізації та адаптації форм і методів зовнішнього залучення коштів відповідно до стратегічних та тактичних цілей суб'єктів господарювання, а також способів контролю та оцінювання ефективності отриманих результатів.

Як уже зазначалось, зовнішнє залучення коштів як окремий управлінський процес потребує постійного контролю та нагляду. Необхідність постійного контролю зумовлена високим ризиком операцій із зовнішнього залучення коштів, оскільки прийняття неправильних та неефективних управлінських рішень може спричинити втрату платоспроможності

підприємства, зниження його ліквідності, а відтак зумовити формування кризової економічної ситуації.

Контроль є продовженням процесу планування й супроводжує процес реалізації планів. Практика господарювання засвідчує, що контролю відведена важлива роль в оцінці діяльності суб'єктів господарювання. Здійснення контролю спрямоване не тільки на перевірку фактичних результатів. В першу чергу ця функція управління зорієнтована на виявлення резервів та прийняття нових управлінських рішень. В процесі контролю враховують можливі помилки, прорахунки, коригують рішення, усувають вплив факторів, що порушують запланований перебіг процесу залучення коштів. При цьому треба не тільки перевіряти фактичне виконання рішення, а й уточнювати і доповнювати саме рішення, вживаючи дійових заходів щодо усунення виявлених помилок.

Проблема контролю та оцінювання ефективності зовнішнього залучення коштів полягає у дослідженні впливу різних зовнішніх і внутрішніх чинників на параметри зовнішнього залучення і в адекватному регулюванні параметрів діяльності чи для досягнення необхідної ефективності процесу зовнішнього залучення коштів та їх використання у діяльності підприємства.

Необхідність моніторингу і контролю процесу зовнішнього залучення коштів та їх використання з метою підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності та покращення економічного потенціалу підприємства зумовлює потребу у подальшому ґрунтовному дослідженні зазначеної в вище проблеми.

Погляди вчених на сутність поняття „контроль” відрізняються між собою та інколи суперечать один одному. Ф.Ф. Бутинець, яка вважає, що контроль – це діяльність, яка спрямована на створення умов гарантованого виконання обов'язків кожним менеджером для своєчасної і повної реалізації завдань діяльності підприємства [212, с. 41].

М. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі, характеризуючи контроль, зазначають, що це процес забезпечення досягнення організацією своєї мети [98,

с.390]. А.В.Шегда визначає контроль як процес спостереження за тим, як підприємство рухається до наміченої мети, та коригування відхилень від прийнятого курсу в разі необхідності [139, с.137]. Процес контролю (контролювання) О.Є. Кузьмін та О.Г. Мельник характеризують як вид управлінської діяльності щодо оцінювання виконання завдань і досягнення цілей, виявлення відхилень, збоїв, недоліків та причин їх виникнення з метою уникнення нагромадження й повторення помилок, мінімізації втрат, подолання складних організаційних проблем тощо. Контролювання як вид управлінської діяльності реалізується на засадах виконання контрольних операцій (контролю) [31, с.185-186].

У загальній системі контролю виділяють дві основні складові—зовнішній контроль і внутрішній (внутрішньогосподарський) контроль. Контролювання ефективності зовнішнього залучення коштів мають здійснювати керівники підприємства. Тому такий вид контролю належить до системи внутрішньогосподарського контролю.

Аналіз літературних джерел засвідчує, що не існує однозначності у поглядах вчених щодо виділення елементів системи внутрішнього контролю. Можна виділити три різні позиції з цього приводу. Прибічники бухгалтерського підходу (К. Редінг [213], Чілікін О.Г [214]) стверджують, що елементами системи внутрішнього фінансового контролю є процедури контролю, центри відповідальності, умови (середовище контролю), системи обліку. Подольський В.І., Поляк Г.Б., Савін А.А., які теж є представниками першої групи, пишуть: "Система контролю економічного суб'єкта включає:

- а) систему бухгалтерського обліку;
- б) контрольне середовище;
- в) окремі засоби контролю" [215, с. 441].

Дослідники системного підходу Каленський Л.М., Стефанюк І.Б [216], Шевчук В.О [217] під елементами системи контролю розуміють контролюючі суб'єкти, підконтрольні суб'єкти, контрольні дії та предмет контролю.

Польські вчені, схильні структурувати систему внутрішньогосподарського контролю на основі структурного підходу [219-220]. Основними елементами системи контролю вчені вважають:

- 1) моніторинг;
- 2) контрольні дії;
- 3) визначення ризику;
- 4) контрольне середовище;
- 5) інформація і комунікація.

Отже, аналіз поглядів та підходів вітчизняних та закордонних науковців дав змогу визначити контроль за операціями із зовнішнього залучення коштів як системно орієнтовану діяльність, спрямовану на формування безперервного інформаційного потоку для забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень щодо забезпечення повноцінного фінансування процесів функціонування і розвитку підприємства. Система контролю за операціями із зовнішнього залучення коштів має включати основні елементи, представлені на рис. 3.8

Зауважимо, що завдання які поставлені перед системою контролю за зовнішнім залученням коштів можуть коригуватись відповідно до стратегічних та поточних планів підприємства стосовно зовнішнього залучення коштів.

Контроль операцій із зовнішнього залучення коштів необхідний для перевірки ефективності їх використання. Чітко налагоджена система контролю дасть змогу значно зменшити ризик помилок, а відтак і обсяги очікуваних втрат підприємства. Крім того, належна система контролю забезпечить ефективне використання ресурсів та економічного потенціалу підприємства, сприятиме своєчасній адаптації підприємства до змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі.

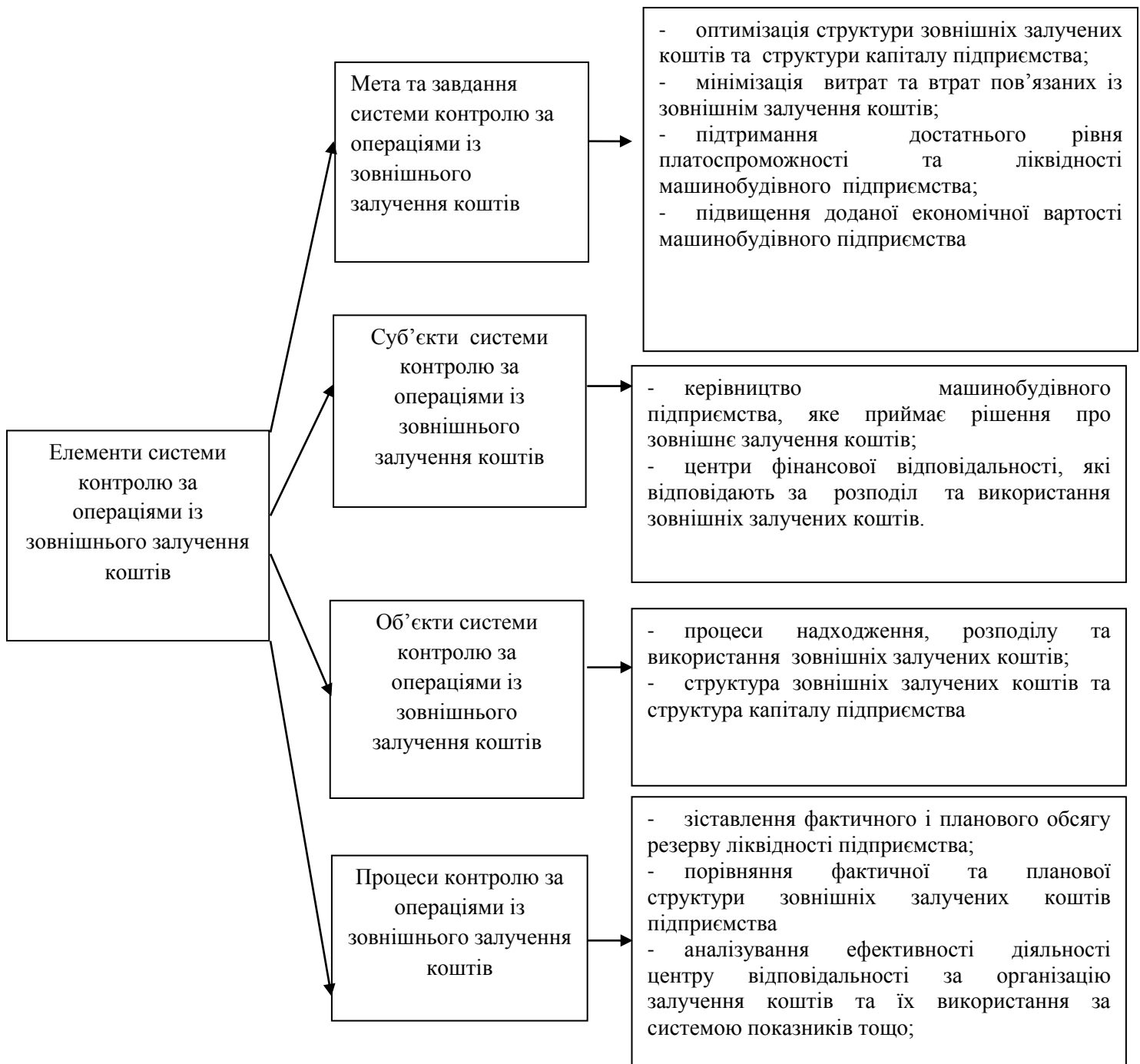


Рис. 3.8 Елементи системи контролю в процесі зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство*

*розроблено автором

Ефективність управлінських рішень щодо зовнішнього залучення коштів залежить від своєчасності здійснення коригуючого впливу відповідного центру управління в разі зміни умов реалізації рішень. Тому завданням центрів відповідальності за зовнішнім залученням коштів є організація надійного зворотного зв'язку. Зворотній зв'язок між запланованою програмою дій щодо зовнішнього залучення коштів та реалізацією прийнятого рішення

здійснюється за допомогою контролю. Виявлені за допомогою контролю відхилення дають можливість вносити відповідні корективи, перетворюючи контроль у неперервний процес.

Формування системи контролю за операціями із зовнішнього залучення коштів на підприємстві має ґрунтуватись на визначенні послідовності етапів побудови та практичної організації такої системи. Послідовність етапів побудови системи контролю за операціями із зовнішнього залучення коштів визначається необхідністю здійснення моніторингу та контролювання результатів зовнішнього залучення коштів. Етапи побудови системи контролю за операціями із зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство представлено в табл. 3.5

Таблиця 3. 5

Етапи побудови системи контролю за операціями із зовнішнього залучення коштів на машинобудівному підприємстві*

Основні етапи	Характеристика етапів
Визначення значень пріоритетів зовнішнього залучення коштів при проведенні контрольних заходів	Окреслення базових контрольних показників етапів зовнішнього залучення коштів: <ul style="list-style-type: none"> - граничного обсягу зовнішнього залучення коштів - граничного рівня витрат та втрат при зовнішньому залученні коштів - гранично допустимих рівнів ризиків, які можуть виникати в процесі зовнішнього залучення коштів - термінів надходження зовнішніх залучених коштів, сплати відсотків і дивідендів та повернення зовнішніх залучених коштів тощо
Визначення циклів контролю	Здійснення: <ul style="list-style-type: none"> - попереднього контролю - поточного контролю - підсумкового контролю
Систематизація показників, що підлягають стратегічному контролю	Показники, що характеризують: <ul style="list-style-type: none"> - загальний економічний потенціал підприємства в динаміці за декілька років; - динаміку стратегічних потреб машинобудівного підприємства; - зміну операційного чи чистого прибутку; - динаміку платоспроможності, рентабельності активів, власного капіталу, залучених коштів, інвестованого капіталу; - динаміку доданої економічної вартості підприємства тощо

Продовження табл. 3.5

Систематизація показників, що підлягають оперативному контролю	<ul style="list-style-type: none"> - показники поточних планів та кошторисів - показники планів зовнішнього залучення коштів та їх зіставлення з фактичними результатами; - контроль фактичних результатів
Визначення суб'єктів системи контролю	<ul style="list-style-type: none"> - встановлення центрів фінансової відповідальності; - розмежування їх відповідальності та повноважень; - розмежування контрольних періодів; - визначення основних звітних форм;

Побудова системи ефективного контролю за процесами зовнішнього залучення коштів передбачає необхідність чіткого розмежування етапів контролю. Перш за все слід сформувавши систему пріоритетів, яким має керуватись контроль процесів мобілізації, надходження, розміщення та, в разі необхідності, повернення зовнішніх залучених коштів. Дотримання встановлених пріоритетів дасть змогу підприємству зберегти на належному рівні платоспроможність та ліквідність, уникнути неефективних чи надмірних витрат та втрат під час зовнішнього залучення коштів [221-225]. Розмежування здійснення контролю за циклами спрямоване на ефективний моніторинг зовнішнього залучення коштів на кожному етапі управління цим процесом. Цикли контролю здійснюються послідовно і передбачають проведення:

- попереднього контролю;
- поточного контролю;
- підсумкового контролю.

Кожен із цих видів контролю забезпечує нагляд та коригування дій у процесі зовнішнього залучення коштів відповідно до часу мобілізації та перебування ресурсів у обігу. Попередній контроль передбачає виділення чинників, які впливають на зростання ризиків та запобігання формуванню кризових ситуацій. Діагностика з використанням результатів такого контролю дає можливість передбачити тенденції виникнення ризиків та розвитку кризових явищ, а також формує ефективне підґрунтя для адекватного реагування на зміну внутрішнього та зовнішнього середовища, а відтак і сприяє уникненню втрат. Попередній контроль має на меті коригування моделі поведінки щодо зовнішнього залучення коштів, згідно з виявленими особливостями базових періодів та характерними рисами і тенденціями майбутнього розвитку

зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності машинобудівного підприємства.

Поточний контроль забезпечує дотримання чіткого виконання завдань та досягнення мети, які закладені у моделі поведінки із зовнішнього залучення коштів, послідовного виконання дій, згідно обраних варіантів мобілізації ресурсів. В процесі поточного контролю проводять моніторинг дестабілізуючих чинників, пов'язаних із залученням коштів, формують та аналізують інформацію щодо ефективності процесів зовнішнього залучення коштів та їх використання на машинобудівному підприємстві. У разі виявлення відхилень фактичних результатів від запланованих необхідно поводити відповідні коригування.

За результатами підсумкового контролю (пост-контролю) процесів зовнішнього залучення коштів можна виявити основні «слабкі місця» у виборі чи реалізації моделі поведінки щодо зовнішнього залученням коштів, а відтак розробити заходи для вдосконалення цих процесів у майбутньому.

Таблиця 3.6

Особливості попереднього, поточного та підсумкового контролю процесу зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство*

Види контролю	Попередній контроль	Поточний контроль	Підсумковий контроль (пост-контроль)
Інформаційне середовище	Зовнішнє і внутрішнє середовище	Зовнішнє і внутрішнє середовище	Зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства
Мета контролю	Підтримка потенціалу зовнішнього залучення коштів, максимізація прибутковості та рентабельності діяльності та підвищення доданої економічної вартості підприємства у довгостроковому періоді за допустимого рівня ризику	Підтримка ефективності процесів зовнішнього залучення і використання коштів задля забезпечення належного рівня платоспроможності підприємства у поточному періоді, мінімізація ризиків і витрат при залученні коштів та підвищення прибутковості	Виявлення внутрішніх і зовнішніх причин виникнення відхилень та збоїв у процесі зовнішнього залучення коштів
Завдання контролю	Контроль основних параметрів зовнішнього залучення коштів відповідно до встановлення цілей та завдань підприємства	- контроль процесу оперативного зовнішнього залучення коштів; - забезпечення безперебійного функціонування системи інформаційного забезпечення зовнішнього залучення коштів у	- визначення причин відхилення фактичних значень підсумкових показників зовнішнього залучення коштів від планових; - моніторинг зміни значень кількісних та якісних показників

		<p>поточному періоді; - коригування виявлених відхилень в процесі планування</p>	<p>зовнішнього залучення коштів та подальше їх коригування відповідно до виявлених проблем;</p> <p>- порівняння зміни значення результуючих показників зовнішнього залучення коштів на підприємство зі значеннями аналогічних показників за попередні періоди;</p> <p>- визначення вузьких в місць оперативного управління залученням коштів;</p> <p>- аналіз та коригування об'єктів контролю - визначення недоліків у стратегії зовнішнього залучення коштів на основі виявлених неточностей та відхилень</p>
--	--	--------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Слід акцентувати, що контроль тісно пов'язаний із аналізом, оскільки, інформація отримана в процесі аналізування, є основою для реалізації управління на підприємстві. Взаємозв'язок контролю та аналізу у процесі зовнішнього залучення коштів важливий з позиції оцінювання інформації про результати виконання управлінських рішень. Інформація, яку отримують під час контролювання зовнішнього залучення коштів є основою для аналізу та оцінювання ефективності всіх складових процесу управління залученням коштів.

Виявлені відхилення аналітичних даних на основі проведеного контролю дають можливість вносити відповідні корективи у подальше планування та реалізацію процесу зовнішнього залучення коштів, перетворюючи контроль у неперервний процес.

Ефективність контролю процесів зовнішнього залучення коштів залежить від якості роботи відповідних центрів відповідальності, діяльність яких пов'язана з залученням на підприємство коштів. Для оцінювання роботи таких центрів можна використовувати такі показники як - витрати пов'язаних з залученням коштів, відхилення фактичних показників обсягів і термінів

надходження зовнішнього залучення коштів від запланованих, обсяги неконтрольованих втрат в разі настання ризиків тощо [224].

Необхідно, щоб зазначені показники були порівнюваними в часі та за встановленими параметрами, що дозволить відстежити динаміку та порівняти досягнуті результати різних структурних підрозділів підприємства.

Основною складовою системи контролю за процесами зовнішнього залучення коштів на підприємство має бути виявлення і аналіз значень відхилень фактично отриманих результатів від запланованих.

Управління за відхиленнями - це метод управління, за якого увагу зосереджують тільки на суттєвих відхиленнях та ігнорують відхилення, які є несуттєвими.

Виявлення відхилень фактичних результатів показників від встановлених стандартів доцільно здійснювати як в абсолютних, так і у відносних показниках. Аналіз відхилень в процесі контролю зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства важливий з огляду на подальше планування. Зокрема, в процесі зовнішнього залучення коштів можуть виникати сприятливі чи несприятливі відхилення. Сприятливі можуть бути пов'язані із покращенням умов співпраці із контрагентами, зокрема зниженням вартості кредитування, перегляд умов надання коштів на більш сприятливі для підприємства, зниження ризику залучення тощо. Під час виникнення несприятливих відхилень доцільно поділити їх на допустимі та критичні. Допустимі не впливають суттєво на фінансове забезпечення підприємства коштами та не становлять загрозу для його фінансового стану.

Критичні несприятливі відхилення пов'язані з негативними змінами умов залучення коштів, зокрема перегляд контрагентами вартості зовнішнього залучення, надходження неповного обсягу коштів тощо. В такому випадку центрам відповідальності слід проаналізувати причини відхилення та здійснити коригування цілей та планів машинобудівного підприємства.

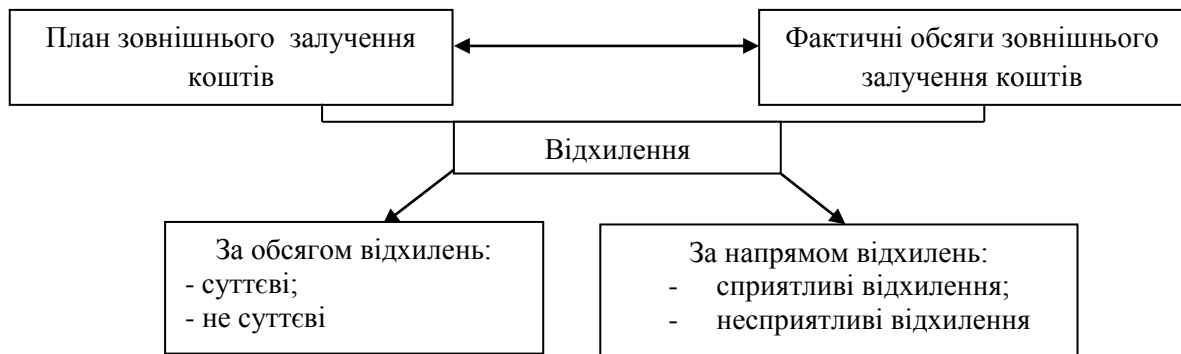


Рис.3.7 Види відхилень в процесі контролю за операція із зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство*

*згруповано автором на основі

Вчені зазначають, що у випадку несприятливого відхилення фактичних показників від плану доцільно застосувати один із трьох варіантів реагування:

- ігнорування відхилення. Застосовується у випадку, коли відхилення не є критичним, не має суттєвого впливу на планові показники та не потребує зміни планів чи цілей зовнішнього залучення коштів;
- усунення відхилень. Передбачає пошук додаткових власних резервів підприємства чи пошук нових методів зовнішнього залучення коштів для досягнення цільових значень;
- зміна планових показників. Якщо у підприємства через виникнення несприятливого відхилення в процесі залучення немає шляхів для його усунення, тоді доцільно скоригувати завдання залучення коштів, скоригувати планові показники.

Під час зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства існує як потенційна небезпека настання ризикових чи непередбачуваних ситуацій і можливість фінансових втрат так і реальна можливість отримання прогнозованого позитивного результату щодо поліпшення ринкової позиції підприємства. Машинобудівне підприємство не може точно передбачити вплив усіх деструктивних явищ зовнішнього середовища. Однак існує можливість, на основі прогнозних даних про тенденції зміни економічного та фінансового середовища міністерств, міжнародних рейтингових агенцій тощо

спрогнозувати та певним чином хеджувати чи нівелювати можливі втрати чи ризики.

Розглянемо схему визначення інтенсивності негативного впливу непередбачених чинників при залученні коштів на машинобудівне підприємство (рис.3.8).



Рис.3.8. Послідовність визначення негативного впливу деструктивних явищ у процесі зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство*

*розроблено автором

Процес контролю за зовнішнім залученням коштів не може ґрунтуватись тільки на інформації про виконання плану залучення коштів. Оскільки зовнішнє залучення коштів має бути орієнтоване на конкретну стратегічну мету, яку планує досягнути підприємство, для забезпечення повноцінного контролю необхідно застосовувати відповідні показники ефективності зовнішнього залучення коштів. Оцінювання процесів зовнішнього залучення коштів має ґрунтуватись на виокремленні узагальнюючих і специфічних показників. Узагальнюючі показники треба використовувати для того, щоб дослідити вплив зовнішнього залучення коштів на досягнення стратегічних,

тактичних і оперативних завдань підприємства, щодо покращення його фінансового стану та нарощення економічного потенціалу. Застосування специфічних показників має забезпечити визначення результативності кожного етапу та окремих операцій із зовнішнього залучення коштів, а відтак ідентифікацію неефективних ланок у загальній системі фінансування підприємства.

Доцільним є також виокремлення показників короткострокової та довгострокової перспективи, що зумовлено потребою оцінити зовнішнє залучення коштів із позиції поточного (короткострокового) та стратегічного (капітального) фінансування (рис.3.9.).



Рис.3.9. Система показників оцінювання процесів зовнішнього залучення коштів машинобудівним підприємством*

*згруповано автором на основі

Для здійснення ефективного контролю та оцінювання зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства система показників має забезпечити:

- можливість адаптації системи до умов будь-якого підприємства незалежно від сфери і обсягів діяльності та стадії життєвого циклу;
- управління зовнішніми залученими коштами з позицій системного підходу;
- орієнтацію на досягнення стратегічних, тактичних і оперативних завдань підприємства, які є ключовими для контролю та оцінювання результатів

зовнішнього залучення коштів. У зв'язку з цим мають бути виділені найважливіші аспекти процесу зовнішнього залучення коштів, що дасть змогу в майбутньому узгодити комплекс оперативних заходів з обраною стратегією;

- оцінювання ефективності з позиції всіх складових процесу зовнішнього залучення коштів та їх видів.

Здійснюючи контроль надходження та розміщення зовнішніх залучених коштів треба враховувати, що такі кошти можуть надходити у грошовій та матеріальній формах. Зокрема, у грошовій формі кошти можуть надходити внаслідок отримання банківського кредиту, емісії цінних паперів тощо, а у матеріальній—на основі лізингового чи комерційного кредиту. Контроль грошових та матеріальних потоків в процесі зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство має ґрунтуватися на відповідних принципах, які забезпечать: збалансованість, ефективність і ліквідність цих потоків, а також інформаційну достовірність отриманих даних. Отже, основною метою контролю грошових та матеріальних потоків під час зовнішнього залучення коштів є виявлення рівня достатності формування коштів, ефективності їх використання, збалансованості надходження за обсягом та у часі. Контроль за грошовими та матеріальними потоками, пов'язаними із зовнішнім залученням коштів треба здійснювати на основі оцінювання їх структури, визначення ризиків витрат, зумовлених використання певних методів зовнішнього залучення коштів, їх впливу на зміну прибутковості діяльності підприємства та приріст доданої економічної вартості.

Зазначимо, що впровадження системи показників контролю та оцінювання ефективності зовнішнього залучення коштів у діяльність машинобудівних підприємств може мати ряд перешкод, зокрема пов'язаних з недосконалістю і непрозорістю процесів управління зовнішнім залученням коштів, труднощами організації центрів відповідальності, невідповідністю організації поточної діяльності машинобудівних підприємств до їх стратегічних завдань.

Аналіз літературних джерел та вивчення практики організації процесів зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства дають змогу запропонувати систему показників оцінювання ефективності зовнішнього залучення коштів, які варто класифікувати за такими основними групами: показники структури зовнішнього залучення коштів, показники активності зовнішнього залучення коштів, показники ризику та загальні показники ефективності зовнішнього залучення коштів (табл. 3.7)

Таблиця 3.7

Показники оцінювання ефективності зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства для фінансування операційно та інвестиційної діяльності підприємства

Групи показників	Показники	Формули розрахунку	Одиниці виміру	Умовні позначення
Показники структури зовнішнього залучення коштів	Частка коштів залучених у грошовій формі на певний період	$F_m = \frac{F_{tm}}{F_{ti}} \times 100,$	%	де F_{tm} —обсяг коштів залучених у грошовій формі у і-му періоді, грн.; F_{ti} - обсяг залучених коштів у і-му періоді, грн.
	Частка залучених коштів із використанням певного методу на певний період	$F_n = \frac{n_{ij}}{F_{ti}} \times 100,$	%	де n_{ij} - обсяг залучених коштів з використанням певного методу у і-му періоді, грн.; F_{ti} - обсяг залучених коштів у і-му періоді, грн.
	Частка коштів залучених у матеріальній формі в певному періоді	$F_{mat} = \frac{F_{tmat}}{F_{ti}} \times 100,$	%	де F_{tmat} —обсяг коштів залучених у матеріальній формі коштів у і-му періоді, грн.; F_{ti} - обсяг залучених коштів у і-му періоді, грн.
Показники активності зовнішнього залучення коштів	Темпи росту обсягів зовнішнього залучення коштів у грошовій формі ц певному період	$K_m = \frac{\Delta F_{tm}}{\Delta F_{ti}},$	%	де ΔF_{tm} —темп приросту обсягів коштів залучених у грошовій формі у і-му періоді, %; ΔF_{ti} —темп приросту обсягів залучених коштів у і-му періоді, %.
	Темпи росту обсягів зовнішнього залучення коштів у матеріальній формі у певному періоді	$K_{FRm} = \frac{\Delta FR_{mat}}{\Delta F_{ti}},$	%	де ΔFR_{mat} — темп приросту обсягів зовнішнього залучення коштів у матеріальній формі, %; ΔF_{ti} —приріст зовнішніх залучених коштів у і-му періоді, %.

Продовження табл. 3.7

	Коефіцієнт співвідношення темпів приросту обсягів зовнішнього залучення коштів і темпів росту доходу	$K_f = \frac{\Delta F_i}{\Delta D_i},$	%	де ΔF_i – темп приросту обсягів залучених коштів у і-му періоді, %; ΔD_i – загальний темп росту доходу у і-му періоді, %.
	Темп росту обсягів зовнішнього залучення коштів із використанням певного методу	$C_{FRn} = \frac{\Delta n_{ij}}{\Delta F_t},$	%	де Δn_{ij} – темп приросту обсягів залучених коштів з використанням певного методу у і-му періоді, %; ΔF_t – приріст зовнішніх залучених коштів у і-му періоді, %
	Коефіцієнт інтенсивності зовнішнього залучення коштів	$I_{FR} = \frac{F_{ti}}{S_i},$	частка одиниць	де F_{ti} – обсяг додатково залучених коштів у і-му періоді, грн; S_i – загальний обсяг фінансування підприємства у і-му періоді, грн
	Коефіцієнт обертання залучених коштів	$O_{IF} = \frac{D_i}{\overline{F_{ti}}},$	кількість обертів	де D_i – дохід від реалізації продукції підприємства за і-й період, грн.; $\overline{F_{ti}}$ – середній обсяг залучених коштів за і-й період, грн.
Показники ризику зовнішнього залучення коштів	Коефіцієнт достатності обсягів зовнішнього залучення коштів на певний період	$c_{FR} = \frac{F_{act}}{N_t} \times 100,$	%	де F_{act} – фактичний обсяг зовнішніх залучених коштів машинобудівним підприємством у і-му періоді, грн; N_t – обсяг потреби у залученні коштів у і-му періоді, грн.
	Коефіцієнт витратності зовнішнього залучення коштів	$P_{FR} = \frac{P_{acti}}{P_{it}},$	%	де P_{acti} – фактичні витрати, пов'язані із зовнішнім залученням коштів на основі j-го методу, %; P_{it} – бюджетні витрати на зовнішнього залучення коштів на основі j-го методу, %.
	Узагальнюючий показник ризику зовнішнього залучення коштів	$Risk_p = \frac{P_D + P_P + P_L}{P_i} \times 100,$	%	де P_D – втрати від недоотримання планового обсягу зовнішніх залучених коштів, грн; P_P – втрати від приросту витрат на зовнішнє залучення коштів у звітному періоді, грн; P_L – втрати від несвоечасного отримання фактичних обсягів зовнішніх залучених коштів у звітному періоді, грн.; P_i – планові витрати на зовнішнє залучення коштів у і-му періоді, грн..

Узагальнюючі показники ефективності зовнішнього залучення коштів	Співвідношення приросту рентабельності активів та обсягу зовнішнього залучення коштів	$K_{ROA/FR} = \frac{\Delta R_{OAI}}{\Delta F_t} \times 100$,	частка одиниць	де ΔR_{OAI} – приріст рентабельності активів у і-му періоді, грн; ΔF_t – приріст зовнішніх залучених коштів у і-му періоді, грн.
	Співвідношення приросту доданої економічної вартості та обсягів зовнішнього залучення коштів	$K_{EVA/FR} = \frac{\Delta K_{EVA}}{\Delta F_t} \times 100$,	частка одиниць	де ΔEVA – приріст доданої економічної вартості у і-му періоді, грн; ΔF_t – приріст зовнішніх залучених коштів у і-му періоді, грн.
	Приріст рентабельності зовнішніх залучених коштів	$R_{FR} = \frac{\Delta E_i}{F_t} \times 100$,	%	де ΔE_i – приріст прибутку, отриманого у і-му періоді, грн; F_t – обсяг зовнішньо залучених коштів у і-му періоді, грн.

Контролювання і аналіз зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство за запропонованою системою показників дає змогу встановити причини виникнення негативних тенденцій, диспропорцій та незбалансованості надходжень і видатків, а відтак визначити «вузькі місця» у процесі зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства.

Показники структури зовнішнього залучення коштів дають змогу проаналізувати у якій формі та за допомогою яких зовнішніх методів машинобудівне підприємство залучає кошти.

Група показників активності зовнішнього залучення коштів відображає темпи росту обсягів зовнішнього залучення коштів у певній формі та з використанням відповідних методів.

Показники ризику зовнішнього залучення коштів обчислюють для виявлення відхилень у обсягах і витратах, пов'язаних із зовнішнім залученням коштів на машинобудівне підприємства, а відтак ідентифікації несприятливої зміни зазначених параметрів, що збільшує ризик зовнішнього залучення коштів.

Група показників, що характеризують загальну ефективність зовнішнього залучення коштів узагальнює вплив зовнішнього залучення коштів на результати фінансово-економічної діяльності підприємства. Зокрема, за допомогою показника співвідношення приросту доданої економічної вартості та обсягів зовнішнього залучення коштів виявляють чи зросли конкурентні переваги машинобудівного підприємства та чи покращилась його ринкова позиція. Співвідношення приросту рентабельності активів та обсягів зовнішнього залучення коштів дає змогу визначити ефективність розміщення залучених коштів у активи підприємства на основі їх здатності генерувати прибуток.

Для апробації показників, їх розрахунок було здійснено для машинобудівних підприємств, що були вибрані для аналізування впливу зовнішнього залучення коштів на зміну фінансово-економічного стану у розділі 2. Визначення та аналіз показників активності було здійснено у розділі 2.3. В табл. 3.8 представлено значення загальних показників ефективності зовнішнього залучення коштів аналізованих машинобудівних підприємств за 2008-2014рр.

Таблиця 3.8

Загальні показники ефективності зовнішнього залучення коштів
машинобудівних підприємств України за 2007-2014рр.

Показник	Роки						
	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.
Публічне акціонерне товариство "Наукововиробниче підприємство "Смілянський електромеханічний завод"							
Співвідношення приросту рентабельності активів та обсягу зовнішнього залучення коштів	1, 54	-8, 64	10, 90	13, 92	28, 95	-39, 42	-34, 41
Співвідношення приросту доданої економічної вартості та обсягів зовнішнього залучення коштів	0, 71	-2, 08	-3, 07	-0, 96	8, 28	-1, 47	-21, 45
Приріст рентабельності зовнішніх залучених коштів	0, 08	0, 17	-0, 07	0, 25	-0, 59	-0, 14	-0, 51

Публічне акціонерне товариство "Полтавський турбомеханічний завод"							
Співвідношення приросту рентабельності активів та обсягу зовнішнього залучення коштів	-4, 18	-12, 87	-45, 29	88, 47	-4, 13	-0, 32	-1, 44
Співвідношення приросту доданої економічної вартості та обсягів зовнішнього залучення коштів	-3, 41	-9, 72	39, 57	10, 83	-29, 20	-2, 81	-10, 70
Приріст рентабельності зовнішніх залучених коштів	-0, 23	0, 11	1, 56	0, 69	0, 01	0, 01	-0, 06
Публічне акціонерне товариство "Турбоатом"							
Співвідношення приросту рентабельності активів та обсягу зовнішнього залучення коштів	-0, 01	0, 01	0, 07	0, 02	0, 01	-0, 01	0, 001
Співвідношення приросту доданої економічної вартості та обсягів зовнішнього залучення коштів	-0, 73	1, 39	20, 91	4, 91	1, 14	-1, 39	0, 98
Приріст рентабельності зовнішніх залучених коштів	1, 94	-0, 11	0, 38	0, 55	-0, 16	0, 95	0, 08
Публічне акціонерне товариство "Наукововиробниче акціонерне товариство "ВНДІкомпресормаш»"							
Співвідношення приросту рентабельності активів та обсягу зовнішнього залучення коштів	-20, 66	-0, 16	2, 64	40, 71	-5, 71	9, 59	0, 46
Співвідношення приросту доданої економічної вартості та обсягів зовнішнього залучення коштів	-71, 71	-55, 04	-0, 60	3, 72	-52, 99	7, 47	-0, 16
Приріст рентабельності зовнішніх залучених коштів	-0, 12	0, 01	-0, 17	2, 68	-0, 09	-1, 36	0, 01
Публічне акціонерне товариство "Старокраматарський машинобудівний завод"							
Співвідношення приросту рентабельності активів та обсягу зовнішнього залучення коштів	-9, 65	-10, 63	-24, 78	2, 29	0, 53	-1, 24	972, 89
Співвідношення приросту доданої економічної вартості та обсягів зовнішнього залучення коштів	-3, 72	-2, 71	-7, 46	3, 22	-0, 36	-3, 37	17, 27

Приріст рентабельності зовнішніх залучених коштів	-0,05	-0,26	0,09	-0,03	-0,08	-0,03	-1,61
Публічне акціонерне товариство "Харківський підшипниковий завод"							
Співвідношення приросту рентабельності активів та обсягу зовнішнього залучення коштів	22,72	-7,10	-1,05	1,17	31,42	1,45	9,74
Співвідношення приросту доданої економічної вартості та обсягів зовнішнього залучення коштів	1,15	-1,56	-6,29	0,25	2,48	8,18	7,58
Приріст рентабельності зовнішніх залучених коштів	0,11	0,28	-0,01	-0,01	0,29	-0,03	-0,09
Публічне акціонерне товариство "Гідросила"							
Співвідношення приросту рентабельності активів та обсягу зовнішнього залучення коштів	2,12	-1,20	-42,59	1,23	2,37	1,04	-1,34
Співвідношення приросту доданої економічної вартості та обсягів зовнішнього залучення коштів	1,57	0,71	-1095,32	0,76	-12,84	1,31	-0,58
Приріст рентабельності зовнішніх залучених коштів	-0,12	0,17	1,92	0,06	0,00	0,01	0,07
Публічне акціонерне товариство "Грета"							
Співвідношення приросту рентабельності активів та обсягу зовнішнього залучення коштів	-0,03	0,00	0,00	0,01	0,05	-0,01	0,00
Співвідношення приросту доданої економічної вартості та обсягів зовнішнього залучення коштів	-6,01	0,00	0,62	0,92	186,27	-1,09	0,05
Приріст рентабельності зовнішніх залучених коштів	-0,09	841,93	0,95	0,33	-0,09	-0,17	-38,74
Публічне акціонерне товариство «Сумське машинобудівне науково виробниче об'єднання ім. М.В. Фрунзе»							
Співвідношення приросту рентабельності активів та обсягу зовнішнього залучення коштів	-0,03	-0,01	-0,04	-0,02	-4,42	-0,03	-0,18
Співвідношення приросту доданої економічної вартості та обсягів зовнішнього залучення коштів	-42,99	-0,46	-22,88	-1,50	-0,67	-11,91	-8,92
Приріст рентабельності зовнішніх залучених коштів	-0,02	0,09	-0,02	-0,01	13,32	-0,01	-0,04

Відповідно до наведених даних можна стверджувати, що значення коефіцієнта приросту рентабельності активів за рахунок зовнішнього залучення коштів та значення коефіцієнта приросту рентабельності активів за рахунок зовнішнього залучення коштів прямо залежать від надходження і розміщення додатково залучених коштів у поточному періоді. Водночас, значення коефіцієнта приросту доданої економічної вартості внаслідок зовнішнього залучення коштів свідчать про послідовну залежність зміни обсягів зовнішнього залучення коштів та зростання доданої економічної вартості, зокрема, зростання обсягів зовнішнього залучення коштів та ефективного їх розміщення, яке можна прослідкувати через показник рентабельності зовнішнього залучення коштів, сприяє зростанню доданої економічної вартості у наступному періоді. Для детальнішого аналізу впливу зовнішнього залучення коштів на ефективність діяльності підприємства, треба детальніше проаналізувати показники структури зовнішнього залучення коштів, ризику та активності зовнішнього залучення коштів, оскільки, зменшення значення показника доданої економічної вартості може бути спричинене зростанням вартості залучення, порушенням структури капіталу підприємства, невідповідністю темпів зростання обсягів діяльності і обсягів зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство.

Висновки до розділу 3

1. На підставі визначених у попередніх розділах параметрів та пріоритетів зовнішнього залучення, визначено, що модель поведінки машинобудівного підприємства це - визначені елементи зовнішнього залучення коштів, щодо стану та поведінки машинобудівного задля досягнення завдань забезпечення надходження, розподілу та використання коштів, залучених з зовнішніх джерел з метою забезпечення повноцінного, своєчасного і ефективного

фінансування виробничо-господарської діяльності машинобудівного підприємств у визначеному періоді. Основними характеристиками, які мають бути притаманні моделі, визначено результативність, адекватність, надійність, здатність створювати і підтримувати конкурентні переваги підприємства, часові рамки реалізації, досяжність, зумовлена відповідністю потенціалу підприємства щодо зовнішнього залучення коштів його можливостям функціонування й розвитку, плановість, системність, диференційованість, гнучкість, ризиковість. Відповідно до вищесказаного, головною метою встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів є підвищення ефективності діяльності машинобудівного підприємства та максимізація його ринкової вартості, яка досягається шляхом конкретизації завдань, з урахуванням особливостей майбутнього фінансового розвитку машинобудівного підприємства.

2. Встановлено, що реалізація моделі поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів має ґрунтуватись на комплексному механізмі, основою якого є багатокритеріальний підхід, який включає такі необхідні параметри, як обсяг залучення, вартість залучення, термін залучення та імовірні ризики, основним завданням такого методичного підходу має бути розробка науково обґрунтованої послідовності багатокритеріального вибору поведінки в процесі зовнішнього залучення коштів машинобудівним підприємством та його практична реалізація. Відповідно, пропонуємо розглядати чотири варіанти поведінки щодо встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів машинобудівним підприємством, які ґрунтуються на залежності між приростом обсягів зовнішнього залучення коштів машинобудівного підприємства протягом певного періоду та зміною прибутку і між зміною вартості зовнішнього залучення коштів і приростом рентабельності активів, при якій досягається прибуткова діяльність машинобудівного підприємства та забезпечується позитивна зміна обсягу

доданої економічної вартості: вдосконалення процесу зовнішнього залучення і підвищення ефективності використання зовнішніх залучених коштів, вдосконалення процесу зовнішнього залучення коштів при збереженні ефективності їх використання, збереження існуючих переваг щодо зовнішнього залучення коштів та їх використання, Збереження переваг щодо зовнішнього залучення коштів та підвищення ефективності їх використання.

3. В процесі дослідження обґрунтовано, що планування залучення коштів—це управлінська діяльність, в процесі здійснення якої розподіляють вхідні та вихідні грошові потоки, що включають розподілені у часі надходження та виплати залучених коштів та витрати, які виникають під час залучення цих коштів, відтак, головною перевагою планування залучення коштів є детальний моніторинг, аналіз та ґрунтовний контроль процесу залучення коштів, що забезпечує надходження інформації в реальному режимі часу.

4. Визначено основні елементи планування зовнішнього залучення коштів: об'єкт, предмет, суб'єкт, цілі, завдання, принципи. Наведено взаємозв'язок операційних та фінансових планів машинобудівного підприємства, а також плану зовнішнього залучення коштів, відповідно до якого сформовано структурно-логічну схему планування зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство. Реалізування плану зовнішнього залучення повинно здійснюватись на основі виокремлення центрів відповідальності, які мають бути виокремленими структурними підрозділами підприємства, що реалізують певний набір фінансових операцій та можуть здійснювати безпосередній вплив на процес зовнішнього залучення коштів в межах делегованих повноважень, а також несуть відповідальність за виконання планових показників. Відповідно, слід виділити складові центру відповідальності: елемент мобілізації коштів, елемент розміщення та перерозподілу коштів, елемент контролю та регулювання процесів зовнішнього залучення коштів та їх розміщення.

5. Запропоновано організаційну систему побудови системи контролю за зовнішнім залученням коштів на підприємство, що дасть змогу покращити якість організації процесів зовнішнього залучення коштів, проаналізувати ефективність їх здійснення, ідентифікувати відхилення фактичних результатів від запланованих, та виявити причини їх виникнення та обґрунтувати і реалізувати заходи для їх усунення. Це допоможе уникнути фінансових втрат під час планування і організування процесу залучення коштів та в подальшому максимально ефективно оптимізувати грошові потоки підприємства. Інтеграція системи контролю за залученням коштів також поліпшує взаємодію фінансових центрів відповідальності, якість планування та прогнозування майбутніх обсягів зовнішнього залучення, що дає змогу підприємству зберегти фінансову стійкість та поліпшити ринкові позиції.

6. Впроваджено систему контрольних показників, які дають змогу відстежувати негативні зміни основних параметрів зовнішнього залучення коштів та ефективно коригувати процес реалізації управлінських рішень щодо зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства. Запровадження системи показників за зовнішнім залученням коштів на машинобудівному підприємстві створює підґрунтя для формування інформаційної бази для прийняття керівництвом раціональних управлінських рішень щодо фінансового забезпечення потреб підприємства та є інструментом досягнення основної мети діяльності - підвищення доданої економічної вартості та посилення конкурентних позицій на ринку.

ВИСНОВКИ

У дисертації здійснено теоретичні та методичні узагальнення щодо вирішення наукового завдання, яке полягає у розробленні теоретичних положень і прикладних рекомендацій здійснення зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства.

Результати дисертації дають змогу сформулювати такі висновки:

1. У дисертації набуло подальшого розвитку трактування сутності поняття «зовнішнє залучення коштів», під яким слід розуміти процес мобілізації підприємством коштів, протягом певного періоду його діяльності, із зовнішнього середовища, які на тимчасовій чи постійній основі та з обумовленою вартістю, беруть участь у його виробничо-господарській діяльності та за певних умов підлягають поверненню. На основі ідентифікування сутнісних ознак і встановлення взаємозв'язків між ними розвинено понятійний апарат щодо зовнішнього залучення коштів. Відтак, виокремлено основні підходи до зовнішнього залучення коштів, зокрема, ті, що ґрунтуються на системі обліку, формуванні фінансових витрат у зв'язку із залученням коштів, ті, що враховують природу власності зовнішніх залучених коштів, та виокремлені відповідно до необхідності повернення мобілізованих коштів. Запропоновані поняття дають змогу більш ретельно розкрити сутність зовнішнього залучення коштів і створити передумови для якісного здійснення цього процесу на підприємстві.

2. Запропоновано модель визначення пріоритетних методів зовнішнього залучення коштів для фінансування інвестиційної та операційної діяльності машинобудівних підприємств, відповідно до виокремлених чинників, що впливають на зовнішнє залучення коштів машинобудівними підприємствами України на основі експертних та статистичних методів, які засвідчили, що найвагомими чинниками, що перешкоджають розширенню зовнішнього залучення коштів є значні витрати методів зовнішнього залучення, незадовільний фінансовий стан машинобудівних підприємств. Відтак,

основними методами, які застосовують машинобудівні підприємства для зовнішнього залучення коштів, є ті, які мають порівняно невисоку вартість, зокрема, комерційне кредитування для забезпечення поточної діяльності. На основі проведеного аналізу було здійснене групування методів зовнішнього залучення коштів відповідно до пріоритетності їх використання для фінансування поточної та інвестиційної діяльності. Запропонована модель дасть змогу менеджерам машинобудівного підприємства сформулювати перелік найбільш прийнятних методів зовнішнього залучення коштів, при цьому істотно обмежити ризики та своєчасно відреагувати на вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

3. Розроблено процес вибору моделі встановлення пріоритетів зовнішнього залучення коштів машинобудівним підприємством, що ґрунтується на комплексному механізмі, який передбачає врахування таких параметрів, як обсяг залучення, витрати на залучення, термін залучення та імовірні ризики. Відтак, модель передбачає врахування залежностей між темпами приросту обсягів і вартості коштів, залучених різними методами із зовнішніх джерел, та зміною фінансово-економічних результатів машинобудівного підприємства, що допоможе менеджерам та керівництву машинобудівного підприємства оптимізувати процес зовнішнього залучення коштів, врахувавши особливості фінансового стану. Зокрема, виявлено, що за умов переважання приросту залучених коштів над зміною прибутку машинобудівного підприємства та переважання вартості залучених коштів над рентабельністю активів, доцільним є здійснення заходів щодо моніторингу методів зовнішнього залучення коштів для зниження їх вартості і підвищення ефективності їх використання у виробничо-господарській діяльності. За умов зростання приросту обсягів зовнішнього залучення коштів над приростом прибутку та переважанні рентабельності активів над вартістю зовнішнього залучення коштів, підприємство має оптимізувати методи зовнішнього залучення коштів та здійснювати постійний контроль за ефективністю розміщення коштів для підтримки позитивного приросту значення ринкової вартості. Збільшення

обсягів генерованого прибутку та підвищення рентабельності активів, машинобудівне підприємство ефективно передбачає комбінацію методів залучення коштів за оптимальної їх вартості, що дає змогу підвищувати ринкову вартість. При переважанні вартості зовнішнього залучення коштів над рентабельністю активів у подальшому може виникнути небезпека скорочення обсягів прибутку, а відтак і втрати ринкових позицій, тому підприємству треба зберігати переваги щодо зовнішнього залучення коштів та підвищення ефективності їх використання.

4. Обґрунтовано методичні положення щодо планування залучення коштів на машинобудівне підприємство із зовнішнього середовища, яке інтегроване у загальну систему планування підприємства. Система планування зовнішнього залучення коштів допоможе менеджерам та керівництву машинобудівного підприємства узгодити обсяг зовнішнього залучення коштів з потребами машинобудівного підприємства щодо фінансування операційної та інвестиційної діяльності задля досягнення завдань розвитку та нарощення його економічного потенціалу.

5. Запропоновано метод формування системи контролювання та оцінювання ефективності зовнішнього залучення коштів. Зокрема, окреслено функціональні межі здійснення попереднього, поточного та підсумкового контролю за здійсненням процесу зовнішнього залучення коштів на машинобудівному підприємстві. Запропоновано також систему показників для оцінювання ефективності зовнішнього залучення коштів на машинобудівне підприємство, яка складається із чотирьох груп показників: структури, активності, ризику та загальної ефективності зовнішнього залучення коштів, що дає змогу керівникам машинобудівного підприємства всебічно оцінити відповідність планових та фактичних значень показників, а також вплив залучення коштів на зміну фінансово-економічного стану та ринкової вартості машинобудівного підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Академічний тлумачний словник [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://sum.in.ua/>.
2. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.–К. : Академія, 2000–2001.–2624 с.
3. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк.–Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2005.–714 с.
4. Большой бухгалтерський словарь / под. ред. А. Н. Азрилияна.–М. : [б. и.], 1999.–574 с.
5. Фінанси підприємств : підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін.–3-є вид., перероб. та доп.–К. : КНЕУ, 2000.–460 с.
6. Протопова В. О. Економіка підприємства : навч. посіб. для студентів економ. спец. вищ. навч. закл. / В. О. Протопова, А. Н. Полонський.–Київ : ЦУЛ, 2003.–220 с.
7. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб.–К. : КНЕУ, 2003.–554 с.
8. Василик О. Д. Теорія фінансів : підручник / О. Д. Василик.–К. : НІОС, 2000.–416 с.
9. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / О. О. Шеремет.–К., 2010.–196 с.
10. Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб.–2-е вид.–Київ : Каравела, 2005.–312 с.
11. Поліщук М. П. Основи підприємницької діяльності / М. П. Поліщук, П. П. Михайленко.–Житомир : ЖІТІ, 2000.–172 с.
12. Экономика предприятия : учебник / под общ. ред. С. Ф. Покропивного ; пер. с укр.–2-е изд., перераб. и доп.–К. : КНЭУ, 2002.–608 с.
13. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / за ред. проф. Г. Г. Кірейцева.–Київ : ЦУЛ, 2002.–496 с.
14. Карлин Т. Р. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP) : учеб. / Т. Р. Карлин.–М. : ИНФРА-М, 1998.–448 с.

15. Ван Хорн. Дж. К. Основы управления финансами : пер.с англ. / гл. ред. серии Я. В. Соколов.–М. : Финансы и статистика, 2001.–800с.

16. Нікбахте Е. Фіннаси / Е. Нікбахте, А. Гролеллі ; пер. з англ. В. Ф. Овсієнка та В. Я. Мусієнка.–К. : Основи, 1993.–383 с.

17. Экономика предприятия : учебник / под ред. Н. А. Сафронова.–М. : Юрист, 1998.–584 с.

18. Ковалев В. В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев.–2-е изд., перераб. и доп.–М. : Финансы и статистика, 2000.–512 с.

19. Рижкова Г. А. Систематизація факторів внутрішнього і зовнішнього середовища торговельного підприємництва для подальшого аналізу / Г. А. Рижкова // Бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму.–2011.–№1 (4).–С. 339–345.

20. Alexander D., Britton A., Jorissen A. International Financial Reporting and Analysis. 5th ed. Cengage Learning Atrill, P. and McLaney, E., 2011.

21. Постанова Національного Банку України «Про затвердження Положення про порядок формування та зберігання обов'язкових резервів для банків України та філій іноземних банків в Україні» [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0312-06>.

22. Про затвердження Змін до Ліцензійних умов провадження діяльності кредитних спілок з надання фінансових послуг 01.12.2011 N 719 [Електронний ресурс].–Режим доступу:<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1543-11>.

23. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посіб. / І. М. Бойчик.–Вид. 2-ге доповн. і переробл.–К. : Атіка, 2007.–528 с.

24. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підручник / О. С. Іванілов.–К. : Центр учб. літ-ри, 2009.–728 с.

25. Фінанси: курс для фінансистів : навч. посіб. / за ред. В. І. Оспіщева.–К. : Знання, 2008.–567с.

1. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : навч. посіб. / О. С. Філімоненко.–2-ге вид., переробл. і допов.–К. : МАУП, 2004.–328 с.

26. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев.–3-е изд.–М. : Проспект, 2013.–1104 с.
27. Foss N. Resources, Firms and Strategies (Oxford University Press).–2007.
28. Партин Г. О. Обґрунтування необхідності врахування критерію поверненості при систематизації залучених коштів підприємства / Г. О. Партин, Р. І. Задерецька // Науковий вісник НЛТУ.–2010.–№ 19.–С. 134–143.
29. Слав`юк Р. А. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Р. А. Слав`юк.–Київ : Центр навч. літ-ри, 2004.–460 с.
30. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : навч. посіб. / Т В Майорова.–К. : Центр навч. літератури, 2004.–376 с.
31. Кузьмін О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : навч. посіб. / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник.–2-е вид. доп. і перероб.–Львів : Нац. ун-т «Львів. політехніка», Інтелект-Захід, 2003.–352 с.
32. Міокова Г. І. Управління залученням запозичень суб'єктами господарювання [Електронний ресурс].–Режим доступу:
http://www.kntu.kr.ua/doc/zbir_12.pdf.
33. Мельник О. Г. Система цілей полікритеріальної діагностики діяльності машинобудівних підприємств / О. Г. Мельник // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та розвитку.–Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2008.–С. 55–61.
34. Шуляр Н. В. Дослідження потреби фінансування систем якості продукції машинобудівних підприємств / Н. В. Шуляр // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». Проблеми економіки та управління.–2010.–№668.–С. 205–210.
35. Романенко М. О. Проблеми функціонування машинобудівних підприємств Вінниччини [Електронний ресурс] / М. О. Романенко, О. М. Гончарук.–Режим доступу:
www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2009.../NV-2009-V1_.
36. Дашко І. М. Аналіз впливу чинників на рівень ризику вкладення інвестицій в машинобудівні підприємства / І. М. Дашко // Науковий вісник НЛТУ України.–2010.–Вип. 20.1.–С. 206–211.

37. Вільна енциклопедія Вікіпедія [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4_%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%83.

38. Заdereцька Р.І. Врахування критерію поверненості при систематизації залучених коштів підприємства / Р.І. Заdereцька // Тези доповідей II Всеукраїнської науково-практичної конференції [Управління у сферах фінансів, оподаткування, страхування і кредиту], (м. Львів, 18-21 листопада 2009р.).–Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». - С.174-177.

39. Словопедія [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://slovopedia.org.ua/>.

40. Alexander D., Nobes C. Financial Accounting: An International Introduction.–2010.–497 p.

41. Партин Г. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Г. О. Партин, Н. Е. Селюченко.–Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2010.–332 с.

42. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати» від 28.04.2006 № 415 [Електронний ресурс] / Мін-во фінансів України.–Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0610-06>.

43. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» від 10.08.2000 № 193 [Електронний ресурс] / Мін-во фінансів України.–Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>.

44. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» від 28.07.2000 № 181 [Електронний ресурс] / Мін-во фінансів України.–Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>.

45. Положення Національного банку України Про кредитування від 28.09.1995 № 246 [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0246500-95>.

46. Atkinson A. A., Kaplan R. S., Matsumura E. M., Young S. M. Management Accounting (6th Edition).—2012.

47. Азарова А.О. Джерела формування та способи залучення позикового капіталу / А. О. Азарова, Л. А. Килимник, О. В. Новіцька та ін. // Економічний простір.—2008.—С. 126–135.

48. Богма О. С. Особливості управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств / О. С. Богма, А. С. Павлова // Вісник Запорізького національного університету.—2012.—№ 1 (13).—С. 195–199.

49. Марченко А. Аналіз джерел формування фінансових ресурсів / А. Марченко // Фінанси України.—2002.—№9.—С. 102–109.

50. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік: курс лекцій : навч. посіб. для студ. / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, Н. В. Герасимчук ; Житомир. інж.-технол. ін-т.—Житомир : Рута, 2000.—448 с.

51. Кузьмін О. Є. Амортизація як економічне явище / О. Є. Кузьмін, І. Б. Скворцов, Т. В. Загорська // Збірник наукових праць ЛІДУ НАДУ.—2009.—Вип. 20.—С. 265–275.

52. Загорська Т. В. Дегресивний метод розрахунку амортизаційних відрахувань / Т. В. Загорська // Науковий вісник НЛТУ України.—2009.—Вип. 19.12.—С. 315–324.

53. Чумаченко М. Ще раз про амортизацію як важливе джерело інвестиційної діяльності підприємства / М. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит.—2012.—№ 11.—С. 3–7.

54. Стадницький Ю. І. Державна амортизаційна політика в системі регулювання підприємницької діяльності : моногр. / Ю. І. Стадницький, А. Г. Загородній, Т. Л. Саган ; Хмельниц. ін-т економіки і підприємництва.—Л. : ЗУКЦ, 2005.—235 с.

55. Заdereцька Р.І. Застосування логістичного підходу в процесі залучення коштів на машинобудівні підприємства / Р.І. Заdereцька / Тези доповідей VIII Міжнародної науково-практичної конференції [«Маркетинг та логістика в системі менеджменту»], (Львів, 4–6 листопада 2010 р.) / Національний

університет «Львівська політехніка», Інститут регіональних досліджень НАН України, Інститут економіки промисловості НАН України, Всеукраїнська громадська організація «Українська асоціація логістики», Економічний університет (м. Краків, РП), Вища школа підприємства і управління (м. Лодзь, РП), Вища школа Отсвестфалія-Ліппе (м. Лемго, ФРН), Західно-Саксонська Вища фахова школа (м. Цвікау, ФРН), Університет ім. Матея Бела (м. Банська Бистрица, СР), Українська асоціація маркетингу.–Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2010.–С. 172–174.

56. Загородній А. Г. Інвестиційний словник : навч. посіб. / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Г. О. Партин.–Львів : Бескид Біт, 2005.–512 с.

57. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

58. Швиданенко Г. О. Управління капіталом підприємства : навч. посіб. / Г. О. Швиданенко, Н. В. Шевчук.–К. : КНЕУ, 2007.–440 с.

59. . Партин Г. О. Переваги та недоліки первинного розміщення акцій як інструмента формування інвестиційних ресурсів підприємства / Г. О. Партин, Р. І. Заdereцька, І. І. Бирка // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова.–2014.–Т. 19, Вип 2/5.–С. 123–126.

60. Мартюшева Л. С. Формування фінансового механізму антикризового управління підприємством / Л. С. Мартюшева, А. Б. Коренева // Вісник економіки транспорту і промисловості.–2009.–№ 28.–С. 178–182.

61. Fundamentals of Corporate Finance. 7th ed. McGraw- Hill Higher Education.

62. Яремко І. Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій : монографія / І. Й. Яремко.–Львів : Каменяр, 2006.–176 с.

63. Корнеєв В. В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках : моногр. / В. В. Корнеєв.–К. : НДФІ, 2003.–376 с.

64. Заdereцька Р. І. Фінансове забезпечення здійснення виробничої реструктуризації машинобудівних підприємств / О. В. Дідух, Р. І. Заdereцька, І. О. Кривецький // Глобальні та національні проблеми економіки : електр.

наук. фах. вид. / Миколаїв. нац. ун-т ім. В. О. Сухомлинського.–Миколаїв, 2015.–№5.–С. 448–452.

65. Сніжко О. В. Катастрофічні облигації як універсальний фінансовий інструмент / О. В. Сніжко, А. Д. Наумова // Інвестиції: практика та досвід.–2012.–№ 11.–С. 44–52.

66. Ковальова В. На порозі облигаційного ренесансу / В. Ковальова // Урядовий кур'єр.–2011.–№ 119.–С. 7.

67. Білоус І. Формування ринку корпоративних облигацій України, його характерні аспекти та фактори впливу / І. Білоус // Формування ринкових відносин в Україні.–2010.–№9(112).–С. 13–17.

68. Шевченко О. М. Сучасні тенденції функціонування ринку корпоративних облигацій України / О. М. Шевченко // Економіка, фінанси, право.–2014.–№ 1.–С. 10–16.

69. Вовчак О. Д. Інвестування : навч посіб. / О. Д. Вовчак.–Львів : Новий Світ–2000, 2007.–544 с.

70. Петренко І. П. Особливості залучення інвестиційного капіталу шляхом емісії корпоративних облигацій / І. П. Петренко // Вісник КЕФ КНЕУ імені В. Гетьмана.–2011.–№1.–С. 163–169.

71. Вовк В. Я. Кредитування і контроль : навч. посіб. / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко.–К. :Знання, 2008.–463 с.

72. Банківська справа. Центральний банк і грошово-кредитна політика. Банківські операції : навч. посіб. / В. О. Сичов, В. Т. Александров, В. В. Остапенко та ін.–К. : АВТ, 2004.–Т. 1.–528 с.

73. Єгоричева С. Б. Методичні засади організації інноваційного процесу в комерційних банках / С. Б. Єгоричева // Вісник Національного банку України.–2011.–№1.–С. 53–57.

74. Примостка Л. О. Сучасний стан та тенденції банківського кредитування / Л. О. Примостка // Фінанси, облік і аудит.–2010.–Вип. 15.–С. 163–170.

75. Федоров В. М. Інституціональна фінансова інфраструктура України: сучасний стан та проблеми розвитку / В. М. Федоров, В. М. Опарін, С. В. Львовичкін // Фінанси України.–2008.–№ 12.–С. 3–21.

76. Григораш Т. Ф. Банківське кредитування в Україні: сучасний стан, основні проблеми та шляхи їх вирішення / Т. Ф. Григораш, С. С. Пільгуй // Економічний простір.–2012.–№62.–С. 119–124.

77. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

78. Вишнякова І. В. Економічна ефективність лізингових угод на промислових підприємствах : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / І. В. Вишнякова ; Нац. металург. акад. України.–[Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://referatu.net.ua/referats/7569/156903>.

79. Черевань І. В. Ефективність лізингу: науково-популярні нариси / І. В. Черевань.–К. : Фенікс, 2010.–168 с.

80. Внукова Н. М. Оцінка можливостей розвитку фінансового лізингу в Україні / Н. М. Внукова, О. С. Бадзим, В. А. Череватенко // Актуальні проблеми економіки.–2008.–№ 9.–С. 49–58.

81. Холодний Г. О. Організаційно-економічний механізм реалізації товарної інноваційної політики : моногр. / Г. О. Холодний, М. А. Борисенко.–Харків : Вид. ХНЕУ, 2009.–196 с.

82. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : підручник / В. М. Шелудько ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка.–2-ге видання., стер.–К. : Знання, 2013.–375 с.

83. Шкварчук Л. О. Стан та тенденції розвитку ринку корпоративних облігацій в Україні / Л. О. Шкварчук // Ринок цінних паперів України.–2012.–№ 8.–С. 99–105.

84. Мацегора І. А. Облік і аналіз операцій з цінними паперами власної емісії в акціонерних товариствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / І. А. Мацегора.–Луцьк, 2006.–23 с.

85. Партин Г.О. Переваги та недоліки первинного розміщення акцій як інструмента формування інвестиційних ресурсів підприємства/ Г.О. Партин,

Р.І. Заdereцька, І.І.Бирка // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова.–2014–Т 19 . Вип 2/5. –С. 123-126

86. Чорна О. М. Економічний зміст та проблематика управління капіталом підприємства реального сектору економіки в Україні / О. М. Чорна, О. О. Мацнева // Науково-практичний журнал «Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції».–2013.–№ 2.–С. 48–56.

87. Mikitenko A. Formation of management system of the enterprise equity capital / A. Mikitenko // Scientific Works of NUFT.–2015.–Vol. 21, Is. 1.–P. 93–101.

88. Положення про порядок реєстрації випуску (випусків) акцій при заснуванні акціонерних товариств, затверджене рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від від 27.05.2014 № 692 [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0642-14>.

89. Порядок реєстрації випуску акцій при зміні розміру статутного капіталу акціонерного товариства, затверджений рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 31.07.2012 N 1073 [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1431-12>.

90. Рішення НКЦПФР Про затвердження Порядку здійснення емісії та реєстрації випуску акцій акціонерних товариств, які створюються шляхом злиття, поділу, виділу чи перетворення або до яких здійснюється приєднання від 09.04.2013 № 520 [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0795-13>

91. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

92. Шестак І. М. Державне управління сферою промислової власності України в умовах її членства у світовій організації торгівлі : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / І. М. Шестак.–К. : [б. в.], 2009.–20 с.

93. Партин Г. О. Проблеми залучення коштів у машинобудівну галузь на прикладі підприємств Львівського регіону / Г. О. Партин, Р. І. Заdereцька // Науковий журнал Економіка ринкових відносин.–2010.–№ 5.–С. 316–322.

94. Жилінська О. Держава як активізатор розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності / О. Жилінська // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Сер. «Економіка».–2013.–Вип. 145.–С. 13–16.

95. Петровська І. П. Субсидіювання як інструмент державного регулювання інноваційної діяльності машинобудівних підприємств / І. П. Петровська // Економіка, фінанси, право.–2014р.–№3.–С. 8–12.

96. Наказ Міністерства фінансів України «Про бюджетну класифікацію» від 14.01.2011 №11 [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article%3Fart_id=356065&cat_id=355990.

97. Наказ Міністерства фінансів України «Про внесення змін до Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету» від 21.06.2012 № 754 [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1199-12>.

98. Базилевич В. Д. Державні фінанси : навч. посіб. / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик ; за заг. ред. В. Д. Базилевича.–2-ге вид.–К. : Атіка, 2004.–368 с.

99. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств і об'єднань : навч. посіб. / І. О. Бланк, Г. В. Ситник.–К. : КНЕУ, 2006.–182 с.

100. Мескон М. Основы менеджмента : [учебник] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Л. И. Евенко.–3-е изд.–М. : Дело, 2000.–704 с.

101. Пушкар Р. М. Менеджмент: теорія та практика : підручник / Р. М. Пушкар, Н. П. Тарнавська ; Терноп. акад. нар. госп-ва.–2-ге вид., переробл. та допов.–Тернопіль : Карт-бланш, 2003.–486 с.

102. Стеченко Д. М. Менеджмент. Словник-довідник : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / Д. М. Стеченко, А. В. Григорович, А. П. Дука.–Хмельницький : Поділля, 2004.–587 с.

103. Шатун Т. В. Основы менеджмента : навч. посіб. / Т. В. Шатун.–Миколаїв : Вид-во МДГУ, 2006.–376 с.

104. Кравченко В. О. Менеджмент : навч. посіб. / В. О. Кравченко.– Одеса : Атлант, 2013.–165 с.
105. Бугай В. З. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства / В. З. Бугай, А. В. Горбунова, Ю. В. Ключова // Вісник Запорізького національного університету.–2011.–№1.–С. 27–33.
106. Заdereцька Р. І. Ідентифікація чинників особливостей залучення коштів на машинобудівні підприємства / Р. І. Заdereцька // Економіка і держава.–2015.–№4.–С. 128–130.
107. Сухай О. Є. Концептуальні підходи до формування й управління потенціалом підприємства / О. Є. Сухай, І. І. Яремко // Науковий вісник НЛТУ України.–2009.–Вип. 19.9.–С. 233–238.
108. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия / Е. В. Лапин.–Сумы : Университет. книга, 2004.–360 с.
109. Журова Л. И. Разработка финансовой стратегии интегрированных экономических систем : монография / Л. И. Журова.–Germany : LAP Lambert Academic Publishing, 2012.–408 с.
110. Толпежников Р. О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства / Р. О. Толпежников // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності.–2013.–Вип. 2, Т. 1.–С. 277–282.
111. Бражко О. В. Фінансовий потенціал підприємства як результат взаємодії усіх елементів системи фінансових відносин / О. В. Бражко // Прометей.–2011.–№3(36).–С. 289–292.
112. Демчук Н.І. Прийняття інвестиційних рішень на промислових підприємствах / Н.І. Демчук // Обліково - фінансове забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки України на інноваційній основі: колект. монографія / [за заг. ред. Г. Є. Павлової, І. П. Приходька].–Дніпропетровськ : Герда, 2015.– С.311-318
113. Дискіна А.А. Формування складових механізму залучення інвестиційних ресурсів [Електронний ресурс] / А. А. Дискіна // Вісник соціально-економічних досліджень. - 2013. - Вип. 2(2). - С. 28-33.

114. Дискіна А.А. Організаційно-економічні засади управління інвестиційним забезпеченням промислових підприємств [Електронний ресурс] / А. А. Дискіна // Економіка: реалії часу. - 2013. - № 4. - С. 106-111.
115. Шкроміда В. В. Методичні засади моніторингу фінансового потенціалу / В. В. Шкроміда // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : наук. зб.–Івано-Франківськ : Вид-во Прикарп. Нац. ун-ту ім. В. Стефаника.–2011.–Вип.7.–Т. 2.–С. 138–192.
116. Маслак І. О. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислових підприємств / О. І. Маслак // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського.–2012.–Вип. 6 (77).–С. 124–129.
117. Блонська В. І. Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства у ході формування стратегічних переваг / В. І. Блонська, С. Я. Нагірна // Вісник НЛТУ України: [зб. наук.-техн. праць].–2009.–Вип. 19.2.–С. 150–155.
118. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монография / А. Э. Воронкова.–Луганск : [б. и.], 2000.–315 с.
119. Altman E., Hotchkiss E. Corporate Financial Distress and Bankruptcy: Predict and Avoid Bankruptcy, Analyze and Invest in Distressed Debt // John Wiley and Sons, Ltd. 2005
120. Пирог О.В. Діагностика рівня задоволення інвестиційних потреб суб'єктів господарювання (п. 5.3); Методологічні підходи до визначення перспективних регіонів та видів діяльності щодо інвестування (розділ 9, пп.9.1, 9.2, 9.3) / О.В. Пирог // Інвестиції та інвестування в соціалізації економіки України: теорія, методологія, перспективи: монографія / за ред. Л.М.Тимошенко. — Дніпропетровськ: Пороги, 2005. — 509 с. — С. 203-218; 368-407.
121. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк.–К. : КНЕУ, 2004.–316 с.

122. Заdereцька Р. І. Застосування вартісного підходу до оцінювання зміни конкурентоспроможності підприємства в результаті залучення коштів / Р. І. Задерницька // Управління розвитком : зб. наук. пр. / Харк. нац. екон. ун-т ім. Семена Кузнеця.–Харків : Вид-во ХНЕУ.–№5 (102).–2011.–С. 136–138.
123. Заdereцька Р. І. Роль економічної діагностики при визначенні потреби в залученні коштів на машинобудівні підприємства : матеріали Міжвуз. наук.-практ. конф. «Проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку України», 14 квіт. 2010 р., Сімферополь / Кримський інститут бізнесу.–Сімферополь, 2010.–С. 134–137.
124. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон.–М. : Олимп-Бизнес, 2008.–416 с.
125. Jensen M Value Maximisation, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function, *European Financial Management*.–2010.–Is. 7 (3).–P 297–317.
126. Stern J., Shiely J., Ross I. *The EVA Challenge: Implementing Value Added Change in an Organisation*, John Wiley and Sons.–New York, 2001.
127. Sirbu A. Economic value added (EVA).–Main indicator in measuring the value creation of the target corporation INC/IJRRAS 12 [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://www.arpapress.com/volumes/vol12issue1/ijrras_12_1_06.pdf.
128. Нестеренко Ж. К. Удосконалення оцінки підприємств методами доданої вартості / Ж. К. Нестеренко, Т. А. Афанасьєва // *Економічний простір*.–2010.–37.–С. 223–234.
129. Степанова Н. В. Обоснование интервального подхода к задаче рационального выбора в условиях принципиальной неопределенности / Н. В. Степанова, С. В. Хомяков // *Вестник ЮРГТУ (НПИ)*.–2011.–№ 3.–С. 74–78.
130. Pitt M., Koufopoulos D. *Essentials of Strategic Management*, Sage Publications, 2012.
131. Девяткин О. В. Интервалы планирования: связь долгосрочного, текущего и оперативного планирования [Електронний ресурс] /О. В. Девяткин

- // Элитариум 2.0.–Режим доступу:
http://www.elitarium.ru/2009/01/30/intervaly_planirovaniya.html.
132. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навч. посіб. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська.–К. : Вид-во КНЕУ, 1999.–384 с.
133. Бланк І.О., Ситник Г.В. Управління фінансами підприємств і об'єднань: Навч. посібник.–К.: КНЕУ, 2006.–182 с.
134. Сіправська Н. Аналіз та оцінювання впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на діяльність підприємств машинобудування на сучасному етапі / Н. Сіправська // Галицький економічний вісник.–2011.–№1(30).–С. 127–132.
135. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент : курс лекцій / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова.–М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сибирское соглашение, 1999.–288 с.
136. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : моногр. / за ред. З. С. Варналія.–К. : Знання України, 2005.–498 с.
137. Ватаманюк З. Г. Розвиток інституційного інвестування в Україні / З. Г. Ватаманюк, Т. М. Кушнір // Фінанси України.–2007.–№3.–С. 124–131.
138. Экономическая стратегия фирмы : учеб. пособ. / под ред. А. П. Градова.–3-е изд., испр.–С-Пб. : Спец-Лит, 2000.–589 с.
139. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк.–К. : КНЕУ, 2004.–316 с.
140. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку : монографія / В. В. Зянько.–Вінниця : Універсум, 2008.–397 с.
141. Ващенко Н. В. Чинники формування та ефективності використання потенціалу оборотних активів підприємства / Н. В. Ващенко, Ю. І. Максимович // Інноваційна економіка.–2013.–№ 6.–С. 330–335.
142. Дойчева К. С. Фактори, які впливають на ефективність діяльності підприємства / К. С. Дойчева // Вісник Запорізького національного університету.–2011.–№ 2 (10).–С. 23–28.

143. Тимошенко О. П. Проблеми та шляхи забезпечення стійкості фінансової системи України / О. П. Тимошенко // Інвестиції.–2009.–№9.–С. 28–30.
144. Хміль Ф. І. Основи менеджменту : підруч. / Ф. І. Хміль.–К. : Академвидав, 2005.–608 с.
145. Шегда А. В. Основы менеджмента : учеб. пособие для студ. вузов / А. В. Шегда.–К. : Знання, 1998.–511 с.
146. Олексів І. Б. Проблеми аналізу та оцінки фінансового стану підприємства / І. Б. Олексів, Р. В. Фещур // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку».–2001.–№ 436.–С. 256–263.
147. Шлійко А. В. Економіка підприємництва на ринку товарів і послуг : навч. посіб. / А. В. Шлійко.–К. : ЦУЛ, 2008.–376 с.
148. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева ; под общ. ред. Б. А. Райзберга.–6-е изд. перераб. и доп.–М. : Инфра-М, 2013.–512 с.
149. Романенко І. Л. Інноваційний розвиток машинобудівних підприємств України / І. Л. Романенко, Л. П. Артеменко // Матеріали I міжнар. наук.-практ. конф. «Проблеми формування нової економіки ХХІ століття», 17-19 груд. 2008, Дніпропетровськ : зб. наук. пр.–Дніпропетровськ : ПДАБА.–2008.–Т. 4.–С. 81–83.
150. Заdereцька Р.І. Застосування логістичного підходу в процесі залучення коштів на машинобудівні підприємства / Р.І. Заdereцька / Тези доповідей VIII Міжнародної науково-практичної конференції [«Маркетинг та логістика в системі менеджменту»], (Львів, 4–6 листопада 2010 р.) / Національний університет «Львівська політехніка», Інститут регіональних досліджень НАН України, Інститут економіки промисловості НАН України, Всеукраїнська громадська організація «Українська асоціація логістики», Економічний університет (м. Краків, РП), Вища школа підприємства і управління (м. Лодзь, РП), Вища школа Отсвестфалія-Ліппе (м. Лемго, ФРН), Західно-Саксонська

Вища фахова школа (м. Цвікау, ФРН), Університет ім. Матея Бела (м. Банська Бистрица, СР), Українська асоціація маркетингу.–Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2010.–С. 172–174.

151. Заdereцька Р.І. Функціональні аспекти управління залученням коштів машинобудівними підприємствами / Р.І. Заdereцька / Матеріали ІХ Всеукраїнській науковій конференції аспірантів та студентів [Теоретичні та прикладні аспекти аналізу фінансових систем], (м.Львів, 26-27 березня 2009р.).–Львів: ЛІБС УБС НБУ, 2009.–С.108-11.

152. Павленко І. А. Економіка та організація інноваційної діяльності : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / І. А. Павленко, Н. П. Гончарова, Г. О. Швиданенко.–К. : КНЕУ, 2002.–150 с.

153. Мандзіновська Х. О. Комплексний підхід до аналізу та оцінки фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування / Х. О. Мандзіновська / Бізнес Інформ.–№2.–2015.–С. 156–161.

154. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / під заг. ред. Б. М. Данилишина.–Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007.–308 с.–100 с.

155. Державна програма розвитку машинобудування на 2006–2011 рр / Офіційний вісник України, 2006.–№16.–С. 136–144.

156. Розпорядження Кабінету міністрів України від 09.07.2008 №947-р Про схвалення Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017р [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/947-2008-%D1%80>.

157. Гусак Ю. В. Оцінка інноваційної активності підприємств машинобудівної галузі в контексті державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення / Ю. В. Гусак / Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики.–2013.–№ 3.–С. 111–119.

158. Мелень О. В. Інноваційний розвиток та конкурентоспроможність машинобудівних підприємств / О. В. Мелень // Вісник НТУ «ХПІ».–2013.–№ 20.–С. 18–21.

159. Демчук Н.І. Розвиток інноваційно-інвестиційних процесів в економічній діяльності підприємств України / Н.І. Демчук// Інноваційно-інвестиційна політика сталого розвитку регіонів України: від теорії до практики [Текст]: колективна монографія в двох томах. Т.1/ під. заг. ред. К. Ф. Ковальчука.- Д.: ІМА-прес, 2012.–С.38-54 (Колективна монографія)

160. Демчук Н.І. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності та міжнародного співробітництва для залучення інвестицій / Н.І. Демчук // Integration journal international economic relation«The Caucasus» economical and social analysis journal of southern Caucasus (Tbilisi, Georgia) - №01/02/2014. - С. 8-11.

161. Методика розрахунку інтегрального індексу виробництва [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_er/pg_gtwdxc.htm.

162. Післякризовий розвиток економіки України: засади, стратегії модернізації : аналіт. доповідь / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська та ін.–К. : НІСД, 2012.–144 с.

163. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Державної програми розвитку внутрішнього виробництва» від 12.09.2011р. №1130 [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-%D0%BF>.

164. Офіційний сайт державного комітету статистики [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

165. Офіційне інтернет-представництво Національного Банку України [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

166. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/>.

167. Національне рейтингове агентство «Рюрік» [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://rurik.com.ua/>.

168. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16.12.1997 № 723/97-ВР [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>.
169. Люта О. В. Проблемні аспекти розвитку фінансового лізингу в Україні / О. В. Люта, І. О. Школьник // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр.–Дніпропетровськ, 2006.–Вип. 220., Т. III.–С. 621–627.
170. Галелюк М. М. Механізми забезпечення конкурентоспроможності підприємства на основі технологічних та товарних інновацій / М. М. Галелюк // Соц.-екон. дослідж. в перехід. період.–2005.–Вип. 1.–С. 262–265.
171. Галелюк М. М. Чинники забезпечення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства / М. М. Галелюк, Н. І. Горбаль // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2008.–№ 635.–С. 232–238.
172. Заdereцька Р.І. Актуальні тенденції залучення коштів машинобудівними підприємствами України / Р.І. Заdereцька // Збірник матеріалів VI Міжнародної науково-практичної конференції [Актуальні питання економічних наук], (м. Запоріжжя, 13-14 березня 2015 року)/ Східноукраїнський інститут економіки та управління.–Запоріжжя: ГЩ «СІЕУ», 2015 –С.111-114.
173. Сіменко І. В. Проблеми формування Аналітичної інформації щодо якості системи управління підприємствами: визначення аналітичного інструментарію / І. В. Сіменко // Вісник ЖДТУ.–2010.–№3(53).–С. 237–241.
174. Кількісні методи експертного оцінювання : наук.-метод. розробка / уклад. : В. П. Новосад, Р. Г. Селіверстов, І. І. Артим.–К. : НАДУ, 2009.–36 с.
175. Проскуріна Н. М. Формалізація дій аналітичних процедур на базі інтенсифікації процесів в аудиторській діяльності / Н. М. Проскуріна // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту.–2010.–№2 (8).–С. 174–180.
176. Уманець Т. В. Загальна теорія статистики : навч. посіб. / Т. В. Уманець.–К. : Знання, 2006.–239 с.

177. Янковий О. Г. Формування вибірки в маркетингових дослідженнях машинобудівних підприємств / О. Г. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень.–2014.–Вип. 2 (53).–С. 173–179.

178. Юдина Е. Н. Оценка доступности и надежности источников финансирования компании / Е. Н. Юдина // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия Экономика.–2013.–№ 1(22).–С. 181–186.

179. Заdereцька Р.І. Ідентифікація чинників особливостей залучення коштів на машинобудівні підприємства / Р.І. Заdereцька// Економіка і держава.–2015 - №4.–С.128-130 Міжнародний економічний рейтинг «Ліга кращих» [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://businessukraine.net/uk/goskomstat>.

180. Постанова Кабінету Міністрів України Про затвердження переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави від 23.12.2004 № 1734 Електронний ресурс: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1734-2004-%D0%BF>

181. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави» від 04.03.2015 № 83 [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/83-2015-%D0%BF>.

182. Заdereцька Р.І. Роль економічної діагностики при визначенні потреби в залученні коштів на машинобудівні підприємства / Р.І. Заdereцька // Матеріали міжвузівської науково-практичної конференції [Проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку України], (м. Сімферополь, 14 квітня 2010р.). - Сімферополь: Кримський інститут бізнесу, 2010. - Т. I.–С.204-208.

183. Заdereцька Р.І. Характерні особливості застосування економічної діагностики при визначенні потреби в залученні коштів на машинобудівні підприємства / Г.О. Партин, Р.І. Заdereцька // Збірник тез за матеріалами XII Всеукраїнської науково-практичної конференції [Світова економічна криза

і сценарій посткризового розвитку], (м. Феодосія, 20-22 травня 2010р.).– Феодосія: Феодосійська фінансово-економічна академія, 2010.–С.95-98.

184. Заdereцька Р.І. Вплив залучення коштів на прибуток машинобудівних підприємств / Г.О. Партин, Р.І. Заdereцька // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Вісник Національного Університету «Львівська політехніка». - Львів: видавництво Львівської політехніки.–2010 р. - № 691.–С.407-412.

185. Партин Г. О. Управління залученням коштів та його вплив на конкурентні переваги машинобудівних підприємств / Г. О. Партин, Р. І. Заdereцька // Науковий журнал Економіка промисловості.–2011.–№ 3.–С. 245–253.

186. Черниш Т. О. Діагностика факторів, що впливають на систему стратегічного управління підприємства / Т. О. Черниш, А. Е. Черниш // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля.–2011.–№ 7(161).–С. 257–263.

187. Кобець С. П. Стратегічне управління конкурентною стійкістю машинобудівних підприємств на засадах інноваційного розвитку / С. П. Кобець // Бізнес Інформ.–2014.–№4.–С. 460–464.

188. Заdereцька Р. І. Перспективи використання вартісного підходу до оцінювання зміни конкурентоспроможності підприємства в результаті залучення коштів / Р. І. Заdereцька // Фінансова система держави: проблеми та перспективи розвитку : зб. наук. пр.–Київ : ДКС центр, 2011.–С. 125–127.

189. Довгань Л. Є. Стратегічне управління / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, А. П. Артименко.–К. : Центр навч. літ-ри, 2009.–440 с.

190. Slack N., Chambers S., Johnston R. Operations Management, (6th Ed.), FT Prentice Hall, 2010.

191. Заdereцька Р. І. Застосування бюджетування та бюджетного контролю в процесі залучення коштів на підприємство / Р. І. Заdereцька // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми

розвитку Національного Університету «Львівська політехніка».–Львів : Вид-во Львівської політехніки.–2012.–№ 722.–С. 76–81.

192. Colin Drury Management Accounting for Business, (4th ed.) Cengage Learning, 2009.

193. Козаченко А. В. Управление крупным предприятием : моногр. / А. В. Козаченко, А. Н. Лященко, І. Ю. Ладико.–К. : Либра, 2006.–384 с.

194. Кузьмін О. Є. Теорія і практика бюджетування зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навч. посіб. / О. Є Кузьмін, О. Г. Мельник.–Львів : Растр-7, 2010.–320 с.

195. Поліщук Н. В. Планування результативності діяльності підприємств / Н. В. Поліщук // Фінанси України.–2003.–№4.–С. 39–45.

196. Коркуна Д. Бюджетування у системі фінансового планування підприємства / Д. Коркуна // Формування ринкової економіки в Україні.–2009.–Вип. 19.–С. 330–334.

197. Ковтун С. Бюджетування на сучасному підприємстві, або як ефективно управляти фінансами / С. Ковтун.–Х. : Фактор, 2005.–340 с.

198. Партин Г. О. Бюджетування в системі управління витратами підприємства / Г. О. Партин, А. Ю. Харко // Фінанси України.–2001.–№ 9.–С. 50–53.

199. Кузьмін О. Є. Бюджетування в системі управління організацією: теоретичні та прикладні засади : моногр. / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник–К. : Кондор, 2007.–234 с.

200. Череп О. Г. Роль бюджету та процесу бюджетування в управлінні підприємством / О. Г. Череп, О. Ю. Стремидло // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму.–2011.–№ 1.–С. 445–451.

201. Партин Г. О. Управління за центрами відповідальності та оцінювання його ефективності / Г. О. Партин, І. П. Вознюк // Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту : тези доповіді Всеукр. наук.-практ. конф., 8–10 лист. 2009 р., Львів / Нац. ун-т «Львів. політехніка».–2009.–С. 252–255.

202. Партин Г. О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій : моногр. / Г. О. Партин.–К. : УБСНБУ, 2008.–219 с.
203. Грибик І. І. Особливості впровадження бюджетування у виробничо-господарську діяльність підприємств в умовах започаткування міжнародних економічних зв'язків / І. І. Грибик, Р. Б. Вільгуцька, М. Б. Тхорик // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка».–2011.–№ 706.–С. 212–221.
204. Заdereцька Р.І. Теоретичні основи застосування бюджетування залучення коштів на підприємстві / Р.І. Заdereцька // Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 45-річчю Інституту економіки і менеджменту НУ «Львівська політехніка» [Сучасні проблеми економіки та менеджменту], (м. Львів, 10-12 листопада 2011 року) .–Львів: Видавництво НУ «ЛП», 2011. - С. 608-610.
205. Масленніков О.Ю., Шпачук А.Я. Фінансова стратегія та планування в умовах становлення ринку / О.Ю. Масленніков, А.Я. Шпачук // Збірник науково-технічних праць.–2007.–Вип.17.3.–С. 260–262.
206. Демчук Н. І. Стратегічне планування інвестиційної діяльності харчових підприємств / Н. І. Демчук // Вісник Полтавської державної аграрної академії. - 2014. - № 4. - С. 75-78.
207. Демчук Н. І. Механізм планування стратегічного розвитку на рівні суб'єктів господарювання / Н. І. Демчук // Агросвіт. - 2009. - № 13. - С. 42-48.
208. Корзик С.Є. Стратегічне фінансове планування результатів діяльності підприємства / С.Є. Корзик // Економічний простір.–2008.–№ 12/2. –С. 86–94
209. Ситник Г. В. Концепція фінансового планування на підприємстві на основі процесно-орієнтованого підходу // Бізнес Інформ.–2013.–№3.–С. 262–270.
210. Череп, А. В. Стратегічне планування і управління: навчальний посібник / А. В. Череп, А. В. Сучков. - К. :Кондор, 2011. - 334с.
211. Партин Г. О. Фінансовий контролінг : навч. посіб. / Г. О. Партин, Р. І. Заdereцька.–Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2013.–232 с.

212. . Контроль і ревізія : підручник для студ. спец. «Облік і аудит» вищих навч. закладів / Ф. Ф. Бутинець, Н. Г. Виговська, Н. М. Малюга та ін. ; за ред. Ф. Ф. Бутинця.–3-є вид., доп. і перероб.–Житомир : Рута, 2002.–544 с.
213. Kurt R. Reding Internal Auditing: Assurance & Advisory Services Third Edition // Kurt R. Reding, Paul J. Sobel, Urton L. Anderson, Michael J. Head, Sridhar Ramamoorti, Mark Salamasick, Cris Riddle / Year of Publication: 2013.
214. Чілікін О. Г. Вивчення системи внутрішнього контролю підприємства / О. Г. Чілікін // Держава та регіони: науково-виробничий журнал.–2002.–№ 4.–С. 192–195.
215. Аудит: учебник для вузов / [В. И. Подольский, Г. Б. Поляк, А. А. Савин и др.] ; под. ред. В. И. Подольского.–[2-е изд.]–М. : Юнити-дана, 2001.–655 с.
216. Каленський Л. М. Контрольно-ревізійна служба–суб'єкт державного фінансового контролю підприємницької діяльності / Л. М. Каленський, І. Б. Стефанюк.–К. : Ін-т рег. досл. НАН України, 2001.–203 с.
217. Шевчук В. О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою : дис ... докт. екон. наук : 08.06.04. / В. О. Шевчук.–К., 1999.–528 с.
218. Партин Г. О. Формування системи контролю за процесами залучення коштів на машинобудівних підприємствах / Г. О. Партин, Р. І. Заdereцька // Бізнес інформ.–2014.–№8.–С. 253–261.
219. Kuc B. R. Kontrola w systeme zarzadzania. Funkcje i dysfunkcje / B. R. Kuc.–Warszawa : Wydawnictwo PTM, 2006.–340 s.
220. Winiarska K. Teoretyczne i praktyczne aspekty audytu wewnętrznego / K. Winiarska.–Warszawa : Difin, 2005.
221. Великий Ю. В. Організаційні етапи внутрішнього аудиту на підприємстві / Ю. В. Великий, Є. Г. Юрін // Інвестиції: практика та досвід.–2013.–№ 24.–С. 53–55.

222. Заdereцька Р.І. Формування системи показників контролю зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства / Г.О. Партин, Р.І. Заdereцька, Б.О. Горбай // Журнал "Технологічний аудит та резерви виробництва".–2015. -№6(26)–С.8-11.

223. Заdereцька Р.І. Аспекти управління залученням коштів машинобудівними підприємствами / Р.І. Заdereцька // Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції [Економіка та фінанси в умовах глобалізації: досвід, тенденції та перспективи розвитку], (м. Макіївка, 22-24 квітня 2009р.).–Макіївка.: Макіївський економіко-гуманітарний інститут, 2009.–Т.2: Секція 3. Економічні проблеми сталого розвитку підприємства.–2009.–С.124-127.

224. Гулай І. О. Підвищення ефективності роботи системи фінансового контролю підприємства шляхом застосування процесу інтеграції / І. О. Гулай // Бізнес Інформ.–2014.–№ 2.–С. 283–288.

225. Терещенко О. О. Система показників у концепції фінансового контролінгу у сфері бізнесу / О. О. Терещенко, М. В. Стецько // Фінанси України.–2013.–№ 11.–С. 66–83.

226. Партин Г. О. Управління грошовими потоками підприємства та оцінювання його ефективності / Г. О. Партин, Р. І. Заdereцька, І. Б. Галечко // Науковий вісник Чернівецького університету : зб. наук. пр.–Вип. 694–695 : Економіка.–Чернівці : УНУ, 2014.–С. 108–112.

227. Заdereцька Р. І. Застосування економічної діагностики при визначенні потреби в залученні коштів на машинобудівні підприємства / Р. І. Задерницька // Економічний простір : зб. наук. пр. / Придніпров. держ. акад. буд-ва та архіт.–Дніпропетровськ : ПДАБА , 2010.–№ 39.–С. 202–211.

228. Заdereцька Р.І. Формування системи показників контролю зовнішнього залучення коштів на машинобудівні підприємства / Г.О. Партин, Р.І. Заdereцька, Б.О. Горбай // Журнал "Технологічний аудит та резерви виробництва".–2015. -№6(26)–С.8-11.

229. Заdereцька Р.І. Аспекти управління залученням коштів машинобудівними підприємствами / Р.І. Заdereцька // Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції [Економіка та фінанси в умовах глобалізації: досвід, тенденції та перспективи розвитку], (м. Макіївка, 22-24 квітня 2009р.).–Макіївка.: Макіївський економіко-гуманітарний інститут, 2009.–Т.2: Секція 3. Економічні проблеми сталого розвитку підприємства.–2009.–С.124-127.

230. Скриньковський Р. М., Процюк Т. Б., Костюк Н. Р. Внутрішній аудит системи корпоративного управління та діагностика ринкової вартості підприємства // Бізнес Інформ.–2015.–№9.–С. 180–187.

Додатки

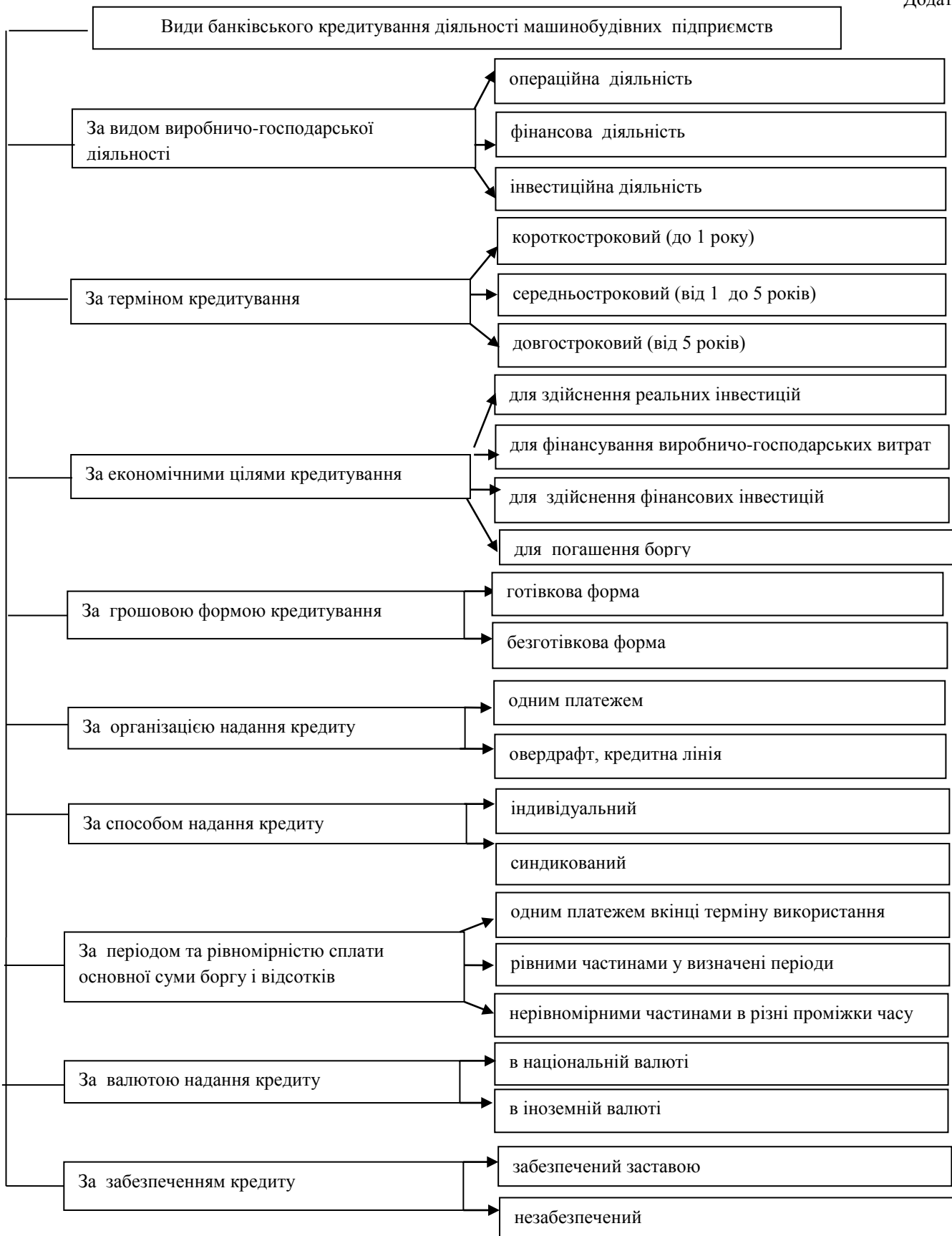


Рис. 1. Види банківського кредитування

Обсяги банківського кредитування підприємств машинобудування за термінами та валютами в Україні за 2008-2014р.

Роки	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.*
Разом	25 204	24 532	26 729	24 637	27 466	26 596	26 437
В національній валюті, млн. грн							
усього	8 505	11 014	11 188	10 396	11 136	10 210	10 104
до 1 року	4 101	4 003	4 142	3 797	3 350	2 797	2 680
від 1 року до 5 років	3 927	5 269	4 819	4 565	5 666	5 906	5 837
більше 5 років	477	1 741	2 227	2 034	2 120	1 507	1 586
В іноземній валюті, млн. грн							
усього	16 698	13 519	15 541	14 241	16 330	16 385	16 333
до 1 року	6 380	5 353	6 076	5 305	6 984	8 075	8 062
від 1 року до 5 років	7 766	6 305	7 032	6 255	7 233	6 920	6 865
більше 5 років	2 552	1 861	2 433	2 680	2 112	1 391	1 407

Додаток В.

Перелік підприємств машинобудівної галузі України, які брали участь в опитуванні

№	Назва підприємства	Адреса	№	Назва підприємства	Адреса
1	Державне підприємство завод "Електроважмаш"	просп. Московський, 299, м. Харків, 61089, Україна	47	Спільне українсько-канадське підприємство "Таврія-Магна"	просп. Леніна, 8, м. Запоріжжя, 69063, Україна
2	Публічне акціонерне товариство "Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе"	просп. Московський, 275, м. Харків, 61007, Україна	48	Державне конструкторське бюро "Південне" ім. М.К. Янгеля	вул. Криворізька, 3, м. Дніпропетровськ, 49008, Україна
3	Публічне акціонерне товариство "Харківський машинобудівний завод "Світло шахтаря"	вул. Світло Шахтаря, 4/6, м. Харків, 61001, Україна	49	Публічне акціонерне товариство "Дніпровський машинобудівний завод"	вул. Будівельників, 34, м. Дніпропетровськ, 49055, Україна
4	Публічне акціонерне товариство "Ковельсільмаш"	вул. Варшавська, 1, м. Ковель, Волинська обл., 45007, Україна	50	Науково-виробниче підприємство "Спецарм"	вул. Замарстинівська, 31а, м. Львів, 79058, Україна
5	Публічне акціонерне товариство "Турбогаз"	пров. Дубового, 6/4, м. Харків, 61003, Україна	51	<input type="checkbox"/> Завод "Сокіл"	вул. Бережанська, 4, м. Київ, 04074, Україна
6	Товариство з обмеженою відповідальністю "Торгово-промислова група "Альбатрос"	бульв. Зоряний, 1, м. Дніпропетровськ, 49000, Україна	52	Відкрите акціонерне товариство "Білоцерківсільмаш"	б-р 1 Травня, 13, м. Біла Церква, Київська обл., 09107, Україна
7	Публічне акціонерне товариство "Крюківський вагонобудівний завод"	вул. І. Приходька, 139, м. Кременчук, Полтавська обл., 39621, Україна	53	Публічне акціонерне товариство "Смілянський машинобудівний завод"	вул. Леніна, 67, м. Сміла, Черкаська обл., 20700, Україна
8	Публічне акціонерне товариство "Харківський підшипниковий завод"	просп. Фрунзе, 3, м. Харків, 61089, Україна	54	<input type="checkbox"/> Відкрите акціонерне товариство "Білоколодязький ремонтно-механічний завод"	вул. Хлібороба, 2, смт Білий Колодязь, Вовчанський р-н, Харківська обл., 62540, Україна
9	Публічне акціонерне товариство "Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім.М.В.Фрунзе"	вул. Горького, 58, м. Суми, 40004, Україна	55	Науково-технологічний алмазний концерн "Алкон"	вул. Автозаводська, 2, м. Київ, 04076, Україна
10	Товариство з обмеженою відповідальністю "Кременчуцький автоскладальний завод"	вул. Салганна, 14-а, м. Кременчук, Полтавська обл., 39612, Україна	56	Закрите акціонерне товариство "Завод комунального транспорту"	вул. Стрийська, 45, м. Львів, 79026, Україна
11	Товариство з обмеженою відповідальністю "СП Анатоль"	вул. Волинська, 48/50, оф. 506, м. Київ, 03151, Україна	57	Відкрите акціонерне товариство "Бородянський екскаваторний завод "Борекс"	вул. Індустріальна, 2, м. Бородянка, Київська обл., 07800, Україна
12	Товариство з обмеженою відповідальністю "Мелітопольський завод підшипників сковзання"	вул. Дзержинського, 21/2, м. Мелітополь, Запорізька обл., 72312, Україна	58	Державне підприємство "Прилуцький завод протипожежного і спеціального машинобудування "Пожспецмаш"	вул. Миру, 100 а, смт Ладан, Прилуцький р-н, Чернігівська обл., 17583, Україна

Продовження додатку В

13	Товариство з обмеженою відповідальністю "Завод "Павлоградспецмаш"	вул. Горького, 166, м. Павлоград, Дніпропетровська обл., 51400, Україна	59	Приватне товариство "Технамакс"	вул. Південна, 1 а, с. Гребінки, Васильківський р-н, Київська обл., 08662, Україна
14	Приватна багатогалузева виробничо-комерційна фірма "Електронасос-Сервіс"	вул. Пушкіна, 52, 1, м. Полтава, 36039, Україна	60	Закрите акціонерне товариство "Інтервибухпром"	вул. Коломийцівська, 1, м. Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50057, Україна
15	Публічне акціонерне товариство "Дніпропетровський стрілочний завод"	вул. Білостоцького, 181, м. Дніпропетровськ, 49034, Україна	61	Публічне акціонерне товариство "Електромашпромсервіс"	вул. Тихвінська, 15-А, м. Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50014, Україна
16	Публічне акціонерне товариство "Чорноморський суднобудівний завод"	вул. Індустріальна, 1, м. Миколаїв, 54011, Україна	62	<input type="checkbox"/> Публічне акціонерне товариство "Богуславська сільгосптехніка"	вул. Миколаївська, 129, м. Богуслав, Київська обл., 09700, Україна
17	Товариство з обмеженою відповідальністю "Чугуївський завод паливної апаратури"	вул. Мічуріна, 8, м. Чугуїв, Харківська обл., 63503, Україна	63	Товариство з обмеженою відповідальністю "Техносервіс-Юг"	пров. Газовий, 4, м. Одеса, 65003, Україна
18	Товариство з обмеженою відповідальністю "Укртранспневматика"	вул. Сумська, 92, м. Лебедин, Сумська обл., 42200, Україна	64	Приватне акціонерне товариство "Бориспільський автозавод"	вул. Мельникова, 2/10, м. Київ, 04050, Україна
19	Товариство з обмеженою відповідальністю "Науково-виробнича корпорація "Енергосоюз"	вул. Гайдара, 50, м. Київ, 01033, Україна	65	<input type="checkbox"/> Публічне акціонерне товариство "Черкаський автобус"	вул. Різдяна, 292, м. Черкаси, 18036, Україна
20	Товариство з обмеженою відповідальністю "Механічний завод"	Миколаївське шосе, 5-й км, м. Херсон, 73034, Україна	66	Державне підприємство "Луцький ремонтний завод "Мотор"	вул. Ківерцівська, 3, м. Луцьк, Волинська обл., 43006, Україна
21	Публічне акціонерне товариство "Факел"	Промвузол, м. Фастів, Київська обл., 08500, Україна	67	Ізмаїльський судноремонтний завод	вул. Артема, 1, м. Ізмаїл, Одеська обл., 68607, Україна
22	Приватне акціонерне товариство "Фінпрофіль"	вул. Незалежності, 3, смт Печеніги, Харківська обл., 62801, Україна	68	Товариство з обмеженою відповідальністю "Магнет"	вул. Мережна, 2, м. Біла Церква, Київська обл., 09117, Україна
23	Приватне акціонерне товариство "Калуський машинобудівний завод"	вул. Долинська, 88, м. Калуш, Івано-Франківська обл., 77300, Україна	69	Публічне акціонерне товариство "Одеський завод поршневих кілець"	вул. Желябова, 4, м. Одеса, 65003, Україна
24	Товариство з обмеженою відповідальністю "Техноматрікс"	вул. Вовчинецька, 225, м. Івано-Франківськ, 76006, Україна	70	Публічне акціонерне товариство "Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С.М.Кірова"	вул. Гагаріна, 4/67, м. Могилів-Подільський, Вінницька обл., 24000, Україна
25	Відкрите акціонерне товариство "Агромаш"	вул. С.Височана, 18, м. Івано-Франківськ, 76014, Україна	71	Приватне торгово-виробниче комерційне підприємство "Альянс-С"	вул. Незалежності, 285, м. Могилів-Подільський, Вінницька обл., 24000, Україна

Продовження додатку В

26	Відкрите акціонерне товариство "Пресмаш"	вул. Автолившавівська, 1, м. Івано-Франківськ, 76000, Україна	72	<input type="checkbox"/> Товариство з обмеженою відповідальністю "Жмеринське підприємство "Експрес"	вул. Шекінська, 1, м. Жмеринка, Вінницька обл., 23100, Україна
27	Відкрите акціонерне товариство "Коломиясільмаш"	вул. Пушкіна, 6, м. Коломия, Івано-Франківська обл., 78200, Україна	73	Товариство з обмеженою відповідальністю "Техоснастка"	вул. 600-річчя, 17, м. Вінниця, 21027, Україна
28	Публічне акціонерне товариство "Галицький механічний завод"	вул. Вітовського, 20, м. Галич, Івано-Франківська обл., 77100, Україна	74	Публічне акціонерне товариство "Дашівський ремонтно-механічний завод"	вул. Леніна, 51, смт Дашів, Іллінецький р-н, Вінницька обл., 22740, Україна
29	Відкрите акціонерне товариство "Рівненський завод тракторних агрегатів"	Городок, м. Рівне, 33021, Україна	75	Публічне акціонерне товариство "Ковельсільмаш"	вул. Варшавська, 1, м. Ковель, Волинська обл., 45007, Україна
30	Приватне акціонерне товариство "Агроресурс"	вул. Нижньодворецька, 35, м. Рівне, 33001, Україна	76	Товариство з обмеженою відповідальністю "Механічно-ливарний завод"	вул. Шахтарська, 55 а, м. Нововолинськ, Волинська обл., 45403, Україна
31	Закрите акціонерне товариство "Дубровицький завод побутової техніки"	вул. Вокзальна, 5, м. Дубровиця, Рівненська обл., 34100, Україна	77	Відкрите акціонерне товариство "Рожищесільмаш"	вул. Селянська, 46, м. Рожище, Волинська обл., 45100, Україна
32	<input type="checkbox"/> Публічне акціонерне товариство "Рівненський науково-дослідний інститут технології машинобудування"	вул. Д.Галицького, 16, м. Рівне, 33018, Україна	78	Нововолинський ремонтно-механічний завод	вул. Шахтарська, 53, м. Нововолинськ, Волинська обл., 45400, Україна
33	Відкрите акціонерне товариство "Здолбунівський завод нестандартного обладнання"	вул. Грушевського, 28, м. Здолбунів, Рівненська обл., 35700, Україна	79	Публічне акціонерне товариство "Львівський інструментальний завод"	вул. Замарстинівська, 170, м. Львів, 79058, Україна
34	Відкрите акціонерне товариство "Здолбунівський механічний завод"	вул. Шевченка, 1а, м. Здолбунів, Рівненська обл., 35700, Україна	80	Товариство з обмеженою відповідальністю "Гідравліка захід"	м. Львів, 79040, Україна
35	Публічне акціонерне товариство "НВАТ ВНДІкомпресормаш"	просп. Курський, 6, м. Суми, 40020, Україна	81	Приватне акціонерне товариство "Завод нестандартного обладнання"	вул. Львівська, 3, с. Зимна Вода, Пустомитівський р-н, Львівська обл., 81110, Україна
36	Товариство з обмеженою відповідальністю "Гідромашбуд"	вул. Воеводіна, 19, а/с43, м. Суми, 40000, Україна	82	Товариство з обмеженою відповідальністю "СП "ЕЛЕКТРОНТРАНС"	вул. Шевченка, 311, м. Львів, 79069, Україна
37	Товариство з обмеженою відповідальністю "Конструкторське бюро "Укрспецмаш"	вул. Кіровоградська, 6, м. Суми, 40007, Україна	83	<input type="checkbox"/> Товариство з обмеженою відповідальністю "Механіка-Гарант"	вул. Смаль-Стоцького, 1, оф. 225, м. Львів, 79015, Україна
38	Відкрите акціонерне товариство "Сумсільмаш"	вул. Харківська, 6, м. Суми, 40024, Україна	84	Державне підприємство "Стрийський вагоноремонтний завод"	вул. Зубенка, 2, м. Стрий, Львівська обл., 82400, Україна

Продовження додатку В

39	Товариство з обмеженою відповідальністю "Механіка Плюс"	площ. Привокзальна, 9, м. Суми, 40011, Україна	85	Публічне акціонерне товариство "Південьзахіделектромережбуд"	вул. Й.Сліпого, 7, м. Львів, 79017, Україна
40	Публічне акціонерне товариство "Роменський завод "Тракторозапчастина"	вул. Гетьмана Мазепи, 2в, м. Ромни, Сумська обл., 42000, Україна	86	Торговий дім "Галпідшипник"	вул. Зелена, 238-3, м. Львів, 79035, Україна
41	Відкрите акціонерне товариство "Чернівецький ремонтно-механічний завод"	вул. Васіле Александрі, 101, м. Чернівці, 58025, Україна	87	Товариство з додатковою відповідальністю "Стрийагромаш"	вул. Возєднання, 8, с. Слобідка, Стрийський р-н, Львівська обл., 82462, Україна
42	<input type="checkbox"/> Товариство з додатковою відповідальністю "Сокирянський машинобудівельний завод"	вул. Кобилянської, 80, м. Сокиряни, Чернівецька обл., 60200, Україна	88	Акціонерне товариство відкритого типу "Львівагромехмонтажкомплект"	вул. Галицька, 18, с. Бібрка, Перемишлянський р-н, Львівська обл., 81220, Україна
43	Відкрите акціонерне товариство "Чернівцісільмаш"	вул. Зелена, 5, м. Чернівці, 58003, Україна	89	Науково-виробниче підприємство "Мовел" ВАТ "Львівський мотозавод"	вул. Городоцька, 174, м. Львів, 79022, Україна
44	Приватне акціонерне товариство "Монастирищенський котельний завод"	вул. Леніна, 122, м. Монастирище, Черкаська обл., 19100, Україна	90	Відкрите акціонерне товариство "Львівхімсільхозмаш"	вул. Городоцька, 207, м. Львів, 79015, Україна
45	Публічне акціонерне товариство "Корсунь-Шевченківський верстатобудівний завод ім.Б.Хмельницького"	вул. Чапаєва, 83, м. Корсунь-Шевченківський, Черкаська обл., 19400, Україна	91	Торговельна компанія "Львівський Автонавантажувач"	вул. Шевченка, 321, м. Львів, 79039, Україна
46	Публічне акціонерне товариство "Уманьферммаш"	вул. Енергетична, 21, м. Умань, Черкаська обл., 20300, Україна			

Обсяги залучення коштів із різних методів на аналізовані машинобудівні підприємства за 2007-2014рр., тис. грн.

Показники	Роки							
	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.
ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод»								
Кредиторська заборгованість	23998	25673, 5	109913	102921	27468	62316	66986, 5	35774
Банківське кредитування	64366	102300	53017	53783	109416	0	101408	45370
Допомога власників	3455	3463	754	1156	1156	59	1300	40318
Державна допомога	34	754	4	2	43	4	59	3
Лізингове кредитування								
Емісія акцій								
Емісія облігацій	34250	4710	3132	1925	0	0	1785	0
Векселі	9750	10042	58383	43319	27760	13015	69719	111350
ПАТ «Гідросила»								
Кредиторська заборгованість	14075, 5	14936, 5	9824	9725, 5	9447, 5	8896	8420, 5	6401
Банківське кредитування	181319	102300	53017	53783	109416	161633	101408	127690
Допомога власників	1894	300	0	0	38	59	1300	51
Державна допомога	384	49	753	48	1156	56	4	16
Лізингове кредитування								
Емісія акцій					40000			
Емісія облігацій								
Векселі	1990	1909					111350	
ПАТ «Смілянський електролекс»								
Кредиторська заборгованість	10532, 15	16165, 7	13794	6865	8194	15712, 5	15953	9834
Банківське кредитування	35859	80692	69260	71414	81744	62964	66276	90099
Допомога власників	1445	389	245	984	625	1014	941	635
Державна допомога	253	3	53	8	57	23	38	22
Лізингове кредитування								
Емісія акцій								
Емісія облігацій								
Векселі								
ПАТ «Полтавський турболекс»								
Кредиторська заборгованість	11246, 9	56947, 1	90003	68433, 5	54458, 5	55195	50271, 5	44814
Банківське кредитування	47403	32985	0	19066	41894	42035	6579	46701
Допомога власників	324	7548	355	2452	40	2342	363	1619
Державна допомога	173	353	56	367	393	1194	313	63
Лізингове кредитування								
Емісія акцій								
Емісія облігацій								
Векселі	2028, 6							
ПАТ «Турбоатом»								
Кредиторська заборгованість	8182, 3	15299, 5	11388	11674	22750	16708, 5	8821	10830
Банківське кредитування	49778							
Допомога власників	35	73	95	38	22	123	147	147

